



УНИВЕРЗИТЕТ „СВ. КИРИЛ И МЕТОДИЈ“ ВО СКОПЈЕ
Република Македонија
SS. CYRIL AND METHODIUS UNIVERSITY IN SKOPJE
Republic of Macedonia



ГОДИШНИК НА ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ - СКОПЈЕ

ANNUAL OF THE FACULTY OF ECONOMICS - SKOPJE

УНИВЕРЗИТЕТ „СВ. КИРИЛ И МЕТОДИЈ“ ВО СКОПЈЕ
Република Македонија
SS. CYRIL AND METHODIUS UNIVERSITY IN SKOPJE
Republic of Macedonia

ГОДИШНИК
на Економски факултет -
Скопје
Том 53 (2018) Скопје 2018

ANNUAL
of the Faculty of Economics -
Skopje
Vol.53 (2018) Skopje 2018

Издавач

Економски факултет - Скопје

Publisher

Faculty of Economics - Skopje

Редакциски одбор

Проф. д-р Лидија Пулевска-Ивановска

*Доц. д-р Елена Макревска
Дисоска*

Доц. д-р Александра Јанеска-Илиев

Проф. д-р Даниела Мамучевска

Доц. д-р Димитар Јовевски

Editorial Board

*Prof. Lidija Pulevska-Ivanovska,
PhD*

*Assist. Prof. Elena Makrevska
Disoska, PhD*

*Assist. Prof. Aleksandra Janeska-
Iliev, PhD*

*Assoc. Prof. Daniela Mamucevska,
PhD*

Assist. Prof. Dimitar Jovevski, PhD

Главен и одговорен уредник

Проф. д-р Лидија Пулевска-Ивановска

Editor in chief

*Prof. Lidija Pulevska-Ivanovska,
PhD*

Јазична редакција

Д-р Вангелија Десподова

Ана Арсенкова

Захари Арсенков

Proofreaders

Vangelina Despodova, PhD

Ana Arsenkova

Zahari Arsenkov

**Компјутерска обработка,
техничко уредување и печатење**

Kosta Abras

**Computer processing,
technical processing and printing**

Kosta Abras

Тираж

150 примероци

Produced

150 copies

Адреса на редакцијата

Економски факултет - Скопје

Бул. Гоце Делчев бр. 9В

1000 Скопје

Publisher's address

Faculty of Economics - Skopje

Goce Delchev 9V

1000 Skopje

СОДРЖИНА

<i>Проф. д-р Сашо Арсов</i> КЛУЧНИ ПАРАМЕТРИ НА КОСТ-БЕНЕФИТ АНАЛИЗАТА ВО СЛУЧАЈОТ НА МАКЕДОНИЈА	15
<i>Проф. д-р Атанаско Атанасовски</i> ПРОЦЕНА НА ПОТЕНЦИЈАЛОТ НА БЛОКЧЕЈН ТЕХНОЛОГИЈАТА ЗА КОРЕНИТИ ПРОМЕНИ ВО СМЕТКОВОДСТВЕНАТА ПРОФЕСИЈА	29
<i>Проф. д-р Ежени Брзовска</i> СТАВОВИТЕ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ ЗА КАРТИЧКИТЕ ЗА ЛОЈАЛНОСТ: АНАЛИЗА НА ДЕМОГРАФСКИ КАРАКТЕРИСТИКИ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ	43
<i>Проф. д-р Весна Буцевска</i> ХИПОТЕЗАТА НА ДВОЕН ДЕФИЦИТ: СЛУЧАЈОТ НА МАКЕДОНИЈА	55
<i>Проф. д-р Ѓорѓи Гоцков</i> И ЛИКВИДНОСТ И ПРОФИТАБИЛНОСТ – СЛУЧАЈОТ НА МАКЕДОНСКИОТ БАНКАРСКИ СЕКТОР	67
<i>Проф. д-р Стојан Дебарлиев</i> ДИНАМИЧНИОТ РАЗВОЈ НА ЧОВЕЧКИОТ КАПИТАЛ И ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО	81

Проф. д-р Елена Дорева

ПОТРОШУВАЧИ И ФАКТОРИ КОИ ВЛИЈААТ ВРЗ ОДЛУКАТА ЗА
КУПУВАЊЕ НА ВИНО ОД МАКЕДОНСКИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ . 95

Проф. д-р Љупчо Ефтимов

ПРЕДИЗВИЦИТЕ НА МЕНАџМЕНТОТ НА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ
ВО ТРАНСПОРТНИТЕ, ШПЕДИТЕРСКИТЕ И ЛОГИСТИЧКИТЕ
КОМПАНИИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА И СВЕТОТ 109

Доц. д-р Александра Јанеска-Илиев

КАКО ЕДУКАЦИЈАТА И РАБОТНОТО ИСКУСТВО ВЛИЈААТ НА
ПРЕТПРИЕМАЧКИТЕ НАМЕРИ НА СТУДЕНТИТЕ? 131

Доц. д-р Кирил Јовановски

м-р Давор Крстески

ЕВРОЗОНА – (НЕ)ОПТИМАЛНО ВАЛУТНО ПОДРАЧЈЕ 147

Доц. д-р Димитар Јовевски

ЦЕНОВНА СТРАТЕГИЈА БАЗИРАНА НА ВРЕДНОСТ КАЈ
КОМПАНИИТЕ 171

Проф. д-р Сашо Јосимовски

НАПРЕДОКОТ НА СИСТЕМОТ ЗА ИСТРАЖУВАЊЕ, РАЗВОЈ И
ИНОВАЦИИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ОД АСПЕКТ НА
РЕГИОНАЛНАТА И НА МЕЃУНАРОДНАТА ДИМЕНЗИЈА 173

Асс. м-р. Љубен Коцев

ПРИМЕНА НА „КОНВЕНЦИЈАТА НА ОБЕДИНЕТИТЕ НАЦИИ ЗА
МЕЃУНАРОДНА ПРОДАЖБА НА СТОКИ“ ВО МЕЃУНАРОДНАТА
ТРГОВИЈА 187

М-р Јана Кочова

Проф. д-р Љубомир Дракулевски

СТРАТЕГИСКИОТ ПРОФИЛ НА ДВА ВОДЕЧКИ БРЕНДОВИ ВО
ОБЕДИНЕТОТО КРАЛСТВО: АЛДИ И ЛИДЛ 217

Доц. д-р Никола Левков

КОМПАРАТИВНА СТУДИЈА НА ИНДИКАТОРИТЕ ЗА Е-ВЛАДА
ПОМЕЃУ ЗЕМЈИТЕ ОД ЗАПАДЕН БАЛКАН И ЗЕМЈИТЕ ОД
ЕВРОПСКАТА УНИЈА 232

<i>Доц. д-р Елена Макревска Дисоска</i> МОБИЛНОСТ НА КАПИТАЛОТ ВО ЕУ: ПРАВА И ОГРАНИЧУВАЊА, ДЕФИНИРАНИ СПОРЕД ЗАКОНОДАВСТВОТО НА ЕУ	233
<i>Доц. д-р Сузана Макрешанска-Младеновска, Проф. д-р Горан Петревски</i> ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЈАТА И ГОЛЕМИНАТА НА ДРЖАВНИОТ СЕКТОР: ДОКАЗ ОД ЕВРОПА	258
<i>Проф. д-р Зоран Миновски</i> НЕКОИ РАЗЛИКИ ВО ПРИМЕНАТА НА МЕЃУНАРОДНИТЕ СТАНДАРДИ ЗА ФИНАНСИСКО ИЗВЕСТУВАЊЕ	259
<i>Проф. д-р Леонид Наков, Доц. д-р Игор Ивановски</i> АНАЛИЗА НА ВЛИЈАНИЕТО НА МОДЕЛОТ НА ОТВОРЕНА ИНОВАЦИЈА ВРЗ ОРГАНИЗАЦИОНИОТ РАЗВОЈ	284
<i>Проф. д-р Вера Наумовска</i> СОСТОЈБИ И ТРЕНДОВИ ВО Е-ТРГОВИЈАТА	285
<i>Проф. д-р Александар Наумоски</i> ДЕТЕРМИНАНТИ НА ГОТОВИНАТА НА КОМПАНИИТЕ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	301
<i>Проф. д-р Пеце Недановски</i> УНАПРЕДУВАЊЕ НА ДЕЛОВНАТА КЛИМА КАКО СЕГМЕНТ НА ЛОКАЛНИОТ ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ - КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА ЛОКАЛНИ ЗАЕДНИЦИ ОД БАЛКАНОТ	317
<i>Проф. д-р Наталија Николовска</i> ЕВРОПСКИ ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ЗАПАДЕН БАЛКАН VIA РЕГИОНАЛНА ЕКОНОМСКА ИНТЕГРАЦИЈА	337
<i>Проф. д-р Владимир Петковски</i> <i>Научен соработник д-р Јованка Дамоска Секулоска</i> ВЛИЈАНИЕ НА ПРИЛИВОТ НА СДИ ВО АВТОМОБИЛСКАТА ИНДУСТРИЈА ВРЗ КАРАКТЕРИСТИКИТЕ НА СОДРЖИНАТА НА РАБОТНИТЕ МЕСТА ВО ПРОИЗВОДНИОТ СЕКТОР ВО МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА	364
<i>Акад. Гоце Петрески</i> ЕРА НА ГЛОБАЛИЗИРАНИ ПРЕСЕЛБИ – ЕКОНОМСКИОТ ОДРАЗ НА МИГРАЦИИТЕ	365

Проф. д-р Кирил Постолов РАБОТА ОД ДОМА- ЗАИНТЕРЕСИРАНОСТ НА СТУДЕНТИТЕ ОД ЕКОНОМСКИОТ ФАКУЛТЕТ ЗА ВАКОВ ВИД НИВНО АНГАЖИРАЊЕ	381
Проф. д-р Лидија Пулевска-Ивановска КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА ИЗБРАНИ КОНЦЕПТИ ЗА УПРАВУВАЊЕ СО СИНЦИРОТ НА СНАБДУВАЊЕ	404
Проф. д-р Снежана Ристевска-Јовановска ЗАДОВОЛСТВО И ЛОЈАЛНОСТ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ ВО ПРОЦЕСОТ НА КУПУВАЊЕ	405
Проф. д-р Нада Секуловска ИСТРАЖУВАЊЕ НА ФАКТОРИТЕ НА КУПУВАЊЕ НА БРЗОДВИЖЕЧКИТЕ ПРОИЗВОДИ (FMCG), СО АКЦЕНТ НА ДЕТЕРГЕНТИ И САПУНИ	423
Кирил Симеоновски Проф. д-р Михаил Петковски АНАЛИЗА НА ВЛИЈАНИЕТО НА ДРЖАВНИОТ ДОЛГ ВРЗ ЕКОНОМСКИОТ РАСТ ВО СРЕДНА И ЈУГОИСТОЧНА ЕВРОПА ...	435
Виктор Стојкоски Проф. д-р Драган Тевдовски УЛОГАТА НА ПРОИЗВОДСТВЕНАТА СТРУКТУРА ВО ЕКОНОМСКИОТ РАСТ НА ДРЖАВИТЕ ОД ЈУГОИСТОЧНА И ЦЕНТРАЛНА ЕВРОПА	453
Доц. д-р Билјана Ташевска ДЕБАТАТА ОКОЛУ ДАНОЦИТЕ И ЈАВНАТА ПОТРОШУВАЧКА: ПРЕГЛЕД НА ЕМПИРИСКАТА ЛИТЕРАТУРА	484
Проф. д-р Катерина Тошевска-Трпчевска СОГЛЕДУВАЊЕ НА ФУНКЦИОНИРАЊЕТО НА ЕДНОШАЛТЕРСКИОТ СИСТЕМ НА ЦАРИНСКАТА УПРАВА НА РМ (ЕКСИМ - EXIM)	485
Проф. д-р Калина Трневска Благоева, РАЗЛИЧНИ ПРИСТАПИ КОН ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЈА (ДИГИТАЛИЗАЦИЈА) – КОМПАРАЦИЈА НА СВЕТСКИ СО ДОМАШНИ ИСКУСТВА	501

Проф. д-р Борче Треновски, Кристијан Којески КОНЦЕПТОТ НА МИНИМАЛНА ПЛАТА – СО ПОСЕБЕН ОСВРТ НА Р. МАКЕДОНИЈА	515
Проф. д-р Марина Трпеска УЛОГАТА НА СМЕТКОВОДСТВОТО ВО БОРБАТА ПРОТИВ КОРУПЦИЈАТА	531
Проф. д-р Предраг Трпески ВРАБОТЕНОСТА И ПРОДУКТИВНОСТА ВО СЕКТОРОТ ИНДУСТРИЈА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	547
Проф. д-р Љубе Трпески, д-р Тони Мирчески КВАЛИТАТИВНА АНАЛИЗА НА ПРИМЕНЛИВИ ЕКОНОМСКИ КОНЦЕПТИ ЗА ОПРАВДАНОСТА НА ДВОВАЛУТНИОТ ПЛАТЕН СИСТЕМ НА НАРОДНАТА БАНКА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	567
Доц. д-р Марија Трпкова-Несторовска ДЕТЕРМИНАНТИ НА ОЧЕКУВАНОТО ТРАЕЊЕ НА ЖИВОТ: КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА ЗА РАЗЛИЧНИ ГРУПИ НА ЗЕМЈИ СО КОРИСТЕЊЕ НА ПАНЕЛ РЕГРЕСИЈА	592
Проф. д-р Сашо Косев, м-р Мартин Новески ПОВРЗАНОСТА ПОМЕЃУ КОРУПЦИЈАТА, ФИСКАЛНАТА ТРАНСПАРЕНТНОСТ И ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ	593
Асс. М-р Маријана Цветаноска ОБРАЗОВНАТА СТРУКТУРА НА ВРАБОТЕНИТЕ И ЗДРАВЈЕТО КАКО ДЕТЕРМИНАНТИ НА ЧОВЕЧКИОТ КАПИТАЛ ВО МАКЕДОНИЈА	607
Проф. д-р Виолета Цветкоска КОИ ФАКТОРИ СЕ ОД КРУЦИЈАЛНО ЗНАЧЕЊЕ ЗА СТУДЕНТИТЕ ПРИ ИЗБОР НА УНИВЕРЗИТЕТ ЗА ПОСЛЕДИПЛОМСКИ СТУДИИ?	621
Проф. д-р Анита Циунова-Шулеска ПОВРЗАНОСТ НА ДЕЛОВНИТЕ ОРИЕНТАЦИИ СО ФОКУС НА РАЗВОЈ НА БРЕНДОТ И НА УЧЕЊЕТО СО СТЕПЕНОТ НА ОРИЕНТАЦИЈА КОН ИНОВАЦИИТЕ КАЈ ПРЕТПРИЈАТИЈАТА ВО МАКЕДОНИЈА	639

CONTENTS

<i>Sasho Arsov, PhD</i> KEY PARAMETERS OF COST-BENEFIT ANALYSIS IN THE CASE OF MACEDONIA	27
<i>Atanasko Atanasovski, PhD</i> ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY FOR DISRUPTIVE CHANGES IN THE ACCOUNTING PROFESSION	42
<i>Ezeni Brzovska, PhD</i> CUSTOMERS' ATTITUDES TOWARDS LOYALTY CARDS: ANALYSIS OF CUSTOMERS' DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS	53
<i>Vesna Bucevska, PhD</i> TWIN DEFICIT HYPOTHESIS: THE CASE OF MACEDONIA	65
<i>Gjorgji Gockov, PhD</i> LIQUIDITY AND PROFITABILITY - THE CASE OF MACEDONIAN BANKING SECTOR	80
<i>Stoyan Debarliev, PhD</i> DYNAMIC HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT AND ENTREPRENEURSHIP.....	94
<i>Elena Doreva, PhD</i> CONSUMERS AND FACTORS IMPACT ON THE ROSE WINE OF MACEDONIAN MANUFACTURERS	107

<i>Ljupcho Eftimov, PhD</i> CHALLENGES OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN TRANSPORT, FREIGHT FORWARDING, AND LOGISTIC COMPANIES IN MACEDONIA AND WORLDWIDE	129
<i>Aleksandra Janeska Iliev, PhD</i> HOW EDUCATION AND WORK EXPERIENCE INFLUENCE THE ENTREPRENEURIAL INTENTION OF STUDENTS?.....	145
<i>Kiril Jovanovski, Ph D</i> <i>Davor Krsteski, MSc</i> EUROZONE - (NOT)OPTIMAL CURRENCY AREA	159
<i>Dimitar Jovevski, PhD</i> VALUE-BASED PRICING STRATEGY IN COMPANIES	161
<i>Saso Josimovski, PhD</i> THE PROGRESS OF THE RESEARCH AND INNOVATION SYSTEMS OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA FROM THE REGIONAL AND INTERNATIONAL DIMENSIONS	186
<i>Ljuben Kocev, LL.M</i> SCOPE OF APPLICATION OF THE “UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (CISG)” IN THE INTERNATIONAL TRADE	201
<i>Jana Kochova, MSc</i> <i>Ljubomir Drakulevski, PhD</i> STRATEGIC PROFILE OF THE TWO LEADING DISCOUNTERS IN THE UNITED KINGDOM: ALDI AND LIDL	203
<i>Nikola Levkov, PhD</i> COMPARATIVE STUDY ON E-GOVERNMENT INDICATORS BETWEEN WESTERN BALKAN COUNTRIES AND THE EU COUNTRIES	219
<i>Elena Makrevska Disoska, PhD</i> CAPITAL MOBILITY IN THE EU: RIGHTS AND RESTRICTIONS DEFINED UNDER EU LEGISLATION0	247
<i>Suzana Makreshanska-Mladenovska, PhD, Goran Petrevski, PhD</i> DECENTRALIZATION AND GOVERNMENT SIZE: EVIDENCE FROM EUROPE	249

Zoran Minovski, PhD SOME DIFFERENCES IN THE APPLICATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS	274
Leonid Nakov, PhD, Igor Ivanovski, PhD ANALYSIS OF THE OPEN INNOVATION MODEL INFLUENCE ON ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT	275
Vera Naumovska, PhD THE STATE OF AND TRENDS IN E-COMMERCE	299
Aleksandar Naumoski, PhD DETERMINANTS OF CORPORATE CASH HOLDINGS: EVIDENCE FROM THE COMPANIES IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA ...	316
Pece Nedanovski, PhD IMPROVING THE BUSINESS ENVIRONMENT AS A SEGMENT OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT - COMPARATIVE ANALYSIS OF LOCAL COMMUNITIES IN THE BALKANS	335
Natalija Nikolovska, PhD EUROPEAN PERSPECTIVES FOR WESTERN BALKAN VIA REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION	349
Vladimir Petkovski, PhD Jovanka Damoska Sekuloska, PhD THE INFLUENCE OF FDI'S INFLOW IN THE AUTOMOTIVE SECTOR ON THE JOB CONTENT PROPERTIES IN THE MACEDONIAN ECONOMY MANUFACTURING SECTOR	351
Academician Goce Petreski THE AGE OF GLOBALIZED POPULATION MOVEMENTS – THE ECONOMIC IMPACT OF MIGRATIONS	380
Kiril Postolov, PhD WORKING FROM HOME – THE SITUATION WITH STUDENTS AT THE FACULTY OF ECONOMICS	391
Lidija Pulevska Ivanovska, PhD COMPARATIVE ANALYSIS OF SELECTED SUPPLY CHAIN MANAGEMENT CONCEPTS	393

<i>Snezana Ristevska-Jovanovska, PhD</i> CUSTOMER SATISFACTION AND LOYALTY IN THE PROCESS OF BUYING	421
<i>Nada Sekulovska, PhD</i> RESEARCHING THE FACTORS OF FAST MOVING CONSUMER GOODS, WITH AN EMPHASIS ON DETERGENT AND SOAP	434
<i>Kiril Simeonovski</i> <i>Mihail Petkovski, PhD</i> ANALYSIS OF GOVERNMENT DEBT'S EFFECT ON ECONOMIC GROWTH IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE	452
<i>Viktor Stojkoski</i> <i>Dragan Tevdoski, PhD</i> THE ROLE OF THE PRODUCTION STRUCTURE IN THE ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRIES OF SOUTHEASTERN AND CENTRAL EUROPE	466
<i>Biljana Tashevska, PhD</i> THE TAX-SPEND DEBATE – REVIEW OF THE EMPIRICAL LITERATURE	467
<i>Katerina Toshevska-Trpchevska, PhD</i> ASSESING THE FUNCTIONING OF THE SINGLE WINDOW SYSTEM – EXIM OF THE CUSTOMS ADMINISTRATION OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA	499
<i>Kalina Trenevska Blagoeva, PhD</i> DIFFERENT APPROACHES TO DIGITAL TRANSFORMATION (DIGITALIZATION) - COMPARISON OF GLOBAL AND DOMESTIC EXPERIENCES	514
<i>Borce Trenovski, PhD, Kristijan Kozheski</i> THE CONCEPT OF MINIMUM WAGE - THE CASE OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA	529
<i>Marina Trpeska, PhD</i> THE ROLE OF ACCOUNTING IN THE FIGHT AGAINST CORRUPTION	546

<i>Predrag Trpeski, PhD</i> EMPLOYMENT AND PRODUCTIVITY IN THE INDUSTRIAL SECTOR IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA	562
<i>Ljube Trpeski, PhD, Toni Mircheski, PhD</i> QUALITATIVE ANALYSIS OF APPLICABLE ECONOMIC CONCEPTS FOR THE JUSTIFICATION OF THE TWO CURRENCY PAYMENT SYSTEM OF THE NATIONAL BANK OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA	580
<i>Marija Trpkova-Nestorovska, PhD</i> DETERMINANTS OF LIFE EXPECTANCY: COMPARATIVE ANALYSIS FOR DIFFERENT GROUPS OF COUNTRIES USING PANEL REGRESSION	581
<i>Sasho Kjosev, PhD, Martin Noveski, MSc</i> THE RELATIONSHIP BETWEEN CORRUPTION, FISCAL TRANSPARENCY AND ECONOMIC DEVELOPMENT	605
<i>Marijana Cvetanoska, MSc</i> EDUCATIONAL STRUCTURE OF EMPLOYEES AND HEALTH AS DETERMINANTS OF HUMAN CAPITAL IN MACEDONIA	619
<i>Violeta Cvetkoska, PhD</i> WHAT FACTORS ARE OF CRUCIAL IMPORTANCE FOR STUDENTS IN CHOOSING AN UNIVERSITY FOR POSTGRADUATE STUDIES?	638
<i>Anita Ciunova-Shuleska, PhD</i> THE RELATIONSHIP BETWEEN ENTERPRISES' LEARNING ORIENTATION AND BRAND ORIENTATION WITH THE DEGREE OF INNOVATION ORIENTATION IN MACEDONIA	653

КЛУЧНИ ПАРАМЕТРИ НА КОСТ-БЕНЕФИТ АНАЛИЗАТА ВО СЛУЧАЈОТ НА МАКЕДОНИЈА

Проф. д-р Сашо Арсов
Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет-Скопје
sarsov@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Во трудот е направен осврт кон кост-бенефит анализата на јавните проекти низ призмата на промените што се случиле во последните дваесетина години, кои предизвикале и промена на околностите кои доведоа до нејзино настанување пред околу половина век. Од една страна, процесите на глобализација, дерегулација и технолошките промени доведоа до исчезнување на некои од дисторзиите на пазарните цени, што беше една од основните причини за примена на оваа техника. Од друга страна, некои денешни појави, како што се продлабочувањето на социјалните разлики и еколошките проблеми дополнително ја засилуваат потребата од нивно вклучување во одлуките за избор на инфраструктурни проекти. Европската Унија и многу други земји континуирано го прошируваат и го систематизираат опсегот на нејзината примена.

Дополнително, во трудот се пресметани и некои од т.н. национални параметри, како клучни квантитативни елементи во кост-бенефит анализа на ниво на една земја. Тие потврдуваат дека намалувањето на нивото на увозните царини речиси довело до исчезнување на разликите помеѓу домашните и увозните цени, а девизниот курс не трпи значајна дисторзија поради постоењето на царините. Општествената дисконтна стапка е пресметана на ниво помеѓу 3,9 и 5,6 проценти, што е значително помалку од она што во минатото меѓународните организации го препорачуваа.

Клучни зборови: кост-бенефит анализа, јавни проекти, цени во сенка, општествена дисконтна стапка, конверзиони фактори.

JEL класификација: H43, H53, H54

Вовед

Кост-бенефит анализата на инвестициските проекти или како што е уште позната економска или социо-економска анализа се појавува кон крајот на шеесеттите години од минатиот век, низ методологиите на Светската банка, ОЕЦД и УНИДО. Причините за нејзината појава токму во овој период се неколку: зголемената свесност за потребата од рационално трошење на јавните ресурси, процесот на ослободување од колонијално ропство во голем број земји, што доведе до интензивни текови на помош од меѓународните финансиски институции во форма на финансирање на инфраструктурни и други проекти, како и достигнатото ниво на развој на научната мисла што овозможи оформување на овој нов пристап во економската анализа.

Кост-бенефит анализата е наменета за анализа на проекти од јавен карактер, т.е. проекти финансирани или кофинансирани од државата или од меѓународни институции и таа подразбира утврдување, квантифицирање и вреднување на сите трошоци и користи што еден проект или програма ги предизвикува за општеството. За разлика од класичната финансиска анализа, профитабилноста не е клучен критериум за прифаќање на проектот, туку тоа е вкупниот нето-ефект, како разлика меѓу вкупните општествени користи и вкупните општествени трошоци на проектот, независно од тоа кој ги остварува користите и кому му се причинети трошоците. Во нејзината основа лежат Паретовиот и Калдор-Хиксовиот критериум, според кои една промена е општествено пожелна доколку вкупниот збир на подобрувањата во општеството што таа ги предизвикува е повисок од вкупниот збир на трошоците, односно штетите.

Во овој труд најпрво ќе се обидеме да ја согледаме сегашната состојба на полето на кост-бенефит анализата. Со оглед на тоа што е поминат половина век од нејзиното првично документирање, многу е логично дека условите во националните и во меѓународната економија се променети. Оттука, неопходно е да се согледа дали сè уште важат претпоставките врз кои се базираат принципите на анализата или тие исчезнале или, пак, се модифицирани. Потоа, врз основа на реалните статистички податоци, ќе се обидеме да ги утврдиме вредностите на некои од најзначајните инпути во анализата во случајот на Република Македонија. Имено, некои од квантитативните елементи имаат значење на т.н. национални параметри. Тоа се големини кои се употребуваат во секој одделен случај на анализа и според начинот на нивно пресметување, би требало да се исти за сите проекти во една земја. Во согласност со расположливите податоци, ќе бидат пресметани овие параметри и ќе ги споредиме нивните вредности со оние што ги имаме од пред петнаесетина години. Целта на истражувањето е да се согледаат потребата од примена

на оваа техника во денешно време, нејзината применливост во случајот на Република Македонија, како и да се понудат некои основни параметри за реалната апликација, со што би им се олеснила здачата на практичарите на ова поле.

Трудот е структуриран на следниов начин: по воведот, следува кус осврт кон релевантната литература. Во третиот дел е изложена методологијата што е користена при истражувањето, а во следниот дел се дадени резултатите од истражувањето. Во последниот дел од трудот се сумирани заклучоците од истражувањето и нивните импликации.

Осврт кон литературата

Како што беше наведено погоре, систематизирањето на кост-бенефит анализата како техника за оценка на јавните проекти е поврзано со методологиите, кои во релативно краток временски период ги објавуваат ОЕЦД (1969 година), УНИДО (1972) и Светската банка (1975). Овие методологии подоцна се ревидирани и дополнувани, но нивната суштина не е променета. Нивната основа е иста, но има разлики во пристапите и конкретни постапки на одредени места. Сепак, независно од применетата методологија, се очекува нивните оценки во поглед на прифатливоста на анализираните проекти да бидат конзистентни.

Во текот на следните неколку децении, низа автори дадоа значаен придонес кон популаризацијата и дообјаснувањето на основните принципи на техниката. Особено беше неопходно некои од методолошките постапки да бидат поедноставени и приспособени за полесна секојдневна употреба, наспроти теоретските и помалку апстрактни концепти, содржани во основните методологии. Тука би ги споменале придонесите на Harberger (1972), Mishan (1974), Sugden и Williams (1986), Pearce (1986), Boardman и др. (1996), Curry и Weiss (2000) и многу други. За солидната научна основа на методологијата зборува и фактот што неколку нобеловци по економија дале свој значаен придонес кон неа, како што е случајот со Amartya Sen и Kenneth Arrow.

Во последниве две децении, исто така, се соочуваме со голема присутност на дела посветени на оваа техника во научната литература. Тоа особено се однесува на бројноста на трудовите што се објавени во научните списанија, со кои се збогатува научната мисла, но и се зголемува применливоста на техниката, како резултат на споделувањето на искуствата од сите страни на светот.

Posner и Adler (1999) се осврнуваат на кост-бенефит анализата и нејзината улога во новото време. Истакнувајќи ја нејзината супериорност во однос на компаративните техники за анализа, тие истакнуваат дека за да може таа да одговори на поставените цели, неопходно е во анализата посебно внимание да им се посвети на аспектите на редистрибуцијата

на користите, како и агенциите што ја спроведуваат анализата да водат сметка за информирањето на потенцијалните корисници од проектите за можните импликации, со цел да ги постават стратешките цели врз основа на нивните т.н. информирани преференции.

Osborne и Turner (2010) прават споредба помеѓу референдумот и кост-бенефит анализата во поглед на нивната ефективност во задоволувањето на општествените цели и доаѓаат до заклучок дека референдумот има предност. Szekeresz (2011) се осврнува на изборот на најсоодветна дисконтна стапка за кост-бенефит анализата. Тој смета дека најсоодветен за оваа цел е маргиналниот трошок на јавните фондови, додека цената на капиталот во сенка треба да се употреби за корекција на дисторзиите. И Aggou и др. (2014) се навраќаат на прашањето на изборот на дисконтната стапка и го нагласуваат нејзиното значење за правилниот избор на проекти од кои треба полза да имаат идните генерации. Покрај овие, денес во литературата доминираат статиите во кои се елаборираат случаи на реална примена на економската анализа на различни полиња, т.е. проекти од различни области (Flyvberg, 2005; Dasgupta, 2008; Westland, 2010; Hamilton и Stover, 2012 и др.)

Од аспект на систематизирање на методологијата, од големо значење е праксата на Европската комисија, која редовно објавува ажурирани и подобрени текстови на Водичот за кост-бенефит анализа на инвестициски проекти. Последниот ваков документ е објавен во 2014 година и се однесува на периодот до 2020 година. Водичот претставува сеопфатно упатство за примена од страна на практичарите при анализа на проекти во кои е вклучено учество на Европската Унија од најмалку 50 милиони евра.

Методологија на истражувањето

Како што беше наведено, првата цел на овој труд е да се согледа тековната состојба на полето на кост-бенефит анализата и да се процени дали промените во глобалната економија и во националните економии ги измениле основите и факторите што го иницираа нејзиното создавање и примена. Оваа цел ќе се реализира преку анализа на постојната литература, а особено на научните трудови од ова поле, објавени во последните две децении.

Втората цел е да се пресметаат некои од т.н. национални параметри, односно влезни големини во проектната анализа што имаат пошироко значење, односно се применуваат во најголемиот број случаи на анализата. За таа цел ќе ги користиме постапките, односно формулите што се нудат во клучните методологии, иако и тука не постои единствен став, односно за некои од нив се јавуваат повеќе варијанти.

Станува збор за т.н. стандарден конверзионен фактор, девизниот

курс во сенка и општествената дисконтна стапка. Имено, во постапката на вреднување на трошоците и користите во кост-бенефит анализата се користат т.н. цени во сенка, што ги претставуваат вистинските економски вредности на добрата и ресурсите. Односот помеѓу пазарната цена и цената во сенка се вика конверзионен фактор. Со оглед на тоа што нивното определување е комплицирано, за ставките со помало значење се користи стандардниот конверзионен фактор. Тој претставува репрезент на општото ниво на дисторзија на пазарните цени и се добива со равенката:

$$СКФ = \frac{M + X}{M + X + T} \quad (1)$$

Каде што:

- M е вкупна вредност на увозот, без износ на царините
- X е вкупна вредност на извозот
- T е износот на увозните царини

Со цел да обезбедиме повисока релевантност, ќе ги земеме вкупните збирови на овие ставки во последните три години. Податоците се обезбедени од статистиката на Народната банка на Република Македонија.

Девизниот курс во сенка се користи за конверзија на вредностите што се изразуваат во странска валута. Се смета дека доколку земјата користи царинска заштита на домашното производство, тоа влијае врз билансот на плаќања на начин што го искривува тековниот девизен курс. Оттука, равенката за пресметка на конверзиониот фактор на девизниот курс (ДКкф) е реципрочната вредност на стандардниот конверзионен фактор (СКФ).

$$ДКкф = \frac{1}{СКФ} \quad (2)$$

Општествената дисконтна стапка е третиот параметар на кој ќе се задржиме. Таа се користи во кост-бенефит анализата за дисконтирање на економските трошоци и користи и, за разлика од финансиската дисконтна стапка, таа треба да ја одрази интергенерациската временска преференција на вредностите, гледано од општествен аспект. За нејзино добивање постојат неколку варијанти (Florio и Sirtori, 2013), но ние ќе ја избереме т.н. општествена стапка на временска преференција (ОСВП), која е и најшироко прифатена меѓу земјите од Европската Унија. Оваа стапка се пресметува со следнава формула:

$$\text{ОСВП} = p + E \cdot \Gamma \quad (3)$$

Каде што:

- p е стапката на чиста временска преференција кон сегашноста
- E е еластичноста на маргиналната корисност на потрошувачката
- Γ е очекуваната стапка на растеж на потрошувачката пер capita

Стапката p е тешко да се утврди и во пракса, таа се поставува во опсегот меѓу 1% и 3%. Еластичноста E обично се добива со формулата:

$$E = \frac{\ln(1 - t')}{\ln(1 - t)} \quad (4)$$

Во равенката 4, t е просечната стапка на оданочување на просечниот даночен обврзник, а t' е маргиналната стапка на данок на просечниот обврзник.

Резултати од истражувањето

а) Денешната состојба на полето на кост-бенефит анализата

По изминати педесетина години од појавата на првата методологија за кост-бенефит анализата, корисно е да се разгледаат околностите, поврзани со нејзината примена кои владеат денес и тие да се споредат со оние кои придонеле за нејзината појава. Притоа, можат да се утврдат фактори што ја намалуваат, како и фактори што ја зголемуваат целисходноста на нејзината примена во денешни услови.

Во првата група, како фактори што ја намалуваат потребата од примена на некои од нејзините процедури, би ги споменале:

- преку делувањето на Светската трговска организација и целокупниот процес на глобализација, дојде до значително намалување на увозните царински давачки, со што се намалија разликите помеѓу домашните и странските цени, а со тоа и пазарните цени и т.н. цени во сенка;
- дерегулацијата на цените доведе до тоа цените на многу производи кои порано беа контролирани од државата, сега да се формираат на слободниот пазар, со што се намалија некои од дисторзиите на цените што беа присутни во минатото;
- создавањето на Европската монетарна унија со заедничка валута ја намали потребата од примена на т.н. девизен курс во сенка во многу ситуации;

- многу стопански дејности што порано имаа карактер на т.н. природни монополи го загубија таквиот статус како резултат на технолошкиот развој, а постоењето на монополите е уште една причина поради која се јавува разлика помеѓу пазарните цени и економските вредности на добрата и на ресурсите;
- голем дел од инфраструктурните проекти што порано беа традиционално реализирани како јавни проекти (финансирани од државата), денес се реализираат од страна на приватни компании, кои прават сопствени финансиски анализи. Сепак, при одлуката дали воопшто да се прифати таков инфраструктурен зафат (на пример, автопат или хидроцентрала), одлуката треба да ја донесат властите врз основа на солидна кост-бенефит анализа.

Од друга страна, не е за занемарување ниту бројот на факторите што ја засилуваат потребата од примена на кост-бенефит анализата. Тука би ги издвоиле:

- државите насекаде во светот се соочуваат со големи јавни расходи и пораст на јавниот долг, што наметнува потреба од голема внимателност за да се постигне оптимална употреба на јавните ресурси;
- загриженоста од климатските промени, поради кои екстерните ефекти на проектите стануваат критичен фактор за нивната прифатливост;
- големите социјални разлики ја нагласуваат потребата од водење сметка за дистрибутивните ефекти на проектите и политиките, итн.

Интересно е да се одбележи дека некои од историски воочените трендови во последниве години губат на својот интензитет или ја менуваат насоката. Така, со воведувањето на нови царини како мерка за заштита на својата економија што го започнаа САД, а на што одговорија и Европската Унија и Кина, се намалуваат ефектите на глобализацијата што се погоре споменати. Оттука, интересот и заложбите за примена на кост-бенефит анализата не стивнуваат, што може да се види и од нејзиното воведување како задолжителна постапка при анализата на јавните инфраструктурни проекти во многу земји и на ниво на Европската Унија.

б) Основни квантитативни параметри на кост-бенефит анализата во случајот на Република Македонија

Нашата следна задача беше пресметката на некои од т.н. национални параметри. Најпрво ќе го пресметаме стандардниот конверзионен фактор, врз основа на равенката 1, а со користење на

податоците за надворешно-трговската размена и увозните царини во последните три години.

Табела 1. Пресметка на СКФ (податоците се во милиони денари)

3-годишен просек на увозот (M)	386.706
3- годишен просек на извозот (X)	277.343
3- годишен просек на M+X	664.049
3- годишен просек на увозните царини (T)	4.755
3 - годишен просечен СКФ	0,993

Извор на податоците: Народна банка на Република Македонија

Може да се забележи дека СКФ е многу близок до 1, што е резултат на намалените царински стапки во последниве години. Споредбата со единствениот расположлив податок (Арсов, 2003), кога СКФ изнесува 0,957, покажува дека во период од 15 години, општото ниво на царини е значително намалено. За практични потреби, тоа значи дека кај т.н. прометни добра кои би се вреднувале со примена на СКФ, нивните увозни (пазарни) цени се всушност еднакви на нивните економски вредности.

Со оглед на тоа што конверзиониот фактор на девизниот курс во сенка е еднаков на реципрочната вредност на СКФ, добиваме:

Девизниот курс на еврото во сенка ќе го добиеме како производ меѓу официјалниот курс и конверзиониот фактор, па добиваме: $61,48 \times 1,007 = 61,91$ денари за едно евро. Гледаме дека девизниот курс во сенка незначително отстапува од официјалниот девизен курс, што значи дека присуството на царинските давачки не предизвикува значајна дисторзија на девизните курсеви во Република Македонија.

Дисконтната стапка има критично влијание врз точноста на резултатите што се добиваат со кост-бенефит анализата. Меѓу различните можности што се споменуваат во литературата, во пракса најголема прифатеност има општествената стапка на временска преференција (European Commission, 2014). Тоа е стапката која ја одразува подготвеноста на општеството да жртвува некоја единица од тековната потрошувачка во замена за идна потрошувачка. Според тоа, оваа стапка, за разлика од другите алтернативи што во фокусот го ставаат опортунитетниот трошок предизвикан од инвестициите реализирани со буџетски средства со што е „истиснат“ приватниот сектор, тргнува од жртвуваната потрошувачка денес, со цел да се оствари повисоко ниво на потрошувачка за идните генерации.

Веќе беше кажано дека за ОСВП ќе ја користиме равенката 3, поради што треба да ги пресметаме нејзините компоненти.

Елементот p се однесува на чистата временска преференција кон сегашноста во однос на иднината. Прво, луѓето имаат вродена склоност да претпочитаат порано да уживаат, а жртвите и тешкотиите да ги одлагаат. Второ, се смета дека идните генерации бездруго ќе бидат побогати и ќе имаат подобри услови за живот, па така, оправдано е нивните (идните) користи да се дисконтираат со повисока стапка. Обете објаснувања одат во прилог на стапка повисока од 0, а во пракса се препорачува таа да се утврди меѓу 1% и 3%. Елиминирајќи го првиот аргумент како себичен и чисто психолошки (неекономски), за вториот елемент од p се предлага да се земе предвид стапката на смртност (колку повеќе луѓе умираат, толку помалку треба да се води сметка за идните генерации). Неа ја пресметуваме како однос помеѓу бројот на починати лица во една година и вкупното население. Во Република Македонија, врз основа на податоците од Заводот за статистика, за 2017 година оваа стапка е 0,98%, така што за компонентата p ќе земеме големина од 1%.

Компонентата $E \times \Gamma$ треба да го одрази намалувањето на вредноста на идната потрошувачка како резултат на зголемувањето на богатството на идните генерации. Оттука, Γ е проектираната стапка на пораст на потрошувачката пер capita, додека E е еластичноста на маргиналната корисност на потрошувачката, односно таа би требало да го долови степенот на намалување на корисноста од потрошувачката со порастот на богатството. Γ се апроксимира преку проектираната стапка на пораст на БДП пер capita, додека за E се предлага равенката 4. Тоа претставува утврдување на стапката на еластичност, врз основа на имплицитно заклучување за преференциите на власта во врска со различното вреднување на доходот во рацете на луѓе со различно ниво на богатство.

Владата на Република Македонија нема објавено сопствени цели во поглед на стапките на раст на БДП на подолг рок. Поради тоа, ќе ја земеме стапката од 3% како нормална долгорочна стапка на растеж на економија како нашата.

За пресметката на E , одреден проблем е непостоењето на прогресивно оданочување досега. Сепак, Владата најави воведување маргинална стапка на данок на доход од 18%, која ние ќе ја искористиме како t' . Бидејќи основната даночна стапка ќе биде 10%, ќе претпоставиме просечна стапка t од 12%. Со равенката 4 добиваме:

$$E = \frac{\ln(1 - 0,18)}{\ln(1 - 0,12)} = 1,55$$

Врз основа на утврдените компоненти, добиваме:

$$\text{ОСВП} = 1\% + 1,55 \cdot 3\% = 5,65\%$$

Споредбата на оваа стапка со стапките на други земји, наброени од страна на Florio и Sirtori (2013), покажува дека таа е на нивото на земји со слично ниво на економски развој. Доколку, пак, наместо очекуваната стапка на растеж се примени историскиот просек на стапките на пораст на БДП, што е исто така присутно во практиката, би добиле просечна стапка на пораст за периодот 1993-2017 од 1,9%, така што, за ОСВП би добиле:

$$\text{ОСВП} = 1\% + 1,55 \cdot 1,9\% = 3,95\%$$

Во случајот на Република Македонија, треба да се има предвид уште еден фактор. Имено, погоре пресметаната ОСВП, но и другите варијанти на општествената дисконтна стапка се засноваат на премисата дека земјата користи сопствени буџетски средства за финансирање на јавните проекти, независно дали тоа е на штета на тековната потрошувачка или на инвестициите на приватниот сектор. Со оглед на тоа што нашата земја за финансирање на јавни проекти користи дополнителни средства, добиени преку задолжување (кои го дополнуваат и буџетот), можеби е пореално како дисконтна стапка да се земе цената на овие средства, односно каматната стапка по која се врши задолжувањето. Во моментот, таа цена е околу 3,8% за долгорочното задолжување на Република Македонија, така што оваа цена би требало да се земе предвид како единствена дисконтна стапка или, пак, со соодветен пондер при утврдување на некоја просечна општествена дисконтна стапка.

Заклучок

По изминат половина век од нејзиното вообличување во официјална методологија од страна на најзначајните меѓународни економски институции, кост-бенефит анализата и натаму минува низ процес на прифаќање како официјална техника за анализа на јавните инвестициски проекти во нови земји и нови делови од светот. Во овој период дојде до значајни промени во поглед на основите што ја иницираа нејзината појава, но истовремено некои од мотивите за нејзина примена се продлабочија, со што се отворија и нови подрачја за нејзино теоретско истражување и разработување на процедурите на нејзината практична примена. За сево ова сведочат и бројните научни трудови и изработени кост-бенефит студии, кои благодарение на интернетот, стануваат достапни на сите заинтересирани.

Европската Унија ја пропишала употребата на кост-бенефит анализата како задолжителна за сите инвестициски проекти во кои Унијата учествува со најмалку 50 милиони евра сопствени средства. Во

САД, уште во 1981 година, со извршна наредба на Претседателот, таа е пропишана за сите јавни проекти и политики со вредност поголема од 100 милиони долари. Во Република Македонија не постои ваква регулатива, но може да се очекува дека низ процесот на пристапување кон ЕУ, примената на оваа техника ќе мора да се официјализира. Таа претставува силна брана за субјективистичкото одлучување при трошењето големи износи од буџетските средства, што е проблем во нашата, како и во сите пост-транзициони економии.

Пресметката на некои од клучните параметри за секоја кост-бенефит студија доведува до неколку заклучоци. Прво, со намалувањето на царинските стапки и со приватизацијата и дерегулацијата на одредени дејности, се намалуваат разликите помеѓу пазарните цени на добрата и нивните реални економски вредности. Тоа ја олеснува анализата, бидејќи се намалува потребата од пресметување на т.н. цени во сенка. Сепак, процесите не се секогаш иреверзибилни, што го покажува присутниот тренд на воведување царини помеѓу развиените земји. Второ, општествената дисконтна стапка за Република Македонија би се движела помеѓу 3,9 и 5,6%. Тоа е слично на земјите со слично ниво на економска развиеност и е согласно на трендот на намалување на овие стапки од нивото од околу 10% кое беше препорачано во седумдесеттите години. Воедно, тоа би значело прифаќање на поголем број проекти, поради снижување на прагот на прифатливоста. Конечно, за успешна примена на кост-бенефит анализата, неопходно е да се обезбедат и соодветни услови на национално ниво. Од една страна, тоа значи одржување на точна, целосна и ажурирана статистичка база. Од друга страна, тоа значи и постоење на некоја централна национална институција која ќе врши пресметка на т.н. национални параметри, со што би се обезбедила основа за конзистентна примена на техниката на национално ниво. Обата услова претставуваат задачи што треба државата да ги исполни за да се обезбеди непристрасно, совесно и разумно управување со јавните фондови.

Користена литература

1. Arrow, K. J. J., M. Cropper, C. Gollier, B. Groom, G. Heal, R. Newell, W. Nordhaus, R. Pindyck, W. Pizer, P. Portney, T. Sterner, R. S. J. Tol, and M. Weitzman (2013), "Determining benefits and costs for future generations", *Science* 341, no. 6144:349–50.
2. Арсов, Сашо (2003) „Вреднување на добрата и ефектите во интегралниот пристап за анализа на проектите“, *Докторска дисертација*, Економски факултет, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје (необјавена).

3. Boardman, A.E.; D.H. Greenberg; A.R. Vining; D.L. Weimer (1996), *Cost-benefit analysis: concepts and practice*, Prentice Hall, New Jersey.
4. Curry, Steve, John Weiss (2000), *Project analysis in developing countries*, St. Martin's Press.
5. Dasgupta, P., (2008) "Discounting climate change", *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 37 (2), pp. 141-169.
6. European Commission (2014), *Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects* (Economic Appraisal Tool for Cohesion policy 2014-2020).
7. Florio, Massimo and Emanuela Sirtori (2013), "The Social Cost of Capital: Recent Estimates for the EU Countries", *Working Paper N. 03/2013*, CSIL, Centre for Industrial Studies - University of Milan.
8. Flyvberg, B., (2005), *Policy and Planning for Large Infrastructure Projects: Problems, Causes, Cures*, World Bank Policy Research, Working Paper 3781, World Bank, Washington DC.
9. Hamilton, K. and Stover, J. (2012), "Economic Analysis of Projects in a Greenhouse World", *Policy Research Working Paper 6117*, World Bank, Washington DC.
10. Harberger, Arnold C. (1972), *Project evaluation; collected papers*, University of Chicago Press, Chicago.
11. Mishan, E.J. (1974), *Elements of cost-benefit analysis*, George Allen and Unwin, London.
12. Pearce, D.W. (1986), *Cost-benefit analysis*, MacMillan Press Ltd., London.
13. Posner, Eric, Matthew D. Adler (1999), "Rethinking Cost-Benefit Analysis", 109 *Yale Law Journal* 165.
14. Osborne, Martin J., Matthew A. Turner (2010), "Cost Benefit Analyses versus Referenda", *Journal of Political Economy*, Vol. 118, No. 1, pp. 156-187.
15. Sugden, Robert, Alan Williams (1978), *The principles of practical cost-benefit analysis*, Oxford University Press, Oxford.
16. Szekeres, Szabolcs (2011), "Discounting in Cost-Benefit Analysis", *Society and Economy*, Vol. 33, No. 2, pp. 361-385.
17. Westland, J.C. (2010), "Critical mass and willingness to pay for social networks", *Electronic Commerce Research and Applications*, Vol. 9 (1), pp. 9-19.

KEY PARAMETERS OF COST-BENEFIT ANALYSIS IN THE CASE OF MACEDONIA

Sasho Arsov, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

sarsov@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The paper offers an overview of the cost-benefit analysis of public projects, taking into consideration the changes that occurred over the past twenty years, which had an impact on the circumstances that initiated its emergence half a century ago. The processes of deregulation, globalization, and technological progress have contributed to the elimination of some sources of market price distortions, which have always been one of the basic rationales behind the implementation of this technique. On the other hand, some of the current developments, such as the ecological problems and the deepening of the differences in welfare among the people have additionally reinforced the need to incorporate this technique in the process of decision-making related to the selection of infrastructure projects. The European Union and many other countries are continuously extending and regulating the scope of its application.

Additionally, the paper provides a calculation of some of the so-called national parameters, as crucial quantitative inputs in any cost-benefit study, usually computed at national level. They confirm that, as a result of the reduction of the import tariffs, the differences between domestic and import prices have almost disappeared, while the exchange rate has not been significantly distorted as a result of the tariffs. The social rate of discount in the case of Macedonia is determined in the interval of 3.9-5.6 per cent, which is significantly lower than the rates recommended by the international financial organizations during the seventies.

Keywords: cost-benefit analysis, public projects, shadow prices, social rate of discount, conversion ratios.

JEL classification: H43, H53, H54

ПРОЦЕНА НА ПОТЕНЦИЈАЛОТ НА БЛОКЧЕЈН ТЕХНОЛОГИЈАТА ЗА КОРЕНИТИ ПРОМЕНИ ВО СМЕТКОВОДСТВЕНАТА ПРОФЕСИЈА

Проф. д-р Атанаско Атанасовски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје
atanasko@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Блокчејн технологијата претставува технологија на дистрибуирани и децентрализирани датабази на трансакции со потенцијал според многумина значително и од корен да ги промени многу дејности, вклучително и пошироката сметководствена професија. Во овој труд се прави осврт на карактеристиките на технологијата, се разгледува архитектурата на основите видови на блокчејн технологијата, се анализираат главните подрачја на можно влијание на технологијата. Меѓу другото, трудот придонесува за подобро разбирање на ограничувањата на оваа технологија, како и можностите за вистинска трансформација на набавките и синџирот на снабдување на организациите, современите процедури на ревизорската професија, како и потенцијалот за промени во даночната администрација. Во трудот критички се анализираат мислењата и ставовите на науката, но и активностите и ставовите на иновативни експерти од деловната заедница, со цел непристрасно да се оцени потенцијалот на технологија за коренити промени во деловните операции и иднината на сметководствената професија.

Клучни зборови: блокчејн, паметни договори, сметководство, дистрибуирани датабази на трансакции.

JEL класификација: M40; M41

1. Вовед

Сметководството според принципите на двојното книговодство постои повеќе од пет века и до денес служи да се евидентираат ефектите од економските настани и трансакции и да се обезбеди можност на трговците, банките, државата и останатите заинтересирани да го следат работењето на организациите. Во последнава деценија се развиваат голем број на нови технологии, како што се вештачката интелигенција и машинско учење, софтверски решенија за големи бази со податоци, сметководство „во облак“ (cloud accounting), блокчејн технологии и слично, со потенцијал за трансформација на многу дејности меѓу кои и сметководствената професија. Целта на овој труд е да ги истражи ставовите на експертската и академска јавност за новата блокчејн технологија, со цел да се направи објективна проценка за потенцијалите на технологијата да ја промени професијата и довербата на јавноста во достапните сметководствени и финансиски информации. Блокчејн технологијата претставува технологија која на јавноста може да ѝ обезбеди поголема доверба во интегритетот на процесите во организациите поврзани со фактурирањето, обработката на плаќањата, различните договори и деловните книги (Baron, 2017; Dai and Vasarhelyi 2017). Овој труд треба да помогне да се добијат доволни согледувања за карактеристиките на технологијата од каде произлегуваат потенцијалните придобивки, да се разберат фазите во развојот на технологијата, подрачјата во кои технологијата може да има вистински придонес, но и да се разберат нејзините ограничувања.

По првичните успеси на оваа технологија на подрачјето на крипто валутите, посебно успехот на биткоинот во светски рамки, неспорна е функционалноста на технологијата и способноста да обезбеди јавна доверба во интегритетот на податоците, без потреба да се верува на централизирани агенции или регулатори. Како резултат на развојот во последниве пет години, блокчејн технологијата од релевантни чинители за сметководствената професија добива признание и се оценува како технологија која може да ја промени дејноста (Deloitte, 2016). Некои ја сметаат и како фундаментална технологија која може да резултира во нови економски и социјални системи (Iansiti and Lakhani 2017). Според оценките на Светскиот економски форум од 2017 година, пазарот на блокчејн технологијата за деловни апликации би се зголемил од 2,5 милијарди долари во 2016 година на околу 20 милијарди долари во 2025 година, додека 10% од светскиот БДП би се создавал со помош на оваа технологија (World Economic Forum 2017).

Моменталниот забрзан развој на технологијата можеби најмногу е поттикнуван од финансискиот сектор, каде на пример технолошкиот

гигант во ИТ индустријата IBM, во конзорциум со повеќе глобални банки, веќе разви блокчејн решение за полесна усогласеност на банките со регулаторните барања за детално познавање на клиентите, проверка на историјатот на новите клиенти и управување со обезбедувањата. Меѓутоа, блокчејн технологијата веќе се користи и во комплицираните системи за снабдување во глобалните компании, во здравствениот сектор за подобра евиденција за пациентите, во владините институции и агенции поврзани со катастарот на недвижности итн.

Во продолжение на овој труд ќе бидат анализирани најпрво основите и карактеристиките на технологијата, со објаснувања за видовите на блокчејн структури, како и фазите на развој на технологијата со очекуваното влијание на природата на деловните активности. Во третата точка од трудот се прави осврт на дејностите непосредно поврзани со сметководствената професија каде се очекуваат најголеми ефекти од можната примена на технологијата. На крај на трудот ги елаборирам ограничувањата и недостатоците на технологијата кои објективно можат да го забават нејзиниот развој и примена.

2. Што претставува блокчејн технологијата?

Блокчејн технологијата (blockchain) најдобро може да се опише како дистрибуирана дигитална книга која користи јазол – јазол (peer-to-peer) архитектура за запишување на сите трансакции од почетокот. Запишувањето е континуирано, без прекин и можност за бришење на претходни записи во една секвенционална континуирана архива. Основниот концепт на оваа технологија за првпат е воведен од страна на Haber и Stornetta (1991) кои ја предлагаат идејата со цел да обезбедат временски печат на моментот на креирањето на одредена дигитална интелектуална сопственост. Со помош на овој концепт се обезбедуваат правата на креаторот пред дигиталниот документ да може да се копира во следна фаза.

Блокчејн технологијата добива на вистинско значење во светски рамки доста подоцна во 2008 година, со предлозите на Nakamoto (2008) за биткоин криптовалутата, односно електронски пари базирани на јазол-јазол технологија и идејата за отстранување на финансиските посредници (банките) од глобалните финансиски трансакции. Блокчејн технологијата која е во основата на биткоинот, ги бележи трансакциите со оваа валута во блокови од 10 мегабајти, секој поврзан со помош на хаш функционалност. Како што е објаснето во трудот на Nakamoto (2008), секој пат кога се иницираат нови трансакции во мрежата, сите трансакции се емитуваат до сите учесници (nodes) во еден блок во кој е даден и случаен број (nonce) кој треба да се употреби во алгоритам

заедно со останатите информации од блокот за да се добие хаш кодот. Задача на учесниците во мрежата е да се обидат со ангажирање на моќта на компјутерите да дојдат до хаш кодот за кој понатаму според протоколот треба да се потврди автентичноста од сите останати учесници во мрежата. Трошоците на овој скап процес на ангажирање на моќни компјутери за откривање на хаш код и како награда освојување на нови парични единици од криптовалутата, е основата на безбедносната заштита на системот на криптовалутата. Обидите да се фалсификуваат ретроактивно информациите во блоковите ретроактивно по пат на промена на претходни записи ќе резултираат во промена на секвенцата во сите последователни блокови, што е технички неизводливо без да биде забележено од останатите учесници во мрежата кои исто така вклучуваат сопствена компјутерска процесирачка моќ за потврдување на блоковите со информации. Доколку се земе предвид вака опишаната структура, блокчејн технологијата на биткоин валутата ги има карактеристиките на децентрализација, строга верификација на автентичноста и отпорност на манипулација со податоците (Dai and Vasarhelyi, 2017). Блокчејн технологијата се смета како доста ефикасна технологија, но една од уникатните карактеристики што ја прави посебно доверлива се однесува на копирањето на единствената книга на записи за сите трансакции во компјутерската меморија кај сите учесници во мрежата. Оттука, ако одреден учесник одлучи да се исклучи од мрежата, целосната верзија на книгата со записи е достапна на секој од останатите учесници, па поради тоа технологијата е безбедна од ризикот од откажување во една точка во системот.

Блокчејн технологијата на биткоин се смета за блокчејн „без дозвола“ или јавен блокчејн. Технологијата може да се имплементира и искористи и за приватни трансакции во рамките на една организација. Разликата се прави во однос на дефинираните овластувања за учесниците на кои им е дозволено да се приклучат на мрежата, да ги читаат и потврдуваат трансакционите блокови и да зачуваат копија од книгата со трансакции. Јавните блокчејн технологии, како биткоин технологијата, овозможуваат видливост на трансакциите за пошироката јавност (иако клучните детали за трансакциите подлежат на шифрирање) без ограничувања за да се следат трансакциите, да се иницира или учествува во процесот за постигнување на консензус за автентичноста на трансакциите. Меѓутоа, постојат одредени ограничувања ако се користи ваков вид на технологија во деловното окружување. Обелоденувањето во јавност, дури и на енкриптирани податоци за трансакции, може да им обезбеди на конкурентите поголеми можности за увид во доверливи конкурентни информации (O’Leary, 2017). Бидејќи, кај јавниот блокчејн целата историја на трансакциите е достапна во секое време на јавноста, независно што податоците за идентитетот на страните кои учествувале

во трансакцијата се шифрирани, можно идентификување на било која од страните со помош на други достапни податоци, може да резултира во откривање на комплетната историја и податоци за трансакциите (CRA Canada and AICPA, 2017). Во приватните блокчејн структури, учесниците се контролирано избрани и припаѓаат или на една организација, или на конзорциум од организации и како такви единствено имаат пристап за да ги читаат и потврдуваат податоците за трансакциите.

Во литературата се користат и поимите на централизирани и децентрализирани блокчејн технологии за приватните и јавните блокчејн структури. Кај децентрализираните структури секој учесник има идентични овластувања, додека кај централизираните блокчејн структури овластувањата за тоа кој учесник каков пристап до информации поседува, се добиваат од еден централизиран авторитет или тело. Сепак, O'Leary (2017) не прави аналогија помеѓу поимите на централизиран и приватен блокчејн, бидејќи и приватните блокчејн структури може да бидат децентрализирани и управувани од поголема група на учесници, каде групата а не централен авторитет одлучува за правата на пристап на секој нов учесник.

Почнувајќи од појавата на биткоин криптовалутата во почетокот на 2009 година, блокчејн технологијата поминува низ три развојни фази означени како блокчејн 1.0, 2.0 и 3.0. Првата фаза се однесува на криптовалутите и можноста за револуционерни промени во финансиските системи преку измени во трансферот на пари и меѓународниот систем на плаќања. Блокчејн 2.0 технологијата е претставена преку т.н. паметни договори (smart contracts) кои претставуваат мали автономни компјутерски програми, поставени на блокчејн структура, кои автоматски се извршуваат при исполнување на одредени услови предвидени во овие договори. Предноста на склучувањето на договори со помош на апликации кои се поставени на блокчејн структура се состои во нивното совршено извршување без можности за манипулации од страна. Целта е да се намалат трошоците на извршување, потврда на исполнувањето на условите од договорот, арбитража или превенција на измами (Dai and Vasarhelyi, 2017; Kiviat, 2015; Peters and Panayi, 2015). Ethereum блокчејн е најпознат пример за оваа втора фаза од развојот на блокчејн технологијата. Паметните договори кои се користат во оваа фаза овозможуваат проширување на тргувањето од полето на виртуелните валути на останатите видови на средства вклучително хартии од вредност, дигитални или нематеријални средства, т.н. токенизација (делба во виртуелни жетони) на физички средства и дигитална промена на сопственоста. Дигиталните виртуелни жетони (токени) претставуваат дигитални репрезенти на одреден предмет или средство. Тие може да се искористат за регистрирање на детални информации за нивната сопственост и олеснување на промена на сопственоста на цело или

идеални делови од средството преку континуирани записи на трансакции во дистрибуираната книга на блокчејн структурата. Паметни договори може да се искористат за автоматска промена на записите за сопственост на средствата кога ќе се исполнат одредени услови за реализација на размената. Токенизацијата овозможува да се подели на многу идеални делови сопственоста на ретки видови на имот и средства како што се уметнички дела, финансиски инструменти, добивки на посебни субјекти. Основната карактеристика на паметните договори која ги прави да бидат подобар инструмент за трговијата е децентрализацијата на моќта над извршувањето на договорот на сите учесници во блокчејн структурата и намалување на ризикот, поврзан со постапувањето на другата страна од договорот (Dai and Vasarhelyi, 2017). Како пример за користење на технологијата на паметни договор во практиката може да се посочи договорот за доделување на награди (бонус) на продажни агенти на една организација. Во овој случај вообичаено е да постојат одредени услови кои треба да се исполнат, вообичаено одредена целна продажба во анализиран период, со цел да се стекне правото на дополнителна награда. Останатите учесници во блокчејн структурата (другите продажни агенти или потрошувачи) би ги надгледувале и потврдувале активностите на продажниот агент наспроти дефинираните нивоа на посакувана продажба во паметниот договор, па кога целната продажба ќе се оствари, автоматски се извршува паметниот договор и наградата автоматски без интервенција на други чинители во организацијата се исплаќа на продажниот агент.

Блокчејн 3.0 технологијата треба да ги прошири блокчејн системите од полето на финансиските и деловни апликации кон т.н. децентрализиран апликации (Dapps), односно апликации кои се снимени на децентрализирана мрежа отпорна на ризик од пад на системот во една точка. Разликата со класичните компјутерски апликации кои се користат денес во различни дејности и за различни цели се состои во тоа што компјутерскиот код на класичните апликации е снимен и се чува и извршува на централизиран сервери кои се контролирани од една организација. Понатамошната или четврта фаза од развојот на блокчејн технологијата ќе биде претставена како целосна координација и интеграција на сите машини, сензори и други електронски направи со посебна адреса на интернет протокол кои се совршено вмрежени и комуницираат меѓу себе (Mezni, 2018). Машините се способни за меѓусебна комуникација без човечка интервенција, да известуваат и ги евалуираат сопствените резултати, да нарачуваат потребни делови и материјали. Блокчејн платформата би се користела за комуникација помеѓу самостојните машини во и надвор од организацијата.

3. Подрачја на корисност на блокчејн технологијата поблиску поврзани со сметководството

3.1 Синцир на снабдување

Блокчејн технологијата се смета за природно решение за финансиските трансакции во трговијата. Меѓународната практика поврзана со финансиските аспекти на меѓународните трговски трансакции е доста застарена, со интензивни документациски активности поврзани со оригиналните документи кои во печатена форма се препраќаат преку организации за логистика и покрај воведувањето на напредни ИТ технологии, интернетот и дигитализацијата. Просечниот период за комплетирање на една трговска трансакција во меѓународната размена се движи помеѓу една и три недели. Главниот проблем за неефикасноста се лоцира во недостигот од доверба помеѓу увозниците, извозниците и банките. Блокчејн технологијата и дистрибуираната книга на трансакции може да им послужи на банките да ја зголемат ефикасноста на процесите и довербата во процедурите. Сите страни кои се вклучени во трговските трансакции на меѓународна размена, вклучително увозниците, извозниците, банките, шпедиторски друштва, осигурителни друштва и царинските служби ќе бидат во можност да пристапат на мрежата и да ги потврдуваат трансакциите и документацијата која ќе биде креирана во дигитална форма.

Според Vaidyanathan (2017) блокчејн технологијата може да се искористи за унапредување на синцирот на снабдување на многу организации и решавање на проблемот на недостиг од визибилност во процесот на создавање на новиот производ. На пример во текстилната индустрија, Vaidyanathan (2017) предлага користење на т.н. паметни ознаки (smart tags) за секоја пратка на памук од индивидуален производител, следење на пратката до фабриката за преработка на памукот, па понатаму производната серија на платното до конкретни текстилни производи. Записите за паметните ознаки би се запишувале на дистрибуираната книга од блокчејн апликацијата, која ќе може да се чита од повеќе различни учесници со пристап до книгата, за кои од интерес се податоците за користените материјали во производството. Во оваа група би се вклучиле и крајните потрошувачи на текстилни производи би сакале да знаат за потеклото на материјалот и фабриките каде е произведен производот.

3.2 Ревизорската професија

Примената на блокчејн технологијата во ревизорската професија може да резултира во значителна промена на природата на процедурите на обезбедување на уверување кои се користат од професионалните

сметководители. Една од клучните карактеристики на технологијата е обезбедувањето на совршени записи за трансакции кои речиси е невозможно да се манипулираат во подоцнежна фаза. При ревизијата на финансиските извештаи, блокчејн технологијата може да обезбеди целосна евиденција од првата трансакција на организацијата при што евиденцијата ги исполнува карактеристиките на идеална ревизорска трага за трансакциите кои не можат да бидат предмет на измени или бришења од било кој учесник. Според Vaidyanathan (2017) ова може да резултира во намалувања на трошоците за ревизија и трошоците за откривање на измами.

Традиционално, ревизорите се потпираат на статистиката и користењето на примероци од трансакции, поради големите трошоци доколку се ревидираат сите трансакции и потребата ревизијата да биде ефикасно завршена. Доколку трансакциите сметководствено се евидентираат со помош на блокчејн апликација, тогаш концептуално може да се промени ревизијата со ревидирање на сите трансакции врз основа на т.н. анализа на извештаите за исклучоци и посебни трансакции. Исто така, класичната ревизија е повеќе еднократен ангажман во одреден период од годината, но користењето на блокчејн технологијата за сметководствени цели може да ја промени ревизијата во т.н. континуирана ревизија во реално време во текот на целата година. Тоа може да помогне ревизорите подобро да го разберат бизнисот на организацијата која ја ревидираат, трендовите на трансакциите кои се одвиваат и навремено да ги идентификуваат деловните и финансиски ризици на работењето.

Кога ревизорите се ангажираат кај различни клиенти денес, значително време во ревизијата одвојуваат за да се запознаат со уникатните деловни практики и системи, сметководствено-информациониот систем за евиденција на трансакциите, начинот на собирање на информации за трансакциите и нивна евиденција и известување за настаните. Кај секој различен клиент, ревизорите среќаваат најразлични варијации на помошни евиденции, комбинација на автоматски и рачни евиденции, дополнителни табели и прегледи надвор од софтверските апликации за сметководствена евиденција и документи и извештаи кои се на располагање во различен дигитален или печатен формат. Доколку повеќе клиенти се одлучат за блокчејн технологија за сметководствениот систем, доколку технологијата е развиена од еден ист извор, постои голем потенцијал за зголемување на ефикасноста и ефективноста на процесот на финансиското известување и самата ревизија поради скратување на времето помеѓу датумите на трансакциите и нивното ревидирање (CPA Canada and AICPA, 2017). Ревизорите може повеќе да применат компјутерска аналитика и капацитети за машинско учење за поавтоматизирана ревизија. Сепак примената на блокчејн технологијата не може целосно да ги замени ревизорите како професионалци поради

потребата повторно да се оценува процесот на расудување за многу сметководствени проценки, да се прават проверки на легалноста на трансакциите, нивната авторизација, скриени трансакции на поврзани страни или дополнителни скриени договори кои во суштина ги анулираат трансакциите кои се формално пријавени.

Yermack (2017) е еден од авторите кои имаат порадикални погледи за можните ефекти од примената на блокчејн технологијата врз сметководствената професија и неопходноста од ревизијата. Според овој автор, податоците за трансакциите сметководствено може да се евидентираат на јавен блокчејн, притоа сите заинтересирани може да ги преземат и сумираат сметководствените податоци во биланс на успех и биланс на состојба во секое време без потреба да зависат од кредибилитетот на менаџментот и ревизорите кои ги оценуваат извештаите независно. Во литературата констатирано се состојбите на морален hazard и проблемот на агент и кај ревизорите (Cunningham, 2006; Ronen, 2010).

3.3 Трансакции со поврзани страни

Според Yermack (2017) сметководството во реално време со помош на јавна блокчејн технологија може да направи притисок на менаџментот и да ги ограничи можностите за манипулирање со износите на трансакциите и изнесување на добивките од компанијата, поради зголемената способност на јавноста, вклучително и банките да ги следат сомнителните трансфери на средства. Во ваков случај, трошоците на фирмите да ја сокријат вистинската природа на трансакциите би биле значително поголеми од класичната моментална ситуација со трансакциите со поврзани субјекти, каде за усогласеност со барањата на регулатива, раководствата имаат избор и може да не ја пријават вистинската природа на одредени субјекти со кои се реализираат трансакции.

3.4 Даночна контрола и известување

Доколку даночните органи побараат од сите компании да ги евидентираат своите трансакции во јавен блокчејн, тогаш даночната контрола може да ги набљудува трансакциите како што истите се случуваат во реално време, да се пресметуваат и автоматски наплаќаат даноците непосредно по реализација на трансакциите (Flynn, 2016). Ќе се изгуби потребата од вообичаената проценка на износите на данок која се прави на крај на година, ќе се намали потребата за дополнителни даночни консултации и експертски активности за усогласување со барањата на законодавството. Блокчејн технологијата има поголем потенцијал за зголемување на

ефикасноста на даночната контрола за индиректните даноци, како што е данокот на додадена вредност. Дури и главниот научен советник на Владата на Велика Британија во извештај од јануари 2016 година констатира дека блокчејн технологијата на дистрибуирани книги има потенцијал да ги направи деловните трансакции потранспарентни за владините органи (Walport, 2016). Несоодветните постапки на даночните обврзници поврзани со ДДВ може да бидат надминати со имплементацијата на паметните договори кои ќе овозможат неприкосновена споредба на трговските и финансиски трансакции кои се реализираат преку банките и останатите институции. Исто така, со помош на блокчејн технологијата и паметните договори може да се зголеми можноста за подобра проценка на кредитниот ризик на кои е изложена организацијата и да се обезбедат покредибилни информации за финансиерите на малите и средни бизниси (Walport, 2016).

4. Заклучок за потенцијалот и ограничувањата на блокчејн технологијата

Несомнено, блокчејн технологијата претставува иновативна технологија која веќе има значително влијание на развојните активности во финансискиот сектор, преку појавата на крипто валутите и притисокот за зголемување на ефикасноста и намалување на трошоците на меѓународните плаќања во трговијата. Во иднина технологијата со помош на паметните договори може значително да ја намали потребата од посредници и регулаторни тела и агенции во различни сфери, почнувајќи од берзите за тргување со различни добра и хартии од вредност, катастрите за евиденција на сопственоста врз имотот, здравствениот систем, осигурувањето итн. Бидејќи во основа блокчејн технологијата е отворен и дистрибуиран систем за евиденција на трансакции кој треба да ја зголеми довербата во интегритетот на податоци, природни се настојувањата за примена на оваа технологија за унапредување на сметководствената професија. Според презентираниите мислења на повеќе автори и експерти од областа, технологијата има потенцијал да ја зголеми транспарентноста на бизнисите со финансиски информации, да ја зголеми довербата на јавноста во достапните информации, но и да ја промени природата и ефикасноста на ревизијата.

Меѓутоа, технологијата има и свои ограничувања и недостатоци, кои може да влијаат на динамиката на нејзиниот развој, но и врз степенот на прифаќање во практиката. Aranda (2017) ги подвлекува проблемите поврзани со потребната компјутерска процесирачка моќ и времето за обработка на трансакциите, интероперабилноста и потребната приватност

на системите. Интероперабилноста е ограничување за поголеми придобивки од технологијата, ако се има предвид дека многу деловни субјекти имаат значаен обем на трансакции кои треба да се евидентираат во нивните посебни деловни книги на дневна основа. Ефикасноста може да се оствари доколку сите деловни субјекти се одлучат трансакциите да ги евидентираат на блокчејн решение од ист производител, во спротивно се јавува проблемот на интероперабилност. За жал, денес во повеќе различни дејности се развиваат различни блокчејн технологии според индивидуални стандарди од повеќе различни иновативни организации.

Исто така, повеќе автори и експерти го потенцираат проблемот на моделот на консензус за проверка на трансакциите, кога трансакциите се одобруваат на основа на доказ за сработените пресметки и утврдениот хаш код (Coyne and McMickle, 2017; Rückeshäuser, 2017; Yermack, 2017). Се работи за проблемот на 51% напад од страна на еден учесник во структурата кој поседува мнозинство од процесирачката моќ на ангажираните компјутери, па може намерно да го смени механизмот на постигнување на консензус, софтверот или да потврди несоодветни трансакции за личен интерес а на штета на останатите корисници. Сепак се смета дека ваквиот напад е премногу скапа стратегија за делување од било кој во т.н. јавна блокчејн структура. Yermack (2017) опишува друг вид на саботажа кога доволно вешт корисник може да прикачи неверодостоен компјутерски код и да манипулира со останатите учесници во мрежата во поглед на вистинските можности на компјутерскиот код.

Можеби главните предизвици и проблеми со технологијата не се врзани за безбедносните аспекти, туку повеќе за можностите од нејзино реално имплементирање во деловен контекст. Според Moцгауар (2015а) имплементација на блокчејн решение претставува во суштина 80% промена на деловните процеси а само 20% нова ИТ технологија. Успехот на технологијата во многу случаи би зависел од успехот на организацијата да ги промени внатрешните деловните процеси пред имплементација на технологијата.

Користена литература

1. Aranda, D., (2017). Don't Believe All the Hype 2: The Limitations of the Bitcoin Blockchain. Ripple.
2. Baron, J. (2017). Blockchain, Accounting and Audit: What Accountants Need to Know. <https://www.accountingtoday.com/opinion/blockchain-accounting-and-audit-what-accountants-need-to-know>
3. Coyne, J.G., McMickle, P.L., (2017). Can Blockchains Serve an Accounting Purpose? *Journal of Emerging Technologies in Accounting* 14, 101–111. <https://doi.org/10.2308/jeta-51910>
4. CPA Canada, AICPA, (2017). Blockchain technology and its potential impact on the audit and assurance profession. Deloitte Development LLC.
5. Cunningham, L.A., (2006). Too Big to Fail: Moral Hazard in Auditing and the Need to Restructure the Industry before It Unravels. *Columbia Law Review* 106, 1698–1748.
6. Dai, J., Vasarhelyi, M.A., (2017). Toward Blockchain-Based Accounting and Assurance. *Journal of Information Systems* 31, 5–21. <https://doi.org/10.2308/isys-51804>
7. Deloitte. (2016). Blockchain Technology: A Game Changer in Accounting? https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/Innovation/Blockchain_A%20game-changer%20in%20accounting.pdf
8. Flynn, C., (2016). Preparing for Digital Taxation in a Blockchain World. *International Tax*, Bloomberg BNA.
9. Grewal-Carr, V., Marshall, S., (2016). Blockchain - Enigma Paradox Opportunity. Deloitte LLP.
10. Haber, S., Stornetta, W.S., (1991). How to time-stamp a digital document. *J. Cryptology* 3, 99–111. <https://doi.org/10.1007/BF00196791>
11. Iansiti, M., and K. R. Lakhani. (2017). The truth about blockchain. *Harvard Business Review* 95 (1): 118–127.
12. Kiviat, T., (2015). Beyond Bitcoin: Issues in Regulating Blockchain Transactions. *Duke Law Journal* 65, 569–608.
13. Mezni, M., (2018). Blockchain, and Industry 4.0: a closer look. *Decentral Magazine*.
14. Morrison, A., (2016). Blockchain and smart contract automation: an introduction and forecast. *Next In Tech*.
15. Mougayar, W., (2015a). *Startup Management » A Decision Tree for*

Blockchain Applications: Problems, Opportunities or Capabilities?

16. Mougayar, W., (2015b). Understanding the blockchain [WWW Document]. O'Reilly Media. URL <https://www.oreilly.com/ideas/understanding-the-blockchain> (accessed 4.5.18).
17. Nakamoto, S., (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. unpublished manuscript.
18. O'Leary, D.E., (2017). Configuring blockchain architectures for transaction information in blockchain consortiums: The case of accounting and supply chain systems. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management* 24, 138–147. <https://doi.org/10.1002/isaf.1417>
19. Peters, G., Panayi, E., (2015). Understanding Modern Banking Ledgers Through Blockchain Technologies: Future of Transaction Processing and Smart Contracts on the Internet of Money (SSRN Scholarly Paper No. ID 2692487). Social Science Research Network, Rochester, NY.
20. Ronen, J., (2010). Corporate Audits and How to Fix Them. *The Journal of Economic Perspectives* 24, 189–210.
21. Rückeshäuser, N., (2017). Do We Really Want Blockchain-Based Accounting? Decentralized Consensus as Enabler of Management Override of Internal Controls. *Wirtschaftsinformatik (2017) Proceedings*.
22. Vaidyanathan, N., (2017). Divided we fall distributed we stand. The professional accountant's guide to distributed ledgers and blockchain. The Association of Chartered Certified Accountants.
23. Walport, M., (2016). Distributed Ledger Technology: beyond block chain (A report by UK Government Chief Scientific Adviser). Government office for science.
24. Yermack, D., (2017). Corporate Governance and Blockchains. *Rev Financ* 21, 7–31. <https://doi.org/10.1093/rof/rfw074>

ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY FOR DISRUPTIVE CHANGES IN THE ACCOUNTING PROFESSION

Atanasko Atanasovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics - Skopje
atanasko@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Blockchain technology represents distributed ledger technology, with the potential – as acknowledged by many to disrupt many industries, including the wide accounting profession. This paper provides an overview of the characteristics of technology, the architecture of the main types of blockchains, including an analysis of areas of business that will be impacted by technology. Among other things, the paper contributes to better understanding of the limitations of technology, the possibilities for transformation of companies' supply chains, contemporary procedures of the assurance profession, as well as the potential benefits of tax compliance and administration. The paper critically evaluates the opinions and attitudes of scientific researchers and innovative experts from the business community, in order to provide an objective assessment of the disruptive potential of technology with regard to the nature of modern business and the future of the accounting profession.

Keywords: blockchain, smart contracts, accounting, distributed ledger.

JEL classification: M40; M41

СТАВОВИТЕ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ ЗА КАРТИЧКИТЕ ЗА ЛОЈАЛНОСТ: АНАЛИЗА НА ДЕМОГРАФСКИ КАРАКТЕРИСТИКИ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ

Д-р Ежени Брзовска
Економски факултет-Скопје,
Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
ezeni@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Картичките за лојалност стануваат сè позастапени во малопродажбата како средство за привлекување на нови и иницирање на поголемо задоволство кај постоечките потрошувачи. Во периоди на изразена конкуренција и зголемени очекувања на потрошувачите, малопродавачите настојуваат да ги користат картичките за лојалност во насока на задржување на постоечките потрошувачи. Ефектот од картичките за лојалност е зависен од карактеристиките на потрошувачите, и се очекува да има соодветно влијание во однос на бројот на посети и трошењата во малопродажните објекти.

Целта на трудов е да се утврди дали постојат статистички значајни разлики во ставовите за картичките за лојалност кај потрошувачите со различни демографски карактеристики. Kruskal – Wallis тестот покажа статистички значајни разлики во однос на ставовите на потрошувачите за картичките за лојалноста кај полот и приходите на испитаниците.

Анализата на разликите во однос на ставовите на потрошувачите за картичките за лојалност може да допринесе за согледување на потребите на одделни целни групи, со цел подобрување и ревидирање на програмите за лојалност.

Клучни зборови: картички за лојалност, демографски карактеристики, малопродавачи

JEL класификација: M390

Вовед

Малопродавачите ги имплементираат и адаптираат програмите за лојалност со цел да предизвикаат интерес и да воспостават долгорочен однос со потрошувачите. Преку картичките за лојалност, малопродавачите настојуваат да ги привлечат и задржат потрошувачите. Имено, програмите за лојалност се очекува да допринесат наградените потрошувачи да ги зголемат посетите во малопродажниот објект и да ги повторат своите набавки. Потрошувачите најчесто купуваат од поголем број на малопродажни објекти, особено кога станува збор за производи за широка потрошувачка.

Картичките за лојалност допринесуваат за доставување на дополнителна вредност за потрошувачите, преку бенефитите од користењето на истите (Ziliani and Belini, 2003). Согледувањето на разликите во однесувањето на потрошувачите во однос на нивните демографски карактеристики допринесува за подобрување на процесот на дизајнирање на програмите за лојалност.

Причината и потребата за анализирање на ставовите на потрошувачите за картичките за лојалност е повеќекратна. Имено, малопродавачите настојуваат со картичките за лојалност да ги задржат постоечките потрошувачи, да ја зголемат нивната лојалност и да соберат податоци за нивните навики за купување. Оттука, ставовите на потрошувачите за картичките за лојалност се суштински во однос на дефинирањето на програмите и поволностите кои ги нудат самите програми за лојалност.

Малопродавачите настојуваат со картичките за лојалност да им овозможат парични поволности на потрошувачите (купони, попусти, парични награди) или психолошки награди (побрза наплата или покана за дадени настани). Наградите може да бидат моментални за краткотрајно задржување на потрошувачите или одложени за подолгорочни стратегии на задржување. Програмите за лојалност допринесуваат за почести посети и зголемено трошење (Demoulin and Zidda, 2009).

Исто така, преку анализа на податоците генерирани од картичките за лојалност, малопродавачите може да го согледаат однесувањето на потрошувачите и преку сегментирање и таргетирање на одредени целни групи со различни демографски карактеристики да ја зголемат својата профитабилност (Gabor and Dick, 2005).

Демографските карактеристики на потрошувачите имаат влијание на интензитетот на односот помеѓу задоволството и лојалноста. Homburg и Giering (2001) ја потврдиле меѓузависноста на возраста и приходот како важни модератори помеѓу задоволството и лојалноста на потрошувачите.

Затоа од суштинско значење е да се детерминираат факторите кои имаат најголемо влијание при избор на дадена продавница, и дали демографските карактеристики на индивидуалните потрошувачи се разликуваат во однос на перцепциите за картичките за лојалност.

Преглед на литература

За малопродавачите важно прашање е како потрошувачите ги распределуваат своите средства, односно како да ги зголемат задоволството и лојалноста на купувачите во однос на конкурентските продавници. Голем број на трудови ја потврдиле поврзаноста и позитивната врска помеѓу задоволството на потрошувачите и бројот на повторни купувања (Anderson, Fornell и Lehmann, 1994; Jones, Mothersbaugh и Beatty, 2000; Boulding et al., 1993). Но, не секогаш поголемото задоволство на потрошувачите резултира во зголемен број на повторни купувања (Mittal и Kamakura, 2001; Reichheld, 1993). Задоволството на потрошувачите, карактеристиките на потрошувачите и програмите за картичките за лојалност имале мало или незначително влијание врз фреквенциите на посети и уделот во купувањата на потрошувачите (Mägi, 2003). И покрај тоа што користењето на картичките за лојалност не допринесува за поголема лојалност кон малопродажниот објект, сепак разликите во однос на програмите за лојалност варираат во однос на демографските карактеристики на потрошувачите. Така, повозрасните и потрошувачите од женски пол тендираат почесто да ги користат картичките за лојалност (Bellizzi and Bristol, 2004).

Ефектите од задоволството на потрошувачите врз нивното однесување се детерминирани и од нивните индивидуални карактеристики. Mittal и Kamakura, (2001) ја потврдиле поинтензивната врска помеѓу задоволството и повторните купувања кај мажите и помладата популација.

Влијанието на полот, возраста и приходот врз изборот на производи и врз однесувањето на потрошувачите се докажани како суштински во однос на прифатеноста на картичките за лојалност. Демографските карактеристики стануваат детерминанти на однесувањето на потрошувачите и модератори на нивното задоволство и лојалност (Homburg and Giering, 2001).

И покрај сè поголемата застапеност на картичките за лојалност со цел да се стимулира купувањето на потрошувачите, сепак ваквиот начин на наградување тешко го менува веќе воспоставениот начин на однесување (Sopanen, 1996; Dowling and Uncles, 1997).

Перцепираните потешкотии од страна на потрошувачите поврзани со комплицираните услови за стекнување на картичката за лојалност или заради мислењето дека ваквите програми се поволни само за малопродавачите го отежнуваат учеството во програмите за лојалност. Индивидуалната желба за приватност е само уште еден аспект кој е идентификуван како негативен фактор за партиципација на потрошувачие во програмите за лојалност. Перцепираните предности за програмите за лојалност се суштинските варијабли кои ја објаснуваат партиципацијата

на потрошувачите. Имено, соодветните награди, бодови или парични придобивки им нудат на потрошувачите можност за стекнување на дополнителна вредност на краток рок (Gómez, Arranz, и Cillán, 2012). Имено, потрошувачите кои се здобиле со соодветен попуст или подарок како резултат на нивните купувања биле полојални во однос на останатите (Reinartz, 2010). Програмите за лојалност претставуваат важна алатка за идентификување, наградување и успешно задржување на профитабилните потрошувачи (Kumar и Reinartz, 2012). Програмите за лојалност имаат интенција да ги стимулираат потрошувачите да ги посетат малопродажните објекти и да донесат одлука за купување (Demoulin и Zidda, 2008).

Најголем дел од програмите и картичките за лојалност се слични и немаат изразена издиференцираност во однос на начинот на кој се добиваат и собираат бодовите. Dario и Goran, (2015) ја потврдиле потребата од диференцирање на програмите за лојалност во однос на профитабилноста на потрошувачот. Тие предложиле концептуална рамка за начинот на наградување на две нивоа, односно поволности кои би биле наменети за сите потрошувачи и награди наменети само за определен сегмент на потрошувачи. Статистички значајни разлики биле демонстрирани во однос на ставовите за програмите за лојалност кај потрошувачите со различни демографски карактеристики. Анализата на ставовите на потрошувачите со различни демографски податоци е од суштинска важност за малопродавачите во насока на дизајнирање на соодветни и прифатливи програми, апликации и поволности кои ги нудат картичките за лојалност.

Во насока на дефинирање на потребите, очекувањата и ставовите во однос на картичките за лојалност, како и можноста на нивно диференцирање, малопродавачите треба да ги осознаат разликите во однос на ставовите за картичките за лојалност кај различни целни групи. За поголема прифатеноста на картичките за лојалност и поголемо задоволство на потрошувачите се јавува потреба за детерминирање на различните ставови кај купувачите во однос на нивниот пол, едукација, приход и возраст.

Најголем дел од потрошувачите на дневна основа ги користат картичките за лојалност во зависност од нивните демографски карактеристики (Wright и Sparks, 1999).

Малопродавачите треба да го користат знаењето и податоците од картичките за лојалност за да изградат посилни врски со потрошувачите (Maugí, 2003). Ставовите на потрошувачите за картичките за лојалност се суштински за малопродавачите во насока на дизајнирање на оптимални програми за лојалност. Demoulin и Zidda (2009) ги анализирале демографските карактеристики на потрошувачите (години и приход) за да ја согледаат веројатноста и времето потребно за прифаќање на нова

картичка за лојалност. Перцепциите и ставовите на потрошувачите за предностите од користењето на картичките за лојалност влијаеле на степенот на прифатеност на картичките за лојалност. Демографските карактеристики на испитаниците (место на живеење, месечни трошоци, пол и возраст) биле предмет на анализа за утврдување на причините за користење на картичките за лојалност, бројот на картички кои ги поседуваат, степенот на задоволство и идните очекувања поврзани со програмите за лојалност (Cedrola and Memmo, 2010).

Во таа насока овој труд ги евалуира ставовите за картичките за лојалност кај потрошувачите со различни демографски карактеристики. Врз основа на погоре изнесеното се дефинираа следниве хипотези:

X1: Постои статистичка значајна разлика во ставовите за картичките за лојалност помеѓу потрошувачите од машки и од женски пол,

X2: Постои статистичка значајна разлика во ставовите за картичките за лојалност помеѓу потрошувачите од различни возрастни групи,

X3: Постои статистичка значајна разлика во ставовите за картичките за лојалност помеѓу потрошувачите со различни приходи,

X4: Постои статистичка значајна разлика во ставовите за картичките за лојалност помеѓу потрошувачите со различен степен на образование.

Методологија на истражувањето

Целта на истражувањето е да се утврди дали има статистички значајни разлики во однос на ставовите за картичките за лојалност на супермаркетите кај потрошувачите со различни демографски карактеристики. Тврдењата за кои се евалуираа ставовите на потрошувачите беа дефинирани врз основа на поголем број трудови чиј фокус е анализа на разликите помеѓу потрошувачи со различни демографски карактеристики (Gomez, Arranz and Cillan, 2012; Long и Schiffman, 2000; Demoulin и Zidda, 2006; Leenheer et al. 2007). На крајот беа селектирани десет тврдења (тврдења со најголема фреквенција на повторување во наведените трудови): картичките за лојалност допринесуваат да се чувствувам важно и посебно, генерално не сум задоволен од придобивките на картичките за лојалност, картичките за лојалност само им помагаат на супермаркетите да добијат информации за потрошувачите, картичките за лојалност ми овозможуваат да се стекнам со многубројни поволности, супермаркетите кои поседуваат картички за лојалност ги ценам повеќе, немам доверба и стравувам за начинот на кој се користат моите лични податоци од картичките за лојалност, поседувањето на клуб картичка ме мотивира да купувам почесто од маркетот каде сум ја извадил, при двоумење, го избирам оној маркет од

кој имам картичка за лојалност, користам картичка за лојалност, бидејќи така заштедувам пари и картичката за лојалност влијае на мојот избор за купување на дадени производи.

За десетте тврдења беше пресметана просечна вредност за секој од испитаниците, која беше предмет на анализа во однос на ставовите за картичките за лојалност кај потрошувачите со различни демографски фактори.

Податоците беа собрани во период од април до јуни 2018 година, од вкупно 364 испитаници. 252 од испитаниците беа жени. Најголем дел од испитаниците, 219, имале завршено високо образование, 122 средно образование, 16 со завршени постдипломски студии и 7 со докторски студии. 112 испитаници беа на возраст од 25 до 34 години, следени од возрасната група од 35-44 години, 109 испитаници. Во однос на примањата, најголем дел 174 испитаници имале месечни приходи до 20.000 денари, 87 од 20.001 до 40.000 денари, 76 од 14.000 до 18.000 денари, 16 од 40.001 до 60.000 денари и 11 испитаници повеќе од 60.001 денари. За секое од поединечните тврдења испитаниците на 5 степената Ликертова скала (1 – воопшто не се согласувам, 5 целосно се согласувам) ги евидентира своите лични ставови во однос на картичките за лојалност.

Резултати и нивна анализа

Добиените податоци беа обработени во SPSS софтверот. За анализа на податоците се примени непараметарскиот тест Kruskal – Wallis за анализа на секое од поединечните ставови на потрошувачите за картичките за лојалност.

Примерокот беше составен од 364 испитаника. Иако станува збор за намерен примерок, беа опфатени испитаници од сите осум региони во државата. Најголем дел од прашалниците беа дистрибуирани онлајн. Стапката на одговор (добиени одговори – 350 наспроти дистрибуирани прашалници 380) е 92,1%. Од добиените прашалници, поради некомплетност и нелогичност на одговорите беа отстранети 14 прашалници, со што вкупно беа анализирани одговорите на 364 испитаници.

Најпрвин испитаниците на пет степената Ликертова скала (1 - најмалку важно; 5 - најважно) ги рангираа факторите кои имаат најголема важност при изборот на даден маркет. Следниве фактори беа евалуирани согласно со нивната важност при избор на даден маркет: цени на производи, широк асортиман, брза услуга, локација, професионалност на вработените, големина на маркетот, паркинг простор, пријатна атмосфера и допадлив ентериер, картичка за лојалност, простор за оставање на деца за време на

пазарувањето и маркетот да е општествено одговорен.

Картичките за лојалност (4,03) беа на четврто место, веднаш по локацијата (4,24), цените на производи (4,19) и широкиот асортиман (4,17) како еден од најважните фактори при избор на даден супермаркет.

При анализа на податоците во однос на ставовите на потрошувачите за картичките за лојалност, $p < 0.05$ беше земено како основа за утврдување дали постојат статистички значајни разлики или не. Ликертовата скала за тврдењата: генерално не сум задоволен од придобивките на картичките за лојалност, картичките за лојалност само им помагаат на супермаркетите да добијат информации за потрошувачите, немам доверба и стравувам за начинот на кој се користат моите лични податоци од картичките за лојалност, беше инверзно поставена. Имено, секое од наведените тврдења имаше негативна конотација во однос на ставовите за картичките за лојалност и затоа имаше потреба од рекодирање на податоците. Kruskal – Wallis тестот покажа дека дека постојат статистички значајни разлики во однос на ставовите за картичките за лојалност кај потрошувачите со различен пол и кај потрошувачите со различни приходи.

Табела бр.1 Анализа на ставовите за картичките за лојалност помеѓу потрошувачите со различен пол, возраст, приход и образование

Просечна вредност на тврдењата* за ставовите за картичките за лојалност:	ПОЛ			ВОЗРАСТ			ПРИХОД			ОБРАЗОВАНИЕ		
	Chi-Square	df	Asymp. Sig.	Chi-Square	df	Asymp. Sig.	Chi-Square	df	Asymp. Sig.	Chi-Square	df	Asymp. Sig.
	6,539	1	,042	6,539	4	,162	5,115	4	,027	1,111	3	,774

*Дефинирани тврдења: картичките за лојалност допринесуваат да се чувствувам важно и посебно, генерално не сум задоволен од придобивките на картичките за лојалност, картичките за лојалност само им помагаат на супермаркетите да добијат информации за потрошувачите, картичките за лојалност ми овозможуваат да се стекнам со многубројни поволности, супермаркетите кои поседуваат картички за лојалност ги ценам повеќе, немам доверба и стравувам за начинот на кој се користат моите лични податоци од картичките за лојалност, поседувањето на клуб картичка ме мотивира да купувам почесто од маркетот каде сум ја извадил, при двоумеве, го избирам оној маркет од кој имам картичка за лојалност, користам картичка за лојалност, бидејќи така заштедувам пари и картичката за лојалност влијае на мојот избор за купување на дадени производи.

Kruskal Wallis Test
Grouping Variable: Пол, возраст, приход и образование

Извор: сопствено истражување

Со ова првата хипотеза (H1), „Постои статистичка значајна разлика во ставовите за картичките за лојалност помеѓу потрошувачите од машки и од женски пол“ се потврдува.

Во однос на возраста, податоците не демонстрираа статистички значајни разлики во однос на ставовите за картичките за лојалност.

Статичките значајни разлики беа демонстрирани и кај испитаниците со различни месечни примања (0,027), со што се потврди и третата хипотеза.

Kruskal – Wallis тестот не покажа статистички значајни разлики ($p < 0.05$)

во однос на ставовите за картичките за лојалност кај испитаниците со различен степен на образование.

Со ова четвртата хипотеза дека постои статистичка значајна разлика во ставовите за картичките за лојалност помеѓу потрошувачите со различен степен на образование, се отфрла.

Заклучок

Анализата на ставовите на потрошувачите за картичките за лојалност се од суштинско значење во насока на осознавањето на потребите на потрошувачите и нивно имплементирање во програмите за лојалност.

Kruskal – Wallis тестот покажа статистички значајни разлики кај испитаниците со различен пол и приход. Преку имплементирање на потребите на различните целни групи во однос на програмите за лојалност, менаџерите може да допринесат за поголема лојалност и фреквенција на посети во своите малопродажни објекти.

Во иднина треба да се согледамеѓу себната поврзаност на карактеристиките на потрошувачите, нивното задоволство и прифатеноста на програмите за лојалност врз бројот на посети и интензитетот на трошења во даден малопродажен објект. Имено, значењето на демографските карактеристики на потрошувачите како модератори на нивното задоволство и лојалност е веќе потврдено (Mägi, 2003; Homburg and Giering, 2001). Малопродавачите треба постојано да имплементираат технолошки иновации и подобрувања, со цел да бидат актуелни кај потрошувачите со различни демографски карактеристики.

Предноста од анализирањето на демографските карактеристики како дел од еден интегриран пристап се рефлектира во анализата на голем број на релевантни аспекти кои се суштински во процесот на носење на оптимални одлуки за програмите за лојалност.

Како ограничување на истражувањето се смета малиот примерок, специфичниот фокус на анализа на супермаркети и согледување само на влијанието на демографските карактеристики врз ставовите на потрошувачите за прифатеноста на картичките за лојалност. Идните истражувања треба да вклучат и фактори кои се однесуваат на однесувањето и животниот стил на потрошувачите кај различни малопродавачи, со цел подобро разбирање и согледување на ставовите за картичките за лојалност.

Користена литература

1. Anderson, E. W., Fornell, C., and Lehmann, D. R., (1994): "Customer satisfaction, market share, and profitability: Findings from Sweden", *The Journal of marketing*, Vol. 8, No.3, pp. 53-56.
2. Bellizzi, J. A., and Bristol, T. (2004): "An assessment of supermarket loyalty cards in one major US market", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 21, No.2, pp. 144-154.
3. Boulding, W., Kalra, A., Staelin, R., and Zeithaml, V. A., (1993): "A dynamic process model of service quality: from expectations to behavioral intentions", *Journal of marketing research*, Vol. 30, No. 1, pp. 7-27.
4. Cedrola, E., and Memmo, S., (2010): "Loyalty marketing and loyalty cards: a study of the Italian market". *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 38, No.3, pp. 205-225.
5. Dario, D., and Goran, P., (2015): "Loyalty programs in grocery retailing: Do customers- rovoke a tiered rewarding system?", *Poslovna izvrsnost: znanstveni časopis za promicanje kulture kvalitete i poslovne izvrsnosti*, Vol. 9, No. 1, pp. 9-25.
6. Demoulin, N. and Zidda, P., (2006): "On the differences between loyalty card adopters and nonadopters: The case of a new loyalty program in the grocery retail market", *In: Proceedings of 35th EMAC Conference*, Athens, 23–26 May, Athens University of Economics and Business, Greece
7. Demoulin, N. and Zidda, P., (2008): "On the impact of loyalty cards on store loyalty: Does the customers' satisfaction with the reward scheme matter?", *Journal of Retailing & Consumer Services*, Vol. 15, No .5, pp. 386-398.
8. Demoulin, N. T., and Zidda, P., (2009): "Drivers of customers' adoption and adoption timing of a new loyalty card in the grocery retail market", *Journal of Retailing*, Vol. 85, No.3, pp. 391-405.
9. Dowling, Grahame R., and Uncles, Mark. (1997): "Do customer loyalty programs really work? ", *Sloan Management Review*, Vol. 38, No. 4, pp. 71–82.
10. Gabor, P., and Dick, A., (2005): "Maximizing Profit of a Food Retailing Chain by Targeting and Promoting Valuable Customers Using Loyalty Card and Scanner Data," *European Journal of Operational Research*, Vol. 174, No.2, pp. 1260–8
11. Gómez, B. G., Arranz, A. M. G., and Cillán, J. G. (2012): "Drivers of customer likelihood to join grocery retail loyalty programs. An analysis of reward programs and loyalty cards", *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 19, No. 5, pp. 492-500.
12. Homburg, C., and Giering, A. (2001): "Personal characteristics as moderators of the relationship between customer satisfaction and loyalty—

- an empirical analysis”, *Psychology & Marketing*, Vol.18, No.1, pp. 43-66.
13. Jones, M. A., Mothersbaugh, D. L., & Beatty, S. E, (2000): “Switching barriers and repurchase intentions in services”, *Journal of Retailing*, Vol. 76, No. 2, pp. 259–274.
 14. Kumar, V. and Reinartz, W. J., (2012): “Customer Relationship Management: Concept, Strategy, and Tools” . 2nd ur. Berlin: Springer-Verlag.
 15. Leenheer, J., Van Heerde, H., Bijmolt, T., and Smidts, A., (2007): “Do loyalty programs really enhance behavioral loyalty? An empirical analysis accounting for self-selecting members”, *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 24, No. 1, pp. 31–47.
 16. Long, M., and Schiffman, L., (2000): “Consumption values and relationships: segmenting the market for frequency programs”, *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 17, No.3, pp. 214–232
 17. Mägi, A. W. (2003): “Share of wallet in retailing: the effects of customer satisfaction, loyalty cards and shopper characteristics”, *Journal of retailing*, Vol 79, No. 2, pp. 97-106.
 18. Mauri, C., (2003): ”Card loyalty. A new emerging issue in grocery retailing”. *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol.10, No.1, pp.13-25.
 19. Mittal, Vikas, and Kamakura, Wagner A. (2001): “Satisfaction, repurchase intent, and repurchase behavior: Investigating the moderating effect of customer characteristics”, *Journal of Marketing Research*, Vol. 38, pp. 131–142.
 20. Reichheld, Frederick F. (1993): “Loyalty-based management”, *Harvard Business Review*, Vol. 71, No. 2, pp. 64–73.
 21. Reinartz, W. J., (2010): “Understanding Customer Loyalty Programs”, U: M. Krafft & M. K. Mantrala, ur. *Retailing in the 21st Century*. 2nd ur. Berlin: Springer, pp. 409- 427.
 22. Sapanen, Sari., (1996): “Customer loyalty schemes in retailing across Europe”, Oxford: Oxford Institute of Retail Management.
 23. Wright, C., and Sparks, L. (1999): “Loyalty saturation in retailing: exploring the end of retail loyalty cards?”, *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 27, No.10, pp. 429-440.
 24. Ziliani, C., and Bellini, S. (2003): “From loyalty cards to micro-marketing strategies: where is Europe’s retail industry heading?”, *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, Vol. 12, No.3, pp. 281-289.

CUSTOMERS' ATTITUDES TOWARDS LOYALTY CARDS: ANALYSIS OF CUSTOMERS' DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS

Ezeni Brzovska, Ph.D

Faculty of Economics-Skopje

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

ezeni@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Loyalty cards are becoming increasingly common in retailing, because retailers in highly competitive, but weak growth environments strive to attract new customers and increase the satisfaction among existing customers.

In times of severe competition and rising customer expectations, retailers are interested in keeping the existing customers. The loyalty cards effect is moderated of consumer characteristic and is expected to have influence in terms of share of voice and share of wallet.

The purpose of the study is to determine whether there are statistically significant differences among consumers with different demographic characteristic toward statements for loyalty cards acceptance. Kruskal – Wallis have demonstrated statistically significant differences in consumers attitudes for loyalty cards preferences for the gender, age, and monthly incomes.

An analysis of the differences of the customers' attitudes toward loyalty cards might contribute to understanding the needs of certain target groups in order to improve and revise the loyalty programs itself.

Keywords: loyalty cards, demographic characteristic, retailers

JEL classification: M390

ХИПОТЕЗАТА НА ДВОЕН ДЕФИЦИТ: СЛУЧАЈОТ НА МАКЕДОНИЈА

Проф. д-р Весна Буцевска

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет-Скопје

e-mail: vesna.bucevska@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на трудот е да се тестира валидноста на хипотезата за постоењето на двојниот дефицит во Македонија. За таа цел, користиме квартални податоци за буџетскиот дефицит и дефицитот на тековната сметка во периодот од 2005 до 2017 година и ги применуваме економетриските методи: Гренџеровиот тест на каузалност, векторскиот авторегресионен (VAR) модел и векторскиот модел со корекција на грешка (VECM). Гренџеровиот тест на каузалност укажува на постоење на каузалност помеѓу буџетскиот и дефицитот на тековната сметка во правец од буџетскиот дефицит кон дефицитот на тековната сметка. Резултатите на VAR моделот и векторскиот модел со корекција на грешка (VECM) ни ја покажуваат врската помеѓу овие дефицити на краток и на долг рок.

Клучни зборови: двоен дефицит, Гренџеров тест на каузалност, VAR модел, VECM модел, Македонија

JEL класификација: E62, F32, H62

1. Вовед и краток преглед на литература

Хипотезата на двоен дефицит (twin deficit hypothesis) т.е. мислењето дека буџетскиот дефицит го подгрева дефицитот на тековната сметка повторно се најде во фокусот на економската дебата по глобалната финансиска криза од 2008 година, кога голем број земји се соочија со предизвикот за намалување на буџетските дефицити и спречување на повторното појавување на високи и долгорочни дефицити на тековните сметки. Двојниот дефицит подразбира долгорочен позитивен однос помеѓу буџетскиот дефицит и дефицитот на тековната сметка. Овој

феномен добива на значење во осумдесеттите година на дваесеттиот век како резултат на брзорастечките двојни дефицити во САД и голем број други земји во светот.

И покрај значењето на ова прашање, не постои јасен консензус за влијанието на фискалната политика врз дефицитот на тековната сметка. Во економската теорија за ова прашање има два пристапа: конвенционален или Кејнзијански пристап и неокласичен или Рикардов пристап. Додека приврзаниците на Кејнзијанската теорија сметаат дека постои зависност помеѓу буџетските дефицити и дефицитите на тековните сметки, економистите кои ја поддржуваат теоријата на Рикардовата еквивалентност (Barro, 1989) сметаат дека таква зависност не постои.

Исто така, не постои консензус ни помеѓу големиот број емпириски истражувања за постоењето на двојниот дефицит. И покрај обемната литература за релацијата на двојниот дефицит во развиените економии, особено во САД, постојат релативно мал број истражувања за земјите од Централна и Источна Европа. Vyshnyak (2000) и Hermann и Jochem (2005) ја потврдуваат хипотезата на двојниот дефицит во оваа група земји, Aristovik и Zajc (2001) не даваат јасни заклучоци за зависноста помеѓу дефицитот на тековната сметка и буџетскиот дефицит, а Fidrmuc (2003) и Jošić и Jošić (2011) го потврдуваат постоењето на двојниот дефицит во Бугарија и Естонија и Хрватска, но во инверзен облик. Ganchev, Stavrova и Tsenkov (2012) утврдиле позитивната зависност помеѓу буџетскиот дефицит и дефицитот на тековната сметка во земјите од Централна и Источна Европа, освен во Бугарија и Естонија. Овие контрадикторни резултати Kohler (2005) ги објаснува со различните нивоа на интеграција на земјите во светските финансиски пазари. Во тој контекст, целта на трудот е да се тестира валидноста на хипотезата на двојниот дефицит во Македонија.

2. Економетриско тестирање на хипотезата на двојниот дефицит

Економетриската анализа на зависноста помеѓу буџетскиот дефицит и дефицитот на тековната сметка обично се спроведува со примена на техниките на Гренцеровата каузалност и моделите на векторска авторегресија. За разлика од Гренцеровата каузалност, VAR моделот овозможува да се пресметаат таканаречените импулсни одговори т.е. да се утврди динамичкото влијание на одредени променливи, вклучувајќи ги и нивните лагирани вредности, врз некоја променлива, а овозможува и декомпозиција на варијансата, со што се добива информација за процентот на варијација на одредена променлива кој може да биде објаснет со нејзините лагирани вредности или други променливи.

Бидејќи користиме квартални податоци за периодот од првиот

квартал на 2005 до последниот квартал на 2017 година, треба да го решиме сезонскиот проблем. Со примена на техниката на сезонско прилагодување, ги отстрануваме цикличните сезонски движења од сериите и ги извлекуваме нивните тренд компоненти.

Анализата ќе ја започнеме со тестирање дали така добиените сезонски прилагодени серии се стационарни. За таа цел, го применуваме проширениот Дики-Фулеров тест (ADF). Резултатите од Табелата 1 јасно покажуваат дека сезонски прилагодениот буџетски дефицит е стационарен во ниво, додека сезонски прилагодениот дефицит на тековната сметка во ниво не е стационарен, но е стационарен во прва разлика, што значи $CABSA \sim I(1)$.

Со цел да ја согледаме големината на корелацијата помеѓу двата дефицити, како и каква меѓузависност може да се очекува на долг рок, ќе го примениме моделот на векторска авторегресија (VAR) и моделот на корекција на векторската грешка (VECM). VAR ни овозможува мерка на корелацијата на краток рок, додека VECM ја открива долгорочната меѓузависност, одразувајќи ги карактеристиките на системот на конвергенција кон рамнотежата.

Табела 1. ADF тестови на единечен корен

H ₀ : BUDGETSA има единечен корен			H ₀ : CABSA има единечен корен		
	t-Statistic	Prob.*		t-Statistic	Prob.*
ADF test statistic	-7.760693	0.000	ADF test statistic	-3.168182	0.1131
Test 1%	-4.148465		Test 1%	-4.152511	
critical level			critical level		
values:			values:		
	5%	-3.500495		5%	-3.502373
	level			level	
	10%	-3.179617		10%	-3.180699
	level			level	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values

Извор: Пресметки на авторот

VAR моделот ја има стандардната форма:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \dots + \beta_k y_{t-k} + \alpha x_t + u_t$$

каде y_t е вектор на ендогени променливи, x_t е вектор на егзогени променливи, а α и β се матрици на коефициентите а u_t е вектор на иновации. Во нашиот слушај ќе го примениме VAR моделот на Sims (1980) кој не претпоставува ограничувања на параметрите на моделот и според кој сите променливи се третираат подеднакво. Резултатите од

VAR моделот се прикажани во Табела 2.

Табела 2. VAR модел

	CABSA	BUDGETSA
CABSA(-1)	0.550755	0.099113
	(0.14103)	(0.10438)
	[3.90517]	[0.94956]
CABSA(-2)	0.059230	-0.084572
	(0.13845)	(0.10247)
	[0.42780]	[-0.82534]
BUDGETSA(-1)	-0.190774	0.129619
	(0.18174)	(0.13451)
	[-1.04970]	[0.96366]
BUDGETSA(-2)	-0.492272	0.447893
	(0.19099)	(0.14135)
	[-2.57745]	[3.16861]
C	-2.965291	-1.058929
	(0.86057)	(0.63691)
	[-3.44573]	[-1.66261]

Извор: Пресметки на авторот

Оптималниот број на заостанувања кои се применети во моделот е одредена со користење на минимизирање на информациските критеријуми, во нашиот случај Шварц-Бајесовиот критериум (SBIC) и изнесува 2. Ниедна од променливите што го објаснуваат буџетскиот дефицит не е статистичка значајна, додека сите променливи што го објаснуваат дефицитот на тековната сметка со временско заостанување од еден и два квартали се статистички значајни. Стабилноста на VAR моделот е тестирана со примена на коренот на AR карактеристичниот полином. Резултатите се прикажани во следната табела.

Табела 3. Анализа на стабилноста на VAR моделот

Корени на карактеристичната равенка	
Ендогени променливи: CABSA, BUDGETSA	
Егзогени променливи: C	
Спецификација на заостанувањата: 2	
Корен на карактеристичната равенка	Модули
0.771227	0.771227
-0.660622	0.660622
0.511852	0.511852
0.057917	0.057917

Ниеден корен не се наоѓа надвор од кругот VAR го задоволува условот на стабилност

Извор: Пресметки на авторот

Резултатите од анализата прикажана во Табела 3 покажуваат дека ни еден корен не се наоѓа надвор од кругот, т.е. VAR моделот го задоволува условот на стабилност. Имајќи го ова предвид, можеме понатаму да пристапиме кон пресметување на вредноста на функцијата на одговорот на импулсот и декомпозиција на варијансата на грешката на предвидување. Но, претходно го спроведуваме тестот на Гренџеровата каузалност со сезонски прилагодени (коригирани) квартални временски серии на податоци за дефицитот на тековната сметка и буџетскиот дефицит на Македонија, со цел да видиме како промената на едната променлива ја предизвикува промената на другата променлива. Во Табела 4 се прикажани резултатите од тестот на Гренџеровата каузалност на сезонски прилагодените серии CABSA и BUDGETSA.

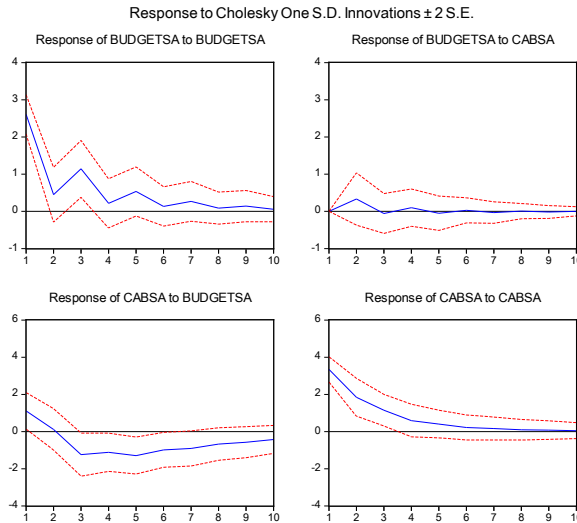
Табела 4. VAR Гренџерова каузалност

Dependent variable: CABSA			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
BUDGETSA	9.423063	2	0.0090
All	9.423063	2	0.0090
Dependent variable: BUDGETSA			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CABSA	0.974107	2	0.6144
All	0.974107	2	0.6144

Извор: Пресметки на авторот

Од резултатите во Табелата 4 може да се види дека постои строга Гренџерова каузалност од буџетскиот дефицит кон дефицитот на тековната сметка. Имено, веројатноста дека буџетскиот дефицит не го условува по Гренџер дефицитот на тековната сметка е помала 1%. За разлика од ова, високата веројатност 61,44% ни укажува дека дефицитот на тековната сметка не го предизвикува по Гренџер буџетскиот дефицит. До истите заклучоци се доаѓа и ако при тестирањето се применуваат заостанувања од 3 и 4 квартали. Овие резултати укажуваат дека властите во Македонија можеби навистина ја следеле политиката на краткорочно таргетирање на тековната сметка, т.е. имале тенденција да го зголемат буџетскиот суфицит врз основа на очекувањата за растечки дефицит на тековната сметка. Меѓутоа на долг рок, на пример со заостанувања од 15 квартали и повеќе, се покажува дека дефицитот на тековната сметка води кон фискален дефицит. Првиот резултат ја потврдува хипотезата за двоен дефицит, додека вториот резултат е во согласност со хипотезата за структурен јаз.

Графикон 1. Импулсни реакции на променливите буџетски дефицит (BUDGETSA) и дефицит на тековната сметка (CABSA)



Извор: Пресметки на авторот

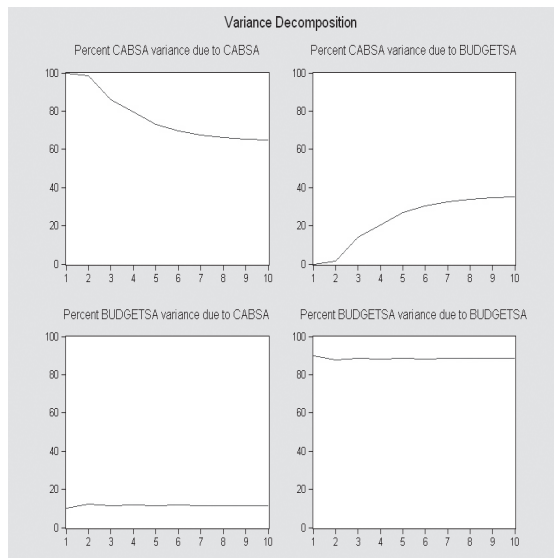
На Графиконот 1 се прикажани импулсните одговори на променливиот дефицит на тековната сметка и буџетскиот дефицит со користење на функцијата одговор на импулсот. Од Графиконот 1 (горе лево) се гледа дека зголемувањето на салдото на тековната сметка за една стандардна девијација влијае на опоравување на буџетското салдо, што резултира со буџетски суфицит во текот на првите два периода, за да потоа следи намалување на суфицитот и дури преминување во многу благ дефицит. Како резултат на порастот на салдото на буџетската сметка за една стандардна девијација постепено за два периода би дошло до дефицит на тековната сметка кој малку се подобрува, но се задржува и во наредните периоди. Овој ефект е многу мал и виртуелно ќе конвергира кон нула со текот на времето. Исто така, буџетскиот дефицит силно влијае врз дефицитот на тековната сметка (горе десно). Ова влијание бавно опаѓа со текот на времето, но не конвергира кон нула. Краткорочната врска помеѓу буџетското салдо и салдото на тековната сметка е негативна, што значи дека позитивните буџетски суфицити (негативни дефицити) се поврзани со повисоки, а не со пониски дефицити на тековната сметка како што е поставено во хипотезата за двоен дефицит. Едно можно објаснување на овој резултат е дека буџетските суфицити се евидентираат како обврски на билансот на состојба на Народната банка на Македонија. Оттука, буџетскиот суфицит, *ceteris paribus*, го намалува количеството на пари во оптек. За да се компензира ова, приватниот сектор ангажира

дополнително задолжување од странство, што пак води до дополнителен увоз и проширување на дефицитот на тековната сметка.

Од декомпозицијата на варијансата (види Графикон 2) можеме да извлечеме интересни заклучоци. Променливата BUDGETSA објаснува 90.39% од својата грешка во наредниот период ($k=1$) за потоа овој процент благо да опадне, па по 5 периоди благо да порасне и по 10 периоди тој процент изнесува 91.9%. Според тоа CABSA објаснува многу мал дел од варијацијата на грешката на предвидување на променливата BUDGETSA. Од друга страна, променливата BUDGETSA во првиот период воопшто не ја објаснува варијансата на грешката на предвидување на променливата CABSA, но потоа тој удел значително се зголемува и на крајот на десеттиот период достигнува 56.61% од варијациите на грешката на предвидување на променливата CABSA. Овие резултати се во согласност со резултатите добиени од тестирањето на Гренџер каузалноста за причинско-последичната врска помеѓу двојните дефицити.

Фактот што барем една од сериите не е стационарна, ни овозможува да продолжиме со анализата на векторскиот модел на корекција на грешката (VECM). Резултатите од спроведената VECM анализа се дадени во Табелата 5.

Графикон 2. Декомпозиција на варијансата на променливите BUDGETSA и



Извор: Пресметки на авторот

Табела 5. Векторски модел на корекција на грешка

Cointegrating Eq:	CointEq1	
CABSA(-1)	1.000000	
BUDGETSA(-1)	1.855149	
	(0.58293)	
	[3.18246]	
C	8.026611	
Error Correction:	D(CABSA)	D(BUDGETSA)
CointEq1	-0.440552	-0.073692
	(0.10452)	(0.07988)
	[-4.21510]	[-0.92251]

Извор: Пресметки на авторот

Основната коинтеграциска равенка е од обликот:

$$CAB = \beta BUDGET$$

Големината на оценката на β коефициентот во коинтеграциската равенка може да се смета како тест на валидноста на различните теоретски интерпретации на меѓузависноста помеѓу буџетскиот дефицит и дефицитот на тековната сметка. Во нашиот случај оценетата вредност на коефициентот β е поголема од единица:

$$CAB = 1.855149 BUDGET \quad (1)$$

Исто така, врз основа на t статистиката може да се заклучи дека тој коефициент е статистички значаен на ниво на значајност од 1%. Големината на β коефициентот не упатува на заклучоците засновани на хипотезите на Новата Кембриџ школа (New Cambridge School) според кои ако $\beta > 1$, на долг рок дефицитот на тековната сметка варира во ист правец како и буџетскиот дефицит. Меѓутоа, дефицитот на тековната сметка „прекумерно реагира“, бидејќи приватниот сектор придонесува и кон буџетскиот и кон дефицитот на тековната сметка. Ова е можно ако капиталните приливи, т.е. дефицитот на тековната сметка можат симултано да ги финансираат дефицитите на приватниот и јавниот сектор. Колку што е поголем коефициентот, посилен е ефектот на буџетската позиција на вишокот на заштедите во однос на инвестициите во приватниот сектор. Ваквиот вид на зависност, подразбира силно влијание на светската економија врз домашната економија. Како и да е, двојните дефицити се присутни на долг рок, бидејќи потребно е симултано да го набљудуваме зголемувањето или намалувањето на двата дефицита во зависност од правецот на капиталните текови.

Со цел подобро да ги изведеме заклучоците потребно е да ги

протолкуваме и останатите коефициенти од коинтеграциската равенка т.е. α_1 и α_2 кои ја покажуваат брзината на прилагодување кон долгорочниот еквилибриум. Равенките кои ги земаат предвид само членовите на корекција на грешката може да се прикажат на следниов начин:

$$\Delta CAB_t = -0.440552(CAB_t - 1.855149BUDGET_t) + \dots + u_{1t} \quad (2)$$

$$\Delta BUDGET_t = -0.073690(CAB_t - 1.855149BUDGET_t) + \dots + u_{2t} \quad (3)$$

Ова значи дека отстапувањата од равенката на еквилибриумот (1) се негативно поврзани со промените во буџетскиот дефицит и дефицитот на тековната сметка. Ваквите резултати упатуваат на заклучокот дека на краток рок се отфрла хипотезата на двојниот дефицит во Македонија, а на долг рок може да очекуваме позитивна корелација помеѓу буџетскиот дефицит и дефицитот на тековната сметка. Овие резултати ја поддржуваат хипотезата за влијанието на глобалната економија врз дефицитите на тековните сметки и буџетските дефицити на долг рок.

3. Заклучок

Целта на овој труд е испитување на двојниот дефицит во Република Македонија за периодот 2005-2017 година, користејќи квартални податоци. Со помош на економетриска анализа испитана е хипотезата за постоење на двојниот дефицит, користејќи VAR модел. За таа цел, спроведени се Гренџеровиот тест на каузалност, тестот на одговорот на импулсот, како и декомпозиција на варијансата. Исто така, испитана е стационарноста на сериите и бидејќи една од нив не е стационарна спроведена е и VECM анализа. Притоа, дојдовме до следниве резултати: постои каузална врска во правец од буџетскиот дефицит кон дефицитот на тековната сметка; зголемувањето на салдото на буџетската сметка во краток рок ќе доведе до зголемување на дефицитот на тековната сметка.

Користена литература

1. Aristovnik, A. and Zajc, K., (2001), Current Account Performance and Fiscal Policy: Evidence on the Twin Deficits in Central and Eastern Europe, *INFER, Annual Conference - Economics of Transition: Theory, Experience and EU Enlargement*.
2. Barro, R. J. (1989), The Ricardian approach to budget deficits. *Journal of Economic Perspectives*, 3(2), pp. 37–52.
3. Fidrmuc, J. (2003), The Feldstein–Horioka puzzle and twin deficits in selected countries, *Economic Change and Restructuring*, 36(2), pp. 135–152.

4. Ganchev, G.T., Stavrova, E. and Tsenkov, V. (2012), Testing the Twin Deficit Hypothesis: The Case of Central and Eastern Europe Countries, *International Journal of Contemporary Economics and Administrative Sciences*, Vol. 2, No. 1, pp. 1-21.
5. Herrmann, S. and Jochem, A., (2005), Determinants of Current Account Developments in the Central and East European EU Member States – Consequences for the Enlargement of the Euro Area, *Bundesbank, Discussion Papers, Series I: Economic Studies*, No 32.
6. Jošić, H. and Jošić, M. (2011), Dvostruki deficit ili dvostruka divergencija u Hrvatskoj?, *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, 9(2), pp. 1-16.
7. Kohler, M., (2005), Capital Mobility and Current Account Targeting in Central and Eastern European Countries, *Centre for European Economic Research (ZEW), Discussion Paper*, No. 05-51.
8. Sims, C. A. (1980), Macroeconomics and Reality, *Econometrica* 48, 1–48.
9. Vyashnyak, O., (2000), *Twin Deficit Hypothesis: The Case of Ukraine*, Kyiv: National University Kyiv, Mohyla Academy.

TWIN DEFICIT HYPOTHESIS: THE CASE OF MACEDONIA

Vesna Bucevska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics - Skopje

E-mail: vesna.bucevska@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The objective of this paper is to test the validity of the twin deficit hypothesis in Macedonia. To achieve this objective, we use quarterly data on Macedonia's budget and its current account deficit in the period 2005 Q1 - 2017 Q4 and apply the following econometrics methods: Granger causality, vector autoregressive (VAR), and a vector error correction model (VECM). A Granger causality test suggests the existence of causality between the budget and the current account deficits in terms of the budget deficit determining the current account one. The VAR and VECM models indicate that the relationship between these two deficits might be valid in the short- and in the long run.

Keywords: twin deficit, Granger causality, VAR, VECM, Macedonia

JEL classification: E62, F32, H62

И ЛИКВИДНОСТ И ПРОФИТАБИЛНОСТ – СЛУЧАЈОТ НА МАКЕДОНСКИОТ БАНКАРСКИ СЕКТОР

Проф. д-р Ѓорѓи Гоцков
Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет-Скопје,
gockovg@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Ликвидноста и профитабилноста се два значајни принципи во банкарското работење, кои најчесто се конфликтни и инверзно корелирани. Поради тоа банките се соочени со вечната дилема дали приоритет да дадат на сигурноста, односно ликвидноста за сметка на остварување на помала профитабилност или на профитабилноста за сметка на преземање на поголеми ризици и следствено креирање опасност по сигурноста и ликвидноста во нивното работење. Токму односот ликвидност – профитабилност во македонскиот банкарски сектор е предмет на истражување во овој труд. За таа цел, најпрво се истражува ликвидноста во македонскиот банкарски систем, како и во банкарските системи на неколку одбрани земји од регионот и Германија, кои треба да послужат како репер за извлекување на заклучоци за висината на ликвидноста во нашиот банкарски систем. Истата анализа се прави и за утврдување на висината на профитабилност на македонските банки. Анализата покажува дека македонскиот банкарски сектор се карактеризира и со висока ликвидност и со релативно висока профитабилност во споредба со анализираните земји. Тоа во добар дел противречи на бројните теоретски и емпириски истражувања кои укажуваат на конфликтната и негативна врска помеѓу овие два значајни принципи во банкарското работење. Трудот понатаму преку компаративна анализа настојува да идентификува одредени фактори кои ја детерминираат ваквата состојба во македонскиот банкарски сектор. Покрај анализа на нивото, трудот прави и динамичка анализа, со цел да го истражи ефектот од последната глобална финансиска криза врз индикаторите за ликвидност и профитабилност и да ја утврди отпорноста на банкарските сектори во земјите кои се предмет на анализа.

Клучни зборови: банка, ликвидност, профитабилност, ризик, нето каматна маргина

JEL класификација: E43, E51, G20, G21

Вовед - концептите за ликвидност и профитабилност

Едни од најзначајните принципи во современото банкарско работење се принципот за ликвидност и принципот за рентабилност/профитабилност. Банките главно работат со туѓи средства - депозитите на јавноста (првенствено на физичките лица) - поради што имаат обврска да ги вратат тие средства согласно со договорените рокови и услови. Но, банките вака прибраните средства од јавноста не ги чуваат во сефови, туку ги пласираат, односно инвестираат на различни начини (даваат кредити, купуваат хартии од вредност, купуваат основни средства, ги депонираат во други банки и сл.). Токму способноста на банката да ги подмири своите обврски кон депонентите согласно со договорените услови го означува принципот на ликвидност на банката. Односно ликвидноста е способност на банката да го финансира зголемувањето на средствата и да ги подмирува обврските што доспеваат, без притоа да претпри позначајни загуби (Basel Committee on Banking Supervision, 2008). Најликвидни средства со кои располагаат банките се готовината што ја имаат во благајна и средствата што ги имаат на своите сметки кај централната банка¹. Овие средства уште се нарекуваат суперликвидна актива, односно примарна резерва (Трпески, 2009). Сите останати средства со кои располагаат банките имаат помал степен на ликвидност кој зависи од времето и трошоците потребни истите да се претворат во готовина. Согласно со регулативата на НБРМ, ликвидносниот ризик се дефинира како „ризик што се јавува кога банката не може да обезбеди доволно парични средства за намирување на своите краткорочни обврски во моментот на нивно достасување, или да ги зголеми потребните средства со многу повисоки трошоци“. Притоа, за анализа на ликвидносниот ризик дефинирани се две категории на актива: (1) високоликвидна актива, која ги опфаќа паричните средства и салдата кај НБРМ, благајничките записи, пласманите во краткорочни хартии од вредност издадени од државата, депозитите по видување и депозитите преку ноќ кај странски банки, и (2) ликвидна актива, која ги опфаќа високоликвидната актива и краткоорочените депозити во странски банки² (НБРМ, 2011). Анализата на ликвидносниот ризик се врши

¹ Се мисли на износот на средства над обврската за задолжителна резерва пропишана од страна на централната банка.

² Во некои случаи во ликвидната актива дополнително се вклучуваат и вложувањата во домашни и

преку пресметка и следење на индикаторите за ликвидност: (а) учество на високоликвидната, односно ликвидната актива во вкупната актива, и (б) однос помеѓу високоликвидната, односно ликвидната актива и краткорочните обврски. За почитување на принципот на ликвидност не е заинтересирана само банката, туку сметка води и централната банка преку пропишување на најразлични коефициенти за одржување на минимална ликвидност. Ефикасното управување со ликвидносниот ризик значи одржување на оптимално ниво на ликвидни средства од страна на банката – преголемата ликвидност е придружена со пониска стапка на принос, а премалата ликвидност со опасност по стабилноста на банката. Покрај другото, тоа бара банката да го почитува принципот на сигурност, односно да ги инвестира прибраните средства во сигурни (малку ризични) проекти, за кои постои голема веројатност дека пласираните средства ќе се вратат.

Спротивно на принципот на сигурност, принципот на рентабилност/профитабилност бара банката да ги насочи средствата кон оние проекти кои носат највисока стапка на принос, односно во проекти кои носат повисок ризик од невраќање на средствата. Независно од прифатената стратегија за односот ликвидност-профитабилност, секоја банка настојува да оствари задоволителна стапка на принос, имајќи ја во предвид главната цел на секоја банка, а тоа е максимизирање на профитот. Анализата на профитабилноста на банката главно се врши преку пресметка и следење на показателите: стапка на поврат на просечната актива (ROAA) и стапка на поврат на просечниот капитал (ROAE). Банката треба да води сметка за висината на остварениот профит – високата прифитабилност е добра, но превисоката профитабилност може да биде опасна, особено ако потекнува од силната пазарна моќ на банката што може да доведе до нарушување на процесот на финансиска интермедијација помеѓу суфицитарните и дефицитарните субјекти (Garcia-Herrero et al., 2011). Од друга страна, ниската профитабилност на банката може да ги обесхрабри приватните субјекти да ги користат банкарските субјекти, што би предизвикало потреба од дополнителен капитал заради задоволување на регулаторните барања. Профитабилноста на банките зависи од голем број на (1) интерни фактори, како што се ефикасното управување со активата и пасивата на банката, ефикасното управување со трошоците и ризиците, и сл., и (2) екстерни фактори, како што се финансиската регулација, концентрацијата и конкуренцијата на пазарот и др. (Athanasoglou et al., 2005).

Врската ликвидност и профитабилност – преглед на литература

Бројните теоретски и емпириски истражувања од областа на профитабилноста и ефикасноста воработето на банките недвосмислено покажуваат дека ликвидноста е една од позначајните детерминанти која влијае врз профитабилноста. Преку линеарен регресионен модел тоа го имаат потврдено Short, 1979, Borke, 1989, Demirguc-Kunt at al., 2003, Goddard at al., 2004. Од аспект на природата на врската (позитивна или негативна) постојат различни видувања. Така, (Bourke, 1989) кој бил еден од првите кој ги испитувал внатрешните и надворешните детерминанти на профитабилноста на банките наоѓа докази за позитивна врска помеѓу ликвидните средства и профитабилноста во 90 банки во Европа, Северна Америка и Австралија за периодот од 1972-1981 година. За позитивна и значајна врска помеѓу ликвидноста и профитабилноста говори и истражувањето на (Kehinde, 2013) која користела податоци од десетте најзначајни банки во Нигерија во периодот од 2006 до 2010 година. Сепак, најголем број на истражувања потврдуваат дека постои инверзна поврзаност помеѓу ликвидноста и профитабилноста, потврдувајќи го сфаќањето дека држењето на ликвидни средства претставува опортунитетен трошок, што доведува до реализирање на понизок принос и со тоа негативно влијае врз профитабилноста на банката. Од бројните истражувања би ги издвоиле истражувањата на (Molyneux & Thornton, 1992) и (Goddard, Molyneux, & Wilson, 2004) кои наоѓаат значајна негативна врска помеѓу овие варијабли во европските банки кон крајот на 80-те години и средината на 90-те години од минатиот век. Според студијата на (Eichengreen & Gibson, 2001) директна е врската помеѓу ликвидноста и профитабилноста - што помалку ликвидни средства, толку повисока профитабилност. Истата негативна врска била потврдена и од (Guru, Statunton, & Balashanmugam, 1999) кои ги истражувале детерминантите на профитабилноста на комерцијалните банки во Малезија. Тие покажале дека ликвидните средства често пати се поврзуваат со пониски приходи. Оттука високи нивоа на ликвидни средства се очекува да бидат поврзани со пониска профитабилност. Исто така и студијата на (Barth, Nolle, Phumiwasana, & Yago, 2003) направена на примерок од 2300 банки од 55 земји покажува дека ликвидноста има негативна и силна врска со профитабилноста, при што во пресметките ликвидноста ја изразуваат како однос на ликвидни средства и вкупна актива. Друга студија која го користи соодносот на ликвидни средства во вкупната актива е проучување на (Demirguc-Kunt, Leaven, & Levine, 2003) кои врз основа на податоци од 1400 банки од 72 земји покажуваат дека ликвидните средства се поврзани со пониски нето каматни маржи, односно преку пласирање на своите средства во високо ликвидни хартии од вредност не може да се оствари значаен приход

од камата и според тоа постои негативна врска помеѓу овие хартии од вредност и профитабилноста на банките.

Интересни заклучоци од истражување на оваа врска има поранешниот гувернер на ФЕД кој укажува дека профитабилноста е подобра во банките кои чуваат ликвидни средства, меѓутоа, постои точка во која одржувањето на понатамошни ликвидни средства ја намалува профитабилноста на банките (Bernanke, 2008).

Ликвидноста и профитабилноста во македонскиот банкарски сектор наспроти одбрани земји – компаративна анализа

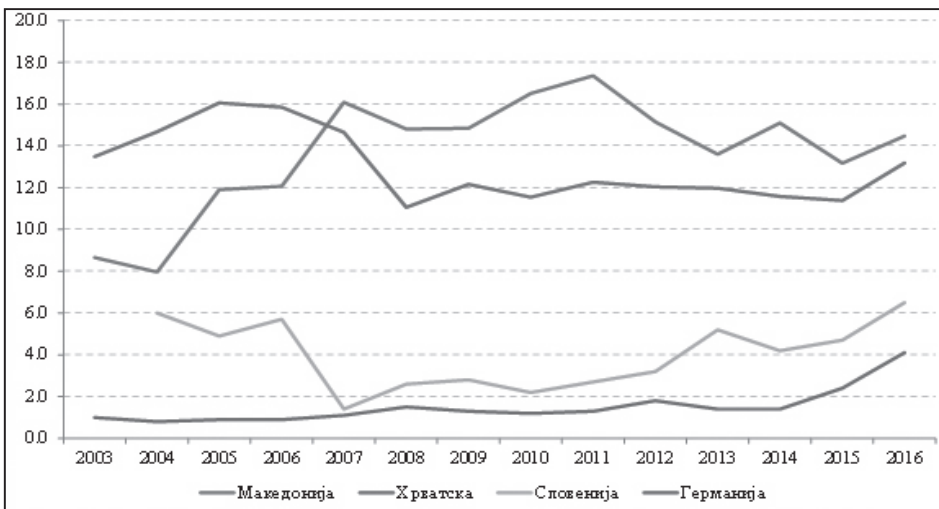
Податоци и метод на истражување

Ликвидноста и профитабилноста на банкарскиот сектор ќе бидат истражувани преку квантитативни компаративни анализи, кои треба да го утврдат нивото и трендот во движењата на овие значајни банкарски варијабли во македонскиот банкарски сектор. За таа цел се користат податоци за показателите за ликвидноста – првенствено за учеството на суперликвидната актива во вкупната банкарска актива – и показателите за профитабилноста – првенствено за стапката на поврат на просечната актива. Како извор на податоци за македонскиот банкарски сектор се користат статистичките извештаи и бројните публикации кои ги изготвува и објавува НБРМ. При споредбата како репер земји се земени Хрватска, Словенија и Германија, кои треба да послужат како основа за утврдување на релативно високото ниво на ликвидност и профитабилност на македонскиот банкарски сектор. Како извор на податоци за банкарските варијабли на овие земји се користени интернет страниците на централните банки (првенствено консолидираните биланси за состојба за останатите депозитни институции), базата на податоци на Светска банка и базата на податоци на ММФ. Притоа, користени се годишни податоци за периодот 2003-2016 година, при што ваквиот период е избран со цел да се утврдат нивото и движењата на ликвидноста и профитабилноста во банкарските сектори пред и по последната глобална финансиска криза. Од мноштвото индикатори за ликвидноста и профитабилноста на банкарскиот сектор се избрани учеството на суперликвидната актива во вкупната банкарска актива и стапката на поврат на просечната актива (пред оданочување), бидејќи за нив постојат методолошко споредливи податоци за земјите кои се предмет на анализа.

Анализа на ликвидноста

Македонскиот банкарски систем во изминатите 15 години се карактеризира со вишок на ликвидност, што детерминира главен инструмент на монетарната политика што ја води НБРМ да бидат аукциите на благајнички записи, односно инструмент со кој се повлекува, а не креира ликвидност во банкарскиот систем. Ова е различно од практиката на најголемиот број на централните банки (особено на практиката на централните банки на развиените земји), каде вообичаено главни инструменти се оние со кои се креира ликвидност во банкарскиот систем. Високата ликвидност во македонскиот банкарски сектор се потврдува доколку се направи компаративна квантитативна анализа на индикаторите за ликвидност. На графиконот 1 е прикажано учеството на суперликвидната актива во вкупната актива на банкарските системи на одбрани земји за периодот 2003-2016 година. Најголема вредност овој индикатор има во Македонија, со просечна вредност од околу 14%, што е повисоко во споредба со Хрватска (со просечна вредност од околу 13%) и значително повисоко во споредба со Словенија (просечна вредност од околу 4%) и Германија (со просечна вредност од 1,5%). Генерално банкарските системи во развиените земји имаат пониски вредности на овој индикатор, што се должи на порационалното и поефикасно управување со ликвидноста.

Графикон 1 Ликвидноста во банкарските системи на одбрани земји (во %)



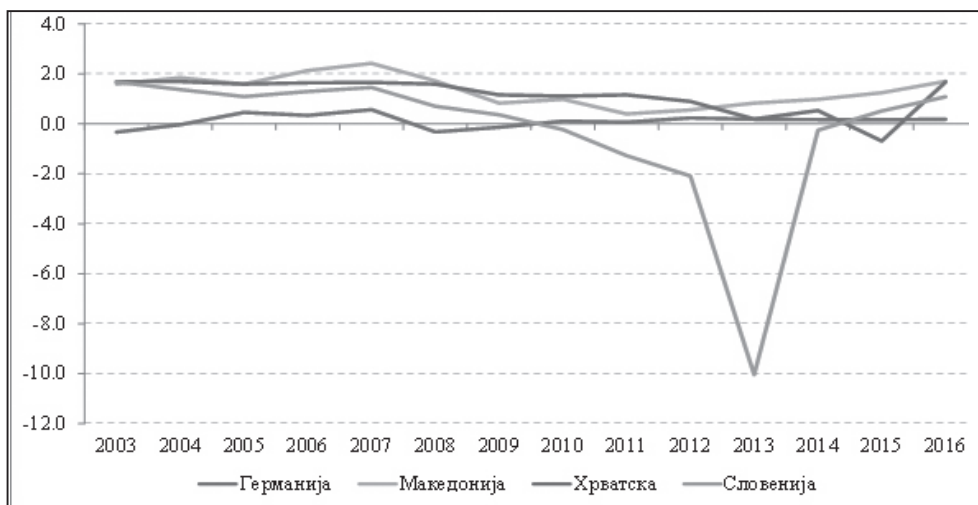
Извор: НБРМ, Светска банка, ММФ, централни банки на анализираните земји

Динамички анализирано, банкарскиот систем во Македонија особено високи вредности на овој најтесно дефиниран ликвидносен индикатор остварува во периодот по глобалната финансиска криза. Исто така, за разлика од Хрватска и Словенија, кои се соочија со намалување на ликвидноста за време на финансиската криза, банкарскиот сектор во Македонија ја задржа високата вредност на ликвидност и не претрпе никакви последици. Во последните неколку години во речиси сите поразвиени економии е присутна тенденција на зголемување на ликвидноста во банкарските системи под притисок на заострените ликвидносни барања согласно со меѓународните Базелски стандарди за супервизија.

Анализа на профитабилноста

Покрај со висока ликвидност, македонскиот банкарски сектор се карактеризира и со релативно задоволителна профитабилност. На графиконот 2 се презентирани податоци за профитабилноста во банкарските системи на неколку одбрани земји, мерени преку стапката на поврат на просечната актива (ROAA) за периодот 2003-2016 година. Податоците покажуваат дека најголема профитабилност во анализираниот период има Македонија (со просечна вредност на ROAA од 1,4%), следена од Хрватска (со просечна вредност на ROAA од 1,1%).

Графикон 2 Профитабилноста во банкарските системи на одбрани земји (ROAA, во %)



Извор: НБРМ, Светска банка, ММФ, централни банки на анализираните земји

Покрај релативно највисоката вредност, стапката на поврат на активата во банкарскиот систем на Македонија се карактеризира и со релативно стабилни вредности – стандардната девијација во анализираниот период изнесува 0,5. Исто така, евидентно е дека македонскиот банкарски систем беше најмалку погоден од глобалната финансиска криза: беше регистрирано релативно мало намалување на стапката на поврат на активата и тоа намалување траеше релативно кратко. За разлика од македонскиот банкарски систем, банкарските системи на останатите земји кои се предмет на анализа, беа многу повеќе погодени од кризата, бележејќи позначајни намалувања во нивната профитабилност (во одредени години дури и загуба). Карактеристична е и перманентно повисоката вредност на стапката на профитабилност во помалку развиените земји (Македонија, Хрватска) во споредба со банкарските системи на поразвиените економии (Германија).

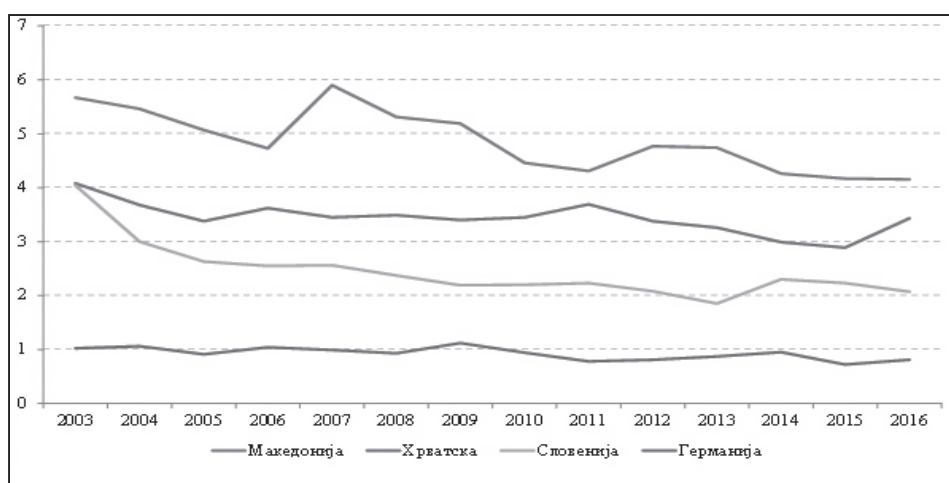
И профитабилност и ликвидност! – некои објаснувачки фактори

Од направената компаративна квантитативна анализа може да се заклучи дека македонскиот банкарски систем се карактеризира истовремено и со висока ликвидност и со релативно висока профитабилност. Тоа во добар дел противречи на бројните теоретски и емпириски истражувања кои укажуваат на конфликтната и негативна врска помеѓу овие два значајни принципи во банкарското работење. Односно, во случајот на македонскиот банкарски систем високата ликвидност не влијае ограничувачки на неговата профитабилност. Ова особено важи за периодот пред кризата (2003-2007 година), кога зголемувањето на ликвидноста не предизвика намалување на профитабилноста, но и во подоцнежниот период, кога високата ликвидност беше следена со зголемување на профитабилноста. Еден од објаснувачките фактори за ваквата состојба е нето-каматната маргина, која се пресметува како однос помеѓу нето-каматните приходи и каматносноста актива на банките. Податоците на графикон 3 јасно покажуваат дека македонскиот банкарски сектор се карактеризира со релативно високи нето-каматни маргини во анализираниот период. Така, просечната нето-каматна маргина во македонскиот банкарски сектор изнесува 4,9%, што е значително повисока во однос на банкарскиот сектор на Хрватска (3,4%), Словенија (2,5%) и Германија (0,9%). Во услови на низок степен на финансиска интермедијација³ (Македонија 74%, Германија 250%, Хрватска 120%, Словенија 100%), релативно повисоката нето-каматна маргина во македонскиот банкарски сектор се должи на повисоката разлика во активните и пасивните каматни

3 Степенот на финансиска интермедијација се мери како однос на вкупната актива на банкарскиот систем и БДП.

стапки. Во другите банкарски системи, особено во развиените земји, профитабилноста во најголем дел произлегува од високиот обем на каматоносна актива (кредити, хартии од вредност), додека разликата помеѓу активните и пасивните каматни стапки е значително помала. Тоа се должи на поголемата ефикасност, но и конкурентност на банкарските системи во тие земји. Со други зборови, сè уште високите каматни стапки (во услови кога каматните стапки на светско ниво се на историски најниски нивоа) укажуваат на слабата ефикасност и конкурентност во македонскиот банкарски систем. Недоволната конкурентност во македонскиот банкарски сектор се потврдува и преку податоците за концентрацијата на банкарските системи, мерени преку учеството на активата на трите најголеми банки во вкупната актива на банкарскиот сектор и преку Herfindahl-Hirschman индексот, кои покажуваат релативно високи вредности и укажуваат на висока концентрација во нашиот банкарски сектор.

Графикон 3 Нето-каматна маргина во банкарските системи на одбрани земји (во %)



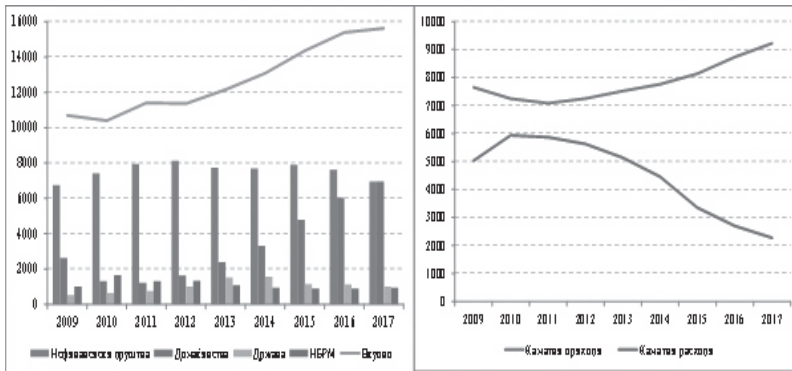
Извор: НБРМ, Светска банка, ММФ, централни банки на анализираните земји

Анализата на ставките од билансот на успех на македонските банки покажува дека најголем дел од добивката произлегува од нето приходите од камата (прилагодено учество помеѓу 35-40%), додека нето приходите од провизии учествуваат со околу 10%. Секторски анализирано, вообичаено најголем дел од нето-каматните приходи произлегува од нето-каматните приходи од нефинансиските друштва. Но, во последниве 5 години присутна е изразена тенденција на зголемување на нето-

каматните приходи од домаќинствата, при што во 2017 година дојде до изедначување на нето-каматните приходи што ги остваруваат банките од овие два сектори (Графикон 4). Со други зборови, зголемената профитабилност во македонските банки во последниве години речиси во целост е детерминирана од нето-каматните приходи од домаќинствата. Ова кореспондира со позначителното насочување на македонските банки кон кредитирање на домаќинствата. Имено, во периодот 2010-2017 година кредитите на домаќинството се зголемени за дури 87%, наспроти зголемувањето од 34% на кредитите на нефинансиските друштва. Односно, порастот на кредитите на домаќинствата објаснува 62% од вкупниот пораст на кредитите на македонските банки.

Графикон 4 Нето-каматни приходи на македонските банки (во милиони денари)

(по сектори) (домаќинства)



Извор: НБРМ, Биланс на успех на банки

Зголемувањето на нето-каматните приходи на домаќинствата произлегува од значително намалените каматни расходи кон домаќинствата, при истовремено зголемени каматни приходи од истиот сектор (Графикон 4). Така, каматните расходи кон домаќинството во последните 5 години се намалени за околу 60%, додека каматните приходи се зголемени за околу 30%. Намалувањето на каматните расходи се должи на позначителното намалување на каматните стапки на депозитите на населението – намалување за 6-7 процентни поени во последниве 7 години. Од друга страна, каматните стапки на кредитите се намалени за 4-5 процентни поени во истиот период. Тоа предизвика не само задржување на каматната маржа (разлика помеѓу активните и пасивните каматни стапки), туку и нејзино зголемување, особено кај долгорочната каматна маржа во односите со домаќинствата (за повеќе од 2 процентни поени во анализираниот период).

Во насока на одржување на висока ликвидност и профитабилност влијае и одржувањето на релативно повисоки каматни стапки на благајничките записи што ги издава НБРМ, што условува приходите што ги остваруваат македонските банки по овој оснос да учествуваат со 4-7% во вкупните каматни приходи на банките во последниве 6-7 години. Каматната стапка на благајничките записи (кои се со рочност од еден месец) во периодот 2011-2018 година се одржува на ниво од 3-4% годишно, што е релативно високо, имајќи предвид дека каматната стапка на краткорочните депозити во македонските банки во истиот период бележи намалување од 5% на 1,5% (депозитите по видување носат нулта каматна стапка).

Слично учество имаат и нето-каматните приходи од државата, што се должи на одржувањето на релативно повисоки каматни стапки на државните хартии од вредност и позначајното инвестирање во овие хартии од вредност од страна на македонските банки во последниве неколку години.

Заклучок

Една од главните карактеристики на македонскиот банкарски систем е постоењето на вишок на ликвидност, што, за разлика од практиката на најголем број на централни банки, детерминира главен инструмент на монетарната политика да биде инструмент со кој се повлекува, а не креира ликвидност во банкарскиот систем. Високата ликвидност во македонскиот банкарски сектор е потврдена преку квантитативна компаративна анализа на индикаторите за ликвидност. Вредноста на најтесно дефинираниот индикатор на ликвидност не само што е најголема во случајот на македонските банки, туку е особено висока во периодот по глобалната финансиска криза. Покрај со висока ликвидност, македонскиот банкарски сектор се карактеризира и со релативно задоволителна профитабилност. Компаративната анализа покажа дека македонскиот банкарски сектор има најголема профитабилност, пресметана преку просечната стапка на поврат на активата (ROAA). Релативно повисоката и стабилна вредност на овој индикатор покажува дека македонскиот банкарски систем беше најмалку погоден од глобалната финансиска криза. Од направената квантитативна компаративна анализа може да се заклучи дека македонскиот банкарски сектор се карактеризира истовремено и со висока ликвидност и со релативно висока профитабилност, што е во спротивност со бројни теоретски и емпириски истражувања кои укажуваат на конфликтната и негативна врска помеѓу овие два банкарски индикатори. Тоа особено се потврдува во периодот пред кризата, кога зголемувањето на ликвидноста не предизвика намалување на профитабилноста, но и во подоцнежниот

период, кога високата ликвидност беше следена со зголемување на профитабилноста.

Во објаснување за ваквата состојба анализирани се неколку фактори. Компаративната анализа на нето-каматната маргина покажа дека македонскиот банкарски сектор има најголема вредност на овој показател. Во услови на низок степен на финансиска интермедијација, релативно повисоката нето-каматна маргина во македонскиот банкарски сектор се должи на повисоката разлика во активните и пасивните каматни стапки (а не на значителен обем на каматносна актива). Тоа укажува на сè уште слабата ефикасност и конкурентност во македонскиот банкарски систем, што се потврдува и преку податоците за концентрацијата во банкарскиот сектор.

Анализата на билансот на успех на македонските банки покажува дека најголем дел од добивката произлегува од нето приходите од камата, при што во последните неколку години е регистрирано значително зголемување на нето каматните приходи од домаќинствата. Со тоа, зголемената профитабилност во македонските банки во последните години речиси во целост е детерминирана од нето-каматните приходи од домаќинствата, што кореспондира со позначителното насочување на македонските банки кон кредитирање на домаќинствата. Зголемувањето на нето-каматните приходи на домаќинствата произлегува од позначителното намалување на пасивните каматни стапки во споредба со намалувањето на активните каматни стапки. Како фактори кои влијаат врз профитабилноста се и одржувањето на релативно повисоки каматни стапки на благајничките записи на НБРМ и на државните хартии од вредност.

Користена литература

1. Athanasoglou, P., Brissimis, S., & Delis, M. (2005), Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability, *MPRA Paper No. 32026*.
2. Barth, J., Nolle, E., Phumiwasana, T., & Yago, G. (2003), A cross-country analysis of the bank supervisory framework and bank performance, *Journal Financial Markets, Institutions & Instruments*, 12(2), 67-120.
3. Basel Committee on Banking Supervision (2008), Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision, *Bank for International Settlements*, 44p.
4. Bernanke, B. S. (2008), Liquidity Provision by the Federal Reserve, Risk Transfer Mechanisms and Financial Stability Workshop, Basel, Switzerland.

5. Bourke, P. (1989), Concentration and other determinants of bank profitability in Europe, North America and Australia, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 13, No1.
6. Demircuc-Kunt, A., Leaven, L., & Levine, R. (2003), The impact of bank regulations, concentration and institutions on bank margins, *World Bank, Washington, USA, Policy Research Working Paper (3030)*.
7. Eichengreen, B., & Gibson, H. (2001), Greek banking at the dawn of the new millennium, *CERP Discussion Paper*.
8. Garcia-Herrero, A., Gavila, S., & Santabarbara, D. (2009), What explains the low profitability of Chinese banks? , *Journal of Banking&Finance*.
9. Goddard, J., Molyneux, P., & Wilson, J. (2004), The profitability of European Banks: a cross-sectional and dynamic panel analysis, *The Manchester school* 72 (3), 363-381.
10. Greuning, H., & Baratnovic, S. (2004), Analysis and risk management banking, Bucharest: *Irecson Publishing House*.
11. Guru, B., Statunton, J., & Balashanmugam, B. (1999), Determinants of commercial bank profitability in Malaysia, *Paper presented at the Proceedings of the 12th Annual Australian Finance and Banking Conference*, Sydney, Australia.
12. Kehinde, O. (2013), An Empirical Investigation of the Liquidity-Profitability Relationship in Nigerian Commercial Banks, *Journal of Economics and Sustainable Development*, Vol.4, No 6.
13. Molyneux, P., & Thornton, J. (1992), The determinants of European bank profitability: a note, *Journal of Banking and Finance*, 16, 1173-1178.
14. НБРМ, Годишни извештаи, разни изданија.
15. НБРМ, Одлуки и упатства од областа на супервизијата, разни изданија.
16. Nwaezeaku, N. (2006), Theories and Practice of Financial Management, Owerri: *Ever Standard Publishing*.
17. Short, B. (1979), The relation between commercial bank profit rates and banking concentration in Canada, Western Europe and Japan, *Journal of Banking and Finance*, 3, 209-219.
18. Трпески, Љ. (2009), *Банкарство и банкарско работење*, Скопје: АД Скенпоинт.

LIQUIDITY AND PROFITABILITY - THE CASE OF MACEDONIAN BANKING SECTOR

Gjorgji Gockov, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics – Skopje,
gockovg@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Liquidity and profitability are two important principles in banking, which are often conflicting and inversely correlated. Therefore, the banks are faced with the eternal dilemma - whether priority is to be given to stability (liquidity) while achieving lower profitability or to profitability on account of taking bigger risks and consequently creating a danger to the stability and liquidity of their operations. The subject of research in this paper is exactly the liquidity – profitability ratio in the Macedonian banking sector. For that purpose, the liquidity in the Macedonian banking system is first investigated, followed also by an analysis of the liquidity in the banking systems of several selected countries in the region and Germany, which should serve as a benchmark for drawing conclusions about the level of liquidity in our banking system. The same analysis is conducted to determine the level of profitability of Macedonian banks. The analysis shows that the Macedonian banking sector is characterized by high liquidity and relatively high profitability compared to the countries analyzed. This is in part contradictory to the numerous theoretical and empirical studies that point to the conflicting and negative relationship between these two important principles of banking operations. Through a comparative analysis, the paper further tries to identify certain factors that determine this situation in the Macedonian banking sector. In addition to analyzing the level, this paper also performs a dynamic analysis, in order to investigate the effect of the last global financial crisis on the liquidity and profitability indicators and to determine the resilience of the banking sectors in the countries subjected to this analysis.

Keywords: bank, liquidity, profitability, risk, net interest margin

JEL classification: E43, E51, G20, G21

ДИНАМИЧНИОТ РАЗВОЈ НА ЧОВЕЧКИОТ КАПИТАЛ И ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО

Проф. д-р Стојан Дебарлиев
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
stojan.debarliev@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Постои значителна дискусија поврзана со важноста од промовирање на претприемништвото во насока на стимулирање на економскиот развој и креирањето работни места. Сепак, факторите кои ја одредуваат одлуката на поединецот да започне потфат сè уште не се сосема јасни. Во литературата сè повеќе истражувачите во областа на претприемаштвото се заинтересирани за односите поврзани со човечкиот капитал. Притоа, истиот најчесто подразбира голем дел на компоненти, како што пред сè се знаењето, способностите и наобразбата. Во таа смисла континуирано се наметнува потребата да се разјасни улогата на човечкиот капитал во обликувањето на личната одлука за отпочнување на претприемнички потфат. Трудот се обидува да придонесе за пополнување на овој јаз преку емпириски засновани сознанија за односот помеѓу човечкиот капитал и претприемничките намери. Целта на истражувањето е да утврди на кој начин човечкиот капитал, односно резултатите добиени од инвестициите во човечкиот капитал, преточени во знаење, вештини, способности и компетентност, влијаат врз претприемничките намери на поединците. Истражувањето беше спроведено во периодот од март до јуни 2018 година, помеѓу студенти на прв циклус студии на Економскиот факултет во Скопје. Добиените резултати покажуваат постоење на статистички значајна позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничкиот начин на размислување, претприемничкото знаење и образовната мотивација и поддршка на студентите. Резултатите од трудот ги потврдија претпоставките за зависноста помеѓу претприемничките намери и човечкиот капитал.

Клучни зборови: човечки капитал, инвестиции во човечки капитал, претприемнички намери, претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење

JEL класификација: L26, J24

ВОВЕД

Полето на претприемништво континуирано расте и значително се развива во последниве години во сите европски земји, со извонредни достигнувања во истражувачки рамки, како и методологиите што се користат. Напредокот во полето на претприемништво не е само базиран на размената на идеи и нови анализи во истражувачката заедница. Истиот е поттикнат и поддржан од зголеменото присуство на претприемништвото во политичките агенди и бизнис заедниците низ цела Европа, со што дополнително се засилува дијалогот меѓу истражувачите и заедницата заинтересирана за практиката.

Кон крајот на дваесеттиот век, претприемништвото се појави како клучна точка на агендата на креаторите на економската политика низ цела Европа, како за одредени земји, така и за ЕУ (Европската комисија, 1999). Детерминантите кои го стимулираат или го попречуваат претприемништвото може да се разгледуваат на многу различни нивоа. Влијанието на претприемничката активност во економијата на развиените земји, како и во земјите во развој, е силно изразено и согледано повеќекратно (Aidis, 2005). Значење на претприемништвото за економските системи е повеќе од евидентно, но сепак емпириски базираното знаење за претприемништвото, кое е сфатено како процес, сè уште е многу ограничено (Ripsas, 1998). Па така различните, пред сè социјални процеси, кои можат да ја зголемат способноста да се препознаат или искористат можностите се сè уште во голема мера непознати. Истовремено улогата на образованието, вклучувајќи ги крајните ефекти во однос на развојот на когнитивните способности за евалуација на можностите, е сè уште недефинирана. Понатаму поради различните образовни и социјални ресурси, кои им стојат на располагање на индивидуите, не е целосно детерминирано дали и како тие влијаат на способноста да се препознаат можностите, а уште повеќе да се впуштат во истите.

Многу студии ја подржуваат улогата на намерите во однос предвидливоста на однесувањето, а со оглед на карактеристиките на моделите, за да се обезбеди соодветна емпириска анализа и корисни резултати, ситуацијата треба да се анализира пред да настане претприемачкото однесување (Noel, 2002). Во таа смисла истражувањето подразбира примерок кој е составен од студенти кои сè уште се на почетокот на нивниот професионален развој и немаат прецизна одлука за тоа како би сакале да се развиваат.

Истражувачите на полето на претприемништвото го идентификуваат човечкиот капитал, организацискиот капитал и физичкиот капитал како критични фактори во контекст на успехот или неуспехот на новиот потфат (Barney, 1991). Па така направено

е едно разграничување во делот на човечкиот капитал и на кој начин истиот има вредност за компанијата. Во основа се прави дистинкција помеѓу инпутите или инвестициите поврзани со образовните процеси и резултатите од истите кои се т.н. „актива“ или ресурси со кои се здобиле индивидуите низ образовните процеси.

Целта на истражување на овој труд е да утврди на кој начин човечкиот капитал, односно резултатите добиени од инвестициите во човечкиот капитал, преточени во знаење, вештини, способности и компетентност, влијаат врз претприемничките намери на поединците.

ПРЕГЛЕД НА ЛИТЕРАТУРАТА

Претприемништвото се смета за процес кој се појавува низ времето, а тоа подразбира дека бара време за да се развие. (Bygrave, 2003). Современите дефиниции за претприемништво или разграничувања на претприемничкото истражување се фокусираат на појавата (Shane & Venkataraman, 2000). Предлогот е дека истражувањето за претприемништво треба да се занимава со феномени во рана фаза, како што се откривањето и преземање на можностите, или тоа како се појавуваат нови организации. Во литературата за претприемачката едукација (Pittaway & Core, 2007) наведени се значајни позитивни врски помеѓу претприемничкото образование и обука и различни резултати или аутпути поврзани со човечки капитал, како и резултатите во делот на претприемништвото. Теоријата за човечкиот капитал предвидува дека индивидуите или групите кои поседуваат повисоки нивоа на знаење, способности и компетентност постигнуваат поголеми резултати, односно аутпути, во споредба со оние со пониски нивоа (Ployhart & Moliterno, 2011). Уште повеќе се прави едно разграничување помеѓу целосно времето и ангажманот поминат во процесот на формално образование, и аутпутот во насока на вредноста од тоа образование. Во таа смисла, овој труд се занимава со вештините, способностите, знаењето и компетентноста на одредена индивидуа и колку целосно ова влијае на намерата да се впушти во одреден претприемнички потфат. Постојат повеќе студии што ги применуваат и интегрираат теоретските моделите поврзани со формирањето на намерата, во обид да ја објаснат одлуката за започнување на фирма. Особено, применливоста на пристапот поврзан со т.н. планирано однесување (Ajzen, 1991) кон претприемништвото е постојано присутна. Голем број на студии се обиделе да ги објаснат факторите и променливите кои ја објаснуваат намерата. Оваа само дополнително го потврдува засилениот интерес кон когнитивните модели во насока на појаснување на процесите и појавите поврзани со претприемништвото.

Претприемнички намери

Претприемничките намери се сметаат за првата фаза или првиот чекор кој го обезбедува процесот на креирање на бизнис. Одлуката да стане претприемач може да се смета за доброволна и свесна (Krueger et al., 2000), па во таа смисла намерата се согледува како еден од централните елементи кои можат да го антиципираат идното однесување. Во рамките на 80-те и 90-те, се развиваат 6 главни модели кои ги согледуваат претприемничките намери. Тоа се моделот на претприемничкиот настан (Sharpe, 1982), теоријата на планирано однесување (Ajzen, 1991), ставовите на претприемничка ориентација (Robinson, Stimpson, Huefner, & Hunt, 1991), базниот модел на намери, (Krueger & Carsrud, 1993), моделот на претприемнички потенцијал (Krueger & Brazeal, 1994) и моделот на Давидсон (Davidsson, 1995). Социо-психолошките студии претпоставуваат дека намерата е единствениот најдобар индикатор за фактичкото однесување (Bagozzi, Baumgartner, & Yi, 1989).

Човечкиот капитал

Ефективно формирање на човечкиот капитал во делот на претприемништвото преку образованите процеси и обуки сè повеќе е во фокусот на националните економи широм светот. Сè поголем е бројот на истражувачите насочени кон претприемништвото кои ставаат акцент на односот помеѓу човечкиот капитал и претприемничките резултати кај поединецот, групите и организациите. Теоријата за човечкиот капитал тврди дека знаењето им овозможува на поединците да ги зголемат своите когнитивни способности, што доведува до попродуктивна и поефикасна потенцијална активност (Mincer, 1974). Притоа, иницијално теоријата поврзана со човечкиот капитал била формирана на претпоставката дека луѓето имаат намера да обезбедат соодветна компензација за нивната инвестиција во човечкиот капитал (Becker, 1964).

Литературата идентификува две теоретски перспективи кои тврдат дека претприемничкото образование е позитивно поврзано со претприемничките намери: (1) теоријата за човечкиот капитал (Becker, 1975) и (2) претприемачката само-ефикасност (Chen, Greene, & Crick, 1998). Уште од самиот почеток се смета дека човечкиот капитал е најтесно поврзан со знаењето, способностите и вештините, кои произлегуваат од т.н. инвестиции во човечкиот капитал. Притоа, самиот човечки капитал е резултатот добиен од инвестициите во човечкиот капитал. Па така човечкиот капитал не е само резултат на формалното образование, туку вклучува искуство и практично учење кое се одвива на работното место, како и неформално образование, како што се специфични

курсеви за обука кои не се дел од традиционалните формални образовни структури. Динамичниот поглед кон човечкиот капитал за полето на претприемништвото ги разгледува односите меѓу инвестицијата во човечкиот капитал, кои се влезови или инпути, како што се времето и парите потрошени за следење на одреден курс за претприемништво; потоа т.н. средства или резултати поврзани со човечкиот капитал, кои се претставени низ способностите што може да произлезат од инвестиции, како што се знаења и вештини; и резултатите од претприемништвото, како што е и започнување или развој на нов бизнис. (Martin, et al., 2013). Во однос на средствата поврзани со човечкиот капитал најчесто се вклучуваат елементи како што се знаењето, вештините, способностите, како и перцепцијата поврзана се разбира со претприемаштвото. Анализите спроведени од страна на истражувачите јасно ја истакнуваат важноста на дистинкцијата помеѓу инвестициите во човечкиот капитал од една страна и средствата, односно вредноста која се добива од таа инвестиција. Ова подразбира дека со инвестицијата во човечки капитал се добива трајна вредност со што се менува традиционалниот статичен пристап кон човечкиот капитал кој се мери преку фиксен обем на знаење, способности и искуства кој во основа е најприсутен помеѓу научната литература (Davidsson & Honig, 2003).

Претприемничко знаење

Спознавањето како поединците кои се движат низ разни пречки во најраните фази на претприемничката активност останува ограничено. Многу луѓе кои го започнуваат процесот на отпочнување на нов бизнис се судруваат со неуспех, додека други се доста успешни. Одредени автори тврдат дека знаењето е најважниот ресурс во создавањето на конкурентна предност (Boer et al. 1999). Образовниот процес обезбедува клучни можности за запознавање на студентите со претприемништвото како опција за кариера и понуда на алтернативни перспективи во однос на професионалната ориентација. Општо може да се детерминира дека различните елементи со кои индивидуите се поврзани, почнувајќи од социјалниот контекст, образовниот, економскиот, технолошкиот и политичкиот силно влијаат на развојот на вештините, знаењата и ставовите на младината кои ги прават поконкурентни на пазарите на труд и попродуктивни граѓани, без оглед на финалниот избор во однос на професијата. Во рамките на оваа дискусија се вклучуваат елементи поврзани со претприемничкиот начин на размислување, претприемничкото знаење и на крајот поддршката во рамките на образовните процеси. Притоа, првите два се ориентирани интерно кон самата индивидуа, додека мотивацијата е екстерно повеќе насочена кон

образовниот процес и колку истиот влијае позитивно за поттикнување на претприемничката ориентација.

МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕ

Аналитички метод

Методот Pearson product-moment correlation се користи за да се одреди силата и насоката на линеарниот однос помеѓу степенот на претприемнички намери и три димензии, односно индикатори за мерење на резултатите од претприемничкото образование и доедукација: претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење и образовна мотивација и поддршка. Овој метод, односно тест генерира коефициент наречен коефициент на корелација на Пирсон, и тој коефициент ја мери силата и насоката на линеарната врска помеѓу две континуирани променливи. Неговата вредност може да варира од -1 за совршена негативна линеарна врска до +1 за совршена позитивна линеарна врска. Со оглед на тоа што примерокот не ја задоволуваат целосно претпоставката за нормална дистрибуција на податоците и покрај тоа што овој метод се смета за „робустен“ во однос на нарушување на претпоставката за нормалноста на дистрибуцијата на податоците, сепак во анализите беше употребен и методот Spearman's rank-order correlation за да се потврди и зајакне валидноста на резултатите и заклучоците добиени со параметарските или непараметриски методи.

Примерок за истражување

Истражувањето беше спроведено во периодот од март до јуни 2018 година, помеѓу студенти на прв циклус студии на Економскиот факултет во Скопје. Бидејќи целта на ова истражување е да се стави поголем фокус на претприемачите мотивирани од можности, како потенцијални идни претприемачи, студентската популација е избрана за истражувачки примерок. Практично, невработените лица, што е случај со поголемиот дел од студентската популација, имаат пониски опортунитетни трошоци за стартување на бизнис, отколку вработените лица и со тоа се зголемува шансата да станат претприемачи од можност отколку од нужност, каков што е случајот кај вработената популација (Furdas and Kohn, 2010).

Од дистрибуираните прашалници беа собрани 420 одговори. По исклучувањето на некомплетните прашалници големината на примерокот се намали на 398 одговори. Примерокот го сочинуваат студенти од

сите четири години на студирање на прв циклус студии. Особено се водеше сметка во истражувањето да учествуваат студенти кои слушале и студенти кои не слушале предмети поврзани со претприемништвото. Големината на примерокот даде можност да се соберат одговори од испитаници со различни демографски и социолошки карактеристики што е особено важно за извлекување на значајни заклучоци во врска со предметот на истражувањето.

Прашалник и мерни скали

Прашалникот опфаќа неколку секции кои се однесуваат на претприемничките намери на испитаниците, мерени според методологијата на Liñán и Chen (2009); одредени демографски карактеристики на испитаниците; и прашања поврзани со трите димензии, односно индикатори за мерење на резултатите од претприемничкото образование и доедукација: претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење и образовна мотивација и поддршка.

Претприемничките намери се пресметуваат како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следните шест искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Подготвен/а сум да сторам сè за да бидам претприемач
2. Ќе вложам голем напор за да започнам и да водам сопствен бизнис
3. Јас многу сериозно размислувам да започнам сопствен бизнис
4. Решен/а сум да започнам нов бизнис во иднина
5. Моја професионална цел е да станам претприемач
6. Имам цврста намера да започнам нов бизнис во текот на животот

Претприемничкиот начин на размислување се пресметува како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следните осум искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Јас сум често првиот кој предлага решение за одреден проблем
2. Се обидувам сè додека не го најдам решението на проблемот
3. Гледам можности онаму каде другите гледаат проблем
4. Убеден/а сум ќе успеам во животот
5. Кога се трудам, генерално успевам
6. Ги завршувам задачите успешно
7. Во целост сум задоволен/на со себе
8. Чувствувам дека може да одлучам што ќе се случува во мојот живот

Претприемничкото знаење се пресметува како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следниве три искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Улогата која претприемачите ја имаат во нашето општество
2. Постоенето различни причини за започнување бизнис (социјално претприемништво, работење за профит, да се биде независен)
3. За тоа дека одредени бизнис идеи функционираат, одредени не функционираат

Образовната мотивација и поддршка се пресметува како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следниве девет искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Да размислувам креативно
2. Да предлагам нови идеи
3. Да ги трансформирам идеите во конкретни активности
4. Да креирам бизнис
5. За значењето на претприемачите во општеството
6. Како да евалуирам бизнис идеја
7. Професорите ме поттикнуваат да учествувам во дополнителни активности
8. Професорите ги слушаат моите идеи
9. Професорите велат дека е во ред да се греша

РЕЗУЛТАТИ И АНАЛИЗА

Методите на Pearson product-moment correlation и Spearman's rank-order correlation беа користени за да се одреди силата и насоката на линеарниот однос помеѓу испитуваните варијабли во истражувањето.

Резултатите од двата теста дадоа целосно идентични заклучоци за четирите испитувани варијабли кои се предмет на анализа во ова истражување. Сепак, поради обемот на добиените податоци кои ги генерира SPSS софтверот за статистичка обработка, во продолжение се презентирани само резултатите од методот Pearson product-moment correlation.

Најпрво, методот Pearson's product-moment correlation беше спроведен за да се оцени односот помеѓу степенот на претприемничките намери и претприемничкиот начин на размислување.

Прелиминарните анализи покажаа дека односот е линеарен, двете варијабли немаат нормална дистрибуција на податоците, но имаат многу сличен облик во нивната дистрибуција, односно и двете имаат умерено негативно закривување и немаат атулаери, односно податоци со

значителни отстапувања во однос на најголемиот број од податоците.

Дескриптивната статистика покажува просечна вредност на степенот на претприемнички намери 4,95 со стандардна девијација од 1,44, додека просечната вредност на претприемничкиот начин на размислување изнесува 5,69 со стандардна девијација од 1,01.

Добиените резултати покажуваат постоење на статистички значајна, силна позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничкиот начин на размислување, $r(390) = .558$, $p < .000$. Притоа, претприемничкиот начин на размислување објаснува 31,13% од варијацијата на степенот на претприемнички намери, односно 31,13% од степенот на претприемнички намери може да се објасни со влијанието на претприемничкиот начин на размислување на студентите (табела 1).

Табела 1. Pearson's product-moment корелација помеѓу претприемнички намери и претприемнички начин на размислување

		Претприемнички намери	Претприемнички начин на размислување
Претприемнички намери	Pearson Correlation	1	,558**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	394	392
Претприемнички начин на размислување	Pearson Correlation	,558**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	392	393
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Извор: Истражување на авторот

По оценката на првата од трите релации, методот Pearson's product-moment correlation беше спроведен за да се оцени односот помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничкото знаење.

Прелиминарните анализи покажаа дека односот е линеарен, двете варијабли немаат нормална дистрибуција на податоците, но имаат многу сличен облик во нивната дистрибуција, односно и двете имаат умерено негативно закривување и немаат атулаери, односно податоци со значителни отстапувања во однос на најголемиот број од податоците.

Дескриптивната статистика покажува просечна вредност на степенот на претприемнички намери 4,95 со стандардна девијација од 1,44, додека просечната вредност на претприемничкото знаење изнесува 5,36 со стандардна девијација од 1,20.

Добиените резултати покажуваат постоење на статистички

значајна, умерена позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничко знаење, $r(387) = .459$, $p < .000$. Притоа, претприемничкото знаење објаснува 21,06% од варијацијата на степенот на претприемнички намери, односно 21,06% од степенот на претприемнички намери може да се објасни со влијанието на претприемничкото знаење на студентите (табела 2).

Табела 2. Pearson's product-moment корелација помеѓу претприемнички намери и претприемничко знаење

		Претприемнички намери	Претприемничко знаење
Претприемнички намери	Pearson Correlation	1	,459**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	394	389
Претприемничко знаење	Pearson Correlation	,459**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	389	389

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Извор: Истражување на авторот

На крајот, методот Pearson's product-moment correlation беше спроведен за да се оцени односот помеѓу степенот на претприемничките намери и образовната мотивација и поддршка.

Прелиминарните анализи покажаа дека односот е линеарен, двете варијабли немаат нормална дистрибуција на податоците, но имаат многу сличен облик во нивната дистрибуција, односно и двете имаат умерено негативно закривување и немаат атулаери односно податоци со значителни отстапувања во однос на најголемиот број од податоците.

Дескриптивната статистика покажува просечна вредност на степенот на претприемнички намери 4,95 со стандардна девијација од 1,44, додека просечната вредност на образовната мотивација и поддршка изнесува 4,98 со стандардна девијација од 1,35.

Добиените резултати покажуваат постоење на статистички значајна, послаба позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и образовната мотивација и поддршка, $r(386) = .321$, $p < .000$. Притоа, образовната мотивација и поддршка објаснува 10,3% од варијацијата на степенот на претприемнички намери, односно 10,3% на степенот на претприемнички намери може да се објасни со влијанието на образовна мотивација и поддршка кон студентите (табела 3).

Табела 3. Pearson's product-moment корелација помеѓу претприемнички намери и образовна мотивација и поддршка

		Претприемнички намери	Образовна мотивација и поддршка
Претприемнички намери	Pearson Correlation	1	,321**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	394	388
Образовна мотивација и поддршка	Pearson Correlation	,321**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	388	388
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Извор: Истражување на авторот

Дополнителните анализи покажаа дека исто така, постои статистички значајна, умерена позитивна корелација и помеѓу трите димензии, односно индикатори за мерење на резултатите од претприемничкото образование и доедукација: претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење и образовна мотивација и поддршка. Така, помеѓу претприемничкиот начин на размислување и претприемничкото знаење степенот на корелација изнесува 0,505 со статистичка значајност 0,000; помеѓу претприемничкиот начин на размислување и образовната мотивација и поддршка степенот на корелација изнесува 0,440 со статистичка значајност 0,000; и помеѓу претприемничкото размислување и образовна мотивација и поддршка степенот на корелација изнесува 0,456 со статистичка значајност 0,000.

ЗАКЛУЧОК

Интересот кон претприемништвото е во континуиран пораст проследено со извонредни достигнувања на истражувачките напори, а истовремено унапредувања во делот на методологиите кои се користат. Претприемништвото се смета за двигател на сите процеси во економијата силно финансиран на иновациите, кои се основни детерминанти на целокупниот светски поредок.

Анализата во рамките на трудот се осврнува на човечкиот капитал, кој во овој контекст се третира како вредноста добиена од процесот на инвестиции во едукација. Во таа насока се обработуваат повеќе елементи поврзани со знаењето, вештините и способностите. Направена е дистинкција помеѓу тоа што подразбира образованиот процес и во

таа смисла формалното и неформалното образование од една страна и од друга страна резултатите добиени од тој процес на образование во вид на конкретни способности и вештини. Овие аутпути подразбираат значајни димензии кои го насочуваат поединецот кон претприемачката активност. Па така, се согледува ориентацијата кон претприемништвото, односно претприемничките намери во контекст на претприемничкиот начин на размислување. Добиените резултати покажуваат постоење на статистички значајна, силна позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничкиот начин на размислување, статистички значајна, умерена позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничко знаење, како статистички значајна, послаба позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и образовната мотивација и поддршка. Дополнителните анализи покажаа дека, исто така, постои статистички значајна, умерена позитивна корелација и помеѓу трите димензии, односно индикатори за мерење на резултатите од претприемничкото образование и доедукација: претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење и образовна мотивација и поддршка. На овој начин, беа потврдени претпоставките за зависноста помеѓу претприемничките намери и човечкиот капитал. Генерирањето на одреден капитал што индивидуите ќе го создадат низ својот развоен пат и истовремено ќе го преточат во различен сет на знаења и вештини може да ги предодреди индивидуалните намери за преземање на претприемнички потфат и да го стимулира претприемништвото во одредена земја.

Користена литература

1. Aidis, R. (2005), "Institutional barriers to small- to medium-sized enterprise operations in transition countries", *Small Business Economics*, Vol. 25, pp. 305-18.
2. Bagozzi, R.P., Baumgartner, J., & Yi, Y. (1989). An investigation into the role of intentions as mediators of the attitude-behavior relationship. *Journal of Economic Psychology*, 10(1), 35–62.
3. Barney, J.B. (1991), "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, Vol. 1, pp. 99-120.
4. Becker, G.S., (1964). *Human capital*, Columbia university press, New York
5. Bygrave, W.D. (2003), 'The entrepreneurial process', in W.D. Bygrave and A. Zacharakis (eds), *The Portable MBA in Entrepreneurship*, New York: John Wiley & Sons.
6. Chen, C.C., Greene, P.G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of*

- Business Venturing, 13(4), 295–316.
7. Davidsson, P. (1995a). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 7(1), 41–62.
 8. Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, pp.301–33
 9. De Boer, M., Van den Bosch, F.A.J. and Volberda, H.W. (1999), “Managing organizational knowledge integration in the emerging multimedia complex”, *Journal of Management Studies*, Vol. 3, pp. 379-95.
 10. European Commission (1999), Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness, Directorate-General for Enterprise.
 11. Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5–21.
 12. Krueger, N.F., M.D. Reilly and A.L. Carsrud (2000), ‘Competing models of entrepreneurial intentions’, *Journal of Business Venturing*, 15(5–6), 411–32.
 13. Martin, B.C., McNally, J.J. and Kay, M.J., 2013. Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), pp.211-224.
 14. Mincer, J., 1974. *Schooling, Experience and Earnings*. New York: Columbia University Press.
 15. Ployhart, R. E., & Moliterno, T. P. (2011). Emergence of the human capital resource: A
 16. Robinson, P. B., Stimpson, D., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13–31.
 17. Shane, S., Venkataraman, S., 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review* 25(1):217-226.
 18. Shapero, A. (1982). Social dimensions of entrepreneurship. In C. A. Kent et al. (Eds.), *The encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72–89). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

DYNAMIC HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT AND ENTREPRENEURSHIP

Stojan Debarliev, Ph.D.

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

stojan.debarliev@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

There is a considerable discussion related to the importance of promoting entrepreneurship in the direction of stimulating economic development and job creation. However, the factors that determine the individual's decision to start a venture are not yet clear. Researchers in the field of entrepreneurship are interested in relationships with human capital. In doing so, it often involves a great deal of variables, such as knowledge, abilities and education. In this sense, the need to clarify the elements that play the most influential role in shaping the personal decision to start an entrepreneurial venture is continually imposed. This paper attempts to contribute to filling this gap by providing empirically-based knowledge for the relationship between human capital and entrepreneurial intentions. The purpose of the research is to determine how the human capital, i.e. the results obtained from the investments in human capital - translated into knowledge, skills, capabilities and competences - influence the entrepreneurial intentions of individuals. The survey was conducted in the period from March to June 2018, among first cycle students at the Faculty of Economics in Skopje. The results show the existence of a statistically significant positive correlation between the level of entrepreneurial intentions and the entrepreneurial mindset, entrepreneurial knowledge and educational motivation and support of the students. The research confirmed the assumptions about the dependence between entrepreneurial intentions and human capital.

Keywords: human capital, human capital investments, entrepreneurial intention, entrepreneurial mindset, entrepreneurial knowledge

JEL classification: L26, J24

ПОТРОШУВАЧИ И ФАКТОРИ КОИ ВЛИЈААТ ВРЗ ОДЛУКАТА ЗА КУПУВАЊЕ НА ВИНО ОД МАКЕДОНСКИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Проф. д-р Елена Дорева
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје
doreva.elena@gmail.com

Апстракт:

Предмет на истражување на овој труд се факторите кои влијаат врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители. За целите на трудот спроведено е онлајн истражување на намерен примерок од 180 испитаници. Испитаниците се распоредени во следниве возрастни групи: 51% на возраст од 18 до 40 години; од 41 до 65 години - 49%. На ликертова скала од пет степени испитаниците ги оценуваа факторите кои влијаат врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители (1- најзначаен фактор, 2- значаен фактор, 3-неутрален фактор, 4- не е значаен фактор и 5- воопшто не е значаен фактор). Притоа, како компонента на истражувачкиот проблем се наметнаа факторите што влијаат врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители кај различни возрастни групи: (1) вкусот на виното, (2) името на брендот, (3) достапноста на производот и (4) пакувањето на виното.

Клучни зборови: вино, потрошувачи, фактори, цена, вкус, достапност, пакување.

JEL класификација: Q13

Вовед

Виното било дел од приватниот и од професионалниот свет на мажите сè до последните години од XX-от век. Потоа стапуваат на сцена жените, бидејќи најчесто се одговорни за пазарењето на намирниците во домот, па и на виното. Жените како потрошувачи не се чувствуваат сигурни како мажите при изборот и купувањето на виното, бидејќи

мислат дека не знаат доволно, па затоа при изборот најчесто се потпираат на висината на цените, продажната промоција, информациите на етикетите и сл.. Како најчеста причина за купување на вино кај жените се јавува прослава на некој настан, специјална вечера или како подарок. Светската потрошувачка на вино значително се намалува. Намалувањето е константно и во согласност со општествените промени од аспект на храна и начин на живот. Главниот потрошувач на вино се наоѓа во земјите на југот на Европа, каде виното се пие како дел од основната исхрана. Оваа практика е културно наследство од илјадниците години на медитеранското тројство „житарици, маслиново масло и вино“, каде гроздовиот сок бил основна состојка во исхраната на луѓето и многу важен извор на калории. Како резултат на модернизацијата и на индустријализацијата, новите потрошувачи само повремено пијат вино и очекуваат повисок квалитет и идентификувано потекло (Medina-Albaladejo, 2009). Промените на глобалниот пазар се одразуваат и на локалниот потрошувач и создаваат нови трендови и вредности, а тие потоа стануваат заеднички за сите потрошувачи во светот (Burnes, 2016):

1. Постојано усовршување на винската технологија - технологијата се користи и на самите лозови насади и во производниот процес, а резултат на ова се висококвалитетни вина што ги задоволуваат потрошувачките и еколошките потреби.

2. Продолжува да расте интересот и потрошувачката на пенливи вина - тие имаат понизок алкохол, помалку калории и меурчињата влијаат позитивно на потрошувачите и токму поради тоа се очекува сè поголем број на производители да прават вакви вина.

3. Потрошувачите денес сè повеќе зборуваат за виното-го зголемуваат својот интерес за етикетите на виното, за историјата и приказната на виното што го пијат - кој го направил, дали е органско и сл. Потрошувачите сакаат да знаат сè, вклучувајќи го и производниот процес и затоа е пожелно да се ставаат што повеќе детали на самите етикети ако дел од потребните информации ги читаат на интернет, се запишуваат на курсеви за вино.

4. Во ресторани, барови и винотеки се очекува почесто да се продава вино на чаша, потрошувачите се заинтересирани за можностите да се проба виното пред да се купи и сл.

5. Сортата сира, позната и како шираз, е темно-црна сорта на грозје која ќе добие уште поголема популарност на винските листи. Од неа се добиваат многу потемни вина од каберне совинјон, а воедно содржи повеќе антиоксиданси од другите црвени вина.

6. Millennials - оваа група на потрошувачи не се лојални на брендови, туку очекуваат вредност за парите и вино во кое ќе уживаат, а ги привлекуваат и интересни етикети на самите вина. Цената има клучна улога во одлуката за купување на одредено вино од страна на

овие потрошувачи. Карактеристично за овие штедливи потрошувачи е нивното однесување при консумација на вино во ресторан. Тие преферираат да нарачаат пиво или коктел, а потоа чаша вино, наместо да пијат шише вино за време на вечерата (McMillan, 2016).

7. Трговците на вино се заситени од високите цени на француските вина-предност во тој поглед имаат земјите кои нудат вредност за парите, како, на пример, португалските и австралиските вина.

Пазарот на вино се карактеризира со висококонцентрирано производство со околу шеесетина земји производители. Притоа, десетте водечки земји што се јавуваат како производители на вино во 2016 година учествувале со 83% во светското производство на вино. Во периодот од 2000-2016 година забележан е пад од 4% во светското производство на вино. Франција, Италија и Шпанија остануваат најголеми производители на вино заедно достигнувајќи 50% од светското производство на вино и покрај големата конкуренција од Америка, Аргентина, Јужна Африка, Чиле, Австралија и Кина (International Organisation of Vine and Wine, 2017).

Економските кризи и порастот на цената на виното имаат големо влијание на консумацијата на вино во Европа (Group.bnpparibas, 2015). Во 2016 година површината со лозови насади во светот изнесувала 7,5 милиони хектари, а сега се намалила 4% во периодот од 2000-2016 година. Пет земји опфаќаат 50% од вкупната површина на лозови насади во светот. Според површината со лозови насади Шпанија е лидер, Кина е на второто место на оваа листа, а по нив следат Франција, Италија и Турција (International Organisation of Vine and Wine, 2017). Во површината со лозови насади во светски рамки балканските земји учествуваат со околу 2,5% од вкупната светска површина (Wine Institute, 2015). Притоа, Бугарија и Србија имаат најголема површина со лозови насади, додека Албанија и Босна и Херцеговина најмала. Во периодот од 2012-2014 единствено Србија ја зголемила површината со лозови насади, а сите други земји или ја задржале на исто ниво или ја намалиле површината со лозови насади.

Во литературата се идентификувани различни трендови и филозофии на правење вино кај балканските земји. Првиот тренд е целосна посветеност на автохтоните сорти, што се огледало на идентитетот на соодветниот терен и како такви треба да се претставуваат на глобалната винска сцена. Вториот тренд е верувањето дека треба да се чуваат и да се негуваат и автохтони и локални сорти, но и да се прават интересни експерименти преку комбинирање на автохтоните и интернационалните сорти, со цел да се создадат вина што ќе бидат по-комплексни, подобри и невообичаени. Третиот тренд е задоволување на интернационалниот потрошувач преку користење на добро познатите интернационални сорти (Jelic, 2012).

Во периодот 2015-2018 година ќе бидат застапени следниве трендови на пазарот за вино што ќе бидат во согласност со очекувањата на потрошувачите: (Mora, 2016):

1. Намалување на консумацијата на вино по глава на жител – Повеќе години наназад, особено во Европа, се забележува намалување на консумацијата на вино по глава на жител. Од консумацијата на 100 литри годишно по глава на жител во 60-те години кога виното се конзумирало секојдневно, во последните години консумацијата се сведува на помалку од 50 литри и тоа само за посебни прилики.

2. Денешното опкружување и начин на живот ја смениле навиката кај потрошувачите за моментална консумација на виното. Во минатото, речиси секое семејство чувало вино во своите визби и на некој начин визбите влијаеле врз тогашните секојдневни навики за консумација.

3. Денес потрошувачите го избираат виното врз основа на претходно утврден критериум, како што е едноставна и повторувачка порака од страна на моќните брендови, доверба во наградите, признанијата и етикетите, лојалност кон определена сорта или, пак, јасно очекување за платената цена.

4. Постои сегмент на потрошувачи кој очекува едукација за виното, поголема вклученост во процесот на купување и подобро разбирање на сите расположливи типови на вина. На тој начин, ќе можат да изберат подобра вредност за парите и ќе одредат соодветен репер за себе.

5. Намалувањето на лојалноста на потрошувачите - со глобализацијата потрошувачите имаат можност на поголем избор на вина. Дел од потрошувачите очекуваат да го добиваат истото потрошувачко искуство при секоја наредна консумација – стандардизација.

6. Потрошувачите имаат поголема моќ преку информациите добиени на интернет - интернетот овозможува поблизок и директен контакт со потрошувачите. Моќта на потрошувачите се гледа и во можноста да ги споделуваат нивните откритија, верувања и коментари за производите. Ваквото губење на контрола ја менува ситуацијата за производителите и за дистрибутерите.

7. Се зголемува бројот на потрошувачи кои имаат потреба од еколошки производи, односно купување на здрави и квалитетни производи. Органското и еколошкото одгледување на лозови насади сега се зголемува, но пазарното учество бавно расте, посебно на пазарите со голема куповна моќ.

На глобалниот пазар на вино идентификувани се следниве 3 (три) потрошувачки трендови (Halstead, 2013):

1. Транспарентност – Потрошувачите очекуваат транспарентност од компаниите, чии производи ги купуваат. Токму поради тоа, онлајн трговците на нивните сајтови, покрај позитивните, ги оставаат и негативните коментари и критики.

2. Еколошка одговорност на потрошувачите - типот на пакувањето на виното има влијание врз чувството за еколошка одговорност на потрошувачите. Гломазните шишиња или материјалите што не се практични за рециклирање ги навредуваат еколошки свесните потрошувачи. Сè почесто се случува производителите на вино да преземаат активности за добротворни цели, понекогаш и преку социјалните медиуми.

3. Соединување-Интернетот помогна за надминување на културните и на географските граници во светот на храната и на пијалаците. За производителите на вино, трендот на соединување им дава големи можности за проширување на нивниот пазар. Сепак, сопствениците на брендови мора да внимаваат на локалните вкусови, потрошувачи, па дури и религиозни верувања.

Еден од трендовите во светот е и зголемената консумација на розе вино. Во Франција, розе вината се топ тема со години и нивната консумација континуирано се зголемува. Светската консумација на розе вина во периодот од 2002-2014 година се зголемила за 20%. (International Organisation of Vine and Wine, 2015).

Факт е дека сите консументи на вино, млади или стари, жени или мажи, со текот на времето се менуваат и стануваат пософистицирани.

Во периодот 2010-2016 година, површините под лозови насади се константни и се движат 0,4% од светската површина со лозови насади (околу 25.000 хектари). 80% од нив се во сопственост на поединци (големината се движи помеѓу 0,5 и 1 хектар), а другите 20% се приватизирани во 1990-те години. Најдоминантни црни сорти се вранец и кратошија, кои воедно се и локални сорти со долга традиција на територијата на Република Македонија. Вранец е најзастапена црна сорта со околу 8.000 хектари, а од белите е смедеревката која опфаќа околу 5.000 хектари, но за жал се користи за производство на бели вина со понизок квалитет и при дестилација за производство на ракија (Здружение „Вина од Македонија“, 2015, р.8). Околу 60% од лозовите насади се постари од 20 години, а 38% од вкупната површина под лозови насади е на крајот на својот продуктивен живот. Тие треба приоритетно да бидат цел на инвестиција за нивно обновување, со цел да се одржи производствениот потенцијал“ (Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство, 2010, стр.4).

Методологија и резултати од спроведеното истражување

Предмет на истражување на овој труд се факторите што влијаат врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители. За целите на трудот, спроведено

е онлајн истражување на намерен примерок од 180 испитаници. Испитаниците се распоредени во следниве возрастни групи: 51% на возраст од 18 до 40 години; од 41 до 65 години 49 %. На ликертова скала од пет степени испитаниците ги оценуваа факторите што влијаат врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители (1- најзначаен фактор, 2- значаен фактор, 3-неутрален став, 4- не е значаен фактор и 5- воопшто не е значаен фактор).

Притоа, како компонента на истражувачкиот проблем се наметнаа: Факторите што влијаат врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители кај различни возрастни групи.

Истражувачки прашања за различни возрастни групи:

1. Дали вкусот кај возрастната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на розе вино од македонски производители од цената?

2. Дали името на брендот кај возрастната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената?

3. Дали достапноста на производот кај возрастната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената?

4. Дали пакувањето кај возрастната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената?

5. Дали вкусот кај возрастната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на розе вино од македонски производители од цената?

6. Дали името на брендот кај возрастната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената?

7. Дали достапноста на производот кај возрастната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената?

8. Дали пакувањето кај возрастната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената?

Хипотези:

1. Вкусот на виното кај возрастната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената.

2. Името на брендот кај возрасната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената.

3. Достапноста на производот кај возрасната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената.

4. Пакувањето на виното кај возрасната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената.

5. Вкусот на виното кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената.

6. Името на брендот кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената.

7. Достапноста на производот кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената.

8. Пакувањето на виното кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители од цената.

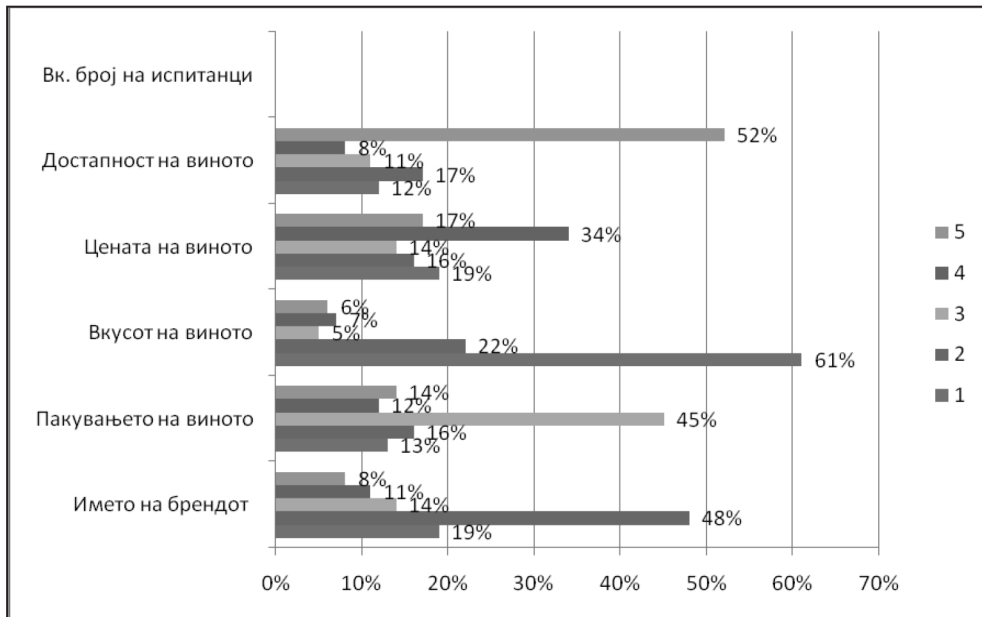
Табела 1. Фактори што влијаат врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители за возрасна група 18-40 години

Кои од наведените фактори влијаат врз одлуката на потрошувачите на возраст од 18-40 годин при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители (Рангирајте ги според важност со : 1- најзначаен фактор, 2- значаен фактор, 3-неутрален став, 4- не е значаен фактор и 5- воопшто не е значаен фактор)						
	1	2	3	4	5	
Името на брендот	19%	48%	14%	11%	8%	180
Цената на виното	13%	16%	45%	12%	14%	180
Вкусот на виното	61%	22%	5%	7%	6%	180
Пакувањето на виното	19%	16%	14%	34%	17%	180
Достапноста на виното	12%	17%	11%	8%	52%	180
Вк. број на испитанци						180

Во однос на тоа што ги поттикнува потрошувачите да изберат определен бренд на розе вино од македонски производители, највисоки оценки на важноста добија следниве фактори: вкусот на виното како прворангиран фактор (61%), како второрангиран фактор се јавува името на брендот (48%) на розе виното од македонски производители, како треторангиран фактор се јавува цената на розе виното со (45%), како

четвртрангиран фактор е пакувањето со (34%) и како последен петторангиран фактор се јавува достапноста на розе виното со (52%).

Графикон 1. Фактори што влијаат врз одлуката на потрошувачите при избор на определен бренд на розе вино од македонски производители за возрастна група 18-40 години



Во тој контекст, добиени се следниве резултати по однос на поставените хипотези:

Хипотезата според која - Вкусот на виното кај возрастната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се потврдува, бидејќи вкусот се јавува како прворангиран, а цената на вното се јавува како треторангиран фактор.

Хипотезата според која – Името на брендот кај возрастната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на на розе вино од македонски производители од цената се потврдува, бидејќи брендот се јавува како второрангиран, а цената како треторангиран фактор.

Хипотезата според која - Достапноста на производот кај возрастната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи цената се јавува како треторангиран фактор, а достапноста на производот како петторангиран фактор.

Хипотезата според која - Пакувањето на винотот кај возрастната

група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи цената се јавува како треторангиран фактор, а пакувањето на винот се јавува како четврторангиран фактор.

Табела 2. Фактори што влијаат врз одлуката на потрошувачите на возраст од 41-65 годин при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители

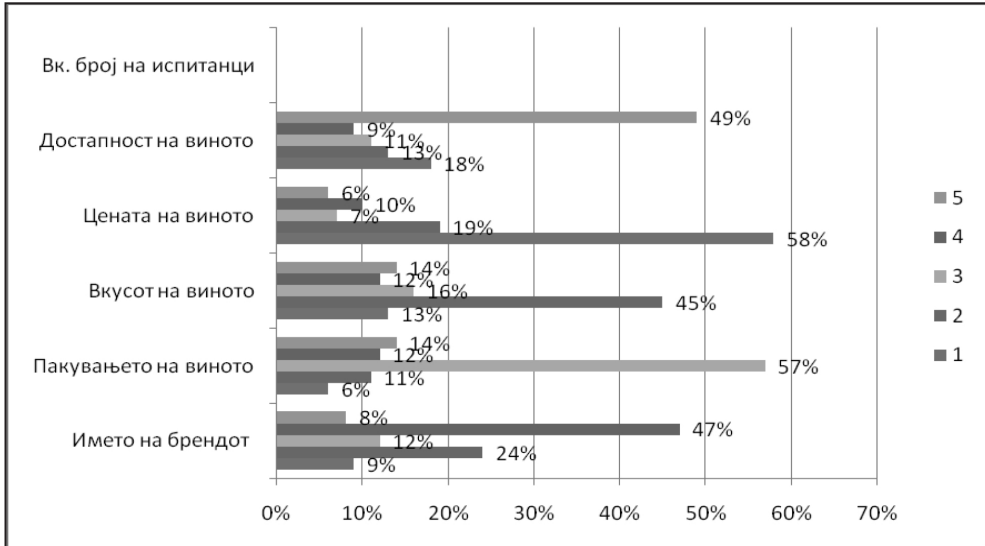
Кои од наведените фактори влијаат врз одлуката на потрошувачите на возраст од 41-65 годин при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители (Рангирајте ги според важност со : 1- најзначаен фактор, 2- значаен фактор, 3-неутрален став, 4- не е значаен фактор и 5- воопшто не е значаен фактор)						
	1	2	3	4	5	
Името на брендот	9%	24%	12%	47%	8%	180
Пакувањето на виното	6%	11%	57%	12%	14%	180
Вкусот на виното	13%	45%	16%	12%	14%	180
Цената на виното	58%	19%	7%	10%	6%	180
Достапност на виното	18%	13%	11%	9%	49%	180
Вк. број на испитанци						180

Хипотезата според која - Вкусот на виното кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи вкусот се јавува како второрангиран, а цената на виното се јавува како прворангиран фактор.

Хипотезата според која – Името на брендот кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи брендот се јавува како четврторангиран, а цената како прворангиран фактор.

Хипотезата според која - Достапноста на производот кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи цената се јавува како прворангиран фактор, а достапноста на производот како петторангиран фактор.

Графикон 2. Фактори што влијаат врз одлуката на потрошувачите при изборот на определен бренд на розе вино од македонски производители за возрасна група 41-65 години



Хипотезата според која - Пакувањето на виното кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи цената се јавува како прворангиран фактор, а пакувањето на винотот се јавува како треторангиран фактор.

Заклучок

Од спроведеното истражување може да се заклучи дека: Вкусот на виното кај возрасната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се потврдува, бидејќи вкусот се јавува како прворангиран, а цената на виното се јавува како треторангиран фактор. Името на брендот кај возрасната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на на розе вино од македонски производители од цената се потврдува, бидејќи брендот се јавува како второрангиран, а цената како треторангиран фактор. Достапноста на производот кај возрасната група од 18-40 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи цената се јавува како треторангиран фактор, а достапноста на производот како петторангиран фактор. Пакувањето на виното кај возрасната група од 18-40 години има

поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи цената се јавува како треторангиран фактор, а пакувањето на виното се јавува како четврторангиран фактор. Вкусот на виното кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи вкусот се јавува како второрангиран, а цената на виното се јавува како прворангиран фактор. Името на брендот кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи брендот се јавува како четврторангиран, а цената како прворангиран фактор. Достапноста на производот кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи цената се јавува како прворангиран фактор, а достапноста на производот како петторангиран фактор. Пакувањето на виното кај возрасната група од 41-65 години има поголемо влијание врз одлуката на корисниците при изборот на розе вино од македонски производители од цената се отфрла, бидејќи цената се јавува како прворангиран фактор, а пакувањето на виното се јавува како треторангиран фактор.

Користена литература:

1. Byrnes, T., (2016), "The Top Wine Trends Expected in 2016", in Entrepreneur, пристапено на 28.03.2018 година преку <https://www.entrepreneur.com/article/254784>
2. Halstead, L., (2013), "Consumer trends in the wine industry for 2013", Wine & Viticulture Journal, January-February, Australia, pp.72-73.
3. Halstead, R., Donoho, E., Greget, J., (2011), "The LIWF White Paper: Style trends in the American wine market: A future of diversity?", Wine Intelligence LTD, London.
4. International Organisation of Vine and Wine, (2015), Press Release „Global economic vitiviniculture data“, October, Paris.
5. International Organisation of Vine and Wine, (2017), OIV Statistical Report on World Vitiviniculture „2017 World Vitiviniculture Situation“, in 40th World Congress of Vine and Wine, Sofia, May 29, 2017, пристапено на 06.02.2018 година преку <http://www.oiv.int/public/medias/5338/oiv-en-bilan-2017.pdf>
6. International Organisation of Vine and Wine, (2017), Presentation „World vitiviniculture situation“, in 40th World Congress of Vine and Wine, Sofia, May 29, 2017, пристапено на 23.01.2018 година
7. Jelic, D., (2012), "Balkan Wines & Wine Tourism – Undiscovered

- Treasures at the Crossroads of Civilizations”, in Iwinetc, пристапено на 23.02.2018 година преку <https://www.iwinetc.com/news/balkan-wines-wine-tourism-undiscovered-treasures-at-the-crossroads-of-civilizations/>
8. McMillan, R., (2016), “State of the Wine Industry 2016”, SVB Silicon Valley Bank, USA.
 9. Medina-Albaladejo, F. J., (2009), “New trends in world wine consumption and its impact on the Spanish wineries during the second half of the twentieth century”, Universidad de Murcia, Milano.
 10. Mora, P., (2016), “Wine Positioning: A Handbook with 30 Case Studies of Wine Brands and Wine Regions in the World”, Springer International Publishing, Switzerland.
 11. Torrela, J.,(2008), “Choosing A Brand Name”, Brand Management Seminar organized by J.C. Williams Group, www.casselsbrock.com/docs/Branding08_04_Slides_FULLL.pdf, јуни 2010 година.
 12. Wine Institute, (2015), “World vineyard acreage by country 2011-2014 and % change 2014/2011, acres (000)”, пристапено на 19.03.2018 преку http://www.wineinstitute.org/files/World_Vineyard_Acreage_by_Country_2014_cTradeDataAndAnalysis.pdf
 13. Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство, (2010), „Нацрт стратегија за лозарство и винарство 2010-2015“, Република Македонија.
 14. Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство, (2011), „Водич низ македонските винарии“, Република Македонија.
 15. Стопанска комора на Македонија (2017) [http://www.mchamber.org.mk/\(S\(fsl2tx55bjzv1zjy21nwkx2f\)\)/default.aspx?lId=1&mId=130&smId=7Supergroup](http://www.mchamber.org.mk/(S(fsl2tx55bjzv1zjy21nwkx2f))/default.aspx?lId=1&mId=130&smId=7Supergroup), (2016): <http://www.supergroup.mk/index.php/proizvodi/zdrava-hrana/ladno-cedeni-masla/48-maslo-od-len>, посетено на 03.10.2016 година.

CONSUMERS AND FACTORS IMPACT ON THE ROSE WINE OF MACEDONIAN MANUFACTURERS

Elena Doreva, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

doreva.elena@gmail.com

Abstract:

The subject of research in this paper are the factors that influence the decision of the consumers when choosing a particular brand of rosé wine from Macedonian producers. For the purposes of the work, an online survey of a sample of 180 respondents was conducted. Respondents are divided into the following age groups: 51% aged 18 to 40; from 41 to 65 years - 49%. On a five-point scale, the respondents evaluated the factors influencing the decision of the consumers when choosing a particular brand of rosé wine from Macedonian producers (1- most important factor, 2 - significant factor, 3 - neutral factor, 4 - not a significant factor and 5 – not a significant factor at all). As a component of the research problem, the factors influencing the decision of the consumers in choosing a particular brand of rosé wine from Macedonian producers in different age groups were imposed as a component of the research problem: (1) the taste of the wine, (2) the brand name, (3) the availability of the product, and (4) the packaging of the wine.

Keywords: wine, consumers, factors, price, taste, availability, packaging

JEL classification: Q13

005.96]:658:656.1/.5(497.7:100)
005.96:656.969497.7:100)
005.96]:658:658.788(497.7:100)

ПРЕДИЗВИЦИТЕ НА МЕНАЏМЕНТОТ НА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ ВО ТРАНСПОРТНИТЕ, ШПЕДИТЕРСКИТЕ И ЛОГИСТИЧКИТЕ КОМПАНИИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА И СВЕТОТ

Проф. д-р Љупчо Ефтимов
Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет-Скопје
eftimov@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на овој труд е да ги истражи најголемите предизвици на менаџментот на човечки ресурси во транспортните и логистичките компании во Република Македонија и воопшто во светот. Овој труд е концептуален по својата природа и дискутира за најголемите проблеми и можните решенија кои би можеле да ги преземат компаниите од оваа индустрија, со цел да ја унапредат својата конкурентска позиција и привлечност за задржување и вработување на (квалитетни) кадри во однос на претставниците на другите индустрии. Овој труд се обидува да го ублажи недостатокот на релевантни емпириски информации за предизвиците на овој индустриски сектор поврзани со вработените и нивното управување преку обединување на резултатите од неоправдано малиот број на научни и стручни трудови во оваа област со оглед на големината и значењето на овој сектор како работодавач.

Клучни зборови: транспортни, шпедитерски и логистички компании, МЧР, предизвици, предлог-решенија.

JEL класификација: M12, M54

Важноста на транспортната и логистичката индустрија за стопанскиот развој на земјите

Се предвидува дека меѓународната трговија со производи и услуги ќе се зголеми трикратно до 2030 година и ќе достигне приближно 27 трилиони US\$

[UN, 2004 in PwC 2012, p.9]. Еден дел од зголемувањето на меѓународниот промет на производи и услуги ќе се должи на зголемување на светското население кое до 2030 година ќе порасне за речиси една милијарда жители, или ќе достигне вкупно 8 милијарди жители, а другиот дел се должи на отворањето на националните економии и процесите на глобализација кои несомнено го променија начинот на работење и функционирање на светот и го олеснија начинот на тргување. Меѓународната трговија доживува процвет.

Како националните економии стануваат меѓусебно поврзани и зависни од производи и услуги, така транспортната и логистичката индустрија станува сè позначаен фактор кој овозможува поголема понуда, подобра економија и поголема вработеност. Транспортот овозможува пренесување на производи и луѓе од едно место до друго преку воздух, вода, копно или железница. Логистиката, пак, подразбира процес на планирање, имплементација и контрола на ефикасен транспорт и складирање од местото на потекло на производот до крајниот потрошувач. Транспортната и логистичката индустрија се составени од пет сектори: патничкиот, железничкиот, поморскиот и воздушниот транспорт, како и складирањето. Во последно време сè почесто се споменува и издвојува како посебен сектор и цевководниот транспорт. Транспортот и логистиката претставуваат интегрален дел од современиот процес на снабдување и водење на бизнисот. Оваа индустрија е една од круцијалните двигатели на глобалниот стопански развој. Тоа се должи на фактот што таа претставува незаменлива алка во синцирот на репродукција на производите и природна врска помеѓу производителите и потрошувачите, односно претставува крвоток кој го опслужува стопанскиот организам, овозможувајќи негово функционирање и развој.

Оваа индустрија континуирано расте со импресивна годишна стапка од 4-5% во последната деценија и нејзиниот удел во глобалниот БДП е околу 10%. Во некои од земјите со забрзан развој, транспортот учествува со 6 % – 15 % од висината на БДП, што е случај во Кина и Индија.

Во транспортната индустрија на ЕУ28 работат 1.1 милион компании, со приближно 10.5 милиони вработени (European Commission, 2014). Нејзиниот удел во БДП изнесува 4.8 %, а учеството на бројот на вработените во транспортниот сектор е 4,3 %. Активноста на товарниот транспорт во ЕУ изнесува дури 4 228 милијарди ткм годишно, а транспорт на патници околу 6 473 милијарди пкм или во просек 13 092 км по патник. Побарувачката за транспорт во Европа континуирано ќе расте (само товарниот транспорт во Европа се предвидува да порасне за 80% до 2050 година) (European Commission, 2009, p. 95).

Освен на макро ниво, нејзините ефекти се очигледни и на микро ниво. Интересен е фактот дека според некои процени околу 4% од вкупните трошоци за производство на единица производ отпаѓаат на транспортните

трошоци. Се разбира, нивната висина во голема мера варира во зависност од производот и секторот. Интересен факт е и податокот дека компаниите кои во своето работење соработуваат со специјализирани логистички компании во просек ги намалуваат транспортните трошоци за 13%.

Македонија спаѓа во земји во развој со отворена економија која својата надворешно-трговска активност главно ја заснова на извоз на производи во најголем дел со низок степен на обработка или земјоделски производи, и увоз на широк асортиман на производи – најчесто со повисок степен на обработка. Транспортните трошоци во земјите во развој во кои спаѓаат и Македонија и повеќето земји од регионот не ретко може да заземаат удел дури од 10 до 30 % од вкупната цена на чинење на производите кои се обично со понизок степен на обработка (Veenhaker, 1987, p. 22) со што важноста на успешно управување со ресурсите, меѓу кои и луѓето, во оваа индустриска гранка станува понагласена.

Токму поради овие факти редовноста и сигурноста на транспортот на земјите во развој имаат големо влијание врз нивниот економски развој. Нередовноста и несигурноста на транспортните услуги ги присилува трговците да прават големи залихи за да можат да им обезбедат континуирано снабдување на своите клиенти. Тоа резултира со зголемени трошоци за складирање и во крајна линија дополнително ја оптоварува крајната цена на производите (Creightley, 1993, p. 8).

Транспортната дејност е една од круцијалните двигатели на стопанскиот развој во Македонија. Нејзината важност се огледа и во големиот удел на лица вработени во транспортниот сектор во споредба со Европа. Така во Р. Македонија тој изнесува 7,4 % (Државен завод за статистика, 2012, стр. 1), а во ЕУ 4,3 % (European Commission, 2009, p. 97). Се чини дека во помалку развиените земји од ЕУ овој сектор вработува многу повеќе луѓе од просекот на ЕУ28. На пример, транспортните и логистичките компании вработуваат 6.9% од економски активното население во Чешка во 2015 година (Czech Statistical Office, 2016), 7.1% во Словачка (Slovak Statistical Office, 2016), а дури 7.9% во Хрватска (Državni zavod za statistiku, 2011, pp. 1-2).

Со тоа дефинитивно се докажува дека управувањето со човечките ресурси во транспортните, шпедитерските и логистичките компании претставува мошне значаен сегмент од оваа професија и со уште поголеми и реални практични импликации во помалку развиените земји.

Предизвиците на транспортните, шпедитерските и логистичките компании во блиска иднина

Макроекономски, но и организациски предизвици со стратегиски импликации за преживувањето и развојот на транспортните,

шпедитерските и логистичките компании во блиска иднина се повеќе на број:

1. Сериозен дефицит на (квалитетни) кадри. Иако оваа индустрија е во постојан подем и добива сè поголемо значење, сепак повеќето компании во оваа индустрија се соочуваат со континуиран дефицит на кадри кој секојдневно се продлабочува и се силно заинтересирани за начините за анимирање и привлекување на нов кадар.

Добар дел од официјалните и релевантни превидувања за потребата на кадри во овој индустриски сектор во различните земји во светот се синтетизирани во извештајот на PwC со наслов *Transportation & Logistics 2030*, а некои од нив ќе ги проследиме во продолжение, со цел да се добие целосна слика за состојбите на овој план [2012, pp.9-11]. Во 2010 година, во дури 36 земји во светот возачите се најдоа на листата на 10-те работни позиции кои работодавачите имаат сериозни проблеми да ги пополнат, или поединечно по земји, во 2010 година во САД поради зголемениот обем на трговија биле потребни дополнителни 400.000 возачи на камиони, а во следните 15 години ќе треба да се вработат најмалку 1 милион нови возачи за да се заменат оние кои ќе се пензионираат во овој период и да се задоволи зголемениот обем на трговија [CNNMoney.com, 2010]. Во моментот во САД транспортираат приближно 3.500.000 возачи на камиони, или секој 15 вработен во САД работи во транспортната индустрија. Канада од земја која имаше вишок на вработени во оваа индустрија, пред неколку години се соочи со дефицит во секоја гранка на овој индустриски сектор [Council of Ministers Responsible for Transportation and Highway Safety, 2008]. Во Австралија предвидувањата се дека во 2020 година ќе треба да се превезе 2 пати поголем товар во споредба со 2006 година, а до 2050 година обемот на товарот трикратно ќе се зголеми [Infrastructure Partnerships Australia, 2009]. Ситуацијата во Европа е слична. Процентот на вработени во овој индустриски сектор кои според возраста се блиску до пензионирање (од 50-64 години) е прилично повисок од просекот во другите индустрии. Па така, само во Германија овој процент изнесува 37% [Verweij *et al*, 2009]. Но, состојбата не е ваква само во копнениот транспорт, туку недостаток постои и во авионскиот и поморскиот транспорт. Предвидувањата се дека до 2050 година ќе недостигаат 364.000 морепловци [Ocean Policy Research Foundation, 2009], а според Боинг во следните 20 години за нормално одвивање на авионскиот сообраќај ќе бидат потребни 460.000 пилоти и 650.000 техничари за одржување на авионите [Boeing, 2011].

Слична е состојбата и во Република Македонија. Според податоците на Министерството за транспорт и врски бројот на транспортни возила од 2009 година е дуплиран и пораснал повеќе и побрзо од можноста за создавање на нова генерација на возачи. Се нивните проценки се претпоставува дека во моментот недостасуваат 4.000 професионални возачи. Според честите изјави на претставниците на професионалните асоцијации на превозници „МАКАМ-Транс“ и „Исток“ секое заминување на возач во пензија, или кај друг работодавач во државата или надвор од границите, значи намалување на можноста да се најде друг искусен кој веднаш ќе може да го замени оној што заминал. Секојдневно се случува одлив на возачи во најголем дел, пополнувајќи ги слободните работни места во Европската Унија која континуирано има отворено огласи за професионални возачи.

2. Неповолни демографските трендови. Во Европа и во светот во моментов се одвиваат три главни демографски процеси кои во голема мера ќе ги определат насоките на иден развој во транспортот, шпедицијата и логистиката како индустриски сектор во следниве неколку декади:

Првиот тренд е континуиран пораст на светското население со истовремено намалување на населението во Европа. Ако во 1950 година светското население броеше 2.5 милијарди жители, во 2011 година достигна 7 милијарди, веќе во 2050 година се очекува таа бројка да биде околу 9.2 милијарди жители. Дури 95% од растот на светското население ќе биде резултат на помалку развиените земји, или поточно на 50-те најслабо развиени земји во светот, чие население се очекува да се дуплира. За разлика од нив, населението во развиените региони од светот нема да претпри големи промени и ќе биде релативно стабилно, околу 1.2 милијарди жители, и тоа вклучувајќи ја и нето миграцијата од 2.3 милиони жители на годишно ниво која ќе се одвива во насока неразвиени-развиени земји. Слична е состојбата и во Европа. Според предвидувањата на Обединетите нации, европското население ќе расте со релативно ниска стапка до 2025 година, кога ќе достигне 851 милион жители, а потоа неговиот број ќе почне да опаѓа за во 2050 година тој да изнесува приближно 824 милиони [United Nations, 2009]. Европското население ќе претставува 6.4% од светското население во 2020 година, 5.2% во 2050 година, за разлика од 2005 година кога претставуваше дури 7.5% од него.

Вториот тренд е трендот на стареење на населението. Како резултат на смалениот фертилитет и зголемената

долговечност, сè поголем број на земји забрзано стареат. Во периодот помеѓу 2005 и 2050 година, половина од порастот на светското население ќе се должи на зголемувањето на процентот на населението постаро од 60 години [European Commission, 2008, p.5], додека уделот на населението на возраст помладо од 24 години ќе се намали од 30.1% во 2000 година на 23% во 2050 година.

За жал, овој тренд на стареење на населението е присутен и во Европа. Во моментот Европа е вториот најбрзо стареечки регион во светот, веднаш по Јапонија. Европската демографија упатува на фактот дека во моментов просечната возраст на европското население е некаде околу 45 години. За десет години таа ќе биде околу 50 години, со тренд на постојано покачување до 2050 година.

Како и да е, Европа не старее сама. Значајно зголемување на показателите за очекувано стареење на населението до 2020 година е забележано и во останатите развиени земји во светот, како што се САД, Јапонија, Кина и Индија. Сепак, тој показател на очекувано стареење на населението во Европа (изразен преку бројот на жители над 65 години во однос на работоспособното население на возраст од 15-64 години) е далеку повисок од своите глобални конкуренти – САД, Кина и Индија, со исклучок на Јапонија (види табела 1)

Табела 1: Растот на светското население

	Население (милион)			Удел во светското население (%)			Показател 65/15-64		
	2005	2020	2050	2005	2020	2050	2005	2020	2050
ЕУ 27	490	496	479	7.5	6.4	5.2	22	29	48
САД	299	342	402	4.5	4.4	4.3	18	24	34
Кина	1312	1421	1408	20.1	18.5	15.3	11	17	39
Индија	1134	1379	1658	17.4	17.9	18	8	10	21
Јапонија	127	124	102	1.9	1.6	1.1	30	47	74
Африка	922	1270	1997	14.1	16.5	21.7	6	7	11

Извор: *United Nations World Population Prospects. The 2006 revision. Наведено во European Commission (2008), Regions 2020, Demographic Challenges For EU Regions, Directorate General For Regional Policy, November 2008, p.5.*

Третиот тренд е смалување на бројот на работна сила. Во 2050 година, населението во Европа на возраст од 15-64 години ќе биде за 48 милиони помало, со истовремено зголемување на

населението над 65 години за цели 58 милиони. Тоа во голема мера ќе го намали потенцијалот за вработување, ќе ја доведе во прашање продуктивноста, и многу веројатно дека ќе претставува значајно ограничување во понатамошниот развој на континентот. До кој степен смалувањето на работната сила ќе предизвика проблеми во развојот во голема мера зависи од високото образование и менаџерите за човечки ресурси, односно од нивната способност и капацитет за амортизирање на последиците од демографските придигови, не само на европското, туку и на светското тло.

Демографските предизвици како намалувањето на вкупното европско население, како и помалиот удел на работоспособното население на возраст од 15-64 години и поголемиот удел на постарото население над 65 години во него, претпоставуваат преземање на крупни реформи во менаџментот на човечки ресурси со цел истиот што поуспешно да помогне во развојот на овој индустриски сектор во едно од поконкурентните индустрии. Воедно и за 10% смалениот удел на студентската популација од 15-29 години во вкупното население во Европа претпоставува потреба од сè поголем фокус на високото образование кон досега маргинализираните групи во општеството (онеправданите групи) како и на привлекување на талентирани мигранти од целиот свет, со цел да се ублажат последиците од стареењето на европското население.

Освен недоволниот број на млади и квалификувани кадри, проблем е недоволниот интерес што тие го имаат за вработување во оваа индустрија поради нејзиниот релативно неатрактивен имиџ креиран од неколку фактори кои ќе ги проследиме во продолжение.

3. Ниските плати на вработените во оваа индустрија. Платите на вработените во овој сектор не само што не се на завидно ниво, туку се меѓу најниските помеѓу различните индустрии [ILO, 2011], тогаш дефинитивно тоа ја потврдува тезата дека имиџот на индустријата мора да се подобри. Според PwC платите во овој сектор се за 42% пониски од оние во најдобро платените индустрии [PwC, 2012, p.18]. Иако потенцираат дека постојат големи варијации во платите помеѓу различните работни места во овој сектор, на пример, помеѓу пилотите и морнарите од една страна и возачите на камиони од друга страна, или помеѓу вработените во логистиката и транспортот, сепак просечните примања се релативно ниски. Се смета дека логистичките услужни дејности се подобро платени, потоа следат шпедитерските услуги, а со најниски примања се вработените во транспортот, особено во патниот транспорт во кој пак се ангажирано речиси 70% од

вкупниот број на вработени во оваа индустрија.

4. Воедно оваа индустрија се смета за доминантно машка индустрија. Иако не може да се најдат сумарни и егзактни податоци за сите европски земји, сепак повеќето индивидуални анализи или истражувања сугерираат на фактот дека постои сериозна полова нерамнотежа во оваа професија. Голем дел, или околу 70% од човечките ресурси во транспортот, работат директно во извршувањето на самиот транспортен процес, а најголем дел од нив се мажи. Така на пример, уделот на мажи во вкупниот број на вработени во транспортниот и логистичкиот сектор е 74.1% во Чешка (Czech Statistical Office, 2016), 76.5% во Словачка (Slovak Statistical Office, 2016). Додека во преостанатиот дел ангажиран во менаџментот, продажбата или во администрацијата состојбите се поурамнотежени.
5. Природата на работата. Вообичаено оваа индустрија е позната по имиц кој не е идеален: работа во складишта, на бродови, возови или камиони што не асоцира на пријатни работни услови, ниту пак на атрактивни кариерни патеки (PWC, 2012, p.3). Специфичностите во управувањето со човечките ресурси во транспортните и шпедитерските компании произлегуваат од интердисциплинарниот карактер на самата работа, работните услови, како и од нејзините посебности во однос на другите дејности (Ефтимов, Л., 117-118 стр.):
 - Работата во транспортните и шпедитерските компании најчесто претпоставува непрекинат режим на работа и чести дежурства. Голем дел, или околу 70% од човечките ресурси во транспортот, работат директно во извршувањето на самиот транспортен процес, додека преостанатиот дел е ангажиран во менаџментот, продажбата или во администрацијата. Секоја од овие групи на човечки ресурси има различен степен и вид на образование. Диверзифицираната работна сила претпоставува отежната меѓусебна комуникација која е дополнително отежната поради секојдневната физичката изолираност и дистанца од седиштето на матичната организација. Образованието на човечките ресурси за работа во транспортниот сектор се врши во средни стручни школи и универзитети. Меѓутоа, поради специфичноста и сложеноста на транспортниот систем, се ангажирани и голем број на професионалци од други образовни профили како економисти, машински инжењери, електротехничари, градежници, филолози.
 - Работата во транспортните и шпедитерските компании е високоризична работа во која толеранцијата за грешки е многу

мала. Оваа професија е високо регулирана, како од страна на националните законодавства, така и со меѓусебните договори кои се склучуваат со клиентите. Какви било грешки во работењето на шпедитерот најчесто предизвикуваат, не само финансиски загуби, туку и губење на довербата од клиентот. Дури, и обичните пристанишни работници користат машини со милионски вредности. Сето ова дава посебна тежина на управувањето на човечките ресурси во овие компании.

- Монотонијата, непостоењето на предизвик и заморот во текот на одвивањето на транспортот со брод, со воз, со автобус или со камион, посебно на долги релации, се многу поприсутни и со поголем интензитет, отколку на други работни места. Поради нив, не ретко се појавуваат вонредни случаи во транспортот, понекогаш и со фатални последици. Непостоење на стандардно-осумчасовно работно време, работење и за викенди, и за празници, кои за луѓето кои работат на други работни места претставува вообичаени денови за одмор и поминување на време со најблиските, за вработените во транспортот претставуваат големи жртви кои, ниту високите примања не можат во целост да ги компензираат. Освен непостоење на рамнотежа помеѓу приватниот и деловниот живот, одморот од работата во бродска или камионската кабина, или во купе во воз, и не е вистински одмор, бидејќи се одвива на самото работно место, кое е и просторно ограничено. Исклучително тежок проблем претставува водењето на одвоен живот од своите најблиски на поморците на бродовите и нивната долготрајна одвоеност од нивните семејства. Поради наведените посебности, вработените во транспортот, освен плата за својата работа, добиваат и други видови на парични награди, како што се дневници за службените патувања, додаток за одделен живот, патни трошоци итн.
- И шпедитерите, иако во споредба со транспортните работници живеат поредовен живот, сепак работат во релативно тешки услови. Освен што самата работа е поврзана со големо ниво на стрес поради самата природа на работата (кусите и прецизни рокови, големиот број на посредници во процесот, обемената и сложена документација и различните законски и административни процедури), истата вклучува интензивна комуникација со голем број на учесници и од различни временски зони што го прави поимот работно време многу растеглив. Поради континуираното одвивање на транспортниот процес и постојаната грижа за товарот, често се работи и за време на викенди и на празници. Не

ретка појава е и емоционалната исцрпеност на вработените од постојаните стресни ситуации и интензивната комуникација со најразличните учесници во процесот на работа.

Сето претходно наведено укажува на фактот дека сè помал број на (млади) луѓе во иднина ќе бидат подготвени за вакви жртви во текот на својот работен век. За да се осигури доволен број на квалитетни кандидати во иднина ќе мора континуирано да се вложува во подобрување на условите за работа во транспортните и шпедитерските компании, но и во континуиран развој на човечките ресурси. Во таа насока она што примарно треба да се направи за да се обезбеди добра информационо основа заснована на емпириски истражувања што конкретно треба да се воведе, измени, подобри или унапреди во работењето на транспортните и логистичките компании со цел да се привлечат и задржат квалитетните кадри. Сериозна и внимателна анализа на степенот на задоволство и факторите на мотивација или демотивација кај вработените во оваа индустриска гранка се наметнува како добра идеја за почеток.

6. Степенот на задоволство на вработените во оваа индустрија. Под поимот „задоволството на вработените“ вообичаено се подразбираат чувствата што ги имаат вработените за нивната работа. Најчесто тоа се позитивни или негативни емоционални состојби, предизвикани од континуираните преиспитувања на карактеристиките на сопствената работа и искуствата. Основната хипотеза од која поаѓаме е дека високиот степен на задоволство на вработените резултира, односно се манифестира со нивна поголема мотивираност, висока продуктивност, поголем ентузијазам, поголемалојалност, што во крајна линија ја намалуваат флукуацијата и апсентизмот, нивото на стрес и негативните чувства кои свесно или несвесно се пренесуваат и на семејствата на вработените (Ефтимов, 2012, стр.111). Секој вработен е уникатен по својата природа, со свои уникатни очекувања, желби и потреби кои во голема мера се обидува да ги задоволи на работно место во својата организација. Ова генерално правило важи поеднакво и за вработените во транспортната (Kubasakova, Kampf & Stopka, 2014) и логистичката индустрија (Ližbetin, Černá & Loch, 2015). Сепак спецификите на оваа индустрија создаваат предуслови за модификации во очекувањата и мотивите кај вработените (Nedeliakova, E. & Panak M., 2016). Воедно очекувани се разлики во очекувањата и преференциите на вработените помеѓу различни земји и култури, што секако наметнува потреба од нивно темелно и континуирано испитување, со цел нивно успешно управување (Ližbetinová et.al, 2017). Така вработените мажи во транспортната

и логистичката индустрија во Чешка се главно мотивирани кон повисоки перформанси во работењето од висината на основната плата и сигурноста на работното место. Додека вработените мажи во истата индустрија во Кина, освен од висината на основната плата, се прилично мотивирани и од признанието, односот на менаџерите и можноста за развој на кариерата. Жените вработени во оваа индустрија во двете земји се чини дека се најмногу заинтересирани за признанието, односот на претпоставените и можноста за намалување на стресот на работното место. Високо значење жените од овие две земји придаваат и на слободното време, можноста за рекреација и одмор (Ližbetinová et.al, 2017). За разлика од нив вработените од транспортната и логистичката индустрија во Македонија и Хрватска најголемо значење за нивното задоволство од работата придаваат на односот на менаџментот, на степенот на стратегиската информираност и на исполнетоста од работата, а најнизок степен на задоволство искажуваат кон природата на работата, висината на платите и бенефициите и признанијата. (Ефтимов Л., 109 стр.) Идентификувањето на она што вработените преферираат во работните односи и што конкретно ги мотивира нив кон повисоки перформанси, или од друга страна, што конкретно ги демотивира нив, е клучното прашање. (Grenčíková & Španková, 2016; Mura & Gašparíková, 2010).

Потенцијални решенија за предизвиците со кои се соочуваат транспортните и логистичките компании во областа на менаџментот на човечки ресурси

Вработените се најважниот ресурс во која било шпедитерска и транспортна компанија. Нивните знаења и вештини се оние кои креираат услуга која има пазарна вредност и побарувачка. Исклучиво од компетенциите на вработените да го применат своето знаење во планирање на оптимални транспортни рути, од нивната умешност да ги привлечат и придобијат потенцијалните клиенти, како и од нивната способност да го организираат и спроведат договореното, зависи дали определена компанија ќе го оправда своето постоење и ќе го заслужи своето место во овој високо конкурентен бизнис. Само мал број на компании од оваа област поседуваат некакви посериозни постојани средства од типот на транспортни средства, транспортна технологија или складишта. Најголемиот дел од нив работат најчесто како организатори или посредници во овој бизнис и единствено нешто што имаат да го понудат како услуга е токму специфичното знаење и искуството на своите вработени. Оттука произлегува и специфичната и важната улога

на менаџментот на човечки ресурси во транспортниот, шпедитерскиот и логистичкиот бизнис. (Ефтимов, Л., 120 стр.)

Конкурентноста денес се заснова на способноста на компаниите да го претворат знаењето во вредност за своите потрошувачи. Во тој процес на конверзија, вработените се медиум преку кој знаењето и вештините го претвораат во вредност. Средствата немаат знаење и вештини, туку луѓето имаат. Менаџментот на човечки ресурси, како најодговорен за интегрирање на клучните компетенции, има непроценливо значење за успехот на овие глобални компании (KieSSLing & Harvey, 2014). Во моментот најголемиот предизвик на менаџментот на човечки ресурси во транспортните и логистичките компании се чини е недостатокот на (квалитетен) кадар кој ќе одговори на континуирана зголемена побарувачка за услуги. Еден дел од овие потреби веројатно ќе може да се намалат со воведување на напредни транспортни технологии и софистицирани информатички софтвери за оптимизирање на транспортните рути (Mason-Jones & Towill, 1999; Sauvage, 2003), како и со континуирано зголемување на капацитетите на транспортните средства. Дури дел од најмоќните глобални компании како Google, Uber, Tesla и речиси повеќето компании од автомобилската индустрија со големи инвестиции во делот на истражувањето и развојот се обидуваат да го супституираат (дефицитарниот и скап) човечки фактор во транспортот, преку креирање на самонаведувачки транспортни автомобили (првично наменети за транспорт на луѓе), а потоа и автономни камиони (за транспорт на товар), а некои отидоа толку далеку и амбициозно во овој процес што создадоа стотици и стотици дрoнови (за транспорт на помали товари и пратки), како што е случајот на Amazon.

Според последниот извештај на Меѓународниот транспортен форум (ITF) и нивните три партнерски групи, проценуваат дека автономните камиони може да ја намалат побарувачката за нови возачи во САД и Европа за 50 до 70% до 2030 година. До 4,4 милиони лица со работна позиција возач на камион би можеле да станат вишок. Според извештајот, околу 6,4 милиони работни места за возачи на камион од САД и Европа ќе бидат отворени во 2030 година, само под услов ако автономните возила не станат реалност. Исто така, се проценува дека само 5,6 милиони возачи ќе бидат подготвени и желни под овие услови да ги пополнат овие работни места. Што значи дека овој тренд би можел да ги намали предизвиците за вработување со значајно намалување на побарувачката на возачи. (ITF, 2017).

Но, иако овие автономни транспортни средства се веќе реалност во некои развиени земји, сепак нивната висока цена и ограничена понуда, недоволната сообраќајна инфраструктура, како и безбедносните ризици поврзани со нивната примена уште десетици години нема да овозможат сериозна супституција на луѓето како основен фактор за планирање и

реализација на транспортните и логистичките операции. Сепак, голем дел од потребите на овие компании ќе мора да се задоволат на стариот традиционален начин по пат на регрутација и селекција, односно ангажирање на човечки ресурси. Во таа насока, одговорноста која може да ја преземе на себе менаџментот на човечки ресурси и успешно да одговори на предизвиците е голема.

Во насока на смалување на негативниот ефект од сериозниот недостаток на кадри за едни од најзагрозените занимања во оваа индустрија - професионалните возачи (во камионскиот транспорт) и управувачи со товар (во авио транспортот) потребно е да се овозможи вертикална мобилност за овие кадри во рамките на компаниите во кои работат. Креирањето на патеки на кариера во рамките на компаниите ќе овозможи промена на сликата дека овие професии се слепа улица во која вработените заглавуваат доживотно. Но, само креирањето на можности за нивна промоција и напредување низ времето не е доволно. Потребна е помош за вработените, со цел исполнување на условите за нивна промоција. Во таа насока се потребни програми за обука, ре-обука или до-обука на вработените. Овие програми би требало да се креираат во соработка со образовните институции, центрите за обука, компаниите, професионалните асоцијации, како и агенците за вработување. Токму последниве би можеле да привлечат невработени кадри, кои преку програмите за обука или преквалификација би можеле да обезбедат бенефити и за компаниите од оваа индустрија, но и за олеснување на состојбите на националните пазари на трудот.

Дополнителна активност која може да помогне во насока на намалување на дефицитот на кадар и зголемување на визибилноста и транспарентноста на оваа индустрија е континуирано информирање на потенцијалните регрутни центри (училишта, факултети и универзитети, агенции за вработување) за слободните работни места кои се нудат, за потребните работни компетенции во моментот или во блиска иднина, за можностите за привремено ангажирање или за можностите за бесплатна преквалификација или доквалификација на заинтересираните кандидати за вработување. Тука воопшто не треба да се занемари и потенцијалот што може да се креира доколку оваа традиционално „машка“ индустрија се приближи до понежниот пол и успее да се промовира како привлечно, пријателско и пријатно работно окружување за жените. Се разбира за ова е потребен проактивен пристап и преземање на бројни иницијативи налик на: „денот на жените“ кој се организира во Австрија и Германија кога се информираат учениците и студентите од понежниот пол за можноста која ја нудат техничките професии¹; германска “Deutsche Bahn” која преку посебна веб страница ги информира учениците (на начин прилагоден на возраста на учениците) за можностите кои се нудат

1

<http://www.girls-day.de/> (12.2008)

во оваа компанија²; потоа француската SNCF со веб страница слична на претходната компанија³; кампањата „Одиме на море“ на Меѓународната поморска организација (International Maritime Organisation) и Меѓународната организација на трудот (International Labour Organisation) со која се привлекуваат кандидати во поморскиот транспорт преку нивно информирање за можностите за вработување⁴ итн. (Davydenko et.al. 2009, p.191).

Иако транспортните и логистичките компании не можат да се пофалат со привлечни работни услови како другите индустрии, сепак имаат на располагање широка лепеза на поттикнувачки и привлечни работни фактори кои можат да ги понудат, нагласат и промовираат.

Прво и најважно, имаат широко портфолио на различни работни места или задачи што овозможува: (1) ротација на вработените, (2) проширување на работните задачи, и/или (3) збогатување на моменталните работни задачи. Преку внимателно и планирано изложување на вработените на други, поразлични или дополнителни работните задачи, кај нив не само што овозможувате стекнување на поширока слика за текот и поврзаноста на работните процеси, за неопходноста од прецизна и навремена синхронизација и комуникација меѓу колегите од различните оддели или сектори, туку овозможувате проширување и збогатување на нивните компетенции. На тој начин, се намалува монотонијата во работењето, се создава поголем предизвик кај вработените и се охрабруваат на самостојно донесување на одлуки и преземање поголема одговорност во работењето.

Второ, работата е динамична и предизвикувачка и многу често извршувањето на работните задачи вклучува интензивна комуникација со колеги, клиенти и посредници. Тоа треба да се нагласи во процесот на привлекување на квалитетни кадри со оглед дека претставува клучен фактор при барањето на работа кај многу млади луѓе, но и во процесот на креирање подобра слика за компаниите од овој сектор. Над 90% од специјализираните логистички компании веруваат дека клучот на успехот во работата се токму комуникацијата, флексибилноста и отвореноста.

Трето, често работното окружување во кое се работи е интернационално. Овие аспекти на работата во транспортните и логистичките компании треба да бидат најважен привлечен фактор при регрутација на идните генерации на вработени, бидејќи според резултатите од сите емпириски истражувања новите генерации Y и Z овие аспекти на работата ги сметаат за мошне предизвикувачки и привлечни. Во таа насока, не треба да се занемари вредноста од примената на информатичко-комуникациската технологија која овозможува релативно ефтино и квалитетно поврзување и можност за меѓународна соработка и координација помеѓу

2 http://www.deutschebahn.com/site/schueler/de/berufsorientierung/girls__day/girls__day.html (12.2008)

3 http://www.sncf.com/en_EN/flash/#/CH0003/BR0052/ (12.2008)

4 <http://www.marisec.org/careers/intro.htm> (12.2008)

вработени од различни географски подрачја.

Со цел успешна промоција на овие позитивни аспекти на работата, на располагање се широка лепеза на методи кои можат да помогнат во промовирање на бизнисот и на компанијата како добар работодавач. Методи за внатрешно брендирање на работодавачот се секако отвореноста и транспарентноста во работењето, добро дефинирани работни задачи, прецизни и јасни рокови, култура на поддршка, мотивациски системи за плаќање и наградување, ускладување на организациските цели со личните цели на вработените, овозможување на (интернационални) кариерни патеки во организацијата, флексибилно работно време, подолги годишни платени и неплатени отсуства, подобри работни услови, па сè до креирање на атрактивни и релаксирачки услови во компаниите за ревитализација на енергијата на вработените, кои се веќе вообичаени и добро познати услови кои ги обезбедуваат највлијателните ИТ компании за своите вработени, а кои важат и за најдобри и најпосакувани работодавачи во светот.

Не треба да се занемари фактот дека задоволните вработени се најдобри бренд амбасадори на компанијата. Затоа третирајте ги вработените како што сакате вас да ве третираат. Методите соодветни за екстерно градење на бренд на посакуван работодавач се повеќе. Меѓу нив значајно влијание со голема маркетиншка моќ имаат новите дигитални медиуми како LinkedIn, Facebook, Twitter, YouTube. Присуството на компаниите на овие дигитални медиуми преку добро водена и осмислена стратегија е задолжително. Покрај нив, истовремено се препорачува промовирање и рекламирање на компаниите и на најпосетуваните веб огласници за вработување, како и оптимизирање на огласите за вработување со клучни зборови кои се најчесто пребаруваните термини при барање на работа. Воедно не треба да се забораваат и општествено одговорните програми кои во поново време не само што помагаат во изградба на добар корпоративен имиџ во средината на делување, туку се силен *pull* фактор за привлекување на помладите генерации на вработени кај кои се верува дека е посилено изразено чувството за општествена одговорност и сакаат да припаѓаат на организации кои се општествено активни. И на крајот, треба да се потенцира дека брендирањето на работодавачот не помага единствено да се зголеми привлечноста на компанијата за новите потенцијални кандидати, туку исто така ги засилува мотивацијата, задоволството и лојалноста на вработените и нивната ретенција и идентификација со самата компанија (PWC, p.30).

И други автори ја искажуваат својата загриженост од недостигот на талентирани и квалитетни кадри во сите точки од синџирите за снабдување. Производните, дистрибутивните и транспортните компании ќе продолжат да се соочуваат со недостиг на квалификувани лица за да ги задоволат своите потреби за раст и развој. Со цел да одговорат на

зголемената потреба од квалитетни кадри овие компании ќе мора да почнат да привлекуваат, регрутираат и вработуваат кадри на глобално ниво (Schulz, Luthans & Messersmith, 2014). Се разбира тоа е полесно да се каже, отколку да се направи. Посебно што глобалната војна за таленти по својот интензитет многумина ја окарактеризираа како третата светска војна.

Во глобален и комплексен свет, интегрираното планирање и делување на повеќе меѓусебно поврзани организации станува сè позначајно. Меѓуповрзаноста на компаниите, посебно на малите и средните компании во процесите на планирањето, привлекувањето и обезбедувањето на ресурсите може да е од пресудно значење за обезбедување на идниот развој. Ако во минатото бевме сведоци на партнества помеѓу организациите во делот на набавката на материјали и суровини, со цел добивање на поголема куповна моќ и воедно остварување на пониски набавни цени, сега акцентот на соработката треба да се стави во делот на привлекувањето на квалитетни кандидати за вработување. Едно од истражувањата спроведени токму на оваа тема укажува на фактот дека големите компании од оваа индустрија како дел од глобалните ланци на снабдување поприлично доцнат со примената на социјалните мрежи во делот на привлекување и регрутација на талентирани вработени и дека сериозно ризикуваат да останат без доволен и соодветен кадар доколку не ги променат овие негативни трендови (Fisher, et al, 2014).

Ако големите компании каскаат во примената на современите веб базирани решенија за привлекување и регрутација на квалитетни (менаџерски) кадри, тогаш состојбите кај малите и средни компании на овој план се веројатно загрижувачки. Размислувањето пошироко од организациските граници, имајќи ја во фокус можната синергија од соработката на поголем број мали и средни компании обединети во алијанси во процесите на регрутација и селекција на квалитетни кадри овозможува зголемување на конкурентноста и привлечноста на малите и средни компании во однос на поголемите и добро познатите ривали во индустријата. На тој начин, флексибилноста и разновидноста на работата, личниот однос и малата бирократизираност, како и побрзите можности за кариерно напредување, инаку одлики на овие компании, би дошле до израз во процесите на привлекување на квалитетни кандидати во однос на поголемите играчи на пазарот.

Транспортните и логистичките компании можат да постигнат конкурентска предност на пазарот единствено доколку им овозможат на своите клиенти поголема вредност од онаа што ја обезбедуваат нивните конкуренти. Организациите кои тежнеат кон супериорност во однос на конкурентите, мораат да обезбедат предност преку производи и услуги по пониска цена, со повисок квалитет или во покус временски период. Во речиси сите модели на стратески менаџмент на човечки ресурси,

вработените се главниот линк помеѓу организациската стратегија и резултатите од нејзината имплементација. Иако поголемиот број на менаџери и сопственици на транспортни и логистички компании изјавуваат дека се свесни за улогата и значењето на вклученоста на вработените не само во извршувањето на организациската стратегија, туку и во процесот на нејзиното формулирање, сепак истражувањата укажуваат дека добар дел од нив не го разбираат вистинското значење на стратегискиот менаџмент на човечки ресурси и потфрлаат во истиот (Batarlienè, et al., 2017). Стратегиската информираност, како и вклученоста на вработените во креирањето на организациските стратегија и цели, овозможува тие да ги чувствуваат истите како свои и пожртвувано да се залагаат во нивното остварување. Тоа во крајна линија доведува до поголема мотивација, подобри резултати и искористени шанси за креирање на конкурентска предност.

Заклучок

Менаџментот на човечките ресурси добива сè позначајно место во организациската структура на транспортните, шпедитерските и логистичките компании и полска се наметнува како рамноправен партнер со останатите деловни оддели.

Но, неоспорен е фактот дека сè уште во многубројните транспортни и логистички компании во Македонија и во регионот преовладува декларативна, а не вистинска ориентација кон луѓето. Овој проблем може да се надмине единствено доколку човечките ресурси се препознаат како круцијален фактор на организациската успешност. Досегашниот МЧР оддел во транспортните и шпедитерските компании мора да еволуира од административен оддел во стратегиски партнер. Администрирањето на платите и следењето на стажот на вработените неизбежно мора да се замени со модерни и современи програми за привлекување и регрутирање, обука и развој на вработените, со стимулативни системи за нивно наградување, со алатки за унапредување на нивниот степен на задоволство, со современи програми за намалување на стресот и воспоставување на рамнотежа помеѓу приватниот и деловниот живот, и со многу други новини кои ќе им помогнат на вработените да го заземат своето заслужено место во компаниите. Само преку вистинското препознавање на значењето на вработените во овие компании и нивно воздигнување во ресурс од стратегиски интерес може да се поправи сегашната незавидна состојба во која се наоѓаат компаниите од оваа индустрија (Ефтимов, 2012, стр.129).

Притоа, не треба да се заборава дека во менаџментот на човечките ресурси, економските ефекти се согледуваат по подолг временски

период. Недоволните вложувања во обука и развој на вработените, или незаинтересираноста за нивните идеи и иновации денес, ќе ги манифестираат своите негативни ефекти по неколку години, не ретко преку пропаѓање на компанијата. Тие (не)вложувања имаат одложено делување и ефекти.

Затоа е потребно трпение и доследност во работењето. Потребни се најмалку пет години континуирано вложување за да се изгради квалитетен и успешен менаџмент, способни и флексибилни човечки ресурси, кои ќе продуцираат вистински и трајни ефекти.

Овој труд потенцира некои од најголемите проблеми со кои се соочуваат компаниите од оваа индустрија, и дава определени насоки за нивно совладување или намалување. Притоа, не треба да се изуми дека индивидуалноста и уникатноста на луѓето оневозможува применување на стандардизирани и оптимални решенија за сите. Единствено успешен може да биде индивидуалниот и приспособен пристап. Може да се каже дека оптимални решенија има толку, колку што има и луѓе во организацијата.

Менаџментот на човечки ресурси преку успешно извршување на своите основни функции (регрутација, селекција, обуки и развој, плаќање и наградување на вработените, унапредување на комуникацијата, одржување на флексибилни вработени отворени за промени итн.) директно или индиректно придонесува за подобрување на перформансите на транспортниот систем, подобро искористување на постоечката логистичка инфраструктура, унапредување на безбедноста во сообраќајот, поквалитетна услуга во јавниот превоз, помали трошоци во транспортот, како и намалување на негативното влијание врз животната околина.

Користена литература

1. Batarlienè, N., et al. (2017), “The Impact of Human Resource Management on the Competitiveness of Transport Companies“, *Procedia Engineering* Vol. 187, 110 – 116.
2. Beenhakker, H.L., (1987): “Issues in Agricultural Marketing Strategy and Transport Due to Government Intervention“, *Discussion Paper, Transportation Issues Series No TRP7*, World Bank, Washington, D.C., U.S.
3. Boeing (2011). *Current Market Outlook 2011-2030* in PwC, (2012), *Transportation & Logistic 2030*, Vol.5 Wining the Talent Race, Iceland.
4. Council of Ministers Responsible for Transportation and Highway safety (2008), *Final Report, ‘Trends and Patterns in Skills and Labour Shortages* <http://www.comt.ca/english/LabourSkills.pdf> (10.08.2018).

5. Creightley, C.D., (1993): *Transport and Economic Performance: A Survey of Economic Performance*, World Bank, Washington, U.S.
6. Czech Statistical Office (2016), Available online: <https://www.czso.cz/ssu> (10.08.2018).
7. Davydenko I., Gijsbers G., Leis M., Maier D., Verweij K., Xun Li, van der Zee F. (2009), *Investing in the Future of Jobs and Skills Scenarios, implications and options in anticipation of future skills and knowledge needs*, Sector Report: Transport and Logistics, TNO Netherlands Organisation for Applied Scientific Research, SEOR Erasmus University Rotterdam, ZSI Centre for Social Innovation, EU.
8. Државен завод за статистика на Р.Македонија, (2008): *Стоковата размена на Р. Македонија со странство, 2006*, Соопштение: 7.4.8.01, Скопје, Македонија.
9. Državni zavod za statistiku R. Hrvatske (2011). *Zaposleni prema djelatnostima u studenom 2011*, Priopćenje, 9.2.1/11.
10. Ефтимов, Ј., (2012), Управување со човечките ресурси во транспортните и шпедитерските компании во Р. Македонија и Р. Хрватска, магистерски труд, Економски факултет-Скопје.
11. European Commission, (2014), *Transportation and storage statistics*, Brussels: European Commission, http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Transportation_and_storage_statistics_-_NACE_Rev_2 (16.08.2018)
12. European Commission, (2009): *EU energy transport figures – Statistical Pocketbook 2009*, European Communities, Belgium.
13. European Commission, (2008). *Regions 2020, Demographic Challenges For EU Regions*, Directorate General For Regional Policy. Brussels: European Commission, Directorate-General for Regional Policy.
14. Fisher, R., McPhail, R., You, E., Ash, M., (2014) “Using social media to recruit global supply chain managers”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 44 Issue: 8/9, pp.635-645, (<https://doi.org/10.1108/IJPDLM-07-2013-0179>).
15. Grenčíková, A., Španková, J., (2016), *Proceedings of the 1st International Conference Contemporary Issues in Theory and Practice of Management*, 103-108, Czestochowa, Poland.
16. Infrastructure Partnerships Australia (2009), *Meeting the 2050 Freight Challenge*, <http://www.infrastructure.org.au/Content/Meetingthe2050FreightChallenge.aspx> (10.08.2018).
17. International Labour Organisation (2010), *Global Wage Report, 2010/2011*.
18. International Transport Forum, (2017), *Managing the Transition to Driverless Road Freight Transport*, Case specific policy analysis, ITF, Paris, France.
19. Kiessling, T., & Harvey, M., (2014) “Human resource management

- issues associated with the globalization of supply chain management and logistics”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 44 Issue: 8/9.
20. Kubasakova, I. , . Kampf, R., Stopka, O. (2014): “Communications”: *Scientific Letters of the University of Zilina* 16, 2, 9-13.
 21. Ližbetin, J., Černá, L., Loch, M. (2015), *Naše more* 62, 147-152 DOI 10.17818/NM/2015/SI11
 22. Ližbetinová, L., Hitka, M., Li, C., and Čaha, Z., (2017) “Motivation of Employees of Transport and Logistics Companies in the Czech Republic and in a Selected Region of the PRC” *MATEC Web Conf.* Volume 134.
 23. Mason Jones R., Towill R. D., (1999) “Using the Information Decoupling Point to Improve Supply Chain Performance”, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 10 Issue: 2, pp.13-26.
 24. Mura, L., Gašparíková, V., (2010), *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis* 58, 3, 157-164.
 25. Nedeliakova, E. , Panak, M., (2016), *International Conference on Engineering Science and Management*, 195-198. Zhengzhou, China.
 26. Ocean Policy Research Foundation (2009) *Maritime Society in the Era of Global Warming’ – A Message from the Year 2050*, http://www.sof.or.jp/en/report/pdf/200910_report01.pdf (10.08.2018).
 27. PwC, (2012), *Transportation & Logistic 2030*, Vol.5 Wining the Talent Race, Iceland.
 28. Sauvage T., (2003) “The relationship between technology and logistics third party providers”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 33 Issue: 3, pp.236-253.
 29. Schulz, S. A., Luthans, K. W., Messersmith, J. G., (2014), “Psychological capital”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 44 Iss 8/9 pp. 621 – 634.
 30. Slovak Statistical Office (2016), Available online: <https://www.czso.cz/ssu> (10.08.2018).
 31. United Nations (2004): *World Population to 2030*, Department of Economic and Social Affairs, Population Division.
 32. United Nations (2009). *World Population Prospects: The 2008 Revision*. New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs.
 33. Verweij K., Davydenko I., Li X., Gijsbers G., van der Zee F., (2009), *Trends, Developments and State-of-Play in the Transport and Logistics Sector in the EU*, Brussels: European Commission.

CHALLENGES OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN TRANSPORT, FREIGHT FORWARDING, AND LOGISTIC COMPANIES IN MACEDONIA AND WORLDWIDE

Ljupcho Eftimov, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

eftimov@eccf.ukim.edu.mk

Abstract:

The purpose of this paper is to explore the biggest challenges of human resource management in transport and logistics companies in the Republic of Macedonia and in the world. This is a conceptual paper that discusses the biggest problems and possible solutions that could be undertaken by companies in this industry in order to advance their competitive position on the labor market and their attractiveness for retaining and recruiting (quality) staff. It attempts to alleviate the lack of relevant empirical information on the challenges of this industry sector related to the human resource management by unifying the results of the unjustifiably limited number of scientific and expert papers in this area, taking into consideration the size and significance of this sector as an employer.

Keywords: transport, freight forwarding and logistic companies, HRM, challenges, recommendations.

JEL classification : M12, M54

КАКО ЕДУКАЦИЈАТА И РАБОТНОТО ИСКУСТВО ВЛИЈААТ НА ПРЕТПРИЕМАЧКИТЕ НАМЕРИ НА СТУДЕНТИТЕ?

Доц. д-р Александра Јанеска-Илиев
Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје,
aleksandra@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Повторно се истакнува големиот интерес кон претприемништвото на истражувачите кои се интересираат за бизнис и економија, а се разбира истото важи и за креаторите на политиките. Особено, претприемничкото образование, односно едукација, се смета за еден од клучните инструменти за интензивирање на претприемачките ставови на потенцијалните претприемачи. Претприемништвото и во таа смисла, генерирањето на претприемничките намери, е централна тема во ова истражување. Притоа променливите кои имаат улога да го детерминираат генерирањето на претприемачката намера, се однесуваат пред сè на образовниот контекст, поточно едукацијата и истовремено работно искуство кое го поседуваат испитаниците. Истражувањето беше спроведено во периодот од март до јуни 2018 година, помеѓу студенти на прв циклус студии на Економскиот факултет во Скопје. Вклучени се вкупно 420 испитаници од кои се генерирани 398 одговори кои се апликабилни за соодветна анализа. Методите Independent-samples t-test и Mann-Whitney U test се користат за да се утврди дали постои разликата помеѓу одделните групи во секоја од испитуваните варијабли. Резултатите несомнено укажуваат на тоа дека степенот на претприемничките намери е статистички значително повисок кај студенти кои учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемниство, отколку кај студенти кои не учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемниство

Клучни зборови: претприемниство, претприемнички намери, едукација, тренинг, образование, претприемачко образование

JEL класификација: L26

ВОВЕД

Во основа се наметнува впечатокот дека едукацијата во насока на претприемништвото е решение за итната потреба од генерирање на нови работни места. Евидентно е дека бројот на европските студенти со цврста намера да станат претприемачи е значително помал од нивните колеги од САД, па така очигледно е дека едукацијата во делот на претприемништвото треба дополнително да се стимулира во рамките на цела Европа. Имено, постојат податоци кои укажуваат дека само 10 % од европските студенти се заинтересирани да станат претприемачи во првите три години по дипломирањето. Уште повеќе размислувањата стануваат покомплексни кога се работи за земји во развој, како што е случајот со Македонија. Економското окружување во земјите во развој се чини дека е помалку стабилно, често се карактеризира со силни турбуленции и неизвесности. Од друга страна, економиите кои се силно турбулентни, исто така, нудат можности за претприемачки активности, можеби дури и во поголем степен од стабилните, развиени економии (Iakovleva, 2007).

Претприемништвото стана приоритет во голем дел од националните економии. Во таа смисла се препознава капацитетот на новите бизниси да дадат свој придонес во повеќе сфери како што е економски раст, генерирањето на нови работни места, а секогаш се врзуваат и со иновации со што уште повеќе се оправдува интересот што го предизвикуваат. Креаторите на политиките во развиените земји имаат силни уверувања дека претприемништвото е потребно за да достигнат повисоки нивоа на економски раст и иновации. Во таа насока постојат дури и истражувања, кои укажуваат на позитивните врски помеѓу претприемачката активност и економските резултати, како што се економскиот раст и иновативноста (Van Praag and Versloot, 2007).

Па, секако, универзитетите се повеќе од повикани да играат активна улога, имајќи ја предвид нивната централна функција да обезбедуваат едукација, а и поддршка со што ќе ја олеснат претприемничката кариера. Сето ова наметнува интензивирање на размислувањата и анализите за кои се детерминанти на намерата да се започне со бизнис. Имајќи го предвид импресивниот успех на когнитивните приоди во голем број други научни области (на пример, психологија, образование), се претпоставува дека истите може да дадат позитивни резултати кога се применуваат и на полето на претприемништвото (Baron, 2004). Па така сè повеќе истражувања се насочени кон анализата на когнитивните аспекти на претприемништвото и факторите поврзани со нив. Одлуката да се впушти поединецот во одреден претприемачки потфат се смета дека е силно базирана на намерата. Се препознава влијанието на теоријата на планирано однесување кое идентификува цела низа на елементи

кои имаат свое препознатливо влијание (Ajzen, 1991). Во рамките на ова истражување централно се разгледуваат аспектите поврзани со едукацијата и претходното работното искуство. Фокалната точка препознаена во претприемничките намери е ставена во контекст на едукацијата и работното искуство, со цел да се детерминира како истите во основа влијаат на претприемачките намери. Треба сепак да се истакне дека во праксата, многу е често иницијативите за претприемничко образование да се преземаат од оние учесници кои веќе имаат претприемничка намера и имаат идентификувано некоја можност (Liñán 2007). Претприемништвото се смета за процес во кој претприемачот комуницира со неговото окружување за да се идентификува можноста и, на крајот, да започне нов потфат. Во таа насока образовните процеси можат да дејствуваат врз различни елементи на тој процес (Liñán, et al, 2011).

Преглед на литературата

Во основата на анализата се наметнува прашањето за тоа што претставува претпримеништвото. Се разбира една тема која е обемно третирана од поголем број автори се соочува со голем број на дефиниции. Развивањето на посеопфатна и по прифатлива дефиниција се смета за проблематично, сепак се издвојуваат автори кои вклучуваат поголем дел од елементите кои се тесно поврзани и препознатливи за претприемништвото. Па така според Hisrich and Peters 2002, претприемништвото е процес на создавање нешто ново со вредност преку посветување на потребното време и напор, истовремено претпоставувајќи ги придружните финансиски, психички и социјални ризици, како и евентуалните награди поврзани со паричните награди, личното задоволство и независност. Постојат неколку различни модели и теории, кои го објаснуваат сложениот феномен и контекстот на претприемништвото. Во рамките на оваа анализа најголем дел од елементите се базираат на т.н. когнитивните теории пред се инспирирани од моделите опишани во научната литература како теоријата планирано однесување (Theory of planned behavior) (Ajzen, 1991)

Претприемнички намери

Претприемничките намери многу често се првиот чекор во развојот и понекогаш долгиот процес на креирањето на одреден потфат (Lee & Wong, 2004). Во основа претприемничките намери се дефинираат како желбата да се поседува сопствен бизнис (Crant, 1996). Се смета дека основата да се делува се генерира преку намерата, па во таа смисла

намерата да се започне е неопходна претходница на претприемничкото однесување (Fayolle et al., 2006). Доколку се разгледува историски, намерата се користи за да се искаже предвидувањето за сопственото однесување во однос на тоа дали би се впуштиле во одредено однесување или не. Тоа во основа се изразува и преку теоријата на Ajzen, 1991, па во таа смисла постојат и други анализи кои укажуваат на способноста да се антиципира, или предвиди однесувањето.

Наспроти тоа потребно е да се истакне и тоа дека постои и одреден сомнеж кај други истражувачи за тоа дали намерата може вистински да го предвиди претприемничкото однесување (Douglas, Shepherd, 2002)

Претприемничка едукација

До неодамна литературата поврзана со претприемничка едукација и тренинг се судираше со недостаток на релеватни истражувања и автори. Притоа, недостатокот посебно се истакнуваше во објаснувањата на односите помеѓу едукацијата и претприемничкото однесување (Henry, Hill, & Leitch, 2003). Потребно е да се истакне дека секако постојат анализи каде поединците кои следеле настава или модули поврзани со претприемништво во рамките на своето универзитетска едукација имаат поизразени намери да започнат бизнис (Galloway & Brown, 2002), во споредба со оние кои не следеле никаква настава поврзана за претприемништво. Истовремено постојат одредени укажувања во насока на тоа дека поединците кои имале обука поврзана со претприемништво и образованието, исто така имаат поголема веројатност да започнат бизнис (Kolvereid, Moen, 1997) во споредба со оние, кои немаат никакво претприемничко образование и обука. Од друга страна, пак, не земајќи го предвид големиот број разидувања, дополнително постојат и автори кои во своите истражувања истакнуваат постоење на позитивна врска помеѓу едукацијата и успехот на претприемачот (Unger et al., 2011). Релевантноста на искуството и образованието е исклучително висока, особено за зголеменото знаење кое го обезбедува (Cooper, 1985). Генерално, поголемото знаење, исто така, директно се смета дека ќе обезбеди поголема свест за постоењето на претприемништвото како опција за професионална кариера (Liñán, 2004).

Интересот кон образованието и тренингот поврзан со претприемништвото расте забрзано во рамките на универзитетите и образовните институции (Katz, 2003). Најголем дел од програмите на универзитетите се со цел да ја зголемат свеста поврзана со претприемништвото и да ги подготват потенцијалните претприемачи. Па во таа насока се согледуваат размислувањата на оние кои сè уште немаат одлучено за нивниот професионален развој. Во рамките на образовниот процес им се

овозможува на студентите да развијат одредени способности поврзани со претприемништвото, а истовремено им се обезбедуваат дополнителни сознанија за донесување на соодветна одлука за нивниот понатамошен професионален развој, па така студентите се соочуваат со опциите да се вработат или да се впуштат во претпримнички потфат.

МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕ

Аналитички метод

Методите Independent-samples t-test и Mann-Whitney U test се користат за да се утврди дали постои разликата помеѓу одделните групи во секоја од испитуваните варијабли. И покрај фактот што податоците не ја задоволуваат претпоставката за нормалност на дистрибуцијата на податоците, во истражувањето се користи и методот Independent-samples t-test, имајќи предвид дека овој метод се смета за „робустен“ во однос на нарушување на претпоставката за нормалноста на дистрибуцијата на податоците. Ова значи дека одредено прекршување на оваа претпоставка може да се толерира и методот сепак да обезбеди валидни резултати. Овој тест бара само приближно нормални податоци. Вообичаено е, како што се зголемува големината на примерокот, дистрибуцијата на податоците да не биде нормална, но благодарение на Central Limit Theorem, овој метод сепак може да обезбеди валидни резултати. Исто така, треба да се забележи дека ако дистрибуцијата односно распоредот на податоците е со закривена насока и тоа на сличен начин (на пример, сите се умерено негативно закривени), се смета за не толку проблематично, како во случаите каде групите имаат различно обликувана дистрибуција. Сепак, употребен е и методот Mann-Whitney U test, за да ја потврдиме и зајакнеме валидноста на резултатите и заклучоците добиени со параметарските или непараметриски методи.

Примерок за истражување

Истражувањето беше спроведено во периодот од март до јуни 2018 година, помеѓу студенти на прв циклус студии на Економскиот факултет во Скопје. Бидејќи целта на ова истражување е да се стави поголем фокус на претприемачите мотивирани од можности, како потенцијални идни претприемачи, студентската популација е избрана за истражувачки примерок. Практично, невработените лица, што е случај со поголемиот дел од студентската популација, имаат пониски опортунитетни трошоци за стартување на бизнис, отколку вработените лица и со тоа се зголемува

шансата да станат претприемачи од можност отколку од нужност, каков што е случајот кај вработената популација (Furdas and Kohn, 2010).

Од дистрибуираните прашалници беа собрани 420 одговори. По исклучувањето на некомплетните прашалници, големината на примерокот се намали на 398 одговори. Примерокот го сочинуваат студенти од сите четири години на студирање на прв циклус студии. Особено се водеше сметка во истражувањето да учествуваат студенти кои слушале и студенти кои не слушале предмети поврзани со претприемништвото. Големината на примерокот даде можност да се соберат одговори од испитаници со различни демографски и социолошки карактеристики, што е особено важно за извлекување на значајни заклучоци во врска со предметот на истражувањето.

Прашалник и мерни скали

Прашалникот опфаќа неколку секции кои се однесуваат на претприемничките намери на испитаниците, мерени според методологијата на Liñán и Chen (2009); одредени демографски карактеристики на испитаниците; прашања поврзани со претприемничкото образование и обука (претприемничко образование и дополнителна претприемничка едукација); како и работно искуство (волонтерско искуство и работно искуство со скратено работно и полно работно време) на испитаниците.

Претприемничката намера се пресметува како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следните 6 искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Подготвен/а сум да сторам сè за да бидам претприемач
2. Ќе вложам голем напор за да започнам и да водам сопствен бизнис
3. Јас многу сериозно размислувам да започнам сопствен бизнис
4. Решен/а сум да започнам нов бизнис во иднина
5. Моја професионална цел е да станам претприемач
6. Имам цврста намера да започнам нов бизнис во текот на животот

За испитување на претприемничкото образование и обука формулирани се прашања за две варијабли. За претприемничко образование формирана е категоричка варијабла составена од две групи: студенти кои слушале предмет или модул поврзан со претприемништво и студенти кои не слушале предмет или модул поврзан со претприемништво. За претприемничка обука формирана е категоричка варијабла составена од две групи: студенти кои учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво и студенти кои не

учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво.

За испитување на работното искуство формулирани се прашања за две варијабли. За волонтерско искуство формирана е категоричка варијабла, составена од две групи: студенти кои волонтирале во младинска организација, клуб или некое друго место и студенти кои немаат волонтирано. За работно искуство формирана е категоричка варијабла, составена од две групи: студенти со работно искуство и студенти без работно искуство, било тоа да е со скратено или полно работно време.

РЕЗУЛТАТИ И АНАЛИЗА

Во истражувањето се користат параметарски и непараметриски тестови за да се утврди дали има групни разлики во претприемничките намери помеѓу групите на испитаници, во четири оценувани варијабли, поделени во две категории: прва категорија, претприемничко образование и обука (претприемничко образование и дополнителна претприемничка едукација); и втора категорија, работно искуство (волонтерско искуство и работно искуство со скратено или полно работно време).

Имајќи го предвид фактот дека, од една страна, податоците не ја задоволуваат претпоставката за нормалноста на дистрибуцијата на податоците, а од друга страна, имајќи го предвид фактот дека методот Independent-samples t-test се смета за „робустен“ во однос на нарушување на оваа претпоставка, како и сличностите кои се забележуваат во обликот на дистрибуцијата на податоците, употребени се двата методи Independent-samples t-test и Mann-Whitney U test, со цел ја потврдиме и зајакнеме валидноста на резултатите и заклучоците. Резултатите од двата теста дадоа целосно идентични заклучоци за сите четири варијабли кои се предмет на анализа во ова истражување. Сепак, поради обемот на добиените податоци кои ги генерира SPSS софтверот за статистичка обработка, во продолжение се презентирани само резултатите од методот Mann-Whitney U test, со цел да бидеме целосно методолошки доследни на запазувањето на важните претпоставки на кои се темелат двата методи.

Методот на Mann-Whitney U беше користен за да се утврди дали постои разлики во претприемничките намери помеѓу студенти кои слушале предмет или модул поврзан со претприемништво и студенти кои не слушале предмет или модул поврзан со претприемништво. Дистрибуциите на податоците за степенот на претприемнички намери кај двете групи на студенти беа слични, како што можеше да биде оценето од визуелната проверка.

Бројот на студенти кои слушале предмет или модул поврзан со претприемништво изнесува 285, просечната вредност на нивниот резултат за степенот на претприемачки намери изнесува 5,05 со стандардна девијација од 1,44, додека бројот на студенти кои не слушале предмет или модул поврзан со претприемништво изнесува 106, просечната вредност на нивниот резултат за степенот на претприемачки намери изнесува 4,70 со стандардна девијација од 1,45.

Степенот на претприемачки намери е статистички значително повисок кај студенти кои слушале предмет или модул поврзани со претприемништво (Mdn = 5.33) отколку кај студенти кои не слушале предмет или модул поврзани со претприемништво (Mdn = 4.83), $U = 12.871,5$; $z = 2,250$; $p = ,024$. (Табела 1).

Табела 1. Mann-Whitney U test за претприемнички намери кај студенти со различно претприемничко образование

Тестирање на хипотезите				
	Нулта хипотеза	Test	Sig.	Одлука
1	Дистрибуцијата на претприемничката намера е иста низ сите категории на претприемничко образование.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,024	Се отфрла нулта хипотезата.
Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.				

Вкупно	391
Mann Whitney U	12.871,500
Willcoxon W	18.542,500
Test Statistics	12.871,500
Standard Error	992,607
Standardized Test Statistic	(2,250)
Asymptotic Sig. (2-sided test)	,024

Претприемничко образование	Претприемничка намера
Со претприемничко образование	5,3333
Без претприемничко образование	4,8333
Вкупно	5,1667

Извор: Анализа на авторот

Методот на Mann-Whitney U беше користен за да се утврди дали постои разлики во претприемничките намери помеѓу студентите кои учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво и студентите кои не учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво. Дистрибуциите на податоците за степенот на претприемачки намери кај двете групи на студенти беа слични,

како што можеше да биде оценето од визуелната проверка.

Бројот на студентите кои учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво изнесува 158, просечната вредност на нивниот резултат за степенот на претприемничките намери изнесува 5,39 со стандардна девијација од 1,33, додека бројот на студентите кои не учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво изнесува 236, просечната вредност на нивниот резултат за степенот на претприемничките намери изнесува 4,65 со стандардна девијација од 1,46.

Степенот на претприемничките намери е статистички значително повисок кај студентите кои учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво ($Mdn = 5.82$) отколку кај студентите кои не учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво ($Mdn = 4.83$), $U = 13.018$; $z = 5,082$; $p = ,000$. (Табела 2).

Табела 2. Mann-Whitney U test за претприемнички намери кај студенти со различна претприемничка едукација

Тестирање на хипотезите				
	Нулта хипотеза	Test	Sig.	Одлука
1	Дистрибуцијата на претпримничка намера е иста низ сите категории на дополнителната претприемничка едукација.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,000	Се отфрла нулта хипотезата.
Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.				

Вкупно	391
Mann Whitney U	13.018,000
Willcoxon W	40.984,000
Test Statistics	13.018,000
Standard Error	1.106,997
Standardized Test Statistic	(5,082)
Asymptotic Sig. (2-sided test)	,000

Дополнителна претприемничка едукација	Претпримничка намера
Со дополнителна претприемничка едукација	5,8167
Без дополнителна претприемничка едукација	4,8333
Вкупно	5,1667

Извор: Анализа на авторот

Методот на Mann-Whitney U беше користен за да се утврди дали постојат разлики во претприемачките намери помеѓу студентите кои волонтирале во младинска организација, клуб или некое друго место

и студентите кои немаат волонтирано. Дистрибуциите на податоците за степенот на претприемачки намери кај двете групи на студенти беа слични, како што можеше да биде оценето од визуелната проверка.

Бројот на студенти кои некогаш волонтирале изнесува 120, просечната вредност на нивниот резултат за степенот на претприемничките намери изнесува 5,26 со стандардна девијација од 1,31, додека бројот на студентите кои никогаш не волонтирале изнесува 274, просечната вредност на нивниот резултат за степенот на претприемничките намери изнесува 4,81 со стандардна девијација од 1,49.

Степенот на претприемничките намери е статистички значително повисок кај студентите кои некогаш волонтирале ($Mdn = 5.50$) отколку кај студентите кои никогаш не волонтирале ($Mdn = 5.00$), $U = 13.566,5$; $z = 2,764$, $p = ,006$. (Табела 3).

Табела 3. Mann-Whitney U test за претприемнички намери кај студенти со различно волонтерско искуство

Тестирање на хипотезите				
	Нулта хипотеза	Тест	Sig.	Одлука
1	Дистрибуцијата на ретпримничката намера е иста низ сите категории на дополнително волонтерско искуство	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,006	Отфрлање на нулта хипотеза
Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.				

Вкупно	394
Mann -Whitney U	13.566,500
Willcoxon W	51.241,500
Test Statistics	13.566,500
Standard Error	1.039,508
Standardized Test Statistic	(2,764)
Asymptotic Sig. (2-sided test)	,006

Волонтерско искуство	Претпримничка намера
Со волонтерско искуство	5,5000
Без волонтерско искуство	5,0000
Вкупное	5,1667

Извор: Анализа на авторот

Методот на Mann-Whitney U беше користен за да се утврди дали постојат разлики во претприемничките намери помеѓу студенти без работно искуство и студенти со работно искуство. Дистрибуциите на податоците за

степенот на претприемачки намери кај двете групи на студенти беа слични, како што можеше да биде оценето од визуелната проверка.

Бројот на студенти без работно искуство изнесува 264, просечната вредност на нивниот резултат за степенот на претприемничките намери изнесува 4,84 со стандардна девијација од 1,44, додека бројот на студенти со работно искуство со скратено или полно работно време изнесува 130, просечната вредност на нивниот резултат за степенот на претприемачки намери изнесува 5,17 со стандардна девијација од 1,45.

Степенот на претприемничките намери е статистички значително повисок кај студенти со работно искуство ($Mdn = 5.50$) отколку кај студенти без работно искуство ($Mdn = 4.83$), $U = 19.715$; $z = 2,406$; $p = ,016$. (Табела 4).

Сепак важно е да се забележи дека при испитувањето на претприемничките намери помеѓу студенти со работно искуство со скратено и студенти со работно искуство со полно работно време постои разлика. Имено степенот на претприемничките намери е статистички значително повисок кај студенти со работно искуство со скратено работно време, отколку кај студенти без работно искуство со скратено работно време, додека кај студентите со работно искуство со полно работно време не беше утврдена статистички значајна разлика во претприемничките намери во однос на оние кои немаат работно искуство со полно работно време.

Табела 4. Mann-Whitney U test за претприемнички намери кај студенти со различно работно искуство

Тестирање на хипотезите				
	Нулта Хипотеза	Тест	Sig.	Одлука
1	Дистрибуција на ретпримничката намера е иста низ сите категории на работно искуство	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,016	Да се отфли.
Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.				

Вкупно	394
Mann -Whitney U	19.715,000
Willcoxon W	28.230,000
Test Statistics	19.715,000
Standard Error	1.062,027
Standardized Test Statistic	2,406
Asymptotic Sig. (2-sided test)	,016

Работно искуство	Претпримничка намера
Без работно искуство	4,8333
Со работно искуство	5,5000
Вкупно	5,1667

Извор: Анализа на авторот

ЗАКЛУЧОК

Оваа студија ги отвора можностите за идни истражувања во насока на унапредување на знаењата за односот пред сè помеѓу претприемничката едукација и претприемничките намери. Претприемништвото е централна тема во рамките на сите национални економии, бидејќи силно се врзува со позитивните придвижувања во економијата како што е растот и намалување на невработеноста. Моделот на претприемачки намери е силен иницијален двигател за анализа на претприемништвото. Па во таа смисла, земајќи го предвид моделот на Ajzen's, 1991 кој се однесува на теоријата на планирано однесување користен е прашалник кој опфаќа неколку секции кои се однесуваат на претприемничките намери на испитаниците, мерени според методологијата на Liñán и Chen (2009). Присутни се голем број студии во различни национални рамки кои го користат овој пристап, за утврдување на бихејвиористичките тенденции. Од дистрибуираните прашалници комплетно искористени беа 398 одговори. Беше искористен Mann-Whitney U тестот за да се утврди дали постои разликата помеѓу одделните групи во секоја од испитуваните варијабли. Утврдени се големи сличности помеѓу различните групи, но сепак најголем дел од резултатите се во насока на очекувањата. Па така резултатите укажуваат дека степенот на претприемачки намери е статистички значително повисок кај студенти кои слушале предмет или модул поврзани со претприемништво, отколку кај студенти кои не слушале предмет или модул поврзани со претприемништво, што во основа беше во насока на антиципираните претпоставки. Дополнително претприемничките намери се значително повисоки кај студенти кои учествувале во дополнителни едукативни активности кои се поврзани со претприемништво, во споредба оние кои не учествувале во дополнителни едукативни активности. Тоа дополнително се потврдува и кај студентите и нивниот ангажман во однос на волонтирањето, па очигледно е дека оние кои имаат волонтерски стаж имаат посилна ориентација кон претприемништвото. Се разбира и оние студенти кои имаат некакво работно искуство имаат повисоки намери за впуштање во претприемништвото, што е значително поголемо отколку кај студенти кои никогаш не волонтирале. Интересно е да се забележи дека при испитувањето на претприемничките намери помеѓу студенти со работно искуство со скратено и студенти со работно искуство со полно работно време постои разлика. Имено степенот на претприемничките намери е статистички значително повисок кај студенти со работно искуство со скратено работно време, отколку кај студенти без работно искуство со скратено работно време, додека кај студентите со работно искуство со полно работно време не беше детектирана значајна разлика во претприемничките намери во однос на оние кои немаат работно

искуство со полно работно време. Анализата укажува на постоењето на позитивни односи помеѓу едукацијата и различните работни ангажмани во насока на претприемништвото. Во основа се потврдуваат претпоставките дека може да се направи одредено придвижување во правец на претприемачките намери, преку едукацијата и соодветните работни ангажмани. Позитивните односи кои се градат со процесите на едукација, како и работните ангажмани обезбедуваат рамка за размислување на поставување на овие процеси на начин со кој би се овозможило унапредување на претприемништвото, што во основа може да се третира како еден од најинтересните согледувања и континуирана дилема на сите истражувачки напори врзани за претприемништвото.

Користена литература

1. Autio, E., Klofsten, M., Keeley, H. and Parker, G.G. (2001), “Entrepreneurial Intent Among Students of Technology and Sciences in Scandinavia and in the USA”, *Enterprise and Innovation Management Studies* 2, 147-162.
2. Baron, R.A. (2004). The cognitive perspective: A valuable tool for answering entrepreneurship’s basic “why” questions. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221–239.
3. Cooper, A.C. (1985). The role of incubator organizations in the founding of growth-oriented firms. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 75–86.
4. Crant, J.M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 42–49
5. Douglas, E.J. & Shepherd, D.A. (2002). Self-employment as a career choice: Attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 81–90.
6. Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas-Clerc, N. (2006). Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: A new methodology. *Journal of European Industrial Training*, 30(9), 701–720.
7. Galloway, L., & Brown, W. (2002). Entrepreneurship education at university: A driver in the creation of high growth firms? *Education + Training*, 44: 398–404.
8. Henry, C., Hill, H., & Leitch, C. (2005). Entrepreneurship education and training: Can entrepreneurship be taught? Part I. *Education + Training*, 47(1): 98-111
9. Hisrich, R.D., & Peters, M.P. (2002). *Entrepreneurship* (5th ed.). New York: McGraw-Hill.
10. Iakovleva, T. (2007), *Factors Associated with New Venture Perfor-*

- mance: The Context of St-Petersburg, PhD series No. 12-2007, Høgskolen i Bodø, Bodø.
11. Katz, J.A. (2003). The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education 1876-1999. *Journal of Business Venturing*, 18: 283-300.
 12. Kolvereid, L., & Moen, Ø (1997). Entrepreneurship among business graduates: Does a major in entrepreneurship make a difference? *Journal of European Industrial Training*, 21(4): 154-160.
 13. Lee, S.H. & Wong, P.K. (2004). An exploratory study of technopreneurial intentions: A career anchor perspective. *Journal of Business Venturing*, 19(1), 7-28.
 14. Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J.C. and Rueda-Cantuche, J.M., 2011. Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education. *International entrepreneurship and management Journal*, 7(2), pp.195-218.
 15. Twaalfhoven, B.W.M. (2003). Red paper on entrepreneurship. Paper presented at the 4th European Symposium, November 18-19, Louvain-la-Neuve, Belgium. Retrieved January 23, 2004, from the World Wide Web: <http://www.4x4entreprenre.org/files/presentation/2.8%20Government%20incentives%20-%20Bert%20Twaalfhoven.pdf>
 16. Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3): 341-358.

HOW EDUCATION AND WORK EXPERIENCE INFLUENCE THE ENTREPRENEURIAL INTENTION OF STUDENTS?

Aleksandra Janeska-Iliev, Phd

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

aleksandra@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Again, there is strong interest towards entrepreneurship for researchers interested in business and economics and, of course, the same applies to policymakers. In particular, entrepreneurial education is considered as one of the key instruments for intensifying the entrepreneurial attitudes of potential entrepreneurs. In this respect, the formation of entrepreneurial intentions is a central topic in this research. The variables, which have the role of determining entrepreneurial intent, relate primarily to the educational context, in particular the formal education and at the same time the working experience of the respondents. The research is based on a survey conducted in the period from March to June 2018, among first cycle students at the Faculty of Economics in Skopje. A total of 420 respondents are included, out of which 398 responses applicable for proper analysis are generated. The Independent-samples t-test and Mann-Whitney U test methods are used to determine whether there is a difference between the individual groups in each of the variables examined. The results undoubtedly indicate that the level of entrepreneurial intentions is statistically significantly higher among students who participated in additional educational activities related to entrepreneurship, rather than students who did not participate in such activities.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial intention, education, training, entrepreneurial education

JEL classification: L26

339.737(4-672EY)
338.23:336.74(4-672EY)
336.02(4-672EY)

ЕВРОЗОНА – (НЕ)ОПТИМАЛНО ВАЛУТНО ПОДРАЧЈЕ

Доц. д-р Кирил Јовановски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет - Скопје
kirilj@eccf.ukim.edu.mk

м-р Давор Крстески
ПИВАРА СКОПЈЕ АД Скопје
davorkrsteski4@gmail.com

Апстракт

Основната цел на овој труд е да ја анализира еврозоната како оптимално валутно подрачје. Трудот дава оценка за степенот на координација на економските политики во еврозоната низ призмата на новиот невозможен триаголник кој се формира во рамките на еврозоната.

Преку анализа на критериумите за формирање на оптимално валутно подрачје е извршена проверка на хипотезата дали еврозоната е оптимално валутно подрачје. Анализата покажува дека, повеќе критериуми за еврозоната да се смета за оптимално валутно подрачје, не се исполнети. Притоа, анализата покажува дека, во рамките на еврозоната постои некомплетна монетарна унија, има ниска мобилност на трудот, постои ригидност на платите и цените и значајна неусогласеност на бизнис циклусите.

Анализата на врската помеѓу буџетската унија и флексибилноста нуди решенија во која насока би требало да се придвижува еврозоната, со цел да ги исполни критериумите за оптимално валутно подрачје.

Клучни зборови: монетарна политика, фискална политика, невозможен триаголник, оптимално валутно подрачје, еврозона.

JEL класификација: F33, F36

Вовед

Начинот на кој е дизајнирана еврозоната, со сигурност ја вбројува во најсложените економски системи во светот. Комплексноста се состои во тоа што монетарната политика во еврозоната е управувана од страна на едно централизирано тело ЕЦБ, додека националните фискални политики се водени дискрециски од земјите-членки на еврозоната.

Мотивот за создавање на еврозоната е ползување на придобивките од теоријата за оптимално валутно подрачје. Зачетоците на оваа теорија се наоѓаат во дебатите за предностите и недостатоците на режимот на флексибилен девизен курс Friedman (1953) и Meade (1957), а првиот значаен придонес кон оваа теорија е даден од страна на Mundell (1961), кој ја истакнува мобилноста на трудот и капиталот, како клучни фактори за формирање на оптимално валутно подрачје. Покрај Mundell, значаен придонес кон теоријата имаат дадено и McKinnon (1963), кој ја истакнува отвореноста на економијата како важен фактор за формирање на оптимално валутно подрачје и Kenen (1969), кој ја истакнува диверзификацијата на производството како важен фактор за формирање на оптимално валутно подрачје.

Имајќи ги предвид последните случувања во еврозоната, во изминатиот период особено се актуелизираат прашањата дали земјите-членки на еврозоната имаат повеќе користи или повеќе трошоци од членството во монетарната унија. Впрочем, главното прашање е дали еврозоната е оптимално валутно подрачје и, ако не е, кои се чекорите кои треба да ги преземе за да стане оптимално валутно подрачје.

Вообичаено кога се бара одговор на овие прашања, како во овој труд, фокусот се става на координацијата на монетарната и фискалните политики во рамките на еврозоната. Притоа, трудот ја елаборира дилемата за еврозоната и поврзаноста со теоријата за оптимално валутно подрачје. На крајот на трудот, ќе се обидеме да дадеме предлози за понатамошно унапредување на еврозоната.

Оценка на степенот на координација на монетарната политика на ЕЦБ, со фискалните политики на земјите-членки на еврозоната

Оценката на координацијата на монетарната и фискалните политики во еврозоната ќе ја извршиме преку анализа на неконвенционалниот невозможен триаголник кој се јавува во еврозоната. На слика бр. 1 е презентираан неконвенционалниот невозможен триаголник кој се формира во рамките на еврозоната.

Клучни елементи на неконвенционалниот невозможен триаголник се: (1) фискалниот суверенитет, т.е. дискреционата можност на една

земја-членка на еврозоната да одбере ниво на задолженост и ниво на буџетски дефицит, на национално ниво без никакви ограничувања надвор од државата, (2) независна монетарна политика, водена од страна на супра-национална централна банка, ЕЦБ и (3) **no-bailout** клаузулата во договорот за членството во ЕУ. Како резултат на оваа клаузула каматните стапки на државните обврзници помеѓу земјите-членки се разликуваат. Сè додека пазарите претпоставуваат дека нема bailout за некоја од земјите, ризичните премии помеѓу земјите ќе се разликуваат.

Слика бр. 1 - Нов невозможен триаголник во монетарна унија



Извор: Beck, H. And Prinz, A.,(2012), „The Trilemma of a Monetary Union: Another Impossible Trinity“, *Intereconomics Review of European Economic Policy*, Vol. 47, No. 1, pp.39-43

Во врска со неконвенционалниот невозможен триаголник можни се три сценарија и тоа:

Сценарио 1 (фискален суверенитет и независна монетарна политика) – во ова сценарио земјите го задржуваат својот фискален суверенитет, а централната банка не дејствува како кредитор во крајна инстанца. Имајќи ја предвид слободата во дејствување на земјите-членки, во ваква унија ќе постои тенденција за пораст на задолженоста кај земјите-членки. Доколку no-bailout клаузулата строго се почитува, речиси е извесно дека кај земјите ќе се јави должничка криза. Во случај на презадолженост на некоја од земјите, no-bailout клаузулата ќе стане неверодостојна.

Сценарио 2 (фискален суверенитет и no-bailout клаузула) – во случај на фискален суверенитет заедно со no-bailout клаузула, ЕЦБ ќе се најде во состојба да ја спасува монетарната унија од презадолжените земји. Како резултат на тоа ЕЦБ ја губи својата независност.

Сценарио 3 (независна монетарна политика и no-bailout клаузула) – во случај на независна монетарна политика и строго почитувана no-bailout клаузула, земјите-членки ќе бидат принудени да го лимитираат нивото на долг, притоа губејќи го својот фискален суверенитет, бидејќи во спротивно или монетарната политика ќе биде во состојба да ја спасува унијата, притоа губејќи ја својата независност, или ќе се прекрши no-bailout клаузулата.

Преку анализата на трите сценарија од неконвенционалниот невозможен триаголник можеме да видиме дека при креирање на еврозоната е направена фундаментална грешка. Имено, на земјите-членки им е дозволено да го зачуваат својот фискален суверенитет. Во таков случај речиси е невозможно да се сочува кредибилитетот на no-bailout клаузулата или независноста на монетарната политика. Тука можеме да го добиеме одговорот зошто каматните стапки на обврзниците на земјите кои се соочуваа со проблеми забележаа толку драстичен пораст во 2010 година.

Во продолжение на овој труд ќе го елаборираме прашањето за координацијата помеѓу монетарната и фискалните политики во рамките на еврозоната. Во преткризниот период постоела релативно слаба координација помеѓу монетарната и фискалните политики во еврозоната. Мастрисшките критериуми за јавен долг и буџетски дефицит не се почитуваа, а правната рамка на пактот за стабилност и раст немаше соодветен кредибилитет. Фискалните политики се водеа дискрециски, притоа не водејќи сметка за задолженоста во времиња кои можат да се наречат добри времиња за еврозоната. Од друга страна, монетарната политика (ЕЦБ) иако речиси совршено ја извршуваше својата задача за одржување на стабилноста на цените, релативно малку внимание посветуваше на финансиската стабилност.

Со појава на кризата, no-bailout клаузулата стануваше сè понеодржлива, а неопходна беше и интервенција од ЕЦБ на пазарот на државни обврзници. Впрочем ЕЦБ инсистираше на стабилизација на каматите. За време на кризата состојбата значително се промени. Најпрво, беа воведени фондовите за спас на земјите-членки кои се соочуваа со проблеми EFSF/ESM. Овие програми се воведени со цел решавање на невозможниот триаголник преку истовремено спасување на земјите-членки на еврозоната (се прекршува no-bailout клаузулата), кои се соочуваа со проблеми и наметнување на фискални правила на тие земји (рестрикција на фискалниот суверенитет на земјите).

Пактот за стабилност и раст (особено по реформите од 2011 година), се наметнува како значајна рестрикција на фискалниот суверенитет, налагајќи фискална дисциплина. На прв поглед програмите за купување на средства ЕЦБ попознати како „quantitative easing“ се прекршување на ставот за независна монетарна политика. Сепак,

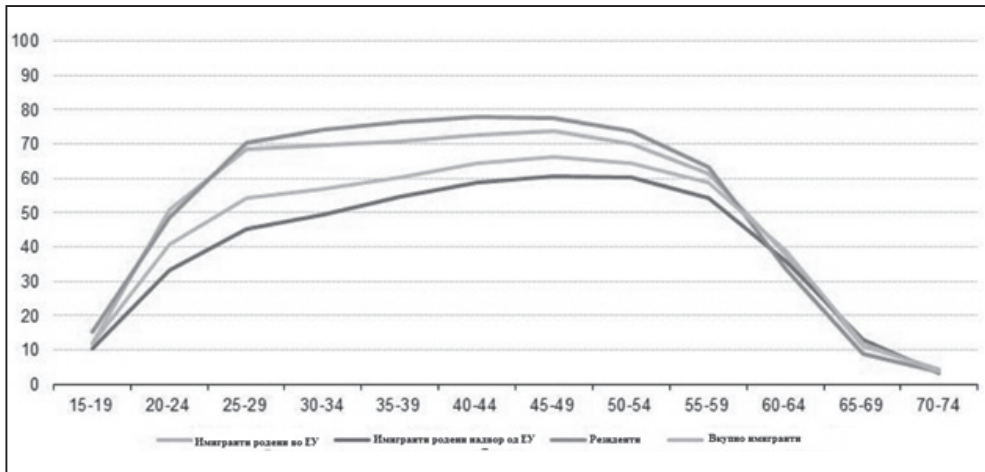
ЕЦБ побара од Италија да воведи мерки за штедење, непосредно пред купувањето на италијански обврзници, со цел намалување на каматните стапки на италијанските обврзници. Со ова на некој начин беше извршена рестрикција на фискалниот суверенитет на Италија. Притоа, можеме да забележиме дека со појава на кризата еврозоната направи значителен напредок во координирање на монетарната и фискалните политики.

Дали еврозоната претставува оптимално валутно подрачје?

Еврозоната на начинот на којшто е конструирана е некомплетна монетарна унија. Тоа е првиот очигледен недостаток на еврозоната. Според критериумот на Mundell (1961) мобилноста на факторите на производство (труд и капитал) е основен предуслов за креирање на оптимално валутно подрачје. Со елиминацијата на националните валути и воведувањето на еврото, еврозоната направи голем напредок во поглед на интегрирањето на финансиските пазари (ризицната премија за промена на девизниот курс помеѓу националните валути практично исчезна, а финансиските средства се оценуваат врз основа на нивниот ризик, а земајќи ги предвид карактеристиките на инструментот). Во поглед на финансиските пазари генералниот заклучок е дека од 1999 година до почетокот на должничката криза, пазарите на пари, обврзници и акции беа интегрирани (пазарите на пари беа целосно интегрирани, а за пазарите на обврзници и акции потребен е дополнителен напредок за да се достигне нивото на САД). Со почетокот на кризата недовербата придонесе да се намали нивото на интеграција, заради различните премии на ризик помеѓу финансиските инструменти на земјите-членки (особено на земјите кои се соочуваа со проблеми во своите економии). Иако кризата го забави процесот на финансиската интеграција, генералниот заклучок е дека еврозоната го исполнува критериумот за мобилност на капиталот. Во поглед на мобилноста на трудот состојбата е нешто поразлична. На графиконот бр. 1 е презентираан бројот на странски државјани од други земји на ЕУ како релативен процент од вкупната популација. Тука можеме да забележиме дека бројот на вработени имигранти кои се родени во некоја друга земја од ЕУ е ист со бројот на вработени родени во конкретната земја од ЕУ. Инаку во поглед на вкупниот број странски државјани од други земји на ЕУ по држави, во 2010 година најголем број странски државјани од оваа категорија има во Германија, Шпанија, Франција и Италија. Ова се воедно најбројните и најмоќните економии во еврозоната. Сепак, гледано како процент, од вкупната популација бројот на странски државјани од ЕУ во земјите од еврозоната е мал. Во Германија тоа се 3,1 % од вкупната популација, Шпанија 5,1 % од вкупната популација, Франција 2 % од вкупната популација и Италија

2 % од вкупната популација. Најголем процент на странски државјани од ЕУ земјите има во Луксембург 37 % и Кипар 10,4 %. Податокот за Белгија изнесува 6,6%, но истиот треба да се земе со одредена резерва, бидејќи најголемиот дел од институциите на ЕУ се концентрирани токму во Белгија. Тоа укажува на ниска мобилност на трудот, како еден критериум за постоење на оптимално валутно подрачје.

Графикон бр. 1 – Економски имигранти по земја на потекло и години на старост во 2016 година



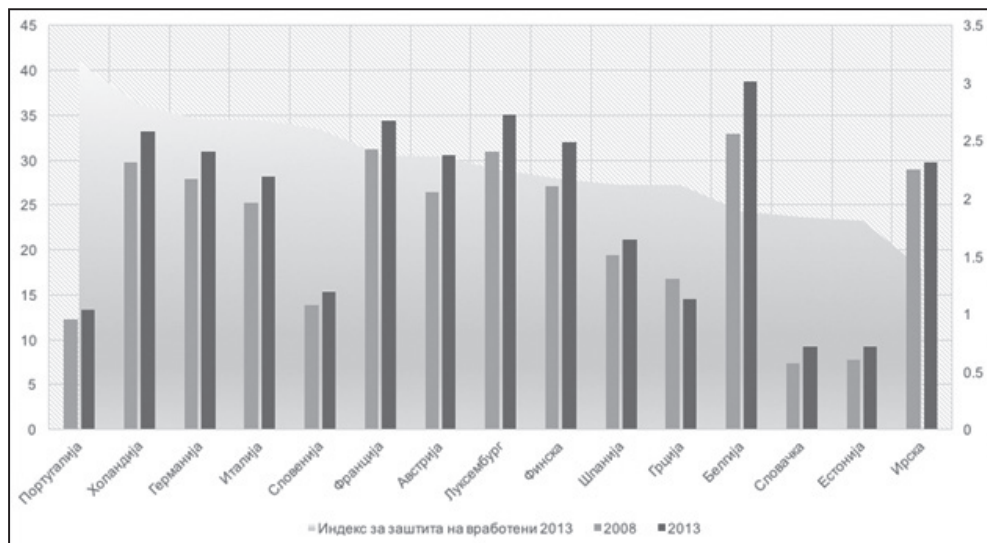
Извор: Евростат

Ригидноста на платите и цените исто така е важен критериум за оценка дали еден регион е оптимално валутно подрачје. На графиконот бр. 2 се прикажани трошоците на пазарот на труд по час, во евра, во преткризниот и пост-кризниот период, како и индексот за заштита на вработени според методологијата на ОЕСД. Од графиконот можеме да заклучиме дека постои релативно ниска ригидност на платите ако се земе предвид дека со исклучок на Грција ниту кај една од земјите нема намалување на трошоците за труд по час. Дополнително можеме да забележиме дека во еврозоната постои релативно висок степен на девијација на трошоците за труд по час (трошоците за труд по час во 2013 година варираат од околу 9 евра по час во Естонија и Словачка до 39 евра во Белгија).

Во поглед на индексот за заштита на вработените¹ можеме да забележиме дека постојат значајни разлики во податоците помеѓу земјите-членки. Индексот варира од 3,18 во Португалија до 1,4 во Ирска. Оттука, платите во еврозоната се ригидни, со што и критериумот за ригидност на плати не е исполнет.

¹ Вредноста на овој индекс за САД во 2013 година изнесува 0,26.

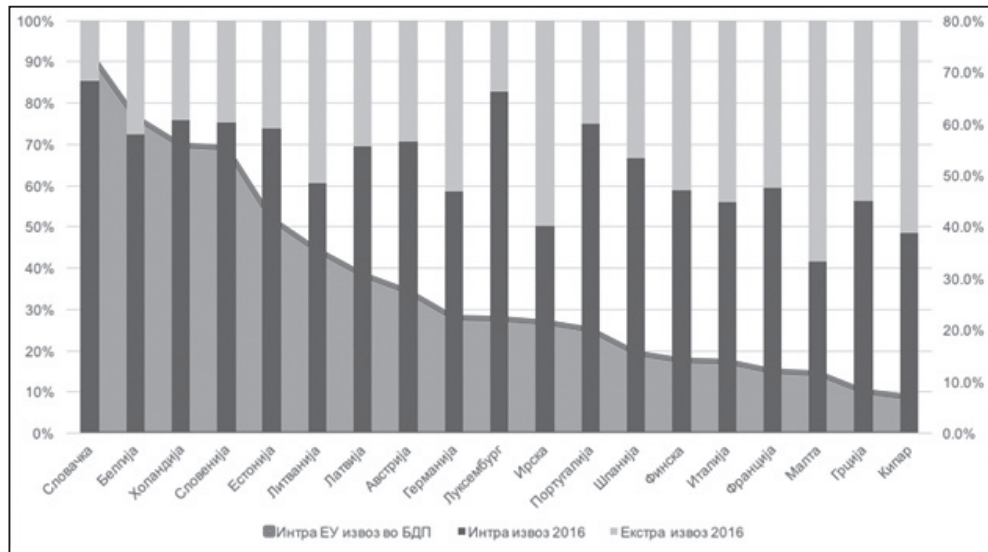
Графикон бр. 2 - Анализа на трошоци за труд по час во евра за одбрани земји-членки на еврозоната во прет и пост кризниот период и индекс за заштита на вработени на (OECD)



Извор: Евростат и OECD

Покрај мобилноста на трудот и ригидноста на платите, важен критериум е и степенот на отвореност на економијата. На графиконот бр. 3 е прикажана интра и екстра ЕУ трговијата на земјите-членки на еврозоната како процент на извозот во вкупната трговија и интра ЕУ извозот на земјите-членки на еврозоната како % од БДП. Од графиконот можеме да согледаме дека степенот на отвореност на економиите од еврозоната е релативно висок. Имено, повеќето од земјите-членки на еврозоната имаат повеќе од 60 % од својот извоз во рамките на ЕУ што е релативно висок процент. Особено висок степен на отвореност на економијата имаат Белгија, Холандија и новите земји-членки на еврозоната. Сепак, доколку го споредиме интра ЕУ извозот како % од БДП ќе увидиме дека постојат значајни разлики помеѓу земјите членки. Кај некои земји како: Словачка, Белгија, Холандија, Словенија, Естонија, Литванија и Латвија учеството на интра ЕУ извозот како % од БДП е релативно висок, додека кај земји како: Италија, Франција, Малта, Грција и Кипар е релативно низок. Нивото на девијација е од 7,2 % кај Кипар до 73,8 % кај Словачка. Имено, и покрај тоа што интра ЕУ извозот има релативно високо учество во вкупната трговија кај повеќето членки на еврозоната, сепак постојат значајни разлики во учеството на интра ЕУ извозот помеѓу земјите.

Графикон бр. 3 - Анализа на степенот на отвореност на економијата на земјите-членки на еврозоната во 2016 година



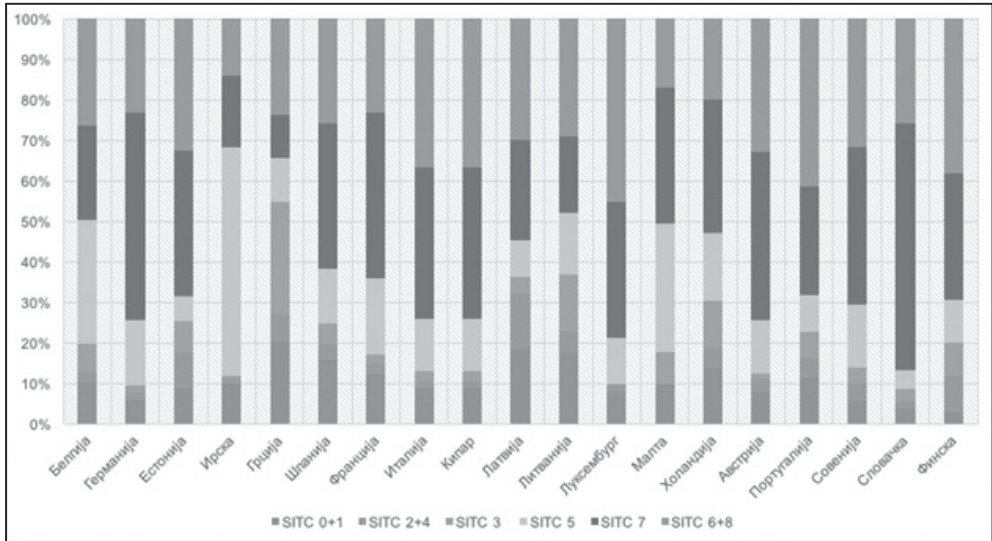
Извор: Евростат

Според Кенен (1969) клучен фактор за формирање на оптимално валутно подрачје е диверзификацијата на производството и извозот. Со оглед на тоа дека во моментот не постои универзална и адекватна статистичка алатка за оценка на диверзификацијата на производството, нашиот труд ќе се осврне на диверзификацијата на извозот. На графиконот бр. 4 е прикажана структурата на извозот по производи врз основа на стандардната меѓународна трговска класификација (SITC)².

Анализирајќи го графиконот можеме да заклучиме дека нивото на концентрација е умерено. Карактеристично е релативно повисокото ниво на концентрација на Германија во категоријата машинерија и опрема (оваа категорија во апсолутен износ е околу 603 милијарди евра, а истата учествува со 16 % во вкупниот извоз на земјите-членки на еврозоната). Во еврозоната како целина најголеми категории се машинерија и опрема со учеството од 40 % и произведени добра со учество од 26 %.

2 Според оваа методологија производите се систематизирани на следниов начин: SITC 0 храна живи животни, SITC 1 пијалаци и цигари, SITC 2 суровини, SITC 3 горива, SITC 4 животински и растителни масла, SITC 5 хемикалии, SITC 6 произведени добра, SITC 7 машинерија и транспортна опрема, SITC 8 разни изработени добра и SITC останато. Напомена – при изработка на графиконот бр. 4 SITC 9 не е вклучена во пресметките од причина што за истата нема расположливи податоци. Вкупниот износ на оваа група во 2016 година за еврозоната изнесува 50,7 милијарди евра (не ги вклучува износот на трговија помеѓу земјите членки на еврозоната).

Графикон бр. 4 - Диверзификација на вкупен извоз на земјите членки на еврозоната по продукти врз основа на методологијата на SITC во 2016 година



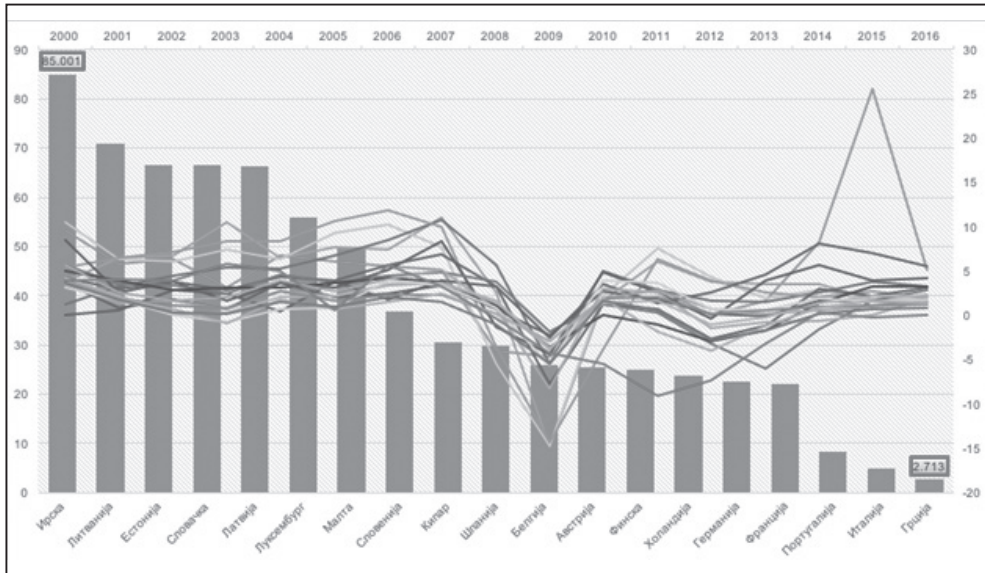
Извор: Евростат

За формирање на оптимално валутно подрачје неопходно е земјите-членки да имаат синхронизирани бизнис циклуси. Доколку бизнис циклусите се несинхронизирани постои можност за појава на асиметрични шокови. На графикон бр. 5 е анализиран растот на БДП на земјите членки на еврозоната³ од 2000 – 2016 година.

Од графиконот можеме да согледаме дека помеѓу земјите-членки на еврозоната постојат разлики во растот на БДП. Во преткризниот период земјите како: Ирска, Грција и Шпанија имале значителен раст на БДП, а споредено со земјите како: Португалија, Италија и Германија кои имале поскромнен раст. Во текот на кризата некои од земјите забележаа значителни намалувања во БДП, додека други земји имаа нешто помал пад или минимален раст во периодот на криза. Степенот на девијација во кумулативниот раст на БДП е значителен, при што релативно поразвиените земји забележуваат пониски стапки на раст, за разлика од новите земји-членки. Оттука, можеме да заклучиме дека бизнис циклусите во еврозоната се несинхронизирани, а еврозоната како валутно подрачје е изложена на појава на асиметрични шокови (што всушност беше и случај со последната должничка и финансиска криза).

3 И покрај тоа што некои од земјите-членки подоцна се вклучуваат во еврозоната за добивање на поголема слика истите се вклучени во анализата.

Графикон бр. 5 - Раст на БДП на земјите-членки на еврозоната за периодот 2000-2016 година



Извор: Евростат

Заклучни согледувања

Последните случувања во еврозоната, во голема мера ја поткопаа идејата за користите од нејзиното создавање. Фактот дека втората најголема економија во ЕУ (што во суштина претставува подготвителна фаза за влез во еврозоната), Велика Британија одлучи да ја напушти ЕУ во голема мера внесе скептицизам помеѓу економските чинители.

Врз основа на изнесеното во претходните точки оценливме дека степенот на координација на економските политики во еврозоната е релативно слаб (иако во последните неколку години е направен значителен напредок), а еврозоната во моментот не е оптимално валутно подрачје. Дополнително, имајќи предвид дека мобилноста на трудот е релативно слаба, постои ригидност на платите, бизнис циклусите се несинхронизирани, релативно мал дел од буџетот на земјите е консолидиран (еврозоната е некомплетна унија), можеме да воочиме дека поголемиот дел од критериумите за некој регион (еврозоната) да се смета за оптимално валутно подрачје не се исполнети.

Сепак, вреди да се напомене дека во изминатите неколку години е направен значителен прогрес со цел унапредување на унијата преку воведување на фискални правила (Пактот за стабилност и раст), воспоставување на фондови за спас на еврозоната (EFSF/ESM),

воведување на програмите за откуп на средства, ЕЦБ почнува значително внимание да ѝ посветува на финансиската стабилност (покрај ценовната стабилност како основна цел). Доколку овие реформи бидат придружени со комплетирање на унијата преку воведување на буџетска унија и доколку се зголеми флексибилноста на факторите на производство постои голема можност еврозоната да стане оптимално валутно подрачје. На графиконот бр.6 е презентирана врската помеѓу буџетската унија и флексибилноста. Во случај кога еврозоната се соочува со егзогени шокови потребна е поголема флексибилност (точката А од графиконот), а доколку еврозоната се соочува со ендогни шокови потребен е повисок степен на буџетска интеграција (точката В од графиконот). Бидејќи во реалноста постојат двата вида на шокови, за еврозоната да стане оптимално валутно подрачје прогрес мора да биде направен на двете полиња (точката Б од графиконот).

Графикон бр.6 - Врската помеѓу буџетската унија и флексибилноста



Извор: De Grauwe, P. (2016), *Economics of Monetary Union*, Oxford University Press, New York

Користена литература:

1. Beck, N. And Prinz, A.,(2012), „The Trilemma of a Monetary Union: Another Impossible Trinity“, *Intereconomics Review of European Economic Policy*, Vol. 47, No. 1, pp.39-43
2. Broz., T.,(2005), „The Theory of Optimum Currency Areas: A Literature Review“, *Privredna kretanja i ekonomska politika*, Zagreb
3. De Grauwe P. (2010), „The financial crisis and the future of the Eurozone“, *Bruges European Economic Policy Briefings*. 21
4. De Grauwe P. (2016), „*Economics of Monetary Union*“, Oxford University Press, Eleventh edition
5. De Grauwe P. (2011), „Managing a fragile Eurozone“, *CESifo Forum*, 2011, 12 (2), 40-45.
6. Sapir A (2015) „Architecture reform for an heterogeneous EMU: National vs European Institutions“ *paper presented at the conference organized by the Bank of Portugal, Adjustment in European Economies in the Wake of the Economic Crisis, Lisabon, 9 May 2015*
7. Kennen P. (1969), „The theory of optimum currency areas: an eclectic view“, *Monetary problems of the international economy*, *Univercity of Chicago Press*, pp.41-60
8. McKinnon I.R., (1963), „Optimum Currency Areas“, *The American Economic Review*, Vol.53, No.4, September 1963, pp. 717-725
9. Meade J.E. (1957), „The Balance of Payments Problems of a Free Trade Area“ *Econ.Journal*, September 1957
10. Mundell A.R., (1961), „A Theory of Optimum Currency Areas“, *The American Economic Review*, Vol.51, No.4, September 1961, pp. 657-665

EUROZONE - (NOT)OPTIMAL CURRENCY AREA

Kiril Jovanovski, Ph D

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

kirilj@eccf.ukim.edu.mk

Davor Krsteski, MSc

PIVARA SKOPJE AD Skopje

davorkrsteski4@gmail.com

Abstract

The main goal of this research is to analyze the Eurozone as an optimal currency area. The research gives an assessment of the degree of co-ordination of economic policies in the Eurozone with respect to the new impossible triangle that has been formed within the Eurozone.

By analyzing the criteria for the formation of the optimal currency area, we have tested the hypothesis whether the Eurozone is an optimal currency area. The analysis shows that various criteria for the Eurozone to be considered as an optimal currency area are not met. The analysis also shows that there is an incomplete monetary union within the Eurozone, there is low labor mobility, rigidity of wages and prices, and a significant mismatch of the business cycles. The analysis of the relation between the budget union and flexibility offers solutions as to the direction the Eurozone should move to in order to fulfill the criteria for an optimal currency area.

Keywords: monetary policy, fiscal policy, impossible triangle, optimal currency area, Eurozone.

JEL classification: F33, F36

VALUE-BASED PRICING STRATEGY IN COMPANIES

Dimitar Jovevski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

dimitar.jovevski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Most businesses start off charging for their products and services based on their costs. This is a mindset that has been carved in stone since the Industrial Revolution — and has grown alongside accountants and bookkeepers demanding to know the cost of everything, but who often overlook the value being delivered. For more than 100 years, we have all been held hostage by this cost based pricing mindset. Despite a recent surge of interest, the subject of pricing in general and value-based pricing in particular has received little academic investigation. Yet, pricing has a huge impact on financial results, both in absolute terms and relative to other instruments of the marketing mix. Knowing your costs is vital to understanding your profitability. But problems start when you base your price on costs. Cost based pricing sets you up for an adversarial relationship with your clients from the beginning.

The objective of this paper is to present a comprehensive framework for value based pricing decisions which considers all relevant dimensions and elements of profitable and sustainable pricing decisions from LTV and M-CAC point of view. The theoretical framework is useful for guiding new product pricing decisions, as well as implementing price-repositioning strategies for existing products.

Keywords: pricing strategy, value-based pricing, cost based pricing

JEL classification: M30, M37

Introduction

Pricing is an important and largely neglected tool in industrial marketing—on average, a 5% price increase leads to a 22% improvement in operating profits—far more than other operational management tools. Pricing has a huge impact on profitability. On the other hand, the subject of pricing has received far less attention than other marketing aspects, by both practitioners and academic

scholars. Despite all elements of intensified price competition and the perceived difficulty of raising the prices, empirical research by McKinsey & Company has shown that less than 15% of companies do any systematic research on pricing (Clancy & Shulman, 1993). Pricing has received little academic investigation. Consumers show little interest in prices of goods purchased. Managers have a general tendency to believe that price is an important issue for customers. Research, however, has shown that customers are frequently unaware of prices paid and that price is one of the least important purchase criteria for them. Pricing strategies vary considerably across industries, countries and customers. Nevertheless, researchers generally concur that pricing strategies can be categorized into three groups: 1. cost-based pricing; 2. competition-based pricing; and 3. customer value-based pricing. Of these, customer value-based pricing is increasingly recognised in the literature as superior to all other pricing strategies (Ingenbleek et al., 2003). For example, Monroe (2002, p. 36) observes that: “. . . the profit potential for having a value-oriented pricing strategy that works is far greater than with any other pricing approach”. Similarly, Cannon and Morgan (1990) recommend value pricing if profit maximization is the objective, and Docters et al. (2004, p. 16) refer to value-based pricing as “one of the best pricing methods”.

Cost-based pricing derives from data from cost accounting. Competition-based pricing uses anticipated or observed price levels of competitors as a primary source of price setting and customer value-based pricing uses the value that a product or service delivers to a segment of customers as the main factor of setting the prices. The advantage of the first two methods is that data are usually readily available, but their disadvantage is that they do not pay sufficient attention to customer needs and requirements. Conversely, customer value-based methods do take the customer perspective into account, but relevant data are more difficult to obtain and interpret. Marketing researchers recognized the inherent problems of cost-based pricing approaches as long ago as the 1950s. For example, Backman (1953, p. 148) notes that “. . . the graveyard of business is filled with the skeletons of companies that attempted to base their prices solely on costs”. More recently, Myers et al. (2002) assert that cost-based pricing produces sub-standard profitability; similarly, Simon et al. (2003) contend that cost-based pricing leads to lower-than-average profitability. Ingenbleek et al. (2003) demonstrate the advantages of value-based pricing. In an empirical survey of 77 marketing managers in two business-to-business industries (electronics and engineering) in Belgium, they find that customer value-based pricing approaches are positively correlated with new product success, whereas no such correlation is identified between new product success and the adoption of cost-based and competition-based pricing. The authors conclude that customer value-based pricing approaches are, overall, the best strategies to adopt in making decisions about new product pricing.

1. Exploring common myths in pricing

A myth: premium prices and high market share are incompatible. Implicitly, most managers seem to have taken to heart one of the marketing's first, apparently obvious, and outdated lessons: The traditional advice of marketing literature is to set prices low at the introduction stage of new products if the objective is to gain market share rapidly (Lamb, Hair, & McDaniel, 2000). "Penetration pricing," that is, low prices, is recommended if the objective is to build market share, whereas "price skimming," that is, high prices, is recommended if the objective is to increase (short-term) profits (Lamb et al., 2000). Marketing executives have been reluctant to price new products significantly above current price levels, fearing that this might put them at a competitive disadvantage in the quest for market leadership. The implicit assumption that high prices and high market share are incompatible is simply incorrect. In a variety of industries, from software to pharmaceuticals, specialty chemicals to cars, aircraft to apparel, it is quite common for the premium price brand to also be a market share leader. High market share and high prices can be achieved if prices truly reflect high customer value. This aspect will be further discussed in the next section. Before doing so, one key question needs to be answered: Are customers really as price sensitive as most managers believe? This question is particularly relevant given that, in empirical surveys, marketing managers frequently mention intensified price competition as the main challenge, ahead of issues such as product differentiation and new product launches (Simon, 1999).

A second, closely related misconception concerns the price knowledge and sensitivity of customers. Both factors have been extensively tested in numerous studies. In this section, the most salient results are summarized. Avila, Dodds, Chapman, Mann, and Wahlers (1993) investigated the importance of price for industrial goods in a survey involving purchasing and sales managers of 200 companies. They found that purchasing managers ranked product attributes as the most important criteria, then service attributes, and finally, price as the least important criterion. Sales managers, by contrast, ranked price much higher in what they perceived to be the most important purchasing criteria of their customers, indicating how weak their understanding of the critical purchasing criteria of their customers was. Price awareness has been researched extensively in the consumer goods industry. Given that industrial and high-tech firms frequently have companies in the consumer goods industry as their direct customers, the price sensitivity in consumer goods markets is at least of indirect relevance also for industrial companies. Dickson and Sawyer (1990) examined the extent to which supermarket shoppers were aware of prices paid. They found that 50% could not correctly name the price of the item they had just placed in their shopping cart, and that more than half of the shoppers who purchased an item on sale were unaware that the price was reduced.

Hoch, Dreze, and Purk (1994) examined the effects of category-wide price increases in a chain of 86 supermarkets involving 5000 products. A price increase of 10% led to a volume decrease of less than 3%, suggesting that customers show little sensitivity to price increases. In conclusion, it seems that managers, as price setters, have a general tendency to overestimate the importance of price for actual and potential customers.

2. A framework for pricing

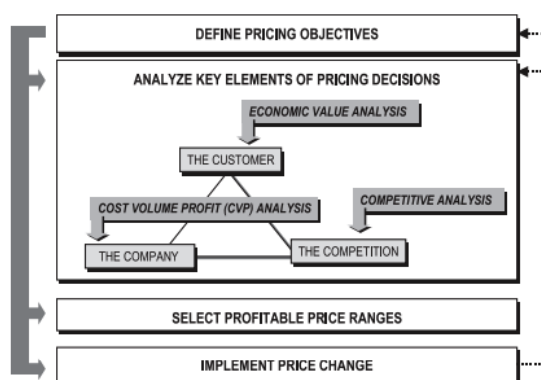
The following framework for effective pricing decisions is proposed. The starting point is a clear definition of the pricing process objectives. Subsequently, the three critical elements of all strategic decisions are considered, that is, the company perspective, the customer perspective, and the competitive perspective. Each perspective is then related to one specific tool to capture the implications for pricing purposes. As a result, profitable prices and ranges of prices can be selected in a third step. Finally, ways to implement price changes are examined. Shipley and Jobber (2001) suggest to view pricing as a continuous process: Changes in environmental conditions, marketing strategy, and customer needs can require to change the selected elements of the pricing process, which in turn can lead to a modification of the prices adopted.

Shipley and Jobber (2001) propose that the determination of the pricing process objectives is the starting point of pricing strategies. The objectives of the pricing process are a direct result of a company's overall strategy. A company may pursue a growth strategy of rapidly increasing market penetration and market share. This will require, at least in the short term, the adoption of a different pricing strategy than the pursuit of a strategy aimed at increasing profits over time. A company may also decide to sell certain products at and below their cost to attract customers to stores, to cross-sell other more profitable products, to bundle the product with other products, to preempt competitive entry into certain markets and segments, to sell out a declining product line, to transmit signals to the market, and so on. Pricing objectives are bound to vary by type of product and over time, even within a company and business unit. Although the objective of the pricing process is to determine a pricing strategy, which will be a basis for profitable decisions in the medium and long term, pricing strategies are always context-specific and thus bound to change. Even global companies, such as DuPont, rarely adopt a truly global pricing strategy, as the specific elements of profitable pricing decisions depend upon local market conditions and country-specific marketing objectives. A profitable pricing strategy in one country might be a marketing blunder in another country.

It is most useful to view pricing decisions in light of the strategic triangle

originally developed by Ohmae (1982). For each of the three dimensions—company, customers, and competition—the author proposes to use specific tools to guide profitable pricing decisions. A CVP analysis should be used to capture the company-internal perspective, a competitive analysis to gain insight regarding trends in competitive strategies, and an economic value analysis to understand sources of value for customers. Each of these instruments will be discussed in the next sections. All pricing decisions should take into account the framework developed in Fig. 1. This framework suggests questions such as, “How do prices affect volumes and profits?” “How will competitors react to different pricing strategies?” and finally, “What is the economic value of the product and service in question to different customer segments?” Once these questions are answered, pricing decisions can be built on a well-founded basis rather than following the accountant’s cry for a minimum margin and the sales manager’s desire for competitive price levels.

Figure 1: Framework for value based pricing



Source: A. Hinterhuber / *Industrial Marketing Management* 33 (2004) 765–778

3. Value-based pricing

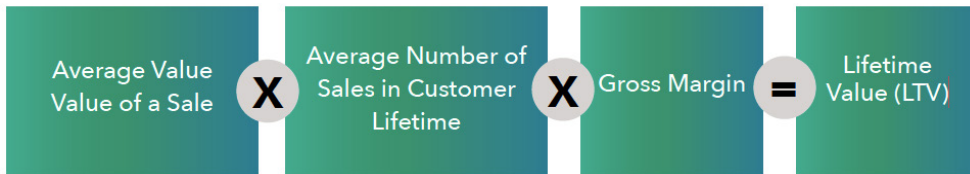
Value-based pricing is a method that quantifies company value in ways a client can relate to his profitability. Using it means you will no longer discuss packages or billable hours. Instead, conversation will shift to client describing his goals, desires, challenges, pains, capacities, all the different solutions he has thought about or tried (and failed), and how he measures the results he gets. There are two basic ways an inbound marketing agency adds profit to a client’s bottom line: deliver more revenue or save money. To create the foundation for a value-based relationship, two data points are needed from

clients to determine what pricing strategy can be used (Shipley, D., & Jobber, D, 2001):

- Average customer Life Time Value (LTV)
- Marketing Customer Acquisition Cost (M-CAC)

Life time value (LTV) The first data point, LTV, is the estimated revenue that an average customer will generate during the entire span of his relationship with a client. LTV is important because it helps guide the maximum amount a company should invest in marketing. For example, depending on customer LTV, it may be worth to spend more than the value of the first few sales to acquire customers, because their lifetime value is much higher (Walter, A., at All., 2001).

Figure 2: Lifetime Value (LTV)



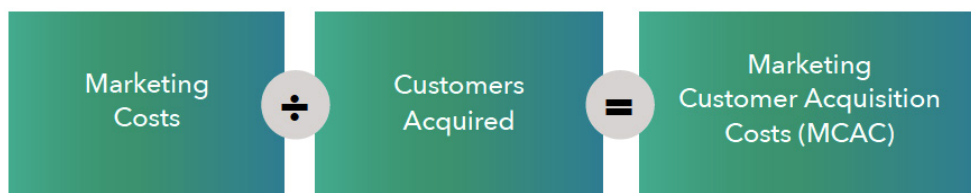
Source: HubSpot, 2018

An investment, by the way, that goes towards building a lead generation factory is an asset that keeps delivering value without more investment. Precisely how LTV gets calculated depends upon the company's business model. Why Gross Margin? It is a first-level approximation at the customer's value and can help normalize the calculation across industries.

Marketing customer acquisition cost (m-cac) The second data point is M-CAC, which is the total marketing cost (both program and people) divided by the number of customers acquired over a specified period of time (a month, a quarter, or a year). For example, if a company spends EUR 300,000 on marketing in a year and adds 30 customers that same year, then M-CAC is EUR 10,000. Current marketing M-CAC indicates how efficient and effective its marketing is.

Every company can have a different model based on its LTV formula. For example, the LTV of a nonprofit industry client is EUR 2,000 and a healthcare industry client's LTV is EUR 5,000. Both invest EUR 10,000 in marketing and it yields 10 new customers for each of them which means M-CAC is EUR 1,000. However, since the LTV for the healthcare client is higher, they are being more efficient and effective with their marketing investment (EUR 50,000 in revenue vs. EUR 20,000 in revenue) (Walter, A., et All. 2001).

Figure 3: Marketing customer acquisition Cost (MCAC)

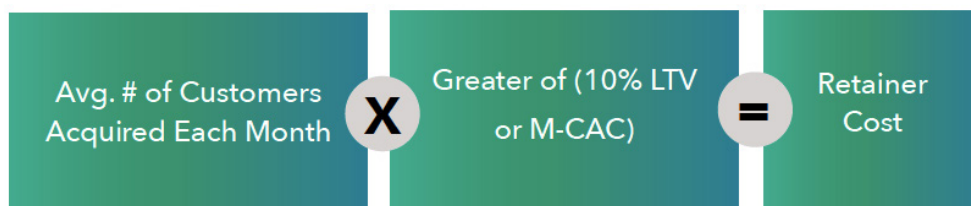


Source: HubSpot, 2018

4. Zeroing in on price

Ultimately, the purpose of pricing by value, using LTV and M-CAC, is to help companies invest the optimal amount for inbound marketing to support the growth they need. If a company’s goal is to grow 38% next year and it plans to spend only 5% of its revenue on sales and marketing, it should calculate LTV and M-CAC and analyze its business situation.

Figure 4: Retainer Cost



Source: HubSpot, 2018

LTV is a good pricing metric to use when companies want to reduce their overall marketing costs and still maintain their current growth rate (Forbis, J. L., & Mehta, N. T., 2000). This is a simple way of setting up return on investment.

M-CAC is a good pricing metric if companies are not looking to save on marketing expenses, but are rather trying to accelerate growth. Ask if your client is okay with his M-CAC. If they are more interested in growing their company, M-CAC is the better metric to use for pricing. Business experts have pointed out that companies that don’t grow — die, albeit slowly. If the client can financially afford to invest more in marketing, LTV is the way to show him how that is possible, and prudent, as well. Alternatively, If M-CAC is higher than LTV, he may be over investing because the company wants

to grow its revenue significantly. Sometimes 10% of LTV is a good pricing metric to use when companies want to reduce overall marketing costs and still maintain the current growth rate. M-CAC is the pricing metric to be use when the company is growing and using its marketing spending more effectively. So, if M-CAC is higher and companies are ok with it, then it can be use in a way that it does not shortchange growth investment.

But, if 10% of LTV is higher than M-CAC, then marketing is currently under-investing for the value of the customers they are acquiring, and it means they should be more aggressive with marketing investment. These metrics are the simplest way to determine:

- What a new customer is worth to your client
- How efficient a client is with its marketing dollars
- Whether the client is under (or over) investing in marketing

Conclusion

Everything is worth what its purchaser will pay for it.
Publius Syrus, First Century, B.C.

This paper presented a coherent framework, which will lead to the implementation of a value-based pricing strategy. After taking a company's objectives into consideration, it is suggested to use the tools of economic value analysis, cost-volume profit analysis, and competitive analysis to reflect the customer, company, and competitor's perspective relevant to all strategic decisions. As a result, ranges of profitable prices are determined. In the last step, the price change is implemented. Pricing is a process with a feedback loop. Assumptions need to be revisited, and environmental dynamics need to be taken into consideration, which makes it necessary to reiterate the steps outlined.

On the other hand, it is important to determine the average customer life time value and marketing customer acquisition cost. LTV is a good pricing metric to use when companies want to reduce their overall marketing costs, but on the other side, M-CAC is a good pricing metric if companies are not looking to save on marketing expenses, and there should be a balance in the company.

References

1. Alldredge, K. G., Griffin, T. R., & Kotcher, L. K. (1999). May the sales force be with you. *McKinsey Quarterly*, 3, 110 – 121.
2. Anderson, J., Jain, D., & Chintagunta, P. (1993). Customer value as-

- assessment in business markets—A state-of-practice study. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 1(1), 3 – 20.
3. Armstrong, J. S., & Collopy, F. (1996). Competitor orientation—Effects of objectives and information on managerial decisions and profitability. *Journal of Marketing Research*, 33(2), 188 – 199.
 4. Auty, S. (1995). Using conjoint analysis in industrial marketing—The role of judgement. *Industrial Marketing Management*, 24, 191 – 206.
 5. Avila, R., Dodds, W., Chapman, J., Mann, K., & Wahlers, R. (1993). Importance of price in industrial buying. *Review of Business*, 15(2), 34 – 48.
 6. Brucks, M., Zeithaml, V., & Naylor, G. (2000). Price and brand name as indicators of quality dimensions for consumer durables. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(3), 359 – 374.
 7. Clancy, K., & Shulman, R. (1993). Marketing with blinders on. *Across the Board*, 3, 33 – 38.
 8. Dickson, P. R., & Sawyer, A. G. (1990, July). The price knowledge and search of supermarket shoppers. *Journal of Marketing*, 54, 42 – 53.
 9. Dodds, W., Monroe, K., & Grewal, D. (1991). Effects of price, brand, and store information on buyers product evaluations. *Journal of Marketing Research*, 28, 307 – 319.
 10. Duncan, W. J., Ginter, P. M., & Swayne, L. E. (1998). Competitive advantage and internal competitive assessment. *Academy of Management Executive*, 12, 6 – 16.
 11. Flint, D., & Woodruff, R. (2001). The initiators of changes in customers' desired value Results from a theory building study. *Industrial Marketing Management*, 30, 321 – 337.
 12. Forbis, J. L., & Mehta, N. N. (1983). Value-based strategies for industrial products. *Business Horizons*, 24(3), 32 – 42.
 13. Forbis, J. L., & Mehta, N. T. (2000). Economic value to the customer. *McKinsey Quarterly*, 3, 49 – 52.
 14. Golub, H., & Henry, J. (2000). Market strategy and the price-value model. *McKinsey Quarterly*, 3, 47 – 49.
 15. Guidry, F., Horrigan, J., & Craycraft, C. (1998). CVP analysis—A new look. *Journal of Managerial Issues*, 10(1), 74 – 85.
 16. Hoch, S., Dreze, X., & Purk, M. (1994, October). EDLP, Hi – Lo, and margin arithmetic. *Journal of Marketing*, 58, 16 – 27.
 17. Kahnemann, D., & Tversky, A. (1979, March). Prospect theory—An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263 – 291.
 18. Lamb, C., Hair, J., & McDaniel, C. (2000). *Marketing* (5th ed.) (Cincinnati, OH), South-Western College Publication.
 19. Leavitt, H. (1954). A note about some empirical findings on price. *Journal of Business*, 27, 205 – 210.

20. Malhorta, N. (1996). The impact of the academy of marketing science on marketing scholarship—An analysis of the research published in JAMS. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24(4), 291 – 298.
21. Nagle, T. T., & Holden, R. K. (1999). *Strategy and tactics of pricing*. (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
22. National Institute for Health Care Management (NIHCM) Foundation (2001). Prescription drug expenditures in 2000—The upward trend continues, NIHCM Report, Washington, DC.
23. Ohmae, K. (1982). *The mind of the strategist—The art of Japanese business*. New York: McGraw-Hill.
24. Ohmae, K. (2000). Getting back to strategy. *McKinsey Quarterly*, 3, 57 – 60. Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA) (2001). *Annual survey 2001*, New York.
25. Priem, R. L. (2000). The business level RBV: Great wall and Berlin wall? *Academy of Management Review*, 26, 499 – 501.
26. Reichheld, F. (1996). *The loyalty effect: The hidden force behind growth, profits, and lasting value*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
27. Shipley, D., & Jobber, D. (2001). Integrative pricing via the pricing wheel. *Industrial Marketing Management*, 30, 301 – 314.
28. Simon, H. (1999). Pricing as a Strategic Weapon, Presentation at PRICEPRO 1999, 25 – 26 January.
29. Simpson, P., Sigauw, J., & Baker, T. (2001). A model of value creation—Supplier behaviors and their impact on reseller-perceived value. *Industrial Marketing Management*, 30, 119 – 134.
30. Smith, G., & Nagle, T. (1994). Financial analysis for profit-driven pricing. *Sloan Management Review*, 35(1), 71 – 84.
31. Smith, G., & Nagle, T. (1995). Frames of reference and buyers' perceptions of price and value. *California Management Review*, 38(1), 98 – 116.
32. Stephenson, R., Cron, W., & Frazier, G. (1979). Delegating pricing authority to the salesforce—The effects on sales and profit performance. *Journal of Marketing*, 43(1), 21 – 28.
33. Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199 – 214.
34. Ulaga, W., & Chacour, S. (2001). Measuring customer-perceived value in business markets—A prerequisite for marketing strategy and implementation. *Industrial Marketing Management*, 30, 525 – 540.
35. Walter, A., Ritter, T., & Gemuenden, H. G. (2001). Value creation in buyer – seller relationships—Theoretical and empirical considerations

ЦЕНОВНА СТРАТЕГИЈА БАЗИРАНА НА ВРЕДНОСТ КАЈ КОМПАНИИТЕ

Доц. д-р Димитар Јовевски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет - Скопје
dimitar.jovevski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Повеќето бизниси почнуваат да наплатуваат за своите производи и услуги врз основа на нивните трошоци. Ова е начин на размислување кој е врежан во камен од Индустриската револуција - и расте заедно со сметководителите кои бараат да се знае цената на сè, но кои често ја игнорираат вредноста што се испорачува. Повеќе од 100 години, сите сме биле заложници од овој начин на размислување. И покрај неодамнешниот бран на интерес, полето на истражување на цените во општа и вредносно-базирана ценовна стратегија има добиено малку академски испитувања. Сепак, цените имаат огромно влијание врз финансиските резултати, во апсолутна смисла и во однос на другите инструменти на маркетинг миксот. Познавањето на трошоци е од витално значење за разбирањето на профитабилноста. Но, проблемите почнуваат кога ценовната политика ќе се базира на трошоци. Цените базирани врз основа на трошоци се поставуваат за контрадикторни односи со вашите клиенти од самиот почеток.

Целта на овој труд е да презентира сеопфатна рамка за одлуки за цени базирани на вредности кои ги разгледуваат сите релевантни димензии и елементи за профитабилни и одржливи цени. Теоретската рамка е корисна за насочување на одлуките за цените на новите производи, како и за спроведување на стратегии за репозиционирање на цените за постојните производи.

Клучни зборови: ценовна стратегија, цени базирани на вредност

JEL класификација: M30, M37

НАПРЕДОКОТ НА СИСТЕМОТ ЗА ИСТРАЖУВАЊЕ, РАЗВОЈ И ИНОВАЦИИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ОД АСПЕКТ НА РЕГИОНАЛНАТА И НА МЕЃУНАРОДНАТА ДИМЕНЗИЈА

Проф. д-р Сашо Јосимовски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет - Скопје, Р. Македонија
sasojos@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Земјите на Западниот Балкан во втората декада на XXI век покажуваат зголемени активности во насока на подобрување на нивните системи за истражување, развој и иновации, со цел да се постигне поголем и одржлив економски раст и поголема конкурентност во рамките на регионот на Западниот Балкан и пошироко. Овие процеси се одвиваа паралелно со процесите на нивното приближување кон Европската Унија. Во оваа насока, во 2013 година министрите на Југоисточна Европа ја усвоија Стратегијата 2020, инспирирана од стратегијата на ЕУ 2020, која го вклучува и делот за паметен раст преку истражување, развој и иновации. Во истата година, министрите за наука на Западниот Балкан ја усвоија Регионалната истражувачко-развојна стратегија за иновации, која ги идентификува клучните приоритети во истражувањата и во развојот, а кои се сметаат за критични за зголемувањето на иновациите, економскиот раст и за просперитетот на регионот. Од друга страна, Европската комисија во редовниот извештај за напредокот на Европската истражувачка област во 2017 година констатира дека и покрај постигнатиот напредок, потребно е понатамошно подобрување на системите за истражување, развој и иновации на земјите од Западниот Балкан. Целта на овој труд е да направи оценка на прогресот на Република Македонија во реализацијата на утврдените приоритети во стратезиските документи и исполнувањето на препораките за имплементација на системите за истражување, развој и иновации, пред сè од регионалната и од меѓународната димензија. Во трудот оценувањето ја користи методолошката рамка која е воведена од страна на Европската комисија за евалуација на Европската истражувачка област.

Клучни зборови: Истражување и развој, Иновации, Република Македонија, Западен Балкан, Европска истражувачка област

JEL класификација: O30, O32

Вовед

Интегрираната Европска истражувачка област (ЕИО) претставува единствена истражувачка област отворена кон светот, во чии рамки истражувачите, науката, знаењето и технологиите слободно циркулираат и каде Унијата и нејзините членки ги зајакнуваат нивните научни и технолошки основи, нивната конкурентност и нивниот капацитет за колективно третирање на големите општествени предизвици (European Commission, 2017b). ЕИО, всушност, претставува јадро на стратегијата Европа 2020 и политиките содржани во Иновациската унија, поради што Советот на Европа повика на комплетирање на ЕИО до 2014 година (European Commission, 2012). Целта на овие политики на ЕУ биле да поттикнат развој на производи и сервиси кои се базираат на знаење, со што значително можат да поттикнат економски развој и креирање на нови работни места. Степенот на имплементација на дефинираните приоритети се презентирани во извештајот на Европската комисија во 2014 година (European Commission, 2014), кога е констатиран напредок кај сите индикатори за следење на ЕИО, со тоа што се утврдени значајни разлики помеѓу земјите членки на Унијата. Во 2015 година Европската комисија го објави документот Водич за ЕИО, кој претставува водич на земјите членки на ЕУ за структурирање и имплементирање на ЕИО. Дополнително била развиена и методолошка рамка која ја сочинувале шест приоритети и осум клучни индикатори за следење на напредокот во рамките на ЕИО, според кои е изготвен извештајот за земјите на ЕИО за 2016 година (European Commission, 2017b). Европската Унија исто така се обидува да ги интегрира во ЕИО и да го оцени прогресот на земјите кои имаат кандидатски или асоцијативен статус со Унијата, како што е случајот со Република Македонија. Но, од објавените извештаи, пред сè оној за 2016 година, може да се забележи дека Република Македонија, како и поголемиот дел од земјите од Западниот Балкан, се вклучени во многу малку анализи на извештајот, поради недостапност или непостоење на податоците за состојбата на нивните истражувачки и иновациски системи. Токму од овие причини, во овој труд се анализираат расположивите податоци за истражувачкиот и иновацискиот систем на Република Македонија за да се оцени нивниот релативен прогрес во однос на системите на избрани земји од Западниот Балкан (Србија, Црна Гора,

Босна и Херцеговина и Албанија). Анализата ја користи методолошката рамка, усвоена од страна на Европската комисија (ERAC, 2015).

Методологија на истражување

За оценка на напредокот на системите за истражување, развој (И&Р) и иновации на Република Македонија, како и на системите на избрани земји од Западниот Балкан, се користи методолошката рамка дефинирана од страна на Комитетот за европската истражувачка и иновацииска област во 2015 година (ERAC, 2015). Методолошката рамка е креирана врз основа на предностите и слабостите на Европските истражувачки системи, презентирани во извештајот на Европската комисија за ЕИО за 2014 година, како и врз основа на поставените цели и приоритети за наредниот период. Исто така, поради континуитет на процесот на мониторирање на ЕИО, методолошката рамка претставува модифицирана верзија на претходната рамка, креирана во 2012 година (European Commission, 2012), а според која е направен извештајот за перформансите на истражувачките активности до 2014 година. Новата методолошка рамка ги вклучува следниве шест приоритети и осум главни индикатори:

1. Поефикасни национални истражувачки системи е првиот приоритет, кој според претходната методолошка рамка вклучуваа зголемена конкурентност во националните граници и обезбедува одржливо и зголемено инвестирање во истражувањата. Во новата методолошка рамка, во рамките на овој приоритет главната цел е зајакнување на евалуацијата на истражувачките и на иновацииските политики и барање на комплементарност и рационалност на европските и национални инструменти. Главниот индикатор за следење на овој приоритет е Прилагоден индикатор на одличност.
2. Оптимална транснационална соработка и конкурентност е приоритет кој во новата методолошка рамка се дели на два потприоритета за поефикасно следење на состојбите. Тоа се: Оптимална транснационална соработка и конкурентност и Истражувачка инфраструктура. Првиот потприоритет се следи со индикаторот владини буџетски алокации за И&Р на големите европски транснационални програми, како и билатерални или мултилатерални јавни програми за истражување по истражувач во јавниот сектор, додека вториот потприоритет се следи со индикаторот Национален акциски план со идентификувани проекти во рамките на Европскиот стратешки форум за истражувачки инфраструктури (ESFRI) и соодветни инвестициски потреби.
3. Отворениот пазар на трудот за истражувачите претставува

приоритет, во чии рамки треба да се обезбеди отстранување на бариерите за мобилност на истражувачи, тренинг и атрактивни кариери. Главниот индикатор кој треба да го следи напредокот на овој приоритет во новата методолошка рамка е бројот на истражувачки работни места, објавени од дадена земја преку EURAXESS порталот за работни места, на 1000 истражувачи во јавниот сектор.

4. Родова еднаквост во истражувањето, приоритет во чии рамки треба да се намали осипувањето на таленти и да се диверсифицираат погледите и пристапите во истражувањето. Главниот индикатор во новата методолошка рамка е уделот на жени со високи позиции во високообразовниот сектор.
5. Оптимална циркулација, пристап и трансфер на научно знаење преку дигитална европска истражувачка област, приоритет кој во новата методолошка рамка се дели на два потприоритети: Циркулација на знаење и Отворен пристап. Првиот потприоритет се анализира преку индикаторот Удел на иновативни фирми со иновативни производи и/или процеси кои соработуваат со јавни или со приватни истражувачки институции, додека вториот потприоритет се анализира со индикаторот Удел на публикациите со отворен пристап.
6. Интернационалната соработка е шестиот приоритет, кој е нов во новата методолошка рамка. Главниот индикатор за мерење на напредокот по овој приоритет е коавторство во публикации со партнер надвор од ЕИО на 1000 истражувачи во јавниот сектор.

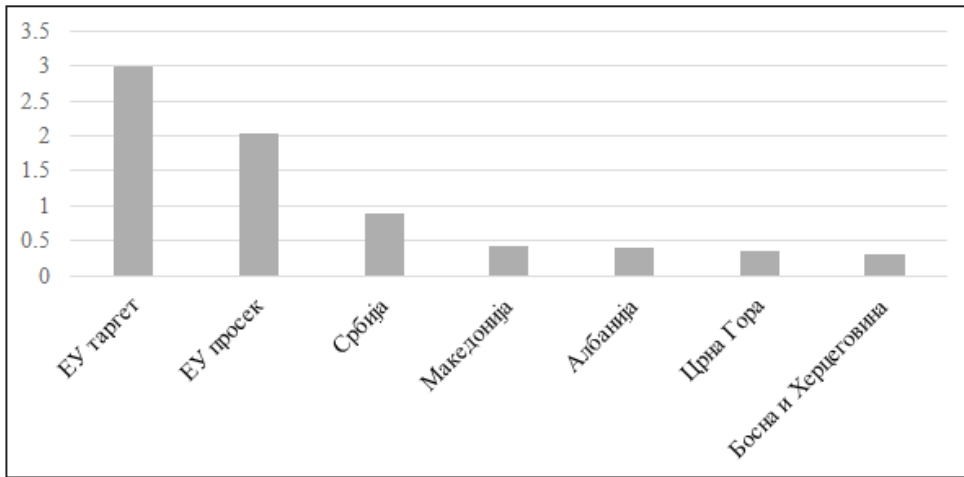
Анализа на перформансите на истражувачкиот и на иновацискиот систем на Република Македонија за периодот 2010-2016 година

Во извештајот на Европската комисија за 2016 година за напредокот на ЕИО, Република Македонија, како и другите земји од Западниот Балкан, застапени се во анализата на неколку индикатори, при што, главно, нивните перформанси се под просекот на ЕУ. За првиот индикатор „Прилагоден индикатор на одличност“, најдобро рангирани земји од Западниот Балкан се Босна и Хецеговина и Србија, со вредност на перформансите од 14,6 и 14,3 соодветно, а другите земји од Западниот Балкан се во рангот од 12,2 (Албанија) до 13,8 (Македонија). Во секој случај, земјите на Западниот Балкан се на последните места на ранг-листата на земји од ЕИО, при што сите ЕУ земји имаат подобри перформанси. Во однос на двата индикатори за вториот приоритет „Оптимална транснационална соработка и конкурентност“, земјите од Западниот Балкан не се рангирани, со исклучок на Србија, која според

индикаторот за првиот потприоритет Владини буџетски алокации за И&Р на големите европски транснационални програми, како и билатерални или мултилатерални јавни програми за истражување по истражувач во јавниот сектор е рангирана пред три ЕУ земји - Бугарија, Словачка и Малта. Според индикаторот за третиот приоритет, „Број на истражувачки работни места“, објавени од дадена земја преку EURAXESS порталот за работни места, на 1000 истражувачи во јавниот сектор, рангирани се само две земји од Западниот Балкан - Црна Гора и Србија, при што Црна Гора има подобри перформанси, кои ги надминуваат перформансите на неколку ЕУ земји, како што се Унгарија, Бугарија и Словачка. Во однос на индикаторот за четвртиот приоритет „Удел на жени со високи позиции во високообразовниот сектор“, единствено Република Македонија е рангирана на висока позиција со оглед на високиот процент на жени во високообразовниот систем на земјата. За двата индикатори за приоритетот „Оптимална циркулација, пристап и трансфер на научно знаење преку дигитална европска истражувачка област“, земјите од Западниот Балкан се рангирани само за индикаторот „Удел на публикациите со отворен пристап“ кој се однесува за вториот потприоритет - Отворен пристап. Во однос на овој индикатор, Црна Гора и Србија се во групата на четири најуспешни земји од ЕИО, Босна и Херцеговина и Република Македонија се во првата половина на земјите од ЕИО, додека Албанија има најслаби перформанси од сите анализирани земји на ЕИО. За индикаторот за шестиот приоритет, Коавторство во публикации со партнер надвор од ЕИО на илјада истражувачи во јавниот сектор, најдобро рангирана земја од Западниот Балкан е Црна Гора, која со резултат 27,0 е пред ЕУ земји, како што се Хрватска и Полска, додека Србија и Македонија се рангирани во последната најслаба група со резултати 16,3 и 9,2 соодветно (European Commission, 2017b).

Може да се заклучи дека во извештајот на ЕУ за напредокот на ЕИО за 2016 година земјите од Западниот Балкан не се застапени во сите анализи. Така, на пример, Македонија е застапена во половина од рангирањата на главните индикатори, додека Албанија и Босна и Херцеговина се рангирани само според два главни индикатора од вкупно осум. Од овие причини, за да се добие покомплетна слика за напредокот и за перформансите на системите за истражување и за иновации на земјите од Западниот Балкан, во продолжение на трудов се анализираат и други статистики за И&Р секторот коишто се на располагање.

Слика 1: Процент од БДП инвестиран во И&Р



Извор: World Bank, 2018 година.

Земјите од Западниот Балкан во развојните стратегии истражувањата и иновациите ги сметаат како главен поттикнувач на економскиот раст, но, од друга страна, поради нискиот економски потенцијал и неповолните структури на нивните економии, системите за истражување и иновации располагаат со недоволни финансиски средства, поради што често пати се ослонуваат на надворешни извори. Покрај слабите економии, на ниското ниво на финансирање на И&Р влијаат и ниските удели од БДП што се одделуваат за оваа намена. Од земјите на Западниот Балкан, во 2016 година единствено Република Србија инвестирала во истражување и развој повеќе од 0.5% од БДП, односно 0.89% (Слика 1). Република Македонија во 2016 година издвоила 0.43% од БДП во И&Р, што е многу помалку од ЕУ просекот што изнесувал 2.04% во 2016 година (Државен завод за статистика на Република Македонија, 2017 б).

Задасе добие првичниот впечаток на улогата на иновациите за економскиот раст, во Табела 1 се идентификуваат неколку важни компоненти што го сочинуваат основниот модел на раст, при што се прикажани просечниот годишен раст на БДП, извозот и потрошувачката на домаќинствата за земјите од Западниот Балкан и ЕУ како бенчмарк за периодот 2008-2016 година. Може да се заклучи дека и покрај тоа што набљудуваниот период го вклучува периодот на економската и финансиската криза, Западниот Балкан покажува повисок просечен раст на БДП од ЕУ. Извозот растел побрзо од домашната побарувачка во сите економии, освен во Црна Гора. Србија има најголем сооднос на извозот со потрошувачката, но има најмал просечен раст на БДП. Анализите покажуваат дека регионот се соочува со значајни надворешни дисбаланси, односно се ослонува на надворешно финансирање кое не секогаш има стабилно ниво, а што се

рефлектира на однесувањето на инвеститорите (European Commission, 2017v).

Табела 1: Просечен годишен раст, 2008-2016 година

	БДП	(А) Извоз	(Б) Потрошувачка	А/Б
Србија	0.84	8.06	0.42	19.39
Македонија	2.57	7.11	1.45	4.91
Албанија	2.57	8.1	3.8	2.13
Црна Гора	1.4	0.61	0.83	0.73
Босна и Херцеговина	1.47	4.99	0.63	7.88
ЕУ	0.64	/	0.54	/

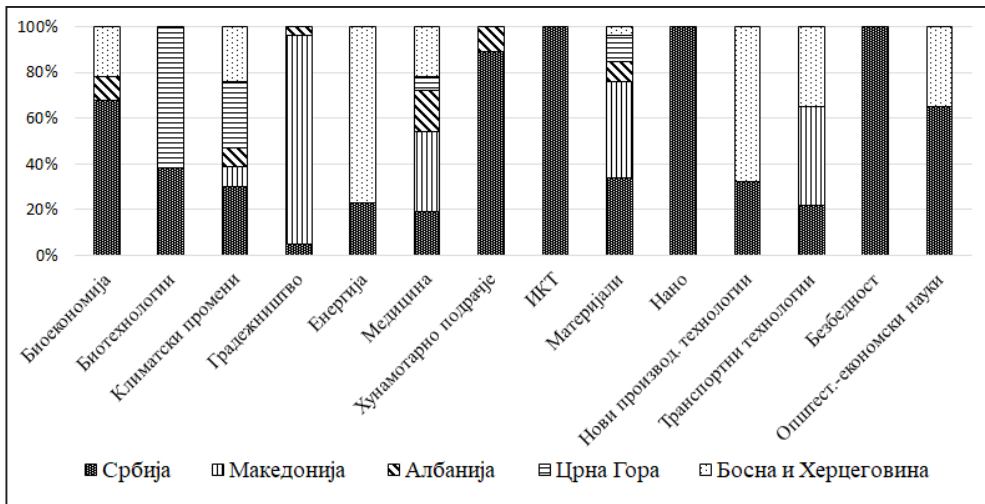
Извор: European Commission, 2018a.

Делот на извозот што се однесува на високо технолошки производи во земјите на Западниот Балкан е низок, при што нивните економии имаат значителен раст во извозот на среднотехнолошки производи. Ова се должи пред сè на растот на автомобилската индустрија во Србија и во Македонија, каде среднотехнолошките производи учествуваат со 39% и 56% во извозот на индустријата соодветно. Од друга страна, земјите на Западниот Балкан скоро без исклучок ги сметаат информациско-комуникациските технологии (ИКТ) како главен приоритет за истражување и развој, заедно со дигиталните услуги. Но, иако ИКТ технологиите се истакнуваат како главен приоритет за сите земји од Западниот Балкан, тие немаат исто значење во нивните економии. Во Србија ИКТ производите учествуваат со 1.71% од вкупниот извоз, додека во другите земји уделот е помал од 1%. Во Македонија тој удел е 0.39%, додека во Босна и Херцеговина е само 0.20%. Во однос на делот на извозот на ИКТ услугите во вкупниот извоз на услуги, повторно највисок удел покажува Србија со 34.58%, а Босна и Херцеговина најнизок со 8.23%. Македонија со учество на ИКТ сервисите од 24.56% се наоѓа веднаш зад Србија (European Commission, 2018a).

Капацитетот и научниот потенцијал за извршување на научно истражувачки и иновациски активности се важни показатели за мерење на напредокот на истражувачките системи, при што тие во овој труд ќе бидат анализирани преку нивото и квалитетот на објавените публикации, учеството на институциите во најголемата ЕУ програма за поддршка на истражувањето „Хоризонт 2020“ и бројот на патентни апликации. Библиометриските информации што се на располагање за периодот 2007-2016 година покажуваат генерална тенденција на зголемување на бројот

на публикации кај сите земји од Западниот Балкан. Посебно интересен е податокот за учеството во 10% најцитирани публикации во светот. На Слика 2 е прикажана дистрибуцијата во регионот на Западниот Балкан на овие најцитирани публикации по тематски подрачја за 2014 година. Од графиконот може да се забележи дека најголемо тематско портфолио има Србија, следена од Босна и Херцеговина. Република Македонија најголемо учество во однос на другите земји од Западниот Балкан има во подрачјето на градежништвото, потоа во медицината, материјалите и транспортните технологии (European Commission, 2018a).

Слика 2: Удел на националните научни публикации според тематски подрачја во топ 10% најцитирани публикации во светот



Извор: (European Commission, 2018a).

Универзитетите и истражувачките институти се генерално важни учесници во истражувачките и во иновациските системи, но ова посебно е нагласено во земјите во транзиција и во земјите во развој, каде, всушност, припаѓаат земјите од Западниот Балкан. Исто така е познато дека истражувачките институции партнерствата во областа на истражувањата и иновациите во рамките на регионот и ЕУ, главно, ги склучуваат преку официјалните истражувачки програми на ЕУ. Поради овие причини, учеството на институциите од земјите на Западниот Балкан во европската рамковна програма „Хоризонт 2020“, претставува важен индикатор за активноста на земјата и за нејзиниот капацитет за истражување и иновации. Податоците се базираат на официјалниот портал на Европската комисија за проектни резултати, обработени во (European Commission, 2018a). Врз основа на податоците и информациите што се на располагање, може да се забележи дека од вкупно 380 апликации

задржани за финансирање, 63,7% се апликации во кои учествуваат институциите од Србија, додека учеството на институциите од Република Македонија е 13,4% од вкупниот број на апликации. Сличен процент имаат институциите од Босна и Херцеговина, додека институциите од Албанија и од Црна Гора имаат скромни учества од 5,5%, односно 5,3% соодветно. Уште посилен е доминацијата на институциите од Србија ако се анализира финансиската страна на проектните активности, односно ако се анализира распределбата на вкупната ЕУ контрибуција на петте анализирани земји од Западниот Балкан. На институциите од Србија им припаѓаат дури 82,4% од вкупните проектни средства доделени од страна на ЕУ, додека на истражувачките институции од Република Македонија им припаѓаат 7,5%. Тоа значи дека двете најуспешни земји апсорбираат скоро 90% од вкупната ЕУ контрибуција, додека другите три само 10%. Од друга страна, според коефициентот на успешност, најдобри перформанси покажуваат институциите од Босна и Херцеговина со вредност на коефициентот од 13,9%, додека најслаби перформанси покажуваат институциите од Албанија, 7,8%. Институциите од Македонија забележале коефициент на успешност од 10,0%.

За да се добие релативниот напредок на секој од истражувачките системи на земјите од Западниот Балкан, нивните учества во програмата „Хоризонт 2020“ се споредени со учествата во рамковната програма ФП7, според распределбата на вкупната ЕУ контрибуција. Интересно е што повторно најуспешните земји според овој критериум Србија и Република Македонија имале сличен удел од скоро 90%, а другите три земји удел од 10%. Меѓутоа, може да се забележи дека уделот на Република Македонија е скоро преполовен од 14,2% во програмата ФП7 на 7,5% во програмата „Хоризонт 2020“, за сметка на Србија, чиј удел е зголемен од 74,5% во програмата ФП7 на 82,4% во програмата „Хоризонт 2020“ (European Commission, 2018a).

Од статистичките податоци за системите за истражување, развој и иновации за земјите од Западниот Балкан, се покажува дека заедничка структурна слабост е малото учество на приватниот сектор и како финансиер и како извршител на научноистражувачки активности. Така, на пример, приватниот сектор на Србија има потрошено 0.3% од БДП, што е најголема вредност за овој индикатор помеѓу земјите од Западниот Балкан, додека за Македонија овој индикатор има вредност 23.4% во 2016 година и е значително зголемен од 2015 година кога изнесувал 17.6% (Државен завод за статистика на Република Македонија, 2017б). Од овие причини посебно е важно да се види какво е учеството на малите и средните претпријатија во конзорциумите на проектите од рамковната програма „Хоризонт 2020“. Од податоците што се на располагање од Европската комисија, најголемо учество на малите и средните претпријатија се забележува во Србија, во 23% од вкупниот број на

проекти, додека од Црна Гора ниту едно мало или средно претпријатие не учествувало во проект на „Хоризонт 2020“. Другите земји од Западниот Балкан имаат учество на мали и средни претпријатија во опсегот од 9,80% до 11,36%.

Технолошкиот потенцијал на регионот на Западниот Балкан е посебно важен од аспект на усвојување на стратегиите за развој и утврдување на потенцијалите на земјите. Бројот на патентни апликации на еден милион жители покажува значајни разлики помеѓу анализираните земји, при што лидерската позиција припаѓа на Република Србија. Таа има повеќе од пет пати поголем број на патентни апликации од второрангираната земја Босна и Херцеговина, а повеќе од 6 пати од Република Македонија и Албанија во 2014 година. Или, со други зборови, Србија има скоро три пати поголем број на патентни апликации од сите други четири анализирани земји заедно. Во однос на локацијата каде е аплицирано, може да се заклучи дека циркулацијата на знаењето е интерно во секоја од земјите на Западниот Балкан, додека патентните апликации со локација во САД се на второто место кај сите пет анализирани земји на Западниот Балкан.

Глобалниот индекс на конкурентност, кој ја детерминира конкурентноста на земјите врз основа на нивните перформанси во дванаесет сегменти, покажува тренд на раст на земјите од Западниот Балкан, посебно во сегментот за иновации. Иновациските индикатори покажуваат дека, иако економиите на земјите од Западниот Балкан имаат перформанси под ЕУ просекот, тие бележат континуиран раст во последните десет години. Србија според податоците објавени во Европскиот иновациски извештај за 2017 година е во третата група на умерени иноватори, подобро рангирана од повеќе ЕУ земји, како Полска, Словачка и Унгарија. Нејзините перформанси за 2017 година изнесуваат 70% од ЕУ просекот за 2010 година. Република Македонија, како и во претходните години, е во последната четврта група на скромни иноватори. Во секој случај, од 2010 година Македонија ги подобрува своите иновациски перформанси во однос на ЕУ просекот и тоа од 34% во 2010 година на 47% во 2017 година од ЕУ просекот за 2010 година. Македонските иновациски перформанси во 2017 година во однос на ЕУ просекот за 2017 година биле 44% (European Commission, 2018b).

Управувањето со областа на истражување, развој и иновации во земјите од Западниот Балкан, главно, е поставено преку меѓународна соработка и, главно, преку поддржани проекти од ЕУ. И покрај ваквата поддршка, системите на земјите на Западниот Балкан се наоѓаат на различно ниво на развој. Според извештајот на ЕУ за Западниот Балкан, управувањето на секторите за истражување, развој и иновации е добро воспоставено во Србија, а потоа и во Црна Гора и Македонија (European Commission, 2018a). Дрругите две земји заостануваат во однос на овој критериум.

Понатаму, во трите земји со поразвиен систем на управување главното тежиште на активностите е, главно, сконцентрирано на едно министерство и, главно, активностите се сконцентрирани на јавниот сектор, односно јавните универзитети и истражувачки институции. Токму поради овие причини, една од главните препораки на ЕУ кон регионот е идниот развој на управувањето со истражувачките системи да биде насочено кон поддршка на бизнис секторот, но и поголема интеракција со него при усвојувањето на главните политики во областа и имплементацијата на истражувачките и на иновациските активности.

Заклучни согледувања

Анализата на системите за истражување и иновации на земјите од Западниот Балкан укажува дека станува збор за диверзифициран и комплексен регион, каде политичките и економските реформи се интегрален дел на пристапниот процес кон ЕУ. Официјалните статистички податоци со кои располага Европската комисија и националните статистички институции укажуваат дека во последните години целиот регион покажува тренд на подобрување на ефикасноста на нивните истражувачки системи, но сè уште регионот како целина значително заостанува зад просечните перформанси на ЕУ земјите. Во рамките на регионот може да се забележи дека дел од земјите имаат позабрзано темпо на подобрување на нивните системи, додека другите имаат позабавено темпо. Може да се констатира дека во последните неколку години истражувачкиот и иновацискиот систем на Србија покажува подобри перформанси во споредба со другите земји за поголемиот дел од анализираните критериуми, додека Република Македонија е во рамките на просечните перформанси на регионот. Регионот, исто така, се карактеризира со премногу ниско ниво на финансирање на И&Р, мала вклученост на приватните инвестиции во И&Р, што резултира со истражувања коишто не се конкурентни со оние на поразвиениот дел од ЕУ земјите. Понатаму, главното внимание на креаторите на политиките во регионот е на прашањата за економскиот раст и конкурентноста, а помалку на користењето на истражувањата и на иновациите за постигнување на пошироки општествени цели. Дополнително, се забележува ниско ниво на високо технолошки индустрии, неповрзаност на јавните истражувачки системи со индустрискиот сектор со генерално негативна перцепција за релевантноста на истражувањето (European Commission, 2017a).

Позитивна карактеристика на регионот е растот на комјутеризираното производство и дигитализацијата на економските процеси коишто се наведуваат како можен иден потенцијал за нивните економии. Но, од друга страна, анализите како учество на овие индустрии во вкупниот

извоз покажуваат дека единствено Србија може да смета на оваа индустрија како приоритетна специјализација.

Како еден од најкритичните фактори на успех на И&Р системите во регионот се смета мобилизацијата на приватниот сектор и приватниот капитал, како и способноста на креаторите на политиките да ги прилагодат инструментите за водење и имплементирање на политиките. Во оваа насока, паметната специјализација останува една од главните методолошки рамки за подобрување на регионалните иновациски еко системи и регионалната соработка. Паметната специјализација е ЕУ одговорот на потребите на ваквите региони и нивните иновациски политики. Ваквиот пристап е имплементиран во сите ЕУ земји и е прифатен и надвор од границите на ЕУ. Станува збор за фокусирање на јавните инвестиции во истражување, развој и иновации на мал број внимателно избрани приоритети преку кои влијанието на економиите може да биде најголемо.

Користена литература

1. Државен завод за статистика на Република Македонија, (2017а): Статистички годишник
2. Државен завод за статистика на Република Македонија, (2017б): Научна и истражувачко-развојна дејност 2010-2016 год..
3. European Commission, (2012): *A Reinforced European Research Area Partnership for Excellence and Growth*, Brussels.
4. European Commission, (2014): *ERA Progress Report 2014*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
5. ERAC (European Research and Innovation Area Committee), (2015): *ERAC Opinion on the ERA Roadmap*, Brussels.
6. European Commission, (2017а): *Harnessing the potential: Research Capacity in the Western Balkans*, Report of the Erasmus+ project SPHERE (Support and Promotion for Higher Education Reform Experts),
7. https://supporthere.org/sites/default/files/western_balkan_report_final_-_2018_07_02.pdf, пристапено на 20.08.2018 година.
8. European Commission, (2017б): *ERA Progress Report 2016*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
9. European Commission, (2017v): *Economic Reform: The Commission's Overview and Country Assessments*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
10. European Commission, (2018а): *Supporting an Innovation Agenda for the Western Balkans, Tools and Methodologies*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

11. European Commission, (2018b): *European Innovation Scoreboard 2018*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
12. Hall, B., Mairesse, J., Mohnen, P., (2009): “Measuring the Returns to R&D”, *NBER Working Paper Series*, Working Paper 15622, National Bureau of Economic Research, Cambridge, <http://www.nber.org/papers/w15622>, пристапено на 08.08.2014 година.
13. Morgan K., (2015): “Smart Specialisation: Opportunities and Challenges for Regional Innovation Policy”, *Regional Studies*, 49:3,480-482, DOI:10.1080/00343404.2015.1007572.
14. Wintjes R., Hollanders H., (2011): *Innovation pathways and policy challenges at the regional level: smart specialization*, Working Paper Series, United Nations University, UNU-MERIT.
15. World Bank, (2013a): *Western Balkans Regional R&D Strategy on Innovation, Overview of the Research and Innovation Sector in the Western Balkans*, World Bank Technical Assistance Project (P123211).
16. World Bank, (2013b): *Western Balkans Regional R&D Strategy on Innovation, Country Paper Series*, Republic of Macedonia, World Bank Technical Assistance Project (P123211).
17. World Bank, (2018): *Vulnerabilities Slow Growth*, Western Balkans Regular Economic Report, No.13.

THE PROGRESS OF THE RESEARCH AND INNOVATION SYSTEMS OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA FROM THE REGIONAL AND INTERNATIONAL DIMENSIONS

Saso Josimovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University of Skopje
Faculty of Economics,
sasojos@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

In the second decade of the 21-st century, the Western Balkan countries show increased activities to the enhancement of their Research and Development and innovation systems in order to achieve increased and more sustainable growth and better competitiveness in the Western Balkan region and EU. These processes were run along with the processes of the potential accession to the European Union. In this direction and inspired by the EU2020 Strategy, the South-East Europe 2020 Strategy was adopted by the western Balkan ministers for economy in 2013. The strategy includes a pillar for Smart Growth through Research, Development and Innovation. The same year, the ministers of science from the region endorsed the Western Balkans Regional R&D Strategy for Innovation, which identifies the key priorities in research and development that are regarded as important for increasing the innovation, growth, and prosperity in the region. On the other hand, in 2017, the European Commission concludes in the framework of the ongoing work of its Joint Research Centre that, besides the improvement of the innovation performances of the western Balkan countries, further enhancements are required in catching up with other European regions. The main objective of this paper is the assessment of the progress of the Republic of Macedonia, along with the adopted priorities in the strategic documents and implementation of the recommendations for implementation of the research and development and innovation systems, with regard to regional and international dimensions. In the paper, the assessment uses the methodological framework established by the European Commission for evaluating the European research area.

Keywords: Research and Development, Innovation, Republic of Macedonia, Western Balkan, European research area

JEL classification: O30, O32

ПРИМЕНА НА „КОНВЕНЦИЈАТА НА ОБЕДИНЕТИТЕ НАЦИИ ЗА МЕЃУНАРОДНА ПРОДАЖБА НА СТОКИ“ ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВИЈА

Асс. м-р. Љубен Коцев

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје,

ljuben.kocev@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Конвенцијата на Обединетите Нации за меѓународна продажба на стоки (во понатамошниот текст „Виенска конвенција“) претставува еден од најзначајните инструменти во меѓународната трговија, чија главна цел е унификација на одредбите за меѓународната продажба на стоки. Од интерес на страните при склучување на договори е да знаат на кои правила ќе подлежи нивниот договорен однос, и при евентуално настанување на спор да се примени право што ќе им биде познато. Конвенцијата како меѓународен инструмент што е универзално признат и има широка распространетост, е поприфатлива за страните отколку примена на национално право кое може да биде потполно непознато за една или пак за сите договорни страни.

Со оглед на фактот дека Конвенцијата врши унификација на меѓународното право за продажба на стоки преку приближување и усогласување на различни правни системи и правни филозофии, нормално е тоа што таа во себе вклучува и одреден број на иновативни концепти, кои претставуваат своевиден компромис помеѓу различните правни системи. Како резултат на тоа, Конвенцијата е предмет на научни истражувања и расправа до денешен ден.

Во текстот се обработува подрачјето на примена на Конвенцијата, односно исполнувањето на условите за примена. Се врши анализа на одредбите кои ги поставуваат границите за нејзината примена, како и на можноста за паралелна примена со други инструменти и правни правила. Трудот дава осврт и на примената, влијанието и значењето на Виенската конвенција во Република Македонија, како и улогата на Конвенцијата во развојот на правото на трговска продажба во државата.

Клучни зборови: Виенска конвенција, меѓународна продажба на стоки, подрачје на примена, меѓународно трговско право.

JEL класификација: F10

Вовед

Главна карактеристика на меѓународната трговија во денешно време е динамичноста. Секојдневно се склучуваат договори помеѓу трговци од најразлични делови на светот, оддалечени неколку илјадници километри. Со развојот на технологијата се овозможи експанзија на меѓународната трговија. Паралелно со развојот на меѓународната трговија се одвива процесот на развој на меѓународното трговско право. Голем број на владини и невладини организации изготвуваат сетови на правни правила и прописи кои се насочени кон тоа да овозможат детална нормативна покриеност на сите области на меѓународната трговија и истовремено да овозможат поголема правна сигурност на трговците. Дел од овие прописи се од императивна, а дел се од диспозитивна природа. Тие служат за да им дадат можност на страните да одберат на кој сет од правила ќе ги засноваат меѓусебните односи. Сепак, имајќи го предвид големиот број прописи што можат да бидат обврзувачки за страните, неопходно е страните точно и прецизно да знаат кои правни правила го регулираат нивниот договорен однос. Уште повеќе, неопходно е страните да го знаат значењето на тие правила, односно да можат истите правилно да ги толкуваат.

Конвенцијата на Обединетите Нации за договорите за меѓународна продажба на стоки (Виенска конвенција) претставува еден од најчесто употребуваните инструменти во меѓународната трговија на стоки. Таа претставува вистински камен темелник на правото за меѓународна трговска продажба. Виенската конвенција е изготвена од Комисијата на Обединетите Нации за меѓународна трговија (UNCITRAL), и е потпишана во Виена на 11 април 1980 година. Конвенцијата стапи на сила речиси 8 години подоцна, на 1 јануари 1988 година, откако е исполнет условот да биде ратификувана од 10 земји.

До денес Виенската конвенција претставува најуспешен инструмент за унификација на меѓународното трговско право, бидејќи е ратификувана од 89 земји од целиот свет (Uncitral.org, 2018). Потребно е да се истакне дека, со исклучок на Индија и на Обединетото Кралство, сите држави што имаат значајно учество во меѓународната трговија, ја ратификувале Виенската конвенција. Република Македонија е една од земјите договорнички на Конвенцијата, и ја има прифатено по пат на сукцесија од поранешната СФРЈ. Поранешната СФРЈ е една од првите земји потписнички на Конвенцијата, и ја ратификувала уште во 1984 година. Интересно е што Република Македонија ја прифати Конвенцијата по пат на сукцесија дури на 11 ноември 2006 година, речиси 15 години по прогласувањето на независноста (Treaties.un.org, 2018).

Според структурата, Виенската Конвенција содржи 101 член, поделени во 4 делови. Првиот дел содржи одредби за примена на Конвенцијата и општи одредби (член 1-13). Вториот дел содржи одредби

за склучувањето на договорите (член 14-24). Третиот дел, кој ја претставува суштината на Конвенцијата, насловен „Продажба на стоки“, содржи одредби за обврски на купувачот и продавачот и заеднички одредби (член 25-88), а во четвртиот дел од Конвенцијата се содржани завршните одредби (член 89-101).

Во поглед на прифатеност и нејзината употреба, Виенската конвенција е далеку поуспешна од нејзините претходници - Хашките конвенции (Хашкиот еднообразен закон за меѓународна продажба на телесни движни ствари од 1964 година – ULIS, и Хашката конвенција за склучување договори за меѓународна продажба на стоки од 1964 година - ULFS), кои самите биле продукт на долгогодишен процес за унификација започнат уште во дваесеттите години на минатиот век од големиот германски правник Ернст Рабел. Сепак, со нив не се постигна посакуваниот резултат, бидејќи истите беа прифатени од само 9 држави (Schlechtriem and Butler, 2009). Фактот што Виенската конвенција е ратификувана од толку голем број на држави, и што денес има огромна примена во судската и арбитражната практика, несомнено не води до заклучокот дека Конвенцијата е вистински камен-темелник на меѓународната трговска продажба на стоки.

Имајќи ги предвид, од една страна целта на Виенската конвенција да изврши приближување на различни правни системи и унификација на одредбите за меѓународна трговска продажба на стоки, и од друга страна фактот дека во работната група за нејзино изготвување учествувале голем број претставници од различни држави кои лобирале да бидат усвоени одредби блиски до одредбите на нивните национални законодавства, во Конвенцијата се усвоени голем број иновативни и уникатни концепции кои што се предмет на научни истражувања и расправа до денешен ден. Неспорен е фактот дека кога државите учествуваат во изработка на одреден сет меѓународни правила и конвенции, тие свесно отстапуваат во еден дел од ставовите и концептите содржани во нивните национални правни системи. Една од главните причини за успешноста и широката прифатеност на Виенската конвенција е тоа што истата успева да ги приближи разликите и да ги задоволи барањата на претставниците на различни држави. Од анализата на одредени одредби на Конвенцијата може да се види влијанието на државите кои припаѓаат, како на европско-континенталниот правен систем, на англосаксонскиот правен систем, како и влијанието на поранешните социјалистички држави (Bridge, 2007).

Подрачје на примена на Виенската конвенција

Едно од клучните прашања, поврзано со Виенската конвенција, е нејзиното подрачје на примена. Конвенцијата може да се третира како диспозитивен и како задолжителен збир на правила. Диспозитивен е

кога страните сами ќе одлучат таа да се применува, а пак задолжителен е кога страните не одлучиле за тоа, но се исполнети условите за нејзина примена (Klotz and Barrett, 2008). Виенската конвенција ја прифаќа автономијата на волјата на страните како еден од најзначајните принципи на меѓународното трговско право. Имено, членот 6 предвидува дека:

“Страните можат да ја исклучат примената на конвенцијата [...] или да отстапат од која и да било од нејзините одредби или да го изменат нивното дејство“.

Ова укажува на тоа дека Конвенцијата на прво место ја поставува волјата на страните. Страните се тие кои можат сами да одлучат дали Конвенцијата ќе се применува целосно, делумно (само одредени нејзини делови, на пр. само првиот дел, или пак првиот и вториот дел), или пак нема да се применува воопшто преку користење на механизмот за исклучување на примената (Schlechtriem and Butler, 2009). Конвенцијата во одредена мера претставува флексибилен инструмент, и е изготвена на тој начин што дозволува нејзина паралелна примена со други инструменти и правила, како за прашања што не се регулирани во самата Конвенција, така и за прашања што се делумно регулирани. Така, како инструмент кој најчесто се применува паралелно со Виенската конвенција се ИНКОТЕРМС правилата на Меѓународната трговска комора што содржат попрецизни одредби за преминувањето на ризикот (Janssen and Meyer, 2009). Примената на Конвенцијата е особено соодветна за страни кај кои постои страв од потенцијална судска постапка, каде може да дојде до примена на право кое за нив е непознато. Дотолку повеќе, корист од нејзината примена може да имаат страни кои немаат иста преговарачка моќ, бидејќи таа претставува неутрално право (*forum neutral*), односно не става ниту една страна во понеповолна позиција.

И покрај можноста страните самите да ги уредат своите договорни односи, сепак во практика тие често пропуштаат да го сторат тоа, односно во нивните договори пропуштаат да одберат меродавно право за нивниот договорен однос. Во таа ситуација се поставува прашањето за примена на Конвенцијата. Претпоставките за нејзина примена произлегуваат од членот 1 според кој Конвенцијата се применува врз договори за продажба на стоки склучени помеѓу страни кои имаат свои седишта на територии на различни држави:

а. кога тие држави се држави договорнички; или

б. кога правилата на меѓународното приватно право упатуваат на примена на правото на држава договорничка.

Од оваа одредба произлегува дека за да дојде до примена на Конвенцијата, најпрво е потребно кумулативно да бидат исполнети неколку услови, односно да постои договор за продажба на стоки кој има меѓународен карактер.

Во однос на примената на Конвенцијата, најпрво потребно

е да се дефинира поимот стоки. Така, во Виенската конвенција не е содржана дефиниција за тоа што ќе се смета за стока, но во теоријата и практиката е широко прифатен ставот дека за стоки се сметаат движни, материјални и телесни ствари (Huber and Mullis, 2009). Во изготвувањето на Конвенцијата намерно било одлучено да не се даде дефиниција на поимот стоки, поради страв дека со дефинирањето би се извршило ограничување на доменот на примена на Конвенцијата, особено од временски аспект, бидејќи не можело да се предвиди како ќе се движи развојот на технологијата. Давање дефиниции на поими што би имале детерминиращки карактер би можело да доведе до застареност и идна неприменливост на Конвенцијата. Од денешен аспект ваквиот став на изготвувачите е правилен, бидејќи Конвенцијата во повеќе наврати низ годините е соочена со вакви предизвици. Како последна дилема со која се соочува Конвенцијата е прашањето за електронскиот софтвер, односно дали може да се третира како стока. Доколку се погледне традиционалниот пристап на класификација на стоки, и доколку би бил прифатен во Конвенцијата, електронскиот софтвер не би можел да се смета како стока поради фактот што не е телесна ствар. Сепак, отсуството на дефиниција остава простор за прогресивно толкување, па така денес се пошироко прифатено е толкувањето дека софтверот може да се смета како стока без разлика на носачот на кој се наоѓа (електронски достапен или пак снимен на ЦД).

Следна претпоставка за примена на Конвенцијата е да постои договор за продажба. Во Конвенцијата исто така отсуствува дефиниција за тоа што се смета за договор за продажба, но може да се донесе заклучок доколку се земат предвид обврските на купувачот и продавачот. Според ова, како договор за продажба се смета договор во кој продавачот е должен да ги испорача стоките, да ги предаде документите што се однесуваат на стоките и да ја пренесе сопственоста (Виенска конвенција, член 30), а пак продавачот е должен да ја исплати цената и да ја преземе испораката на стоките (Виенска конвенција, член 53).

Виенската конвенција се употребува и на таканаречени „мешовити договори“, односно договори за продажба на стока и давање на услуги, доколку претежниот дел од обврските на страната што испорачува стоки не се состои во извршување на некоја работа или давање услуги (Виенска конвенција, член 3(2)). Во толкувањето на тоа како да се одреди процентуалната застапеност на услугите и на стоките во мешовитиот договор, најприфатен е методот на утврдување на економска вредност (CISG-AC Opinion no. 4, 2004). Типичен пример за мешовит договор, е договорот за продажба на машина и нејзино инсталирање и обучување на работниците да ја користат. Доколку учеството на вредноста на машината во вкупната цена од договорот е поголема од учеството во вкупната цена на вредноста за нејзина инсталација и обуката на

работниците, тогаш Виенската конвенција ќе се применува, и обратно доколку вредноста на самата инсталација, одржување на машината и обуката на работниците за нејзино користење има поголемо учество во цената отколку вредноста на самата машина, ќе се смета дека договорот е претежно договор за давање на услуга и Конвенцијата нема да биде применлива. Конвенцијата како договори за продажба на стоки ги смета и договори за испорака на стоки што треба да се произведат, односно идни стоки, освен ако страната што ги наратчала стоките не презела обврска да испорача суштествен дел од материјалите потребни за таа изработка или производство (Виенска конвенција, член 3(1)).

Понатаму, за да се примени Виенската конвенција, договорот за продажба мора да има меѓународен карактер, односно страните да имаат свои седишта во различни држави. Еден од потенцијалните проблеми што може да произлезе во ваква ситуација е тоа што некои компании можат да имаат седишта во повеќе различни држави. Во светот денес постојат бројни мултинационални компании што имаат ефективни седишта во повеќе држави на различни континенти. Во ваква ситуација Конвенцијата предвидува дека како седиште на компанијата ќе се земе седиштето што има најтесна врска со договорот и неговото извршување (Виенска конвенција, член 10(a)). Кога ќе биде исполнет условот за меѓународен карактер на договорот, се преминува на следниот услов – дали државите каде што страните имаат седиште се договорнички на Конвенцијата, или пак не. Во ситуација кога страните имаат седишта во различни држави договорнички, ситуацијата е едноставна и Конвенцијата ќе се примени автоматски по основ на член 1(1)(a).

Дури и во ситуација кога една од страните има седиште во држава што не е договорничка или пак двете страни имаат седиште во различни држави што не се договорнички, Конвенцијата сепак може да се примени. Во овој случај Конвенцијата може да се примени по основ на член 1(1)(б), односно доколку правилата на меѓународното приватно право упатуваат на примена на правото на држава договорничка. Уште од самиот почеток на изработка на Конвенцијата оваа одредба била критикувана и сметана како обид за неразумно проширување на областа на примена на Конвенцијата (Huber and Mullis, 2009). Како резултат на тие критики во Конвенцијата е внесен членот 95 (член 95-резерва) кој им дава право на државите што ја ратификуваат Конвенцијата да изјават дека нема да бидат обврзани на член 1(1)(б). САД е една од државите кои имаат изјавено ваква резерва, што значи дека во случај кога компанија со седиште во САД и компанија со седиште во друга држава договорничка ќе склучат договор за продажба на стоки Конвенцијата ќе може да се примени врз основ на членот 1(1)(a), но во случај кога другата страна има седиште во држава која не е потписничка на Конвенцијата, таа нема да може да се примени, односно воопшто нема да биде дозволено

упатување на колизионите норми што можеби би упатиле на примена на правото на држава договорничка, и следствено на примена на Виенската конвенција. На овој начин се ограничува примената и употребата на Виенската конвенција, но се воспоставува поголема предвидливост во поглед на нејзината примена.

Од подрачјето на примена на Виенската конвенција, во членот 2 се изречно исклучени одредени видови договори за продажба, како и одредени видови стоки. Како договори за продажба на кои не се применува Конвенцијата во членот 2(а), (б) и (ц) се наведени:

- Потрошувачките договори. Конвенцијата не се применува на овие договори поради специфичниот однос на послаба страна кои го имаат потрошувачите, и изготвувачите на Конвенцијата сакале недвосмислено да се посочи дека правата загарантирани на потрошувачите во националните законодавства нема да бидат загрозувани (Schlechtriem, 1986).
- Продажба по пат на јавна лицитација. Овој вид на договори се исклучени поради тоа што продавачот ретко знае кој е купувачот на предметот, и поради тоа што националното право често предвидува посебни одредби за регулирање на овој вид продажба (Honnold, 2009)
- Продажба во случај на заплена или некоја друга постапка од судските власти. Овие видови продажба се исклучени поради тоа што страните немаат можност слободно да ги договараат одредбите на договорот за продажба, односно властите се јавуваат како појака страна која ги диктира условите а на купувачот останува само да прифати или одбие.

Покрај овие видови договори за продажба, Конвенцијата во член 2(д), (е) и (ф), предвидува дека не се применува ниту на договори за продажба на следните видови стоки:

- Хартии од вредност и пари. Продажбата на хартиите од вредност и на други видови негоцијабилни инструменти е предмет на строга регулација на национални правила што се од задолжителен карактер и кои се од големо значење за државите.
- Бродови, глисери на воздушна перница и воздухоплови. Иако за нив имало спротивставени мислења дали треба да бидат опфатени во Конвенцијата, на крајот се исклучени од нејзиниот домен поради тоа што најчесто се предмет на регистрација, а правилата за нивно впишување во регистар значајно се разликуваат од држава до држава (Schlechtriem, 1986).

- Електрична енергија. Според некои автори таа е исклучена поради тоа што страните кои тргуваат со електрична своите договори ги уредуваат до најмал детаљ така што примената на Конвенцијата во оваа ситуација би била излишна (Schlechtriem, 1986), додека според други електричната енергија е исклучена поради фактот што многу национални законодавства струјата не ја сметаат за стока (Вилус, 1981). Во секој случај тргувањето со електрична енергија во голема мера се разликува од тргувањето со стоки и најчесто се одвива на специјални берзи.

Договорите за продажба наведени во член 2(д), (е) и (ф) (хартии од вредност и пари, бродови, глисери на воздушна перница и воздухоплови, и електрична енергија) и договорите предвидени во член 3 (договори во кои суштествен дел од материјалот за производство на стоките го обезбедува купувачот, и договори за услуги) се исклучени од примената поради сомневањето за соодветноста на одредбите од Конвенцијата да се применуваат на овие специјализирани трансакции. Сепак, имајќи го предвид членот 6, кој на прво место ја признава автономијата на волјата на страните, оправдан е заклучокот дека страните сами можат да одлучат Конвенцијата да се применува и на овие договори (таканаречен opt-in систем). Иако членот 6 предвидува дека страните со израз на волја можат да ја ограничат употребата на Конвенцијата или целосно да ја исклучат, *argumentum a contrario* страните можат да предвидат примена на Конвенцијата на материја за која е надвор од нејзиниот опсег. Притоа, овде не навлегуваме во подобноста за примена на одредбите на Виенската конвенција на договорни односи што се надвор од нејзиниот опсег, и зошто страните би одбрале да го сторат истото, туку пред сè на можноста и слободата на страните сами да одберат кој сет на правила и норми ќе се применува.

Покрај условите за примена на Конвенцијата, значајно е да се обрне внимание и за можноста договорните страни да ја исклучат примената. Како што беше веќе наведено, ваква можност дава членот 6 од Конвенцијата. Сепак неопходно е да се истакне дека кога се исполнети условите за примена на Виенската конвенција, договорните страни треба да искажат јасна намера доколку сакаат да ја исклучат нејзината употреба. Намерата за исклучувањето може да биде изјавена на 2 начини: експлицитно и имплицитно. Експлицитно е кога страните изречно наведуваат дека не се применува Виенската конвенција – притоа може да биде наведено целото име на Конвенцијата или пак нејзината англиска кратенка *CISG*. Имплицитна намера за исклучување постои кога страните предвидуваат дека на договорниот однос се применува право на држава што не е договорничка на Виенската конвенција (пр.

право на Обединетото Кралство), или пак со избор на правила што по природа се алтернативни на Конвенцијата (пр. Закон за облигациони односи на Република Македонија). Значајно е да се истакне дека избор на право на држава договорничка на Конвенцијата, само по себе не е доволно за исклучување на употребата (CISG-AC Opinion no. 16, 2014). *Иако се работи за меѓународна конвенција, со нејзиното потпишување и прифаќање државите договорнички ја транспонираат Конвенцијата во своето национално право, па следствено на тоа кога страните избираат право на една држава како меродавно, тие го одбираат домашното право, но и меѓународните конвенции и договори што ги потпишала и прифатила таа држава.*

Улогата и примената на Виенската конвенција во Република Македонија

Интересно прашење што заслужува посебно внимание е влијанието, улогата и примената на Виенската конвенција во Република Македонија. Како што веќе беше истакнато Македонија, како дел од поранешната СФРЈ, е една од првите држави договорнички и ја ратификувала Виенската конвенција, уште во 1984 година. По распадот на поранешна СФРЈ, Македонија ја презеде Конвенцијата по пат на сукцесија. Сепак, датумот од кој Конвенцијата е во примена во Република Македонија е спорен. Владата на Република Македонија изјавила дека како датум за сукцесија на меѓународните договори и конвенции на СФРЈ го смета 17.09.1991 година (UNTC, 2018). Од друга страна пак, нотификацијата за сукцесија на Виенската конвенција, Македонија ја испратила на 22.11.2006 година, речиси 15 години подоцна (Treaties.un.org, 2018). Како датум од кој ефективно се применува Конвенцијата е наведен 01.12.1991 година (Cisg.law.pace.edu, 2018).

Сето ова доведува до нејаснотии во врска со тоа од кога се применува Виенската конвенција во Република Македонија. Дали договорна страна од Македонија на договор за купопродажба, склучен во периодот помеѓу 17.09.1991 година и 22.11.2006 година ќе се смета како страна од држава договорничка на Конвенцијата врз основ на член 1(1)(а), или пак не? Доколку член 1(1)(б) од Конвенцијата, односно колизионите норми укажуваат на правото на Македонија како меродавно, дали ќе се примени Виенската конвенција, како составен дел на правото на Македонија, на договори склучени во горенаведениот период или пак не? Се зависи од тоа кој датум ќе се смета како релевантен за влегување на Конвенцијата во сила. Јасно е дека нотификацијата за сукцесија на Конвенцијата има важна улога. Најконтроверзно прашање на оваа тема

е ситуацијата со Хонг Конг како посебен административен регион на Народна Република Кина, при што постојат поделени мислења дали Виенската конвенција е во примена или пак не (Cisg.law.pace.edu, 2018). Она што е спорно е дали нотификацијата за сукцесија има декларативен или пак конститутивен карактер.

Ова прашање е разгледувано во неколку случаи пред надворешнотрговска арбитража при Стопанска комора на Србија. Во случајот број Т-23/06 од 2008 година, Виенската конвенција е применета како дел од правото на Србија врз основ на член 1(1)(б). Арбитерот поединец утврдил дека членот 1(1)(а) од Конвенцијата е неприменлив, бидејќи Македонија немала депонирано нотификација за ратификација на Виенската конвенција кога бил склучен договорот помеѓу страните, и следствено не може да се смета како држава договорничка на Конвенцијата (Т-23/06-13, [2008]). Во други два случаи, за кои било одлучувано пред истата институција пак бил заземен спротивен став. Во двата случаи трибуналот ја применил Виенската конвенција врз основ на членот 1(1) (а), без разлика на тоа што Македонија немала депонирано нотификација за ратификација во време на склучување на договорите (Т -01/08, [2008]; Т-8/07, [2008]). Сметаме дека овој став е прифатлив поради фактот што во самата нотификацијата за сукцесија Република Македонија навела дека Конвенцијата ќе биде во примена од 17.09.1991 година. Прифаќањето на ваквото толкување би значело примена на Виенската конвенција и во спорови што би настанале во врска со договори склучени во периодот помеѓу 17.09.1991 година и 22.11.2006 година и избегнување на употреба колизиони норми за определба на меродавно право.

Сепак и покрај тоа што Конвенцијата претставува составен дел на правото на Република Македонија веќе 30 години, до денес не постои ниту еден официјален запис за нејзина примена ниту од државните судови ниту од единствената институционална арбитражна институција - Постојаниот избран суд – Арбитража при Стопанската комора на Македонија. За фактот дека нема официјални податоци за употреба на Виенската конвенција од Постојаниот избран суд Арбитража, придонесува и тоа што арбитражата како начин на решавање на споровите не е јавен и судските одлуки не се објавуваат. Меѓутоа, зачудува фактот дека нема официјални податоци за примена на Виенската конвенција од државните судови. Уште повеќе што најголемите трговски партнери на Република Македонија, пред сè Србија, Грција, Словенија, Бугарија, Албанија и Германија, се земји договорнички на Виенската конвенција. Во ситуација кога би настанал спор од договор за продажба на стоки помеѓу трговец од Македонија и трговец од која било од овие држави Виенската конвенција би требало да се примени автоматски, по основ на членот 1(1)(а).

За разлика од Република Македонија, другите соседни земји

и земјите од регионот ја применуваат Виенската конвенција и за тоа постојат официјални записи. Само пред Надворешнотрговската арбитража при Стопанска комора на Србија е одлучувано за 14 случаи во кои една од страните е од Македонија (Pavic and Djordjevic, 2009). Од ова произлегува заклучокот дека свесноста за Виенската конвенција во Република Македонија е на доста ниско ниво, но и дека многу често страните намерно во своите договори ја исклучуваат нејзината примена. Ваквото исклучување многу често е резултат на непознавање на одредбите на Конвенцијата и инсистирање на примена на право со кое страните, односно нивните застапници се подобро запознаети. Со оглед на фактот дека Виенската конвенција е столб на меѓународното трговско право и истата се применува во огромен број случаи, потребно е да се направи напор за нејзино поефикасно интегрирање во нашиот правен систем, како и посеопфатно запознавање со нејзините одредби и концепти на заинтересираните страни.

Може да се каже дека постои голема сличност помеѓу одредбите на Виенската конвенција и одредбите во Законот за облигациони односи на Република Македонија. Ова е така затоа што голем број одредби од Конвенцијата влечат корен од германското право, како и поради тоа што и правниот систем во Република Македонија е под силно влијание на германскиот правен систем. Следствено на тоа, голем дел од одредбите што ги предвидува Виенската конвенција се пресликани во правото на Република Македонија, и може да се каже дека Виенската конвенција има индиректно влијание на развојот на трговското право во Република Македонија.

Заклучок

Може да се каже дека значењето на Виенската конвенција и влијанието што таа го има врз развојот на правото на меѓународна трговска продажба на глобално ниво е огромно. Бројот на држави договорнички постојано се зголемува. Уште повеќе, концептите кои како иновативни за прв пат се прифатени во Виенската конвенција полека но сигурно се инкорпорираат во домашните законодавства на државите договорнички. Сите инволвирани субјекти во меѓународната трговија го сфаќаат значењето на постоење на униформни правила што ќе се применуваат независно од правните прописи на државите во кои страните на договорот имаат седиште. Примената на Виенската конвенција во одреден степен им дава правна сигурност на страните, и ги заштитува од примена на непознато право.

Како резултат на зголемениот степен на употреба на Виенската

конвенција и нејзиното прифаќање како најзначаен сет на правила во меѓународната продажба на стоки, неопходно е да се посвети внимание и да се даде сеопфатно толкување на нејзините одредби. Одредбите за примена на Конвенцијата се од огромно значење затоа што ги поставуваат основните претпоставки и услови како и границите за примена на Конвенцијата. Одредбите во Конвенцијата се широко поставени и се избегнува таксативно набројување и користење на конкретни дефиниции со цел да се овозможи релевантност и применливост на Конвенцијата и покрај постојаното еволуирање на правото и трговијата. Поради ова неопходно е постојано да се врши ревизија и преиспитување на веќе извршените толкувања.

Прашање што заслужува посебен интерес е употребата на Виенската конвенција во Република Македонија како и нејзиното влијание и значење во развојот на правото на трговска продажба. Како заклучок може да се наведе дека Виенската конвенција не го добива потребното внимание, и генерално свесноста за Виенската конвенција е на доста ниско ниво. Доказ за ова е фактот што не постојат официјални податоци за примена на Виенската конвенција ниту од државните судови, ниту од единствената институционална арбитражна институција - Постојаниот избран суд – Арбитража при Стопанската комора на Македонија, иако Виенската конвенција е дел од правото на Република Македонија повеќе од 35 години. За разлика од Македонија, судовите и арбитражните институции во земјите соседи и останатите земји од регионот редовно ја користат Виенската конвенција при решавање на спорови за меѓународна продажба на стоки. Непримената на Виенската конвенција уште повеќе зачудува поради тоа што најголемите надворешно-трговски партнери на Република Македонија се држави договорнички (Германија, Грција, Србија, Словенија, Бугарија). Во случај на спор за продажба на стоки помеѓу трговец со седиште во Република Македонија и трговец со седиште во една од овие земји Виенската конвенција би требало да се примени автоматски врз основа на член 1(1)(а).

Со оглед на огромното значење што го има Виенската конвенција за меѓународната трговска продажба на стоки, неопходно е во Република Македонија да се подигне свеста за нејзиното постоење, преку посеопфатно запознавање на сите заинтересирани страни.

Користена литература

Книги, статии и монографии:

1. Bridge, M. (2007). A Law for International Sales. *Hong Kong Law Journal*, [online] 1, pp.17-40. Available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bridge3.html> [Accessed 15 Aug. 2018].
2. CISG-AC Opinion no. 4. (2004). Contracts for the Sale of Goods to Be Manufactured or Produced and Mixed Contracts (Article 3 CISG). Available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op4.html> [Accessed 19 Aug. 2018].
3. CISG-AC Opinion No. 16. (2014). Exclusion of the CISG under Article 6. Available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op16.html> [Accessed 18 Aug. 2018].
4. Honnold, J. and Flechtner, H. (2009). *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*. Austin: Kluwer.
5. Huber, P. and Mullis, A. (2009). *The CISG*. München: Sellier European Law Publishers.
6. Janssen, A. and Meyer, O. (2009). *CISG Methodology*. Munich: Sellier, European Law Publishers.
7. Pavic, V. and Djordjevic, M. (2009). Application of the CISG Before the Foreign Trade Court of Arbitration at the Serbian Chamber of Commerce - Looking Back at the Latest 100 Cases. *Journal of Law and Commerce*, [online] pp.1-62. Available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/pavic-djordjevic.html> [Accessed 19 Aug. 2018].
8. Klotz, J. and Barrett, J. (2008). *International sales agreements*. Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International.
9. Schlechtriem, P. and Butler, P. (2009). *UN law on international sales*. Berlin: Springer.
10. Vilus, J. (1981). *Komentar Konvencije Ujedinjenih nacija o međunarodnoj prodaji robe, 1980*. Zagreb: Informator.
11. Schlechtriem, P. (1986). *Uniform sales law*. Wien: Manz.

Правни прописи:

1. Закон o ratifikaciji Konvencije Ujedinjenih nacija o ugovorima o меѓународној продаји робе, Službeni list SFRJ –Međunarodni ugovori, br. 10 - 1/84.

Интернет страници:

1. Cisg.law.pace.edu. (2018). *CISG: participating countries - Macedonia*. [online] Available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries-Macedonia.html> [Accessed 19 Aug. 2018].
2. Treaties.un.org. (2018). [online] Available at: <https://treaties.un.org/doc/treaties/1998/12/19981208%2003-03%20AM/Related%20Documents/CN.1103.2006-Eng.pdf> [Accessed 22 Aug. 2018].
3. Treaties.un.org. (2018). *UNTC*. [online] Available at: <https://treaties.un.org/Pages/HistoricalInfo.aspx#TheformerYugoslavRepublicofMacedonia> [Accessed 20 Aug. 2018].
4. uncitral.org. (2018). *Status United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980)*. [online] Available at: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html. [Accessed 15 August 2018].

Арбитражни одлуки:

1. *T -01/08 [2008] (Foreign Trade Court attached to the Serbian Chamber of Commerce)*. Available at: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081117sb.html>.
2. *T-8/07 [2008] (Foreign Trade Court attached to the Serbian Chamber of Commerce)*. Available at: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080509sb.html>.
3. *T-23/06-13 [2008] (Foreign Trade Court attached to the Serbian Chamber of Commerce)*. Available at: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080915sb.html>.

SCOPE OF APPLICATION OF THE “UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (CISG)” IN THE INTERNATIONAL TRADE

Ljuben Kocev, LL.M.

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics - Skopje
ljuben.kocev@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) is one of the most important instruments in the international trade. The main objective of CISG is unification of the rules for international sale of goods. When entering into a contract, it is of crucial importance for the parties to know precisely which rules would govern the contractual relations, and in a case of dispute, to apply a law which is familiar to them. CISG is universally and widely accepted, and is as such more suited for the parties than application of domestic law of a country with which one or all of the contracting parties are unfamiliar with.

Given the fact that CISG attempts to unify the rules for international sale of goods by bridging the gaps that exist in different legal traditions and legal doctrines, it is understandable that it embodies a number of innovative concepts, as a result of the compromise between the different legal systems. As a consequence, CISG has been subjected to extensive academic research to this day.

This article examines the scope of application of CISG and in particular the fulfillment of the conditions for its application. It analyses the provisions which set the limits for its application, and the possibility of usage of CISG in combination with and alongside other sets of rules. The article also focuses on the usage of CISG in the Republic of Macedonia and its influence in the development of the law on international sales of the country.

Keywords: CISG, international sale of goods, scope of application, international trade law.

JEL classification: F10

STRATEGIC PROFILE OF THE TWO LEADING DISCOUNTERS IN THE UNITED KINGDOM: ALDI AND LIDL

Jana Kochova, MSc

University of Manchester, Alliance Manchester Business School
jana.kochova@postgrad.manchester.ac.uk

Ljubomir Drakulevski, PhD

Ss Cyril and Methodius University in Skopje;
Faculty of Economics
Ljubomir.drakulevski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

During the past two decades, discount grocers have gained momentum in markets across the world. The dramatic growth of discount retailers has considerably altered the grocery industry by scoring better than most well-established supermarkets. The no-frills approach has shown effective in shoppers coming from different backgrounds, diverse demographic groups as well as socioeconomic groups such as low-income and high-income consumers. The rapid expansion of discounter retailers across the United Kingdom has been at the heart of many studies for the past two decades. This paper sets out to analyse the United Kingdom grocery retail market and prepare a comparative analysis of the two biggest discounters Aldi and Lidl.

Keywords: discount retailers, Aldi, Lidl, United Kingdom, no-frills approach

JEL Classification: M31, M37

Introduction

The United Kingdom grocery retail market constitutes the largest part of the retail industry and the fastest growing sector in the economy. Discount supermarkets such as Aldi and Lidl are provoking the traditional retail business model both in Europe and the United States. They have transformed the

parameters that ruled in the British grocery market and captured a significant market share size, becoming prominent players not just in the discount sector but the general grocery retail sector as well (Mintel, 2017)

The primary aim of this paper is to analyse and compare the ways in which Aldi and Lidl operate in the United Kingdom, in order to identify the key elements of their strategic profiles.

Market Oriented and Marketing Oriented Companies

Operating inside out or outside in, is one of the crucial decisions managers have to take. According to Doyle, many of the managers still do not understand the difference between the market and marketing led organizations (Doyle, 2008).

However, Aldi and Lidl have developed a deeper understanding of the UK marketplace. The two discounters are completely engaged in the minds of consumers looking for ways to expand demand. They have deviated from their entirely own-label product ranges to including more national brands in order to adapt to the British marketplace. Their value propositions derive from getting close to customers in order to solve their problems, and satisfy their needs for high-quality products and receive value for their money.

The two discounters have shown a clear understanding of the market they operate in and their customers, which is the recipe that led them to outperform the rest of the discounters in the UK. From this, we can conclude that Aldi and Lidl are both market oriented companies that have revolutionized the industry with their customer-led marketing strategy.



Strategic Objective

Choosing a strategic objective is the first step to maintaining a healthy generic strategy. It represents the foundation of current and future operating guidelines. Based on their market attractiveness and differential position, we assess Aldi and Lidl's preferred strategic objective. Aldi's cost leadership strategy is aggressively constructed by reducing costs in all elements of their business model and achieving operational excellence. Frugality and efficiency are the key building blocks of their cost-leadership strategy. Comparatively, Lidl is as well applying the cost leadership strategy with no-frills approach, cost minimization and efficient operations.

The two discounters have gained a significant market share as a result of constant improvement of their lean business model. It can be argued that Aldi and Lidl are well placed to achieve further gains in the marketplace. According to the results of the Strategic Characterization Matrix presented below, the two discounters should show continuance in their growth strategy.

A Mintel research on the discount sector has shown that it will continue to show a strong growth through to 2022, backed by store expansion (Aldi is setting the stage to open 300 new stores by 2022) and positive trading environment (Mintel, 2017). When operating in a growth market, “all the competitors can grow, which acts to reduce destructive price competition and margin erosion.” (Doyle, 2008, p.158)

Figure 1 Market attractiveness

		
Market attractiveness (Opportunities/ Threats)	Rating (Unattractive=1, Attractive=7)	Rating (Unattractive=1, Attractive=7)
Size of the market	6	6
Growth of the market	5	5
Competitive structure of the market		
Competitor hostility	5	5
Supplier Power	5	4
Threat of substitutes	3	3
Buyer power	3	3
Threat of new entry	4	4
The cyclicalty of the market	4	4
Market risks	5	5
Market attractiveness score:	4.44	4.33
Differential Position (Strengths/Weaknesses)	Rating (Least favorable=1, Most favorable=7)	Rating (Least favorable=1, Most favorable=7)
Cost Factor	6	6
Differential Factor	3	4
Differential Position Score:	4.5	5

Source: Mintel "Food and non-food discounters report 2017", Kantar worldpanel grocery market share 2017

Strategic Focus

Employing the growth strategy means that company's strategic focus should be to increase sales volume. This includes marketing tasks such as: convert non-users, enter new market segments, increase rate and win competitors' customers.

Figure 2. Strategic characterization map

Market attractiveness	High	Divest/Growth	 Growth	Growth/Enter
	Medium	Harvest	Maintain	Growth
	Low	Divest	Harvest	Maintain
		Disadvantaged	Average	Advantaged
		Differential position		

Source: Researchers' own illustration

With a view to continuing their growth strategies, Aldi and Lidl should increase the usage rate of their existing target group or attract broader consumer segments from all social classes and income levels (Zielke, 2014). Introducing premium brand product lines has broadened their market segmentation, and consumers from the highest socioeconomic groups can now be seen doing their weekly shopping at Aldi or Lidl. This has also been part of their strategy to win over competitor customers from Waitrose, Marks & Spencer, Sainsbury's, Morrisons etc.

Increasing customer loyalty and trust stands at the centre of attention for the both discounters. A recent study "has shown that 80% of Aldi's customers have also shopped at other supermarkets. Therefore, Aldi's marketing strategies should focus on generating customer loyalty" (The Times 100 Business Case Studies, 2017, p.3). Lidl has launched their loyalty-based website 'My Lidl' in May 2016. It represents an online community where users can rate products, discuss topics about Lidl's products or service etc. Furthermore, Lidl launched 'smart shopper' loyalty cards in August 2015, as a step further to increasing customer loyalty.

Competitive Advantage / Unique Selling Proposition

The UK grocery retail market is known for its complexity and intense competition. In the past decade, the two discounters had put on outstanding performance and are currently the most powerful players in the discounter segment, with Aldi “now championing”. (Thompson, et al., 2012, p.143)

Aldi’s unique selling point is very clear and enthralling, a low price proposition that doesn’t compromise quality. Aldi’s successful communication of their unique selling point has helped them to build customers’ trust.

Likewise, Lidl’s “Big on quality, Lidl on price” slogan represents their unique selling point which is identical as their rival Aldi’s one.

This USP has been the background of Aldi and Lidl’s success and revolutionized the UK grocery industry.

Target Market and Target Segment

Aldi and Lidl have a similar target market, value-conscious consumers who shop frequently, from the C1, C2 and D consumer base that live close to the supermarket.

There has been a shift in the socio-demographics of the two discounters. Even though they are still targeting their core audience, i.e. customers coming from the C1, C2 and D income group, their efforts to attract A and B income groups have been gradually increasing by offering high profile foods and wines.

Brand Positioning



The brand is often considered to act as identifier that lives in consumers’ minds. (Lukas, 2017, Marketing Management class). Branding produces points of differentiation against competitors and “allows for market positioning”. (Wood and Pierson, 2006, p. 904)

The Albrecht family launched their grocery business as the “Albrecht Discount Company”. Aldi’s brand name comes from the “Albrecht Discount” which was shortened to Aldi in 1962.

Lidl, formally known as Schwarz Group, bought the name from Ludwig Lidl’s name back in 1977, because “Schwarz Market” meant “black market”.

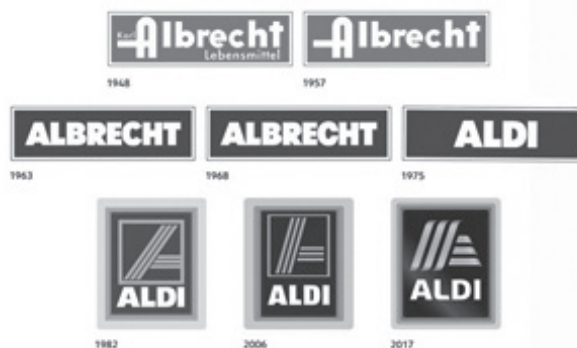
Quality and price play a key role when it comes to Aldi’s and Lidl’s brand positioning. When presented on a positioning map, it can be clearly seen that they fall under high quality, low price quadrant with Lidl falling behind Aldi on the quality axis.

Figure 3. Target segmentation (data based on Mintel’s ”Supermarkets November 2017 report“ and ”Food and non-food discounters September 2017 report“)

Target Segment		
Behavioral	Efficient shopping Regular shopping	Top up shopping Weekly shopping
Demographic segmentation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Age 18-24 students 25-44 working professionals ➤ Gender Males/Females 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Age 30-45 families 45+ individuals ➤ Gender Males/Females
Socio-economic segmentation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Working class and lower middle class from the C1 C2 D socio economic groups ➤ Current penetration in middle class and upper middle class from AB socio economic groups 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Working class and lower middle class from the C1 C2 D socio economic groups ➤ Current penetration in middle class and upper middle class from AB socio economic groups
Psychographic segmentation	Price-conscious customers Value-conscious customers Urban areas of the city	Quality-conscious customers Family oriented Have more time to prepare meals

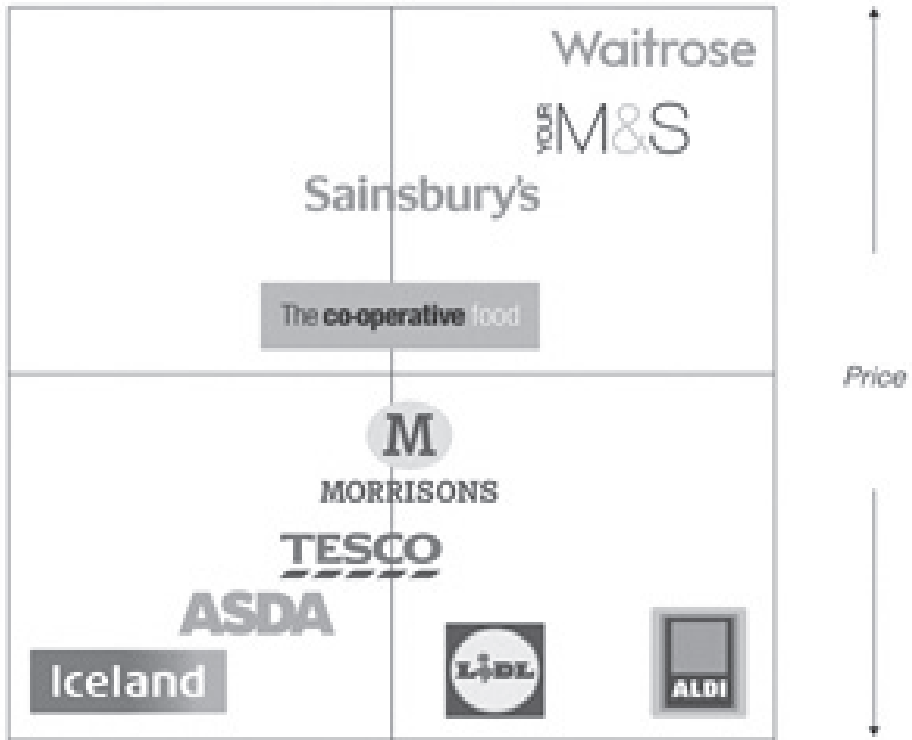
Source: Researchers’ own illustration

Figure 4 Aldi logo through the years



Source: <https://www.designweek.co.uk/issues/13-19-march-2017/aldi-rebrands-appear-contemporary/>

Figure 5 Quality-price positioning map





Source: <http://t-houghton1316-cop3.blogspot.co.uk/2016/01/>

Brand Image

Aldi's brand positioning has always been fundamentally different than its rival's brands. High-quality products sold by low prices and value for money have tackled every marketplace Aldi has penetrated so far. However, Aldi did alter their product range and offer once they entered the UK market to satisfy the British customer needs.

Lidl shares the same brand positioning of a discounter that differentiates itself by offering high quality products by low prices, offering a value for money for their customers.

Table 1. Brand identity of Aldi and Lidl

Brand Identity		
Brand for what (Segmentation)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ High quality products sold by low prices ➤ Premium lines sold by lower prices 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ High quality products sold by low prices ➤ Premium lines sold by lower prices
Brand for whom (Segmentation)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Target market: grocery shoppers in Greater Manchester ➤ Target segment: <ul style="list-style-type: none"> - Millennials - C1C2D income group - Penetration in AB income group 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Target market: grocery shoppers in Greater Manchester ➤ Target segment: <ul style="list-style-type: none"> - Generation X and Baby Boomers - C1C2D income group - Penetration in AB income group
Brand for when (Segmentation)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Purchase frequency: <ul style="list-style-type: none"> - Weekly shopping - Top up shopping throughout the week 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Purchase frequency: <ul style="list-style-type: none"> - Weekly shopping - Top up shopping throughout the week
Brand against whom (Positioning)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Discount sector: Lidl ➤ Supermarket sector: Asda, Sainsbury's, Tesco and <u>Morrisons</u>, Waitrose and <u>Marks&Spencer</u> ➤ Online retailers such as Amazon Fresh, Tesco Online and Ocado 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Discount sector: Aldi ➤ Supermarket sector: Asda, Sainsbury's, Tesco and <u>Morrisons</u>, Waitrose and <u>Marks&Spencer</u> ➤ Online retailers such as Amazon Fresh, Tesco Online and Ocado

Source: Researchers' own illustration

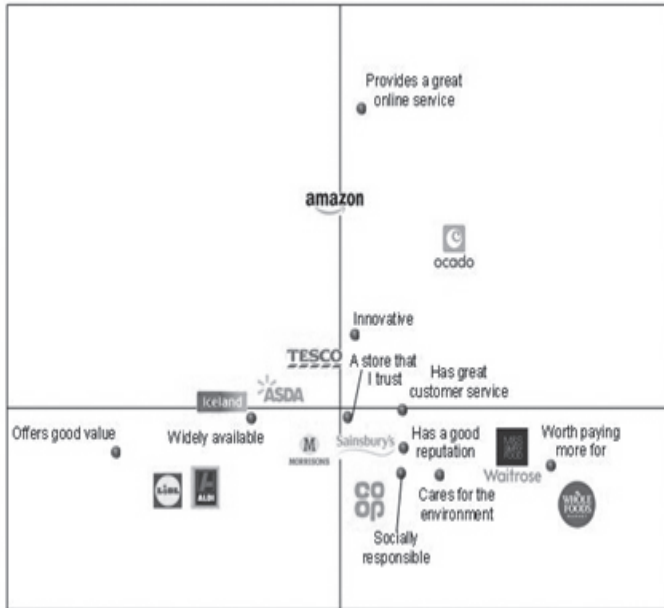
Brand attributes according to Mintel's "Supermarket Report November 2017" have shown that Aldi and Lidl are offering good value and are widely available to their customers.

The results from the Brand Asset Valuator (Fig. 6), show that Aldi is currently enjoying a "Leadership" position in the discounter sector with high levels of awareness, favourability, strength and uniqueness.

On the other hand, Lidl is slowly moving towards the leadership position and is currently wedged between the niche market position and leadership position.

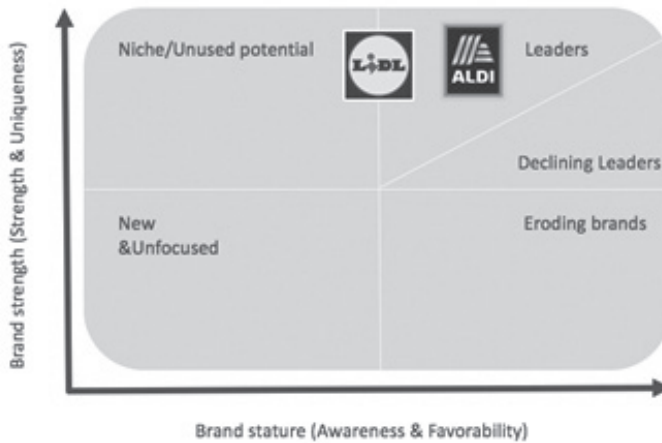
Aldi has shown a synergy throughout their brand positioning and brand image, where the fragments of the both are complementing and strengthening each other. Lidl is still showing a healthy growth in their strength and uniqueness positions; however, Aldi is championing in the discounter sector for now.

Figure 6. Aldi and Lidl brand attributes



Source: Mintel, Food and non-food report, September 2017

Figure 7. Young&Rubicam Brand Asset Valuator based on data from Mintel supermarkets, November 2017 Report



Source: Researchers' own illustration

Product Range

Aldi's approach is a concept of limited assortment of fast moving products. So, the company typically uses two similar brands for all categories of the product. Aldi's own brand labels account for around 95% of all stock and the rest are national brands (Mintel, 2017). This structure allows the supermarket to have a large range of products but less variety. The product range includes food items such as fresh produce as well as frozen produce, wines and non-food items such as health and beauty, clothing, household products and small electronics.

If we now turn to Lidl, it can be observed that the stores showcase their private label products or products from less familiar brands. Lidl stores allocate most part of their store area to the sale of non-food items, such as electronics or household products. In-store bakery departments represent a point of difference when it comes to Lidl's product range. Other new addition to Lidl's product range has been the launch of their new fashion range in cooperation with the supermodel Heidi Klum. The product range includes clothing, footwear and accessories and was a part of New York Fashion Week 2017 (Lidl, 2017).

Furthermore, both discounters have added premium lines to their product range, as a move towards the middle-class grocery retailing. For example, in 2016 Aldi's Christmas range included caviar, while Lidl sold a whole cooked lobster. Furthermore, both supermarkets have introduced their award-winning wine and spirits product lines, organic food, Italian cuisine. According to a Mintel's report, 66% discount shoppers think that food discounters' premium ranges are just as good as elsewhere.

As the British grocery retail landscape gets more saturated, retailers such as Lidl and Aldi are continuously extending their assortment with attractive national brand products as a tactic to distinguish themselves from the competitors. Currently, 70% of Lidl's products are sourced in the UK (Mintel, 2017). Besides that, it is important to mention that offering national brands tailored to the UK customer, helps them build strong and sustainable customer relationships and strengthen their competitive position (Deleersnyder et al., 2007)

In conclusion, both discounters are determined to keep their product range as simple as possible, and the product differentiation within a product category is much more restricted. This method seems like it is taking away the choice from customers, but when it comes to managing product range, offering more variety is not always the best option. Empirical research in the field of retailing, consumer packaged goods and financial services has shown that in many cases offering a large variety of products can cause lower purchase likelihood and lower customer satisfaction. (Chernev, 2003).

Pricing Strategy

Aldi and Lidl glorified the price aggressive discount strategy by constantly increasing their market share in different parts of Europe and the United States.

They have permanently altered the dynamic of the British grocery retail

market by pushing down margins. Low prices are built in their initial business model. (Gale, 2017) The combined impact of Aldi and Lidl on the general price sensitivity becomes superior, putting extra pressure on their rivals such as Sainsbury's, Tesco, Morrisons to also decrease prices. (Hausman and Leibtag, 2007)

“ALDI practices an important type of good-value pricing at the retail level called everyday low pricing (EDLP)” (Kotler et al. 2017, p.327)

By employing the “Everyday low pricing” strategy, Aldi and Lidl have managed to introduce innovation in the UK grocery pricing by representing a point of differentiation from their competitors. The strategy has reduced their costs of running irregular discounts.

Besides the previously mentioned strategy, other commonly used pricing strategies by Aldi, include:

- Competitive pricing - Aldi always places their prices lower than the competition.
- Market penetration - Aldi charges low prices for their products as a strategy to enter new marketplaces and gain significant market share.

Figure 8. Price comparison

Product		
Cornflakes	Brand: Kellogg's Cornflakes Cost: £2.65 Weight: 750g	Brand: Lidl Cost: £1.19 Weight: 500g
Kitchen towels	Type: Saxon Cost: £2.98 Weight: 6 pack	Type: Lidl Cost: £1.69 Weight: 4 pack
Apples	Type: Aldi Cost: 89p Weight: 750g	Type: Lidl Cost: £1.19 Weight: 750g
Coffee	Type: Alcafe Rich Roast Cost: £1.59 Weight: 200g	Type: Lidl Cost: £1.59 Weight: 200g
Tomato sauce	Type: Aldi Cost: £1.59 Weight: 4 pack	Type: Lidl Cost: 31p Weight: 425ml
Butter	Type: Norpack Spreadable Cost: £1.49 Weight: 500g	Type: Lidl Cost: £1.69 Weight: 500g
Fishfingers	Type: Aldi Cost: £2.58 Weight: 900g	Type: Lidl Cost: £1.29 Weight: 450g
Eggs	Type: Aldi Cost: 89p Weight: 6 pack	Type: Lidl free range Cost: 89p Weight: 6 pack
Bread	Type: Hovis Granary Cost: 89p Weight: 450g	Type: Lidl Cost: 45p Weight: 800g

Source: <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2902084/Budget-supermarkets-strike-blow-against-big-boys-15-item-shopping-basket-Aldi-proves-1-87-cheaper-closest-rival-Asda.html>

Promotion Tactics

The promotional activities of Aldi have been transformed once they entered the UK retail market. Aldi's policy of limited advertising in Germany has been altered into advertising on mass media in the UK. Aldi's promotions have been extensively introducing TV advertisements such as the "Like Brand" campaign featuring TV adverts which are focusing on specific products. Through this campaign, Aldi reinforces the message that although their products are cheaper than other brands, they are equal in quality. They represent diversity as well as humour which helps them build trust and emotional connection with their target audience. Additionally, Aldi uses leaflets within stores which display products with limited availability and seasonal offers available in stores. The Swap and Save campaign proves the target audience how much they could save if they swapped their weekly shopping to Aldi. Moreover, Aldi is present on social media channels, Facebook and Twitter pages, through which platforms they increase their outreach to their target market. Aldi also uses direct emails communicating variety of seasonal messages. Aldi represents the fundamental part of their below-the-line promotion.

When it comes to above-the-line, online display and direct mail advertisements, Lidl has been the leader advertising spender during 2016 and 2015. (Mintel, 2017). Midst January, Lidl launched their "Big on quality, Lidl on price" campaign, with the intention to reinforce their position as a high-quality brand. This was a continuance of their quality positioning followed by their Lidl Surprises campaign launched in 2014. Collectively, the two leading discounters Lidl and Aldi accounted for 88.6% of the total recorded above-the-line online display and direct mail advertising. (Mintel, 2017)

Conclusion

The aim of this paper has been to exemplify the strategic profile of the discounters Aldi and Lidl. The first part of the report argues their generic strategy along with the objectives and strategic focus of being cost leaders with a vast growth potential in the British market.

However, as seen throughout the report, the discounters are enhancing their price oriented strategies with highlight on product quality and value for the money. Lourenço, C. and Gijsbrechts, E. (2013) argue that "Hard discount chains have realized that growth strategies based on prices are not without limits, and that an overreliance on price-based competition makes them vulnerable to incoming discounters". This is the reason why both Aldi and Lidl are moving into e-commerce and multi-channel strategy.

As presented in this paper, it can be concluded that Aldi and Lidl's

strategic profiles show a great proportion of similarities, continuously aiming at keeping low prices, accentuating the quality of their own brand labels and offering a small number of store keeping units per product line. (Aggarwal, 2003)

References:

1. Aggarwal, Rachael. "European Discount Retailing uncovered. (European News Analysis)." *European Retail Digest*. Oxford Institute of Retail Management. 2003. HighBeam Research. 30 Nov. 2017 <<https://www.highbeam.com>>.
2. Bryan Lukas (2017), Marketing Management Class, Presentation 1, October 2017
3. Butler, S. (2014). How Aldi's price plan shook up Tesco, Morrison's, Asda and Sainsbury's. [Online], Available from: <https://www.theguardian.com/business/2014/sep/29/how-aldi-price-plan-shook-up-tesco-morrisons-asda-sainsburys> [Accessed: 21 November 2017]
4. Chernev, A. (2003). When More Is Less and Less Is More: The Role of Ideal Point Availability and Assortment in Consumer Choice. *Journal of Consumer Research*, 30(2), pp.170-183.
5. Deleersnyder, B., Dekimpe, M., Steenkamp, J. and Koll, O. (2007). Win-win strategies at discount stores. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 14(5), pp.309-318
6. Doyle, Peter. (2008). *Value-based Marketing: Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value*. Wiley & Sons (2nd Edition), pp. 158
7. Gale, A. (2017). Why Aldi and Lidl will keep on growing. [Online], Available from: <https://www.managementtoday.co.uk/why-aldi-lidl-will-keep-growing/article/1386497> [Accessed: 21 November 2017]
8. Hausman, J. and Leibtag, E. (2007). Consumer benefits from increased competition in shopping outlets: Measuring the effect of Wal-Mart. *Journal of Applied Econometrics*, 22(7), pp.1157-1177.
9. Keller, K. and Richey, K. (2003). *Strategic brand management*. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Education, p.99.
10. Kotler, P., Armstrong, G., Harris, L. and Piercy, N. (2017). *Principles of marketing*. Harlow: Pearson.
11. Lisa M. Wood and Barry J. Pierson, (2006) "The brand description of Sainsbury's and Aldi: price and quality positioning", *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 34 Issue: 12, pp.904-917
12. Lourenço, C. and Gijsbrechts, E. (2013). The impact of national brand

- introductions on hard-discounter image and share-of-wallet. *International Journal of Research in Marketing*, 30(4), pp.368-382.
13. Madhav N. Segal and Ralph W. Giacobbe, (1994) "Market Segmentation and Competitive Analysis for Supermarket Retailing", *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 22 Issue: 1, pp.38-48
 14. Marcel Corstjens, Rajiv Lal (2000) Building Store Loyalty through Store Brands. *Journal of Marketing Research*: August 2000, Vol. 37, No. 3, pp. 281-291
 15. Mintel (2017). Food and Non-food Discounters - UK [online]. Available from: <http://academic.mintel.com> [Accessed: 14/12/2017]
 16. Porter, M. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: London: Free Press; Collier Macmillan.
 17. Robert C. Duke, (1989) "A Structural Analysis of the UK Grocery Retail Market", *British Food Journal*, Vol. 91 Issue: 5, pp.17-22,
 18. Zielke, S. (2014). Shopping in discount stores: The role of price-related attributions, emotions and value perception. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(3), pp.327-338.

СТРАТЕГИСКИОТ ПРОФИЛ НА ДВА ВОДЕЧКИ БРЕНДОВИ ВО ОБЕДИНЕТОТО КРАЛСТВО: АЛДИ И ЛИДЛ

М-р Јана Кочова

University of Manchester, Alliance Manchester Business School
jana.kochova@postgrad.manchester.ac.uk

Д-р Љубомир Дракулевски

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје;
Економски факултет-Скопје
Ljubomir.drakulevski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Во текот на изминатите две децении, намалените пазари за малопродажба бележат подем на пазарите ширум светот. Драматичниот раст на дисконтните трговци на мало значително ја измени индустријата за малопродажба, постигнувајќи подобри резултати од повеќето добро воспоставени супермаркети. Се чини дека пристапот без исклучок е ефикасен кај купувачите кои доаѓаат од различни средини, различни демографски групи, како и соцоекономски групи, како што се потрошувачите со ниски примања и потрошувачите со високи примања. Брзата експанзија на малопродажните трговци низ Обединетото Кралство беше во фокусот на голем број научни истражувања во изминатите две децении. Овој труд се однесува на анализирање на малопродажниот пазар во Обединетото Кралство и подготовка на споредбена анализа на двата најголеми дисконтни маркети Алди и Лидл.

Клучни зборови: дисконтни маркети, супермаркети, Алди, Лидл, Обединето Кралство

JEL класификација: M31, M37

COMPARATIVE STUDY ON E-GOVERNMENT INDICATORS BETWEEN WESTERN BALKAN COUNTRIES AND THE EU COUNTRIES

Nikola Levkov, PhD

University Ss. Cyril and Methodius in Skopje
Faculty of Economics in Skopje
nikolal@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The focus of the study is to examine the level of development of e-government in Western Balkan (WB) countries and to compare it with the EU countries, in order to cover the geographical gap in past research. The analysis is based on the seven e-government survey reports conducted by the United Nations between 2003 and 2018. The data were extracted and distilled from survey reports on both regions, in order to perform a trend analysis and descriptive comparison. The study makes a comparison of E-Government Development Index (EGDI) and its components. Findings from the study suggest that both regions have positive trends of EGDI for the whole period (2003–2018) and that the difference between the regions is slightly reducing. The results from comparing the components of EGDI showed that the highest difference between the two regions is in the online service component (OSC), followed by the technology infrastructure component (TIC), while the lowest difference is in the human capital component (HCC). The results can serve policy makers in the EU and especially in WB countries to more easily identify the potential areas for investment and improvement (in this case in OSC and TIC).

Keywords: information technology, e-government, online service, technology infrastructure, human capital.

JEL Classification: M1, M15, M21

1. Introduction

Governments have utilized computers since the earliest stages of development of this new technology. From the early sixties, governments were interested in achieving savings in terms of money, personnel and time through electronic data processing (Riche and Alli, 1960). Mitrovic (2015) investigated the level and dynamics of the digital divide in WB and EU countries using the

Broadband Achievement Index (BAI), the Data Envelopment Analysis (DEA)-based model, the Global Competitiveness Index (GCI) and the Corruption Perception Index. Findings from his comparative study showed that WB countries belong to the 'laggard' group regarding their broadband achievement and global economic competitiveness. Our study makes a comparison of both regions using another measure, i.e. the EGDI (E-government Development Index) through descriptive and trend analysis.

Therefore, the main goal of this research study is to conduct a comparative analysis of e-government development between WB countries (Albania, Bosnia and Herzegovina, Macedonia, Montenegro and Serbia) and EU countries, as two separate regions. EU has had 28 member states since its last member state Croatia joined the EU in 2013. The rationale of the study is given below in the following five points:

- 1) All WB countries have openly declared their will to join the EU and they are actively taking steps to join the EU in some near future.
- 2) Political and economic conditions between the countries within the WB region are not significantly different.
- 3) The process of political and economic convergence between the countries from WB and EU is very important for the future process of EU enlargement.
- 4) Through this exploratory study, we contribute towards covering the geographical research gap and we offer a valuable source of information, primarily of use to policy makers from the WB region.
- 5) E-government Development Index published by the UN, which was used as a primary source for this exploratory study, does not include WB countries as a separate region and does not offer this type of explicit comparison between the two regions.

The remainder of the paper is structured as follows: in the next section, we give the theoretical background regarding the concept of e-government and its benefits. In the third section, we explain the research methodology and research process followed in this study, together with the data collection process. In section 4, we present the findings from the research study and at the end of the paper, we give our conclusions.

2. Theoretical background – The concept of E- government and its potential benefits

Various labels are used on a global scale, such as e-government, e-governance, one-stop government, digital government, and online government, that

capture the governmental quest for transformation into information society in the public sector, by pushing and pulling those within government, citizens and relevant private sector actors to adapt to the use of ICT in actions such as the use of online government services (Andersen et. al., 2010). The goal of this article is not to extensively elaborate various theoretical understandings of e-government. Thus, below in the text, we only briefly present the various strands in e-government research and practice. The concept of e-government is defined in various ways in the literature and there is not one universally accepted definition (Halchin, 2004). E-government is defined as relationships between governments, their customers (businesses, other governments, and citizens), and their suppliers (again businesses, other governments, and citizens) by the use of electronic means (Means and Schneider, 2000).

On the other hand, the Council on Digital Government Strategies (OECD) recommends distinctive definitions of e-government and digital government. According to the Recommendation of the Council on Digital Government Strategies (2014), E-Government refers to the use of information and communication technologies (ICTs) by governments, particularly the Internet, as a tool to achieve better government. On the other hand, they define Digital Government as the use of digital technologies as an integrated part of governments' modernization strategies to create public value. It is valuable to mention the difference between the two concepts of: e-government and e-governance, which are often met in research studies. E-governance is generally considered as a wider concept than e-government, since it can bring about change in the way citizens relate to governments and to each other. UNESCO's (2011) definition of e-governance is: 'The public sector's use of information and communication technologies (ICTs) with the aim of improving information and service delivery, encouraging citizen participation in the decision-making process and making government more accountable, transparent, and effective.'

It is useful to mention the approach of the United Nations in defining e-government, since the data used in this study are derived from the reports of e-government survey carried out by the United Nations. UN defines e-government in terms of services provided and builds an e-government development index (EGDI) as a composite measure derived from 3 indexes: *online service index*, *telecommunication index* and *human capital index* (Paoli and Leone, 2015). Paoli and Leone (2015) explain that telecommunication and human capital indices refer to more macro and contextual dimensions, with the former measuring the communication infrastructure (in terms of internet users, land telephone lines, mobile subscribers, internet subscriptions, broadband facilities), and the latter measuring literacy (adult literacy rate and gross enrolment ratio). Thus, they stress that the measure which is more

directly related to e-government is the online service index which is the result of an assessment of national central portal and e-service portals on the basis of several dimensions such as *web content accessibility, usability, design, user-friendliness, etc.*

Brown and J. L. Brudney (2000), categorize e-government initiatives into three basic categories: Government-to-Government (G2G), Government-to-Citizen (G2C), and Government-to-Business (G2B), while Yildiz (2007) adds additional categories: Government-to-Civil Society Organizations (G2CS) and Citizen-to-Citizen (C2C). It is interesting to mention that Yildiz (2007) places all these 5 categories as subcategories of e-government, referring that (G2CS) and (C2C) are e-governance subcategories of e-government. Again, not to go further in exploration of various labels and their meaning in the literature and practice, we only shortly present that the evolution of e-government as a concept, brought to the surface different labels, concepts, definitions and classifications of e-government practices. The research goal of this article is more exploratory and in that direction, in this article we make a comparison between e-government maturity of EU countries and Western Balkan countries. Through a comparative and trend analysis of these two regions, we want to explore the potential convergence in e-government maturity between these two regions.

The use of information and communication technologies (ICTs) in government, and the explosion of digital information throughout society, offers the possibility of a more efficient, transparent and effective government (Gil-Garcia et. al., 2017). Razani (2012) stresses the potential benefits from e-government such as relevant government information in an electronic form to the citizens in a timely manner; better service delivery to citizens; empowerment of people through access to information without the bureaucracy; improved productivity and cost savings in doing business with suppliers and customers of government; and participation in public policy decision-making. However, there is a certain controversy regarding the success of e-government initiatives in developing countries. Hence, Ciborra (2005), through the case of Jordan, argues that developing countries may not be ready for such a system where citizens are seen as customers, holding the view that e-government on its own is not suited for developing countries to obtain the associated benefits and that instead, political and social changes are required alongside the implementation of electronic media. However, Ciborra is not neglecting fully the benefits from e-government projects for developing countries, but he only points out that we should be very careful when we automatically associate benefits of e-government initiatives for developing countries (same for WB countries), because a lot of other changes in different sectors need to be made in order to achieve the wanted benefits.

3. Research methodology and data collection

The process of data collection was done through desk research and by consulting all reports published about e-government development index (EGDI) by the United Nations¹ for the period 2003-2018 (2003, 2004, 2005, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016 and 2018). From the downloaded reports we extracted the data about the EGDI for all EU member states and all WB countries². The research approach is exploratory and it is based on desk research as a documentary study. We compared the e-government indicators, their averages, maximum and minimum values for these regions regarding the whole period, and we performed a trend analysis.

The *Survey* measures e-government effectiveness in public service delivery and identifies patterns in e-government development and performance, as well as countries and areas where the potential of Information and Communications Technologies (ICTs) and e-government has not yet been fully exploited and where capacity development support might be helpful. It serves as a development tool for countries to learn from each other, identify areas of strength and challenges in e-government, and shape their policies and strategies in this area (UN E - Government Survey, 2016).

4. Results and discussion

Table 1 below shows the average scores of EGDI for EU and WB countries, its maximum and minimum values for the period 2003-2018. The comparison of EGDI average scores for EU and WB countries, for the 2003-2018 period, shows that the average value of EGDI for EU countries is significantly higher than the value for WB countries. Also, it is important to mention that the difference between the average scores is reducing through the years. For example, the average score difference in 2003 was 0.362, while in 2018, it reduced to 0.086. All EU member states in the last report for 2018 were scoring high with an EGDI value of 0.5-0.75, or as very high with an EGDI value of 0.75-1. This indicates that although the entrance of new member states in the EU as part of the enlargement process (especially after the large enlargement in 2004 and 2007) has maybe reduced the average value of EU-EGDI, the new EU members all substantially progressed towards high and very high levels of EGDI.

1 Last EU enlargement took place in 2013, when Croatia became an EU member state. The EGDI scores of all countries were not included in the average scores for EU region for the years prior to their EU membership. UN survey is not performed each year, and that is why the total number of reports included in the study is seven.

2 Kosovo was not included in the analysis because there were no available data in any UN report about it.

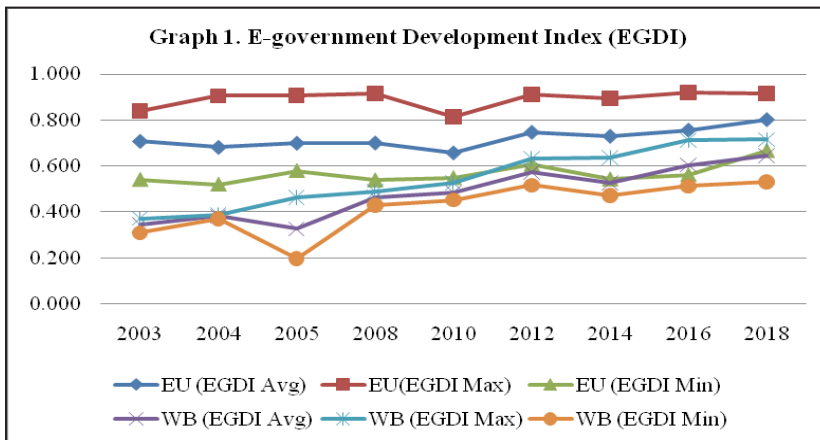
Table 1. E-Government Development Index (EGDI) of EU and WB

Year	EU-EGDI (Avg)	EU-EGDI (Max)	EU-EGDI (Min)	WB-EGDI (Avg)	WB-EGDI (Max)	WB-EGDI (Min)
2003	0.707	0.840	0.540	0.345	0.371	0.309
2004	0.681	0.905	0.519	0.380	0.387	0.370
2005	0.699	0.906	0.579	0.326	0.463	0.196
2008	0.700	0.916	0.538	0.463	0.487	0.428
2010	0.657	0.815	0.548	0.483	0.526	0.452
2012	0.746	0.912	0.606	0.572	0.631	0.516
2014	0.729	0.894	0.542	0.526	0.635	0.471
2016	0.755	0.919	0.561	0.604	0.713	0.512
2018	0.801	0.915	0.667	0.645	0.715	0.530
Slope	0.006			0.020		

Source: Author’s calculations based on data from EGDI Reports

The comparison of maximum and minimum values for the two regions shows that all maximum values for the EU region are significantly higher than the EGDI values for the WB region, for the whole period of analysis. Also, the minimum values for the EU region are significantly higher than the minimum values for the WB region, for the whole 2003-2018 period, as well. The differences between maximum values and between minimum values of EGDI, for both regions are reducing slightly (for maximum values, from 0.469 in 2003 to 0.385 in 2018, and for minimum values, from 0.231 in 2003 to 0.137 in 2018).

The trend analysis of average EU-EGDI and WB-EGDI shows that both regions have positive trends and both trends improve slowly, for EU with 0.006 and for WB countries with 0.02. In the comparison of trends (shown in graph 1) of average scores, maximum and minimum values for EU-EGDI and WB-EGDI, it can be noticed that the differences are reducing.



Source: Author’s calculations based on data from EGDI Reports

Table 2 shows the average, maximum and minimum scores for the online service component (OSC) of EGDI for EU and WB regions. The comparison of average scores of OSC for EU and WB countries shows similar results as the average scores for EGDI. The average value of OSC for EU countries is significantly higher than the average value of OSC for WB countries for the whole period of analysis. The differences between the average scores of OSC are reducing through the years, the same as the average scores of EGDI. The difference of OSC average score in 2003 was 0.383, while in 2018, it reduced to 0.189. Similar like for the composite EGDI, all EU member states in the last 2018 report scored high with the OSC value of 0.5-0.75 or as very high with the OSC value of 0.75-1.

Table 2. Online Service Component (OSC)

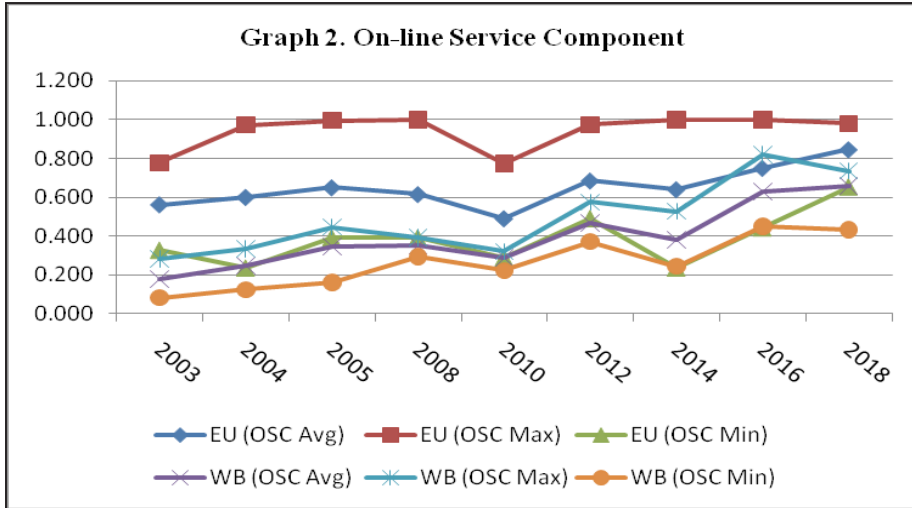
Year	EU-OSC (Avg)	EU-OSC (Max)	EU-OSC (Min)	WB-OSC (Avg)	WB-OSC (Max)	WB-OSC (Min)
2003	0.562	0.777	0.328	0.179	0.284	0.083
2004	0.600	0.973	0.236	0.247	0.336	0.124
2005	0.650	0.996	0.392	0.344	0.446	0.161
2008	0.615	1.000	0.391	0.353	0.391	0.294
2010	0.490	0.775	0.289	0.289	0.321	0.222
2012	0.685	0.974	0.490	0.467	0.575	0.372
2014	0.640	1.000	0.236	0.380	0.528	0.244
2016	0.750	1.000	0.442	0.630	0.819	0.449
2018	0.846	0.979	0.653	0.657	0.736	0.431
Slope	0.014			0.027		

Source: Author's calculations based on data from EGDI Reports

The comparison of OSC maximum and minimum values for the two regions shows that all maximum values for the EU region are significantly higher than the maximum values of the WB region. Also, the minimum values for the EU region are significantly higher than the minimum values for the WB region, except for the years 2014 and 2016. For year 2014, Bulgaria scored very low on OSC with 0.236, while for the WB region for the same year, Macedonia had the minimum value of OSC with 0.244. For year 2016, Slovakia also scored very low with an OSC value of 0.442, while for the WB region, Bosnia and Herzegovina scored with a value of 0.449. The differences between the maximum and between the minimum values of OSC for both regions are reducing slightly (for maximum values from 0.493 in 2003 to 0.243 in 2018, and for minimum values from 0.245 in 2003 to 0.222 in 2018).

The trend analysis of average EU-OSC and WB-OSC shows that both regions

have positive trends and both trends improve slowly, for EU with 0.014 and for WB countries with 0.027. Comparing the trends of average scores, maximum and minimum values of EU-OSC and WB-OSC for the period from 2003 to 2018, it can be noticed that the differences are reducing. In years 2014 and 2016, the trend of minimum values of the WB region converged and even slightly surpassed the trend of minimum values of the EU region, but very soon in the next 2018 report, the trend again declined.



Source: Author's calculations based on data from EGDI Reports

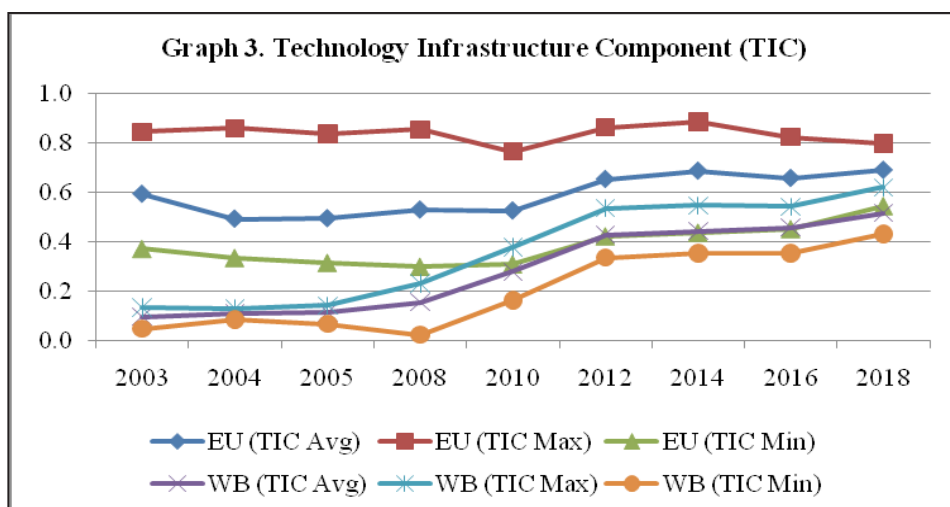
Table 3 shows the average, maximum and minimum scores for TIC (Technology Infrastructure Component) of EGDI for EU and WB regions. Through a comparison of the average scores of EU-TIC and WB-TIC in the 2003-2018 period, it can be concluded that the average values of EU-TIC are significantly higher than the average values of WB-TIC, for the whole period of analysis. The differences between the average scores between the two regions are reducing slightly. The difference of TIC average score for EU and WB regions in 2003 was 0.497 while in 2018, it reduced to 0.174. Similarly to the previous results of EGDI and OSC, all EU member states in the last report for 2018 were scoring high with a TIC value of 0.5-0.75 or as very high with a TIC value of 0.75-1.

Table 3. TIC of EU and Western Balkan Countries

Year	EU-TIC (Avg)	EU-TIC (Max)	EU-TIC (Min)	WB-TIC (Avg)	WB-TIC (Max)	WB-TIC (Min)
2003	0.594	0.846	0.372	0.097	0.134	0.049
2004	0.493	0.860	0.335	0.112	0.131	0.087
2005	0.495	0.839	0.315	0.114	0.142	0.068
2008	0.530	0.856	0.299	0.156	0.231	0.024
2010	0.526	0.767	0.309	0.279	0.380	0.163
2012	0.654	0.864	0.423	0.430	0.537	0.337
2014	0.688	0.887	0.438	0.445	0.548	0.355
2016	0.658	0.825	0.453	0.458	0.543	0.353
2018	0.691	0.800	0.547	0.517	0.621	0.432
slope	0.012			0.031		

Source: Author's calculations based on data from EGDI Reports

The analysis of the maximum and minimum values of TIC for the two regions shows that all maximum values for the EU region are significantly higher than the TIC values for the WB region, for the whole period. The minimum values for the EU region are also significantly higher than the minimum values for the WB region for the whole period, as well. The differences in maximum and minimum values are slightly reducing from 0.712 in 2003 to 0.179 in 2018 and for minimum values from 0.323 in 2003 to 0.115 in 2018.



Source: Author's calculations based on data from EGDI Reports

The trend analysis of average EU-TIC and WB-TIC shows that both regions have positive trends and both trends improve slowly, for EU with 0.012

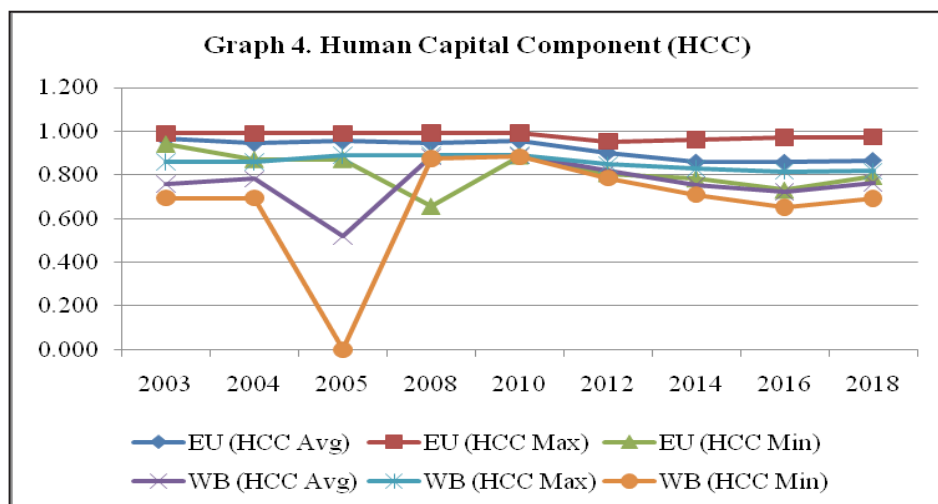
and for WB countries with 0.031. Comparing the trends of average scores, maximum and minimum values of EU-TIC and WB-TIC for the whole period shows that the differences are reducing. In Table 4, results are presented about the average, maximum and minimum scores for HCC (Human Capital Component) of EGDI for the EU and WB regions. Comparing the average scores of EU-HCC and WB-HCC in the period 2003-2018, it can be concluded that the average values of EU-HCC are higher than the values of WB-HCC for the whole period from 2003 to 2018. The difference between the average scores between the two regions is reducing for the period of analysis. The difference of HCC average scores for the EU and WB regions for year 2003 was 0.207 and for year 2018, it is 0.105. Unlike the previous two components (OSC and TIC), all EU member states in the last 2018 report were scoring very high with an HCC value 0.75-1.

Table 4. Human Capital Component (HCC)

Year	EU-HCC (Avg)	EU -HCC (Max)	EU-HCC (Min)	WB-HCC (Avg)	WB-HCC (Max)	WB-HCC (Min)
2003	0.964	0.990	0.940	0.757	0.860	0.694
2004	0.945	0.990	0.870	0.782	0.860	0.694
2005	0.955	0.990	0.870	0.520	0.890	0.000
2008	0.947	0.993	0.658	0.883	0.891	0.874
2010	0.957	0.993	0.887	0.888	0.891	0.883
2012	0.902	0.953	0.806	0.819	0.848	0.786
2014	0.859	0.962	0.783	0.753	0.828	0.710
2016	0.858	0.971	0.731	0.723	0.816	0.652
2018	0.867	0.974	0.794	0.762	0.817	0.692
slope	- 0.008			0.0031		

Source: Author's calculations based on data from EGDI Reports

The comparison of the maximum and minimum values for HCC for the two regions shows that all maximum values for the EU region are higher than the HCC values for the WB region, for the whole period. The minimum values for the EU region are also higher than the minimum values for the WB region for the whole period, as well. But it is important to stress that the difference in minimum values for the HCC is not so significant and even the values converge for year 2010. In this year, Malta scored very low with an HCC value of 0.887 and in the same year, in the WB region, Macedonia had the lowest score with 0.883, very close or almost the same score with the lowest score in the EU.



Source: Author's calculations based on data from EGDI Reports

The differences between the maximum and between the minimum HCC values for both regions are reducing significantly (for maximum values from 0.13 in 2003 to 0.157 in 2018, and for minimum values from 0.246 in 2003 to 0.102 in 2018). The trend analysis of average EU-HCC and WB-HCC shows that the trend of EU-HCC is negative and slightly deteriorating for EU with -0.008 , while the trend for WB-HCC is positive and slightly improving with 0.0031 . Comparing the trends of average scores, maximum and minimum values of EU-HCC and WB-HCC for the period 2003-2018, it can be noticed that the differences for this component are the lowest, taking into account the other two components such as OSC and TIC.

Conclusion

The goal of this research study was to cover the geographical research gap by making comparison of e-government development index (EGDI) between the two regions, EU and WB. The study makes a comparison of average, maximum and minimum scores of EGDI and its components and trend analysis. Findings from the study suggest that both regions have a positive EGDI trend for the whole period (2003-2018) and that the difference is slightly reducing. The results from comparing the EGDI components showed that the highest difference between the two regions is in the online service component (OSC), followed by the technology infrastructure component (TIC), while the lowest difference is in the human capital component (HCC). The results from the last report showed that the EGDI for all WB countries was ranked high in an interval from 0.5 to 0.75. Only one country from the WB region, Bosnia and Herzegovina, with EGDI of 0.53 in 2018, is close to

the upper bound for medium EGDI development. This study offers a better view of the reality in e-government development in the two regions, which is very important because all WB countries have the intention to become EU members in the future. Therefore, the potential for convergence between the both regions in e-government development is important for the future process of joining the EU. Also, the results from this study can serve policy makers in EU and especially in WB countries to more easily identify the potential areas for investment and improvement (in this case OSC and TIC).

References

1. Brown, M.M. and Brudney, J.L., (2001), October. Achieving advanced electronic government services: An examination of obstacles and implications from an international perspective. In *National Public Management Research Conference, Bloomington, IN* (Vol. 2, pp. 143-49).
2. Ciborra, C. and Navarra, D.D., (2005). Good governance, development theory, and aid policy: Risks and challenges of e-government in Jordan. *Information technology for development*, 11(2), pp.141-159.
3. Halchin, L.E., (2004). Electronic government: Government capability and terrorist resource. *Government Information Quarterly*, 21(4), pp.406-419.
4. Means, G., Schneider, D.M. and Foreword By-Schiro, J.J., (2000). *Metacapitalism: The e-business revolution and the design of 21st-century companies and markets*. John Wiley & Sons, Inc.
5. Mitrović, Đ., (2015). Broadband adoption, digital divide, and the global economic competitiveness of Western Balkan countries. *Economic Annals*, 60(207), pp.95-115.
6. Paoli, A.D. and Leone, S., (2015). Challenging conceptual and empirical definition of e-government toward effective e-governance. *International journal of social science and humanity*, 5(2), p.186.
7. Riche, R.W. and Alli, W.E., (1960). Office Automation in the Federal Government. *Monthly labor review*, pp.933-938.
8. Razani, M., (2012). *Information, communication, and space technology*. CRC Press.
9. Yildiz, M., (2007). E-government research: Reviewing the literature, limitations, and ways forward. *Government information quarterly*, 24(3), pp.646-665.
10. United Nations, *UN E-Government Survey (2018) – Gearing E-Government to Support Transformation towards Sustainable and Resilient Societies*, ISBN: 978-92-1-123205-9, United Nations New York. Retrieved on May 15, 2018 from <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2018-Survey/E->

- Government%20Survey%202018_FINAL%20for%20web.pdf .
11. United Nations, *UN E-Government Survey (2016) - E-Government in Support of Sustainable Development*, ISBN: 978-92-1-123205-9, United Nations New York. Retrieved on May 15, 2018 from <http://workspace.unpan.org/sites/Internet/Documents/UNPAN97453.pdf> .
 12. United Nations, *UN E-Government Survey (2014) – E-Government for the Future we Want*, ISBN: 978-92-1-123198-4, United Nations New York. Retrieved on May 15, 2018 from https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf
 13. United Nations, *UN E-Government Survey (2012) – E-Government for the People*, ISBN: 978-92-1-123190-8, United Nations New York. Retrieved on May 15, 2018 from <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2012-Survey/Complete-Survey.pdf> .
 14. United Nations, *UN E-Government Survey (2010) – Leveraging E-Government at a Time of Financial and Economic Crisis*, ISBN: 978-92-1-123183-0, UN New York, Retrieved on May 15, 2018, from <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2010-Survey/Complete-survey.pdf>
 15. United Nations, *UN E-Government Survey (2008) – From E-Government to Connected Governance*, ISBN: 978-92-1- 123174-8, UN New York, Retrieved on May 15, 2018 from <https://publicadministration.un.org/egovkb/portals/egovkb/Documents/un/2008-Survey/unpan028607.pdf> .
 16. United Nations, *UN Global E-Government Readiness Report (2005) – From E-Government to E-Inclusion.*, UN New York, Retrieved on May 15, 2018, from <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2005-Survey/Complete-survey.pdf>
 17. United Nations, *UN Global E-Government Readiness Report (2004) – Towards Access for Opportunity*, UN New York, Retrieved on May 15, 2018, from <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2004-Survey/Complete-Survey.pdf>
 18. United Nations, *UN Global E-Government Survey (2003) –*, UN New York, Retrieved on May 15, 2018, from <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2003-Survey/Complete-Survey.pdf>
 19. UNESCO. (2011). ICTs as Tools for Improving Local Governance. Retrieved on May 10, 2018 from <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/cafrad/unpan007403.pdf>
 20. OECD. (2014). Public Governance; Territorial Development Directorate. Retrieved on May 10, 2018 from <https://www.oecd.org/gov/digital-government/Recommendation-digital-government-strategies.pdf>

КОМПАРАТИВНА СТУДИЈА НА ИНДИКАТОРИТЕ ЗА Е-ВЛАДА ПОМЕЃУ ЗЕМЈИТЕ ОД ЗАПАДЕН БАЛКАН И ЗЕМЈИТЕ ОД ЕВРОПСКАТА УНИЈА

Доц. д-р Левков Никола
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет - Скопје
nikolal@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Трудот се фокусира на испитување на нивото на развој на е-влада во земјите од Западен Балкан и земјите на ЕУ, сè со цел да се направи компаративна анализа и да се покрие географски јаз во претходните истражувања. Анализата се темели на седумте извештаи за е-влада од истражувањата спроведени од Обединетите Нации, за периодот помеѓу 2003 и 2018 година. Од извештаите беа извлечени и пречистени податоците за двата региони, со цел да се изврши анализа на тренд и описна споредба на индексите за развој на е-влада во двата региони. Студијата прави споредба на просечните, максималните и минималните вредности на (EGDI-E-Government Development Index) индексите за е-влада и нивните компоненти, како и тренд анализа за двата региони. Резултатите од студијата покажуваат дека двата региони имаат позитивен тренд на развој на е-влада за целиот период (2003-2018) и дека разликата во развојот помеѓу двата региона постепено, но незначително се смалува. Резултатите од споредувањето на компонентите на индексот за е-влада покажуваат дека најголемата разлика во развојот помеѓу двата региони е во понудата на он-лајн услугите (OSC), потоа во технолошката инфраструктура (ТИС), додека најмали се разликите во развојот на човечкиот капитал. Резултатите од оваа студија можат да им помогнат на креаторите на политиките во ЕУ, а особено во земјите од Западен Балкан за полесно да ги идентификуваат потенцијалните подрачја за инвестирање и подобрување (во овој случај он-лајн сервисите и ИТ инфраструктурата).

Клучни зборови: информациска технологија, е-влада, он-лајн сервиси, технолошка инфраструктура, човечки капитал.

JEL Класификација: M1, M15, M21

МОБИЛНОСТ НА КАПИТАЛОТ ВО ЕУ: ПРАВА И ОГРАНИЧУВАЊА, ДЕФИНИРАНИ СПОРЕД ЗАКОНОДАВСТВОТО НА ЕУ

Доц. д-р Елена Макревска Дисоска
Универзитет „св. Кирил и Методиј“
Економски факултет-Скопје
elenam@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Слободното движење на капиталот во рамките на ЕУ било предвидено со Договорот од Рим, но, сепак, до средината на 90-те години од минатиот век, не постоело во практика кај голем број земји-членки. И покрај постигнатиот степен на мобилност на капиталот, пазарите на капитал се сè уште фрагментирани и недоволно развиени. Иако, пазарот на Европа има слична големина како пазарот на САД, капитализацијата на пазарот на хартии од вредност достигнува само половина од вредноста на онаа на пазарот на хартии од вредност во САД. Мобилноста на капиталот е поизразена во поглед на заемите и странските директни инвестиции. Поинтегрирани капитални пазари водат до зголемување на ефикасноста и ќе ѝ помогнат на ЕУ да го зголеми економскиот раст. Трудот ја анализира правната рамка во поглед на слободното движење на капитал во рамките на ЕУ, како и ограничувањата, дефинирани во законодавството на ЕУ. Целта е да се прикаже степенот на либерализација на капиталот во рамките на ЕУ, како и можностите за поголема интеграција на пазарите во Европа.

Клучни зборови: капитал, плаќања, бариери за мобилност, авторизација, слободно движење, Европска Унија.

ЈЕЛ класификација: K20, F21

Вовед

Слободното движење на капитал во рамките на Внатрешниот пазар на ЕУ за граѓаните претставува можност за реализирање на многу операции во странство, како отворање на банкарски сметки, купување

на акции во странски фирми, вложување онаму каде што е најголем повратот на инвестицијата и купување на недвижности. За компаниите, главно, отвора можност за инвестирање и различни можности за финансирање на сопствените потреби. Исто така, во законодавството на Унијата се забрануваат рестрикциите на сите плаќања што се вршат во различна валута од валутата на земјата-членка.

Слободата на вршење на плаќања помеѓу земјите-членки била обезбедена една декада по потпишувањето на Договорот од Рим во 1957 година. Иако во Договорот од Рим било нагласено значењето на мобилноста на капиталот во рамките на тогашната ЕЕЗ, почетоците на слободното движење на капиталот се случиле во текот на 80-те. Причина за тоа било постоењето на системот на златна валута во рамките на Бретонвудскиот систем и потребата од постоење на контрола на движење на капиталот, со цел да се одржи надворешната рамнотежа на земјите-членки. Се верувало дека доколку не постои контрола на движење на капиталот, може да се појави одлив на краткорочниот капитал, што ќе креира финансиски кризи, како и да се зголеми обемот на даночна евазија. По распаѓањето на Бретонвудскиот систем, главната политика на Меѓународниот монетарен фонд и Светската банка биле во насока на либерализација на тековите на капитал. Со реформите што произлегле од донесувањето на Единствениот европски акт во 1986 година, со цел да се дооформи Заедничкиот пазар, се поттикнала мобилноста на капиталот во рамките на Европската заедница. Во исто време, првата фаза од креирањето на ЕМУ што требало да се реализира до 1 јули 1990 година, предвидувала целосна либерализација на капиталните трансакции (El-Alraa A.B.,2011).

Сепак, до средината на 90-те слободното движење на капитал не постоело во практиката на голем број земји-членки и многу финансиски операции помеѓу земјите-членки биле предмет на претходно одобрување од страна на националните органи, познато како „размена на контрола“, што значи дека финансиската интеграција на Внатрешниот пазар сè уште не била на завидно ниво. Само за споредба, во 90-те само триесет земји во светот немале контрола на капиталот, од кои една третина биле индустриски развиени земји. Одредени автори покажуваат дека стабилноста на светската економија и економските раст на Јапонија, Јужна Кореа, Сингапур, Тајван и Кина била резултат на контрола на движењето на капиталот (Weiss and Kaupa, 2014).

Целосна либерализација на движењето на капитал во ЕУ била договорена со усвојувањето на Директивата 88/361/ЕЕС од 24 јуни 1988 година, којашто стапила на сила во 1990 година за повеќето земји-членки. Слободата на движењето на капиталот била унапредена со развојот на економската и монетарна унија што резултирало со одредби во Договорот од Мастрихт каде што е предвидено дека сите

ограничувања на движењето на капиталот и исплатите и меѓу земјите-членки и меѓу државите-членки и трети земји, биле забранети. Од стапувањето во сила на Договорот од Маастрихт, многу нови земји што се приклучиле кон ЕУ биле условени пред да се приклучат постепено да ги отстранат бариерите за слободно движење на капиталот. Со Договорот за Европска Унија целосно се ревидирале одредбите за слободен проток на капитал, што биле ефективни од први јануари 1994 година. Сепак, денес не може да зборуваме за целосна либерализација на движењата на капиталот, поради политичките случувања во Унијата, последиците од финансиската и економската криза и другите ризици што влијаат врз одлуките на инвеститорите.

Во трудот е опфатена правната рамка во поглед на слободното движење на капитал и можностите за ограничувањата на мобилноста на капиталот, дозволени со одредбите на Договорот за функционирање на ЕУ. Потоа, фокусот се насочува кон постигнатата мобилност на капитал во рамките на ЕУ.

1. Правна рамка во поглед на слободното движење на капиталот

Слободното движење на капиталот во рамките на Унијата е опфатено во дел 3, глава 4 од ДФЕУ, „Капитал и плаќања“, со членовите 63-66 ДФЕУ. Во делот 3, наслов 8: „Економска и монетарна политика“, со членовите 119-144 ДФЕУ подетално се дефинираат аспектите од економската и монетарната политика на Унијата. Слободното движење на капитал што се гарантира со членот 63 ДФЕУ има за цел да обезбеди интегрирани, отворени, конкурентни и ефикасни европски финансиски пазари и услуги.

Членот 63 ДФЕУ (член 56 ДЕЗ) предвидува:

1. Во склоп на одредбите, се забрануваат сите рестрикции на **движењето на капиталот** помеѓу земјите-членки и помеѓу земјите-членки и трети земји.
2. Во склоп на одредбите се забрануваат сите рестриktivни **плаќања** помеѓу земјите-членки и помеѓу земјите-членки и трети земји.¹

Членот 63 ДФЕУ се однесува на односите на Унијата со трети земји во поглед на слободното движење на капитал. **Оттука, членот предвидува либерализација на тековите на капитал и на сите плаќања помеѓу земјите-членки, но и помеѓу трети земји, што не е случај во поглед на другите слободи.** Исто така, членот **63 ДФЕУ може да се примени само кон државните актери, што значи дека нема хоризонтално директно дејство.**

¹ Оваа одредба не ги покрива националните процедурални правила со кои се уредуваат дејствата на кредиторот кој сака наплата од неуслужен должник. Случај *C-412/97 ED Srl. v. Italo Fenocchio (1999) ECR I-3845.*

Во член 64 ДФЕУ се содржани исклучоци за слободно движење на капитал со трети земји, додека членовите 65 и 66 ДФЕУ, се однесуваат на исклучоци во поглед на слободното движење на капитал.

Под поимот *плаќања* се подразбира трансфер на странска валута врз основа на извршена услуга, продажба на стока и сл., додека под слободно движење на *капитал* се подразбира финансиска операција што подразбира вложување во портфолио и СДИ, заеми, инвестирање или купопродажба на недвижности и други операции на финансиските институции, како и еднонасочни трансакции: наследство, поклон и сл., што се опфатени во член 64 ДФЕУ (286/82 *Luisi and Carbone*).

Секунарното законодавство, исто така, дефинира одредени поконкретни области во поглед на либерализирање на движењето на капиталот. Така, на пример, *Регулативата 1889/2005* им дава право на земјите-членки на ЕУ да вршат контрола врз паричниот капитал при влез или излез од Унијата, со цел да се спречи перењето на пари, што произлегува од член 114 ДФЕУ за хармонизација на законодавството на Унијата.

Исто така, *Регулативата 881/2002* дозволува блокирање на финансиските средства на физички или правни лица што се сомничат за тероризам, донесена врз основа на член 75 ДФЕУ во поглед на областа на слободата, безбедноста и правдата.

2. Опсег на член 63 ДФЕУ

Правата, обезбедени преку член 63 ДФЕУ, секундарното законодавство и практиката на Европскиот суд за правда во поглед на слободното движење на капитал не дозволуваат:

- ▶ поседување на златна акција од страна на државата;
- ▶ ограничување, претходна авторизација и известување при откуп на недвижен имот;
- ▶ рестриктивни барања во случај на инвестиции од јавни институции;
- ▶ дискриминација при директно оданочување.

Поседување на златна акција од страна на државата

Во првите декади од постоењето на ЕЕЗ, најголем дел од индустриите биле управувани од јавни претпријатија. Обезбедувачите на услуги, како што се: поштенските услуги, телекомуникациите, снабдувањето со вода и електрична енергија, биле формирани од јавни претпријатија или биле национализирани во текот на раните 80-ти години од минатиот век. Во текот на 90-те, земјите се движеле во

спротивна насока: почнале да вршат приватизација, делумна или целосна, на овие компании. Поради тоа што овие компании играле значајна улога во економиите на земјите, владите многу често воведувале „златна акција“, односно поседување на право на вето во носењето на одлуки на претпријатијата.

Иако во многу случаи преземањето на јавните претпријатија се вршело од приватните компании, Европскиот суд на правдата смета дека ограничувањето на слободното движење на капитал е поврзано со државните интереси. Оттука, нашол оправданост во примената на членот 63 ДФЕУ (*Случај C-112/05 Commission v. Germany – Volkswagen; C-212/09 Commission v. Portugal – GALP Energia*). Така, биле забранети мерките што го ограничуваат правото на глас до одреден процент (број на купени акции) на инвеститорите од друга земја-членка на ЕУ или бараат авторизација за откуп на акции над одреден процент.

Во случајот *C-112/05 Commission v. Germany – Volkswagen*, Фолксваген бил делумно приватизирана компанија во 1960 година. Федералната и државната власт на Нидерзаксен (Niedersachsen), каде што била лоцирана компанијата, поседувале одделно по 20% од акциите. Компанијата ги ограничила правата на гласање на секој акционер до 20% од вкупниот број на гласови, дури и кога акционерот поседувал повеќе од 20% во вкупниот капитал на компанијата. За важни одлуки во насока на промена на правните норми во поглед на спојување или зголемување на капиталот потребни биле 80% од вкупниот број на гласови, спротивно на општите правила за минимум 75% од вкупниот број на гласови. Исто така, федералната и државната власт имале право на вето за важни одлуки во компанијата.

Европскиот суд на правдата во овој случај одлучил дека поради ограничувањето на можноста на другите акционери да учествуваат во менаџментот и контролата врз компанијата, се ограничува правото на слободно движење на капитал од другите земји-членки на Унијата и се работи за прекршување на членот 63 ДФЕУ.

Ограничување, претходна авторизација и известување при откуп на недвижен имот

Некои земји-членки наметнуваат прописи што го ограничуваат преземањето на недвижен имот преку ограничување на преземање на некои форми на сопственост или преку барања за претходна авторизација или известување.

Во случајот *C-302/97 Konle*, Австрија наметнала обврска за авторизација при купување на недвижности. Апликантите требало да докажат дека имотот не го користат како секундарен имот (викендица и сл.). Судот сметал дека оваа мерка го ограничува членот 63 ДФЕУ

и истата цел можела да се постигне преку мерка што помалку ќе ја ограничи мобилноста на капиталот, како што е давачката за лицата што го користат имотот како викендица. Слична одлука донел и во случајот *C-370/05 Festersen*, каде било забрането откуп на земјоделско земјиште доколку купувачот не го користи како постојано живеалиште.

Во случајот *C-197/11 Eric Libert*, белгиската влада наметнала обврска дека купувањето на имот во фламанскиот регион ќе биде дозволено само доколку купувачот докаже дека имал претходно живеалиште во регионот или докаже фамилијарна, професионална или социјална поврзаност (*sufficient connection*) во овој регион. Судот одлучил дека се крши правото на слободно движење на капитал според членот 63 ДФЕУ.

Забрана за рестриктивни барања во случај на инвестиции од јавни институции

Националните мерки што наметнуваат барања од јавните институции или нивните соработници да одбираат помеѓу домашните и странските инвестиции, исто така, претставуваат прекршување на член 63 ДФЕУ.

Во случајот *C-271/09 Commission v. Poland – Pension Funds*, Судот донел одредени правила во полскиот пензиски систем со кои се ограничувало дека до 5% од средствата на пензискиот фонд да можат да бидат вложени во странски хартии од вредност. Исто така, ги ограничил финансиските инструменти во кои пензискиот фонд смеел да вложува во странство.

Во случајот *C-567/07 Woningstichting Sint Servantius* исто се работи за ограничувања на движењето на капитал. Во Холандија домувањето финансирано од државата е раководено од јавна организација, при што одлуките се предмет на одобрување од страна на надлежниот министер. Јавната организација Серватиус, надлежна за регионот на Мастрихт, сакала да изгради живеалишта во Лиж (Liege), област во Белгија на 30 км оддалеченост од Мастрихт. Апликацијата била одбиена со обраложение дека таквата локација нема да им биде од корист на лицата што бараат сместување во близина на Мастрихт. Судот досудил во полза на јавната организација, образложувајќи дека се работи за неосновано попречување на движењето на капиталот.

Дискриминација при директно оданочување

Во текот на 90-те Судот го согледал ограничувачкото влијание на директните даноци врз слободното движење на лица и капитал. Директните даноци можат да вршат ограничување на слободното

движење на капитал во следниве случаи: оданочување на дивиденди, преференцијален даночен третман на приходи, добиени од домашни извори (со исклучок на дивидендите), оданочување на приход од недвижен имот, даночни олеснувања на приходи остварени како резултат на наследство и донации.

Со цел да нема двојно оданочување, доколку е платен данок на добивка од страна на компанијата што остварила профит, не би требало доходот на акционерот остварен од дивиденди повторно да се оданочува со персонален данок на доход. Во случајот *C-319/02 Manninen*, единствено на дивидендите исплатени од домашни финансиски компании не се применувало двојно оданочување.

Во случајот *C-522/04 Commission v. Belgium*, дополнителните плаќања за пензиски фонд и животна осигурување требало да бидат сметани како расход и притоа да се изземат од плаќањето на данокот на добивка на компанијата, доколку се наменети за резиденти на Белгија. Судот одлучил дека не само што се загрозува слободното движење на капитал, туку се спречува и мобилноста на лица и правото на основања (член 45 и 49 ДФЕУ).

Во поглед на оданочување на приход од недвижен имот, во случајот *C-35/08 Busley* се работи за шпански државјанин, резидент во Германија, кој поседувал куќа во Шпанија и примал наемнина. Германските даночни правила различно се применувале во поглед на потеклото на имотот. Прво, трошоците што се остварувале на имот во Германија се земале предвид целосно во годината во која настанувале, додека за имотот надвор од Германија се земале предвид само доколку вкупниот приход бил позитивен. Второ, пресметувањето на вредноста на имотот во Германија бил преку методот на депресијација (*declining balance method of depreciation*), што резултира со повисоки трошоци во првите години, додека овој метод не се применувал за проценка на вредноста на имотот надвор од Германија.

Што се однесува, пак, до даночните олеснувања за приходите остварени од наследство и донации, постојат различни примери. Во случајот *C-256/06 Jager*, г-н Јегер, резидент на Франција, бил единствен наследник на неговата мајка која последните години од животот ги живеела во Германија. Тој наследил земја во Франција, што ја користел за земјоделство и шумарство. Според германскиот даночен закон за наследство, обработливото земјиште во Германија било проценето на 10% од неговата пазарна вредност, додека земјиштето во други земји било проценето на целосна пазарна вредност. Судот одлучил дека ваквата мерка е спротивна на членот 63 ДФЕУ, иако германската влада тврдела дека може да се оправда според член 65(1)(а), со цел да се зачуваат работни места во земјоделството. Сепак, судот сметал дека и другите земји на ЕУ се наоѓаат во иста позиција во земјоделскиот сектор.

Ограничувања на слободното движење на капитал може да биде наметнато преку дискриминација во поглед на националноста во поглед на даночните олеснувања за донации. Во случајот *C-10/10 Commission v. Austria*, австрискиот даночен закон дозволил даночни олеснувања за подароци наменети за истражување во образовни институции доколку се лоцирани во Австрија.

3. Исклучоци во поглед на слободното движење на капитал

Во наведените членови се дефинираат исклучоци за слободно движење на капиталот во рамките на Унијата и со трети земји. Исклучоци за слободата во поглед на плаќањата не постојат. Ограничувањето со **член 64(1) ДФЕУ** стапило на сила на 1.12.1993 година и се однесува на спроведување на националните ограничувања за движење на капиталот кон трети земји.

Членот 65(1)(а) ДФЕУ (поранешен член 58(1)(а) ДЕЗ) се однесува на *дозволеното дискриминаторно оданочување по основ на местото на живеење или местото на инвестирање на капиталот*. Ова изземање произлегува од Договорот од Маастрихт, со цел да им се дозволи на земјите да применуваат различен даночен третман, сè додека не ги хармонизираат даночните системи. Сепак, Судот потенцирал дека секоја мерка треба да биде применета врз основа на принципот на пропорционалност (*случај C-512/03 Blankaert*).

Членот 65(1)(б) се дели на два дела. Првиот дел од членот 65(1) (б) ја покрива *јавната политика и јавната безбедност*. Овој исклучок е тесно толкуван, а земјата-членка го сноси товарот на докажување. Рестрикцијата, исто така, мора да биде пропорционална и ќе биде поништена ако со некоја помалку рестриктивна мерка може да се постигне посакуваната цел. Во *случајот C-423/98 Alfredo Albore*, италијанскиот закон барал од странските државјани да обезбедат претходна согласност за преземање на објект во области од висок стратешки интерес за Италија. За италијанските граѓани ваква обврска не постоела. Судот утврдил дека мерката е оправдана, поради приоритетите на јавната политика на Италија.

Вториот дел од членот ги покрива мерките на *примената на ефективна администрација и даночниот систем, како и на ефективна супервизија на финансиските институции (банките, осигурителните компании итн.)*, со исклучок на мерките што се однесуваат на заштитата на јавната политика и безбедноста. Ова оправдување било применето во случајот со ограничувањата на капиталот во Кипар од 19 март 2013 година до 3 април 2015 година. Тие вклучувале: месечен лимит од 20.000 евра за трансфер на пари на индивидуалци во странски банки и 10.000 евра за

плаќање во странство како резултат на банкарската криза во земјата. Како резултат на банкарската и на должничката криза, на 28 јуни 2015 година, Грција вовела контрола на капиталот што сè уште се применува.

Членот 65(2) наведува дека овие мерки *не смеат да нанесат штета на функционирањето на Внатрешниот пазар* и дополнително според член **65(3) ДФЕУ** (58(3) ДЕЗ) мерките што се преземени *не смеат да претставуваат средство за произволна дискриминација или прикриена рестрикција на слободното движење на капиталот и на плаќањата*. Ова наложува дека земјите-членки треба да покажат, дека различниот третман бил наменет за да се заштити интегритетот на даночниот систем. Европскиот суд на правда тесно го толкува ова барање.

Со **членот 66 ДФЕУ (59 ДЕЗ)**, се одобрува *примената на краткотрајни мерки за заштита на Унијата* во случаи кога постојат сериозни последици од либерализацијата на капиталот со трети земји. Мерките смеат да бидат применени во рок од 6 месеци од страна на Европскиот совет, по предлог на Комисијата и во консултација со Европската централна банка.

Членовите 143 и 144 ДФЕУ (119 и 120 ДЕЗ), исто така, се однесуваат на дозволени дерогации кај проблемите со платниот биланс. Според Законодавството, доколку земјата-членка на Унијата има проблеми со платниот биланс, прво треба да бара решение кое е поддржано од Заедницата преку членот 143 ДФЕУ. Доколку е потребно, земјата-членка како мерка на претпазливост може да преземе заштитни мерки според член 144 ДФЕУ. Таквите мерки треба да имаат минимално влијание врз нарушувањето на функционирањето на Заедничкиот пазар и не смеат да бидат пообемни отколку што е неопходно (Weiss and Kaupa, 2014).

Од општата практика на Европскиот суд на правдата произлегуваат и **останати оправдувања за заштита на јавниот интерес** што се состојат од: заштита на земјоделските заедници, дистрибуција на земјоделско земјиште на фармери што работат според еко стандарди (*C-452/01 Ospelt*) или различни оправдувања, врзани со даночната сфера. Тие можат да бидат: за кохезија на даночниот систем (*C-250/08 Commission v. Belgium*); борба против даночната евазија (*C-72/09 Rimboud*), за заштита на ефективоста на фискалната супервизија (*C-250/95 Futura Singer*) или за одржување на рамнотежа во моќта за наметнувањето на даноци помеѓу земјите-членки (*C-182/08 Glaxo Wellcome*).

4. Мобилноста на капиталот во ЕУ

Исклучително важен сегмент во трговските односи претставува и движењето на капиталот помеѓу земјите-членки. Со текот на времето,

обемот на тргување со капитал е сè поизразен и тоа пред сè, кај високо индустријализираните земји, кои преку оваа форма на инвестирање обезбедуваат доминантна улога во меѓународното опкружување. Во исто време, прогресивното напуштање на бариерите на приватните капитални текови го овозможува динамизирањето на меѓународната трговија на капитал.

Меѓународното движење на капитал се одвива во две форми и тоа:

1. Меѓународно движење на паричниот капитал, што може да биде во форма на заеми, портфолио - вложувања и во вид на странски директни инвестиции (СДИ) и
2. Меѓународен трансфер на технологија и знаење (know-how) (Кикеркова, 2003).

Со воведувањето на еврото во 1999 година, мобилноста на капиталот била зголемена, со што се постигнала поголема финансиска интеграција во рамките на Унијата, позната како „евро - ефект“ (Spiegel, 2009). Финансиската интеграција била остварена, пред сè, поради тоа што постоењето на монетарната унија го редуцирала валутниот ризик во меѓусебното позајмување на земјите - членки. Зголемениот обем на позајмување бил „природен“ процес, што е резултат на поголема економска интеграција, а оттука и поголема либерализација на движењата на капиталот. Така, во поглед на интра-мобилноста на паричниот капитал, заемите сè уште претставуваат доминантна форма на финансирање на потребите на економските субјекти во Европа. Заемите учествуваат со 212% од БДП на ЕУ, додека во САД процентот изнесува 147% од БДП.

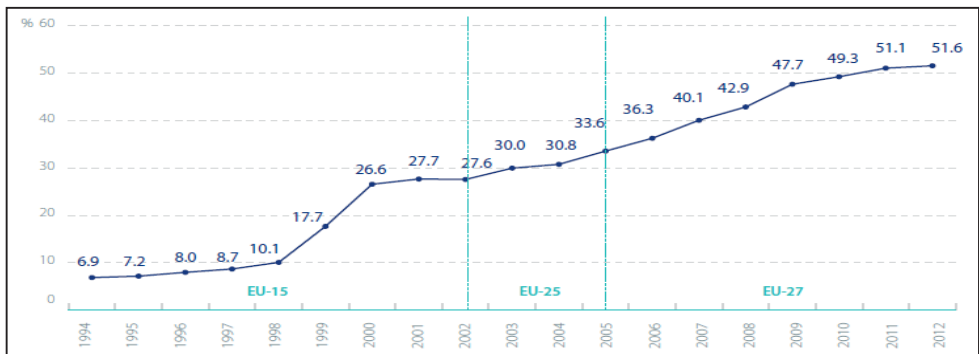
Тргувањето со должничките инструменти изнесува 171% од БДП, а тргувањето на акции 60% од БДП во ЕУ. Процентите во САД се повисоки: 220% од БДП за должничките инструменти и 115% од БДП за вредноста на акциите (PricewaterhouseCoopers, 2015). Овие проценти укажуваат на поразвиен пазар на хартии од вредност во САД, што го потврдува и индикаторот за пазарна капитализација како процент од БДП. Процентот на овој индикатор во ЕУ изнесувал 64,5% во 2013 година, додека во САД изнесувал 138%, во Јапонија 94% и во Кина 74%. Дополнителен проблем на пазарот на хартии од вредност во ЕУ е фактот дека малите и средните претпријатија имаат голем проблем во обезбедувањето финансиски средства, односно околу 35% од малите и средните претпријатија не ја добиле посакуваната финансиска услуга во 2013 година. Овој податок се потврдува и со фактот дека пазарот на ризичен капитал (venture capital) е пет пати поголем во САД отколку во ЕУ, во поглед на обемот на инвестирање (European Commission, 2014).

Што се однесува до СДИ, релативниот показател, обем на СДИ (интра прилив и одлив) како процент од БДП покажува дека во 2012

година, движењето на капиталот во рамките на Унијата е за седум пати поголемо отколку во 1994 година (слика бр.1). Најголема вредност на индикаторот во 2012 година е регистрирана во Луксембург (119,3%), Ирска (96,3%), Малта (64,6%) и во Холандија (54,8%). Луксембург и Ирска покажуваат висок процент, поради високиот износ на СДИ во БДП и високиот износ на интра СДИ во вкупниот износ на СДИ. Други земји, пак, покажуваат низок процент на интра СДИ како процент од БДП во 2012 година, како што се: Грција (9,3%); Словенија (14,5%); Италија (16,1%); Латвија (18%) и Романија (19,7%) (Дататабаза на Светска банка).

Од 2012 година, интра-приливите на СДИ во ЕУ се намалуваат и во 2013 година за прв пат вкупниот износ е помал од приливот на СДИ од трети земји. Во 2015 година, интра-приливите изнесувале 365 милијарди евра, додека приливите од трети земји во Унијата изнесувале 500 милијарди евра (European Commission, 2017).

Слика бр.1. Состојба на интра СДИ, како процент од БДП



Извор: American Chamber of Commerce to the EU, 2017, *The EU single market: Impact on Member States*, Brussels.

Формирањето на Унија на пазарите на капитал (*Capital Markets Union*) е трет столб на инвестицискиот план на Европа, што има за цел да ги отстрани сите бариери во инвестициите помеѓу земјите-членки до 2019 година. Во 2016 година, Комисијата усвоила документ каде ги наведува потребните реформи за да се забрза интеграцијата на пазарите на капитал, што вклучуваат: елиминирање на бариерите во прекуграничните инвестиции; подобар пристап до финансии за сите економски субјекти во ЕУ, вклучувајќи ги и малите и средни претпријатија; максимизирање на користите од пазарот на капитал, со цел да се поддржи економскиот раст и креирањето на нови работни места; диверзифицирање на изворите на финансирање и намалување на трошокот на обезбедување на капитал и промовирање на ЕУ во привлекување на инвестиции од светот.

Заклучок

Европската Унија се обидува да воспостави поголема финансиска интеграција и да креира Унија на пазарите на капитал, со цел да го промовира економскиот раст и инвестициите во Европа, како и да го зајакне функционирањето на Европската монетарна унија. Правната рамка во поглед на слободното движење на капитал е регулирано со членовите 63-66 ДФЕУ. Членовите предвидуваат воспоставување на интегрирани, отворени, конкурентни и ефикасни европски финансиски пазари преку целосно елиминирање на ограничувањата на мобилноста на капиталот.

Сепак, на пазарот на капитал постојат голем број на бариери, што се создадени како резултат на националната регулатива на финансиските системи и различните даночни системи. Со оглед дека сите членки не се дел од еврозоната, различните курсеви создаваат несигурност во капиталните текови и ја ограничуваат ефикасната алокација на капиталот во рамките на Внатрешниот пазар. Исто така, постојат голем број исклучоци што може да ги оправдаат мерките што ја ограничуваат мобилноста на капиталот. Со почетокот на светската финансиска криза, Кипар и Грција вовеле контрола на движењето на капиталот, како резултат на банкарската (и должничката криза во Грција) криза во земјите. Дополнително, идејата за воведувањето на данок на финансиски трансакции, исто така претставува форма на ограничување на движењето на капиталот.

Бариерите во слободното движење на капитал водат до неефикасна алокација на ресурсите помеѓу земјите, што создава намалена конкуренција на финансиските пазари и ја намалува добивката. Регулацијата на финансиските пазари може да создаде дополнителни регулаторни бариери и, поради тоа, креирањето на *Унија на пазарите на капитал* треба да биде спроведено со голема претпазливост, со цел да се остварат посакуваните ефекти.

Користена литература

1. Council Directive 88/361 of 24 June 1988 for the implementation of Article 67 of the Treaty
2. Concil Regulation (EC) No 881/2002 of 27 May 2002 imposing certain specific restrictive measures directed against certain persons and entities associated with Usama bin Laden, the Al-Qaida network and the Taliban
3. Dyker, D.A., (1999): *The European Economy*, Second edition, Longman, New York, p. 117.
4. El-Alraa, Ami M.,(2011): *The European Union: Economics and Policies*, 9 edition, Cambridge University Press, UK, pp. 119-122.
5. EUROSTAT, (2008): *Statistics in focus*, European Comission, Luxemburg, p. 2.
6. *European Commission staff working document on the movement of capital and the freedom of payments, Brussels: European Comission SWD (2017) 94 final*
7. European Commission (2014), file:///C:/Users/User/Downloads/CMU_Infographics_A4_printing%20(1).pdf
8. PricewaterhouseCoopers, (2015): *Capital Markets Union: Integration of Capital Markets in the European Union*, London: PricewaterhouseCoopers.
9. Regulation (EC) No 1889/2005 of the European Parliament and of the Council of 26 October 2005 on controls of cash entering or leaving the Community
10. Spiegel, M., (2009): "Monetary and financial integration in the EMU: Push or Pull?", *Review of International Economics*, Vol.17, No. 4, pp. 751-753.
11. Weiss, F., Каупа, С., (2014): *European Union Internal Market Law*, Cambridge University Press, Cambrige, pp. 288-316.
12. Кикеркова, И., (2003): *Меѓународна економија*, Економски факултет - Скопје, стр. 147.

Листа на случаи

C-286/82 - Luisi and Carbone v Ministero dello Tesoro, <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=286/82&language=en>
C-112/05 - Commission v Germany, <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-112/05>
C-212/09 - Commission v Portugal, <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-212/09>
C-302/97 – Konle,

<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=c-302/97>
C-197/11 - Libert and Others,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-197/11>
C-271/09 - Commission v Poland,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-271/09>
C-567/07 - Woningstichting Sint Servatius,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-567/07>
C-522/04 - Commission v Belgium
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&jur=C,T,F&num=C-522/04&td=ALL>
C-35/08 - Busley und Cibrian Fernandez,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-35/08>
C-256/06 – Jäger
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-256/06>
C-10/10 - Commission v Austria,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-10/10>
C-512/03 – Blanckaert,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=c-512/03>
C-423/98 – Albore,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-423/98>
C-452/01 - Ospelt and Schlössle Weissenberg
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=452/01>
C-250/08 - Commission v Belgium
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-250/08>
C-72/09 - Établissements Rimbaud,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-72/09>
C-250/95 - Futura Participations and Singer v Administration des contributions,
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&jur=C,T,F&num=250/95&td=ALL>
C-182/08 - Glaxo Wellcome
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-182/08>

CAPITAL MOBILITY IN THE EU: RIGHTS AND RESTRICTIONS DEFINED UNDER EU LEGISLATION

Elena Makrevska Disoska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

elenam@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The mobility of capital within the EU was envisaged in the Treaty of Rome. However, the free movement of capital did not exist since the middle of 90s. Despite the achieved degree of capital mobility, capital markets within EU are still fragmented and underdeveloped. Although the European market is similar in size to the US one, the value of the securities market is half the value of the securities market in the United States. More integrated capital markets will lead to increased efficiency and help boost economic growth. The paper analyzes the legal framework regarding the free movement of capital within the EU, as well as the restrictions defined in the EU legislation. The aim is to show the level of capital liberalization within the EU, as well as the opportunities for greater integration of markets in Europe.

Keywords: capital, payments, barriers for mobility, authorization, free movement, European Union

JEI classification: K20, F21

DECENTRALIZATION AND GOVERNMENT SIZE: EVIDENCE FROM EUROPE

Suzana Makreshanska-Mladenovska, PhD

Ss.Cyril and Methodius University,
Faculty of Economics,
e-mail: suzana@eccf.ukim.edu.mk

Goran Petrevski, PhD

Ss.Cyril and Methodius University,
Faculty of Economics,
e-mail: goran@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The paper provides an empirical study of the association between fiscal decentralization and government size on a panel of 28 European countries during 1991-2012. The main findings from this empirical investigation are as follows: We provide evidence for the non-negligible effects of expenditure decentralization on the government size. We cannot provide empirical support to the common-pool hypothesis. As for the effects of the control variables, we show that higher public debt leads to a larger government, while trade openness is associated with a smaller government size. Finally, the Global Financial Crisis has strong effects on the level of government expenditure.

Keywords: fiscal decentralization, government size, panel data models.

JEL Classification: H50, H71, H77

Introduction

In the literature on fiscal federalism, there is a long-standing debate on the effects of fiscal decentralization on the size of the government. In a decentralized system, governments' revenue-maximizing behavior is undermined by their need to compete with one another for mobile sources of revenues (Brennan and Buchanan, 1980). Therefore, under the so-called Leviathan hypothesis, a more decentralized provision of government services leads to a smaller

government. On the other hand, opponents argue that the expected positive effects of decentralization on the size and efficiency of government need not materialize since often the central government and local authorities engage in oligopolistic arrangements for financing from a common pool of funds, thus attempting to maximize the public expenditure (Grossman, 1989; Grossman and West, 1994). In this paper, we regress government expenditure on several fiscal decentralization variables (local expenditure, local revenue, and vertical fiscal imbalance), controlling for the effects of various demographic, institutional, and macroeconomic variables, such as: the level of economic development, trade openness, population density, urbanization, dependent population, public debt level, and inflation. In addition, we take into account the effects of the Global Financial Crisis on government expenditure.

We provide evidence for the non-negligible effects of expenditure decentralization on the government size, especially in former transition countries. However, when we employ the revenue decentralization as an explanatory variable, we cannot provide support to the Leviathan hypothesis. As for the effects of control variables, our research results suggest that higher public debt leads to a larger government, while trade openness is associated with a smaller government size. Also, we confirm that the Global Financial Crisis has had strong effects on the level of government expenditure across Europe. As for the organization of the paper, the next section presents the main theoretical concepts concerning the expected effects of decentralization on the government size. Section 3 provides an overview of the empirical research in this field, followed by the Section covering methodological and data issues, as well as providing discussion on the regression results. As usual, the last section provides conclusions.

A brief review of empirical literature

Given the existence of competing fiscal federalism theoretical models, a large number of empirical studies have attempted to disentangle the relationship between fiscal decentralization and the size of government. Empirical research in this field has been pioneered by Oates (1972, 1985). Since the 1980s, most of the empirical research within this strand of literature has focused on testing the Leviathan hypothesis proposed by Brennan and Buchanan (1980), who have invited the researchers to test their hypothesis, thus triggering an array of empirical studies. In what follows, we provide a brief overview of the empirical research on the relationship between fiscal decentralization and the size of government. Though the empirical literature has not reached a consensus on this issue, we are able to extract several general conclusions.

1) *National versus multi-country studies*. It seems that national studies provide stronger support to the Leviathan hypothesis than cross-country

studies. Indeed, most of the national studies reviewed in this Section provide evidence for the Leviathan hypothesis (Nelson, 1986; Marlow, 1988; Grossman, 1989; Joulfaian and Marlow, 1991; Shadbegian, 1999; Grossman and West, 1994; Feld et al., 2010). In contrast, a small portion of international studies is able to deny this hypothesis (Ehdaie, 1994; Jin and Zou, 2002; Rodden, 2003; Fiva, 2006).

2) *Different measures of the public sector.* Initially, the government size had been expressed in terms of public revenues and these studies typically failed to provide empirical support to the Leviathan hypothesis (Oates, 1972 and 1985; Nelson, 1986; Wallis and Oates, 1988; Forbes and Zampelli, 1989). Recent expenditure-based studies provide a stronger support to the hypothesis (Marlow, 1988; Grossman, 1989; Joulfaian and Marlow, 1991; Ehdaie, 1994; Shadbegian, 1999).

3) *Alternative measures of fiscal decentralization.* Recently, an increasing fraction of studies have been emphasizing the composition of local revenues. As a result, studies that measure decentralization in terms of local governments' "own" revenues are more able to provide support to the Leviathan hypothesis (Jin and Zou, 2002; Rodden, 2003; Fiva, 2006).

Decentralization and fiscal performance: empirical evidence

Our empirical investigation of the relationship between fiscal decentralization and government size is based on annual data for a panel of 28 European countries during the period of 1990-2012. Due to the data availability problems, we work with an unbalanced panel, i.e. the time dimension is not equal for all the cross-sections. As for the dependent variable, the government size (*size*), we measure it by the share of total public expenditure (general government) in GDP. We employ two measures of the extent of fiscal decentralization: expenditure decentralization (*locexp*), i.e. the share of sub-national government expenditure in total government expenditure (general government), and revenue decentralization (*locrev*), i.e. the share of sub-national government revenue in total government revenue. In addition, we like to test the relevance of the common pool hypothesis, i.e. to investigate whether intergovernmental grants lead to a larger government. Here, we measure the fiscal decentralization by the size of the vertical fiscal imbalance as proxied by two indicators: first, a variable (*grant*) measuring the importance of central government grants as a source of local government financing, i.e. the share of intergovernmental transfers in total sub-national government revenues; second, a variable (*autonom*) representing the extent of the local-government tax autonomy, i.e. the ratio of sub-national tax revenues to total sub-national expenditure. The data for the public expenditure/GDP ratio were extracted from the EUROSTAT database, while all the fiscal decentralization data were

taken from the March 2014 issue of the World Bank's Fiscal Decentralization Indicators Database, which draws on the International Monetary Fund's Government Finance Statistics. Further on, we use several variables in the empirical model, which serve to control for various demographic, geographic, institutional, political, and economic factors that exert influence on the government size, such as: the level of development, population density, urbanization, dependent population, trade openness, public debt, and inflation. Additionally, we have constructed a dummy variable for the effects of the Global Financial Crisis on government expenditure. In what follows, we explain the rationale for the inclusion of these variables in the regression.

According to the so-called Wagner law, government size is associated with the degree of economic development (Peacock and Wiseman, 1961). The Wagner law implies that the income elasticity of the demand for public goods is greater than unity, which means that a higher level of income leads to a larger public sector. Therefore, in order to test for the Wagner law, we include the GDP per capita (*gdp*) as a proxy for the degree of economic development with a positive regression coefficient. There is an obvious relationship between government size and population density (the number of inhabitants per one square kilometer) as the latter determines the marginal costs for providing the public goods. Consequently, we expect a negative association between this variable (*dens*) and government size. Similarly, the dependency ratio (the share of the population aged less than 14 and over 65 in the total population) influences the demand for various fiscal transfers, such as: pensions, health care, social welfare etc. Therefore, we include this variable (*depend*) in the empirical model with an expected positive sign of the regression coefficient. The degree of urbanization (*urban*), measured as the share of urban population in total population, affects both the demand for public goods and the costs of their supply. On the one hand, both the quantity and quality of public goods increase with urbanization while, on the other hand, urbanization reduces the costs of supplying public goods through the effects on population density. Hence, the a priori sign of this variable is ambiguous. Further on, Rodrick (1998) suggests that higher trade openness leads to a greater uncertainty, thus increasing the demand for public goods because of the need for the government to offset the effects of various external shocks. Consequently, small open economies characterized by high trade/GDP ratios are expected to have larger governments. On the other hand, international competition and globalization also put pressure for increased public sector efficiency, thus leading to a small government size. As a result, the overall effect of the trade openness variable (*open*) on government size is ambiguous.

Also, we include two macroeconomic variables in the empirical model, the public debt (*debt*), as well as the inflation rate (*infl*). As for the former, the expected regression coefficient is positive, since larger public debt is

associated with higher expenditures related with debt servicing. As for the latter, the relationship between inflation and government size is ambiguous due to the following two opposite effects: on the one hand, high inflation may erode tax revenues (in the case of a delay in revenue collections or the absence of indexation mechanism), thus restraining the government size; on the other hand, in the presence of progressive taxation, higher inflation leads to a drift in the tax base, thus increasing tax revenues. Finally, in order to capture the effects of the Global Financial Crisis on government expenditure (for instance, due to the massive costs associated with the rehabilitation of the banking sector), we construct a slope dummy variable (*crisis*), which takes the value of one during 2009-2012, and the value of zero otherwise. The expected regression coefficient of the dummy is positive.

We employ the fixed-effects panel data model, which seems to be more appropriate when working with macro panels, especially when cross-sections are not sampled randomly and when research focuses on the behavior of a specific sample without drawing inferences about the whole population. In addition, the fixed-effects estimator is consistent even when individual effects are correlated with the regressors (Baltagi, 2008). In this regard, the assumption that the regressors are not correlated with the disturbance term, which is critical for employing the random effects model, seems to be a priori unrealistic (Wooldridge, 2002), as many of the regressors included in the model may be correlated with the unobserved country-specific effects. Formally, we base our choice of the fixed-effects vis-à-vis random-effects model on the Hausman-test (Hausman, 1978), which in each case rejects the null-hypothesis that the regressors and disturbances are not correlated. In addition, our preference for the fixed-effects model is supported by the results of the F-test for the joint significance of the fixed effects.

Table 1: Estimates from the regression model

<i>Variables</i>	<i>locexp</i>	<i>locrev</i>	<i>autonom</i>	<i>grant</i>
<i>constant</i>	87.9461*** (7.8352)	81.6261*** (8.4863)	82.7754*** (8.0358)	80.7377*** (7.9882)
<i>locexp</i>	-0.1541*** (0.0314)	0.0000 (0.0349)	-0.0108 (0.0140)	0.0138 (0.0163)
<i>debt</i>	0.1213*** (0.0122)	0.1435*** (0.0121)	0.1442*** (0.0117)	0.1447*** (0.0117)
<i>gdp</i>	0.0000 (0.0000)	0.0000 (0.0000)	0.0000 (0.0000)	0.0000 (0.0000)
<i>infl</i>	0.0654 (0.0499)	0.0883* (0.0477)	0.0787 (0.0512)	0.0889* (0.0476)
<i>open</i>	-0.0755***	-0.0841***	-0.0862***	-0.0859***

	(0.0112)	(0.0114)	(0.0116)	(0.0115)
<i>dens</i>	0.0975***	0.0873**	0.0898**	0.0940***
	(0.0342)	(0.0350)	(0.0351)	(0.0358)
<i>urban</i>	-0.6523***	-0.6328***	-0.6532***	-0.6454***
	(0.1113)	(0.1157)	(0.1166)	(0.1149)
<i>depend</i>	-0.1501	-0.0845	-0.0671	-0.0701
	(0.1842)	(0.1896)	(0.1890)	(0.1886)
<i>crisis</i>	3.0176***	2.7594***	2.6797***	2.6888***
	(0.4203)	(0.4414)	(0.4358)	(0.4343)
F-test	66.36	62.39	66.36	59.44
	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)
R ²	0.4641	0.4358	0.5765	0.4368
Cross-sections	28	28	28	28
Observations	478	479	479	480

Notes:

1. ***/**/* denotes significance at 1%, 5% and 10% level of significance, respectively.
2. F-test for the significance of the fixed effects (p-value in the parentheses).

Table 1 shows the estimates of the empirical model. As can be seen, *locexp* turns out to be highly statistically significant. Also, the regression coefficient has a negative sign, suggesting that fiscal decentralization indeed is associated with a smaller government, as suggested by the Leviathan hypothesis. Yet, when *locrev* is used as a measure of fiscal decentralization, this variable is not statistically significant. Therefore, employing this measure of fiscal decentralization fails to conform to the previous set of results, i.e. it does not provide support to the Leviathan hypothesis. We suspect that these findings probably reflect the fact that the local revenue data do not adequately reveal the true extent of fiscal decentralization, because a significant portion of local government revenue comes from various forms of tax-sharing and/or fiscal transfers. As already mentioned, besides the Leviathan hypothesis, we aim to test the relevance of the common-pool hypothesis, i.e. to investigate whether intergovernmental grants lead to a larger government. To this end, we employ the vertical fiscal imbalance as a measure of fiscal decentralization (local-government tax autonomy, *autonom*, and intergovernmental grants, *grant*, as explanatory variables). Both regression coefficients have the expected sign, but are not statistically significant, i.e. we are not able to provide empirical support to the common-pool hypothesis.

As for the effects of various control variables, we obtain mixed evidence. For instance, *gdp* is found to be statistically insignificant and the magnitude of the regression coefficient is extremely small in all the three regressions,

suggesting that the level of economic development has negligible effects on the government size in European countries. In other words, we cannot provide empirical evidence in favor of the Wagner law. This result might reflect the non-linear economic development effects on government size, i.e. it might be possible that above some threshold level of economic development, the further increase in income per capita does not have important effects on the demand for public goods. The coefficient of *infl* is positive with similar magnitude, though it is significant in two variants of the empirical model. As expected, we find a positive and statistically significant association between public debt and government size. Further on, we find statistically significant and economically important effects of trade openness on government size. Here, the regression coefficient is negative, suggesting that small countries, which are exposed to the forces of globalization and international competition, cannot obey the pressure to increase the efficiency of the public sector. Alternatively, this result could be explained by the negative association between country size and trade openness associated with cultural and ethnic diversity (Alesina and Wacziarg, 1998). Population density is significant with a positive sign of the regression coefficient, suggesting that it does not reduce the size of government through the effects of marginal costs for the supply of public goods. On the other hand, *urban* is highly significant, with a negative sign, which is somewhat inconsistent with the above result. Also, contrary to the prior expectations, the variable *depend* is both insignificant and has the “wrong” sign. Finally, Table 1 reveals the strong effects of the Global Financial Crisis across Europe, as many of the countries included in the sample have seen a large increase in their government expenditures related to the massive costs associated with the rehabilitation of their vulnerable banking sectors.

Conclusion

This paper provides an empirical study on the association between fiscal decentralization and the government size on a panel of 28 European countries during 1990-2012. Our main research task is to test empirically the two standard hypotheses concerning the effects of fiscal decentralization: the Leviathan hypothesis and the common-pool hypothesis. To this end, we regress government expenditure on several fiscal decentralization variables, controlling for the effects of various demographic, institutional, and macroeconomic variables. The main findings from our investigation are as follows: Expenditure decentralization is associated with a smaller government as suggested by the Leviathan hypothesis. However, when revenue decentralization is used as an explanatory variable, we cannot provide support to the Leviathan hypothesis. We suspect that these findings probably reflect the fact that the local revenue data do not adequately represent the

true extent of fiscal decentralization, because a significant portion of the local government revenue comes from various forms of tax-sharing and/or fiscal transfers. Further on, we cannot provide empirical support to the common-pool hypothesis, i.e. central government grants and other forms of intergovernmental fiscal transfers do not lead to a larger government. As for the effects of the control variables, our findings suggest that higher public debt leads to a larger government, while trade openness is associated with a smaller government size. Finally, we confirm that the Global Financial Crisis has had strong effects on the level of government expenditure across Europe.

References

1. Alesina, A. and Wacziarg, R. (1998), "Openness, country size and government", *Journal of Public Economics*, 69(3), pp. 305-321.
2. Baltagi, B. H. (2008), *Econometric Analysis of Panel Data* (fourth edition). Chichester, UK: John Wiley & Sons.
3. Brennan, G. and Buchanan, J. M. (1980), *The power to tax: Analytical foundations of a fiscal constitution*. New York: Cambridge University Press.
4. Ehdaie, J. (1994), "Fiscal decentralization and the size of government: an extension with evidence from cross-country data", World Bank Policy Research Working Paper Series, No. 1387.
5. Feld, L. P., Kirchgässner, G. and Schaltegger, C. A. (2010), "Decentralized taxation and the size of government: Evidence from Swiss state and local governments", *Southern Economic Journal*, 77(1), pp. 27-48.
6. Fiva, J. (2006), "New Evidence on the Effects of Fiscal Decentralization on the Size and Composition of Government Spending", *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, 62(2), pp. 250-280.
7. Forbes, K. F. and Zampelli, E. M. (1989), "Is Leviathan a mythical beast?", *American Economic Review* 79(3), pp. 568-577.
8. Grossman, J. P. (1989), "Fiscal Decentralization and government size: an extension", *Public Choice*, 62(1), pp. 63-69.
9. Grossman, J. P. and West, G. E. (1994), "Federalism and the growth of government: revisited", *Public Choice*, 79(1-2), pp. 19-32.
10. Hausman, J. A. (1978), "Specification Tests in Econometrics", *Econometrica*, 46(6), pp. 1251-1271.
11. Jin, J. and Zou, H. (2002), "How Does Fiscal Decentralisation Affect Aggregate, National and Subnational Government Size?", *Journal of Urban Economics*, 52(2), pp. 270-293.
12. Joulfaian, D. and Marlow, M. L. (1991), "Centralization and government competition", *Applied Economics*, 23(10), pp. 1603-1612.
13. Marlow, M. L. (1988), "Fiscal Decentralization and Government Size", *Public Choice*, 56(3), pp. 259-269.

14. Nelson, M. A. (1986), "An Empirical Analysis of State and Local Tax Structure in the Context of the Leviathan Model of Government", *Public Choice*, 49(3), pp. 283-294.
15. Oates, W. E. (1972), *Fiscal Federalism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc.
16. Oates, W. E. (1985), "Searching for Leviathan: An empirical study", *American Economic Review*, 75(4), pp.748-757.
17. Peacock, A. T. and Wiseman, J. (1961), *The growth of public expenditure in the United Kingdom*, Princeton: Princeton University Press.
18. Rodden, J. (2003), "Reviving Leviathan: Fiscal Federalism and the Growth of Government", *International Organization*, 57(4), pp. 698-729.
19. Rodrick, D. (1998), "Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?", *Journal of Political Economy*, 106(5), pp. 997-1032.
20. Shadbegian, R. J. (1999), "Fiscal Federalism, Collusion, and Government Size: Evidence from the States", *Public Finance Review*, 27(3), pp. 262-281.
21. Wallis, J. J. and Oates, E. W. (1988), "Decentralization in the public sector: an empirical study of state and local government", in H. S. Rosen, ed., *Fiscal Federalism: Quantitative Studies*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 5-32.
22. Wooldridge, J. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, MA: MIT Press.

**ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЈАТА И ГОЛЕМИНАТА НА ДРЖАВНИОТ
СЕКТОР:
ДОКАЗ ОД ЕВРОПА**

Доц. д-р Сузана Макрешанска-Младеновска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“,
Економски факултет, Скопје
suzana@eccf.ukim.edu.mk

Проф. д-р Горан Петревски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“,
Економски факултет, Скопје
goran@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Овој труд дава емписки доказ за врската меѓу децентрализацијата и големината на државниот сектор, на примерот на 28 европски економии во периодот од 1991 до 2012 година. Главните резултати од емпиското истражување се: даваме емписки доказ дека децентрализацијата предизвикува неспорни ефекти врз големината на државниот сектор; не можеме да го потврдиме важењето на хипотезата за заедничко финансирање; во однос на ефектите на контролните варијабли, покажуваме дека поголемиот јавен долг води кон поголем државен сектор, трговската отвореност е поврзана со помал државен сектор, додека глобалната финансиска криза имаше силни ефекти врз обемот на јавната потрошувачка.

Клучни зборови: фискална децентрализација, големина на државниот сектор, модели со панел-податоци.

ЈЕЛ класификација: H50, H71, H77.

НЕКОИ РАЗЛИКИ ВО ПРИМЕНАТА НА МЕЃУНАРОДНИТЕ СТАНДАРДИ ЗА ФИНАНСИСКО ИЗВЕСТУВАЊЕ

Проф. д-р Зоран Миновски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет-Скопје, Р.Македонија
zminovski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Постојат различни мотиви и причини за разновидна практика на МСФИ во светот. Проблематиката е мошне значајна за поединечни компании, одделни индустрии, како и земји во светот. Релевантни фактори за таквите разлики вклучуваат системи за финансирање, даночни системи и правни системи. Покрај нив делуваат и економски, политички, социјални, културни и други фактори. Постојат различни национални или регионални верзии на МСФИ и различни преводи. Исто така, постојат недостатоци во МСФИ, отворени опции, прикриени опции, можности за различни проценки за мерење и транзициони прашања кон МСФИ. Спроведувањето на МСФИ се разликува на меѓународно ниво, бидејќи останува националното правно прашање. Може да се констатира дека мотивите за меѓународна разлика во примената на МСФИ, сè уште се применуваат во модифицирана форма. Целта на трудот е да се направи обид да се објаснат разликите во сметководството и финансиското известување при примена на МСФИ. Во трудот се наведени повеќе различни практики на МСФИ од резултатите на спроведени истражувања и тие може да се изучуваат како проширувања на покриеноста на содржината на МСФИ. Треба да се истакне дека дел од опсегот и варијациите на МСФИ ќе бидат отстранети, со цел да се пополнуваат празнините и тесните можни интерпретации. Исто така, преодните разлики кои се пројавени во примената на МСФИ ќе бидат постепено елиминирани. Сепак, корисниците на финансиските извештаи од МСФИ ќе мора да бидат внимателни, бидејќи, сè уште ќе постојат национални верзии на практиката на МСФИ (на пример, германската верзија која веројатно ќе продолжи да биде различна од верзијата на Велика Британија). Притоа, треба да се констатира дека постоењето на различни национални верзии на практиката на МСФИ е нова карактеристика на

компаративното меѓународно сметководство.

Клучни зборови: меѓународно сметководство, финансиско известување, меѓународни стандарди за финансиско известување, разлики во примена на МСФИ, подобрување на МСФИ

JEL класификација: M 41

Вовед

Меѓународните сметководствени и ревизорски стандарди ќе ги подобрат внатрешните и екстерните сметководствени извештаи, а со тоа и подобро да ги овозможат трансакциите на пазарот на капитал и ефикасноста на претпријатијата. Целите на Фондацијата на МСФИ (Меѓународни стандарди за финансиско известување) вклучува развој на единствен сет на висококвалитетни, разбирливи и применливи глобални сметководствени стандарди и промовирање на користа од нивната примена. На овој начин продолжува напредокот, со оглед на тоа што стандардите стануваат построги, како што се шири задолжителната примена и како што спроведувањето станува поригорозно. Сепак, дури и ако се концентрираме на оние финансиски извештаи кои тврдат дека се усогласени со меѓународните стандарди (МСФИ), треба да се согледа дали постои унифицирана практика.

Во рамките на трудот прво се испитуваат мотивите за различна практика во рамките на користењето на МСФИ, како и кои причини водат кон нивна примена на поинаков начин од една земја до друга. Трудот има за цел подобро да се разберат МСФИ, преку опсегот на различни МСФИ, помеѓу компаниите или меѓу индустриите, а не само меѓу земјите. Исто така, се разгледуваат некои примери на различна практика на МСФИ меѓу неколку големи земји, како и се проучуваат и промените со текот на времето во практиките на МСФИ.

Методологија и резултати од истражувањето

На теоретската анализа на овој труд ќе бидат додадени сознанијата од меѓународната научна и стручна литература, односно сознанијата на авторите кои ја истражувале проблематиката во врска со разликите во примената на МСФИ. Исто така, користени се и научни теоретски сознанија, релевантна литература, емпириски истражувања и современа пракса. Во изработката на трудот при донесувањето на заклучоци користени се повеќе научни методи, како што се дедукција и индукција,

анализа и синтеза, метод на компаративна анализа и др.

При методологијата за истражувањето, примарен фокус е ставен на практичните прашања кои се однесуваат на идентификување и користење на соодветни извори на податоци или докази и толкување на изворниот материјал, користејќи техники на најдобра практика.

Меѓународни стандарди за финансиско известување

Во денешниот свет на глобализација, покрај во другите подрачја, сè повеќе се бара да се овозможи хармонизација на финансиското известување, со цел полесно комуницирање меѓу субјектите на деловни односи на светско ниво. Донесувањето и примената на МСФИ е со цел надминување на проблемите во сметководството и финансиското известување во меѓународните деловни односи. Комитетот за меѓународни сметководствени стандарди (International Accounting Standards Committee -IASB), основан во 1973 година, првично беше доброволен комитет основан и финансиран од северни професионални здруженија. Неговата цел била да донесува меѓународни сметководствени стандарди со кои се овозможува квалитетно финансиско известување. Подоцна е преименуван во Одбор за меѓународни сметководствени стандарди (IASB). И регулаторите на пазарот на капитал, особено од Комисијата за хартии од вредност на САД и на некои други земји, и Меѓународната организација на комисиите за хартии од вредност (IOSCO), сакаа меѓународната стандардизација да им служи на потребите на инвеститорите. IASB останува одговорна за развивање на МСС/МСФИ и промовирање на нивната примена.

Сите трговски друштва чии акции котираат на берзата мораат да ги изготвуваат своите финансиски извештаи во согласност со МСС/МСФИ. На тој начин се унапредува транспарентноста и споредливоста на финансиските извештаи на таквите друштва. Како ефект од тоа е зголемената ефикасност, помалите трошоци, обезбедувањето капитал за друштвата, со што се подобрува нивната конкурентност и се стимулира растот.

Меѓународните сметководствени стандарди претставуваат договорени правила за подготовка, признавање и презентирање на сметководствени извештаи на деловните субјекти. Во согласност со промените во животната средина, како што се нееднаквиот макроекономски развој, се забрза развојот на финансиските пазари на капитал и слично, при што стандардите постојано се менуваат, дополнуваат или се ставаат надвор од употреба. Во врска со тоа во 2001 година МСС се дополнети од страна на Одборот за меѓународни сметководствени стандарди со меѓународни стандарди за финансиско известување (МСФИ). Развојот

на МСФИ исто така, укажува за трансформација на финансиското известување кон унифицирани глобални сметководствени стандарди. Притоа, МСФИ се доживуваат како стандарди од добар квалитет (Erstein, 2009).

Мотивации и причински фактори за различни практики на МСФИ

Компаниите во услови на глобализација се соочуваат со различни ситуации, па може да направат различни избори во политиките (Watts и Zimmerman, 1978). На пример, некои компании би сакале да покажат високи профити, а други би сакале да покажат ниски профити со цел да го зајакнат аргументот за покачување на цените или за намалување на дивидендите или платите. Овие различни мотивации, исто така, можат да се применат помеѓу индустриите. Постојат неколку видови мотиви за опсегот што треба да се користи на ниво на компании, индустрии или земји, како и влијание на економски, политички, социјални, културни и други фактори. Компаниите во одредени земји можеби би сакале да практикуваат МСФИ различно од оние во други земји. Појдовна точка во врска со ова е дали причинските фактори се релевантни како што се системи за финансирање, даночни системи и правни системи. На пример, Германија традиционално се сметаше за „инсајдерска“ земја, но од средината на 1990-те години најголемите германски котирали компании веќе се прилагодуваа на финансиската култура на акционерите (аутсајдерите) и доброволно користеа МСФИ или US GAAP (Weissenberger et al., 2004). Сепак, многу германски котирали претпријатија чекаа да користат МСФИ сè додека не се придвижи со принуда од германските берзи, а потоа со Регулативата на ЕУ 1606 од 2002 година. Таквите помали германски котирали претпријатија би можеле да бидат доминирани од страна на „финансиски инсајдери“ и сè уште не би можеле да чувствуваат комерцијални потреби за креативното сметководство и екстензивни обелоденувања видени на пазарите во САД или Велика Британија. Затоа, може да имаат мотивации кон одреден стил на известување според МСФИ, под претпоставка дека постојат можности за различни стилови.

Исто така, важно прашање е влијанието на данокот врз финансиското известување на пример, влијанието во Германија се смета за поголемо од влијанието во Велика Британија. Не би требало да има разлика во поглед на употребата на МСФИ за консолидирани извештаи, бидејќи консолидираното сметководство според МСФИ, дури и во Германија, е одвоено од пресметки на данок кои започнуваат со сметководствената добивка пред оданочување на неконсолидирани

индивидуални ентитети. Сепак, постојат две причини зошто даночната пракса може да влијае на погодност (во Германија) и даночна усогласеност (во Велика Британија).

Во Германија, компаниите се обврзани да продолжат да подготвуваат неконсолидирани финансиски извештаи според конвенционалните правила на трговскиот закон за пресметки на оданочивиот доход и расходот што може да се распредели. Ова е без оглед на користењето на МСФИ за консолидирани или неконсолидирани извештаи (Haller and Eierle, 2004). Во некои области, сметководствените избори на неконсолидирани извештаи управувани од данок може да поминат низ консолидираните извештаи од МСФИ. На пример, оштетувањата на средствата се одбиваат од данок во Германија, но не и во Велика Британија, така што постои пристрасност во корист на нив. Тие може да преживеат во консолидирањата на МСФИ во Германија, со оглед на просторот за расудување во постапките за оштетување на МСФИ. Во Обединетото Кралство, МСФИ е дозволено за поединечни финансиски извештаи на друштвото и затоа како појдовна точка за пресметување на оданочивиот приход. Даночните власти генерално очекуваат изјавите на родителот и другите членови на групата да ги користат истите сметководствени политики што се користат во групните изјави. На пример, признавањето и мерењето на нематеријалните средства има импликации за данок. Со оглед на тоа што МСФИ бара значителна проценка во оваа област, индивидуалните компании што користат МСФИ ќе имаат поттик да направат толкувања на МСС 38 -нематеријални средства, со цел да се минимизира капитализацијата а да се максимизираат трошоците и со тоа да се минимизира данокот, а тие толкувања потоа ќе течат до консолидираните извештаи. Група автори (Gee et al. 2010) го испитуваат потенцијалното влијание на данокот на известување според МСФИ во Германија и Велика Британија. Тие заклучуваат дека постои опсег на данокот да влијае врз изборот на сметководствените политики во неколку области.

Националните сметководствени традиции најверојатно ќе продолжат во консолидираното известување каде опсегот за ова постои во рамките на правилата на МСФИ. Ова не значи дека ова продолжување на практиките резултира само од инерција, но дека причините за различните традиции во некои случаи ќе останат релевантни.

Литературата, исто така, ги дели правните системи на развиениот свет на два главни типа: римски закон и обичајно право (David и Brierly, 1985). Ова влијае на регулирањето на финансиското известување. На пример, подготовката на финансиските извештаи според германските национални правила е во голема мера специфицирана со трговскиот закон и даночното право, додека деталите во националните правила на Обединетото Кралство се наоѓаат во сметководствените стандарди

напишани во приватниот сектор. Се разбира, за известувањата за МСФИ во Германија и Велика Британија, содржината на стандардите сега е иста, сепак, следењето и спроведувањето остануваат национални. Ова ги вклучува природата и регулирањето на ревизијата, берзанските правила, активностите на регулаторот на берзата и на сите други тела за надзор или преглед. Меѓународните разлики во овие области продолжуваат, така што римскиот закон сè уште може да влијае на практиката на финансиското известување.

Идентификување на причини за разновидна практика на МСФИ

Еден од проблемите во идентификувањето на причините за сметководствени разлики, а потоа класификација на сметководствените системи во групи, е недостаток на јасност за тоа што се испитува или класифицира. Во некои јурисдикции, правилата за финансиско известување можат да бидат идентични или многу слични со практиките, но понекогаш компанијата може да отстапи од правилата или можеби ќе мора да направи избори во отсуство на правила. Значи, се чини дека повеќе се релевантни за дискутирање конкретните практики наместо формални правила.

Се идентификуваат неколку категории на причини за различна практика на МСФИ како што се, различни преводи, различни верзии, недостатоци (празнини), отворени и прикриени опции, проценки за мерење и вреднување, несовершена примена, транзициони (преодни) прашања и др.

Фондацијата МСФИ (матична организација на Одборот на меѓународни сметководствени стандарди) има официјален процес на преведување на МСФИ, вклучувајќи ги и комисиите за проверка на квалитетот на преводите. Постојат официјални преводи на многу светски јазици. Во случајот со ЕУ, Регулативата од 2002 година дава преводи за правен статус во различни земји. Претставниците на ЕУ и влади се додадени во комитетите за ревизија на Фондацијата МСФИ, а Регулаторната комисија за сметководство на ЕУ, исто така го разгледува преводот.

Како и во секое поле, постои ризик процесот на превод да се промени или да го изгуби значењето од оригиналната верзија на англиски јазик. Така во МСС7 терминот парични еквиваленти е дефиниран како: инвестицијата обично се квалификува како готовински еквивалент само кога има краток рок на доспевање, да речеме, три месеци (само кога има краткорочно доспевање од, на пример, три или помалку месеци од датумот на стекнувањето). Ова е обид да се избегне пишување на правило, наспроти принцип. Португалскиот превод на МСС 7 го пропушта зборот

„да речеме“. Ова го подобрува стандардот, но не преведува точно. Како резултат на тоа, тешко е да се аргументира успешно дека инвестицијата со рок на достасување од нешто повеќе од три месеци е еквивалент на готовина.

Ист е случајот со МСС 19 и МСС 41. Имено германскиот превод на МСС 19 бараше да се утврди дисконтната стапка за пензиските обврски во врска со индустриски обврзници, додека оригиналот се однесува на корпоративни обврзници, што е поширока категорија. Во верзијата на официјалниот германски превод на Одборот за меѓународни сметководствени стандарди во 2010 година ова е коригирано. МСС 41 бара безусловниот државен грант поврзан со биолошкото средство да се признае како приход кога грантот станува „побарување“. Норвешката верзија (DnR, 2006) го превела ова како „примена“. Ова понекогаш може да биде важна разлика и подоцна верзијата во Норвешка била коригирана во 2012 година. Норвешка, иако не е земја на ЕУ, ја има имплементирано Регулативата како членка на Европската економска област.

Evans (2004) ги испитува главните проблеми на сметководствената комуникација кога се вклучени повеќе од еден јазик. Zeff (2007) ги вклучува проблемите со превод и терминологија во неговото истражување за пречките за глобалната споредливост на финансиските извештаи. Baskerville и Evans (2011) ги испитуваат сложените прашања што треба да се разгледаат кога се преведува МСФИ. Dahlgren и Nilsson (2012) даваат многу детални примери за пренесување на МСФИ на шведски јазик, истакнувајќи неколку директни грешки. Сепак, тие ја даваат констатацијата, бидејќи концептуалните структури на различни јазици не се совпаѓаат совршено, некои сметководствени концепти се „едноставно не преведени“. Evans и други (Evans et al., 2015) испитуваат неколку аспекти на преводот на сметководствените барања, вклучувајќи и лекции за учење од други дисциплини.

И покрај усвојувањето или наводното усвојување на МСФИ, можат да се појават меѓународни разлики во правилата на МСФИ кои се во сила на одреден датум. Првично, постојат разлики помеѓу МСФИ и ЕУ-МСФИ, коишто се одобрени од ЕУ, вклучувајќи и некои големи доцнења во одобрувањето. Вториот случај на разлики во правилата на МСФИ се однесува на датумите и годините на имплементација. Новите стандарди генерално имаат датум на ставање на годишни периоди кои започнуваат на или по 1 јануари 20XX. Меѓутоа, вообичаено е дозволена рана примена, така што две сосема различни верзии на МСС можат да бидат во сила истовремено. На пример, МСС 15 беше достапен за користење (според IASB) во 2014 година, но не се бара да се користи до 2018 година. Друг аспект на ова е дека процесот на одобрување на ЕУ може да потрае неколку месеци. Значи, некои делови од МСФИ да бидат достапни во согласност со Одборот за меѓународни сметководствени

стандарди, но не и одобрени од ЕУ на крајот на годината на една компанија. Една компанија во ЕУ нема да може да користи такви делови, освен ако тие не се во согласност со прифатените МСФИ (КПМГ, 2005). Истото општо поле се применува во Австралија, иако позицијата е помалку комплицирана отколку во ЕУ, бидејќи содржината на австралиските-МСФИ влегува во задолжителна сила на истиот датум како МСС, но претходната апликација генерално не е дозволена.

Понатаму, многу компании во некои земји (на пример, во Австралија и Велика Британија, но не и во Германија) имаат пресметковни периоди кои не започнуваат на 1 јануари. Според тоа, истражувачите може да откријат дека примерок од компании со годишни извештаи за годините што завршуваат во 2016 година се предмет на различни верзии на МФСИ. Некои компании (на пример, групи за малопродажба во Обединетото Кралство) избираат да имаат сметководствени години кои содржат точно 52 или 53 недели, па затоа некои би можеле да имаат сметководствени години кои ќе започнат на 28 декември, а со тоа избегнуваат нов стандард кој стапува на сила четири дена подоцна.

Во извесна мера, не постојат празнини во МСФИ, бидејќи МСС 8 му кажува на субјектот како да избере сметководствени политики кога не се применува друг дел од МСФИ. Во таков случај, се одвиваат општите критериуми на Рамката на ОМСС, на деловите на МСФИ кои се однесуваат на празнината-јазот, како и на подетални стандарди на други тела кои користат слична рамка (најверојатно, US GAAP). Ова ги остава ентитетите со значителен простор за маневрирање и овозможува продолжување на варијациите во практиката. Еден пример може да биде сметководство за вредни уметнички дела. Не е јасно дали тие се опфатени со МСС 16. Други посебни примери во 2015 година беа сметководство за договори за осигурување и за истражување на нафта и гас. Општите теми се опфатени со МСФИ 4 и МСФИ 6, соодветно, но во голема мера со цел да се изземат субјектите од следењето на нормалниот пристап на МСС 8. Во такви околности, националните традиции може да продолжат како начин да ги пополнат празнините во МСФИ.

Во раните 1990-ти имало голем број на опции во меѓународните стандарди. Опциите постепено се отстрануваат, особено во 1993 и во 2003 година како резултат на постојано подобрување. Терминот „отворени опции“ се однесува на опции кои се јасно видливи во стандардите и за кои изборите направени од страна на компаниите се јасно видливи во нивните финансиски извештаи и белешки.

Пообемна листа на отворени и прикриени опции е претставена од Nobes (2013). Важно е да се напомене дека опциите се спроведуваат систематски различно од една јурисдикција до друга, така што преживуваат меѓународни сметководствени разлики.

Кај консолидираните извештаи на котираните компании,

традицијата може да има големо влијание врз изборот. На пример, беа направени следниве предвидувања во врска со практиките 2005 МФСИ (Kvaal and Nobes, 2010):

- (МСС 1) Групи во Велика Британија ќе продолжат да го користат форматот на финансиската позиција на билансниот лист. На пример, ова се користи во моделот МФС1 формати предложени од британската фирма PricewaterhouseCoopers (2011). Сепак, германските групи најчесто ќе продолжат да ја користат репортната форма на извештај.

- (МСС 2) Британските групи, главно, ќе продолжат да го користат FIFO метод, додека многу германски групи ќе користат просечен просек, бидејќи тоа е вообичаено според германската национална практика, имајќи предвид дека ФИФО е ограничено со даночниот закон (Kesti , 2005). LIFO методот се наоѓа и во неконсолидираните извештаи во Германија, но не е дозволено според МСС 2.

- (МСС 19) Групите од Велика Британија ќе ги преземат актуарските добивки и загуби веднаш во целост кон другиот сеопфатен приход, додека некои германски групи ќе продолжат да ги носат во профит или загуба.

- (МСС 40) Групите од Велика Британија ќе продолжат да ја користат објективната вредност за инвестиции, но германските групи ќе продолжат да ја користат набавната вредност.

Исто тука би можеле да се наведат и примери за отворени опции како: МСС 7 директна или индиректна метода за пресметување на оперативниот готовински тек, МСС 16 мерење на трошоците или објективната вредност за класи на недвижности, постројки и опрема, МСФИ 3 за мерење на неконтролирачкиот интерес кај стекнувачот, изборот на објективна вредност или уделот на нето-средствата на стекнувачите, МСФИ 15 проценување на варијабилно разгледување како очекувана вредност или најверојатен износ, МСФИ 15 дисконтирање или не на приход кога клиентот плаќа за една година или помалку и др.

Постои дополнителен простор за меѓународно разновидна практика на МСФИ поради различни толкувања, прикриени опции или нејасни критериуми во МСФИ. Ова е прашање од различна практика предизвикана од неизбежните процени кои се вклучени во работењето преку прилагодување на стандардите. Прикриените опции не се дизајнирани да овозможат избор на субјектите, но диференцијалната примена на пресудата може да го дозволи во пракса. Како што може да се види, некои од нив зависат од тоа што е „веројатно“. Douppnik и Richter (2004) сугерираат дека германските сметководители го толкуваат зборот «веројатно» (кој се појавува на многу места во МСФИ) поконзервативно од американските сметководители. Пример за прикриена опција е капитализација на трошоците за развој, како што се бара од МСС 38. Според националните правила на ЕУ, капитализацијата во некои случаи

била забранета (на пр. во Германија) и во некои случаи е дозволена, но не е потребна (на пр. Велика Британија). Не постоеја национални правила на ЕУ кои содржеле барање, како оној на МСС 38, за капитализирање кога се исполнети одредени критериуми. Сепак, капитализацијата зависи од демонстрирањето дека се исполнети сите нејасни критериуми, како што се изводливоста на проектот, намерата за завршување и достапноста на соодветни ресурси за да се заврши (МСС 38). Затоа, постои опсег на намерно или несвесно систематско меѓународно разликување.

Друг начин да се гледаат нејасни опции е дека постоењето на Комитетот за интерпретации на МСФИ е доказ за потенцијалот за различни толкувања на стандардите. Предноста на ОМСС за стандардите базирани на принципи наместо на правила значи дека се обидува да се избегне детален пропис. Комитетот за интерпретации објавува списоци на теми кои се покренати со него, но нема никаква надлежност со нив.

Сметководствената проценка не е врзана само за признавање на позициите во финансиските извештаи, туку доаѓаат до израз кога се утврдуваат вредностите на позициите. Проценките се под влијание на економски, културни фактори, традицијата и даночните прописи. Исто така и примената на принципот на внимателност.

Пример на проценка за мерење е дека, за амортизација, потребно е да се процени очекуваниот век на употреба на средствата и резидуалната вредност. Методот на амортизација (на пример, праволиниски или дегресивниот метод) е исто така проценка, а не избор на политика, бидејќи кој метод е соодветен зависи од тоа како се троши средството.

Традицијата, практичноста и данокот сите ќе играат улоги овде. Британската традиција е дека се користи соодветен метод (обично за средства: праволиниски, нула резидуална вредност). Ова се прави со знаење дека целосно даночна шема за капитални додатоци работи за даночни цели. Германската традиција беше (Haller, 1992), и за неконсолидираните изјави останува, да ги забрза трошоците со користење на минималниот животен век дозволен со даночниот закон и методот на намалување на билансот (но се менува на праволиниски во близина на крајот на животниот век на користењето на средството).

Други примери се МСС 2 нето продажна вредност на залихите, МСС 12 даночна стапка за пресметка на одложени даноци врз основа на очекуваниот начин на порамнување или наплата, МСС 39/МСФИ 9 одредени финансиски средства и обврски, МСС 41 објективни вредности за биолошки средства, МСФИ 2 објективна вредност на сопственичките инструменти (на пример, опции за акции или акции во компанија) доделени на вработените, МСФИ 3 распределба на трошоците за бизнис комбинација на средствата и обврските стекнати врз основа на објективни вредности и др.

Степенот на спроведување на правилата (а со тоа и усогласеноста

со нив) варира на меѓународно ниво, како резултат на тоа што останува како национално прашање. Усогласеноста на германското сметководствено законодавство е пониска од онаа во Велика Британија. Доколку усогласеноста е ниска во некои земји, тогаш практиката според наводните МСФИ може да варира од барањата на МСФИ.

Понекогаш нов стандард дозволува период во кој неговите барања само се охрабруваат. Како и да е, некои други транзициони прашања може да доведат до долгорочни ефекти врз финансиските извештаи од МСФИ. МСФИ дозволува неколку опции за компаниите кои се движат од националните правила на МСФИ за прв пат. Една од нив се однесува на гудвил, односно, барањата за гудвил во текот на годините значително се менуваат. Практиката на Обединетото Кралство беше генерално да се покаже гудвилот купен до 1998 година на нула и да се амортизира следниот гудвил во текот на 20 години. Во други земји (на пример, Франција) гудвил отсекогаш бил капитализиран. Различните национални појдовни точки ќе влијаат на изјавите на МСФИ за многу години во иднина.

Некои истражувања забележуваат голема разновидност во третманот на пензиските трошоци. Moraïs (2008) испитува 523 европски компании во 2005 година за да го откријат својот избор за третман на актуарски добивки и загуби според МСФИ. Таа смета дека британските и ирските компании прават значително различни избори од другите, во согласност со претходните практики таму.

Kvaal и Nobes (2010) ги испитуваат извештаите за МСФИ за 2005-2006 година на сите компании во главните берзански индекси на Австралија, Франција, Германија, Шпанија и Велика Британија на 232 компании. Тие наоѓаат слична национална пристрасност во практиката на МСФИ на онаа што ја утврдуваат Мораис, но тие покриваат 16 од отворените опции на МСФИ. Nobes (2013) ги ажурира податоците и додава уште неколку земји при што традиционалните практики пред МСФИ имаат тенденција да преживеат. На пример, австралиските и британските компании покажуваат „нето средства“ во билансот на состојба, додека континенталните европски компании се фокусираат на „вкупната актива“. Многу австралиски и британски компании користат објективна вредност за инвестициски имоти, но ниту еден од континенталните земји не го прави тоа. Заклучокот е дека постои германска верзија на МСФИ практика која е статистички значајно различна од верзијата на Велика Британија. Многу британски компании немаат завршна година на 31 декември, па нивните првични извештаи од МСФИ се поврзани со годините што завршуваат во 2006 година. Австралиската употреба на МСФИ започна за повеќето компании на 1 јули 2005 година.

Како што е објаснето претходно, Нобес (2011) подготвува

класификација која покажува дека практиките на Австралија и Велика Британија според МСФИ се нешто слични и дека практиките на МСФИ во различни континентални европски земји, исто така, се слични.

Промени кон подобрување на МСФИ

За повеќето компании што ги проучувале Kvaal и Nobes (2010), испитувањата на финансиите биле првите подготвени според МСФИ. Ова го покренува прашањето дали влијанието на претпристапните МСФИ практики (и обрасците кои произлегуваат од националната практика на МСФИ) претежно беше карактеристика на транзицијата кон МСФИ. Со цел да се истражи тоа, Kvaal и Nobes (2012) ги испитуваат изборите на политиките за МСФИ на истите компании, но три години подоцна. Тие очекувале влијанието на политиките пред МСФИ (а со тоа и на националноста) да продолжат, не само затоа што МСС 8 ја засилува промената на политиката.

Kvaal и Nobes (2012) ги испитуваат 126 промени во политиката во текот на нивниот тригодишен период меѓу компаниите во нивниот примерок. Тие откриваат мала промена меѓу австралиските и британските компании, но значително поголема промена од страна на француските и шпанските компании. Имено, француските и шпанските компании повеќе ги менувале своите политики по транзицијата (и покрај ограничувањата на МСС 8) отколку што биле направени при транзиција (кога МСФИ 1 наметнува ограничувања). За австралиските и британските компании, обратното беше случај. Kvaal и Nobes (2012) сакајќи да го објаснат ова сугерираат дека француските и шпанските компании биле подалеку од културата, етиката и барањата на МСФИ, па затоа биле најмалку свесни за можностите за промени во транзицијата. Kvaal и Nobes го тестираат ова со снимање, за секоја пост-транзитна политика на промени, дали промената била кон или далеку од условот пред МСФИ според националниот GAAP. Тие сметаат дека повеќето од ретките промени во Австралија и Велика Британија се насочени кон националните барања пред МСФИ, што укажува на тоа дека компаниите не учеле од странски компании. Сепак, многу француски и шпански пост-транзициски промени биле главно подалеку од националните норми пред МСФИ, што укажува на некои учења, можеби од практиките на компаниите котирали на Лондонската берза како најголема во светот кој се базира на известување според МСФИ.

Haller и Wehrfritz (2013), исто така, го користат истражувањето на Nobes (2006) како почетна точка. Тие ги испитуваат промените на политиката на МСФИ на германски и британски компании од 2005 година до 2009 година. Како Kvaal и Nobes (2012), тие наоѓаат малку

промени во политиката помеѓу компаниите од тие земји.

Австралија претставува посебен случај, бидејќи почетната австралиска имплементација на МСФИ избриша одредени неавстралиски опции, како што е индиректниот метод за пресметување на оперативните парични текови. Сепак, за 2007 година, опциите беа повторно вметнати. Bond et al. (2012) сметаат дека помалку од 1 процент од сите австралиски котирали друштва се смениле од директен во индиректен метод до 2009 година. Ова повторно ја илустрира извонредната упорност на националните практики. Патем, истражувањето сугерира дека директен метод обезбедува подобри предвидувања за идните парични текови (Bradbury, 2011, Farshadfar и Monem, 2013).

Треба да се истакне дека со тек на време дел од опсегот и варијациите на МСФИ ќе бидат отстранети, со цел да се пополнуваат празнините и тесните можни интерпретации, а преодните разлики кои се пројавени во примената на МСФИ ќе бидат постепено елиминирани. Сепак, останува фактот дека сеуште ќе постојат национални верзии на практиката на МСФИ како, на пример германската верзија која веројатно ќе продолжи да биде различна од верзијата на Велика Британија.

Заклучок

Од почетокот на воведувањето до денес постои разновидна практика на МСФИ во светот. Секоја земја формира систем на финансиско известување што најмногу ѝ одговара. И поради тоа може да се каже дека сметководствениот систем на секоја земја во светот е различен. За ова делуваат голем број на фактори меѓу кои политички, правни, економски, културни и други. Значајни фактори за таквите разлики во примената на МСФИ вклучуваат системи за финансирање, правни системи и даночни системи. Постојат различни национални или регионални верзии на МСФИ и различни преводи, недостатоци во МСФИ, отворени опции, прикриени опции, можности за различни проценки за мерење и опции за транзиција кон МСФИ.

Може да се констатира дека мотивите за меѓународна разлика во примената на МСФИ, сè уште се применуваат во модифицирана форма. Во трудот се наведени повеќе различни практики на МСФИ од резултатите на спроведени истражувања, отворени опции на МСФИ, прикриени опции и проценки за мерење, и тие може да се изучуваат како проширувања на покриеноста на содржината на МСФИ.

Треба да се истакне дека со текот на времето дел од опсегот и варијациите на МСФИ ќе бидат отстранети, со цел да се пополнуваат празнините и тесните можни интерпретации, а преодните разлики кои се пројавени во примената на МСФИ ќе бидат постепено елиминирани.

Сепак, останува фактот дека сеуште ќе постојат национални верзии на практиката на МСФИ како, на пример германската верзија која веројатно ќе продолжи да биде различна од верзијата на Велика Британија.

Користена литература

1. Ball, R. (2006) "International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons of Investors", *Accounting and Business Research, Special Issue: International Accounting Policy Forum*, pp.. 5-27.
2. Baskerville, R. & Evans, L. (2011) *The Darkening Glass: Issues for translation of IFRS*. Edinburgh: The Institute of Chartered Accountants of Scotland.
3. Bond, D., Bugeja, M. and Czernowski, R. (2012) "Did Australian firms choose to switch to reporting operating cash flows using the indirect method?", *Australian Accounting Review*, Vol. 22, No. 1. p. 18-24
4. Bradbury, M. (2011) 'Direct or indirect cash flows', *Australian Accounting Review*, Vol. 2, No. 2. p. 124-130
5. Dahlgren J. and Nilsson S.A. (2012) 'Can translations achieve comparability? The case of translating IFRSs into Swedish', *Accounting in Europe*, Vol.9, No. 1. pp. 39-59
6. David и Brierly, (1985) 'Major Legal Systems in the World Today', Stevens, London
7. Douppnik T.S. and Richter M., (2004) 'The impact of culture on the interpretation of „in context“ probability expression' *Journal of International Accounting Research*, Vol. 3, No. 1. pp. 1-20
8. DnR, (2006), *IFRS pa Norsk*, DnR Forlaget
9. Epstein B.J., (2009) *The Economic Effects of IFRS Adoption*, *The CPA Journal*, 79 (3), pp. 26-31
10. Evans L., (2004) *Language, translation and the problem of international accounting communication*, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 17, No. 2. pp. 210-248
11. Evans L., Baskerville R., and Nara K., (2015) 'Colliding worlds: issues relating to language translation in accounting and some lessons from other disciplines', *Abacus*, Vol. 51, No. 1. pp. 1-36
12. Farshadfar S., and Monem R., (2013) 'Further evidence on the usefulness of direct method cash flow components for forecasting future cash flow', *International Journal of Accounting Research*, Vol. 48, No. 1. pp. 111-133
13. Gee M., Haller A., and Nobes C., (2010) 'The influence of tax on IFRS consolidated statements: the convergence of Germany and the UK', *Accounting in Europe*, Vol.7, No. 2. pp. 97-122
14. Haller, A., (1992) 'The relationship of financial and tax accounting in Germany: A major reason for accounting disharmony in Europe',

- International Journal of Accounting, Vol. 27, No. 4. pp. 310-323
15. Haller A., and Eierle B., (2004) ,The adaptation of German accounting rule on IFRS: a legislative balancing act', Accounting in Europe, Vol.1. pp. 27-50
 16. Haller A., and Wehrfritz M., (2013) ,The impact of national GAAP and accounting traditions of IFRS policy selection: evidence from Germany and the UK' Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, Vol. 22, No. 1. pp. 39-56
 17. Kesti J., (2005) 'Germany', in European Tax Handbook, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam, Part A.1.3.4.
 18. KPMG (2005) 'IFRS and the EU endorsement process: a status report', IFRS Briefing Issue 37, November
 19. KPMG and von Keitz I., (2006) The application of IFRS: Choices in Practice, KPMG, London
 20. Kvaal E., and Nobes C., (2010) 'International differences in IFRS policy choice', Accounting and Business Research, Vol. 40, No. 2. pp. 173-187
 21. Morais A. I., (2008) 'Actuarial gains and loses: the choice of accounting method', Accounting in Europe, Vol. 5, No. s 1-2. pp. 127-139
 22. Nobes, C W. (2006)" The survival of international differences under IFRS: towards a research agenda ", Accounting and Business Research, Vol. 36, No. 3 pp. 233-245
 23. Nobes, C W. (2011)"IFRS practices and the persistence of accounting system classification', Abacus, Vol. 47, No. 3. pp. 267-283
 24. Nobes, C.W. (2013) The continued survival of international differences under IFSI, Accounting and business research vol. 43 (2), p. 83-111
 25. Nobes C.W., and Perramon J., (2013) Firm size and national profiles of IFRS policy choice', Australian Accounting Review, Vol. 23, No. 3. p. 208-215
 26. PricewaterhouseCoopers (2011) 'IFRS Manual for the UK, PricewaterhouseCoopers, London
 27. Stadler C., and Nobes C.W., (2014) 'The influence of country, industry, and topic factors on IFRS policy choice', Abacus, Vol. 50, No. 4. pp. 386-421
 28. Watts R.L., and Zimmerman, J.L., (1978) 'Towards a positive theory of the determination of accounting standards', Accounting Review, Vol. 53, No. 1. pp. 112-134
 29. Zeff S.A., (2007) Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality. British Accounting Review, Vol. 39, No. 4. pp. 290-302

SOME DIFFERENCES IN THE APPLICATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Zoran Minovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics-Skopje
zminovski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

There are various motives and reasons for the diverse practice of IFRS in the world. The problems are very important for individual companies, individual industries, as well as for countries around the world. The relevant factors for such differences include financial, tax, and legal systems. In addition to those, there are also economic, political, social, cultural, and other factors. There are different national or regional versions of IFRS and various translations. There are also flaws in IFRS, overt options, covert options, and options for different measurement estimations and transitional issues. The implementation of IFRS differs internationally, as the national legal issue remains.

It can be concluded that the motives for an international difference in the application of IFRS are still applied in a modified form. The purpose of the paper is to try and explain the differences in accounting and financial reporting when applying IFRSs. The paper outlines several different IFRS practices based on the results of the research conducted that can be studied as extensions to the coverage of the content of IFRSs.

It should be noted that some of the scope and variations of IFRSs will be removed in order to fill gaps and possible narrow interpretations. Also, the translation differences that have emerged in the application of IFRS will be gradually eliminated. However, users of IFRS financial statements will have to be careful, because there will still be national versions of the IFRS practice (for example, the German version is likely to continue to be different from the UK one). It should be noted that the existence of different national versions of the practice of IFRS is a new feature of the comparative international accounting.

Keywords: international accounting, financial reporting, international financial reporting standards, differences in the application of IFRS, improving IFRS

JEL classification: M41

ANALYSIS OF THE OPEN INNOVATION MODEL INFLUENCE ON ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

Leonid Nakov, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics – Skopje, lnakov@eccf.ukim.edu.mk

Igor Ivanovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics – Skopje
ivanovski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

There is an indubitable shift towards the Open Innovation Model in modern economy and business environment. The basic concept of the classic business model linked to the closed innovation model was fundamentally changed, thus positioning as centerfold the issues of managerial transformation and change in a completely different setup and combination of elements of organizational structure, leadership and orientation to continuous organizational change and development. Therefore, it is clear that the implementation of the Model of Open Innovation cannot be simply imported and copied, since its contribution and success in terms of increased competitiveness of the business is determined primarily by the creation, retention and persistent upgrade of the system of innovative managerial policies, HR relations and internal culture towards an adaptive, transformative and change orientated open business model. This approach is needed in any business sector that suffers from high competitive pressure and it is not exclusively linked to technology-driven industries.

Keywords: Open innovation, organizational development, business development

JEL Classification: O30, O31

Introduction

There is a clear understanding that innovation brings competitive advantage and added value for the business. At the beginning of Porter's business model,

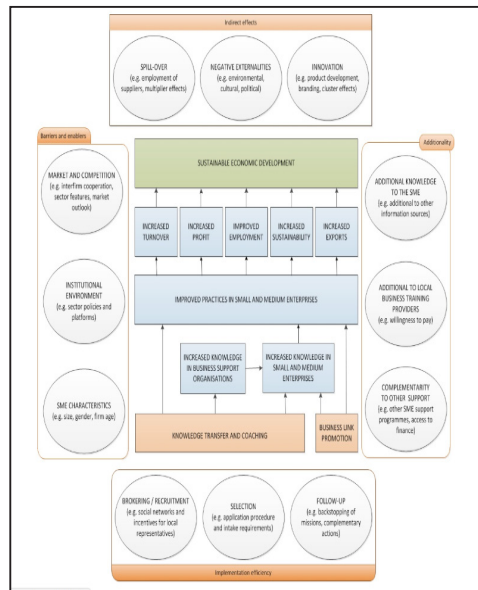
and even more in today's highly competitive markets, there is a struggle primarily with raising the consumption and being competitive. Therefore, the transformation of the business model in order to create, absorb and continue with innovations, primarily lies in the basic processes of establishing an internal matrix for innovative practices that would enable a developmental capacity for the Open Innovation Model. This approach, as a time and resource consuming process, defines both the general and particular systemic elements for any industry in creating its necessary main success criteria for innovative internal processes and external adaptation of the business. In that regard, Afuah (2003) determines open innovation "guidelines" that are set in understandable, concrete and measurable actions. Firstly, being orientated to innovation and being continuously innovative are rather different approaches, meaning that each business might build and gain and secure its competitive advantage only if it innovates consistently and vividly, regardless of the phases of its business cycle. In this sense, open innovation practices play a more important role when the company or the firm is on the top of the cycle, having the best results. In addition, open innovation should not be directly and solely related to technological advancement and possession of the latest technology, but it should be exercised as an approach in which innovations must be set in all business dimensions that stipulate and produce a measurable competitive advantage. The technology itself is a fostering element in the competitive model and not an issue for itself. Additionally, it is crucial to initially establish internal philosophy and understanding of the need for change by planning the scope and intensity, as well as the time horizon of the change, as a critical success element of having innovative practices. Finally, an effective Open Innovation Model should be accompanied by integrating new knowledge and skills in an innovative manner, thus allowing circular and efficient transformation of ideas into concepts and concepts into models that are recognized by the surrounding as distinctive ones. But, previously having in mind that Open Innovation is preconditioned by sustainable business development, as well as that it co-integrates with further business model change and growth, fostering current rather than past sectorial approaches.

Business Development Based on Open Innovation Model

Companies are seeking cost effective possibilities to increase their competitive advantage on the market. Today, it is not enough just to integrate recognized and successful innovative practices. What distinguishes companies is their internal particular absorptive innovative capacity, meaning that identical innovation would produce different outcomes in different companies in the same business. In that regard, it is critical to emphasize the possession of dynamic internal capabilities and systems that would absorb external knowledge and innovations, process them and link them to firms' particular

internal routines and organizational processes in order to create a sustainable competitive advantage, as Zahra and George (2002) would point out. Furthermore, successful introduction and implementation of the Open Innovation Model correlates with actual and existing developmental phases of the business entity, as well as its orientation to further organizational development and change. More specifically, we can note the relation between the phases of innovative idea conceptualization and entrepreneurial development as a basic one. In particular, the expected business development is a complex process, in which externalities and spillovers, as well as interactions between entities are present, centered at their knowledge transfer and support (Figure 1).

Figure 1. Matrix on SME's qualitative support and business development transformation



Source: Giel Ton, PRIMA Research Brief on qualitative case study methodology, LEI Wageningen UR, 2015

This relation is still one of the linkages with the classical business model, since entrepreneurship is an ongoing platform for transformation of the business model towards the concept of innovation per se, regardless of the type of the model, i.e. the actual development of market competitiveness differentiation. The following, as a stage of business development, is a managerial development level that requires further and empirical process-based growth of the idea into an innovation development action that appears as most important in the innovation cycle

, as well as the real developmental growth, or otherwise, failure of the innovation. Finally, the stage of professional development is crucial in determining the parameters of the Open Innovation Model as opposed to the Closed Model, which ends in innovation commercialization. This stage demands an advanced managerial and business model setup as a prerequisite for gaining added value and beneficial outcomes from the innovative phase. The particular influence of open innovation appears as most effective in relation to companies' organizational development. However, the dilemma of the specific versus sectorial influence is overcome. Competitive pressure, as well as Open Innovation best practices, determine sectorial influence as complementary in the particular innovation model, since it allows the transfer of open innovation approaches and models and their reshapes into the concrete new model. Moreover, a decade ago, exclusive sectors such as the ICT, pharmaceutical and telecommunication sectors, initiated the spillover of the Open Innovation Model into the other sectors. At that point lies the importance of the Open Innovation Model based dominantly on external import and internal adaptation of best innovation practices. The latest empirical findings conclude that pharmaceutical companies that based the majority of their innovative projects on external research and development sources are showing significantly higher revenues and market capitalization in comparison to the rest of the sectorial competition that decided to focus on strictly internal, time and resource consuming research and innovation (Schumacher et al., 2013). This is particularly important for business process innovation and product and service customization as crucial for market differentiation rather than simple transfers of patents into the market offer that dominantly prevail on the "second best position". Empirical surveys in the pharmaceutical industry helped the authors to create a classification of Open Innovation Model combinations developed, which at this stage can be summarized into the models of:

- knowledge creator
- knowledge integrator
- knowledge translator and
- knowledge leverage.

Basically, practical models are based on processes that include the combination of creation, use and an ongoing process of new innovation, from both internal and external sources. If the first model means internal ownership of the whole process of innovation, creation and use, namely, an inbound open innovation model, the following ones are rooted in primarily external innovation sources. More specifically, a knowledge integrator adopts external innovation and knowledge with internal business processes, which enables

entities to continue to the next stage of the Open Innovation Model with a great possibility of their own innovative projects. The model of knowledge translator uses, in a greater scale, external innovation projects as a result of internal corporate decisions, resources and monitoring, i.e. as a model of outsourcing, while the next level of translator emphasizes the prevalent role of external sources, valorization and again, external innovation projects. The last two, as merely inbound innovation models, are expected to be associated with business models in companies that would follow the leading competitors, in particular in developing markets or at lower and middle development levels of entities. In these models, a differentiation can be made with regards to the connection between companies and their support in creating the above models. The classification made by types of engagement and support of Open Innovation Accelerators, according to the qualitative survey, shows great orientation to the mechanism for open call platforms in terms of ideas and innovation designs and respective business and technological solutions. The focus is the external model, either in leading an Innovation Project, or external support for the creation of internal capacities and competences for an internal Innovation Project by the OIAs, which again stresses the significance of external adaptation and knowledge transfer into the internal business development phase based on innovation (Figure 2).

Figure 2. Types of options for OIA's involvement in the Innovation Project support

Mechanism to initiate collaboration	Type of information requested	
	Market (need) information	Technological (solution) information
Open Call	Co-creation contests, e.g. design or ideation contests	Crowdsourcing tournaments ("broadcast search"), e.g. problem solving platforms
Selective Open Call	Online or offline workshops with a pre-selected target group, e.g. focus groups, online co-design panels	Workshops with pre-selected experts, e.g. lead user workshops
Open Search	Advanced market research methods, e.g. Netnography; social media analysis	Technology search, e.g. online market places

Source: Brokers and Intermediaries for Open Innovation – A Global Market Study, Diener and Piller, 2013

Implicative Analysis of the Model of Open Innovation

Accepting and practicing one of the declared Open Innovation Models is not a static category and is deeply correlated and contributing to the developmental capacity to change and perform developmental growth. While converging the Open Innovation Model to an open business model, the importance and influence of external factors should be underlined in the effective and efficient transfer of positive externalities with regard to the internal capacity of companies to absorb and adapt to them. This is also substantial to the previously mentioned facts showing that the majority of inbound-based innovations are related to external sources and expertise. Prevalent best practices confirm the environment, in most cases the sectorial one, and influence of macro and micro policies of open innovation (Di Minin et al., 2016). The Open Innovation Model, regardless of its different architecture and design, is primarily characterized by vast involvement of external factors, meaning the initial change of the company's profile lies in initiating and absorbing external influence in its core business development. What is very important in this phase, is the clear definition of expected outcomes and therefore, setting innovation, dominantly as an inbound one, as grassroots for further innovation, thus defining the business model towards Open Innovation as continuous with regard to the expected outcomes. In that sense, the most dominant outcomes are ideas and concepts (Piller and Diener, 2013), stressing the need for external knowledge and experience transfer into an internal source of innovation and business process change as a prerequisite for initializing a successful Open Innovation Project. Understanding the need for open innovation is linked to a highly important entry definition of the company's needs, expectations and present problems. This approach decreases process failures and determines positive outcomes to the precise set of particular business problems with regard to the competitive environment and competitive advantage possibilities as a result of the Open Innovation Process. Carefully planned and adequate preparation in order to choose the most effective model for the actual business development stage necessarily increases the positive outcome probability and allows the company to build further capacities for the next stages, as well as it produces internal and sustainable process and knowledge based competences for the following innovation cycles (Figure 3), thus decreasing the negative outcomes, seldom visible across industries, which deprive entities of any achievable developmental and organizational growth.

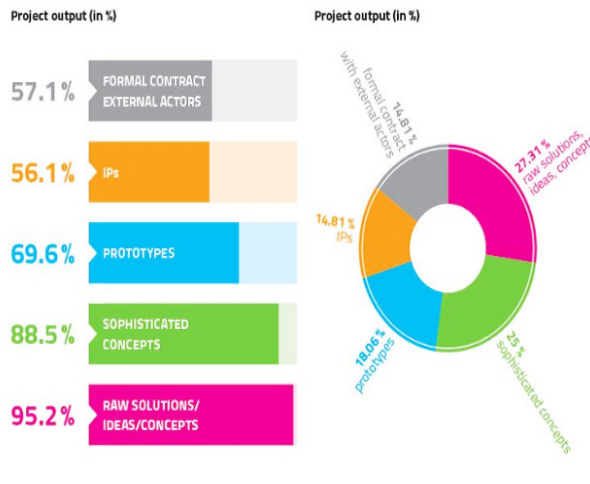
Figure 3. Innovation Matrix

PROBLEM DEFINITION	WELL DEFINED	Breakthrough innovation Skunk works Mavericks Open innovation/prizes	Sustaining innovation R&D labs Outsourcing
	NOT WELL DEFINED	Basic research Research grants Academic affiliations	Disruptive innovation VC model Innovation labs 15%/20% rule
		NOT WELL DEFINED	WELL DEFINED
		DOMAIN DEFINITION	

Source: Satell, Before you innovate, ask the right questions, Innovation&Entrepreneurship, HBR.org, 2013

In addition, as the authors discuss, positive outcomes are fostered by the creation of a global ecosystem in which an open relationship and interactions persist as a result of local systems oriented to open innovation. This implies support for the intellectual property of the model of Open Innovation and expectation for reversible support actions for successful innovative entities by local communities that would end up in such sustainable innovative micro-systems. Involvement of policy- and decision-makers in this process is of great importance, especially throughout the creation and focus on policies that stimulate growth based on knowledge, as well as dissemination of innovative culture in the grassroots. In relation to that, policymakers should pay attention to achieving a balance between basic and applied research and afterwards, to innovative models, in order to keep the focus on the final outcomes rather than the research issue itself, which is not linked to the concepts of growth and sustainability. Involvement of TechParks, Incubators and especially Universities that are primarily engaged with fundamental and applied research, and their connection to the business, which would transform innovation into development and growth, so far, has been the best recognizable model for Open Innovation benchmarking, especially in Europe (Figure 4).

Figure 4. Distribution of OI Project Outcomes in different services



Source: Brokers and Intermediaries for Open Innovation – A Global Market Study, Diener and Piller, 2013

Such a system might be further used as a platform and carrier for introducing and exercising the concept of sustainability in the medium and long term, and to spill over the transformed organizational and innovative behavior and culture to the rest of both economic and non-economic sectors, on local and national levels, thus tagging the overall economy as an innovative and competitive one.

Conclusion

There is a great correlation between the managerial decision to initiate and practice the Model of Open Innovation as a key determinant to sustain competitive and sustainable organizational development. The initial stage depends on the business phase, the competitive environment and moreover, on the adequate Model of Open Innovation, primarily in terms of the concepts of inbound or outbound innovation. The strategy to change and internally adopt external sources of knowledge and expertise is different with regards to the size of companies, their level of maturity and determination to transform their internal processes towards a developmental orientation based on innovation. External involvement and support is crucial in any model, particularly in transferring the culture, climate and externalities from sectorial and public policies that create and foster innovative approaches, leadership and sustainable growth. Best practices acknowledge and conform the co-integration between business development and Open Innovation Model in starting, exercising and

repeating the innovation and growth as inter-connected variables, respecting the different levels of business phases and open innovation models. The Open Innovation Model at this point, is understood as the most effective and sustainable concept linked to actions for retaining and enhancing competitive advantage and further achieving business development of companies in every industry of modern economy.

References

1. Afuah, A. (2003). Innovation management: strategies, implementation, and profits. Oxford University Press, USA, 2nd ed
2. Chesbrough Henry. (2011). Bringing open innovation to services. *MIT Sloan Management Review*, Vol.52, No 2
3. Chesbrough W.Henry. (2007). Why companies should have open business model?. *Sloan Management Review*.Vol 48, No.2. MIT
4. Chesbrough, H. W. and Appleyard, M. M. (2007). Open Innovation and Strategy. *California Management Review*, 50(1), 57-76
5. Di Minin Alberto et al. (2016). Case Studies on Open Innovation in ICT. *JRC Science for Policy Report*, Institute for Prospective Technological Studies, Joint Research Centre
6. Diener T.Frank and Piller Kathleen, (2013), Brokers and Intermediaries for Open Innovation – A Global Market Study, Innovation Management
7. Giel Ton, 2015, Research Brief on qualitative case study methodology, LEI Wageningen UR, Prime
8. Knudsen, L.G. (2007), Opening the Black Box of open innovation: organizational practice, employee competences and knowledge processes, *Druid-Dime Academy Winter Ph.D. Conference on Geography, Innovation and Industrial Dynamics*, Alborg, Denmark, January
9. Piller Frank and Ihl Christoph. (2009). Open Innovation with Customers: Foundations, Competences and International Trends, Technology and Innovation Management Group, RWTH Aachen University, Germany
10. Sattel G.,(2013), Before you innovate, ask the right questions, Innovation&Entrepreneurship, HBR.org
11. Schuhmacher A. et al., (2013). Models for open innovation in the pharmaceutical industry, *Drug Discovery Today*, Volume 18, Numbers 23/24
12. Tödtling F.et al. (2011). Open Innovation and Regional Culture— Findings from Different Industrial and Regional Settings, *European Planning Studies*. Vol. 19, No. 11, November 2011, Taylor & Francis
13. Zahra, S.A. and George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, re-conceptualization and extension, *Academic Management Review*. Vol. 27, pp. 185-203.

АНАЛИЗА НА ВЛИЈАНИЕТО НА МОДЕЛОТ НА ОТВОРЕНА ИНОВАЦИЈА ВРЗ ОРГАНИЗАЦИСКИОТ РАЗВОЈ

Проф. д-р Леонид Наков
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет-Скопје,
lnakov@eccf.ukim.edu.mk

Доц. д-р Игор Ивановски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет-Скопје,
ivanovski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Во модерната економија и бизнис-окружувањето денес, постои несомнена насока кон Моделот на отворена иновација. Базичните концепти на класичниот бизнис-модел поврзан со моделот на затворена иновација фундаментално се менуваат, поставувајќи ги во фокусот менаџерската трансформација и промени во насока на овозможување поинаква комбинација на елементите на организациска структура, лидерство и ориентација кон континуирана промена и развој. Консеквентно, сосема е јасно дека Моделот на отворена иновација не може едноставно да се импортира и копира. Неговото влијание во зголемената конкурентност на бизнисот е холистички поврзано со креирањето, задржувањето и перманентната надградба на иновативните менаџерски политики, менаџмент на човечките ресурси и интерната култура за адаптивен, трансформативен и ориентиран кон промени бизнис-модел. Овој пристап е потребен и апликабилен во секој бизнис-сектор во кој постои висок конкурентен притисок и не е нужно ексклузивно поврзан со високо технолошките индустрии.

Клучни зборови: отворена иновација, организациски развој, бизнис-развој

JEL Класификација: O30, O31

СОСТОЈБИ И ТРЕНДОВИ ВО Е-ТРГОВИЈАТА

Проф. д-р Вера Наумовска

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје

verana@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Забрзаниот развој и раширеноста на интернетот, сè поголемиот број на негови корисници и можностите што оваа глобална мрежа ги нуди овозможува развивање на постојните и настанување на нови разновидни бизнис активности кои се базираат на нови идеи- иновации и нивна примена. Е-трговијата своето појавување и развој го базира на развојот на интернетот, така што денес порталот Алибаба е најголем светски трговец, а не поседува „на лагер“ ни еден артикал кој го продава, а превозот од онлајн продажбата се одвива преку Убер, иако не поседува ни едно превозно средство. Исто така, и најголемата светска социјална мрежа Фејсбук е најголем медиум за пренос на информации, слики, видео и звук.

Во трудов станува збор за кратка ретроспектива, состојби и трендови, раст и развој на е-трговијата чии бизнис активностите бележат постојано раст и е пример како непрејакиот крах на некои сајтови од е-трговија од 2000 г. не ги обесхрабри, но ги поттикна на иновации и привлече нови компании од е-трговија. Не влијаеше значително за поголем пад на е-трговијата, па се смета дека до 2020 г. повеќе од 85% од интеракцијата со потрошувачите ќе се одвива без присуство на човечкиот фактор (според аналитичката компанија Гартнер).

Клучни зборови: е-трговија, ретроспектива, состојби, трендови

ЈЕЛ класификација: L81

Вовед

ИКТ, или како што почесто акцент се става на ИТ, направија бројни промени помеѓу институциите, организациите, бизнисите, владините тела, локалната самоуправа и побрза социјална и глобална комуникација помеѓу нив и луѓето воопшто. ИТ креираа нови индустрии, нови работни

места, нов систем на животот (денес мобилниот телефон и апликациите што ги нуди овозможува да се обликува секојдневниот живот и работа). Се смета дека во областа на ИТ работаат глобално преку сто милиони луѓе и е 6,5% од глобалниот БДП, при што 90% произлегува од Б2Б и 10% од Б2Ц е-трговија. UNCTAD смета дека преку-граничната Б2Ц е 189 милјарди долари во 2015 г. односно 66 пати повеќе во однос на 2005 г. (UNCTAD, стр. XIII). Брзата примена на ИТ софтверските и хардверските решенија во одделните области на севкупниот човечки живот направија да се воведат термин „електронски“ пред класичните термини или префиксот „е“, т.е. „електронски“- пари, трговија, здравство, влада, туризам итн. Се користи и терминот „дигитален“- работник, ера, школство, итн., потоа се користи „нет-мрежна“- генерација, итн., како и „виртуелна“- продавница, учење, пазар, итн. Е-трговијата е една од најзначајните области создадена со помош на ИТ за перформансите на претпријатијата и значаен фактор на економскиот раст на секоја земја (Van Reenen et al., 2010; Cardona et al., 2013), поради што во овој труд се осврнуваме на нејзините можности, придобивки, развој и трендови. Во трудот понатаму место терминот е-трговија ќе користиме кратенка ЕС (electronic commerce) и место терминот онлајн ќе користиме термин мрежна(о) -продавање и купување.

ЕС со своите активности се протега на локално, државно, регионално и глобално ниво, каде што во купувањето и продавањето се застапени одредени видови на производи или услуги кои на дадено ниво се најекономични, најефикасни и најдобро е да се спроведат. Така според интензивноста на мрежниот сообраќај на локално или на ниво на мала по географски простор земја, најпогодни се услугите со привлечни големи попусти како ЕС цени, а за големи земји или региони и на глобално ниво најпогодни се дигиталните производи, книгите, познати брендови и ретки производи. Иако Б2Б е-трговија преовладува над Б2Ц е-трговијата, застапеноста во развиените земји-во просек е 96% за Јапонија до 69% за Кина (UNCTAD, 2017,б, стр.8.), но многу често кај глобализацијата на ЕС постојат географски, културолошки, јазични, политички и други бариери (Sylwia, 2017).

За локално делување на ЕС е многу лесно да се обезбеди согледување за конкуритивност на цените, лесна приемчивост на начинот на презентирање на производите/услугите, трошоците на испорака, времето (брзината) на испорака, начинот на плаќање, користењето на платежни платформи, ексклузивност на производот и довербата-сигурноста кон веб сајтот, што кај регионалната и глобалната ЕС е понекогаш потешко изводливо.

Развојот на ЕС е значаен, бидејќи влијае на економскиот развој на секоја земја и затоа е потребно постојано да се унапредува. Истражувањето на Anvaria и Norouzi покажало дека зголемувањето на ЕС за една единица влијае на зголемување на ГДП по глава на жител за 7.98 единици (ГЛС

регресија на панел податоци за 21 земји на ЕУ, Табела 4 – Австрија, Белгија, Чешка, Данска, Естонија, Финска, Франција, Германија, Грција, Унгарија, Ирска, Италија, Луксембург, Холандија, Норвешка, Полска, Словачка, Словенија, Шпанија, Шведска, и Велика Британија за период 2005-2013 г. (Anvaria and Norouzi, 2016, p.360).

Методолошки пристап

Методолошкиот пристап се базира на мета анализа. Секундарните податоци се користени од е-бази на податоци (ProQuest, Emerald, Springer Link, Science Direct, Elsevier, Ebsco и др.), книги (преку 20-годишното следење на ова област од страна на авторот), истражувачки трудови од научни списанија и конференции, магазински списанија и мрежни стручни презентации. Не се користени магистерски и докторски трудови, како и прашалници кои треба да се сериозно подготвени и применети на студиозно избрани репрезентативни групи испитаници, затоа што од аспект на околностите и природата на овој труд не беше возможно. Затоа целта е преку дескриптивна статистика на анализа на податоци со табеларни и графички презентации да се апострофираат мотивационите фактори (купување поради пониска цена, заштеда на време, споредба на производи, општа погодност и др.) за ЕС со нејзините трендови на глобално и регионало ниво.

Ретроспектива врз развојот на е-трговијата

Во раните 1970-ти години терминот ЕС претставуваше електронска размена на податоци како праќање на бизнис документи-фактури (Nanehkaran, 2013, p.190). Првата мрежна платформа на продавница е лансирана во 1971 г. Во 1990-тите Т. Барнерс Ли создава WWW сервер и пребарувач во 1991 г. отворен за комерцијална употреба. Откако во 1994 г. WWW беше веб базиран бизнис, што упатувало и сигнализирало на неговата значајност за светот на економијата. Во 1995 г. се лансира Амазон, и Ибеј во 1996 г. како мрежни продавници, што е зачеток на настанувањето на ЕС, чија главна активност е продавање-купување на производи и услуги. Во 1997 г. стартува интернет банкарство преку Stanford Federal Credit Union. Се појавуваат термините: e-shop, e-store, internet shop, web shop, web store, online store, virtual store, но првите мрежни сајтови биле маркетиншки: пружале информации за производи и услуги што ги нудат претпријатијата, а комуникацијата со купувачите била со ставање на е-маил адреса и телефонски број преку што се овозможувало натамошен контакт и комуникација на заинтересираната страна за сајтот на претпријатието. Овие веб сајтови се нарекуваат

статички. Мрежната продажбата започнува со можноста за енкрипција на податоци од картички во 1994 г. а подемот се должи на поставување на апликација за безбедност на податоците (ССЛ) направени од Netscape во 1994 г. и појавата на PayPal (1998) за процесирање на кредитни картички, како најпопуларен начин на плаќање. Денес се појавуваат и бесконтактни картички на неколку големи износи и стануваат сè повеќе популарни. Овие страници се нарекуваат интерактивни- трансактивни и интегративни.

Иако во ЕС постојано се воведуваат иновации и усовршувања и постојана појава на нови мрежни фирми, во 2000 г. се случи одредни фирми да прикажат негативни финансиски извештаи (акциите на Ибеј паднале за 27,9%, на Амазон за 29,9%) и се затвораат во текот на 2001 г., eToу, Webvan.com, Pets.com и Kozmo.com. (Tian and Stewart, 2006, p.561). Но Амазон, Гугл и Ибеј успеаја да ги премостат последиците, и учејќи се на грешките направија брз напредок, така што е-трговијата повторно зеде замав и ЕС компаниите постигна големи пазарни вредности на пазарите на капитал. Амазон има и сајтови во други економски развиени земји како Велика Британија, Канада, Франција, Германија и Кина (Anwarul Islam, 2016), како и дистрибутивни центри за испорака од повеќе земји и континенти, а почнуваат да се специјализираат за испорака и Алибаба и Алегро Груп (Arkadiusz Kawa, 2017, p.435).

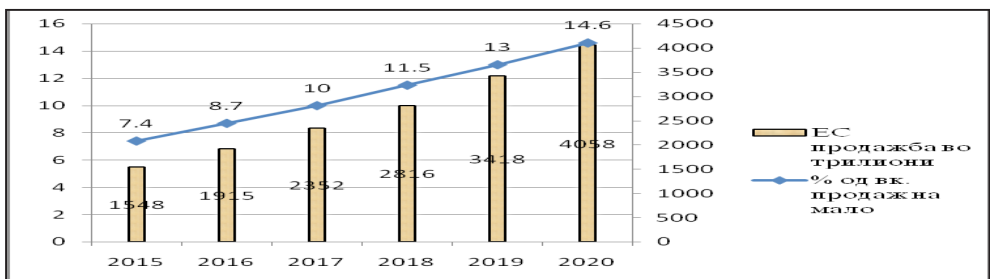
Во 2002 г. Гугл овозможува малите претпријатија да се рекламираат бесплатно на пребарувачот Гугл Шопинг. Компаниите од класичната трговија ги препознаваат предностите на ЕС и почнуваат да формираат веб сајтови особено претпријатија од типот на самопослуги со производи за домаќинства. Потоа почнува и да се шири понудата на производи. Така Амазон во 2003 г. остварува профит и ја зајакнува желбата да се прошири со понуда не само на книги, но и на различни производи од електротехника, видео игри, софтвери, облека, чевли и други производи. Во 2008 г. во САД, околу 40% од трговијата за потребите на производните фирми се врши снабдување преку Б2Б е-трговија. Потоа големата употреба на смартфоните и таблетите во 2014 г. направи 55% од трговијата на мало да се одвива мрежно, а се смета дека во 2019 г., 2 милијарди купувачи ќе бидат мрежни (Evolution of E-commerce).

Состојби во мрежното купување Во светот генерално

ИТ и Интернетот во комерцијални цели придонесуваат за сè помасовно нивно присуство во сите области на човековото живеење, па и во ЕС. Dot.com компаниите постојано ги прошируваат своите понуди (Амазон, Ибеј), класичните компании ги препознаваат предностите на ЕС и се вклучуваат во ЕС (Вал-Март во трговијата на мало, Дел во индустријата

на персонални компјутери, Циско во комуникациската индустрија, Charles Schwab во банкарството) итн. Со оглед на структурата на вкупното население во светот во јануари 2018 г. имаме 2.,041 милјарди на возраст од 0-15г., 4,870 милјарди на возраст од 16-64 г. и 0,682 милјарди на возраст од 65+ г. (Kemp, 2018, p.23), што значи дека ќе расте интернетски едуцираното население, а со тоа и сè поголемото користење на ЕС. Емаркетер проценува дека во 2020 г. ЕС ќе има промет од 4.058 трилиони \$ и ќе претставува 14,6% од вкупната трговија на мало (Табела 1). Најголем ЕС пазар е азиско-пацифичкиот регион со оглед на вкупното население, како Кина (31.5%), така да Северна Америка иако има најголемо искуство во ЕС, тоа учество е 15.6% (е-Маркетер, 2016 година).

Табела 1 Продажба на мало во светот со ЕС (2015-2020)



Извор: <https://www.emarketer.com/Article/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-Will-Reach-1915-Trillion-This-Year/1014369>, 22 август 2016 година

Кон крајот на 2017 г. (Табела 2) во светот имало 4,156 милјарди интернет корисници или 54,4% при што најголеми проценти има во Северна Америка, Европа и Австралија со Океанија. Во останатите континенти, особено оние каде тој процент е под 50%, има место за зголемување на бројот на корисници.

Табела 2. Интернет корисници во светот декември 2017

Континенти/региони	Население проценка 2018 година	Во %	Интернет корисници 2017	Во %
Африка	1287,914,329	16.9	453,329,534	35.2
Азија	4,207,588,157	55.1	2,023,630,194	48.1
Европа	827,650,849	10.8	704,833,752	85.2
Јужна Америка/Кариби	652,047,996	8.5	437,001,277	67.0
Среден Исток	254,438,981	3.3	164,037,259	64.5
Северна Америка	363,844,662	4.8	345,660,847	95.2
Океанија/Австралија	41,273,454	0.6	28,439,277	68.9
Светот во целина	7,634,758,428	100	4,156,932,140	54.4

Извор: <https://internetworldstats.com/stats.htm>

Но, и во развиениот свет по региони, на пример како во Европа, Северна Европа има 93% мрежни корисници, Западна 89%, Централна 86%, Јужна 71% и Источна Европа 66%, односно според Еуростат, 87% од Британците во 2017 г. купиле мрежно, од Данците близу 84%, Романците 18%, и Македонците 20% (11 Important Findings from the 2017 European Ecommerce Report). Соодветно на ваквата фреквенција на интернет корисници и мрежната ЕС имаме: во Африка да води Јужна Африка, во Азија се Кина и Индија, на Средниот исток сè уште е недоволно мрежното ЕС поради трошоците поврзани околу тоа, а преовладува интернет и е-маил користење, за Јужна Америка, ЕС главно е најприсутна во Аргентина, Бразил, Мексико и Чиле. Само во Северна Америка и Европа, посебно Скандинавските земји, Велика Британија, Германија и Франција имаат развиена ЕС. Најголемите пазари на ЕС се поврзани со најразвиените земји, но води Кина со обрт од 681.9 милијарди долари САД со 438 милијарди долари, Велика Британија со 196.3 милијарди долари, Франција 95.4 милијарди долари, Германија 87 милијарди долари, Јапонија 79.2 милијарди долари, Јужна Кореа 43.6 милијарди долари, Индија 37.6 милијарди долари, Австралија 25.9 милијарди долари, Канада 20.2 милијарди долари, Русија 19.9 милијарди долари, Бразил 15.8 милијарди долари. (Global Ecommerce Report 2017, Ecommerce Europe, p.29), чии стапки на раст се дадени во Табела 3, а најголемо учество на Е-БДП во вкупниот БДП има Европа (Табела 4).

Табела 3. Стапка на раст на е-трговија за 2011-2017 г. (по години и региони)

	Европа	Северна Америка	Јужна Америка	Азија и Пацифик	Среден Исток и Африка
2011	15.40%	14.30%	12.21%	30.73%	9.18%
2012	19.44%	13.12%	11.83%	30.76%	10.08%
2013	18.85%	11.17%	11.00%	23.66%	9.14%
2014	1.17%	12.61%	12.78%	17.76%	9.88%
2015	12.00%	13.98%	11.60%	17.76%	8.71%
2016	4.87%	14.64%	23.25%	12.78%	10.89%
2017f	19.36%	8.92%	16.55%	19.78%	10.86%

Извор: Global Ecommerce Report 2017⁶, Ecommerce Fondation, p.31, www.ecommercefoundation.org

Табела 4. Електронски купувачи и е-учество во БДП

Региони	Е-BDP во %	% на е-купувачи
Европа	4.91	50.8
Северна Америка	2.21	70.0
Јужна Америка	1.03	43.5
Азија Пацифик	4.87	43.5
Среден Исток/Африка	0.74	45.5
Останати	2.92	43.5

Извор: Global Ecommerce Report 2017, p.33,35, www.ecommercefoundation.org

Табела 5. Учество на дигитални уреди во веб сообраќајот

уреди	уреди	уреди
Промени на годишна основа	Промени на годишна основа	Промени на годишна основа
Учество	Учество	Учество
Лаптоп и десктоп компјутери	Лаптоп и десктоп компјутери	Лаптоп и десктоп компјутери
-3%	-3%	-3%

Извор: Simon Kemp “Digital in 2018”, Essential Insights into Internet, Social Media, Mobile, and Ecommerce use Around the World, Hootsuite, p.41.

Денес е многу поедноставно мрежното купување, бидејќи покрај лаптоп, десктоп компјутерите и лесно преносливите таблети, а особено мобилните смарт телефони, со своите интернет конекции овозможуваат лесен пристап во ЕС на производи и услуги, или аукциски купопродажби (Табела 5). Исто така, и бројните платежните средства за ЕС: кредитна и дебитна картичка, електронски банковен трансфер, е-паричник, плаќање при добивање на производот и мобилното плаќање, го овозможуваат растот на ЕС.

Во земјите на ЕУ

Во земјите на ЕУ, електронска продажба се прави околу 79% преку вебстраниците на претпријатијата, преку ЕДИ- 33% или преку пазарите на ЕС. Иако ЕУ е заедница од држави со одредени заеднички регулативи и со тоа има добри можности за преку-гранична трговија, како и САД сепак таа е недоволна-само 7% претпријатијата имаат направено веб продажба во други ЕУ земји, а причината се сè уште високите трошоци на испорака, време на добивање на производот, лингвистички бариери и разрешување на спорни прашања (E-commerce statistics, 2016). Најмногу преку-гранично се купува во нордиските земји (78%), Велика Бријанија (64%), Белгија (63%), Германија и Шпанија (58%) итн. (E-commerce Europe 2017, p. 12).

Постојат најразлични истражувања за ЕС во Европа и се смета дека секој 4-ти Европеец купил мрежно производи во 2016 г. Сепак има разлики од земја до земја за тоа што се купува, на кој начин се плаќа, колку често се купува итн. Некаде тоа се облека, подароци, книги, ЦД/Видео, влезници за спортски/културни настани, хотелско сместување, авиокарти, домашна електроника, обувки, па и храна, козметика и лекаства. Така, пазарни карактеристики на ЕС во одделни земји со различен економски развој се следниве: во Хрватска најголемиот дел од ЕС се извршува преку странски платформи (76%) на ПС и смартфони, а главен мотив се пониските цени од класичната трговија. Се користат ралични начини на

плаќање – преку Пејпал (47%), со кредитни картички (23%), во готовина при добивање на производот (17%) и банкарски трансфер (11%). Кај домашните ЕС се користи готовина при добивање на производот (49%) и кредитни картички (19%). Во Франција ЕС се карактеризира со мрежно купување еднаш месечно кај 42%, а само 7% еднаш неделно. Плаќањето го прават со кредитни картички 85%, а 9% преку Пејпал. Во Грција најмногу се користат смарт мобилните телефони за мрежно купување, потоа лаптопите, таблетите и на последно место се десктоп компјутерите. За плаќање најмногу се користат дебитните картички. Во Италија 81% купуваат мрежно еднаш месечно, а најчесто плаќаат со Пејпал (60%), 20% со кредитна картичка, а 2% со банкарски трансфер. Во Полска се користи главно мобилна ЕС и тоа најчесто за аукциски веб сајтови. Во Велика Британија најчесто се користат кредитни картички (A guide to e-commerce in Europe, Enterprise Europe Network E-commerce guide, een.ec.europa.eu, 2018).

Југоисточна Европа

Повеќето од земјите на Југоисточна Европа и балканскиот регион се главно земји во развој, освен Словенија, Грција и Хрватска (со оглед на БДП по жител, Табела 6). Сепак тежнееат да имаат ЕС во рамките на своите земји, бидејќи тоа е привлечно за популацијата чии просек е под 40 години (Табела 6). Мрежното купувањето во рамки на своите земји не расте како во развиените земји посебно во помалите по географска површина, бидејќи сè уште е многу лесно да се оди во продавница и на лице место да се набават потребните производи, бидејќи одењето во класична продавница не одзема многу време, а се избегнуваат и трошоците за превоз и поштарина. Исто така и преку-граничното купување не тежнее кон голем раст поради давачките за царина и ДДВ, како и сè уште присутната недоверба од крадење на податоци за купувачот и фактот што многу од ЕС компаниите не практикуваат продажба кон други земји. Исто така, некогаш проблем може да биде и плаќањето преку банковна сметка (картичка) или PayPal сервисот кој не е присутен во сите овие земји. Најголем број интернет корисници има Словенија и Хрватска, а најмал број има Молдавија (и според податоци за 2014 г. и за 2017 г.), но процентот во однос на вкупното население се движи помеѓу 50 и 60% (за 2014 г. и над 60 % за сите земји, освен Романија и Молдавија во 2017 г.), (Табела 6).

Табела 6. ЕС статистики за земјите на Југоисточна Европа

	.al	.srb	.mk	.hr	.si	.me	kosovo	.gr	.ro	.bg	.md	.ba
1	31.6	41.9	36.8	42.1	43.5	39.2	27.8	43.5	39.8	42.6	35.7	40.8
2	\$10,428	\$12,660	\$13,142	\$21,252	\$29,917	\$14,323	\$9,228	\$26,099	\$19,401	\$16324	\$4983	\$9923
3	\$4578	\$5900	\$5443	\$13245	\$23597	\$7670	\$3894	\$18613	\$10814	\$8032	\$2290	\$5181
4	56.46%	49.6%	61.19%	65.09%	72.31%	58.72%	58.7%	57.85%	51.66%	56.7%	44.8%	67.5
5	63.2%	65.3%	NA	69.8%	73.1%	64.6%	NA	66.8%	55.8%	56.7%	49.8%	65.1%

Извор: <http://twoschmucks.com/global-e-commerce-statistics/>, публикувано во јануари 2016 г.

*Average Age of Poulation 2014, https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_median_age

**World Bank GDP per Capita (2014) <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>

*** BDP по жител (2017), <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

**** Population, Internet Users, Internet Penetration for all countries other than the ones stated below

<http://www.internetlivestats.com/internet-users-by-country>
<http://www.internetlivestats.com/internet-users-by-country>

***** Интернет корисници -% од населението 2017г. https://photius.com/rankings/2017/communications/internet_users_percent_of_population_2017_0.html

Насловите во Табелата во првиот ред на земјите се означени според интернет екстензијата

Насловите од првата колона:

1-Просечна возраст (2014) чиј извор е означен со *

2-БДП по жител (2014) чиј извор е означен со **

3-БДП по жител (2017) чиј извор е означен со ***

4-Интернет корисници како % од вк.население (2014) чиј извор е означен со ****

5- Интернет корисници како % од вкупното население (2017), чиј извор е означен со *****

Балканските земји со оглед на бројот на население кое го имаат не може да се каже дека се значаен регион на ЕС трансакции, но сепак не се за потценување. Од ИКТ производите/услугите на ЕС отпаѓа во Македонија 57,1% производи/услуги, Црна Гора 18%, Србија 40%, Албанија 22,2% и Косово 7,5% (Јанковиќ, 2015, стр. 47).

Што се однесува до прекуграничната ЕС помеѓу земјите на балканскиот регион за брза испорака во ЕС помагаат и патниот коридор 10 на релација Норвешка - Грција и коридорот 8 на релација Бугарија – Албанија, но преку нив можна е поврзаност и со другите европски коридори.

Младите потрошувачи преферираат прекугранично купување за странски модерни и современи брендови што не можат да се најдат во сопствената земја. Генерално мрежно се купуваат/продаваат физички

производи, дигитални производи, играчки и поклони, детска опрема, а на домашните сајтови значајно место заземаат и најразлични сервисни услуги од здравството, козметиката, фризерството, авио картите, туристичките патувања итн.

Потребата од сè поголемо развивање на ИКТ, а во рамки на тоа и ЕС на Балканот е значајна и поради фактот што Балканот е физички дел на Европа, па во таа смисла треба и на ова поле да е што поблиску до развојните достигнувањата на ЕУ, за што добива поддршка и од ЕУ. ЕУ проценува дека во блиска иднина 90% од работите ќе бараат дигитални вештини, но во моментот 47% од населението на ЕУ нема соодветни знаења во оваа област. Статистиката е уште понезадоволителна во земјите од регионот на Југоисточна Европа.

Прекугранична е-трговија

Прекуграничната е-трговија особено е атрактивна за поединци на земјите во развој и неразвиените земји кои сакаат да дојдат до производи кои ги нема во нивните земји. Но не помалку во иста насока е атрактивна и за поединци во развиените земји, при што може да остварат пониски цени за посакуваните производи и поголем избор на производи. Најголем интерес за мрежно преку-гранично купување имаме за познати брендови на луксузна стока од типот на облека, накит, чевли и др. Развиена е помеѓу САД и Канада, Кина со разни други земји, помеѓу земјите на ЕУ итн., и се смета дека 40% од купувачите мрежно имаат направено купување од други земји. Земји со прекугранично мрежно купување се САД, Австралија, Бразил, Германија и Кина и платформите Амазон, Ибеј, Ракутен, Маркадо, Флипчарт и Алибаба. Во 2015 г. пазарот на прекугранична ЕС бил 300 милијарди или околу 15% од вкупната ЕС и кон ДХЛ се очекува раст од 25% на годишно ниво до 2020 г. со пазарна вредност од 300 милијарди долари во 2015 г. на 900 милјарди долари или 22% во 2020 г. во глобалниот ЕС пазар. (State of e-commerce: Global outlook 2016-21).

Е- доверба

За ЕС да бележи сè поголем напредок кај сè поголем број на производи за кои пред одлуката за купување купувачите се одлучуваат според цената, испораката, плаќањето, царината и други давачки во своите земји, потребно е истите да се осигураат за безбедност при спроведување на ваквата трансакција. За да ја утврдат довербата, купувачите треба да водат сметка дали веб страната е безбедна од каков било вид на ризик

преку веб адресата да биде хттпс или да има симбол –слика или лого за Trustmark, или да одат на некој форум каде претходни купувачи го искажуваат своето искуство од многу аспекти за веб сајтот за производот и самата трансакција.

Трендови

ИТ и воопшто технолошкиот развој направија денешните деловни активности да се многу посоефицицирани, заменуваат многу активности во производството кои се опасност за работникот, индустриските процеси се автоматизирани со компјутерски софтверски следења на истите, така што улогата на човечкиот фактор се минимизира и со тоа се намалуваат трошоците на работење, а се зголемува ефикасноста. Вештачката интелигенција е сè позастапена - машините го имитираат човечкото однесување и се во можност, освен изведување на механички операции да одлучуваат, прават предвидувања наместо човекот, го процесираат оралниот говор итн. Интелигентните системи опфаќаат голем обем на податоци, компјутерско работење во облак, М2М (машина кон машина) комуникација итн.

Пристапот и анализата на податоците преку дигитализацијата стануваат поефикасни, па и во ЕС имаме мрежно купување со дигитално плаќање, кое во зависност дали станува збор за развиена, земја во развој или неразвиена има сè уште има различни облици. Во развиените и делумно земјите во развој имаме користење на кредитни, дебитни картички и е-паричници, а за прекуграничната ЕС имаме најчесто користење на е-паричници и кредитни картички. Во неразвиените земји се користи мобилното плаќање и плаќање при добивање на производот. Се очекува дека заради поволностите кои ги нуди ЕС, посебни брендови до кои може да се дојде, трансакционите трошоци, време на извршување на трансакцијата и слободниот избор на уред преку кои ќе се направи, прави ЕС во 2021 г. да вклучува 2.14 милијарди луѓе во однос на 1.66 милијарди во 2017 г. (Economic report 2017) или прометот ќе изнесува од 1.548 милијарди долари во 2015 г. на 4.88 милијарди долари во 2021 г. (Табела 7). Ваквиот напредок на ЕС, како и на Б2Б ЕС влијае на сè поголемиот раст на дигиталната економија во вкупната економија. Се смета дека 6.5% е учеството на БДП од ЕС во глобалниот БДП, а во вработеноста опфаќа преку сто милиони вработени. Се смета дека ЕС во 2021 г. во Западна Европа ќе изнесува 11% од вкупната малопродажба, во регионот на Јужна Америка, Азија, Блиски Исток и Африка околу 2%, но со тенденција на постојан раст.

Табела 7. ЕС учество на мало во вкупната глобална продажба од 2015 година до 2021 година

Во остварени и проценети години	Учество на ЕК на мало во вкупната продажба во %	Продажба на мало во милијарди	Број на дигитални купувачи **
2015	7.4	1.548	1.46
2016	8.6	1.845	1.52
2017	10.2	2.304	1.66
2018*	11.9	2.842	1.79
2019*	13.7	3.453	1.92
2020*	15.5	4.135	2.05
2021*	17.5	4.878	2.14

<https://www.statista.com/statistics/534123/e-commerce-share-of-retail-sales-worldwide/>

*<https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

<https://www.statista.com/statistics/568684/e-commerce-website-visit-and-orders-by-device/>

**<https://www.statista.com/statistics/251666/number-of-digital-buyers-worldwide/>

Заклучок

Целта на овој труд беше да се даде кратка ретроспектива, да се анализираат состојбите, поволностите, предностите и трендовите во ЕС, која со своите потенцијални можности го офаќа и поврзува целиот свет. Развојот на ЕС е нерамномерен помеѓу развиените, земјите во развој и неразвиените земји, со оглед на економската ситуација во која се наоѓаат одделните земји и региони. Така, учеството на ЕС во азиско-пацифичкиот регион во глобалната ЕС од 32%, на САД од 39%, и на Западна Европа од 26% во 2010 г., се очекува во 2021 г. да биде 67% во азиско-пацифичкиот регион, 18% во САД и 10% во Западна Европа, со оглед на бројот и растот на интернет корисници и вкупниот број на население (ИПЦ, 2017 г.). Тоа е потенцијална можност и претставува стремеж на глобално ниво. Стремежот за што поголем развој на ЕС произлегува од можностите и поволностите што ги нуди како за поединиците, така и за бизнисите, но и поради сè поголемото учество во економијата во целина на секоја земја (што се поткрепува со фактот дека според пазарната капитализација на глобално ниво има раст од 15% (март 2017/март 2018) и помеѓу најголемите 100 претпријатија во светот првите 10 се од сферата на ИТ и ЕС-Амазон, Тенсент, Алибаба, Мајкрософт, Алфабет и Епл (Jularic, 2018).

Користена литература

1. Anwarul K. M. Islam, (2016). "E-Commerce: Concept and Evolution", *Indian Journal of Science*, 2016, 23(88), 976-983).

2. Arkadiusz Kawa, (2017). “Fulfillment Service in E-Commerce Logistics”, *Scientific Journal of Logistics*, 2017, 13 (4), 429-438, <http://www.logforum.net>. (пристапено во мај 2018 година).
3. Cardona M, Kretschmer T. and Strobel T. (2013). ICT and Productivity: Conclusions from the Empirical Literature, *Information Economics and Policy* 25(3): 109–125.
4. Chaffey, D. (2007). *E-business and E-commerce Management – Strategy, Implementation and Practice*. 3rd Ed. Pearson Education Ltd.
5. Chaffey, D. (2009). *“E-business and e-commerce management – Strategy, implementation and practice”*. 4th Edition. Prentice Hall.
6. Dahl, C. M., Kongsted, H. C., Sørensen, A. (2011). ICT and productivity growth in the 1990s: panel data evidence on Europe. *Empirical Economics*, 40(1), 141-164.
7. DHL Express, (2017), “The 21ST Century Spice Trade a Guide to the Cross-Border E-commerce Opportunity, http://www.dhl.com/content/dam/Campaigns/Express_Campaigns/Local_Campaigns/apem/express_campaign_spice_trade_apem_en.pdf, (пристапено во јуни 2018 година).
8. “*Global Ecommerce Report 2017*”, www.ecommercefoundation.org.
9. Evolution of E-commerce, eTail East 2018 Conference-Boston, Aug. 06-09. <https://www.timetoast.com/timelines/bme-timeline-e-commerce>), (Pristapeno juni 2018)..
10. FBA, (2017).“ *Fulfillment by Amazon*, www.amazon.com/fba (пристапено на 6.06.2018 година).
11. Imrul Hasan Russel, (2018). “Challenges and Opportunities of E-Commerce in India: Pathway for Sustainable E-Commerce”, <https://www.researchgate.net/publication/324647590>, *International journal of Engineering, Business and Management (IJEEM) [Vol-2, Issue-2, Mar-Apr, 2018]*, <https://dx.doi.org/10.22161/ijebm.2.2.1>, (пристапено во мај 2018 година).
12. IPC-International Post Corporation, (2017). “*State of e-commerce: global outlook 2016-21*, <https://www.ipc.be/en/knowledge-centre/e-commerce/Articles/global-ecommerce-figures>.
13. Jankovic Ivana (2015). “South-East Europe IT Industry Barometer (SEE ITIB), Podgorica.
14. Jularic A., (2018), “Veliki rast kapitalizacije TOP 100 svetskih tvrtki, Kina sustize SAD”, <https://www.ictbusiness.info>, (пристапено во јуни 2018 година)
15. K. M. Anwarul Islam, (2016). “E-Commerce: Concept and Evolution, *Indian Journal of Science*, 2016, 23(88), 976-983).
16. Kanupriya , Dr. Rita, Anupreet Kaur, (2016). “ A Study of Behaviour of Consumer Towards Online Shopping”, *Orbit-Biz-Dictum*, Volume 1, Issue 1, January-June 2016.
17. Kasunovic Vito, (2018). “*Globalno istraživanje - najveći izazov marketinških stručnjaka je procesiranje podataka*”, <https://www.ictbusiness.info/poslovanje/globalno-istrazivanje-najveci-izazov-marketinških-strucnjaka-je-procesiranje->

- podataka., (пристапено во мај 2018 година).
18. Kemp S. (2018). “Digital in 2018”, Essential Insights into Internet, Social Media, Mobile, and Ecommerce Use Around the World, Hootsuite, јануари 2018 година), <http://www.statista.com/>, <http://www.globalwebindex.net/>. (пристапено во мај 2018 година).
 19. Martin Falk, Eva Hagsten (2015). E-Commerce Trends and Impacts Across Europe, *International Journal of Production Economics*.
 20. Nanekaran Yaser Ahangari (2013). “An Introduction To Electronic Commerce“, *International Journal of Scientific & Technology Research*, Volume 2, Issue 4.
 21. O’Mahony, M., Vecchi, M., (2005). “Quantifying the impact of ICT capital on output growth: a heterogeneous dynamic panel approach”, *Economica*, 72, 615–633.
 22. Rana Deljavan Anvari and Davoud Norouzi, (2016). “The impact of e-commerce and R&D on economic development in some selected countries / *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 229 (2016) 354 – 362 , Elsevier.
 23. Sylwia T., (2017). “The Globalization of B2C E-commerce”, 17th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences, University of Zilina, The Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications, Department of Economics 4th – 5th October 2017), <https://www.researchgate.net/publication/322255589>.
 24. Tian, Y., Stewart C., (2006). ‘History of E-Commerce’ in *Encyclopedia of E-Commerce, E-Government and M-Commerce*, Mehdi Khrosrow-Pour (ed.), Idea Group References, London, UK.
 25. Van Reenen J, Bloom N, Draca M, Kretschmer T. and Sadun R. (2010). “The Economic Impact of ICT Smart No. 2007/0020. London, London School of Economics, Centre for Economic Performance. Available at: http://ec.europa.eu/digital-agenda/sites/digital-agenda/files/econ_impact_of_ict.pdf. (пристапено во мај 2018 година).
 26. Venturini, F.,(2009). The long-run impact of ICT. *Empirical Economics*, 37(3), 497-515.
 27. Umair Cheema, Muhammad Izwan Rizwan, Jalal Faiza Durrani Nawal Sohail The Trend of Online Shopping in 21st Century: Impact of Enjoyment in Tam Model, *Asian Journal of Empirical Research* 3(2):131-141.
 28. UNCTAD, (2017 a), “Information Economy Report 2017”, UNCTAD Conference of trade and development, un, unctad.org/ier. (пристапено во мај 2018 година).
 29. UNCTAD, (2017b) “Information Economy Report 2017, unctad.org/ier. (пристапено во мај 2018 година).
 30. “11 Important Findings From The 2017, European Ecommerce Report, <https://www.eshopworld.com/news/2017-european-ecommerce-report/>), (пристапено во мај 2018 година).
 31. Worldwide Retail Ecommerce Sales, August 22, 2016, <https://www.emarketer.com/Article/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-Will-Reach-1915-Trillion-This-Year/1014369>. (пристапено во мај 2018 година).

THE STATE OF AND TRENDS IN E-COMMERCE

Vera Naumovska, Ph.D.

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

verana@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The accelerated development and widespread use of the Internet and the almost larger number of its customers and the opportunities that this global networks offer have led to the development of the existing and emergence of new, different business activities, which are mainly based on a new idea - innovations and their application. E-commerce, its occurrence and development are mainly based on the development of the Internet, so that today the portal Alibaba is the largest global retailer, but does not have "in stock" any of the items it sells, and shipping is conducted through Uber, although it does not possess any means of transport. Also, the world's largest social network Facebook is the largest medium for transmission of information, images, video and sound. This paper presents a short retrospective, the state and trends, the growth and development of e-commerce, and the business activities it includes denote steady growth and is an example of how the minor collapse of some sites of e-commerce in 2000 did not discourage the trend, but was rather a stimulation of the innovation, attracting new companies in the field of e-commerce. It has no considerable influence in the form of a significant decline on e-commerce, but it is believed that by 2020 more than 85% of the interaction with the consumers will be carried out without the presence of the human factor (according to Gartner).

Keywords: state of e-commerce, retrospective of e-commerce, trends in e-commerce

JEL Classification: L81

ДЕТЕРМИНАНТИ НА ГОТОВИНАТА НА КОМПАНИИТЕ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Проф. д-р Александар Наумоски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“,
Економски факултет – Скопје
aleksandar@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Во оваа студија се анализираат интерните фактори во компаниите кои би можеле да го објаснат нивото на готовината на примерок од 32 котирани нефинансиски фирми во Република Македонија во периодот од 2006 до 2015 година. Целта на овој труд е да се изгради синтеза на трите теоретски модели за мотивите за поседување готовина кај компаниите: теорија на компромис, теорија на хиерархија во финансирањето и теорија на слободните готовински текови и да се испита нивниот релативен придонес во објаснувањето на актуелните корпоративни готовински средства. Посебно сме заинтересирани за прашањето дали фирмите активно ги следат имплицитните готовински таргети или, пак, нивото на готовината која се поседува се смета за неважно и пасивно се прилагодува на (поважни) финансиски одлуки, донесени на друго место во фирмата.

Емпириските резултати покажуваат дека во просек македонските фирми поседуваат 5,2% од вкупните средства како пари и парични еквиваленти. Користејќи ги нивните финансиски податоци, применуваме панел регресионен модел, каде како егзогени варијабли зедовме неколку најважни карактеристики на компаниите кои најмногу го детерминираат нивото на готовина во компанијата. Резултатите од анализата покажаа поддршка на теорија за хиерархија во финансирањето во согласност со која фирмите немаат оптимално ниво на готовина, а готовината се користи како тампон помеѓу задржаната добивка и инвестициите на фирмата. Поконкретно, учеството на готовината во вкупните средства кај анализираните компании значително се намалува со нето-обртниот капитал и левериџот, а значително се зголемува со големината на фирмата, готовинскиот тек, неизвесноста во готовинскиот тек и доспеаноста на долгот. Готовинските средства имаат негативна врска со капиталните расходи и позитивна врска со циклусот на конверзија на готовината, но и двете се статистички незначајни променливи.

Клучни зборови: готовина; нето-работен капитал, хиерархија во финансирање, слободен готовински тек

JEL класификација: G30

Вовед

Готовината претставува најликвидно средство, а истовремено е и извор на финансирање со најнизок трошок. Во еден совршен пазар на капитал, поседувањето на ликвидни средства е ирелевантно (Opler et al., 1999). Во таков свет без премија за ликвидност, одржувањето на ликвидните средства нема опортунитетни трошоци, а фирмата може да дојде до средства од надворешни извори без никакви трошоци. Но, во реалноста при постоење на несовршен и неразвиениот пазар на капитал, како што е во пазарите во појава, вклучувајќи го тука и нашиот пазар, менаџерите кои се обидуваат да ги минимизираат трошоците поврзани со надворешното финансирање можат да сметаат дека е оптимално да одржуваат задоволна внатрешна финансиска флексибилност.

Економската и финансиската литература ги идентификуваше четирите мотиви за фирмите да поседуваат готовина: трансакциски мотив, мотивот на претпазливост, даночниот мотиви и мотивот на агентите (Bates et al., 2009, стр. 1988). Сите тие се објаснети преку три теоретски модели на детерминанти на готовината: теоријата на компромис, теоријата на хиерархија и теоријата за слободниот готовински тек.

Според теоријата на компромис, компаниите го поставуваат оптималното ниво на готовина земајќи го предвид компромисот помеѓу маргиналните придобивки и трошоци за чување на такви ликвидни средства (Al-Najjar и Belghitar, 2011; Martínez-Sola et al., 2013). Ferreira и Vilela (2004) наведуваат три предности за компанијата за поседување на готовина: 1) се намалува можноста за финансиска нестабилност; 2) овозможува спроведување на инвестициската политика кога се соочува со финансиски ограничувања; и 3) ги минимизира трошоците за земање на надворешни средства или ликвидација на средства. Како што истакнува Opler et al. (1999) врз основа на Keynes (1936), користите од поседувањето готовина произлегуваат од трансакцискиот мотив и мотивот на претпазливост. Според мотивот на трансакциските трошоци, компаниите што се соочуваат со недостаток на внатрешни фондови можат да обезбедат надворешно финансирање со тоа што ќе остварат фиксни и варијабилни трошоци, како што се продажба на средства, намалување на дивидендите и земање на нови долгови и/или издавање на сопственички инструменти (Opler et al., 1999; Ozkan и Ozkan, 2004), а мотивот на претпазливост бара складирање на готовина за неочекувани

можности за инвестирање во случај трошоците на другите извори на финасирање да бидат премногу високи (Ozkan и Ozkan, 2004).

Теоријата на хиерархија во финансирањето се базира на делата на Myers (1984) и Myers и Majluf (1984). Таа дава објаснување за корпоративно финансирање, така што компаниите имаат тенденција првенствено да се потпрат на внатрешните извори на средства и секундарно на надворешните фондови. Оваа теорија сугерира дека фирмите не одржуваат таргетирани нивоа на готовина, а наместо тоа готовината се користи како тампон помеѓу задржаната добивка и инвестициите (Ferreira и Vilela, 2004). Следствено, пожелно е да се чува колку што е можно повеќе готовина од страна на компаниите што имаат големи можности за инвестирање, особено за оние што имаат тешкотии во финансирањето од надворешни средства (Chen, 2008).

Теоријата на застапување наведува дека интересот на менаџерите може да биде различен од оној на акционерите, па затоа менаџерите и акционерите може да гледаат различно на придобивките и трошоците од одржување готовина. Менаџерите можат да одлучат да чуваат износ на готовина што го задоволува нивниот интерес, но е штетен за богатството на акционерите. Во теоријата за слободниот паричен тек врз основа на трошоците на застапување (Jansen, 1986), менаџерите имаат за цел да држат готовина за да ја зголемат својата менаџерска дискреција и да ги извршуваат своите цели на сметка на акционерите. Менаџментот чува вишок на готовина: *i*) како сигурносна резерва за справување со ризици; *ii*) да го избегнат притисокот да работат успешно; *iii*) да ја избегнат пазарната дисциплина; *iv*) да си обезбедат поголема флексибилност за остварување на сопствените цели, како што е инвестирањето во сопствени проекти, но кои не се во интерес на акционерите; *v*) да избегнат следење и контрола од надворешното финансирање на пазарот на капитал и друго.

Во овој труд ги испитуваме емпириските детерминанти што влијаат на големината на готовината која ја поседуваат компаниите со упатување на еден од трите теоретски модели опишани погоре.

Карактеристиките на компанијата како детерминанти на готовината

Во овој дел даваме преглед на карактеристиките на компаниите кои се релевантни за одлуката за чување на пари во фирмата. Во повеќе досегашни студии посочени се неколку карактеристики како најрелевантни. Ние ќе објасниме како секоја од нив има позитивен или негативен однос кон готовината.

Големината на компанијата. Miller и Orr (1966) сметаат дека постои економија од обем во управувањето со готовината, така што

поголемите фирми имаат можност полесно и поефтино да се финансираат (Bigelli и Sánchez-Vidal, 2012). Исто така се тврди дека фиксните трошоци, поврзани со позајмувањето, не се пропорционални со големината на заемот и се релативно поголеми за помалите фирми (Kim et al., 2011). Освен тоа, поголемите фирми се подобро диверзифицирани и имаат помала веројатност да се соочат со финансиска нестабилност (Rajan и Zingales, 1995). Овие фактори укажуваат на негативна врска помеѓу големината на компанијата и поседувањето на готовина. Најголемиот дел од поранешните трудови наведуваат негативна врска помеѓу големината на компанијата и готовината (Opler et al., 1999; Ferreira и Vilela, 2004; Drobetz и Grüninger, 2007; Chen, 2008; Al-Najjar и Belghitar, 2011; Bigelli и Sánchez-Vidal, 2012), иако некои покажуваат незначајна врска помеѓу овие две варијабли. (Ozkan и Ozkan, 2004; Guney et al., 2007; García-Teruel и Martínez-Solano, 2008).

Теоријата на хиерархија наведува постоење на позитивна врска. Поголемите фирми веројатно се поуспешни и по реализацијата на инвестициите имаат повеќе готовина (Opler et al., 1999; Ferreira and Vilela, 2004). Дополнително, теоријата за слободниот паричен тек наведува постоење на позитивна врска. Тие тврдат дека во големите фирми, менаџерите имаат повеќе дискрециона моќ над инвестицииските и финансиските политики, кои произлегуваат од поголемата дисперзија на акционерите, што доведува до поседување на поголем износ на готовина. Исто така, Opler et al. (1999) тврдат дека големината на фирмата е пречка за преземање. Доколку целната компанија е поголема, толку понудувачот треба да обезбеди поголем износ на средства за да ја преземе, а голема фирма може полесно да ја користи политичката арена во своја полза и конечно можеме да очекуваме големите фирми да имаат вишок на готовина.

Супститути на ликвидните средства. При недостаток на готовина, ликвидните средства што не се пари можат да се ликвидираат за да се задоволат паричните потреби, а потоа да станат замена за пари (Ferreira and Vilela, 2004; Ozkan and Ozkan, 2004; Al-Najjar and Belghitar, 2011). Постојат две користи за држење на неготовински ликвидни средства: нивното конвертирање во пари е помалку скапо во споредба со другите средства и поседувањето на доволен износ на ликвидни средства може да ја намали веројатноста за обезбедување на пари од пазарите на капитал (Ozkan и Ozkan, 2004). Како резултат на тоа, според теоријата на компромис, компаниите со повеќе ликвидни средства се со помала веројатност да поседуваат готовински резерви. Исто така, постојат повеќе студии што го докажуваат постоењето на негативна врска помеѓу овие две варијабли (Opler et al., 1999; Ferreira и Vilela, 2004; Ozkan и Ozkan, 2004; Chen, 2008; García-Teruel и Martínez-Solano, 2008; Al-Najjar и Belghitar, 2011; Bigelli и Sánchez-Vidal, 2012).

Левериц. Според теоријата за компромис, компаниите со висок левериц најверојатно ќе се соочат со финансиски проблем, па затоа се очекува да имаат повеќе пари за да ја намалат оваа веројатност (Ferreira и Vilela, 2004; Al-Najjar и Belghitar, 2011; Kim et al., 2011). Спротивно на тоа, теоријата за хиерархија сугерира дека нивото на долг расте (паѓа) кога инвестицијата е поголема (помала) од задржаната заработувачка, а со тоа и готовината паѓа (расте) кога инвестицијата е поголема (помала) од задржаната добивка, што укажува на негативна врска помеѓу леверицот и готовината (Ferreira и Vilela, 2004). Поголемиот дел од студиите откриваат дека компаниите со голем левериц имаат помалку готовина (Opler et al., 1999; Ferreira и Vilela, 2004; Ozkan и Ozkan, 2004; Chen, 2008; Al-Najjar и Belghitar, 2011). Освен тоа, Drobetz и Grüninger (2007) и Guney et al. (2007) нашле нелинеарна поврзаност помеѓу овие две варијабли. Guney et al. (2007) забележа прво негативна врска, а потоа позитивна на повисоки нивоа на левериц. Понатаму, García-Teruel и Martínez-Solano (2008) откриле дека шпанските мали и средни претпријатија со голем левериц поседуваат поголем износ на готовина за да избегнат финансиска криза.

Готовински тек. Според Kim et al. (1998) и Kim et al. (2011), постои негативна врска помеѓу готовинскиот тек и готовината, бидејќи оперативниот готовински тек ја намалува потребата за одржување на резерви на готовина. Овој пристап се темели на теоријата на компромис. Од друга страна, Opler et al. (1999) укажуваат на позитивна врска, бидејќи компаниите што генерираат готовински тек веројатно ќе задржат дел од парите за да извршат финансирање на инвестиции и евентуално да им се најдат во тешки времиња. Врз основа на теоријата на хиерархија, вториот став добил повеќе емпириска поддршка низ повеќе од досегашните студии (Opler et al., 1999; Ferreira и Vilela, 2004; Ozkan и Ozkan, 2004; García-Teruel и Martínez-Solano, 2008), за разлика од Chen (2008).

Волатилност на готовинскиот тек. Се тврди дека компаниите со високо волатилни готовински текови се повеќе склони кон ликвидносни ограничувања (Ozkan и Ozkan, 2004). Се разбира, волатилноста на паричните текови ја зголемува неизвесноста околу идните готовински залихи. На крајот, неизвесноста може да предизвика некои фирми да се откажат од вредни можности за инвестирање. Затоа, во согласност со теоријата на компромис, се очекува позитивна врска помеѓу волатилноста на паричните текови и готовинските средства. Сепак, резултатите од претходните истражувања изгледаат недвосмислени во врска со насоката на односот помеѓу овие две варијабли, бидејќи некои истражувања покажаа позитивна поврзаност (Guney et al., 2007; Al-Najjar и Belghitar, 2011; Bigelli и Sánchez-Vidal, 2012), а некои негативни (Ferreira и Vilela, 2004; Paskelian et al., 2010).

Циклусот на конверзија на готовината. ЦКГ ја покажува

„должината на времето во кое готовината на компанијата е врзана во работен капитал пред тие пари финално да бидат вратени кога купувачите плаќаат за производите што сме им ги продале или услугите што сме им ги извршиле“ (Hutchison et al. 2007). Според Opler (1999), компаниите што имаат краток ЦКГ треба да имаат помалку ликвидни средства, па теоријата на компромис наведува позитивна врска помеѓу готовината и ЦКГ.

Доспеаност на долгот. Фирмите кои се потпираат на финансирање со краткорочни кредити, кога повторно ќе преговараат за кредитните услови можат да се соочат со ограничувања за обновување на кредитните линии, така што можеме да очекуваме негативна врска помеѓу готовината и доспевањето на долгот (Ferreira и Vilela, 2004). Инаку, со оглед на тоа што фирмите со најнизок кредитен ризик имаат подобар пристап до задолжување, се очекува овие компании да имаат помалку парични средства од претпазливи причини, што би предизвикало доспеаноста на долгот да биде позитивно поврзана со износот на готовината. Но, фирмите со долговен рејтинг имаат тенденција да поседуваат помалку ликвидни средства, бидејќи фирмите кои веќе имаат пристап до пазарите на капитал се очекува да имаат пониски трансакциски трошоци. Оттука, Opler (1999) наведува дека теоријата на компромис имплицира дека фирмите со повисок долговен рејтинг чуваат помалку готовина, додека теоријата на финансиска хиерархија го тврди спротивното, бидејќи фирмите кои добро работеле имаат помалку долг, а со тоа и повисок рејтинг на долгот.

Капитални вложувања. Kim et al. (2011) тврдат дека капиталните расходи ги подобруваат новите средства и овие средства го олеснуваат задолжувањето преку нивно ставање како залог, така што повисокото задолжување ја намалува потребата од држење готовина. Покрај тоа, според теоријата на хиерархија, готовинските салда се резултат на одлуките за инвестирање (т.е. капитални расходи) направени од фирмата (Dittmar et al., 2003). Како резултат на тоа, износот на готовината е негативно поврзан со капиталните расходи, што значи дека зголемувањето на капиталните расходи ги намалува износите на готовина (Dittmar et al., 2003; Bates et al., 2009). Guney et al. (2007) и Chen (2008) обезбедија емпириски докази дека компаниите со високи капитални расходи поседуваат помалку готовина, додека Opler et al. (1999) ги дава токму спротивните докази.

Инвестициски можности. Компаниите со повисоки можности за инвестирање се очекува да имаат поголеми суми на готовина за да ја намалат веројатноста од неостварување на овие инвестиции (Ferreira и Vilela, 2004; Al-Najjar и Belghitar, 2011; Kim et al., 2011; Bigelli и Sánchez-Vidal, 2012). Покрај тоа, Ferreira и Vilela (2004) и Ozkan и Ozkan (2004) тврдат дека компаниите со поголеми можности за инвестирање

имаат готовина за да ги намалат трошоците од финансиска криза. И двата аргументи се во согласност со теоријата за компромис и затоа очекуваме позитивна врска помеѓу можностите за раст и износот на готовината. Покрај тоа, теоријата за хиерархија сугерира дека профитните можности за инвестирање ја зголемуваат побарувачката за готовина, што доведува до позитивна врска помеѓу можностите за инвестирање и износот на готовина (Ferreira и Vilela, 2004).

Табела 1. Влијание на карактеристиките на компанијата врз готовината

<i>Карактеристики на компанијата</i>	Теорија на компромис	Теорија на хиерархија на финансирање	Теорија на слободен готовински тек
Исплата на дивиденда	Позитивно и негативно		
Инвестициски можности	Позитивно	Позитивно	Негативно
Супститути на ликвидните средства	Негативно		
Лeverиц	Позитивно и негативно	Негативно	Негативно
Големината на компанијата	Негативно	Позитивно	Позитивно
Волатилност на готовинскиот тек	Позитивно		
Готовински тек	Негативно	Позитивно	
Циклусот на конверзија на готовина	Позитивно		
Доспеаност на долгот	Негативно	Позитивно	
Капитални вложувања	Позитивно	Негативно	

Исплата на дивиденда. Според Opler et al. (1999) дивидендите претставуваат замена за готовина, бидејќи фирмите кои плаќаат дивиденди можат да ги намалат дивидендите и да ја добијат потребната ликвидност. Ова подразбира негативна врска. Но, од друга страна, фирмите кои плаќаат дивиденда имаат мотив за претпазливост да акумулираат пари за да избегнат недостиг од готовина за плаќање на редовната дивиденда (Ozkan и Ozkan, 2004), што укажува на позитивен однос. Овие аргументи се според теоријата за компромис. Според теоријата на хиерархија, исплатата на дивидендата го намалува трошокот на асиметрични информации. Фирмите што плаќаат дивиденди, најверојатно, ќе бидат помалку ризични и имаат поголем пристап до пазарите на капитал, па

затоа мотивот за претпазливост за поседување на готовина е послаб за нив (Bates et al., 2009), што укажува на негативен однос.

Податоци користени во анализата и мерење на варијаблите

За да ја испитаме хипотезата за детерминантите на готовината кај компаниите во Република Македонија, употребуваме примерок котирани компании на Македонската берза на хартии од вредност за периодот од 2006 до 2015 година, добиени од базата на податоци на Томсон Ројтерс Еikon. При дизајнирањето на примерокот, исклучени се следниве компании: 1) финансиски компании; 2) услужни компании; 3) фирми со негативни приходи и/или средства; 4) фирми за кои недостига кој било податок. Финално, балансираниот примерок содржи 32 компании или 320 опсервации.

Следејќи го Bates et al. (2009) и Ozkan и Ozkan (2004), примарната зависна варијабла што се користи во анализата подолу е показателот на готовината пресметан како готовина и краткорочни инвестиции поделени со вкупни средства. Во други студии се употребуваат неколку алтернативни дефиниции за показателот на готовината: (1) готовината во однос на вкупните средства, (2) готовината во однос на нето-средствата (нето-средствата се еднакви на вкупни средства минус готовина и парични еквиваленти (Opler et al., 1999; Ferreira и Vilela, 2004), (3) логаритам од готовина во однос на нето-средствата (Foley et al., 2007) и (4) готовина во однос на вкупните приходи (Bates et al., 2009).

Објаснувачките варијабли се во согласност со трансакцискиот мотив и мотивот на претпазливост, што се изведени од постулатите на трите теории. Тие се:

- (1) *Нето-работен капитал во однос на вкупните средства.* Овој показател се добива кога нето-работниот капитал минус пари и парични еквиваленти се става во однос на вкупните средства.
- (2) *Левериџ.* Вкупен долг поделен со вкупните средства.
- (3) *Големина на компанијата.* Природен логаритам од вкупните средства во константна година 2006 со примена на индексот на потрошувачки цени.
- (4) *Показател на готовинскиот тек.* Се добива како добивка пред оданочување плус депрецијација поделено со вкупните средства.
- (5) *Волатилност на готовинскиот тек.* Стандардна девијација на готовинскиот тек на компанијата поделена со вкупните средства.
- (6) *Циклус на конверзија на готовината.* Се добива како збир од периодот на наплата на побарувањата од купувачи и периодот на конверзија на залихите мунус периодот на исплата на обврските кон

добавувачи.

- (7) *Доспеаност на долг*. Според Ferreira и Vilela (2004), доспеаноста на долгот се мери кога разликата на вкупниот долг и долг кој е достасан за плаќање во рок од една година се става во однос на вкупниот долг.
- (8) *Показател на капитални расходи*. Капитални расходи поделени со вкупни средства.

Емпириски резултати

Во табелата 2 се дадени резултатите од дескриптивната статистика на користените варијабли. Во анализираниот период 2006-2015 година, просечното учество на готовината во вкупните средства во билансите на компаниите изнесува 5,2%. Ова е помал износ отколку во развиените земји. Така, во Обединетото Кралство овој износ е 9,9% (Ozkan и Ozkan, 2004, p.2117) и 7,2% во САД (Bates et al., 2009). Показателот на нето-работниот капитал изнесува 5,4%, во споредба со развиените земји: ЕМУ (3,5%) (Ferreira и Vilela, 2004), Обединетото Кралство (4,8%) и САД (17,6%) (Bates et al. 2009 и Opler, 1999). Компаниите во Македонија имаат просечен левериџ од 19,4%, готовински тек од 3,7% и многу висок циклус на конверзија на готовина од 208 дена. Износот на капиталните расходи е прилично низок од 3,4%.

Табела 2. Дескриптивна статистика

Варијабли	Аритметичка средина	Медијана	Максимум	Минимум	Стандард. девијација	Број на опсерв.
Готовина	0,052	0,021	0,418	0,000	0,079	320
Нето-работен капитал	0,054	0,063	0,570	-0,847	0,229	320
Левериџ	0,194	0,143	0,804	0,000	0,173	320
Гомина на компанијата	20,93	21,20	24,25	16,97	1,42	320
Готовински тек	0,037	0,041	0,391	-0,970	0,133	320
Ризик на готовинскиот тек	0,053	0,036	0,713	0,003	0,072	320
Циклус на конверзија на готовина	207,5	88,8	2831,2	-7913,6	660,9	320
Доспеаност на долгот	0,359	0,309	1,00	0,000	0,337	320
Капитални расходи	0,034	0,017	0,296	0,000	0,044	320

Извор: Сопствени калкулации на авторот

Детерминантите на поседувањето на готовина кај компаниите понатаму се истражуваат со примена на регресиона анализа, каде како зависна варијабла е коефициентот на готовината во вкупните средства, а како егзогени варијабли се земени погоре наведените. Анализата е спроведена со примена на панел регресиона анализа на балансиран примерок. Најпрво, со примена на тестот на Хаусман испитуваме кој регресионен модел е најсоодветен. Резултатите од тестот го отфрлаат моделот со фиксни ефекти и покажуваат дека моделот на случајни ефекти е најсоодветен.

Резултатите до кои дојдовме се многу слични со емпириските студии на детерминантите на готовината кај компаниите во случајот на земјите од ЕМУ (Ferreira и Vilela, 2004), но не се многу конзистентни со тие во случајот на САД (Bates et al. 2009 и Opler, 1999).

Во табелата 3 се презентирани резултатите од регресионата анализа. Може да се види дека учеството на готовината во вкупните средства кај компаниите во Република Македонија значително се намалува со нето-обртниот капитал и левериџот. Учеството на готовината во вкупните средства кај овие компании значително се зголемува со големината на фирмата, готовинскиот тек, неизвесноста во готовинскиот тек и доспеаноста на долгот. Готовинските средства имаат негативна врска со капиталните расходи и позитивна врска со циклусот на конверзија на готовината, но и двете не се статистички значајни променливи.

Негативната врска помеѓу нето-обртниот капитал и готовината е во согласност со моделот на компромис. Нето-обртниот капитал го сочинуваат ликвидни средства кои лесно можат да се конвертираат во готовина кога фирмата се соочува со недостаток на пари. Ова се должи на пониските трансакциони трошоци за конвертирање на неготовинските ликвидни средства, отколку кај другите средства и, следствено на тоа, фирмата можеби нема да мора да го користи пазарот на капитал за да дојде до средства.

Теоријата на хиерархија во финансирањето и теоријата на слободен готовински тек предвидуваат негативна врска помеѓу готовината и левериџот на фирмите, која ја детектиравме тука. Теоријата за хиерархија го објаснува ова на начин кога инвестициите на фирмата ја надминуваат задржаната заработка, така што нејзината готовина е исцрпена, фирмата мора да го зголеми долгот. Теоријата за слободен готовински тек објаснува дека фирмата со висок левериџ има пониски нивоа на готовина, бидејќи заемопримачот наметнува превенција од супериорна менаџерска дискреција. Теоријата на компромис исто така дава објаснување: цената на средствата што се користат за инвестирање во ликвидноста се зголемува со зголемувањето на учеството на финансирање со долг, што би значело намалување на готовината и

зголемен долг во структурата на капиталот (Baskin, 1987).

Позитивната врска помеѓу големината на фирмата и готовината кај компаниите може да се објасни со хиерархискиот поглед на финансирањето, според кој фирмите кои се поголеми веројатно се поуспешни и оттаму треба да имаат повеќе пари, по контролирањето на инвестициите (Opler, 1999, Ferreira и Vilela, 2004). Алтернативно, овој позитивен однос се објаснува и со модел на слободен паричен тек, каде што поголемите фирми имаат тенденција да имаат поголема дисперзија на акционерите, давајќи им на менаџерите на големите фирми поголема дискрециона моќ над инвестициските и финансиски политики на фирмата, што доведува до поголем износ на готовина. Второво објаснување не може да го докажеме тука, бидејќи немаме податоци за мерење на дисперзијата на акционерите и дискреционата моќ на менаџерите.

Табела 3: Регресија на учеството на готовината со карактеристиките на фирмата

Независна варијабла	Коефициент	Стандардна грешка
С	-0,2075***	0,1219
Нето-работен капитал	-0,1327*	0,0237
Левериџ	-0,1353*	0,0324
Големина на компанијата	0,0128**	0,0057
Готовински тек	0,1955*	0,0323
Ризик на готовинскиот тек	0,1541**	0,0763
Циклус на конверзија на готовина	0,0015	0,0053
Доспеаност на долгот	0,0297**	0,0123
Капитални расходи	-0,01371	0,0721
R ²	0,1725	
Adjusted R ²	0,1512	
F-statistics	8,1014	
Prob(F-statistic)	0,0000	

Забелешка: * стат. знач. при 1%, ** стат. знач. при 5%, *** стат. знач. при 10%.

Метод: Panel EGLS (Cross-section random effects).

Период: 2006 – 2015 година. Број на компании: 32. Вкупен број на опсервации: 320

Извор: Сопствени калкулации на авторот

Готовината на компаниите покажува позитивна врска со готовинскиот тек. Ова се објаснува со моделот на хиерархија во финансирањето, според кој фирмата која не е ограничена во својата инвестициска политика едноставно го користи паричниот тек за зголемување на готовината, освен ако нема долгови што треба да ги отплаќа.

Многу логична претпоставка на теоријата на компромис е дека фирмите со поголем ризик на готовинскиот тек имаат поттик да држат повеќе готовина од претпазливи причини. Најдовме позитивна врска помеѓу волатилноста на паричните текови и готовината на компаниите. Ова значи дека фирмите со поголема волатилност на готовинските текови имаат повеќе готовина. Покрај тоа, во некои студии е откриена негативна врска, како што е во Opler (1999) во случајот со САД кога користи регресија со фиксен ефект (Opler, 1999, стр. 25), но не со другите четири регресии, Ferreira и Vilela (2004) во случајот со земјите на ЕМУ, кои ги реплицираа истите регресии како Opler (1999).

Циклусот за конверзија на готовината покажува позитивен однос со готовината. Тоа е во согласност со тврдењето на Opler (1999) дека компаниите кои имаат краток ЦКГ треба да имаат помалку ликвидни средства, па теоријата на компромис наведува позитивна врска помеѓу готовината и ЦКГ. Но и покрај тоа што коефициентот е економски значаен, тој статистички е незначаен.

Доспеаноста на долгот е позитивно поврзана со готовината. Бидејќи кредитниот ризик е најзначајниот ризик за банките во Република Македонија, тие повеќе сакаат да им позајмуваат на фирмите со повисок кредитен рејтинг, отколку на фирмите со поголем кредитен ризик. Ова е конзистентно со теоријата на хиерархија во финансирањето, што подразбира дека фирмите кои добро работеле имаат помал долг, а фирмите со најнизок кредитен ризик имаат подобар пристап до задолжување и ќе имаат помалку готовина од претпазливи причини, што би предизвикало рочноста на долгот да биде позитивно поврзана со готовината.

Коефициентот на капитални расходи во вкупната актива е негативен, но статистички е незначаен. Другите емпириски истражувања покажуваат различни резултати. Овој негативен однос што го утврдивме тука може да го одразува фактот дека, како што фирмите во Република Македонија се стремат кон профитабилни можности за инвестирање, учеството на готовината во вкупните средства се намалува, што доведува до негативна врска. Таквата негативна врска е утврдена кај Foley et al. (2007), Vates et al. (2009) кога го користи коефициентот готовина / вкупни средства како зависна варијабла, како и ние. Ова е конзистентно со теоријата за хиерархија во финансирањето, според која фирмите кои инвестираат повеќе треба да имаат помалку внатрешни ресурси и дека ќе акумулираат помалку готовина.

Заклучок

Учеството на готовината во вкупните средства кај компаниите во Република Македонија е пониско отколку во развиените земји со развиени пазари на капитал. Учеството на готовината во вкупната актива кај компаниите во Р. Македонија во просек изнесува 5,2% и е помало отколку кај фирмите во Велика Британија од 9,9% и 7,2% во САД. Во овој труд беа анализирани детерминантите на готовината на примерок од 32 фирми во Република Македонија за периодот 2006-2015 година. Ние го моделираме учеството на готовината во вкупните средства како функција на карактеристиките на фирмата. Од истражувањето утврдивме дека учеството на готовината во вкупните средства кај компаниите во Република Македонија значително се намалува со нето-обртниот капитал и левериџот. Учеството на готовината во вкупните средства кај овие компании значително се зголемува со големината на фирмата, готовинскиот тек, неизвесноста во готовинскиот тек и доспеаноста на долгот. Готовинските средства имаат негативна врска со капиталните расходи и позитивна врска со циклусот на конверзија на готовината, но и двете не се статистички значајни променливи. Поголемиот дел од добиените резултати се конзистентни во теоријата на хиерархија во финансирањето, според која компаниите немаат тергетирана оптимална големина на готовина, а готовината се користи како тампон помеѓу задржаната добивка и инвестициите на фирмата. Негативните врски на готовината со левериџот и капиталните вложувања, како и позитивните врски на готовината со големината на компанијата, со готовинскиот тек и со рочноста на долгот се конзистентни со објаснувањата на теоријата на хиерархија во финансирањето. Теоријата на компромис дава објаснување на утврдените негативни врски на готовината со нето-обртниот капитал и левериџот и на позитивните врски на готовината со волатилноста на готовинскиот тек и циклусот на конверзија на готовината.

Користена литература

1. Al-Najjar, B., and Belghitar, Y. (2011). Corporate cash holdings and dividend payments: evidence from simultaneous analysis. *Managerial and Decision Economics*, 32, 231–41.
2. Baskin, J. (1987). Corporate liquidity in games of monopoly power. *Review of Economics and Statistics*, 69, 312-319.
3. Bates, W.T., Kathleen M. Kahle, and Rene M. Stulz. (2009). Why Do U.S. Firms Hold So Much More Cash than They Used To?. *The Journal of Finance*, 64(5), 1985-2021.

4. Bigelli, M. and Sánchez-Vidal, J. (2012). Cash holdings in private firms. *Journal of Banking & Finance*, 36, 26–35.
5. Chen, Y.-R. (2008). Corporate governance and cash holdings: listed new economy versus old economy firms. *Corporate Governance: An International Review*, 16, 430–42.
6. Dittmar, A. and Mahrt-Smith, J. (2007). Corporate governance and the value of cash holdings. *Journal of Financial Economics*, 83, 599–634.
7. Drobetz, W. and Grüninger, M. C. (2007). Corporate cash holdings: evidence from Switzerland. *Financial Markets and Portfolio Management*, 21, 293–324.
8. Ferreira, M. A., and Vilela, A. S. (2004). Why Do Firms Hold Cash? Evidence from EMU Countries. *European Financial Management*, 10(2), 295–319.
9. Foley, C. F., Hartzell, J., Titman, S., and Twite, G.J. (2007). Why do firms hold so much cash? A tax-based explanation. *Journal of Financial Economics*, 86, 579–607.
10. García-Teruel, P. and Martínez-Solano, P. (2008). On the determinants of SME cash holdings: evidence from Spain. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35, 127–49.
11. Guney, Y., Ozkan, A., and Ozkan, N. (2007). International evidence on the non-linear impact of leverage on corporate cash holdings. *Journal of Multinational Financial Management*, 17, 45–60.
12. Hutchison, P. D., Farris II, M. T., and Anders, S. B. (2007). “Cash-to-cash analysis and management”, *The CPA Journal*, 7(8), 42-47.
13. Jensen, M.C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers. *American Economic Review*, 76, 323–339.
14. Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Harcourt Brace, London.
15. Kim, C.-S., Mauer, D.C., and Sherman, A.E. (1998). The determinants of corporate liquidity: theory and evidence. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 33, 305-334.
16. Kim, J., Kim, H. and Woods, D. (2011). Determinants of corporate cash-holding levels: an empirical examination of the restaurant industry. *International Journal of Hospitality Management*, 30, 568–74.
17. Martínez-Sola, C., García-Teruel, P. J. and Martínez-Solano, P. (2013). Corporate cash holding and firm value, *Applied Economics*, 45, 161–70.
18. Miller, M.H., and Orr. D. (1966). A model of the demand for money by firms. *Quarterly Journal of Economics*, 8(3), 413-435.
19. Myers, S. C. (1984). The capital structure puzzle. *Journal of Finance*, 39, 575–92.
20. Myers, S.C., Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.

21. Opler, T., Pinkowitz, L., Stulz, R.M., and Williamson, R. (1999). The determinants and implications of corporate cash holdings. *Journal of Financial Economics*, 52 (1), 3–46.
22. Ozkan, A., and Ozkan, N. (2004). Corporate cash holdings: An empirical investigation of UK companies. *Journal of Banking & Finance*, 28(9), 2103–2134.
23. Paskelian, O. G., Bell, S. and Nguyen, C. V. (2010). Corporate governance and cash holdings: a comparative analysis of Chinese and Indian Firms. *The International Journal of Business and Finance Research*, 4, 59–73.
24. Rajan, R. G., and Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *Journal of Finance*, 50, 1421–60.

DETERMINANTS OF CORPORATE CASH HOLDINGS: EVIDENCE FROM THE COMPANIES IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Aleksandar Naumoski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University,
Faculty of Economics – Skopje,
e-mail: aleksandar@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

This study analyses the inter-company factors that might explain the level of corporate cash holdings on a sample of 32 listed non-firms in the Republic of Macedonia over the period 2006 to 2015. The purpose of this paper is to build a synthesis of the three theoretical models of corporate cash holding motives: trade-off theory, pecking order theory, and free cash flow theory, as well as to examine their relative contribution in explaining actual corporate cash holdings. We are specifically interested in the issue of whether firms actively pursue implicit cash targets or whether cash holdings are deemed unimportant and therefore passively adjust to (more important) financial decisions taken elsewhere in the firm.

The empirical results reveal that, on average, Macedonian companies hold 5.2% of their total assets as cash and cash equivalents. Using their financial data, we apply a panel regression model, involving cash ratio as a dependent variable and several firm characteristics as independent variables that closely determine the corporate cash holdings. The results of the analysis found supportive evidence of a pecking order theory of cash holdings, according to which the firms do not have a target optimal cash level and cash is used as a buffer between retained earnings and investments of the firm. In particular, we found that corporate cash holdings decrease significantly with the net working capital as a cash substitute and the leverage of the firm. Cash holdings increase significantly with the firm's size, cash flow, cash flow uncertainty, and debt maturity. We also found a negative relationship between the cash assets and the capital expenditures and a positive one with the cash conversion cycle, but both are statistically insignificant.

Keywords: cash holdings; free cash flow theory; pecking order theory, financing hierarchy

JEL Classification: G30

332.14/.15(497.11)
332.14/.15(497.5/.7)

УНАПРЕДУВАЊЕ НА ДЕЛОВНАТА КЛИМА КАКО СЕГМЕНТ НА ЛОКАЛНИОТ ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ - КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА ЛОКАЛНИ ЗАЕДНИЦИ ОД БАЛКАНОТ

Проф. д-р Пеце Недановски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје,
pecen@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Значењето на концептот на локален економски развој во современи услови е многу големо. Една од неговите најзначајни карактеристики е преземање активности за создавање поволна деловна клима, со цел да се зголеми конкурентноста на локалната економија и да се постигне одржлив економски раст. Оттука, предмет на истражување во овој труд се начините за унапредување на деловната клима на локално ниво како сегмент од локалниот економски развој.

Во анализата се поаѓа од пристапот на Програмата за сертификација на општини и градови со поволно деловно опкружување (BFC SEE), бидејќи таа ги содржи неопходните елементи за поволно деловно опкружување на локално ниво. Во трудот се компарираат постигнувањата на 4 општини и градови од Босна и Херцеговина, Хрватска, Србија и Република Македонија. Анализата е квалитативна, иако во позадина се наоѓаат квантифицирани резултати за секоја локална заедница.

Резултатите од анализата треба да укажат на препреките со кои се соочуваат одделните локални заедници при унапредувањето на деловната клима, а оттаму треба да произлезат констатации за сличностите и разликите во нивните пристапи. Врз основа на вака добиените сознанија, се извлекуваат практични импликации и совети во поглед на унапредувањето на деловната клима кај другите локални заедници од регионот на Балканот.

Клучни зборови: локален економски развој, деловна клима, општини, градови, Балкан.

JEL класификација: R500

Вовед

Во современи услови концептот на локален економски развој (ЛЕР) сè повеќе добива на актуелност. Тоа е разбирливо ако се има предвид дека ЛЕР се однесува на проактивното однесување на сите локални актери насочено кон привлекување странски и инвестиции, поттикнување економски активности, создавање нови работни места, подобрување на благосостојбата на локалното население итн. Сето ова го имплицира настојувањето на локалните заедници за градење поволна деловна клима на локално ниво, со што се придонесува за подобрување на деловната клима во државата како целина. Всушност, унапредувањето на условите за одвивање на економските активности на дадена локација (град/општина, т.е. единица на локална самоуправа), е еден од најзначајните сегменти на современиот ЛЕР.

Создавањето поволна деловна клима, како предуслов за привлекување нови инвеститори, претставува силен предизвик и за земјите од Балканскиот Полуостров. Интенцијата за фаќање приклучок со развиените земји, ја наметнува потребата од постигнување повисоки и одржливи стапки на раст. Во дадените околности, се чини, дека тоа е невозможно без дополнителен капитал и трансфер на технологија и знаење. Оттаму, значајно е да се стекне сознание за ефективноста на напорите што ги вложуваат одделните општини/градови кај некои од овие земји за унапредување на локалната деловна клима. Компарацијата на ваквите сознанија ќе претставува основа за добивање општа слика за состојбите во регионот.

Значење и карактеристики на локалниот економски развој

Концептот на локален економски развој (ЛЕР) започна да добива на значење од средината на 1970-те години кога локалните власти во низа западни земји станаа свесни дека поради централизираната поставеност на државните институции и соодветно креираните политики, локалните заедници губеа значаен мобилен капитал и со тоа се намалуваа нивните економски потенцијали за раст и за вработување на локалното население. Тоа создало потреба за продлабочени анализи за ефикасно искористување на локалните економски ресурси и за изнаоѓање начини за побрз развој на локалните заедници.

Со текот на времето, концептот на ЛЕР наоѓа сè поголема примена во контекст на потребата за економско зајакнување и на земјите во развој. Тој опфаќа проактивно однесување на сите актери насочено кон привлекување странски инвестиции, поттикнување економски активности, создавање нови работни места, подобрување на

благосостојбата на локалното население итн.

Денес постепено созрева сфаќањето дека стабилизацијата, а потоа одржливиот развој на економијата, бараат ангажирање на сите општествени потенцијали. Од брзината со која ќе јакне економијата, ќе зависи колку ќе биде можно да се изведат реформи во сите други области: образование, здравство, социјална политика, култура, спорт и др. Во оваа смисла, кога се зборува за поддршка на националната економија, локалните економии претставуваат важен сегмент. Граѓаните од државата очекуваат насочување на капацитетите кон намалување на невработеноста и зголемување на животниот стандард, а од локалните власти се очекува третирање на економскиот развој како приоритет за локалната самоуправа.

Суштината на концептот на локален економски развој е во соработката на актерите на локално ниво, како и во настојувањето во најголема можна мерка да се искористат локалните компаративни предности – географска положба, природни ресурси, постоечки стопански потенцијали, инфраструктурна развиеност и поврзаност, квалитет на работната сила, состојба на животната средина, потоа односите помеѓу приватниот и јавниот сектор, како и присуството на проактивен јавен сектор и др. За реализација на целите на ЛЕР во практика, потребна е целосна промена на концептот на управување. „Локалниот економски развој е клучен простор за етаблирање една нова парадигма во која јавното управување не е потпрено само на јавната управа, туку и на мрежа од организации, институции, групи и поединци кои имаат со што да придонесат за остварување на јавните цели и кои имаат што да добијат со нивната реализација. Се работи за фундаментална трансформација на начинот на кој јавниот сектор обезбедува јавни добра - ниту повеќе, ниту помалку од тоа.“ (Василјевиќ, 2012, стр. 10).

ЛЕР претставува предмет на анализа на бројни економски теоретичари. Според Светската банка, локалниот економски развој претставува збир на активности, чија цел е да се изградат капацитетите на локалната заедница за да се унапреди економската иднина и квалитетот на живот за сите (Swinburn, Goga and Murphy, 2006). Оттука, можат да се извлечат основните карактеристики на локалниот економски развој:

- Локалниот економски развој е *процес*. Ова упатува на неговата динамичност, со оглед на постојаното менување на околностите во кои функционира стопанството.
- ЛЕР подразбира *соработка помеѓу јавниот, приватниот и невладиниот сектор*. Преку оваа соработка се добива на ширина во препознавањето и решавањето проблеми во локалната заедница (одделните интересни групи имаат различен агол на гледање на проблемот, со што се обезбедува поголема објективност).

- Во рамките на ЛЕР се преземаат активности за создавање *поволна деловна клима*, со цел да се зголеми конкурентноста на локалната економија и да се постигне одржлив економски раст и намалување на невработеноста. Секоја локална заедница има свои компаративни предности (природни ресурси, одредено ниво на инфраструктура, квалитет на работната сила итн.), што ќе ги употреби за постигнување конкурентност и привлекување инвестиции заради зголемување на вредноста и подобрување на квалитетот на живеење во самата заедница.
- Интенција е користа од развојот *рамномерно да се дистрибуира* во локалната заедница (општина, град, област), со цел да се унапреди квалитетот на животот на секој поединец. Со оглед на фактот дека ЛЕР се постигнува со искористување на локалните ресурси, локалната власт, односно носителите на одлуките (како и граѓаните), имаат можност самостојно да ги насочуваат јавните приходи. Во стратешките документи се вградени основните правци на развој, а со годишните акциони планови се детерминираат областите во кои ќе се вложуваат буџетските и другите средства.

Сите овие карактеристики упатуваат на комплексноста на локалниот економски развој и на неговата основна интенција за зголемување на капацитетот на локалната економија за создавање богатство за локалните жители (Bartik, 2003). Оттука, се поставува прашањето за улогата што може и треба да ја има локалната самоуправа во поттикнувањето на локалниот развој, односно кои инструменти и техники треба да ги користи. Вечната дилема, во која мерка треба да се бара потпора на пазарот, а каде има место за интервенција на државата, останува да биде валидна и во овој случај. Така, улогата на локалната самоуправа станува посебно комплицирана, бидејќи таа претставува место на вкрстување на политиката и на економијата, приватното и јавното, конкуренцијата и монополот. Посебен предизвик лежи во фактот дека решението не се наоѓа во исклучителната определба за една или за друга опција, туку во постигнувањето баланс помеѓу пазарот и државата, т.е. приватната иницијатива и буџетските поттици.

Прашањето за ЛЕР е нераздвојно од разгледувањето на инструментите што стојат на располагање. Тие опфаќаат широк опсег, појдувајќи од правната регулатива, планските акти (просторни и урбанистички планови, стратегии за одржлив развој на општините), поттици од буџетски и вонбуџетски фондови, како и олеснувања и други инструменти од доменот на јавните финансии. Тука не смее да се заборава на начинот на управување со градежното земјиште и неговото инфраструктурно опремување, политиката на обезбедување комунални услуги, промовирање на инвестиционите потенцијали, едукативни

програми за работната сила и јавно-приватните партнерства.

Примената на овие мерки и инструменти подразбира детална анализа на нивната ефективност и ефикасност. На тој начин ќе се дојде до сознание за оптималноста на мерките што ги презема локалната самоуправа, односно што сè треба да се реализира за одредена локална самоуправа да овозможи услови за побрз раст. Секако, притоа не треба да се падне во замка и на ЈЕР да се гледа како на своевидна индустриска политика, односно ЈЕР не се исцрпува само со промоција на малите и средни претпријатија. Всушност, ЈЕР не е едноставно регионално планирање, ниту се работи за некаков 'едноставен' развој на општината што подразбира групи за самопомош, туку развој фокусиран на конкуритивноста и на компаниите што успеваат на пазарите на слободна конкуренција во услови на глобализиран свет (Meyer-Stamer, 2006).

Програмата за BFC SEE како подлога за компарација помеѓу одделните општини/градови

Програмата за Сертификација на општини и градови со поволно деловно опкружување (Business friendly certificate in South Eastern Europe – BFC SEE) беше лансирана во 2007 година од страна на Националната алијанса за локален економски развој (National Alliance for Local Economic Development - NALED) од Белград, Р. Србија. Располагањето со Сертификат за BFC потврдува дека општината/грамот обезбедува одредено ниво на сигурност кон потенцијалните инвеститори за квалитетот на услугите, информациите и поддршката што можат да ја очекуваат од локалните власти. Всушност, ова претпоставува одредено ниво на квалитет на локалната деловна клима. Процесот на сертификација подразбира исполнување одреден сет од стандарди, поконкретно 12 критериуми и 81 поткритериум што вклучуваат воведување ефикасни и транспарентни процедури, изработена стратегија за локален економски развој, поседување релевантни бази на податоци за потребите на бизнис заедницата и др. Исполнувањето на критериумите претпоставува дека од општината/грамот може да се очекува обезбедување стабилно и мерливо деловно опкружување, но и пронаоѓање конкретни решенија за негово подобрување (Regionalni tehnički sekretarijat - NALED, 2015, p. 8).

Исполнувањето на критериумите, содржани во оваа програма, претставува појдовна основа за спроведување компаративна анализа помеѓу одделни општини/градови од Балканот што се стекнале со овој сертификат. Компарацијата се однесува на постигнатите резултати во унапредувањето на локалната деловна клима кај 4 општини/градови: Сомбор (Србија), Грубишно Поље (Хрватска), Сански Мост (Босна и Херцеговина) и Илинден (Македонија). Тие се стекнаа со сертификати

во текот на последните две години. Се работи за општини/градови кои се слични според просторниот опфат, населението, демографските структури и економските потенцијали. Освен тоа, тие се среќаваат со слични развојни проблеми.

Компарацијата на 4-те општини се заснова на квалитативен пристап. Сепак, во нејзината позадина лежи поединечното исполнување на критериумите и поткритериумите на Програмата од страна на секоја општина/град, што подразбира квантифицирање на нивните постигнувања. Ограничениот простор наметна изоставане на квантитативните показатели, така што анализата останува квалитативна. Исто така, во функција на обезбедување соодветно ниво на дискреција, општините не се дадени со нивното вистинско име, туку се скриени под случајно избрани големи букви: А, Б, В и Г. На крај, критериумите и поткритериумите се групирани според сродност во 5 подрачја, секое со одредено ниво на важност за унапредување на локалната деловна клима:

- *развојни документи* на општината/градоот (Стратегија за локален економски развој);
- *локални органи и институции*, со значајни ингеренции во доменот на ЈЕР – Градоначалник, Одделение за ЈЕР и Постојан економски совет во ЕЈС;
- *аналитички активности и бази на податоци на локалната власт* – аналитичка основа за поддршка на локалната деловна заедница, за привлекување инвестиции и анализа на локалниот пазар на трудот;
- *локални политики* – промоција на инвестиционите потенцијали и квалитет на деловниот амбиент во општината, кредитна способност на ЕЈС, развој на деловната соработка помеѓу јавниот и приватниот сектор и спроведување транспарентна политика на локални приходи и расходи;
- *услуги од локалната власт за потребите на деловниот сектор и на граѓаните* – издавање градежни дозволи, адекватна инфраструктура и комунални услуги, користење информациона и комуникациони технологии во секојдневното работење на локалната власт.

Исполнетост на критериумите за BFC SEE од страна на одделните општини/градови

Општина/град А. Општината е лоцирана во северозападниот дел од државата, со популација малку над 40.000 жители. Стапката на вработеност е 16,05%, а најзначајни стопански дејности се: земјоделството, шумарството, дрвната индустрија, градежништвото

и производството на градежни материјали и металопреработувачката индустрија.

Локалната власт располага со долгорочна стратегија за локален развој, во чија подготовка учествувале јавниот сектор, локалната бизнис заедница и невладиниот сектор. Исто така, изработен е и план за имплементација на стратегијата, но не е формирано тело кое ќе ја следи нејзината реализација. Тоа претставува слабост, бидејќи не овозможува нејзино континуирано подобрување во текот на имплементацијата.

Поставеноста на локалните органи и институции е на завидно ниво. Етаблирана е посебна организациона единица која се бави со проблематиката на ЛЕР, наречена ЈУРА (единица за управување со развојот). За жал, овој орган не е во доволна мера вклучен во комуникацијата со потенцијалните домашни и странски инвеститори. Од друга страна, Економскиот совет е составен, главно, од локални стопанственици и претприемачи, но и претставници на јавниот и на невладиниот сектор. Иако има советодавна улога, неговите сугестии не биле во доволна мера земени предвид при конципирање на локалните политики.

Локалната самоуправа ги следи и ги анализира состојбите на локалниот пазар на трудот и поседува бази на податоци за вкупниот број вработени и невработени. Исто така, таа обезбедува информации за државните програми за обука на работната сила што е многу значајно за потенцијалните инвеститори. Сепак, како недостаток се појавува тоа што не поседува повеќегодишен Локален план за вработување, нити спроведува континуирано истражување (анкетирање) на локалната деловна заедница за нивото на задоволство од услугите и респонзивноста на локалните власти кон нивните барања. За инвеститорите е значајно да се обезбеди преглед на државните програми за финансиска и за техничка поддршка и помош. Исто така, од значење е официјалната комуникација на локалната власт со Министерството за образование и наука и евентуалните иницијативи за иновирање на наставните планови во средните стручни училишта на локално ниво. Тука тоа не е случај.

Во поглед на локалните политики, Општината спроведува транспарентна даночна политика, при што се земаат предвид забелешките од страна на приватниот сектор. Во таа смисла, се спроведува рефундирање на дел од надоместокот за рента и комуналии при изградбата на производни и земјоделски објекти. Во реализацијата на своите активности, Општината иницира соработка помеѓу приватниот и јавниот сектор. Ова е особено видливо во областа на јавните комунални дејности, но ваквата соработка не се заснова на соодветни cost-benefit анализи и студии.

Општината не поседува капацитет за пресметка на сопствената кредитна способност, нити акционен план за сопственото задолжување.

На планот на сопствената промоција, таа презема одредени активности, но тие не се во доволна мера кохерентни. Имено, поседувањето воопштени промотивни материјали на англиски јазик само по себе не е доволно, бидејќи тоа не е дополнето со детализирани промотивни материјали за одделните стопански гранки и со сопствено учество на инвестициски и секторски саеми.

Што се однесува до издавањето градежни дозволи, постои недоследност во ажурирањето на просторно-планската документација. Општината има водич за процесот на издавање градежни дозволи кој е достапен преку нејзината интернет страница, но таа не ја следи ефикасноста во издавањето градежни дозволи, нити спроведува анкетирање меѓу деловната заедница за самиот процес. Сите неопходни информации, врзани за висината на комуналните услуги, се достапни преку интернет страницата, а проблемите во врска со одделните комунални дејности се решаваат со директна иницијатива на општинската комунална инспекција, преку официјалниот веб (сервис „48“ – одговор на барањето во рок од 48 часа) или со директно обраќање до комуналните претпријатија. Во секојдневното работење, вработените во Општината активно ги користат информационо-комуникациските технологии. Развиени се одредени облици на e-government, но тие се во почетна фаза.

Општина/град Б. Градот се наоѓа во северозападниот дел на државата. Заедно со приградските места има популација од околу 90000 жители. Поседува развиена транспортна инфраструктура. Како резултат на транзициските проблеми, стопанската структура беше осиромашена. Сепак и понатаму се издвојуваат земјоделството, прехранбената и текстилната индустрија како водечки дејности и тоа со присуство на сè поголем број странски инвеститори.

Градот располага со солиден развоен документ – Стратегија за одржлив развој 2014-2020 година. Нејзината реализација се преиспитува два пати годишно од страна на Собранието на Градот. Освен тоа, изработени се и други придружни документи, како што е Планот за имплементација на Стратегијата, Планот за капитални инвестиции и Планот за инфраструктурен развој. Мониторингот и контролата на спроведување на проектите на годишно ниво го реализира посебна група составена од претставници на сите релевантни чинители во локалната самоуправа.

Отсекот за локален економски развој има значајно место во административната структура на локалната власт, што произлегува од доверените задачи во врска со локалниот развој на Градот. Сепак, релативно малиот број вработени во Отсекот не дозволува доследно извршување на сите поставени задачи. Ова се однесува во прв ред на потребите од континуирано анкетирање на стопанството и на граѓаните.

За таа цел, Градот ангажира надворешни консултанти.

Освен Отсекот, значајно е местото и улогата на Стопанскиот совет на Градот. Во неговата структура доминираат претставници на локалната деловна заедница, а местото претседавач е резервирано за претставник на странските инвеститори. Интересно е што состаноците на Советот се од отворен тип и на нив можат да присуствуваат локални менаџери и претприемачи кои формално не се негови членови, а сето тоа во функција на презентирање на актуелните проблеми.

Локалната самоуправа располага со обемни бази на податоци и солидна аналитичка основа за реализација на своите политики. Сепак, како недостаток се јавува отсуството на континуитет во истражувањето и анкетирањето на локалното стопанство и анализа на така добиените податоци. Се разбира, ова е релевантно и за следењето на динамиката на локалниот пазар на работна сила. Факт е дека во соработка со Националната служба за вработување, а врз основа на Локалниот акционен план за вработување, локалните власти преземаат низа мерки за намалување на стапката на невработеност која не е така висока (6000 невработени наспроти 20000 вработени). Сепак, останува констатацијата дека отсуствуваат континуирани теренски истражувања (анкети) на локалниот деловен сектор во врска со неговите потреби за работна сила.

Во контекст на локалната даночна политика понудени се низа олеснувања за потенцијалните инвеститори. И покрај ова, при дефинирањето и одлучувањето во врска со локалните даноци и надоместоци, ретко е консултиран локалниот деловен сектор, со што е намалено нивото на транспарентност во водењето вакви политики. Претходната констатација не ја намалува вредноста на активностите на локалната власт во поглед на промоција на квалитетот на локалниот деловен амбиент меѓу потенцијалните инвеститори. Имено, Градот располага со обемен промотивен материјал (водич за start up, водич за инвеститори, каталог за brownfield локации, итн.). Сепак, политиката на промовирање бара и континуирано учество на саеми на инвеститори врз основа на претходно изработен план за посети и маркетинг план. Градот во минатото не обрнувал доволно внимание на оваа активност.

Локалната самоуправа развива одредено ниво на соработка со приватниот сектор (изработка на план за формирање бесцаринска зона), но недостасуваат конкретни проекти од областа на јавно-приватно партнерство, дури и во присуство на бројни јавни и јавно-комунални претпријатија. Проширувањето на соработката на локалната власт со деловниот сектор во иднина би се зголемила со евентуално формирање бизнис инкубатор.

Локалната власт располага со валидна просторно-планска документација, врз чија основа се доделуваат градежни дозволи. Постепено се преоѓа кон електронски систем на издавање градежни

дозволи. Сепак, во меѓувреме недостасува редовно анализирање на ефикасноста на процесот на издавање градежни и други дозволи.

Инфраструктурата на подрачјето на Градот е задоволителна, а локалната власт поседува соодветни планови за капитални инвестиции, кои речиси во целост ги исполнува. Исто така, подготвени се прецизни информации за инфраструктурата и за постојните индустриски зони, што им стојат на располагање на потенцијалните инвеститори. Како недостаток повторно се појавува отсуството на комуникација со локалната деловна заедница и граѓаните во врска со нивното задоволство од нивото на комуналните услуги. Во прилог на ова, веројатно, е потребна унапредена интернет комуникација со граѓаните и стопанството преку веб страницата на Градот (некаков облик на e-government).

Општина/град В. Градот е лоциран во централниот дел на државата. Во него и во неговата поширока околина живеат само околу 7000 жители. Во стопанската структура доминира земјоделството и прехранбената индустрија. И покај развиената транспортна инфраструктура и бројните погодности, присуството на странски инвеститори сè уште е недоволно.

Локалната власт поседува добар развоен документ насловен Стратешка развојна програма за периодот 2015-2020. Во нејзината изработка биле вклучени претставници на јавниот и на деловниот сектор, во услови на спроведена јавна расправа за содржината на документот. Освен тоа, изработен е и План за имплементација на Стратешката програма, но недостига Локален акционен еколошки план. Имено, во Програмата не се обработени аспектите на заштита на животната средина, што се смета за пропуст.

Во рамките на организационата поставеност на локалната власт, значајно место зазема Уредот за локален економски развој. Тој е вклучен во процесите на стратешко планирање, но без посебна улога во изработката на конкретни документи. Сепак, постигнати се видливи резултати во испитувањето на мислењето на локалните стопанственици (анкетирање и анализа на резултатите), кон што се надоврзува етаблираната соработка со инвеститори и со институции од повисоките хиерархиски нивоа. Постојаниот Стопански совет на Градот е формиран во 2016 година. Неговата активност е транспарентна за пошироката јавност, но позначајни иницијативи доаѓаат од Уредот за ЛЕР отколку од Советот, што се смета за недостаток.

Локалната власт располага со систематизирани податоци за состојбите во локалната деловна заедница. Најголем дел од нив се добиени преку теренски истражувања (анкети). Врз нивна основа изработени се анализи за состојбите и за потребите на бизнис секторот. На сличен начин се анализира и ефектот на преземените економски мерки од страна на локалната власт.

И покрај отсуството на локален акционен план за вработување (според државните критериуми, градот не го исполнува минималниот праг од 35000 жители како предуслов за изработка на ваков план), локалната власт ги следи состојбите на пазарот на работна сила и поседува податоци за структурата на невработените. Сепак, тоа не е случај и со структурата на вработените. Локалната власт воспоставила соработка со локалното стопанство и со инвеститорите за иницирање промени во наставните планови во средното училиште, во смисла на обезбедување образование за дефицитарни струки. За жал, ваквите иницијативи не се предмет на комуникација со Министерството за образование.

Локалната даночна политика се води на транспарентен начин, меѓутоа при носењето одлуки за промена на висината на одредени даноци и надоместоци се случува да не биде консултиран Стопанскиот совет на Градот. Мислењето на локалната бизнис заедница треба да биде земено предвид при носењето вакви одлуки. Секако, ова е валидно и при промоција на локалното деловно опкружување пред потенцијалните инвеститори, особено во поглед на каналите на дистрибуција на промотивен материјал. Имено, со оглед на релативната оддалеченост на градот од главните транспортни коридори, се наметнува потребата од изнаоѓање иновативни начини за привлекување странски инвеститори. Во оваа смисла, од голема помош можат да бидат деталните секторски анализи на локалната економија со профил на приоритетните сектори.

Соработката на локалната власт со приватниот сектор е на високо ниво. Тоа е видно преку функционирањето на претприемничкиот инкубатор, како и со проектот за формирање нова зона за мало и средно претприемништво, односно за етаблирање нов производно-претприемнички инкубатор. На полето на јавно-приватно партнерство не можат да се најдат позначајни проекти, но низа сегменти од комуналните дејности се доверени на локални приватни претпријатија.

Иако согласно централизираноста на системот градот нема целосно право за издавање градежни дозволи, тоа не значи дека локалната самоуправа нема никаква надлежност. Таа вложува напор да понуди логистичка поддршка за секој потенцијален инвеститор во процесот на добивање градежна дозвола. Она што во овој случај недостига е електронското следење на статусот на секој поединечен предмет.

Градот располага со адекватна инфраструктура, која редовно се одржува. Локалната власт има добро подготвен каталог на градежни парцели (green field инвестиции), што во секој момент е на располагање на потенцијалните инвеститори. Исто така, изработен е каталог на објекти за brown field инвестиции. Деловниот сектор учествува со свои предлози во врска со инфраструктурната изградба, но тоа најчесто се сведува на компаниите што имаат претставници во Стопанскиот совет. Оттука, потребна е поголема транспарентност во оваа смисла.

На градот му недостига посеопфатно истражување на локалната деловна заедница за нејзиното задоволство од нивото на комунални услуги. Малиот број вработени во локалната јавна администрација и нивната (не)доволна компетентност, би можеле да се надоместат преку ангажирање надворешен консултант за изведување вакви анкети. Ова е валидно и во поглед на развивањето одреден облик на е-сервис, односно e-government преку веб страницата на Градот.

Општина/град Г. Лоцираноста на општината во непосредна близина на раскрсница на транспортни коридори и меѓународен аердором ја прави многу атрактивна за странски инвеститори. На ова се надоврзуваат трите слободни индустриски зони и четирите локални индустриски зони на подрачјето на општината. Оттука, не е изненадувачки бројот од 176 инвестиции (од нив 31 странска директна инвестиција). Најголем дел од нив се во прехранбената индустрија, услужните дејности, продажно-сервисни и логистичко-дистрибутивни центри и др.

Локалната власт во континуитет на секои четири години изработува стратешки развојни документи. Актуелната Стратегија на развојот се однесува на периодот 2017-2021 година. Таа е проследена со план за имплементација и со дефинирани проекти. Во нејзината изработка и реализација е вклучена и деловната заедница преку Форумот за локален економски развој. Сепак, недостаток се јавува кај следењето на реализацијата, бидејќи тоа се прави во сегрегирани, а не преку обединети документи. Исто така, во рамки на Стратегијата не се води доволно сметка за проекти што имаат влијание врз квалитетот на животната средина.

Одделението за локален економски развој има значајни ингеренции во процесот на стратешко планирање на ниво на општина, но и во мониторингот на спроведување одделни развојни проекти. Тоа одржува постојани контакти со деловната заедница, а во поглед на нејзиното анкетање, ангажирана е агенцијата Брима галуп. Форумот за ЛЕР со учеството на 168 членови од локалната бизнис заедница е значаен, но тром орган и покрај тоа што се состанува 3-4 пати во текот на годината. Затоа, од неговиот состав е избран Економски совет (Бизнис клуб) од 18 членови. Сугестиите на овој бизнис клуб се многу релевантни при носењето одлуки од страна на локалната власт.

Ангажирањето на стручната консултантска куќа Брима галуп претставува иновативен чекор од страна на локалната власт. Тоа придонесе истражувањето на локалниот пазар, анкетањето на претпријатијата и анализата на прибраните податоци да добие на квалитет. Консеквентно, општината располага со солидна база на податоци за деловниот сектор и за неговите потреби. Ова е особено изразено во поглед на локалниот

пазар на работна сила. Како резултат на стручното испитување на потребите на бизнис секторот за работна сила, во 2013 година се отвори средно стручно училиште со посебно дизајнирани наставни планови за специјалистички профили, во согласност со потребите на локалните компании (пред сè со странските инвеститори). Во прилог на ова е намалувањето на стапката на невработеност од 38% во 2005, на 5% во 2017 година.

Општината спроведува континуирани политики на сопствена промоција, за што располага со промотивни материјали, но не и со кохерентен маркетинг план. Исто така, отсуствува годишен план на посети на саеми за потенцијални инвеститори. Оттука, се наметнува потребата од ажурирање на промотивните материјали со прецизни податоци и нивна секторска насоченост (промоција на инвестиционите можности во одделни стопански гранки, како и унапредување на транспарентноста).

Политиката на соработка на јавниот со деловниот и со невладиниот сектор се потврдува не само преку функционирањето на Форумот за ЛЕР, туку и со т.н. Буџетски форум (наменет за широка расправа во врска со приоритетните активности што треба да се финансираат од буџетот на општината). Освен тоа, локалната власт и Градоначалникот се во постојана комуникација со бизнис секторот. Сепак, при спроведувањето на локалната даночна политика, општината не одржува редовни консултации со деловната заедница, туку тоа се одвива на инцидентна основа. Евентуалната промена во оваа насока би го зголемило нивото на транспарентност и уште повеќе би ја зацврстило позитивната определба на локалната власт за доделување даночни субвенции во функција на привлекување нови инвеститори.

Општината има валидна просторно-планска документација. Издавањето градежни дозволи во согласност со државната практика се одвива по електронски пат. Сепак, отсуствува појаснување на англиски јазик за одредени процедури што се однесуваат на националните е-системи. Исто така, недостига обединета листа на сите трошоци за комунални приклучоци и комунални услуги, со која на прегледен начин ќе се обезбедат неопходните информации за потенцијалниот инвеститор. Одржувањето и проширувањето на постојната инфраструктура се врши преку годишните програми за капитални инвестиции во различни сектори. Проблемите во врска со инфраструктурата редовно се дискутираат на форумите за ЛЕР.

Покрај редовните анкети, општината преку својата веб страница овозможува двонасочна комуникација со правните субјекти и со граѓаните: на веб страницата постои опција „Пријави проблем“ и „Прашајте го Градоначалникот“ за поставување прашања, а секој четврток се организира отворен ден. Сепак, потребна е поголема транспарентност

во поглед на поставените прашања и дадените одоговори. Исто така, преку интернет страницата на општината се овозможени неколку видови е-услуги: е-градежна дозвола, е-градежно земјиште, итн.

Сумарна анализа на постигнатите резултати

Заокружувањето на компаративната анализа за локалната деловна клима подразбира соочување на состојбите и прикажаните резултати кај одделните општини/градови што се предмет на обработка и врз таа основа извлекување општи констатации. Во таа смисла, поединечните резултати на општините/градовите за секое од петте подрачја што претходно беа предмет на квалитативна анализа, сега се делумно квантифицирани, т.е. оценети и тоа на скала со пет нивоа (од најниско/задоволително ниво - *, до највисоко/одлично ниво на исполнетост на критериумите - *****). Тие се прикажани во Табела 1.

Табела 1 – Преглед на исполнетост на барањата на Програмата според подрачја

	Развојни документи	Локални органи и институции	Аналитички активности и бази на податоци на локалната власт	Локални политики	Услуги од локалната власт за потребите на деловниот сектор и на граѓаните
Општина/град А	***	****	**	***	****
Општина/град Б	*****	****	***	****	****
Општина/град В	****	****	****	*****	****
Општина/град Г	***	*****	****	****	****

Извор: Пресметки на авторот.

Горната табела дава јасна претстава за степенот на исполнетост на критериумите на Програмата за BFC SEE, а оттаму и за квалитетот на локална деловна клима кај одделните општини/градови во примерокот. Со помош на ваквите информации може да се извлечат корисни сознанија за квалитетот на деловната клима на ниво на регион, а потоа и препораки за нејзино дополнително унапредување.

Што се однесува до првото подрачје „Развојни документи“, може да се забележи дека сите општини/градови во примерокот располагаат со солидно изработени стратегии за локален развој, подготвени во содејство помеѓу јавниот сектор, локалната бизнис заедница и невладиниот сектор. Стратегиите се придружени со планови за нивна имплементација, планови за капитални инвестиции и за инфраструктурен развој, но недостигаат соодветни органи/тела што ќе ја следат реализацијата на стратегиите.

Ова го оневозможува континуираното подобрување на стратешките документи во текот на нивната имплементација. Дополнителен сериозен недостаток претставува фактот што во стратегиите ретко се обработуваат проблемите на заштита на животната средина во локалната заедница. Од аспект на потенцијалниот инвеститор, ова повторно се смета за пропуст.

Второто подрачје „Локални органи и институции“ дава изедначена слика помеѓу општините/градовите во примерокот. Кај сите анализирани општини и градови се среќаваат добро етаблирани организациони единици што се занимаваат со проблематиката на ЈЕР. Забележително е нивното место и ингеренции во стратешкото планирање на развојот и во следење на имплементацијата на стратешките документи. За жал, присутни се и одредени пропусти, почнувајќи од недоволната екипираност на ваквите организациони единици (претставува проблем во прибирањето податоци и анализа на локалните пазари), сè до недоволната вклученост во комуникацијата со потенцијалните инвеститори (домашни и странски). Првиот пропуст одредени општини го решаваат со ангажирање надворешни консултанти, а на вториот треба да му се посвети посебно внимание, бидејќи ваквите единици можат многу да помогнат во привлекувањето потенцијални инвеститори.

Сите општини го задоволуваат критериумот за етаблирање постојан економски совет со учество на претставници од локалниот деловен сектор, од јавниот и од невладиниот сектор. Евидентна е советодавната улога на советите, но како пропуст често се јавува занемарувањето на иницијативите и сугестиите на советот при конципирање на локалните политики.

Третото подрачје „Аналитички активности и бази на податоци на локалната власт“ содржи најголеми амплитуди во поглед на степенот на исполнетост на критериумите од страна на општините/градовите во примерокот. Тука се содржани најголемите тешкотии и слабости на локалните самоуправи во процесот на унапредување на деловната клима. Имено, потенцијалните инвеститори имаат потреба од детални информации за состојбите на локалните пазари на работна сила, а локалните самоуправи поради разни причини (најчесто недоволен број компетентни вработени), ретко се во можност тоа да го обезбедат. Решението на проблемот често се гледа во ангажирање надворешни консултантски куќи, што претставува добра алтернатива која дава добри резултати. Се чини, дека ова е решението што треба да го следат локалните самоуправи во регионот. Кон ова се надоврзува изработката на локален акционен план за вработување, како и проактивна соработка со министерствата за образование во поглед на унапредување на постојните и воведување нови наставни планови и програми во средните стручни училишта на нивната територија.

Во поглед на четвртото подрачје „Локални политики“,

исполнетоста е на високо ниво и не може да се откријат поголеми разлики помеѓу одделните општини. Сите анализирани општини во помала или поголема мера спроведуваат транспарентни даночни политики, испреплетени со бројни бенефиции за потенцијалните инвеститори. Евидентна е интенцијата на секоја општина да води политика на сопствена промоција, но тоа ретко се прави врз основа на кохерентен маркетинг план и со нејзино учество на инвестициски и секторски саеми. Во оваа смисла, од голема помош можат да бидат деталните секторски анализи на локалната економија со профил на приоритетните сектори.

Во рамките на последното подрачје „Услуги од локалната власт за потребите на деловниот сектор и на граѓаните“ можат да се забележат најдобри и изедначени резултати помеѓу општините/градовите (слично како и кај второто подрачје). Имено, сите покажуваат подготвеност за целосна логистичка поткрепа на потенцијалните инвеститори во процесот на добивање градежни дозволи. Сепак, недостасува редовно анализирање на ефикасноста на процесот на издавање градежни и други дозволи. Одредени проблеми се појавуваат и при поседувањето единствен тарифник за комуналните услуги. Позитивниот впечаток на инвеститорот ќе се засили со поседување ваков тарифник. Конечно, во секојдневното работење вработените во локалните јавни администрации активно ги користат информационо-комуникациските технологии. Во одредени случаи се среќаваат облици на e-government, но се добива впечаток дека тоа е во почетна фаза и дека локалните самоуправи треба да посветат многу поголемо внимание на ова прашање.

Заклучок

Значењето на концептот на ЛЕР е сè поголемо во современи услови, ако се има предвид дека тој подразбира проактивно однесување на сите актери и е насочено кон привлекување странски инвестиции, поттикнување економски активности, создавање нови работни места, подобрување на благосостојбата на локалното население итн. Впрочем, на тоа упатуваат основните карактеристики на локалниот економски развој како процес кој подразбира соработка помеѓу јавниот, приватниот и невладиниот сектор. Уште повеќе, во рамките на ЛЕР се преземаат активности за создавање повољна деловна клима, а интенција е користа од развојот рамномерно да се дистрибуира во локалната заедница, со цел да се унапреди квалитетот на живот на секој поединец.

Исполнувањето на критериумите на Програмата за сертификација на општини и градови со повољно деловно опкружување (BFC) претставуваше солидна појдовна основа за спроведување компаративна анализа помеѓу одделни општини/градови од Балканот што се стекнале

со овој сертификат. Анализата се однесува на 4 општини/градови: Сомбор (Србија), Грубишно Поље (Хрватска), Сански Мост (Босна и Херцеговина) и Илинден (Македонија). Заради обезбедување соодветно ниво на дискреција, општините се сокриени под случајно избрани големи букви (А, Б, В, Г), а критериумите и поткритериумите се групирани според сродност во 5 подрачја, секое со одредено ниво на значајност за унапредување на локалната деловна клима.

Компарацијата, која се заснова на квалитативен пристап, покажа дека кај сите анализирани општини/градови евидентна е интенцијата за сопствена промоција, но таа треба да биде заснована на добро осмислен маркетинг план и учество на бројни инвестициски и секторски саеми. Општините/градовите во примерокот располагаат со добро етаблирани организациони единици што се задолжени со проблематиката на ЛЕР. Исто така, сите општини/градови спроведуваат транспарентни даночни политики, фокусирани на привлекување нови инвеститори, а на тоа се надоврзува нивната подготвеност за логистичка поткрепа на потенцијалните инвеститори во процесот на добивање на неопходните (градежни) дозволи.

Одредени пропусти се присутни кај развојните документи и на нив треба да се обрне посебно внимание. Имено, општините/градовите во примерокот располагаат со солидно изработени стратегии за локален развој, придружени со планови за имплементација, за капитални инвестиции и за инфраструктурен развој. Сепак, недостигаат соодветни органи/тела што ќе ја следат реализацијата на стратегиите. Освен тоа, во стратешките развојни документи ретко се обработуваат проблемите на заштита на животната средина во локалната заедница.

Најголеми тешкотии и слабости во процесот на унапредување на деловната клима се констатираны во поглед на неопходните аналитички активности и базите на податоци што треба да ги има на располагање локалната власт. Впрочем, тука се регистрирани најголеми амплитуди во степенот на исполнетост на критериумите. Потенцијалните инвеститори имаат потреба од детални информации за состојбите на локалните пазари на работна сила. За локалните самоуправи што не се во можност тоа да го обезбедат, упатно би било да ангажираат надворешни консултантски куќи. На ова се надоврзува и неопходноста од проактивна соработка со министерствата за образование во поглед на унапредување на постојните и воведување нови наставни планови и програми во средните стручни училишта на нивната територија во согласност со потребите на потенцијалните инвеститори.

Користена литература

1. Bartik, T. J. (2003): *Local Economic Development Policies*, Upjohn Institute Staff Working Paper.
2. Blakely, E. J. & Leigh, N. (2010): *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*. Thousand Oaks: Sage Publications.
3. European Union (2009): *European Charter on Development Cooperation in Support of Local Governance*. Strasbourg: European Union.
4. Fritz, V. & Rocha, M. A. (2007): „Developmental States in the New Millennium: Concepts and Challenges for a New Aid Agenda“. *Development Policy Review* 25 (5): pp. 531-552.
5. Hindson, D. (2007): *Donor Approaches to Local Economic Development in Africa*. Mesopartner Working Paper (12). Duisburg: Mesopartner.
6. Meyer-Stamer, J. (2006): *The Hexagon of Local Economic Development and LED in South Africa*, Mesopartner Working Paper. Revised Version (5).
7. Regionalni tehnički sekretarijat - Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj - NALED, (2015): *Priručnik za certifikaciju gradova i opština sa povoljnim poslovnim okruženjem u jugoistočnoj Evropi*, Nemačka organizacija za međunarodnu saradnju – Otvoreni regionalni fond za modernizaciju opštinskih usluga (GIZ ORF), Beograd.
8. Rodriguez-Pose, A. & Tijmstra, S. (2009): *On the Emergence and Significance of Local Economic Development Strategies*. CAF Working Paper, CAF. 7.
9. Rogerson, C. M. & Rogerson, J. M. (2010): „Local Economic Development in Africa. Global Context and Research Directions“. *Development Southern Africa* 27(4): pp. 465-480.
10. Rowe, J. E. (2009): *The Importance of Theory: Linking Theory to Practice. Theories of Local Economic Development*. Farnham: Ashgate Publishing Limited.
11. Shah, A. (2006): *Local Governance in Developing Countries*. Washington: The World Bank.
12. Smith, J. (2010): *Local Government and Development Cooperation. European Approaches to Decentralized Cooperation*. UCLG Policy Paper.
13. Swinburn, G., Goga, S., and Murphy F. (2006): *Local Economic Development: A Primer Developing and Implementing Local Economic Development Strategies and Action Plans*. Washington DC: World Bank.
14. Trigilia, C. (2001): „Social Capital and Local Development“. *European Journal of Social Theory* 4(4): pp. 427–442.
15. United Nations Human Settlements Programme (2005): *Promoting Local Economic Development through Strategic Planning Volume 2: Manual*. United Nations Human Settlements Programme (UN-HABITAT).
16. Васиљевић Душан (2012), *Локални економски развој- Зашто су једне општине добитници, а друге губитници транзиције*, Палго центар, Београд.

IMPROVING THE BUSINESS ENVIRONMENT AS A SEGMENT OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT - COMPARATIVE ANALYSIS OF LOCAL COMMUNITIES IN THE BALKANS

Pece Nedanovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics – Skopje
pecen@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The importance of the concept of local economic development in modern conditions is very significant. One of its most important features is undertaking activities to create a favorable business environment, in order to increase the competitiveness of the local economy and achieve sustainable economic growth. Hence, the subject of research in this paper are the ways to improve the business environment at local level, as a segment of the local economic development.

The analysis applies the approach in the Business Friendly Certificate in the South Eastern Europe Program (BFC SEE), because it contains the necessary elements for a favorable business environment at local level. The paper compares the achievements of 4 municipalities and cities from Bosnia and Herzegovina, Croatia, Serbia, and Macedonia. The analysis is qualitative, although there are quantified results for each local community in the background.

The results of the analysis indicate the obstacles faced by individual local communities in improving the business environment at local level, and hence there are conclusions about the similarities and differences in their approaches. Based on this information, practical implications and tips for improving the business environment among the other local communities in the Balkan region are derived.

Keywords: local economic development, business environment, municipalities, cities, Balkan.

JEL classification: R500

ЕВРОПСКИ ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ЗАПАДЕН БАЛКАН VIA РЕГИОНАЛНА ЕКОНОМСКА ИНТЕГРАЦИЈА

Проф. д-р Наталија Николовска
Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет-Скопје
natalijan@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Стратегијата за интеграција на Западен Балкан произлезе од аналитичката перцепција дека „цената на неприпаѓањето“ на регионот на ЕУ е висока во ситуација кога таа го носи потенцијалот да го консолидира дезинтеграционото сценарио во поширок регионален опфат. Во трудот се анализира макроекономскиот профил на регионот, со цел да се потврди тезата дека современите тенденции во регионот влијаат врз неговата периферизацијата во однос на европските процеси. Таквите тенденции се логична последица од унифицираната матрица за влез на регионот на глобалниот пазар во рамките на меѓународните и европските политики. Современите геополитички процеси во глобални размери го ревитализира интересот на ЕУ за политики кои резултираа со нова стратегија за регионална економска интеграција на Западниот Балкан. Во рамките на трудот се разгледуваат економските политики кои што треба да ги консолидираат интеграционите процеси во регионот истовремено да отвораат перспективи во однос на неговата европска иднина. Консолидирањето на интеграцијата се темели на акциониот план за регионална економска област за Западен Балкан. Имплементацијата на ваквиот план претставува значаен чекор во формирањето на просперитетна перспектива во регионот и негова политичка стабилизација.

Клучни зборови: Западен Балкан, регионална економска интеграција, глобализација, економски раст, регионална стратегија.

JEL класификација: R1, F5

Глобализација на Западен Балкан

Вклучувањето на земјите од Западен Балкан на глобалниот пазар се случи преку програмите за стабилизација и структурно приспособување на ММФ. Догматизираната база на овие програми е комбинација на неокласичниот либерализам и ортодоксниот монетаризам и таквото доктрирано влијание од почетокот носеше опасност да се влезе во стапицата на безизлезна состојба (должничка замка). Во текот на годините од реализацијата на програмите почетните принципи метаморфозираа во нивни опозити. (Види Табела бр. 1).

Табела 1: Демистификација на ММФ програмите за стабилизација и структурно прилагодување

Стартни хипотези	Последици
Рестриктивна фискална политика	Експанзија на буџетска држава
Рестриктивна монетарно-кредитна политика	Кумулација на внатрешен долг
Политика на стабилен девизен курс	Кумулација на надворешен долг
Либерализација на економијата	Капитулација на реалниот сектор
Структурно приспособување	Разградување на стопанската структура, (дезиндустријализација, деаграризација, дезорганизација) Експанзија на неформалната економија

Резултатот беше во вулгаризацијата на програмата и нејзино претворање во „монетарна алхемија“ во која што стабилизацијата на цените и валутите изгуби секаква врска со состојбите во реалниот сектор на економијата.

По првичниот „стабилизационен шок“ регионот патот го продолжи во рамките на реализирањето на европските интеграциони перспективи. Таквиот процес го конфронтира регионот со политички, правни, економски, социјални политики на прилагодување (Копенхашки критериуми). Текот на процесите беше детерминиран од можностите на ревитализација на економските реформи. Тие, пак, добија насока на пасивно прилагодување кон старите стабилизациони шеми сега пресоблечени во рувото на „Мастрихтовите критериуми“ на конвергенција. Токму формируваниот макроекономски профил на регионот ја рефлектира конфликтноста на критериумите на номинална со реална конвергенција. Всушност регионот се „стабилизира“ и структурно се прилагоди кон „стратешката навигација“ на ЕУ која што, пак, во

случајов имаше дубиозно значење. Така, макроекономските индикатори на Западен Балкан „зрчат“ со номинална конвергенција (ниски стапки на инфлација, стабилен девизен курс, просечни дефицити и умерен јавен долг) (Види Табела бр. 2).

Табела бр. 2: Клучни економски индикатори за Западен Балкан

Западен Балкан (просек за 6-те држави)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Реален раст на ОБП (процент)	2,5	0,3	2,2	2,9	2,6	3,3	3,6
Потрошувачки цени, инфлација (процент, период просечно)	0,8	0,2	0,5	0,9	1,8	2,1	2,0
Јавни трошоци (процент од ОБП)	37,8	38,8	38,0	36,7	37,5	36,6	35,8
Јавни приходи (процент од ОБП)	33,7	34,7	34,7	35,2	35,5	35,1	34,9
Фискален биланс (процент од ОБП)	-4,0	-4,1	-3,3	-1,4	-2,0	-1,5	-0,9
Јавен долг (процент од ОБП)	42,4	46,8	49,2	48,6	48,4	48,4	46,9
Јавен и јавно гарантиран долг (процент од ОБП)	47,4	51,5	54,0	53,3	53,2	52,9	51,7
Извоз на стоки (процент од ОБП)	24,0	24,7	25,2	26,7	28,0	29,2	30,3
Трговски биланс (процент од ОБП)	-16,3	-16,7	-15,1	-13,3	-13,3	-12,7	-12,1
Тековен биланс на плаќања (процент од ОБП)	-6,3	-7,0	-6,1	-5,5	-6,1	-5,9	-6,0
Јавен долг (процент од ОБП)	77,2	81,9	82,4	82,7	83,6	83,5	82,6
Стапка на невработеност (просечна процент)	24,2	24,3	23,2	20,8	n.a.	n.a.	n.a.

Извор: World Bank, p.61-63 (2017)

Во исто време се случува реална дивергенција која се манифестира преку нискиот општествен бруто производ по жител и високата стапка на невработеност (во просек 23%). Неповолните тенденции во увозно-извозните текови се последица на распаѓање на производната база на регионот и како такви се причина за стабилно високите трговските дефицити (15%). Тие во најголем дел се покриваат од приватни трансфери, извоз на работна сила, а помал дел преку прилив на странски директни инвестиции и меѓународно задолжување. Меѓународното задолжување има стабилен тренд на раст, надворешниот долг на регионот е висок и изнесува 80% од БДП.

Во стабилизационите напори на регионот, како невралгична точка се посочува фискалната сфера, иако јавниот долг е во рамките на Мастрихтовите критериуми, а дефицитарните трошења не се драматично високи. Сепак, лоцираните проблеми во овој сегмент се сметаат за кризни заради фактот што „мега државата“ која што експанзивно се рашири

во периодот на „чистењето“ на економијата (дезиндустријализацијата, деаграризацијата) врши дисторзија на слабо развиената пазарна структура во регионот, посебно преку корумпирани шеми за алокација на ресурсите. Така, Западен Балкан е прилично хомоген регион во однос на типичните параметри за глобалната периферија, како што се: екстремна невработеност, голема задолженост, концентриран олигополски пазар, корумпирано и криминализирано општество ...

Западниот Балкан во современите интеграциони перспективи на ЕУ

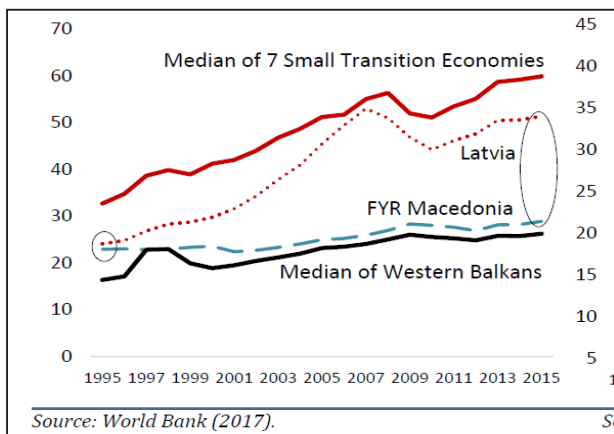
Противречните перспективи на ЕУ произлегуваат од начинот на кои таа ги балансира процесите на функционалната интеграција на крупниот капитал (ефикасност, конкурентност) и интересите на заедниците на народите (равномерност, кохезија) (Н. Николовска, Д. Мамучевска, 2018). Контрадикторноста на овие интереси се релативитизира во рамките на сценарија (Boonstra, 2017) кои сугерираат различни стратегии, политики за решавање на актуелната криза. Сценаријата можат да се систематизираат во две групи:

- Позитивен исход (понатамошна интеграција)
- Негативен исход (европска дезинтеграција).

Во рамките на сценаријата безбедоносните ризици се високо приоритизирани посебно заради новите геополитички поместувања. Во констелација на таквите процеси проблемите на Западниот Балкан излегоа на површина. Регионот почна да се перцепира на два начина: како стабилизациона котва која може да придонесе за зацврстувањето и зголемувањето на динамиката на евроинтеграционите процеси, меѓутоа и како „Пандорина кутија“ која може да ги иницира дезинтеграционите сценарија.

Европската Унија го направи изборот: политичкиот консензус беше формулиран во рамките на етаблирањето на проблемите на Западниот Балкан во рангот на приоритетни прашања на европските политики. Консензусот произлезе од аналитичката перцепција дека „цената на неприпаѓањето“ на регионот кон ЕУ е мошне висока. Таквата цена е илустрирана преку примерот на Латвија и Македонија. Овие две земји на стартот на транзицијата беа на приближно исто ниво на развиеност (околу 30% од просекот на општествениот производ на ЕУ во 1995 година). Денес Латвија достигна 60% од европскиот просек, додека Македонија се движи во рамките на 35%. (Види слика 1)

Слика 1.: Компаративен приказ на нивото на доходот по жител, помеѓу Македонија и Латвија



Извор: World Bank, 2017, p.2

Дивергентните трендови во регионот се случуваат преку ниските стапки на економски раст (2-3%) во рамките на кои што конвергенцијата со европскиот просек треба да се материјализира во непристоен долг период од 90 години (RIMED 2004). Токму затоа економските политики кон регионот треба да се артикулираат за да ја пресретнат магнитудата на постојниот проблем (дивергенцијата). Всушност неопходна е логистичка и финансиска рамка за решавањето на проблемите на структурните слабости во регионот. За радикалниот пресврт на процесите и реализирање на повисоки стапки на раст (6-7%) во рамките на кои може да се свртат развојните тенденции потребна е промена на економските политики кон регионот.

Новата стратегија да се гради врз постаментите на динамични макроекономски политики. Три движечки влечни фактори поентира Светската банка за регионот: макроекономската стабилност, прогресот во трансформација на економиите и регионална економска интеграција (World Bank Group, 2017). Новата компонента во Стратегијата е големото значење во кое што се дава на регионалната интеграција како можност да се мобилизираат внатрешните влечни сили базирани на развојот на интра-балканската кооперација во различни сегменти на економијата. Научните истражувања поентират дека економската интеграција има дополнителен потенцијал да ја редуцира доходовната нееднаквост доколку е следена од соодветни социјални политики (Lopez-Calva and Lustig 2010). Во случајот економскиот просперитет при социјална кохезија е вистинскиот пат за стабилноста на регионот.

Бенефитите од стратегијата за интеграција на Западен Балкан

Градењето на дополнителен развоен инпут преку политики на економска интеграција на регионот е во потполна согласност со современите тенденции за акцелерација на процесот на европеизација на економијата на Западен Балкан. Всушност последните истражувања укажуваат на фактот дека „Западните бизниси“ регионализмот го сметаат за вистинска институционална рамка во настојувањето и барањето на стратегии за зацврстување на нивните позиции (Muller, 2014).

Таквиот контекст се поентира поради фактот дека регионалните стратегии нудат многу поефективни одговори на организационите проблеми и бариери за влез на современиот глобален пазар. Токму од тука регионалните економски интеграции се јавуваат како идеална солуција за организиран одговор на конкурентските притисоци и го трасираат поефикасниот пат кон глобалната интеграција (Morrison and Rooth, 1992). Таквата цел станува опиплива кога интеграцијата се развива како „интра-регионален феномен“ кој што се базира на критериумите на хомогеноста на регионот во рамките на кој можат да се етаблираат регионални развојни стратегии кои полесно ќе ги балансираат заедничките интереси и нудат оптимален потенцијал за економија на обемот. Поединечните бенефитите од регионалната интеграција за Западниот Балкан можеме да ги сумираме во неколку процеси:

Поместување на фокусот на движењето од апстрактната централизирана економија каде што Балканот функционира како „периферија на периферијата“ во насока на регионална-локална економија каде што можат да се реализираат вистински иницијативи и да се отвори развоен циклус со сопствен развоен профил.

Големиот бенефит во развојот на регионалната интеграција на Западен Балкан е во хомогенизирање и стандардизирање на претпоставките за поравномерно пазарно такмичење. Токму од таква позиција евалуираниот процес се јавува како значаен напор на ЕУ, Западен Балкан да биде “траининг гроунд” во кој ќе се спремаат државите за повисок степен на демократија и пазарно натпреварување.

Користење на предностите на економија на размерот преку продлабочување на либерализацијата на трговијата, хармонизацијата на регионалната инвестициона политика и отстранувањето на пречките за циркулирањето на луѓето во рамките на пазар кој се однесува на популација од 18 милиони луѓе.

Користење на предностите на економијата на синергијата којашто станува значајна во епохата на развојот на дигитална (мрежна) економија и ги потенцира можностите, производните потенцијали и спецификите на локалните пазари.

Можноста Западен Балкан да се одлепи од стереотипот на резервоар

на суровини и полупроизводи преку креирање флексибилни системи на инфо ориентирани развојни нуклеуси. Просторот за креирање на системи кои ќе се фундираат на концептот на научно втемелени кластери не бара голем капитал, туку бара развој на дигитална технологија како основен инфраструктурен елемент за мобилизирање на конекции, знаење и флуидни структури.

Конституирањето на организиран експанзивен регионален пазар со ниски производствени трошоци претставува вистинска платформа за реализирање на инвестиционен бум во регионот, посебно поради неговата атрактивност за привлекување на нови инвеститори.

Фундаментални политики за етаблирање на регионалната економска интеграција

Темелите на регионалната економска интеграција се поставени како резултат на „Берлинскиот процес“ кој беше крунисан во Трст (2017) со донесување на повеќегодишен Акционен план за регионална економска област Западен Балкан (ПАП). Планот е потпишан од лидерите на 6-те балкански земји (Босна и Херцеговина, Македонија, Србија, Црна Гора, Косово и Албанија) кои се обврзаа за негова имплементација во периодот до 2023 година. Акциониот план произлегува од заложбите во рамките на договорите за слободна трговска зона (ЦЕФТА) и стратегијата за Југоисточна Европа за 2020 година. Тој се темели на правилата и принципите на ЦЕФТА и ЕУ и се однесува на низа активности кои се насочени кон регионална кооперација во доменот на трговијата, инвестициите, дигиталната економија, мобилност на луѓе, со цел надминување на структурните слабости и ослободување на динамични полуци во регионот. Истовремено, прогресот на реформите ќе се валоризира и евалуира од стојалиште на националните достигнувања на патот на приклучувањето кон ЕУ. (Regional Cooperation Council 2017).

Во рамките на финансиска поддршката на регионалната кооперација во Западен Балкан се обезбедени 1,07 милијарди за 2018 година. Тоа е значително зголемување на вкупните вложувања на ЕУ во регионот, односно на последните две децении (8,9 бил. евра). Дополнителните финансиски можности се отворени преку ЕБОР, ЕЦБ и ИПА фондовите. Покрај тоа, регионот добива можност повидливо да учествува во креирањето на повеќегодишна финансиска рамка на идната кохезиона политика на ЕУ.

Реализацијата на проектот покрај финансиска поддршка бара и мобилизирање на сили на широк фронт преку развојот на односи на партнерство (Мултилевал гавернемс); координација меѓу националните партнери, меѓутоа и соработка со европските институции, бизнис

партнери, спонзори во мошне широк процес на трансфер на знаење, искуства, практики. Развојот на регионалната економска интеграција се темели на два носечки столбови: трговската политика и инвестиционата политика. Во продолжение ќе се разгледаат трасираните реформски насоки за промени во овие круцијални сегменти за заживување на интеграциониот процес:

- Консолидирање на интеграцијата – трговска политика

Во современи услови “маинстрем” економистите ја сметаат трговијата, посебно извозот, како водечки фактор на економскиот развој. Токму затоа во фокусот на Стратегијата посебен акцент е ставен на консолидирањето регионалните трговски односи и врски, како пат за просперитет на Западен Балкан.

Регулирањето на односите на размена со глобалниот и европскиот пазар се реализираат преку правилата на СТО, како и договорите за стабилизација и асоцијација со ЕУ. Забележително е дека во рамките на земјите-членки на новата интеграција Западен Балкан три од 6 земји не се членки на СТО, додека 2 од членките имаат статус на потенцијални кандидати на ЕУ. Ваквиот факт означува дека регионот нема во целост трговска логистика за учеството на глобалниот и европскиот пазар.

Трговската политика која се спроведува во Западен Балкан се темели на спогодбата за ЦЕФТА и билетарните договори за слободна трговија. Таквите правила се инкорпорирани и во рамките и на новата регулатива на Акциониот план за економската област Западен Балкан.

Во контекст на нормираните текови се формира состојбата дека ЕУ е доминантен партнер во трговијата со Западен Балкан, во услови кога учеството на овој регион во извозот е речиси 70%. Сепак вкупниот извоз на балканските земји е на ниско ниво 40% од ОБП, што е значително заостанување во однос на извозот на малите земји во ЕУ (околу 80%). Посебно за одбележување е фактот дека размената помеѓу земјите во рамките на регионот изнесува само 10% од нивната вкупна размена! Така главните потенцијали и неискористените можности во рамките на трговијата, посебно извозот треба да се бараат преку зголемувањето на трговските врски во регионот. Ваквата констатација има значење во услови кога економската теорија укажува на доа дека порамноправни односи во трговската размена може да се воспостават во рамките на похомоген регион во однос на развиеноста, како што е случајот на регионот на Западен Балкан. (Stimson, Robert J., Stough, Roger R., Roberts, Brian H. (2006). Акциониот план за економската област Западен Балкан неискористените потенцијали за зацврстување на интеграцијата на доменот на трговските односи во регионот ги бара во:

- намалувањето на трговските (царински) трошоци и нецаринските

барииери како и целосно регулирање на прашањето за кумулирање на потеклото на стоките,

- зголемување на пазарот на услугите коишто не беше опфатен во рамките на ЦЕФТА и којшто со дополнителниот Протокол 6 добива правна рамка за либерализација, активирањето на потенцијалите во доменот на пропульзивниот ИКТ сервис којшто може да го оформи идниот профил на регионот во насока на производи со зголема додадена вредност.

За да се реализираат поголеми ефекти од трговската интеграција таа може да земе форма на развој на слободна трговска зона (Фрее Траде Ареа или Тарифф Унион). Со регионалната трговска интеграција на Западен Балкан ќе се направи и значаен чекор во услови кога таа е поефикасна и посупериорна од билатералните трговски односи, бидејќи ги намалуваат административните трошоци (кои се слаба точка во сегашниот систем) и ќе креира потранспарентни и поправични трговски режими.

На тој начин не само што ќе се промовираат статички и динамички вредности на интеграцијата, туку ќе се направи значаен чекор кон политички дијалог и политичка коперација во регионот.

Мошне значајно прашање коешто треба да се врзува непосредно со објаснувањето на неразвиените интра-трговски врски е состојбата со транспортната инфраструктура која е мошне фрагментирана и неефикасна. Како таква таа делува на „цената на чинењето“ на трговските активности на регионот и е фактор на депрецираната регионална конкурентност. Ниските перформанси на транспортниот систем во компарација со стандардите на ЕУ 28 се причини за високите трошоци за поврзување којшто на регионот му носат загуби од 900 мил. евра годишно што претставува 1% од општествениот бруто производ на регионот. (Њорлд Банк, 2017). Токму подобрувањето на состојбите според логистичките стандарди на ЕУ создава широко поле за зголемување на потенцијалната добивка.

- Профилирање на интеграцијата – Регионална инвестициона агенда

Регионот на Западен Балкан на европската инвестициона мапа е презентираан со мошне скромни износи. Токму затоа отворањето на нов инвестиционен циклус и почнувањето на структурните реформи е круцијално прашање кое што е врзано за развојните перспективи на регионот. Од тука и напорот во рамките на Стратегијата, посебно во Акциониот план е насочен кон донесување и спроведување на т.н. регионална реформска агенда за инвестиции. Агендата треба да ја зголеми атрактивноста на регионот за инвестициите и да го зголеми приливот на капитал, пред сè преку креирање на унифицирани, хармонизирани, усогласени стандарди и норми со соодветните на

OECD, UNCTAD и EU. На тој начин ќе се подобри бизнис климата во регионот и ќе се спречи ширењето на неформалната економија која што покрај недостигот на капиталот е индентификувана како втора значајна бариера за водење бизнис (World Bank Group 2017).

Агендата ќе се фокусира на следниве прашања:

- утврдување на база на податоци за состојбите на доменот на инвестициите во регионот (регионална инвестиционо-информациона база),
- етаблирање на регионална рамка која де јуре и де фацто ќе обезбеди конвергенција кон стандардите и најдобрите практики на ЕУ од областа на инвестициите,
- креирање на визија и стратегија која ќе ги аргументира, операционализира и реализира насоките на движењето на регионот кон специјализирани „паметни платформи“ кои што ќе овозможат пропулзивност на регионот,
- реформската агенда треба да го инкорпорира регионалниот пристап во атракција и промоција на инвестициониот циклус на Балканот во услови на економија на размерот, економија на синергија, а во рамките на неискоритените потенцијали, посебно во услужниот сектор,
- инвестиционата агенда треба да ја содржи развојната компонента на СДИ т.е. да го поддржува процесот во насока на развојот на локалните економии и нивниот придонес кон зацврстувањето на вредностите на ЛЕР.

Врвна цел на инвестиционата агенда е Западен Балкан да се афирмира како дестинација со сопствен профил. Така, во рамките на инвестиционата агенда се антиципира можностите за профилирање на регионот да се случат во насока на паметен раст.

ЗАКЛУЧОК

Глобализацијата бара економска интеграција. Во соседството примерот на ЕУ е најилустративен доказ за просперитетен и одржлив развоен модел. Балканските држави во рамките на европскиот простор останаа фрагментирани, заостанати провинции од кои луѓето бегаат, а тие се „гушат“ во анахрони политички процеси. Токму затоа европската иницијатива за поголема економска интеграција на регионот претставува можност да се излезе од ќорсокакот на „терра инцогнита“ (балканизацијата). Всушност геополитичките процеси и поместувања ги вперија очите во регионот. Така во рамките на функционалната интеграција на европскиот простор се разбра дека: 1. Западен Балкан припаѓа на ЕУ; 2. неопходно е да се реализираат проактивни политики кон регионот.

За земјите од Западен Балкан всушност не постои друг пат во услови кога регионалната економска интеграција е вакцина против опасниот вирус на бесконечна фрагментаризација кој што доби плодна почва за експанзија под влијание на псевдо – идеолошки и политички платформи. Лекот на сегашната болест е економска регенерација преку регионална кооперација. Тезата дека политичките услови ја спечуваат интеграцијата е „логична“ мутација. Доколку разгоропардениот политички фундаментализам во корелација со геополитичките процеси и случувања го става Балканот во позиција на монета за поткусурување со опасност за ретрограден тек на настаните, тогаш таквите услови треба да се менуваат. Курсот на промени е назначен за интеграција, со цел формирање на организиран регион со голем експанзивен и софистициран балкански пазар кој е комплементарен со процесот на консолидирање на европската конкурентна предност и засилување на интеграционите процеси. На релацијата на таквата мотивација е заедничкиот интерес на националните влади, Западниот Балкан и ЕУ. Клучната дилема се отвора во однос на способностите, можностите, просветленото политичко лидерство и граѓанската јавност да ја препознае уникатната шанса која се отвора пред Западен Балкан и да се мобилизира во насока на нејзина реализација.

Користена литература

1. Boonstra, W. (2017) – “*Four scenarios for Europe: Introduction of the scenarios*”. Rabobank Research, Economic Research, Netherlands. Retrieved from: <https://economics.rabobank.com/publications/2017/february/introduction-of-the-scenarios/>
2. Boonstra, W. (2017) – “*Four scenarios for Europe: A struggling Europe in a changing world*”. Rabobank Research, Economic Research, Netherlands. Retrieved from: <https://economics.rabobank.com/publications/2017/february/a-struggling-europe-in-a-changing-world/>
3. European Commission. (2018). “*A credible enlargement perspective for and enhanced EU engagement with the Western Balkans*”. Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Strasbourg. Retrieved from: https://ec.europa.eu/commission/publications/eu-western-balkans-strategy-credible-enlargement-perspective_en
4. Morrison, A.J. and Roth, K. (1992) *The regional solution: an alternative to globalization*, Transnational Companies,
5. Muller, A.R. (2014) *The rise of Regionalism: Core Company Strategies under the Second Wave of Integration*, Rotterdam: Erasmus University.

6. Nikolovska N. and Mamucevska D. (2018): "The mega capitalism and the contradictory perspectives of the European Union", Series: Eurasian Studies in Business and Economics 8/2: Book with selected papers of 20th EBES 2016 International Conference, Vol.2, Springer, (pp.397-409)
7. Regional Cooperation Council. (2017). "Consolidated Multi-annual Action Plan for a Regional Economic Area in the Western Balkans Six". Retrieved from: file:///D:/Profile/Downloads/map_regional_economic_area_06_july_2017_clean_version.pdf
8. Rimed, Intereg III B CADSES, (2004) Final report, South and East European Development Center, University of Thessaly.
9. Stimson, Robert J., Stough, Roger R., Roberts, Brian H. (2006) – "Regional Economic Development: Analysis and Planning Strategy. Springer Berlin Heidelberg.
10. The World Bank (2017). "Western Balkans: Regional Economic Integration Issues Notes" Washington DC. Retrieved from: <http://pubdocs.worldbank.org/en/471351498823233178/1-WB6-Regional-Economic-Integration-Issues-Notes-29-June-2017-final.pdf>
11. The World Bank Group. (2017). "Western Balkans Regional Economic Report: Job Creation Picks Up" Washington DC. No. 12. Retrieved from: <http://documents.worldbank.org/curated/en/477511510774559876/pdf/121417-WP-PUBLIC.pdf>

EUROPEAN PERSPECTIVES FOR WESTERN BALKAN VIA REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Natalija Nikolovska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics-Skopje
natalijan@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The strategy for integration of the Western Balkans arose from the analytical perception that the price “not being part of” the region towards the EU is very high in situation when it brings the potential to consolidate the disintegration scenario at a wider regional scale. The analysis of the macroeconomic profile of the region confirms the thesis that contemporary tendencies are increasingly being explored within the development model of centre- periphery. The degree of peripherization of the region is a logical derivation of the unified matrix for entering the global market within International and European policies. In the modern geopolitical perspective the divergent tendencies in the region in relation to European processes have again revitalized the interest of European policies that resulted in a “new” strategy for economic integration. The strategy supports the processes of progressive EU integration through the inclusion of this region in the “convergence machine”. Thus, the strategy becomes the ground of re-examination of the mix of the national and EU policies in Western Balkan countries as highly fragmented economic spaces that will require multiple efforts and resources in the future. As a result, the shift of policy focus from stabilization to development must have a clear spatial dimension and should be characterized by the formulation and implementation of active policies toward Western Balkans. Finally it can support political cooperation and contribution to political stabilization in the region.

Keywords: Western Balkan, Economic regional integration, Regional strategy, economic growth,

JEL classification: R1, F5

THE INFLUENCE OF FDI_s INFLOW IN THE AUTOMOTIVE SECTOR ON THE JOB CONTENT PROPERTIES IN THE MACEDONIAN ECONOMY MANUFACTURING SECTOR

Vladimir Petkovski, PhD

“Ss. Cyril and Methodius” University, Faculty of Economics - Skopje,
vladimir.petkoski@eccf.ukim.edu.mk

Jovanka Damoska Sekuloska, PhD

“St. Paul the Apostle” University of Information Science and Technology -
Ohrid,
jovanka.damoska@uist.edu.mk

Abstract

This paper focuses on the job content changes in the context of the manufacturing sector structural shift. The aim of the paper is to identify the impact of automotive sector's increased FDI inflow on the job content in the manufacturing sector and whether it leads to job polarization. We try to identify whether the process of Macedonian economy inclusion within the Global Value Chain (GVC), which generally results in structural changes in the manufacturing sector, has influenced the labor content. The analysis of job content changes is conducted on the basis of skills and wages distribution in the manufacturing sector. The analysis reveals a noticeable increase in the share of medium and high-skilled labor in the labor structure.

Job structure changes enabled us to conclude that Macedonian economy has not experienced a job polarization, just like most of the Central and East European (CEE) economies. This paper provides a research base for further examination and modeling of relations between job content and involvement in global value chains. We believe that the paper could serve as a useful starting point in making predictions of skills and task development in the economy.

Keywords: job content, job polarization, GVC, wages, skills

JEL Classification: F23, F66, J24, L62

Introduction

The job issue is rather sensitive to the economic changes and represents one of the most important research topics. Any change that may happen in the manufacturing structure may shift the content of the labor structure. FDI inflow and engagement in the GVC may be considered as one of the factors that could stimulate and contribute to the process of manufacturing structure reshaping. The increased FDI inflow in Macedonian economy's automotive industry leads to changes in the manufacturing structure and contributes to the integration of the economy in GVCs.

Theory and practice suggest that the GVC is one of the causes contributing to the job content shift. The experience of advanced economies, as well as of CEE former transition economies reveals some opposite effects in job composition tendencies. Unlike advanced economies that experience the phenomenon of job polarization where routine cognitive tasks have been offshored or as a result of automation have been moved to low-skilled labor, GVCs in CEE countries have contributed to the routine cognitive tasks being replaced by medium-skilled labor (Keister & Lewandowski, 2016). Job creation for middle-skilled workers depends partly on the perceived costs of finding and generating such workers, which are relatively high in developed countries. Thus, employers might prefer to offshore such work (Weil, 2015). So, the offshoring of one kind of skill and task can result in shifting the job content in the domestic and FDI host country.

The rationale for this paper is twofold. First, we observe and research the tendencies in the manufacturing sector's skill and wage base employment structure in order to establish whether Macedonian economy experiences a job polarization in the manufacturing sector. In this regard, the paper could be considered as a first attempt to identify job polarization patterns in the Macedonian economy manufacturing sector. As a recent phenomenon, job polarization means a simultaneous growth of high-skill, high wage jobs and low-skill, low-wage jobs at the expense of middle-skill jobs. Although the main explanation of this issue in the available literature has been related to the process of technological change and job automation, the offshoring processes within the GVC, has also been suggested. Although ICT technologies are mainly considered to support the process of job polarization, Heyman (2016) stresses that "it is difficult to simulate tasks that involve creativity, flexibility and good judgement" so these types of non-routine tasks will be complemented by the issue of offshore demand for this type of labor. Most of the studies on job polarization, analysing the practice of advanced economies, approach this phenomenon in light of non-routine and routine cognitive tasks' offshoring to developing countries. The experience in CEE countries as recipients of large amounts of FDIs in the automotive sector, has demonstrated an adverse effect on job polarization. Hence, we thought it was worthwhile to analyze the

impact of the increased FDI inflow in the automotive sector on the job content structure in the manufacturing sector of the Macedonian economy.

Second, analyzing and understanding the content and tendencies of job structure features is useful for government policies to anticipate the skill and job opportunities in the economy and to assess the labor and wages division in society.

The paper focuses mainly on identifying the shift in the manufacturing sector structure towards automobile industry branches and its influences on the job content. The paper also analyzes the development tendencies of different skilled labors and underlines the growing trend in middle-skilled labor, where routine cognitive tasks such as manufacturing and assembly line are usually concentrated. Through this analysis, we find the absence of job polarization verified by calculating the index of polarization.

Theoretical Background

A number of research studies explore the content and changes of the labor market. Forces that explain the job content changes and tendencies are diverse, ranging from the influence of technology and ICT automation process, through globalization and offshoring, to the supply of college educated workers on the labor market's supply side. All of them are identified as driving forces of the job content and job polarization phenomenon that reshape the labor market.

The literature behind the explanation of job polarization as a phenomenon which means a decrease in the demand for medium-skilled relative to high-skilled and low-skilled occupations and tasks falls into three groups.

The first group of literature is based on the concept of skill-based technological change. In the focus of these studies (Autor et al. 2003, 2006, Teulings, 1995), is the shift on the labor market demand side to higher skilled workers. These studies have explained job polarization as a pervasive phenomenon of advanced economies (Autor et al. 2006, Spitz, 2006). Goos et al (2014) stress the limitation of these studies focusing on technology as a factor contributing to the shift on the labor market demand side solely to higher skilled workers.

The second group of studies tries to overcome the limitation of the previous concept and to explain job polarization in the context of latest technological changes. The main focus is put on the task issue and routinization of tasks as a result of employment of technology and automation. Routine technological change results in labor market polarization by decreasing the demand for middle relative to high-skilled and low-skilled occupations (Autor, Katz and Karney 2006, 2008, Autor and Dorn 2013, Goos et al. 2014). The new routinization concept of Autor et al. (2006) reflects the replacement

of routine tasks typical of middle-wage occupations with automation and ICT processes.

The third group of studies is built on the concept of task decomposition. According to Blinder (2009), tasks that can be automated are also suitable for offshoring. It means that some tasks can be outsourced at low-cost labor locations in different countries. Goos et al. (2014) have developed a model which quantifies the importance of routine tasks and offshoring as forces that stand behind the decrease in the demand for middling relative to high-skilled and low-skilled occupations. Within the model, they also explain the job polarization within an industry and between industry components, which additionally strengthens the importance of value chains in the job polarization process.

Another group of studies makes a distinction between the polarization effect of offshoring and the one of technological change. Harrigan et al. (2016) have identified the offshoring as a second force in explaining the job polarization, where domestic labor is replaced by labor abroad. They state that job polarization can appear on macro and micro levels, stressing that company level data is also important because technological change and globalization influence the demand for labor through company-level decisions. Reijnders and De Vries (2017) point out the polarizing effect on the labor market in countries engaged in offshoring. They develop a task based model of production in car industry global supply chains, finding out that technological change within global supply chains pushes down the demand for middle relative to high and low-wage occupations. They point out the dominance of task relocation effect on changes in the job structure. In their study, they found substantial differences in the extent of job polarization among countries providing evidence that the relocation of routine tasks to China and Eastern Europe has an anti-polarizing effect on their labor markets, stressing the fact that if middle-wage jobs are relocated from advanced to CEE countries, it should have the opposite effect or an increasing demand for middle-skilled labor in the CEE labor market.

The study of Keister and Lewandowski (2016) concered with the shift from manual to cognitive work in 10 economies of Central and Eastern Europe reveals that robust employment and wage growth among routine cognitive workers prevented job polarization in CEE countries. They attribute these tendencies to a workforce upgrade and structural changes supported by the rising shares of routine-intensive occupations.

FDIs are an important factor regarding the demand and supply side of the labor market. Cross-border relocation of tasks that led to the job polarization phenomenon is becoming a topic of particular research interest. In this paper, we endeavour to identify how the increased FDI inflow in the automotive industry affects the job content in the labor market of the manufacturing sector.

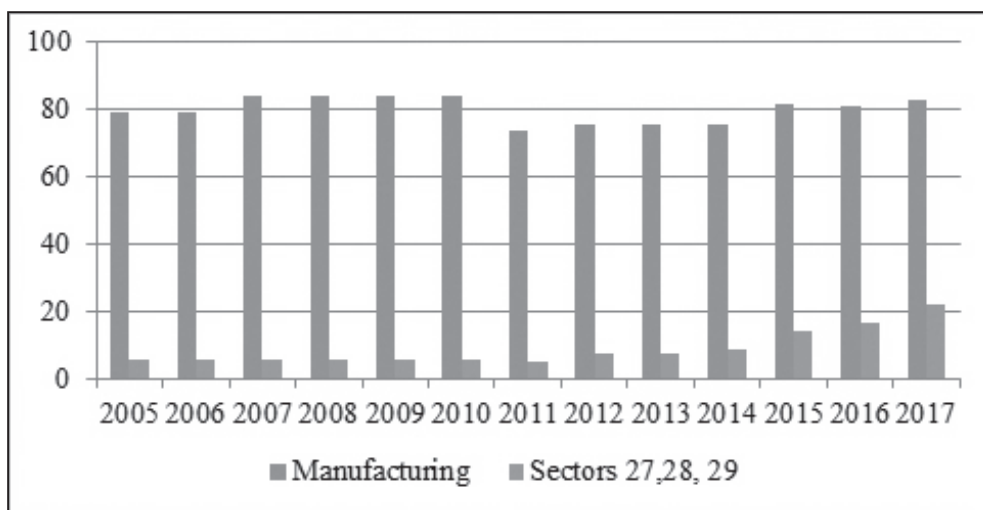
Methodology and Results

The process of analyzing and measuring the influence of increased FDI inflow in the automotive sector on the job content in the manufacturing sector and the possibility of job polarization is conducted in three steps:

First step: Identifying a shift in the manufacturing structure towards sectors connected to the automotive industry.

Figure 1 presents a growing share in the industrial production and manufacturing section of the sectors that are main recipients of FDIs in the Macedonian economy. According to the National Classification of Activities (NKD Rev. 2), it refers to sectors connected to the automotive industry: 27- Manufacturing of electrical equipment, 28- Manufacturing of machinery and equipment n.e.c and 29- Manufacturing of motor vehicles, trailers and semi-trailers. The data reveal a significant increase in the automotive sector manufacturing structure, from 5.91% in 2010 to 22.3% in 2017.

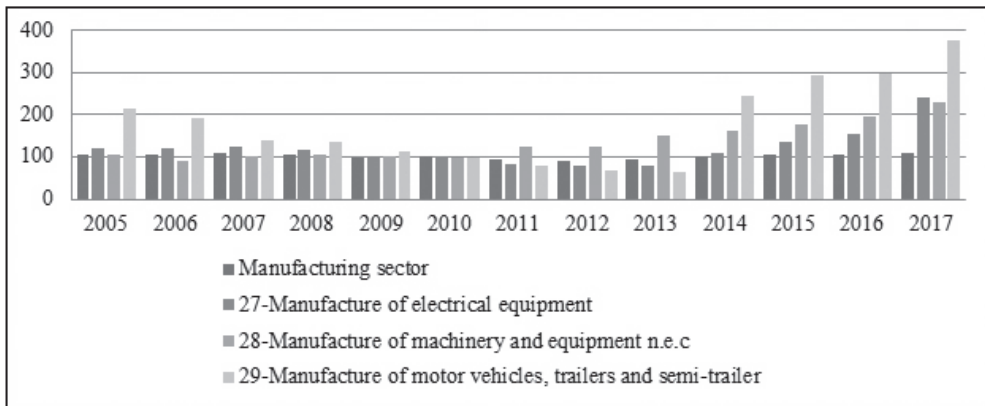
Figure 1: Indices of industrial production



Source: State Statistical Office
http://makstat.stat.gov.mk/PXWeb/pxweb/en/MakStat/MakStat__Industrija

The remarkable growth of the automotive sector in the manufacturing structure causes a positive influence on the employment structure, resulting in rising employees' indices in the sector. (Figure 2)

Figure 2: Employees' indices in industry, average in 2010



Source: State Statistical Office

http://makstat.stat.gov.mk/PXWeb/pxweb/en/MakStat/MakStat__Industrija__Bazna2010/425_Ind_mk_Rab_Baza2010_EN.px/table/tableViewLayout2/?rxid=94fa442b-0340-4c0d-826a-397420e36d68

The data in Figure 2 reveal a significant increase in the indices of employees in all three sectors connected to the automotive industry. The employees' growth in the three sectors reaches almost 550% in 2017 against 2010 as the average year. In order to examine the existence and rate of correlation between the increased FDI inflow in the automotive sector and the shift in employment in the manufacturing sector, we quote the following model:

$$Emp_t = \beta_0 + \beta_1 FDI_{auto}_{t-1} + u \quad (1)$$

where Emp_t as a dependent variable is denoting the employment indices in sectors connected to the automotive industry and FDI_{auto}_{t-1} stands for the cumulative stock of FDI inflow in the automotive sector. If the model (1) is exempted from the other factors and omitted variables and measurement or $u=0$, using the OLS estimation, then the correlation between the higher FDI inflow and growing shift in the manufacturing sector employment could be determined. The data for FDI inflow in the automotive sector are sourced by the National Bank of the Republic of Macedonia for the period 2005-2016.

Table 1: Regression analysis of employment growth in the manufacturing sector and FDI inflow

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<i>Intercept</i>	31.8385867	57.3714694	0.55495505	0.602836
<i>FDIauto</i>	1.20234058	0.13668216	8.79661684	0.000315
R-squared	0.939306			
Adjusted R-squared	0.9271672			
S.E. of regression	59.4396923			
Sum squared residual	17665.3851			
F-statistic	77.38047			
Probability (F-statistic)	0.000315			

Source: Authors' own calculation

The results in Table 1 reveal a substantial positive influence of the higher FDI inflow in the automotive sector on the manufacturing sector employment. The R-Squared coefficient implies a strong relation effect which is verified by the probability coefficient equal to 0.000315.

From the previous analysis, the shift effect of FDI increased inflow in the automotive sector on the manufacturing and employment structure in the sector is obvious.

Second step: Analyzing the job content in the manufacturing sector

The job content analysis requires to define the criteria. In our paper, we analyze the structure of employees in the manufacturing sector according to the net wage amount distribution and according to skill distribution.

Based on the wage amount distribution, we specify three groups of employees: low, medium and high wage. (Table 2)

Table 2: Structure of employees according to the net wage amount in the manufacturing sector

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Low wage (up to MKD 14,000)	82.7	77.4	74.2	73	69.4	66.82	63.9	62.4	59.6	55.1	43.7
Medium wage (MKD 14,000-25,000)	12	16.2	18.3	19	21.6	23.15	26.1	27.4	31.9	35.5	43.3
High wage (above MKD 25,000)	5.3	6.4	7.5	8	9	10.03	10	10.2	8.5	9.4	13

Source: State Statistical Office

Based on skill distribution and according to educational attainment, labor is classified into: low-skilled, medium-skilled and high-skilled employees (Table 3). According to the International Standard Classification of Occupations (ISCO, ILO 2016), low-skilled jobs are those that are matched with primary education, medium-skilled jobs are those possessing any high school education or training but less than a bachelor's degree and high-skilled jobs are occupied by those with education beyond a bachelor's degree. This approach follows the construction of employment by skill similar to Acemoglu and Autor (2011), where according to the skill content we can make a division into: high-skilled labor that occupies non-routine cognitive occupations such as managers, computer programmers, professionals and technicians, medium-skilled labor that occupies routine cognitive jobs like machine operators, assemblers, data entry and support activities and unskilled labor that refers to non-routine manual occupations such as most of the service jobs. This dispersion of skill distribution is perceived as a challenge regarding whether the labor market experiences a job polarization (Arendt, 2016).

Table 3: Structure of employees according to skill distribution in the manufacturing sector (in %)

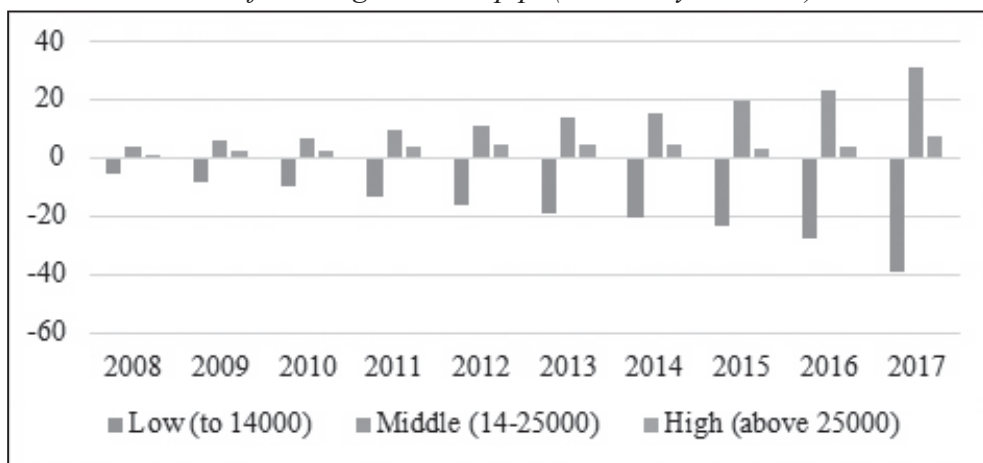
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Low-skilled	19.55	19	17.16	16.94	15.38	14.94	13.61	14.64	13.68	12.04	12.93
Medium-skilled	71.55	71.49	73.42	73.85	76.01	75.71	74.9	73.6	73.38	76.22	75.25
High-skilled	8.9	9.51	9.42	9.21	8.61	9.35	11.49	11.76	12.94	11.74	11.82

Source: State Statistical Office

Based on the data presented in Table 2 and Table 3, we calculate the changes in the employment share that enable to identify the tendencies in the manufacturing sector job content referring to the wage and skill distribution.

Analyzing the changes separately for any category of wage (Figure 3), taking 2007 as a baseline year, the growing tendency in the middle-wage category of employees is clearly visible in the manufacturing sector. The middle-wage category trend shows the absence of job polarization because of the significant growth in middle-wage employees.

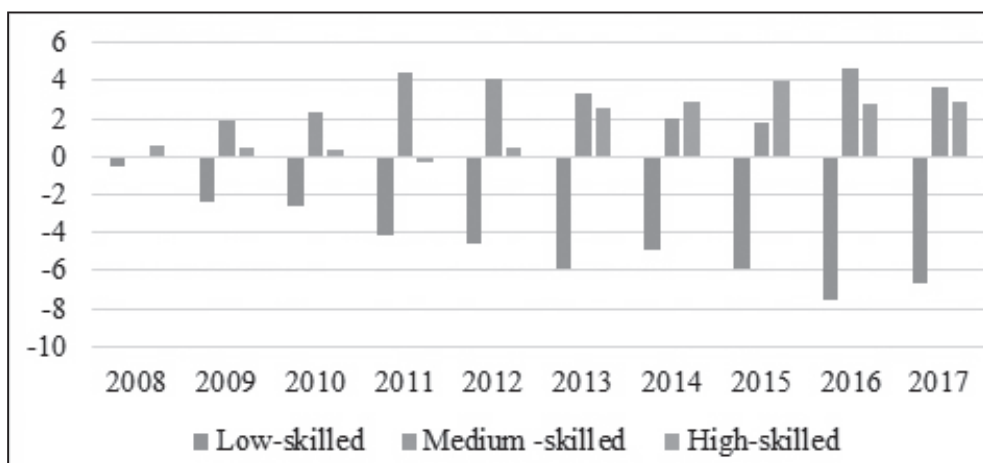
Figure 3: Change in the structure of wage distribution employment in the manufacturing sector in p.p. (baseline year 2007)



Source: Authors' own calculation

Using the data from the second criterion - educational attainment in Table 3, we identify the changes in the structure of employees' skill base categories in Figure 4.

Figure 4: Change in the skill based structure of employees in the manufacturing sector in p.p. (baseline year 2007)



Source: Authors' own calculation

The analysis of the changes in employees' skill distribution in Figure 4 reveals a decreasing trend in the share of low-skilled category of employees, in the period 2007 – 2017. At the same time, a profound shift in medium and high-skilled workers can be noticed. This analysis suggests the existence of a shift in the job content opposite to the job polarization phenomenon.

Third step: Calculating the index of job polarization

Job polarization occurs when there is a decrease in the share of medium relative to low and high wage or skilled jobs. Polarization results are sensitive to the process of defining and measuring the “middle” of the labor market (Holzer, 2015). Some authors equate middle-skill jobs with middle-wage jobs and routine task performance, and some analysts use educational and training requirements of jobs to define the middle. Using the data on the changes in the employment of low wage, middle wage and high wage distribution and the data for changes in the employment of low-skilled, medium-skilled and high-skilled distribution in the manufacturing sector, we calculate the index of job polarization.

The job polarization index is determined as: (De Vries and Reijnders, 2017)

$$PI = \min\{X_{low}, X_{high}\} - X_{medium} \quad (2)$$

If the index is positive, it means that the examined labor market is polarized. The higher it is, the greater is the decrease of the middle group relative to low and high wage or high-skilled.

In the paper, we calculate and analyze the polarization index based on the changes in the wage amount structure (Figure 3) and in the skill-based structure (Figure 4).

Table 6: Calculation of the job polarization index based on wage distribution

Wage amount	Employment share		
	2007	2017	Change
Low-wage	82.7	43.7	-39 p.p.
Middle-wage	12	43.3	31.3 p.p.
High-wage	5.3	13	7.7 p.p.
Total	100	100	

Source: Authors’ own calculation

Using the equation (2), the polarization index based on wage distribution is PI = -46.95

Table 6: Calculation of the polarization index based on skill distribution

Skill	Employment share		
	2007	2017	Change
Low-skill	19.55	12.93	-6.62 p.p.
Medium-skill	71.55	75.25	3.7 p.p.
High-skill	8.9	11.82	2.92 p.p.
Total	100	100	

Source: Authors’ own calculation

Using the equation (2), the polarization index based on skill distribution is PI = -5.55

The results of the job polarization index calculation on the basis of wage amount and skill distribution suggest the absence of job polarization in the Macedonian economy's manufacturing sector job content. In both Tables 5 and 6, the dominant position of medium categories in the labor market is quite visible. The results also suggest the mobility trend of low-skilled towards medium-skilled labor, which goes against the features of the job polarization phenomenon. The existence of offshoring branches providing low and mid complexity services of a routine cognitive nature that belong to medium-skilled labor have not contributed to job polarization. We find the results to be a useful basis for identifying a model regarding the causal effect of the GVC on the job content, which we consider as a further phase of our research.

Conclusion

The research challenge of the paper is to provide information on the job content and possibility of job polarization in a developing economy such as Macedonian.

We have looked at the tendencies of the job content in the manufacturing sector based on the wage amount and skill distribution. We related the changes identified to the increased inflow of FDIs in the automotive sector, that contribute to the shift of manufacturing and employment structures towards the sectors belonging or being connected to the automotive industry. The changes in task content emerging from the growing inflow of FDIs in the automotive sector are vital in determining the demand and shift in skills in the manufacturing sector. FDIs, together with technology development and education, are suggested as one of the factors of job structure changes and as a source of job polarization. A lot of studies find polarization of the labor market in almost all advanced economies and the opposite effect in emerging and developing economies.

The results of our research indicate a strong influence of FDI inflow on employment in the manufacturing sector, manifesting its impact towards the dominance of medium wage/medium skilled labor which is opposite to the features of the job polarization phenomenon.

The relocation of middle-wage routine task intensive jobs within the GVC, contributes to the emergence of a job polarization in the source country and absence of job polarization in the offshore destination country. The involvement of Macedonian economy in automotive industry's global value chains contributes to the shift towards tasks attributed to medium skill/medium wage features, which has become a familiar landscape of the most CEE economies that host FDIs in the automotive industry.

Not only labor demand but also labor supply is a fundamental factor

in the job content (Hardy et al., 2016). The revealed increase in medium skills which occupy routine cognitive tasks and the growing tendency in high skills that refers to the non-routine cognitive tasks represent a good basis for developing the educational system in order to improve and modernize the study program structure in all tiers towards the development of cognitive tasks.

References

1. Acemoglu, D. and Autor, D., (2011): "Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings." *Handbook of Labor Economics*, Volume 4, Part B, pp. 1043-1171
2. Arendt, L., (2016): "Skills Requirements on the Modern Labor Markets – challenges and opportunities for CEE countries." *Romanian Journal of Labor and Social Studies*, Volume 1, No.1
3. Autor, D. and Dorn, D., (2013): "The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market." *American Economic Review*, 103(5): 1553-1597
4. Autor, D., Katz, L. F. and Kearney, M. S., (2008): "Trends in U.S. Wage Inequality: Revising the Revisionists." *Review of Economics and Statistics*, 90 (2): 300-323
5. Autor, D., Katz, L. F. and Kearney, M. S., (2006): "The Polarization of the U.S. Labor Market." *American Economic Review* 96 (2): 189-94
6. Autor, D., Murnane, R. J. and F. Levy, F., (2003): "The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration." *Quarterly Journal of Economics* 118 (4): 1279-1334
7. Blinder, A.S., (2009): "How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable" *World Economics* 10 (2): 41-78.
8. Goos, M., Manning, A. and Salomons, A., (2014): "Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring." *American Economic Review* 104 (8): 2509–2526
9. Hardy, W., Kaister, R., and Lewandowski, P., (2016): "Technology and upskilling: Trends in the task composition of jobs in Central and Eastern Europe". IBS Working Paper, 1
10. Harrigan, J., Reshef, A. and Toubal, F., (2016): "The March of the Techies: Technology, Trade and Job Polarization in France 1994-2007." NBER Working Papers 22110, National Bureau of Economic Research
11. Heyman, F., (2016): "Job Polarization, Job Tasks and the Role of Firms", IFN Working Paper No. 1123
12. Holzer, H., (2015): "Job Market Polarization and U.S. Worker Skills: A Tale of Two Middles." *Economic Studies*, The Brookings Institution

13. International Labour Office-ILO (2016): Key indicators of the labor market, 9th edition
14. Keister, R. and Lewandowski, P., (2016): “A Routine Transition? Causes and Consequences of the Changing Content of Jobs in Central and Eastern Europe”, IBS Policy Paper, No.5
15. Reijnders, L.S.M. and De Vries, J., (2017): “Job Polarization in Advanced and Emerging Countries: The Role of Task Relocation and Technological Change within Global Supply Chains.” GGDC Research Memoranda, No. 167.
16. Spittz-Oener, A., (2006): Technical Change, Job Tasks and Rising Educational Demands: Looking Outside the Wage Structure.” Journal of Labor Economics 24 (2): 235-270
17. State Statistical Office of the Republic of Macedonia, MAKstat Database, available at: http://makstat.stat.gov.mk/PXWeb/pxweb/en/MakStat/MakStat__Industrija, access May 7, 2018
18. Teulings, C., (1995): “The Wage Distribution in a Model of the Assignment of Skills to Jobs.” Journal of Political Economy 103 (2): 280-315.
19. Weil, D., (2014): *The Fissured Workplace: Why Work Became So Bad for So Many and What Can Be Done to Improve it*, Harvard University Press

ВЛИЈАНИЕ НА ПРИЛИВОТ НА СДИ ВО АВТОМОБИЛСКАТА ИНДУСТРИЈА ВРЗ КАРАКТЕРИСТИКИТЕ НА СОДРЖИНАТА НА РАБОТНИТЕ МЕСТА ВО ПРОИЗВОДНИОТ СЕКТОР ВО МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА

Проф. д-р Владимир Петковски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“,
Економски факултет- Скопје,
vladimir.petkoski@eccf.ukim.edu.mk

Научен соработник, д-р Јованка Дамоска Секулошка
Универзитет за информатички науки и технологии
„Св. Апостол Павле“ Охрид,
jovanka.damoska@uist.edu.mk

Апстракт

Трудот се фокусира на промените што се случуваат во содржината на работните места во контекст на структурните поместувања во производниот сектор. Целта на трудот е да открие како се одразува зголемиениот прилив на СДИ во автомобилската индустрија врз содржината и карактеристиките на работните места и дали тоа води кон развој на феноменот на поларизација на работните места. Преку примерот на македонската економија, откриваме дали структурните промени во производството кои се резултат на вклучување на економијата во Глобалните синџири на вредност (ГВЦ), имаат влијание врз содржината на работните места. Анализата на поместувањата во содржината на работните места се прави според два критериума: дистрибуција на вештини и дистрибуција на приходи (плати) на ниво на произведен сектор. Како резултат, идентификуваме значително зголемување на уделот на средно и висококвалификувана работна сила во структурата на трудот. Промените во структурата на работните места ни овозможуваат да заклучиме дека македонската економија исто како и повеќето економии од Централна и Источна Европа (ЦЕИ) не покажува манифестирање на феноменот поларизација на работни места. Истражувањето претставува корисна алатка за понатамошно испитување и моделирање на односите помеѓу содржината на работните места и вклучувањето во Глобалните синџири на создавање вредности. Веруваме дека трудот би можел да петставува добра основа за предвидување на идните политики и насоки на развој на вештините и занимањата во економијата.

Клучни зборови: содржина на работни места, поларизација на работни места, Глобален синџир на вредности (ГВЦ), плати, вештини

ЈЕЛ Класификација: F23, F66, J24, L62

ЕРА НА ГЛОБАЛИЗИРАНИ ПРЕСЕЛБИ – ЕКОНОМСКИОТ ОДРАЗ НА МИГРАЦИИТЕ

акад. Гоце Петрески

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет-Скопје;
gpetreski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Историските промени во населението во светот, неговиот апсолутен раст, географска дистрибуција и старосна структура, во периодот што следи, ќе вршат силни притисоци за длабока промена на постојните и идните политички, економски и демографски процеси. Од една страна, популационата динамика носи огромен потенцијал на човечки ресурси за економски раст, од друга страна, таа врши пресија врз распределбата на ограничените необновливи ресурси.

Нерамномерниот раст на населението и различните демографски обрасци водат кон тенденција за транснационални миграции од голем обем. Во наредните неколку децении светот ќе се соочи со длабоки економски, социјални, политички, технолошки, етнички и други поврзани структурни трансформации. Тие ќе резултираат со потенцијални промени во економската моќ на цели региони.

Миграциите стануваат силно присутна тема во домашните и во меѓународните политички процеси. Како одговор на новите предизвици се наметнува потребата за градење консензус околу промена на глобалниот модел на развој и меѓународните, регионални и национални институции и политики, со цел да се избегнат големи фрикции и судири, предизвикани од климатски промени, недостаток на храна, хуманитарни кризи, религиозни и етнички тензии.

Клучни зборови: население, миграции, меѓународни, пазар на труд

ЈЕЛ класификација: J01, J61, J69

Вовед

Меѓународните миграции се битен процес во обликувањето на историјата и иднината на човештвото. Луѓето се движат во просторот - мигрираат, тоа е инхерентна карактеристика на човечкиот вид. Паралелно со раѓањата и умирањата, миграцијата е третата компонента од промените во населението, најчесто карактеризирана како најтешка за мерење, моделирање и предвидување. За разлика од фертилитетот и морталитетот, миграцијата не е еднократен поединечен настан во времето и просторот, бидејќи може повеќекратно да се повторува за време на животниот век на индивидуата.

Меѓународните текови на луѓе се составен дел на глобализираниот свет. Економските миграции ги вклучуваат тековите на трудот, човечкиот капитал и другите фактори на производство, со што, барем во теорија, се придонесува за поефикасната глобална алокација на ресурсите и благосостојбата на народите.

Глобалните демографски трендови

Во децениите што следуваат ќе се случат неколку фундаментални поместувања во светската популациска конфигурација:

1. Релативната демографска тежина (учество) на развиените земјите ќе опадне за 25 проценти, проследено со сериозни глобални и регионални изместувања во економската моќ. 2. Работната сила значително ќе старее и ќе се намали, што, поради асиметричните демографски тенденции, ќе повлече засилени меѓународни миграции. 3. Светскиот демографски пораст најинтензивно ќе се одвива во, денес, најсиромашните земји во светот.¹ 4. Поголемиот дел од светското население ќе живее во урбани агломерации. Најголемите од нив ќе бидат во земјите во развој. Една третина од градското население ќе живее во сиромашни квартави. Тоа понатаму ќе ги изостри проблемите со безбедноста, санитарните услови, образованието, здравствената заштита, заштитата на околината, и другите процеси. Земјоделието станува сè помалку трудо - интензивно, природните ресурси рапидно се деградираат, а можностите за вработување во светската економија се поместуваат во секторот на преработките и услугите.²

1 Повеќе од 70 проценти од растот на светското население меѓу 2010 и 2050 година ќе се случи во 24 од светските најсиромашни земји, додека 0,4 проценти од светското население во истиот период ќе се случи во 57 земји, кои припаѓаат на развиените земји. (Глобални популациски проекции објавени од: UN DESA, OECD, IOM, UNFPA)

2 За разлика од педесеттите години кога во урбаните зони живееле помалку од 30 проценти од светското население, до 2050 година се прогнозира дека во нив ќе живеат над 70 %. Земјоделието станува сè помалку трудо - интензивно, а можностите за вработување во светската економија се поместуваат во секторот на преработките и услугите. (*Ibidem*).

Историски, алармантни гледишта околу глобалните трендови на популациската динамика се рекурентни и во втората половина на дваесеттиот век. Притоа, се укажува и на многу примери за историски колапс на општества (Велигденските острови, Маите, Гренланд, цивилизацијата Анасази, островот Науру, или на историски блиските и актуелни конфликти во Руанда, Јужен Судан, Хаити, Мијанмар, Сирија, Јемен и други. Дел од нив се предизвикани од популациски притисок врз чувствителното опкружување (Џ. Дајмонд „Колапс: Како општествата избираат да пропаднат или да преживеат“ (Jared Diamond, Collapse, 2005). Останатите се резултат на конфликтно историско наследство или на општествени кризи од големи размери.

Централното прашање не е – колкаво ќе биде вкупното светско население, туку како светското население ќе биде составено и просторно дистрибуирано.

Меѓународните миграции

Меѓународната миграција е глобален феномен кој се шири во комплексноста и одразот. Миграцијата е причина и последица на внатрешните (интринзични) развојни процеси и суштинска карактеристика на актуелниот, глобализиран свет. Иако не е замена за развој, миграцијата може да биде позитивна сила за развој кога е поддржана од потребниот сет политики. Зголемувањето на глобалната мобилност, зголемената комплексност на миграциските модели и влијанието врз земјите, мигрантите, семејствата и заедниците, придонесуваат меѓународна миграција да стане приоритет за меѓународната заедница.

Обемот на меѓународните миграции е зголемен за повеќе од трипати во периодот од 1960 година. Денес има околу 258 милиони луѓе кои живеат во земја која е различна од нивната земја на раѓање, што претставува зголемување од 49% од 2000 година. Спротивно на тоа, бројот на мигранти како фракција од населението што живее во земјите со висок доход се зголеми од 9,6% во 2000, до 14% во 2017 година. Меѓународните миграции даваат значаен придонес за растот на населението во многу делови од светот, па дури и го намалуваат падот на населението во одделни земји или региони. Помеѓу 2000 и 2015 година, миграцијата придонесе со 42% во растот на населението во Северна Америка и 31% во Океанија. Во Европа, големината на вкупното население би се намалила во периодот 2000-15 година, во отсуство на миграција.

Во 2017 година, околу три четвртини (74%) од сите меѓународни мигранти биле на работоспособна возраст, или помеѓу 20 и 64 години, во споредба со 57% од светското население. Во Африка, Азија и Латинска

Америка и Карибите, нето влијанието на миграцијата врз растот на населението е негативно во повеќето земји, но обично е мало во споредба со другите промени во населението. Меѓутоа, во некои мали земји во развој, негативното влијание на емиграцијата врз големината на населението може да биде значително, особено кај возрасните на работоспособна возраст.



Извор: The International Migration Report 2017, UN DESA, 2018.

Обемот и типот на мерењето на миграциите зависи од дефинициите што се користат за да се идентифицира категоријата мигрант. Централни на правната и статистичката дефиниција на мигрант се величината на просторната единица преку чија граница личноста се движи, нејзиниот легален статус, и должината на времето во кое треба да остане во зоната во која се префрлило лицето. Овие дефиниции варираат во времето и меѓу земјите, понекогаш дури и во самите земји. Покрај дефиницијата, собирањето и систематизирањето на адекватни податоци се многу важни за анализата. Поради природата на податоците за меѓународните миграции, миграцијата најчесто се концептуализира како движење од потеклото до дестинацијата, или од местото на раѓање кон друга дестинација, преку меѓународна граница, за период подолг од една година.

Какви последици носи миграцијата за индивидуите, пазарите на труд, економиите и културите? Научните студии во објаснувањето на одразот на движењето на луѓето се содржани во подлабоките причини за него. Иако глобализацијата во светската економија извлече милиони

население од сиромаштија, не овозможи креирање доволно можности за работа во голем број географски области. Повеќе од 240 милион луѓе во светот се мигранти, со околу 10 проценти во нив учествуваат бегалци. Актуелно има над 60 физички издигнати ѕидови меѓу државите во светот. Политичките граници се зајакнуваат со физички бариери. Физичките ѕидови се индикатор за конфликт меѓу политичките процеси и историско - политички и национални делинеации и тековите на реални ресурси (населението). Миграцијата е и емотивен проблем.

Глобалниот систем на миграции, во поглед на потеклото и дестинациите, како според обемот и опфатот на миграциите е променет во последниве децении. Земјите кои некогаш биле извор на миграции, станаа дестинации на имигранти и реверзно. Поместувањето од Европа како најголема зона на емиграција, првенствено кон Америка и Австралија, во најголема зона на имиграција во текот на дваесеттиот век е еклатантен пример. Миграцијата е резултат на економски и политички промени. Економскиот раст создава разлики во богатството меѓу земјите и меѓу регионите во светот. Овие диспаратети предизвикуваат движење од областите со ограничени можности во областите со повисоко ниво на можности. Други миграциските текови, како движењата на бегалци меѓу земјите или движења на раселените лица во земјите, се резултат на политички конфликти, климатски промени („климатски бегалци“) или други природни или социјални процеси (дефорестација, дезертификација, исцрпување на необновливи ресурси).

Иако глобалните сили растечки придонесуваат за хомогенизација на искуства за развој, општествените трансформации кои влијаат врз миграциите се чувствуваат на различни начини во одделните земји. Ваквата состојба, не ретко, резултира во т.н. „транзициски мобилности“. Различни типови миграции се одвиваат во процесот на развој, но определени обрасци се појавуваат во рамките на севкупниот систем, кој обезбедува определена кохерентност и регуларност на таквите промени.

Теории за влијанието на миграциското движење

Современите меѓународни миграции се засилуваат и продлабочуваат. Збир од теориски пристапи, развиени во различни дисциплини се обидуваат да го објаснат овој комплексен, историски феномен. Социолошките теории на миграциите се обраќаат на посредните (социјални) фактори кои сугерираат дека бројот на миграциски движења кон определена дестинација е пропорционален со бројот на можностите во дестинацијата, а географската дистанца (растојанието) е инверзно корелирана со бројот на потенцијални можности.

Економската теорија на миграциите главно се концентрира врз

меѓународната миграција на трудот, додека географските теории се концентрираат врз растојанието во просторното движење на луѓето. Социо-економските теории се потпираат врз растечките разлики во дистрибуцијата на економската и политичката моќ во глобалната економија. Овие пристапи главно ги објаснуваат причините за проактивната миграции. Во литературата има екстензивна елаборација и на реактивните, или присилни, изнудени миграции, поврзани со меѓународната сигурност и човечката ранливост, хуманитарните кризи и интервенции, кои се однесуваат на т.н. коренити (базни) причини поврзани со социјалните и меѓународните сили.

Овие теории обезбедуваат само парцијални објаснувања, бидејќи миграциите се динамички феномен. Меѓународните движења на луѓето се перпетуираат низ просторот и времето, и силите што ги одржуваат и забрзуваат често се разликуваат од иницијалните, кога новите услови стануваат и цел и средство на миграциите.

Аналитички модели – економија на миграциите

Економските ефекти од миграциите врз пазарот на трудот се анализираат преку модели базирани врз различен теоретски бекграунд, или преку емпириски сознанија од бројни научни студии. Иако првите емпириски студии (Grossman, 1982; Borjas, 1983; Borjas, 1987) не обрнуваат големо внимание на ефектите од имиграцијата на пазарот на труд, поновите студии укажуваат на различните ефекти, кои не треба да се занемаруваат. За одделни автори Chiswick (1980, 1998) и (Chiswick, Chiswick, и Karras (1992)), клучен фактор во нивните модели, од кого произлегуваат ефектите на миграцијата врз нееднаквоста во доходот (во земјите приматели на труд) е заемната заменливост или комплементарноста на имигрантите и домашниот труд. Мигрантите се мотивирани од очекуваните приноси, кои можат да бидат различни од актуелно остварените. Во трудот на Цимерман (Zimmermann, 2005) се сумирани искуствата од миграциите за европски земји и САД, Канада и Нов Зеланд. Заклучокот е дека имиграцијата е од корист на земјите кои регистрираат прилив на работна сила, бидејќи, покрај фазите на прилагодување, не постои доказ дека платата на домашната работна сила се намалува или дека невработеноста е значително зголемена како резултат на имиграцијата³.

Трудовите на Chiswick (1978) и Borjas (1985) иницирале подоцнежни истражувања во кои се анализира прилагодувањето на имигрантите кон соодветни потребни вештини во земјата домаќин. Constant и Zimmermann

3 Kahec, M, Zimmerman. K, Migration, the quality of the labour force and economic inequity, Bonn, June, 2008

(2008) ја анализираат (динамичката) улога на етничката припадност и крајниот ефект на пазарот на трудот, додека Kahanec (2007) развива модел за вештини и професионално усовршување на етничките малцинства. Dustmann, Frattini и Preston (2007) констатираат дека имигрантите привремено се деградираат на помалку квалификувани професии, отколку што се реално квалификувани, што се должи на некомплетна пренесување на своите вештини по нивното пристигнување.

Во основа, едниот пристап во економската литературата е потпрен врз теориите на меѓународна трговија, додека другиот се потпира врз методи од економија на трудот (работната сила). Некои модели на економски раст експлицитно ја вклучуваат миграцијата како објаснувачка променлива. Друг пристап, пак, што применет од страна на Chapple и Yeabsley⁴, ја користи неокласичната економска теорија со некои интеракции на краток рок, сместени во Кејнзијанска рамка, за идентификација, на каналите преку кои миграција влијае врз националната благосостојба (Chapple и Yeabsley, 1996).

Економски анализи на одразот на миграциите

Почетоците на формалната анализа на миграциите во економијата датираат од раните 1950-ти години. Во трудот „Размислувања за распределбата на заработките” (Roy, 1951), се разгледува оптимизирање при изборот на работниците на определени занимања. Клучна претпоставка на почетните теориски објаснувања на миграциите како економски феномен е дека постојат четири фактори кои влијаат на изборот:

1. Основната распределба на вештините и способностите
2. Корелациите меѓу овие вештини во населението
3. Технологиите за примена на овие вештини
4. Вкусот на потрошувачите кои влијаат за побарувачката за различни видови производи.

Емпириски набљудуваната зависност меѓу миграциите, вештините и заработките, општо се третира како ендеген резултат на бројни оптимизирачки одлуки, повеќе отколку како егзогена причинска зависност. Сепак, ваквиот параметриски (двосекторски) модел на селекција – одлучување е премногу симплифицирана рамка за објаснување на комплексната природа на миграциите. Harris, John R. & Todaro, Michael P. (1970), Michael P. Todaro, 1969; и John R. Harris и Michael P. Todaro, 1970. Продолжувања на ваквиот пристап, во покомлексна рамка се сретнуваат кај Borjas (George Borjas, 1987).

Општ впечаток е дека *моделите за емпириско истражување*

на економските и политичките ефекти од миграциите за земјата на потеклото и за земјата на дестинација, како и на мотивите за мигрирање се потпираат на различни теоретски подлоги, најчесто се парцијални во опфатот и ги објаснуваат миграциите во симплифициран контекст. Доказите често сугерираат неконзистентност на теориите со фактите, како и пристрасност на определени „популарни“ гледишта. (Harris, John R. & Todaro, Michael P. (1970), Michael P. Todaro, *American Economic Review*, AER 1969; и John R. Harris и Michael P. Todaro, *American Economic Review*, 1970).

Група модели одат подалеку од доходните диференцијали (Stark, Stark, O. (1991). *The migration of labour*, Cambridge: Basic Blackwell, 1991). Домаќинствата се изложени на специфични идиосинкратски шокови кои се секторски или регионално специфични. Миграциите доведуваат до диверзификација на ризикот на домаќинствата преку доходот на семејството од приливи – (дознаки) од странство (remittances) и избегнување (risk averse consumption smoothing) преку „разводнување“ и распределба на ризикот. (Docquier et al. (IZA DP 2005): brain drain estimates, 1990-2000 Barajas et al. (2009, IMF WP09/153):

Посебна група модели на миграција ги испитува социологијата на обрасците на миграции од неразвиените земји и нивниот економски одраз, преку приносите од разликите во образованието (Roy-Bojas Model, Abreu, A. (2012). Anghel, R. G., Horvath, I. (2009).

Во емпириските пристапи се сретнува и група модели што се засновани врз меѓународната трговија, во која се прави аналогија меѓу мобилноста на трудот (како повеќекратно (мултипле) хетерогено добро) и капиталот во рамките на слободната трговија (Хекшер-Олинов закон.) Dustmann et al., EJ 2005; Dustmann et al., 2008). Сепак се констатира дека, во оваа рамка, миграциите се повеќе контроверзна и покомпликсна категорија, отколку движењето на капиталот.

Новата економија на миграциите ги сместува меѓународните миграции во контекст на пошироката заедница. Таа се фокусира врз домаќинството/семејството, како релевантна одлучувачка рамка (единица) во која се донесуваат одлуките на индивидуите.

Моделите за емпириско истражување на економските и политичките ефекти од миграциите за земјата на потеклото и земјата на дестинација, како и на мотивите за мигрирање се потпираат на различни теоретски подлоги, редуцирани се или парцијални во опфатот и најчесто ги објаснуваат миграциите во симплифициран контекст. Доказите често сугерираат неконзистентност на теориите со фактите, како и пристрасност на определени „популарни“ гледишта.

Пазарот на труд и миграциите

Проценката за економските ефекти - трошоците и придобивките од миграциите на работната сила е растечка преокупација на економската дисциплина и е во фокусот на голем број емпириски истражувања во последниве неколку децении. Процентот на странски работници во повисоко развиените земји од година во година се зголемува. Во ваквите тенденции се содржани некои од економските и социјалните трошоци и придобивки од зголемувањето на обемот на миграцијата на работна сила. Порастот на стапката на нето миграции може да има значително влијание врз пазарот на труд во одделни земји и пошироки макроекономските ефекти врз варијабли, како што се економскиот раст, невработеноста и инфлацијата.

Економски фактори кои влијаат врз одлуките за миграција

Теоретската и методолошката подлога на економската анализа на детерминантите на одлуките за мигрирање, во најбројниот дел пристапи е финансиска: анализа на актуелизирани или потенцијални финансиски текови и диференцијали, во форма на стимули или трошоци. Сепак, бројни емпириски истражувања се насочени кон анализа и истражување на нефинансиските, генерички или идиосинкратски причини за миграции. Помал број од студиите имаат бихевиорална подлога на анализата.

Финансиски стимули: Поединците може да ги проценат индивидуалните придобивки и трошоци од мигрирањето, од една во друга земја. Мотивот за миграција е најсилен кога се очекува зголемувањето на заработувачката да ја надмине цената на релокација. Во некои земји постојат значајни разлики во нивоата на просечната плата кои ги над-компензираат варијациите на трошоците за живот. Во светот на растечката економска нееднаквост, мотивацијата за преселување во потрага по подобри плати може да биде исклучително силна (проценки базирани врз паритетот на куповната моќ - *Purchasing power Parity*).

Финансиски стимулации, можат да бидат поттикнувани и од даночните и социјалните системи на различни земји. Исто како што капиталот може да се движи од една до друга земја барајќи највисока очекувана стапката на поврат по оданочувањето, работниците можат да бидат поттикнати да се движат, поради варијациите на системот за социјална грижа и разликите во стапките на директен данок на доход.

Нефинансиски причини: Нефинансиските причини за мигрирање се хетерогени - од можностите да се студира во странска земја, да се научи нов јазик, приклучување на членови од семејството, или воопшто

подобрување на животниот стандард и барање на подобар квалитет на живот. Напредокот во комуникацијата и транспортот, го олеснува високото ниво на меѓународни и внатрешни миграции.

Трошоцитите и добивките од меѓународните миграции

Економските ефекти поврзани со имиграцијата не зависат од растот или густината на населението, туку од карактеристиките на самите имигранти. Имиграцијата обично создава економски користи за земјата примател на работна сила. Имигрантите се повеќе економски активни од локалното население; платени се помалку од домашната работна сила со слични вештини; имаат повеќе елан и ентузијазам од домашната работна сила и полено прифаќаат непожелни работни места, како што се тие без социјални придонеси.

Дали на пазарот на труд се создава значителен економски товар за земјата домаќин? Не постои дефинитивен одговор за тоа дали имиграцијата може да обезбеди значаен придонес кон зголемување на продуктивноста, претприемништвото и економскиот раст на долг рок (идиосинкратски карактеристики на пазарот на трудот). Ваквите анализи се директно контекстуално зависни.

Најчесто, како макроекономски придобивки од приливот на работници се сметаат:

Проширување и диверзификација на понудата на работна сила - миграцијата влијае врз контингентот на расположлива работна сила, на пример - квалификувани мигранти може да го ублажат недостигот во повеќе сектори: земјоделството, градежништвото, компјутерските индустрии и различни услужни сектори. Мигрантите вообичаено се на млада возраст - зголемување на трендот на миграција може да помогне во зголемувањето на населението во работоспособна возраст и флексибилноста на пазарот на работна сила.

Намалување на притисокот на инфлацијата врз платите - зголемувањето на понудата на работна сила од миграцијата најверојатно е да го ограничи порастот на платите на краток рок, во поглед на обемот на трудот што го побаруваат фирмите.

Ефектот на супституција во Beveridge - кривата на понуда на работната сила.

Пад на NAIRU (Незабрзувачка инфлацииска стапка на невработеност) - Ако ефектите од миграцијата се силни, тогаш е прифатливо да се тврди дека забрзувачката стапката на инфлација на невработеност може да опадне. Кога побарувачката на работна сила е голема, а тоа би значело создавање притисок за зголемување на платите,

и доколку понудата на работна сила може да се приспособи на растечката побарувачка, тогаш постои помал ризик од акцелерирање на платите и ценовна инфлација. Сепак, треба да се биде претпазлив во врска со оваа состојба - секогаш постојат природни и институционални бариери на географската мобилност на работната сила.

Ефектот на страната на агрегатната побарувачка - економски емигранти, најверојатно, ќе заработат повеќе отколку што ќе потрошат, што придонесува за растот на локалната или регионалната економија.

Ширење и диверзификација на претприемништвото – застапниците на поедноставните пристапи кон миграциите тврдат дека многумина од доселените се помлади и имаат потенцијал да бидат претприемачки во нивниот пристап - уште еден потенцијал за зголемување на понудата во економија.

Поттикнување на економски раст - во целина, позитивна стапка на миграција може да придонесе за краткорочниот економски раст (преку пораст на агрегатната побарувачка) и, исто така, побрза стапка на раст (кој носи економски бенефиции на долг рок), преку понудата.

Високиот прилив на работна сила во економијата може да има ефект на растечка понуда на работна сила – ова подразбира притисок надолу на реалните плати (за дадено ниво на побарувачка на труд). Доколку миграцијата доведе до зголемување на понудата на труд и на просечната продуктивност на трудот, тогаш во земјата се очекува значајно поместување на понудата на трудот на долг рок.

Трошоците од миграциите

Одделна национална економија не може да се потпре врз масовната имиграција за да ги реши проблемите кои произлегуваат од стареењето на населението и наводниот недостигот на работна сила. Масовна имиграција не е ефикасно решение за овие проблеми. До степен до кој тие се реални, ваквите проблеми може ефективно да бидат решени само преку мобилизација на неискористени способности и знаења на постојното население. Ова не значи дека не постои економска корист од имиграцијата. Таа секогаш ќе биде во нашиот колективен интерес, особено на квалификувани и талентирани луѓе.

Намалување на реалните плати на домашните работници - приливот на нови работници води кон зголемување на понудата на ниско-квалификуваните работници и оттаму ќе се намали рамнотежното ниво на платите за домашните ниско-квалификувани работници.

Ефектот на нестабилната продуктивност: многу доселеници, особено оние од посиромашните земји, имаат ниско ниво на образование и се со поголема веројатност да бидат невработени или економски

неактивни.

Зголемен притисокот врз државата на благосостојба (бенефиции, образование, вдумување и здравство) – даночниот обврзник на крајот ќе мора да плати за зголеменото ниво на владините трошоци потребни за подобрување на инфраструктурата на економијата.

Невработеност: постои ризик од зголемување на невработеноста, доколку профилот и способностите на прелеаната работна сила не соодветствува на потребите на растечките сектори во економијата.

Зголемен притисокот врз ограничените ресурси: приливот на имигранти на одредена територија може да ја зголеми побарувачката за станбени објекти, со што би ги зголемиле трошоците за живот. За да се компензира нивната работна сила многу работодавци, вообичаено, ги зголемуваат платите.

На подолг рок, придобивките и трошоците од зголемувањето на миграција на работна сила е тешко да се измерат и проценат. Тоа зависи од повеќе фактори:

- квалификуваноста на приливот на работната сила (профили) кои решаваат да мигрираат од една во друга земја;
- начинот на кој тие се адаптираат/асимилираат во новата земја и дали тие се обезбедени со работа со полно работно време;
- степенот до кој пораст на миграцијата на работната сила стимулира зголемување на капиталните расходи од страна на фирмите и од владите.

Дистрибутивните ефекти

Меѓународните текови на луѓе се составен дел на глобализираниот свет. Економските миграции вклучуваат текови на трудот, човечкиот капитал и другите фактори на производство, со што, барем во теорија, се придонесува за поефикасна глобална алокација на ресурсите и благосостојбата на народите.

Миграцијата продолжува да доминира во политичката дебата во многу земји. Со право: проблемот влијае на економиите и општества во целиот свет. Но, јавното мислење за ова клучно прашање се формира под влијание на емоции, а не факти. Резултатот е недостаток на отворен и ефикасен дијалог за ризиците од миграцијата - или многуте предности од неа.

Дистрибутивните ефекти на миграцијата може да бидат значајни, особено земајќи предвид дека една од главните последици на миграцијата е во тоа што го менува составот на работната сила во земјите прифаќачки и испраќачки на работна сила. Овие ефекти се особено впечатливи доколку миграциите вршат промена на дистрибуцијата на вештини на пазарот на

работна сила. Ова е случај доколку, на пример, земјата која регистрира прилив на работници, чии вештини се на повисоко (или пониско) ниво, од нивото на вештините на домашните работници. Индуцираните промени во составот на работна сила имаат директни ефекти врз нееднаквоста, преку промена на учеството на одделни популациски сегменти во разни доходни групи во економијата. Исто така, тие влијаат врз платните диференцијали на работниците со високи и ниски вештини. Поединците реагираат на таквите промени на квалитетот на работната сила, што влијае на нивните одлуки за инвестиции, вклучувајќи ги и оние кои се однесуваат на нивните инвестиции во човечки капитал.

Економистите веќе долго време се заинтересирани и за ефектот на технолошките промени на пазарот на трудот. Последните истражувања се фокусирани на тоа како технолошките промени влијаат врз: одлуките за пензионирање на постарите работници, стекнувањето вештини на младите работници, и структурата на интраиндустриската плата.

Заклучок

Нерамномерниот раст на населението и различните демографски обрасци водат кон тенденција за транснационални миграции од голем обем. Во наредните неколку децении светот ќе се соочи со силен притисок и потреба од длабоки економски, социјални, политички, технолошки, етнички и други структурни трансформации, што ќе резултираат со веројатни промени во економската моќ. Длабоки промени на глобално, регионално и национално ниво, ќе се појават како неизбежни.

Како одговор на новите предизвици неизбежна е потребата за градење на глобален консензус околу промена на глобалниот модел на развој и глобалните, регионални и национални политики, со цел да се избегнат големи фрикции и судири, предизвикани од климатските промени, недостаток на храна, хуманитарни кризи, етнички или религиозни конфликти.

Користена литература

1. Bauer, T. and Zimmermann, K. F. (1999) 'Assessment of possible migration pressure and its labour market impact following EU enlargement to Central and Eastern Europe'. Bonn: IZA Bonn.
2. Bijak, J. (2006) 'Forecasting International Migration: Selected Theories, Models, and Methods'. *CEFMR Working Paper*. Warsaw: Central European Forum for Migration Research.
3. Bijak, J., Kicing, A., Kupiszewska, D. and Kupiszewski, M. (2008)

- ‘Long-term international migration scenarios for Europe, 2002–2052’. In: Bonifazi, C., Okolski, M., Schoorl, J. and Patrick, S. (eds.) *International Migration in Europe: New Trends and New Methods of Analysis*, Amsterdam: Amsterdam University Press: 129–151.
4. Castles, S., de Haas, H. and Miller, M. J. (2014) *The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire and London: Macmillan.
 5. Czaika, M. and de Haas, H. (2013a) ‘The Globalisation of Migration: Has the world really become more migratory?’ *DEMIG Working Paper*, 14. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford.
 6. Diamond Jared, (2005) *Collapse: How Societies Choose to Fail or Survive*, Allen Lane, 400pp
 7. de Haas, H. (2009) *Mobility and Human Development*. New York: UNDP.
 8. de Haas, H. (2010a) ‘Migration transitions: a theoretical and empirical inquiry into the developmental drivers of international migration’. *DEMIG Working Paper*, 24. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford.
 9. de Haas, H. (2010b) ‘The internal dynamics of migration processes: A theoretical inquiry’. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 36(10): 1587–617.
 10. de Haas, H., Vargas-Silva, C. and Vezzoli, S. (2010) ‘Global Migration Futures: A conceptual and methodological framework for research and analysis’. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford.
 11. Hatton, T. J. and Williamson, J. G. (1998) *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*. New York: Oxford University Press.
 12. Harris, John R. & Todaro, Michael P. (1970), “Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis”, *American Economic Review*, 60 (1): 126–14.
 13. IMI (2006) ‘Towards a New Agenda for International Migration Research’. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford.
 14. IMI (2012) *Conceptualising Environmental Change and Global Migration Futures: Global Migration Futures Project Expert Workshop*. Available from: <https://www.imi.ox.ac.uk/events/gmf-env-change/env-ch-gmf-report.pdf> [Accessed 18 April 2017].
 15. International Migration Report 2017, UN DESA, 2018
 16. IMI (2017) ‘Global Migration Futures - Europe and North Africa: Drivers, Processes, and Future Regional Scenarios of Migration’. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford.
 17. IMI and National Institute of Demographic and Economic Analysis University of Waikato (2013) ‘Global Migration Futures - Pacific Region: Drivers, Processes and Future Scenarios of Migration’. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford.
 18. Kaczmarczyk, P. and Okolski, M. (2005) ‘International Migration in

- Central and Eastern Europe: Current and Future Trends'. In: *United Nations Expert Group Meeting on International Migration and Development*. New York.
19. Lutz, W., Sanderson, W. and Scherbov, S. (2008) 'The coming acceleration of global population ageing'. *Nature*, 451(7179): 716–19.
 20. Massey, D. S. (1999) 'International Migration at the Dawn of the Twenty-First Century: The Role of the State'. *Population and Development Review*, 25(2): 303–22.
 21. Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A. and Taylor, J. E. (1993) 'Theories of International Migration: A Review and Appraisal'. *Population and Development Review*, 19(3): 431–66.
 22. Paoletti, E., de Haas, H. and Vargas-Silva, C. (2010) 'The concept and theory of migration scenarios'. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford.
 23. Roy, Borjas, Abreu, A. (2012). The New Economics of Labor Migration: Beware of Neoclassicals Bearing Gifts, *Forum for Social Economics*, 41 (1): 46-67. (2009).
 24. Schmidt, C. M. and Fertig, M. (2000) 'Aggregate-level migration studies as a tool for forecasting future migration streams'. *IZA Discussion Paper*, 183. Bonn: IZA.
 25. Skeldon, R. (2012) 'Migration Transitions Revisited: Their Continued Relevance for The Development of Migration Theory'. *Population, Space and Place*, 18(2): 154–66.
 26. Stark, Stark, O. (1991). The migration of labour, Cambridge: Basic Blackwell, 1991.
 27. Van Hear, N. (2014) 'Reconsidering migration and class'. *International Migration Review*, 48(s1): 100-121.

THE AGE OF GLOBALIZED POPULATION MOVEMENTS – THE ECONOMIC IMPACT OF MIGRATIONS

Academician Goce Petreski

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

gpetreski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Historical changes in the world population, its absolute growth, geographical distribution and age structure in the coming period will exert strong pressure for a profound shift in existing and future political, economic and demographic processes. On the one hand, the population dynamics brings about a huge potential of human resources for economic growth, on the other hand, entails an increasing pressure on scarce and fragile non-renewable resources.

Uneven economic growth of population, accompanied by different demographic patterns generate transnational migrations of a large scale. In the next decades striking economic, social, political technological, ethnic and other underlying transformation will confront the nations and the global community. They will be followed by important shifts of economic power.

Migrations have entered the mainstream of national, and global political agendas. In response to new challenges there is inevitable necessity for establishing consensus on the adjustment of the global model of development – national, regional and global policies, in avoiding frictions and collides caused by climate change, food scarcity, humanitarian crises, religious and ethnic tensions.

Keywords: population, migration, international, labor market

JEL classification: J01, J61, J69

РАБОТА ОД ДОМА- ЗАИНТЕРЕСИРАНОСТ НА СТУДЕНТИТЕ ОД ЕКОНОМСКИОТ ФАКУЛТЕТ ЗА ВАКОВ ВИД НИВНО АНГАЖИРАЊЕ

Проф. д-р Кирил Постолов

Универзитет Св. „Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет- Скопје,
kirilp@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Работата од дома е тип на организација на работата што значително се зголемува во последниве неколку декади, што е најмногу овозможено од развојот и достапноста на информационите и на комуникациските технологии (ИКТ), како и од начините за нивно користење. Овој тип на работа од некои автори е презентирана како решение за самоорганизирање на времето на работниците, од други, едноставно, како нова форма на работа која е достапна во контекст на ИКТ, но постојат и тврдења што овој тип на работа го третираат како можно решение за балансирање на проблемите што произлегуваат од односот работа-фамилија, како и спротивни тврдења дека овој тип на работа е иницијатор на овие проблеми заради замаглување на границата помеѓу работното и неработното време.

Без разлика како одредени автори го третираат прашањето на работата од дома, непобитен е фактот дека овој тип на работа е сè позастапен во многу од најразвиените земји од светот и интересот секојдневно се зголемува.

Но, истовремено, едно од прашањата на кои до ден денес не е даден егзактен одговор е: примената на овој модел на ангажирање на младата популација.

Затоа ќе се обидеме странично да го загатнеме одговорот на ова прашање. Би биле премногу самоубедени дека со овој краток труд ќе дадеме одговор на ова прашање. Но, сепак, мислиме дека ќе е еден мал придонес во разоткривањето на ова прашање и дека оној што ќе го чита текстот, ќе добие претстава за комплексноста на овој организациски феномен.

Клучни зборови: работа од дома, информациска технологија, независност, баланс

JEL класификација: M51

Вовед

Основната карактеристика на времето во кое денес живеат и функционираат претпријатијата е постоењето на глобализацијата и користењето на информациска технологија од различен карактер. Глобализацијата влијае врз извршувањето на активностите преку отстранување на просторните бариери, односно движења на работната сила од еден во друг простор што може да биде оддалечен со илјадници километри и милји. Примената на информациската технологија овозможува создавање на т.н. подвижни канцеларии и работни места и вработениот не е врзан просторно за претпријатието, туку може да ја извршува својата активност во кој било простор на неговото опкружување.

Тоа создава голем број различни претпоставки во ангажирањето на луѓето во извршувањето на стопански и нестопански активности што не биле карактеристика на едно минато време. Една од тие можности е нивното ангажирање за извршување на работата од дома.

За таа цел, се наметнува потребата од согледување на содржината на овој облик на ангажирање на вработените, а сè со цел обезбедување на ефикасност и ефективност. Притоа, потенцираме дека тука ќе го разработиме феноменот на извршување на работата од дома.

Со тоа и го дефинираме предметот на нашето истражување во рамките на овој краток труд.

Методолошки, во трудот прво се зафаќаме со кратко дефинирање на ангажирањето на извршување на работата од дома, во кој ќе се задржиме на она што успеавме да го најдеме во литературата во однос на ова прашање. Наредното прашање што го разгледуваме во трудот е кои се причините за извршување на работата од дома. Емпириското истражување, што е нареден дел од трудот, ни помага да ја дијагностицираме сегашната ситуација во однос на предметот на истражување. Притоа, користиме анкети, а потоа со графички дизајн даваме визуелен облик на резултатите на истражувањето. Добиените резултати, нивната анализа и добивањето заклучоци е нареден чекор на трудот. Методолошки завршуваме со користената литература.

1. Дефинирање на работата од дома

Поимот “работа од дома” може да покрие повеќе реални ситуации од кои некои се поклопуваат и се совпаѓаат, но некои не. Некои автори работата од дома ја поистоветуваат со секоја работа која се извршува надвор од работното место, мислејќи, пред сè, на индивидуалната работа која се извршува надвор од рамките на некоја организација, додека

според други автори, овој поим се однесува само на модерните форми на работа од дома, базирани на употребата на информационите и на комуникациските технологии. Вистина е дека работата од дома не е нов феномен, но тоа што е ново се многу пошироките можности за работа од дома, имајќи пристап до организациските бази на податоци преку ИКТ. Оваа помодерна форма на работа од дома со употреба на ИКТ, се развива од 1990-те години наваму, главно, во развиените европски земји и во Северна Америка. Кај авторите од овие земји, за подобро разбирање на оваа проблематика се појавуваат поимотите “telework” и “telecommuting”, меѓутоа овие поими се многу пошироки, а работата од дома со употреба на ИКТ е само еден нивни составен дел. Овие поими, исто така, вклучуваат извршување на работата од сателитски (подвижни) канцеларии или од бизнис центри надвор од матичната организација, како и мобилна работа, односно кога работниците многу повеќе време поминуваат во канцелариите на своите клиенти, отколку во своите. Некои дури сметаат дека во оваа категорија спаѓаат и оние работници кои се постојано на пат и трговските патници, како и оние луѓе кои се самовработени, а работата ја извршуваат од дома.

Бидејќи не постои општо прифатена дефиниција или мислење за работата од дома, а врз основа на истражената литература, ќе се обидеме да дадеме една заедничка дефиниција, која сметаме дека најдобро ја отсликува содржината и суштината на работата од дома. Па, според тоа, ***под работа од дома подразбираме извршување на работата од страна на вработените за потребите на организацијата надвор од физичките рамки на организацијата, односно неврзано со одредено работно место- најчесто од дома, а притоа сепак водејќи се како вработени во таа организација***¹. Иако во оваа дефиниција не е експлицитно нагласено дека се однесува на работа со користење на ИКТ, сепак првенствено се мисли на таков вид на работа од дома (оставено е простор за опфаќање на некои специфични форми на работа од дома во рамките на дефиницијата што не условуваат употреба на ИКТ).

2. Причини за работењето од дома

Пред да ги наведем причините за работењето од дома, би сакал да се осврнам на застапеноста и интересот за овој тип работа. Имено, иако станува збор за релативно атрактивен концепт на работа, сепак реалните бројки и проценти за застапеноста на работата од дома се навистина ниски и се движат помеѓу 2% - 7% од вкупната работна сила во развиените земји. Сепак, некои европски податоци покажуваат многу

¹ Види повеќе кај: Edwards, Linda N., and Elizabeth Field-Hendrey, Golden, Lonnie. Oettinger, Gerald S. Schroeder, Christine, and Ronald S. Warren, Jr. Weeden, Kim A.

поголем интерес за работа од дома од страна на поединците, но исто така и од страна на компаниите, па затоа се многу изненадувачки податоците за актуелната примена на работата од дома, како и бавниот интензитет на пораст на овој тип на работа (овие податоци се прикажани во Табела бр.1).

Табела бр. 1: Процент на работници од дома во неколку европски земји и заинтересираност за работа од дома од страна на поединците и на организациите

Земја	% на работници од дома	Поединци, заинтересирани за работа од дома	Организации заинтересирани за развој на работата од дома
Велика Британија	7.4	43.5	34.4
Франција	7.0	49.8	39.3
Германија	4.8	40.5	40.4
Шпанија	3.6	54.6	29.6
Италија	2.2	45.4	41.8

Извор: Еуростат, 2006.

Современата литература и бројните истражувања и анализи сугерираат постоење на многубројни фактори за појавување и развивање на работата од дома. Доколку работниците препознаат во некои од нив начин за зголемување на задоволството од работата, или, пак, организациите начин за зголемување на продуктивноста на работата, тогаш работата од дома се отвора како една многу атрактивна опција.

Еве како е, на пример, во Канада (според пол, во 2002 година):

Табела бр.2: Работа од дома и причини за работа од дома според пол во Канада, 2002 година, %

Пол	Жени	Мажи
Работници од дома	24.49	26.70
<i>Причини за работа од дома:</i>		
-по барање на работодавецот или работата	65.31	62.29
-фамилијарни обврски*	4.71	6.75
-други причини**	29.97	30.95

Извор: Statistics Canada, 2003.

**Табела бр.3: Работа од дома и причини за работа од дома според
возраста во Канада, 2002 година, %**

Возрасна категорија	< 24	25-34	35-44	45-54
Работници од дома	9.16	22.03	29.12	29.76
<i>Причини за работа од дома:</i>				
-по барање на работодавецот или работата	45.31	65.51	72.07	56.55
-фамилијарни обврски ²	0.53	7.52	5.87	6.66
-други причини ³	54.16	26.97	22.06	36.79

Извор: Statistics Canada, 2003.

Понатаму, како фактор за работа од дома, може да биде споменато и дека луѓето се во брак, имаат деца под шест години (одат сè уште во градинка, односно мора некој да ги чува), живеат во заедница со нивните родители и повозрасни лица (Edwards and Field-Hendrey 2001, 2002).

Високиот степен на расположливоста со персонални компјутери и интернет врски во последните декади, создаваат исто така дополнителна можност за работа од дома. Така, на пример, во мај 2001 година, 19,8 милиони луѓе, или 15% од работоспособните луѓе во САД работат во домашни услови (U.S. Bureau of Labor Statistics 2002).

Врз факторите што влијаат врз работата од дома, на милениумците (тука спаѓаат студентите кои беа анкетирани за потребите на трудот), се и нивните карактеристики.

Како поважни карактеристики на генерацијата Y, што можат да бидат најдени во литература, се и следниве (Pulevska, Postolov, Janeska Iliev, Magdincheva Sopova, 2017):

- *пристап со модерна ИТ технологија и друга модерна технологија,*
- *флексибилна и небалансирана плата,*
- *баланс помеѓу приватниот и професионалниот живот,*
- *независност во извршувањето на работните обврски,*

За потребите на овој труд, од тоа мноштво на различни фактори што влијаат на изборот за работа од дома (види повеќе кај⁴), а врз основа и на карактеристиките на генерацијата, ги избравме следниве:

- *Можноста за балансирање на обврските, поврзани со работата со домашните обврски,*
- *Желбата на работникот за управување со сопственото време,*
- *Подобрите работни услови што ги имаат дома,*
- *Намалување на времето поминато во транспорт од дома до*

2 Овие фамилијарни обврски вклучуваат грижење за деца или други членови на семејството, како и други лични и фамилијарни обврски.

3 Другите причини вклучуваат потрага по подобри работни услови, желба за повеќе слободно време, елиминирање на времето поминато во транспорт и др.

4 Anger, Silke, Bell, Linda A., and Richard B. Freeman. Pannenberg, Markus. Pannenberg, Markus, and Gert G. Wagner. Glass, Jennifer L., Westfall, R.D.

- работното место,*
- *Намалување на транспортните трошоци.*
- *Нема шеф.*

Да ја објасниме нивната суштина.

Претставниците на т.н. Y и Z генерација имаат желба за обезбедување на баланс помеѓу професионалниот и приватниот живот. Тие сакаат да ги извршуваат работните обврски, при што не се штедат во тој процес, но тоа да не влијае на нивниот приватен и социјален живот. Тие сакаат поголем дел од своето слободно време (кога не се ангажирани со работни обврски), да го поминат со своето семејство, како и со сите оние кои им значат во животот, а не се поврзани со работните обврски. Исто така, еден од начините на нивна комуникација е користењето на информатичката технологија и користењето на социјалните мрежи (фејсбук, твитер и сл.).

Младите сакаат да го управуваат своето сопствено време. Тоа подразбира дека тие ги преферираат начините на флексибилно работно време, додека постоењето на т.н. фиксно работно време (од.. до), претставува огромна пречка во нивното поимање на работното ангажирање.

Иако голем број на сегашни претпријатија не воведуваат кодекс на облекување (тоа е посебно карактеристично со претпријатијата од информатичкиот сектор), па вработените можат да дојдат на работа секако облечени, сепак лагодноста на домашните услови, во голема мера го олеснуваат тој процес. Понатаму, користењето на приватноста на домот, исто така е огромен фактор што младите денес го преферираат во однос на работа во претпријатие. Скромноста на работниот простор во претпријатието е наредниот фактор за преферирање на работа од дома. И на крај, можноста да не сме во целодневни непосредни контакти со другите (посебно како недостаток се потенцира кај т.н. океан системи), влијае на нивната ефективност и ефикасност, како и задоволство од работата.

Нормално е дека со тоа се намалува нервозата од гужвите во транспортот, зашто нема потреба да се излезе од дома и на тој начин се зголемува нивниот ефект, а плус доведува и до намалување на транспортните трошоци.

И на крај, како последен фактор што го предлагаме во оваа класификација (што не значи и најмалку значаен), е непостоење на шеф, односно онаа анксиозност што постои кај луѓето кога знаат дека имаат неког кој „во секој момент може да дојде и да забележи нешто“. Со тоа се отстранува квалитетот на работата, однесувањето на работното место и задоволството да бидат во силна корелација со моменталното расположение на надредениот.

На крај, иако наведовме поголем број различни фактори што влијаат кај оваа генерација (кои потоа беа предмет на направеното истражување), со тоа не ја затвораме лепезата на фактори. Но за нив, во некоја друга прилика.

3. Методологија и истражување

Предметот на истражување во рамките на трудот е евалвација на значајноста на факторите што влијаат врз изборот на обликот на работно ангажирање од дома кај студентите на Економскиот факултет при Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје.

Истражувањето е направено, со цел да се дијагностицира постојната состојба во поглед на проблематиката што е предмет на истражување во рамките на овој труд.

Квантитативното истражување беше направено со спроведување на анкетен прашалник преку електронскиот сервис за собирање и анализа на податоци за истражувања Kwik Surveys до 120 испитаници, од кои 112 одговорија на него. Прашалникот беше испратен преку електронска пошта (e-mail), како и преку копирање на веб линкот од него и негово испраќање на профилите од социјалните мрежи (facebook) на испитаниците од целната група студенти.

Анкетниот прашалник содржи шест (6) прашања за утврдување на причините за работа од дома и тоа: (1) можноста за балансирање на обврските, поврзани со работата со домашните обврски; (2) желбата на работникот за управување со сопственото време; кои испитаниците ги рангираа според степенот на важност на Ликертовата скала од 1-5, каде 1 означува најмалку важно, а 5 е најмногу важно.

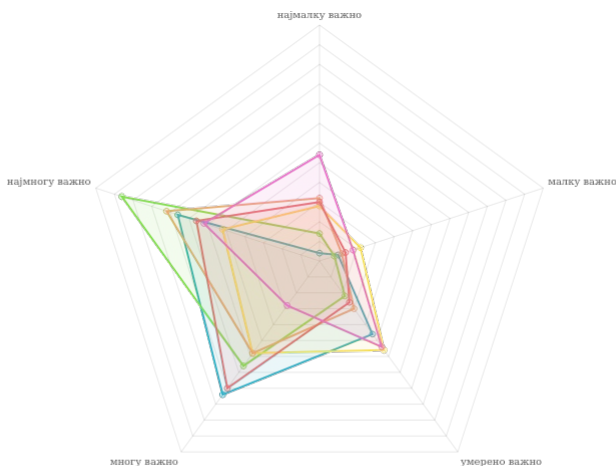
Врз основа на спроведеното истражување за утврдување на причините за работа од дома, беа добиени следниве резултати (Табела 4):

Табела 4: Рангирање на причините за работа од дома

	најмалку важно	малку важно	умерено важно	многу важно	најмногу важно	Средна вредност
<p>● Можноста за балансирање на обврските, поврзани со работата, како и со домашните обврски</p>	(2%)	(5%)	23 (21%)	42 (38%)	38 (35%)	
<p>● Желбата на работникот за управување со сопственото време</p>	(6%)	(4%)	(10%)	33 (31%)	53 (49%)	
<p>● Подобрите работни услови што ги имаат дома</p>	(13%)	(10%)	28 (26%)	29 (27%)	26 (24%)	
<p>● Намалување на времето, поминато во транспорт од дома до работното место</p>	16 (15%)	(6%)	15 (14%)	29 (27%)	(38%)	
<p>● Намалување на транспортните трошоци</p>	15 (14%)	(6%)	13 (12%)	40 (37%)	33 (31%)	
<p>● Нема шеф</p>	27 (25%)	(8%)	27 (25%)	(13%)	31 (29%)	

Извор: Анкетен прашалник за утврдување на причините за работа од дома, март-април, 2018 година.

Графикон 1. Рангирање на причините за работа од дома



4. Заклучок

Врз основа на кратките истражувања во рамките на овој труд, можеме да дојдеме до неколку заклучоци, што се базираат на она што литературата и практиката го препорачуваат, но исто така и како резултат на извршеното емпириско истражување.

1. *Работата од дома е резултат на процесите на глобализација, но и екстензивна употреба на информационите и комуникациските технологии.*
2. *Овој тип на работа, всушност, претставува нов, модерен начин на организирање на работата, со што голем број од негативностите што ги предизвикуваат класичните модели на организација на работа се отстрануваат.*
3. *Работата од дома е една од карактеристиките на новите генерации (т.н. Y и Z) и најмногу е резултат на нивните карактеристики што се во голема спротивност со оние на генерациите пред нив.*
4. *Генерацијата Z и Y сакаат нехиерархиска организациска структура, баланс помеѓу приватниот и професионалниот живот, како и независност во извршувањето на обврските.*
5. *Се разбира дека на примена на овој тип на работа влијаат голем број фактори од кои ние во трудот обработивме неколку, за коишто сметавме дека се најважни, а потоа тие и беа составен дел на анкетниот прашалник што беше дистрибуиран и пополнет од страна на студентите.*
6. *Врз основа на добиените одговори, а потоа и нивното средовање и обработка, заклучуваме дека кај оваа популација на потенцијални вработени, најголема важност имаа желбата за управување со сопственото време (средна вредност 4.12), можноста за балансирање на обврските, поврзани со работата, како и со домашните обврски (средна вредност 3.99); и намалување на времето поминато во транспорт од дома до работното место (средна вредност 3.68). Другите причини се ранжирани со средна вредност 3, односно ранжирани како умерено важни и тоа: намалување на транспортните трошоци (3.64); подобрите работни услови што ги имаат дома (3.39) и нема шеф (3.12).*

Користена литература

1. Anger, Silke. 2005. "Unpaid Overtime in Germany: Differences between East and West." *Journal of Applied Social Science Studies (Schmollers Jahrbuch)* 125(1):17-27.
2. Bell, Linda A., and Richard B. Freeman. 2001. "The Incentive for Working Hard: Explaining Hours Worked Differences in the US and Germany." *Labour Economics* 8(2):181-202.
3. Edwards, Linda N., and Elizabeth Field-Hendrey. 2001. "Work Site and Work Hours: the Labor Force Flexibility of Home-based Female Workers." In *Working Time in Comparative Perspective Vol. II. Life-cycle Working Time and Nonstandard Work*, edited by Susan Houseman and Alice Nakamura, pp. 251-91. W. E. Upjohn Institute for Employment Research, Kalamazoo, MI.
4. Glass, Jennifer L. 2004. "Blessing or Curse? Work-family Policies and Mother's Wage Growth." *Work and Occupations* 31(3):367-94.
5. Golden, Lonnie. 2008. "Limited Access: Disparities in Flexible Work Schedules and Work-at-home." *Journal of Family and Economic Issues* 29(1):86-109.
6. Oettinger, Gerald S. 2004. "The Growth in Home-based Wage and Salary Employment in the United States, 1980-2000: How Much and Why?" Unpublished paper. University of Texas at Austin.
7. Pannenberg, Markus. 2005. "Long-term Effects of Unpaid Overtime: Evidence from West Germany." *Scottish Journal of Political Economy* 52(2):177-93.
8. Pannenberg, Markus, and Gert G. Wagner. 2001. "Overtime Work, Overtime Compensation and the Distribution of Economic Well-being: Evidence for the West Germany and Great Britain." Discussion Paper No. 318. IZA, Bonn.
9. Пулевска Ивановска Л., Кирил Постолов, Александра Јанеска Илиев, Марија Магдинчева Шопова: ESTABLISHING BALANCE BETWEEN PROFESSIONAL AND PRIVATE LIFE OF GENERATION Z, Research in Physical Education, Sport and Health 2017, Vol. 6, No. 1, pp. 3-9, Скопје, Факултет за ФФК.
10. Schroeder, Christine, and Ronald S. Warren, Jr. 2004. "The Effect of Home-based Work on Earnings." Unpublished paper. University of Georgia.
11. Weeden, Kim A. 2005. "Is There a Flexiglass Ceiling? Flexible Work Arrangements and Wages in the United States." *Social Science Research* 34(2):454-82.
12. Westfall, R.D. *Does telecommuting really increase productivity* Aug 2004, p.93-96.

WORKING FROM HOME – THE SITUATION WITH STUDENTS AT THE FACULTY OF ECONOMICS

Kiril Postolov, PhD

University “Ss. Cyril and Methodius” Skopje
Faculty of economics- Skopje
kirilp@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Work from home is the type of organization of the work that has been increasing substantially over the last few decades, mostly facilitated by the development and availability of information and communication technologies (ICTs), as well as ways to use them.

This type of work is presented by some authors as a solution for self-organizing the time of workers; others simply see it as a new form of work that is available in the context of ICT, but there are claims that treat this type of work as a possible balancing solution for the problems arising from the work-family relationship. There are also contrary assertions claiming that this type of work is the initiator of these problems due to the blurring of the border between working and non-working time.

Regardless of how certain authors treat the issue of working from home, it is undeniable that this type of work is more common in many of the most developed countries of the world and the interest is increasing every day.

At the same time, however, one of the questions to which an exact answer is not given to date is: the application of this model of engagement of the young population.

Therefore, we will try, on the sidelines, to provide the answer to this question. It would be conceited to claim that we will give an answer to this question in this brief paper. However, we think that it will be a small contribution to the discovery of this issue, and that the one who reads the text will get an idea of the complexity of this organizational phenomenon.

Keywords: work from home, information technology, independence, balance

JEL classification: M51

COMPARATIVE ANALYSIS OF SELECTED SUPPLY CHAIN MANAGEMENT CONCEPTS

Lidija Pulevska Ivanovska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

lidijap@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The purpose of this paper is to make a comparative analysis of three selected supply chain management concepts: Vendor Managed Inventory (VMI), Collaborative Planning Forecasting and Replenishment (CPFR) and Flowcasting. The comparative analysis has been made based on five criteria: type of industry, elimination of bullwhip effect, (non)financial benefit of the application, risk and impact of the crisis and its effects.

Keywords: supply chain management, Vendor Managed Inventory (VMI), Collaborative Planning Forecasting and Replenishment (CPFR), Flowcasting

JEL classification: M11

Introduction

Globalization has become an undeniable part of commerce over the last few decades, as large companies have grown first to source labor and parts from developing regions, and then to start selling in those same areas as they grew in wealth and buying power. Supply chains have had to keep in step, passing through numerous countries to obtain goods most efficiently and cost-effectively, and growing more complex as a result. And on the other end, the supply chain grows more frayed in order to deliver to countless countries for consumption. For the largest companies, managing a supply chain can require dedicated teams in every area the chain touches. It's safe to say that supply chain management is both an art and a science.

Nowadays there are a number of concepts for supply chain management that have been created in the last thirty years. Based on the previous researches in this field, for the purpose of this paper, the following concepts have been

selected:

- Vendor Managed Inventory (VMI);
- Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR); and
- Flowcasting.

Vendor Managed Inventory (VMI) is a business model where the buyer of a product provides information to a vendor of that product and the vendor takes full responsibility for maintaining an agreed inventory of the material, usually at the buyer's consumption location.

A third-party logistics provider can also be involved to make sure that the buyer has the required level of inventory by adjusting the demand and supply gaps. VMI makes it less likely that a business will unintentionally become out of stock of a good and reduces inventory in the supply chain.

Some vendors supply an advance ship notice (ASN) to their customers to inform them of an incoming order, which is known as EDI 856. The ASN differs from the purchase order acknowledgement in both timing and content. The 856 is sent to the customer after the shipment has been made instead of at the time of the purchase order.

One of the benefits of VMI is that the vendor is responsible for supplying the customer when the items are needed. That can lead to:

- Removal of safety stock
- Lower inventory levels
- Reduction in purchasing-related admin costs

VMI removes the need for the customer to have significant safety stock because the supplier manages the resupply lead times. Lower inventories for the customer can lead to significant cost savings.

The customer also can benefit from reduced purchasing costs. Because the vendor receives data and not purchase orders, the purchasing department has to spend less time on calculating and producing purchase orders.

In addition, the need for purchase order corrections and reconciliation is removed which further reduces purchasing costs. Cost saving can also be found in reduced warehouse costs. Lower inventories can reduce the need for warehouse space and warehouse resources.

The supplier/manufacturer can gain some benefits from vendor managed inventory as they can gain access to a customer's point of sale (POS) data makes their forecasting somewhat easier.

Manufacturers can also work their customers' promotional plans into forecasting models, which means enough stock will be available when their promotions are running.

As a manufacturer has more visibility to their customers' inventory levels, it is easier to ensure that stock-outs will not occur as they can see when items need to be produced.

VMI, when deployed correctly, represents a way to help the company

supply its customers what they want, when they want it, because (assuming company's vendors are managing their inventory in an optimized fashion) the company should always have stock on hand and will be able to ship on time. VMI can also help the company to keep its costs down, since the goal of VMI is to keep the inventory levels lowered and provide resupply as needed.

The disadvantages of VMI include needing to allow a non-employee access to the company's inventory data and sometimes the company's actual physical inventory. One of the biggest drawbacks to VMI, however, can be its impact on sourcing. Often, supply chain managers will feel like they can't find another source for a product that is being managed by a supplier they trust.

If a supply chain manager becomes too reliant on a supplier to manage its inventory, the supply chain manager may live with higher prices, reduced quality or other supplier-related issues (<https://www.thebalancesmb.com/vendor-managed-inventory-vmi-2221270>, accessed on August 3, 2018).

Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR) is defined as a business practice that combines the brainpower of two or more trading partners in planning the ways to fulfill the customer demand. Basically CPFR is an approach that deals with the requirements for good demand management. The most involved industries with CPFR are consumer products and food and beverage. The main objective of Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR) is to "optimize" the supply chain process by:

- Improving accuracy of forecasting demand,
- Delivering the right product at the right time to the right location,
- Reducing inventory,
- Avoiding stock outs, and
- Improving customer service.

But the most important fact on which the achievement of objective and activities of CPFR depend is to have collaborative trading partners who share risk and information mutually in the whole process. Without Collaborative planning and forecasting between the trading partners will make the supply chain "suboptimal", thus will result in less-than-maximum supply chain profits. It is observed that forecasting developed only by firm tends to be inaccurate most of the time so therefore in CPFR when both the buyer and seller collaborate in forecasting, then it makes possible to match buyer needs with supplier production plans, thus ensuring competent replenishment. CPFR also helps in avoiding expensive corrections after the fact when demand or promotions have changed.

The benefits of CPFR are as follows:

- Strengthens supply chain partner relationships.
- Provides analysis of sales and order forecast which improves the forecast accuracy.
- Manage the demand chain and proactively eliminate problems before they

appear.

- Allow collaboration on future requirements and plans.
- Combine planning, forecasting and logistic activities.
- Provides efficient category management and understanding of consumer purchasing patterns.

There are top three difficulties faced by organizations in implementing CPFR:

- Making internal changes: Internal changes must always be tackled by top management as change is always difficult but if the top management is dedicated to the project and in educating employees about the benefits of CPFR then there are more chances of getting a successful internal change.
- Total implementation cost: Although cost is an important factor to be considered always but companies must determine whether they are at a competitive disadvantage.
- Trust: It is one of the biggest hurdles in general implementation of CPFR as many retailers are unwilling to share the information required to implement CPFR (<https://www.mbaknol.com/operations-management/collaborative-planning-forecasting-and-replenishment-cpfr/>, accessed on August 3, 2018).

Flowcasting is a new concept and is derived from the DRP Process created and implemented by André Martin at Abbott Laboratories in the mid 1970's. Flowcasting is a multi-echelon retail inventory management business process designed to 1) forecast products at the retail store level and 2) plan inventory, replenishment, people requirements, space, and equipment resources throughout the retail supply chain in a time-phased manner. Flowcasting continually monitors and controls the flow of inventory from beginning (the store) to end (the factory) - the entire trading network. As inventory at store level increases or decreases above or below a set level, Flowcasting automatically recommends the adjustment of the flow and level of inventory across the Distribution Centers (DCs) and factories that service the store. The result is a balanced trading network, the elimination of shortages, increased sales, reductions in supply chain operating costs, and greatly increased inventory velocity (fewer inventories, greater turns).

The implications for retail supply chains are significant. Flowcasting not only eliminates the need for suppliers to forecast their retail trading partners' needs, but it ensures that the entire retail supply chain will be refreshed and automatically resynchronized on a daily basis, depending on whether sales at store level come in under or over forecast. In doing so, Flowcasting generates a detailed and realistic model of inventory based on the store-level forecasts of consumer demand. This model factors in all retailer specific constraints, schedules and rules, such as store shelf capacity, minimum shelf displays (including safety stock), minimum ship quantities to stores and DCs, transit lead-times between nodes, and shipping schedules.

The Flowcasting business process is made possible by several developments:

advances in forecasting concepts that marry intrinsic and extrinsic forecasting at store level; the availability of new DRP-based, time-phased planning logic that can crunch and model retail store volumes on low-cost hardware; and advanced networking technology that enables trading partners to communicate on a level playing field (Martin, 2006).

Methodology

The comparative analysis of the selected supply chain management concepts has been made according to five criteria. The criteria for comparing the selected concepts should give answers to the following questions (Bearzotti et al, 2012, p.468):

- What is the industry, or the field of application?
- What is the degree of elimination of the bullwhip effect?
- Who makes a (non)financial benefit from the application?
- Among which is the risk divided?
- What happens to the concept in times of crisis?

Industry, or field of application. The best indicator of the effectiveness and effectiveness of applying one concept is its involvement in the practical problems of the business. Over the years of application, some concepts have shown great dexterity in certain industries, while in others, their effects have been omitted. Of course, it is justifiable to ask the question: Does that clearly mean that one concept is extremely adequate for some industries, while for others it is not? (Chen et al, 2004, p.505). Of course, the answer to this question is negative. The success of the implementation really depends on the activity itself, but also from a large number of other factors such as: the skill of the power that the concept introduces, the barriers to which they are coming up, the current impact of some macroeconomic variables, etc.

Bullwhip effect and its elimination. Bullwhip effect is a phenomenon in predicting demand in the supply chain. The concept originated in 1961, and is also known as the Forester effect. The bullwhip effect is a distribution channel phenomenon in which forecasts yield supply chain inefficiencies. It refers to increasing swings in inventory in response to shifts in customer demand as one moves further up the supply chain. The bullwhip effect was named for the way the amplitude of a whip increases down its length.

The reasons for the appearance of this concept are the following:

- Inadequacy between each supply chain link;
- Lack of communication between each link in the supply chain;
- Free return policies;
- Order batching;

- Price variations;
- Demand information (<http://www.procurement-academy.com/understanding-bullwhip-effect-supply-chains/>, accessed on August 7, 2018).

The goal of the supply chain management is to minimize the bullwhip effect. The following methods can be used in order to minimize the bullwhip effect:

- Accepting and understanding the bullwhip effect;
- Improving the inventory planning process;
- Improving the raw material planning process;
- Collaboration and information sharing between managers;
- Optimize the minimum order quantity and offer stable pricing (<https://blog.arkieva.com/what-is-bullwhip-effect/>, accessed on August 7, 2018).

(Non)financial benefit from the application. Upon determining the type of industry in the process of decision-making, the next step is to determine which participant in the supply chain is appropriate - manufacturer, distributor, wholesaler, retailer, end user or a third party. This criterion has multiply layers, meaning that the positive effects of the concept can be “soft and hard”, tangible and intangible, financial and non-financial.

Types and division of risk. This criterion is a causal extension of the previous criterion. Namely, those same beneficiaries who make a financial benefit in the first line are liable to undergo adverse consequences in the context of poor or inadequate application of some of the selected “concepts”. The possibility of occurrence of these circumstances presents a risk of its application.

For the application of the most of the concepts, partnership relations are required to be present between the different participants in the supply chain. Partnership relationships involve a number of joint operations, plans, organizing human resources and their coordination, as well as significant joint financial efforts. By default, one of the plans is to capture and divide the risk that occurs between the different participants or partners.

Impact of the crisis and its effects. Although this criterion may at first glance be associated with the previous one, however, there is a significant difference. Namely, while the problem of risk is related to the microposition of the concept into a company or between trading partners, the criterion of crisis indicates a wider macroeconomic instability, which manifests itself at the level of the country, region, and world. Of course, the circumstances of the crisis are a great indicator of how external influences can affect a particular supply chain and a particular concept or strategy applied to it. On the other hand, the crisis is also a tester of the

possibilities on how the selected concept influences the chain from inside and whether it makes it more resistant or not.

Results

The comparative analysis of the selected supply chain management concepts has been made based upon the criteria explained in the previous section.

First Criterion - Industry, or field of application. This criterion can serve as a starting point when analysing which concept to apply in order to improve the functioning of the supply chain to which a particular company belongs. The VMI concept, since its introduction in the 1990s, was successfully applied in a large number of industries, such as construction, wood, food, processing, and electronics. Of course, this list is not exhaustive. The VMI concept can be applied in any other industry or supply chain.

The areas for the implementation of the CPFR concept depend on the defined strategies that are used, and so, if we apply the joint events planning scenario in retailing, then the scope is very wide. The application of this concept does not fit in industries that apply the principle EDLP - Every Day Low Prices. This principle of operation can be found mainly in the retail discount shops for consumer goods. For most of the other industries, this concept can be freely applied. The CPFR concept provides the best effects in practice when applied in the fashion and textile industry. Other areas of application are: wholesalers, groceries, drugstores, and the trade of technical equipment.

As far as the Flowcasting concept is concerned, as it is still a new concept that was created few years ago, and hence, there are still no reliable evidence in which industries it will give best results. Observing its basic definition and the ideas it advocates, it can be concluded that retailing, with the partner support of the other participants, is an appropriate area.

Second Criterion – elimination of the bullwhip effect. Generally speaking, each of the three concepts can cause a moderate, large or at the best, total elimination of this effect.

One of the main advantages of the VMI concept is the clearer definition of demand. By shifting planning into the distributor's closure (the seller) who knows best the market trends, the information improve the forecasts for the needs of consumers, and thus allow manufacturers to plan more accurately the production and respond to the needs of consumers. The signal sent along the supply chain is clearer, more precise and more reliable. The effects of the application of this concept give moderate to major advances in the elimination of this effect, depending on the efficiency and comprehensiveness of its application.

Initially, the CPFR concept was created in order to eliminate this effect. The partnership relationships that are created between the various participants in the supply chain contribute precisely to the solution of the bullwhip effect problem. The application of this concept improves the forecasting for about 30 to 40%, which is an indicator of the beneficial effect of this concept, and it achieves at least moderate improvements in the elimination of the bullwhip effect.

In Flowcasting, the prediction process starts right where the signal of the demand is the strongest, i.e. close to the final consumers. If a clear signal is established at the very beginning of a supply chain, it is assumed that it will also move forward. Although practically this concept leaves uncertainties in certain aspects of the operation (a problem in introducing new / elimination of existing products) and is maybe postulated on unrealistic premises (a perfectly certain demand), it is said that the bullwhip effect is almost eliminated. Certainly, this statement arises exclusively from the theoretical setting, bearing in mind that for this there is no proper empirical basis.

Third criterion - (Non)financial benefit from the application.

The VMI concept primarily offers first-class benefits for manufacturers and buyers. They act as partners, where each party has a clear calculation of why it participates in the process of cooperation. The major financial benefits that the manufacturer has are reflected in the reduced holding inventory costs and the increased sales volume. Observed from the perspective of the buyer (retail), the benefits are reduced administrative costs, as well as an increase in the working capital.

Regarding the CPFR concept, from the point of view of the non-financial benefits, both parties receive greater flexibility in operations and more stable relationships in the operation. The CPFR offers advantages for all those involved in partnership relations. It can be a greater number of participants in the supply chain: manufacturers, wholesaling and retailing. Non-financial benefits also refer to offering a competitive customer's service.

However, manufacturers and retailers benefit most from this concept. The financial benefits of the application of this concept are the lower inventory costs, increased turnover and lower overall logistics costs.

The Flowcasting concept provides benefits for all participants in the supply chain. The financial benefits refer primarily to the lower inventory costs, while the non-financial benefits refer to the more efficient flows in the supply chain and the greater degree of supply chain integration.

Fourth criterion - Types and division of risk.

In the VMI concept, the risk for manufacturers are increased costs and reduced operating capital. On the other hand, the risks for the retailer are related to the reduction of the manoeuvre space in connection with a trading partner.

In the application of the CPFRR concept, the most problematic areas are: the data security, the paradox of close cooperation and, of course, the differences that exist in the definitions of the organizational cultures.

Flowcasting can bring certain benefits, but it can also cause some big problems for all participants, if retail sales forecasts fail. Namely, the main risks that the concept carries are related to the excessive reliance on the forecasts of a link in the supply chain. Perhaps even greater risk lies in the individual shortcomings in defining the concept itself.

Fifth criterion - Impact of the crisis and its effects

There are clear indications from the market that the VMI-concept actually works best in periods of crisis. In a situation where demand will decrease, the visibility along the entire supply chain, which this concept provides, becomes a source of competitive advantage and internal strengths.

A similar situation, with somewhat worse performance, also occurs in the CPFRR concept. Namely, the advancement of information flows as well as the financial flows minimize the problem of insolvency, as one of the nuances of the economic crisis.

Although there are no available empirical data on the application of the Flowcasting concept, based on theoretical definitions it can be concluded that the concept is not likely to be resistant to the effects of the crisis and is very difficult to alleviate.

The results of the comparative analysis of the three selected supply chain management concepts regarding the five criteria are summarized in Table 1.

Table 1. Comparative analysis of the three selected supply chain management concepts

Criterion	Industry, or field of application	Elimination of the bullwhip effect	(Non)financial benefit from the application	Risk	Impact of the crisis and its effects
Concept					
VMI	Food, Processing, Wood, Electronic, Construction	Moderate	Benefits for suppliers and buyers	Risk is divided between supplier and buyer	High degree of resistance to crisis situations
CPFR	Food, cosmetics, fashion	Moderate	Benefits for producers and retailers	Risk is divided between producer and retailer	Moderate degree of resistance to crisis situations
Flowcasting	Consumers goods trade	Total	Benefits for all members in the supply chain	Risk is divided among all members in the supply chain	Low degree of resistance to crisis situations

Source: Own research

Each of the criteria is determined from the viewpoint of its importance for adequate management of the supply chain. The obtained results, however, must not be used in isolation, but a wider set of situational variables must be observed which can determine the outcome of the application of a certain concept. The final decision about the best fit of a particular concept should still be complemented with more situational details, specificities and details, in order to avoid the possibility of errors as much as possible.

Conclusion

Each company is a member of at least one supply chain. Establishing, maintaining and improving business relations among supply chain members is a must, not an option. There are several supply chain management concepts available to the companies that are members of the supply chain, such as Vendor Managed Inventory (VMI), Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR), Flowcasting, Efficient Customer Response (ECR),

Quick response (QR), Supplier Managed Inventory (SMI) and similar. All these concepts have been developed in the last 30 years and they all have unique characteristics, advantages and disadvantages.

Which concept will be deployed to manage the supply chain ultimately depends on the company's individual requirements and goals and the specific needs of each supply chain sector, operation and perspective, because there is no "one-size-fits-all" solution.

References

1. Bearzotti, L.A., Salomone, E., Chiotti, O.J. (2012). „An autonomous multi-agent approach to supply chain event management“, *International Journal of Production Economics*, 135:468-478.
2. Chen, I. J., Paulraj, A., Lado, A. A. (2004), „Strategic purchasing, supply management and firm performance“, *Journal of Operations Management*, Vol. 22, pp. 505-523.
3. Martin A., Doherty M., Harrop J. (2006), *Flowcasting the Retail Supply Chain*, Factory 2 Shelf Inc.
4. <http://www.procurement-academy.com/understanding-bullwhip-effect-supply-chains/>
5. <https://blog.arkieva.com/what-is-bullwhip-effect/>
6. <https://www.thebalancesmb.com/vendor-managed-inventory-vmi-2221270>
7. <https://www.mbaknol.com/operations-management/collaborative-planning-forecasting-and-replenishment-cpfr/>

КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА ИЗБРАНИ КОНЦЕПТИ ЗА УПРАВУВАЊЕ СО СИНЦИРОТ НА СНАБДУВАЊЕ

Проф. д-р Лидија Пулевска-Ивановска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет - Скопје
lidijap@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на овој труд е да се направи компаративна анализа на три селектирани концепти за управување со синцирот на снабдување: управување со залихите од страна на продавачите (VMI), колаборативно планирање, предвидување и пополнување на залихите (CFPR) и стратемиско предвидување на малопродажбата (Flowcasting). Компаративната анализа е направена врз основа на следниве пет критериуми: вид на индустрија, елиминирање на т.н. булвин ефект, финансиски и нефинански користи од апликацијата, ризик и поделба на ризик и влијание на криза.

Клучни зборови: менаџмент на синцирот на снабдување, управување со залихите од страна на продавачите (VMI), колаборативно планирање, предвидување и пополнување на залихите (CFPR) и стратемиско предвидување на малопродажбата (Flowcasting).

JEL класификација: M11

ЗАДОВОЛСТВО И ЛОЈАЛНОСТ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ ВО ПРОЦЕСОТ НА КУПУВАЊЕ

Проф. д-р Снежана Ристевска-Јовановска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје
snezana.rj@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Задоволството претставува состојба во која придобивките од производите ги надминуваат очекувањата на клиентите. Клучен фактор за постигнување на задоволство кај потрошувачите од производот се наметнатите очекувања. Ако компанијата им наметне на потрошувачите високи очекувања, а реалноста не успее да ги потврди, потрошувачите ќе бидат разочарани и нивното искуство ќе го рангираат како незадоволувачко. За целите на овој труд беше спроведено квантитативно, дескриптивно истражување. Истражувањето е реализирано со помош на онлајн прашалник, изработен и дистрибуиран на намерен примерок во периодот март-мај 2018 година. Со истражувањето беа опфатени 340 испитаници. Истражувањето беше спроведено со методот на испитување со структуриран немаскиран прашалник. Во почетниот дел од анкетата фокусот беше насочен кон основните демографски податоци (пол и возраст). Цел на истражувањето е анализа на рационалните и на емоционалните асоцијации на потрошувачите за националните, наспроти глобалните брендови на пиво во Р. Македонија. За постигнување на целта беа поставени следниве хипотези: (1) Постојат статистички значајни разлики во поглед на возрастните групи кога се во прашање рационалните асоцијации на македонските граѓани за националните брендови на пиво во однос на глобалните брендови; (2) Постојат статистички значајни разлики во поглед на возрастните групи кога се во прашање емоционалните асоцијации на македонските граѓани за националните брендови на пиво во однос на глобалните брендови; (3) Просечните оценки во поглед на рационалните асоцијации (модерен дизајн на пакувањето, стандардизиран квалитет, висока цена, лесен за употреба и иновативен) се на пониско ниво кај националните во однос на глобалните брендови на пиво и (4) Просечните оценки во поглед на емоционалните асоцијации (инспирира доверба, уникатност, допадливост, атрактивност и престиж) се на пониско ниво кај националните во однос на глобалните брендови на пиво.

Клучни зборови: задоволство на потрошувачите, лојалност на потрошувачите, рационални асоцијации, емоционални асоцијации, бренд.

JEL класификација: M30

Вовед

Потрошувачкото задоволството претставува: „Одговор на проценетите разлики меѓу претходните очекувања и актуелната изведба на купениот производ“ (Peter и Olson, 2005). „Емоционален одговор на искуствата обезбедени или поврзани со определени купени производи или услуги, малопродажни објекти или обрасци на однесување, или со целокупниот пазар“ (Sunhilde, С., 2010) „глобално проценето мислење за користењето/потрошувачката на производот“ “потрошувачко доживување кое се случува по изборот и купувањето како фази во процесот на донесување одлука за купување на определен производ“. Значи, задоволството претставува појава која изразува дека перформансите (изведбата) и придобивките од производите ги надминуваат очекувањата на клиентите. Клучен фактор за постигнување на задоволството кај потрошувачите од купениот производ се наметнатите очекувања. Ако компанијата им наметне на потрошувачите високи очекувања, а реалноста не успее да ги потврди, потрошувачите ќе бидат разочарани и нивното искуство ќе го рангираат како незадоволувачко. Задоволството на клиентот е тема за која не се заинтересирани само маркетерите, туку и одговорните за управување со квалитет во компанијата. Како резултат на активностите за управувањето со вкупниот квалитет, TQM, сè повеќе компании спроведуваат испитувања, со цел да го измерат задоволството на своите клиенти. Компанијата задоволството на клиентите може да го постигне со развој, ориентиран кон процесот и кон клиентот, бидејќи така постигнатата едноставност и ефикасност во голема мера го намалува потребното време. Вредноста на производот претставува потрошувачка перцепција на разликата помеѓу придобивките од производот и откажувањата што потрошувачот морал да ги направи за да ги ужива споменатите придобивки. За некои потрошувачи, согледаната вредност е доставата на производот до дома, за други ниската цена, високиот квалитет итн. Согледаната вредност може концептуално да се однесува на целокупната цена за дадениот квалитет или на целокупниот квалитет при дадена цена. Кога потрошувачот купува определен производ, тој сака да добие поголема вредност од цената што ја плаќа за него. Речиси кај сите потрошувачи без исклучок производот или услугата која создава поголема вредност го зголемува задоволството од него и обратно.

Производот може да се дефинира „како збир на физички, услужни и симболични атрибути кои создаваат задоволство или корист за корисникот или купувачот“. Клиентот ги купува и физичките и симболичните атрибути, т.е. имицот на производот. Тоа се производи или брендови што се барани од потрошувачите кои сакаат ситуации што овозможуваат возбуда и доживување. Во современи услови на стопанисување, етичката потрошувачка треба да биде застапена при купувањето на секој производ. Тоа значи, дека потрошувачите треба да бидат свесни за негативното влијание што производите можат да го имаат врз животната средина. Пример, амбалажата на пивото е производ кој влијае на загадувањето на животната средина што започнува уште од самиот процес на нејзиното производство и завршува во фазата на нејзино отфрлање. Во конкурентски услови на пазарот, компаниите треба не само да ги привлечат, туку и да успеат да ги задржат клиентите доколку сакаат да работат профитабилно и да бидат конкурентни на пазарот. Врз задоволството на потрошувачите, покрај производот, значајна улога имаат и карактеристиките на продажните објекти (Leszczyc&Timmermans, 2001). За разлика од традиционалниот начин кога купувањето се извршува со посета на продажниот објект, кај онлајн купување задоволството и лојалноста на потрошувачите е под влијание на (MitSloan, 2013): посветеноста на клиентите, производниот асортиман, приспособеноста на производите, лесни трансакции и привлечна околина.

Теории за задоволство на потрошувачите

Во маркетиншката литература, вообичаено се наведува дека задоволството е релативен концепт и дека секогаш е проценет во однос на определен стандард. Како резултат на ова тврдење, во текот на својот развој биле поставени голем број теории, кои имале за цел објаснување на задоволството на потрошувачите, засновано на различни стандарди. Теориите за конзистентност застапуваат мислење дека кога постои несогласување помеѓу очекувањата и реалните перформанси на производот, потрошувачите ќе почувствуваат определен степен на нерамнотежа. За да се ослободат од тоа чувство на нерамнотежа, потрошувачите прават приспособувања или кај очекувањата или кај перцепциите на перформансите на производот. Во рамките на овие теории за конзистентност, се истакнуваат следниве теориски пристапи (Reyton, et.al.,2003, p.42):

1. Теорија на дисонанција - оваа теорија, иако не успеала да обезбеди комплетно објаснување на потрошувачкото задоволство, сепак дава свој придонес за разбирање дека очекувањата не се статични и

дека тие можат да се променат за време на потрошувачкото искуство. Според оваа теорија, личноста која очекува производ со голема вредност, а прима производ со мала вредност, ќе ја препознае разликата и ќе доживее когнитивна дисонанција, т.е. непотврдените очекувања создаваат состојба на дисонанција (дисхармонија, несогласување) или психолошка непријатност. За да ја израмнат оваа неусогласеност, луѓето имаат мотивациски поттик за менување на своите ставови, верувања и однесувања или за оправдување и рационализирање на настанатата дисонанција (Barker, P., 2003).

2. Теоријата за асимилација смета дека потрошувачите ја намалуваат тензијата која се појавила од неусогласеноста помеѓу очекувањата и перформансите на производот или (1) со промена на очекувањата за да коинцидираат со согледаните производни перформанси или (2) преку подигнување на нивото на задоволство со минимизирање на релативната важност на искуството на непотврдување. Недостатоците на оваа теорија се однесуваат на неизвесноста дали потрошувачите ќе бидат доволно мотивирани да ги направат наведените приспособувања на перцепциите или на очекувањата.

3. Теоријата на спротивност - според оваа теорија која го предлага спротивното од теоријата на дисонанција, кога производите не ги исполнуваат вистинските перформанси на потрошувачките очекувања, несложувањето помеѓу очекувањето и резултатот ќе предизвика потрошувачот да ја преувеличи таа разлика. Теоријата предвидува дека производните перформанси што се под очекувањата, од страна на потрошувачите ќе бидат оценети многу полошо отколку што се во реалноста.

4. Теоријата на асимилација - според оваа теорја кога перформансите на производот се во рамките на прифатлив опсег за прифаќање, дури иако не ги исполнат очекувањата, разликата ќе биде занемарена, т.е. ќе се случи асимилација и перформансите ќе се сметаат за прифатливи. Ако се најдат перформансите во просторот на одбивање, ќе надвлее спротивното, разликата ќе биде преувеличена, а производот ќе се смета за неприфатлив. Оваа теорија илустрира дека и моделот на асимилација и моделот на спротивност имаат своја применливост во студиите за задоволството на потрошувачите.

5. Теоријата за негативност - упатува на фактот дека какво било несовпаѓање на перформансите на производот и очекувањата на потрошувачите, ќе произведе негативна енергија кај индивидуата. Тоа би значело дека секое несовпаѓање на перформансите на производот со очекувањата од страна на потрошувачите ќе произведе негативна енергија. Афективните чувства кон производот ќе бидат обратно поврзани со големината на несовпаѓањето.

6. Теоријата за непотврдување на очекувањата - според оваа теорија,

потрошувачите имаат преткуповни очекувања за можните перформанси на производот. Нивото на очекување станува стандард според кој производот се проценува (EkinçiY.&Sirakaya E., p.190). Постојат два пристапи според кои може да се испита непотврдувањето на очекувањата: (1) Пристапот на заклучување (или на одземање) вклучува пресметување на разликата помеѓу очекувањата и оцените за перформансите. Се претпоставува дека ефектите на споредбата можат да бидат изразени со алгебарско пресметување на разликата помеѓу производните перформанси и компаративниот стандард. (2) Директниот пристап (субјективен) користи скали за вкупно оценување, со кои се мери непотврдувањето на начин изразен како: подобро од очекуваното, полошо од очекуваното. Во врска со вреднувањето на овие два пристапа, постојат различни ставови, т.е. според некои директниот пристап дава посигурен резултат, додека според други истражувачи, индиректниот. Објаснувањето е дека заклучното или индиректно непотврдување може да даде моментална оценка за задоволство, додека субјективното непотврдување претставува посебна посредна когнитивна состојба која резултира од процесот на споредување и им претходи на оцените за задоволство.

7. Теоријата за нивото на споредување употребува повеќе стандарди за споредување на потрошувачкото искуство: 1) претходните искуства на потрошувачот со слични производи, 2) ситуационо создадени очекувања (со огласување и други промотивни напори) и 3) искуството на други потрошувачи. Поверојатно е потрошувачите да ги користат предвидливите очекувања, засновани на огласување кога донесуваат одлука пред купувањето, а минатото искуство или искуството на други потрошувачи - по купувањето на производот.

8. Теоријата за принцип на вредноста - кај оваа теорија задоволството претставува емотивен одговор, активиран од проценувачкиот когнитивен процес, во кој перцепциите на понудата се споредуваат со вредностите, потребите, недостасувањата или со желбите на индивидуите. Според оваа теорија, она што се очекува од производот не мора да кореспондира со она што е посакувано и обратно, тоа што е вреднувано не мора да одговара на она што се очекува. Авторите сметаат дека оваа теорија е функционална само при употреба заедно со теоријата за очекување-непотврдување Expectancy-Disconfirmation Paradigm (EDP).

9. Модел за важноста на перформансите - е поставена од Барски (Barsky), кој врз база на моделот на Фишбејн и Ајзен (Fishbein и Ajzen), смета дека целокупното задоволство/незадоволство од производот/услугата зависи од важноста на специфичните карактеристики и степенот до кој производот ги обезбедува нив. Луѓето, главно, имаат некакво верување за определен атрибут, па на секој атрибут може да му биде доделена мерка за важност во однос на другите атрибути. На ваков начин, нивоата на

потрошувачко задоволство се поврзани со силата на нивните верувања за важноста на атрибутот, помножено со тоа колку добро атрибутот ги исполнил нивните очекувања.

10. Атрибутивната теорија повеќе се користи за објаснување на незадоволството само по себе. Според неа, потрошувачите се сметаат за рационални процесори на информација, кои ги бараат причините за незадоволството од производот. Кога производот нема да ги исполни очекувањата или другите стандарди и ако поголем број од потрошувачите се согласат за причината на незадоволството, се одвива процес на надворешно атрибутирање (припишување). Обратно, ако е согласноста ниска, конзистентноста е ниска, се претпоставува дека потрошувачите ги поврзуваат своите негативни реакции (незадоволството) со себе.

11. Теоријата на праведност - според оваа теорија страните во размената ќе се чувствуваат рамноправно ако е фер соодносот помеѓу резултатите и вложувањата (инпутите). Дали личноста ќе биде соодветно третирана или не, може да зависи од различни фактори, како: платената цена, корисноста, вложениот напор и време во текот на трансакцијата и искуството од претходни трансакции. Оваа теорија е слична на теоријата за ниво на споредување која смета дека основите за споредување при процена на задоволството може да бидат повеќе, а не само очекувањата.

12. Теоријата за оцена на усогласеноста - смета дека задоволството е функција на оценета усогласеност, која претставува когнитивен процес на споредување на перцепцијата со повикано референтно познавање за да се оцени определен стимул или акција. Резултатот на овој процес се претпоставува дека ќе произведе или мотивирачка или емотивна состојба. Според оваа теорија, се среќаваат 3 (три) состојби на совпаѓање: негативно несовпаѓање, совпаѓање и позитивно несовпаѓање. Слично на концептот потврдување/непотврдување, негативното несовпаѓање е когнитивна состојба која доведува до незадоволство. Совпаѓањето е когнитивна состојба која води до незначителна разлика помеѓу перцепцијата и повиканото референтно сознавање и незначителна разлика помеѓу перцепцијата и повиканото референтно сознавање и резултира во неутрална состојба или состојба на задоволство. Конечно, состојбата на позитивно несовпаѓање генерира задоволство.

13. Според Капо моделот, атрибутите на производите се класифицирани врз база на тоа како се тие перципирани од страна на клиентите и каков е нивниот ефект врз задоволството на клиентите. Моделот е базиран на 3(три) типа атрибути (Tontini G., 2007, p.5): (1) основни или очекувани атрибути - тоа се барања „мора да биде“, кои ако не се исполнети, ќе доведат до големо незадоволство. Од друга страна, ако ги смета клиентот овие барања за загарантирани, нивното исполнување нема да го зголеми неговото задоволство; (2) атрибути на исполнување (или искажани) атрибути се изразените очекувања на клиентот. Тоа се ед-

нодимензионалните барања кои се експлицитно побарани од страна на клиентот и колку е повисоко нивото на нивното исполнување, поголемо е задоволството на клиентот и обратно и (3) атрибути на изненадување и одушевување - се надвор од потрошувачките очекувања. Тие имаат најголемо влијание на задоволството на клиентот со дадениот производ. Сепак, ако овие атрибути не се присутни нема да се појави чувство на незадоволство.

За мерење на задоволството, се користи методологијата на американскиот Индекс на задоволство на клиент-American Customer Satisfaction Index (ACSI), развиен на Универзитетот во Мичиген (Ross School of Business). Се работи за повеќеравенски економетриски модел кој го користи интервјутото со клиентот како инпут. Овој модел содржи индекси за двигателите на задоволството, поставени на лева страна (очекувања на клиентите, согледан квалитет и перципирана вредност), задоволството - во центар и последиците-резултатите од задоволството - на десна страна (приговори-рекламации и лојалност на клиентот, вклучително задржување на клиентот и толеранција кон цената). Според моделот на ACSI е прикажан начинот на формирање на задоволството, како и меѓусебните влијанија на перципираниот квалитет, вредноста на производот, задоволството и лојалноста на клиентот. Како база во овој модел се земени очекувањата на клиентот што влијаат не само на задоволството на клиентот, туку и на перципираниот квалитет и вредност на производот. Десната страна на шематскиот приказ на овој модел покажува дека (не)задоволството претставува причина или за приговори од страна на клиентот или за негова лојалност.

Лојалноста кон брендот значи дека брендovите имаат потрошувачи кои прават последователни купувања и тешко се префрлаат на други брендови. Брендovите што имаат лојални потрошувачи имаат конкурентска предност пред другите компании. Лојалните потрошувачи не преминуваат од еден бренд на друг за дополнителни карактеристики или услуги што ги нудат конкурентските брендови (Canandan, 2009, p.160). Лојалните потрошувачи се помалку осетливи на промените на цените, па се подготвени да ја платат премиум цената на брендот, а тоа се одразува на вредноста на брендот. Лојалноста кон брендот овозможува долгорочен опстанок на пазарот и ги намалува трошоците за привлекување нови потрошувачи. Трошокот за привлекување на нов потрошувач е шест пати повисок во однос на трошоците за задржување на старите потрошувачи (Kristisdottir, 2010). „Лојалноста кон брендот е срцето на вредноста на брендот. Концептот е да се засили големината и интензитетот на лојалноста на секој целен и лојален сегмент“ (Aaker&Joachimsthaler, 2000, p.17). Лојалноста кон брендот за компанијата претставува стратeгиско средство и е извор на вредност на брендот. Кога станува збор за лојалноста кон брендот, се прави разлика помеѓу концептуалните

и оперативните дефиниции (Harbor, 2006). Првите се апстрактни дескрипции на појавата која се истражува, а вторите се претставници на методите за мерење на појавата. Проблем на концептуалните дефиниции на лојалноста кон брендот претставува големиот број на оперативни дефиниции. Оперативните дефиниции се условени од концептуалните дефиниции, а притоа се употребуваат за да ја поддржат секоја концептуална дефиниција. Без концептуалните дефиниции не може да биде оценета веродостојноста на специфичните методи за мерење на бренд лојалноста и да се разграничат значајните од незначајните резултати. Лојалноста кон брендот претставува преферирање одреден бренд изразено преку веројатноста од повторни купувања (Harbor, 2006, p.2). Во седумдесеттите години Jacoby и Kyner ја дефинираат бренд лојалноста како (1) пристрасен (2) одговор на однесување (3) изразен со текот на времето од страна на (4) единица која донесува одлука за (5) избор на еден или на повеќе алтернативни брендови од збир на категорија производи и е (6) функција на психолошки процеси (донесување на одлука, оценување) (Canandan, 2009, p.162). Оваа дефиниција идентификува шест димензии: пристрасност, реакција, временски аспект, индивидуалност, избор и психолошки процес. Во 90-те години, Акер ја дефинира лојалноста кон брендот како мерка на приврзаност што потрошувачот ја чувствува кон брендот (Chieng и Lee, 2011, p.39). Според него, интензивната лојалност, дури и да е релативно мала, има значителен придонес врз вредноста на брендот (Kristisdottir, 2010). Лојалноста кон брендот претставува и чувство на длабока приврзаност, која води кон континуирано повторно купување на преферираниот производ или услуга во иднина, а притоа другите ситуациони фактори и маркетинг напори немаат влијание врз пре-фрлањето од еден бренд на друг бренд (Asperin, 2007, p.17). Оваа дефиниција ја претставува четвртата димензија од дефиницијата, дадена од Jacoby и Kyner. Избор на еден или на повеќе алтернативни брендови од збир на категорија производи е димензија која укажува на тоа дека потрошувачите можат, всушност, да бидат лојални на повеќе брендови, а не само на еден. Лојалноста кон повеќе брендови е карактеристична за обичните потрошни добра што бараат мала вклученост на потрошувачите. Потрошувачите ги класифицираат брендовите од обичните потрошни добра како прифатливи и неприфатливи. Во случај кога се прифатливи повеќе од еден бренд, а потрошувачот демонстрира индиферентност кон тоа кој бренд ќе го одбере, се јавува лојалност кон група брендови, наречена мултибренд лојалност. Мултибренд лојалноста тешко се разликува од менувањето брендови, особено во случај кога се достапни само неколку брендови. Лојалноста кон брендот се појавува кога потрошувачот постојано одбира одреден бренд од збир на алтернативни брендови кои се достапни за потрошувачот. Оттука, не може да се говори за лојалност кон брендот доколку станува збор за бренд кој има

монополска позиција на пазарот. Лажна слика за лојалност се јавува кога потрошувачот се смета за лојален, бидејќи постојано купува одреден бренд, а притоа не се зема предвид недостигот на други алтернативи (Henning-Thurau и Hansen, 2000, p.77). Лојалноста кон определен бренд се разликува од повторното купување. Повторното купување може да се јави по инерција. Ова подразбира дека потрошувачите остануваат со еден ист бренд, бидејќи не се подготвени да потрошат време и напор да бараат други конкурентски брендови. Инертните потрошувачи се разликуваат од лојалните по мотивите, критериумите при донесување одлука за купување и бараат дополнителни маркетинг активности. Повторното купување може да биде иницирано од интензивната дистрибуција и од недостигот на други алтернативи. Спротивно на ова, приврзаноста кон брендот може да биде под влијание на уникатните и единствени карактеристики што ги поседува брендот, карактеристиките на дизајнот или сликите на брендот. Оттука, лојалноста на потрошувачите е покомплексен феномен. Лојалноста на потрошувачите произлегува од длабочината и јачината на односите со потрошувачите, каде обврзаноста и довербата се клучните компоненти. За таа цел, би требало да се развијат поголем број емотивни врски со потрошувачите (Riezebos, 2003, p.69). Привлекувањето и задржувањето на клиенти може да биде и, обично, е тешка задача. Задржувањето на клиенти е поважно отколку привлекувањето на нови, а клучот за задржување на клиентите е нивното задоволство. Предностите за компаниите од многу задоволен потрошувач се (Kotler, P., 2010, p.42):

- Тој останува подолго време клиент на компанијата.
- Купува повеќе и го следи трговецот на мало, кога тој воведува нови производи и ги надградува постојните брендови.
- Зборува позитивно за трговецот на мало и за неговите производи.
- Обрнува помало внимание на конкурентските брендови и нивното огласување и помалку е чувствителен на цената.
- Му понудува идеи на трговецот на мало за производи/услуги.
- Трошоците за негово опслужување се помали, отколку трошоците за нови клиенти.

Резултатите од истражувањата покажуваат дека потрошувачкото задоволство, покрај другото, зависи и од возраста, професионалниот статус, брачната состојба и приходот, но тоа е и под влијание на рационалните и емоционалните асоцијации за определен бренд.

Методологија на истражување

За целите на овој труд беше спроведено квантитативно, дескриптивно истражување со помош на онлајн прашалник, изработен и дистрибуиран

на намерен примерок во периодот март - мај 2018 година. Со истражувањето беа опфатени 340 испитаници. Во почетниот дел од анкетата фокусот беше насочен кон основните демографски податоци (пол и возраст). Цел на истражувањето е да се анализираат рационалните и емоционалните асоцијации на потрошувачите за националните, наспроти глобалните брендови на пиво во Република Македонија. За постигнување на целта беа поставени следниве хипотези:

H1: Постојат статистички значајни разлики во поглед на возрастните групи кога се во прашање рационалните асоцијации на македонските граѓани за националните брендови на пиво во однос на глобалните брендови.

H2: Постојат статистички значајни разлики во поглед на возрастните групи кога се во прашање емоционалните асоцијации на македонските граѓани за националните брендови на пиво во однос на глобалните брендови.

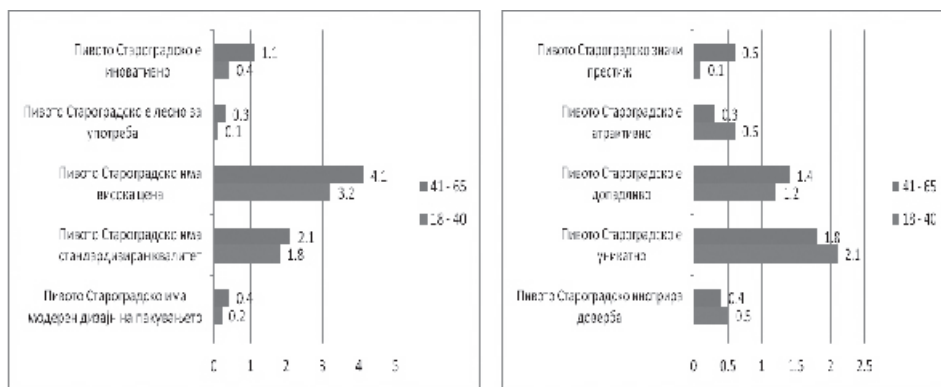
H3: Просечните оценки во поглед на рационалните асоцијации (модерен дизајн на пакувањето, стандардизиран квалитет, висока цена, лесен за употреба и иновативен) се на пониско ниво кај националните во однос на глобалните брендови на пиво.

H4: Просечните оценки во поглед на емоционалните асоцијации (инспирира доверба, уникатност, допадливост, атрактивност и престиж) се на пониско ниво кај националните во однос на глобалните брендови на пи

Анализа на резултатите од спроведеното истражување

Според анализата, во истражувањето од вкупно 340 испитаници, од кои 62% се припадници на машкиот пол и 38% на женскиот пол. Според старосната структура од испитаниците припадници на машкиот пол на возраст од 18-40 години, опфатени се 42%, а од 41-65 се 20%, додека женските испитаници сочинуваат 25% на возраст од 18-40 години и 13% на возраст од 41-65 години. Паралелно со овие прашања, се истражуваа и рационалните (модерен дизајн на пакувањето, стандардизиран квалитет, висока цена, лесен за употреба и иновативен) и емоционалните (инспирира доверба, уникатност, допадливост, атрактивност и престиж) асоцијации на македонските граѓани во врска со македонските брендови (Староградско), наспроти странските брендови (Хајнекен и Амстел) со употреба на Ликертовата скала, каде испитаниците требаше да се изјаснат дали се сложуваат или не се сложуваат со наведеното тврдење, притоа користејќи скала од 1 до 5 (1-воопшто не се согласувам, 2-не се согласувам, 3-ниту се согласувам, ниту не се согласувам, 4-се согласувам, 5-силно се согласувам).

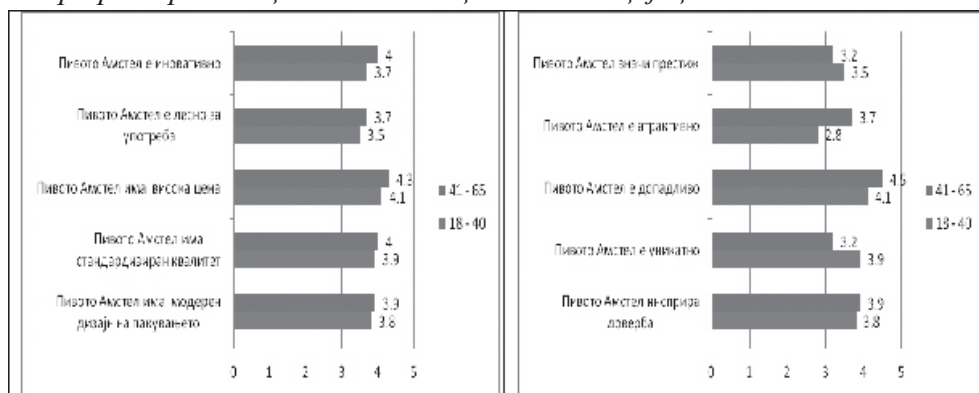
График бр. 2. Рационални и емоционални асоцијации на пивото Староградско



Извор: Сопствено истражување, март – мај 2018 година.

Според добиените резултати од рационалните асоцијации за брендот Староградско највисоки просечни оценки се добиени за високата цена (4.1 за возрасната група од 41-65 години и 3.2 за возрасната група од 18-40) и за стандардизираниот квалитет со просечна оценка (2.1 за возрасната група од 41-65 години и 1.8 за возрасната група од 18-40 години). Според добиените резултати од емоционалните асоцијации за брендот Староградско највисоки просечни оценки се добиени за допадливоста со просечна оценка (1.4 за возрасната група од 41-65 години и 1.2 за возрасната група од 18-40 години).

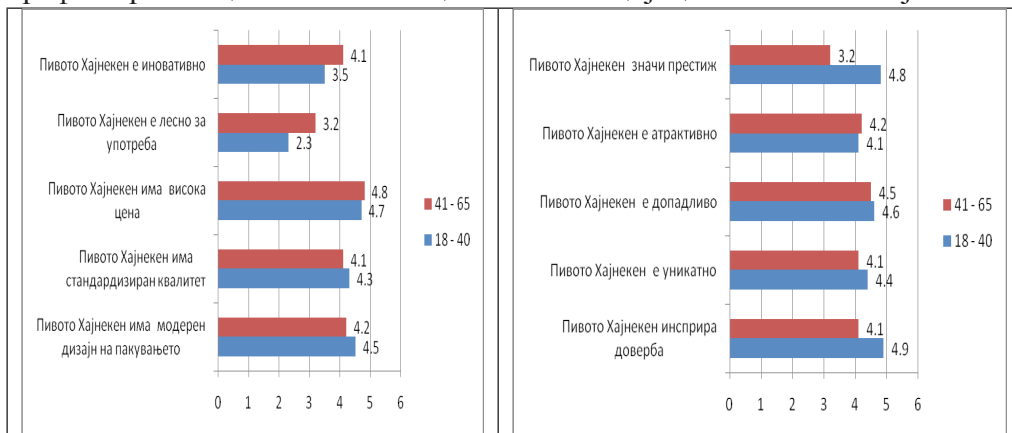
График бр.3. Рационални и емоционални асоцијации на пивото Амстел



Извор: Сопствено истражување, март – мај 2018 година.

Според добиените резултати од рационалните асоцијации за брендот Амстел највисоки просечни оценки се добиени за високата цена (4.3 за возрастната група од 41-65 години и 4.1 за возрастната група од 18-40 години) и за стандардизираниот квалитет со просечна оценка (4 за возрастната група од 41-65 години и 3.9 за возрастната група од 18-40 години). Според добиените резултати од емоционалните асоцијации за брендот Амстел највисоки просечни оценки се добиени за допадливоста (4.5 за возрастната група од 41-65 години и 4.1 за возрастната група од 18-40 години) и за инспирира доверба со просечна оценка (3.9 за возрастната група од 41-65 години и 3.8 за возрастната група од 18-40 години).

График бр.3. Рационални и емоционални асоцијации на пивото Хајнекен



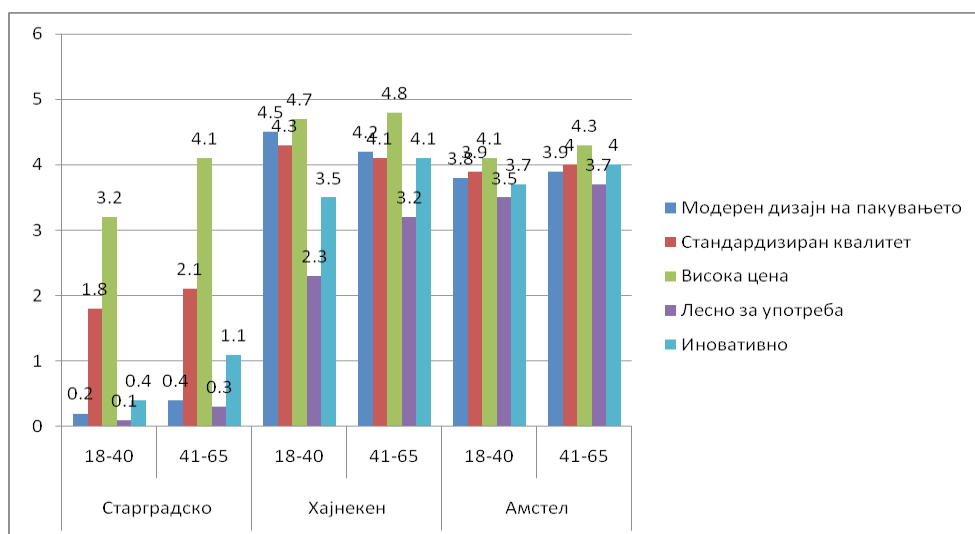
Извор: Сопствено истражување, март – мај 2018 година.

Според добиените резултати од рационалните асоцијации за брендот Хајнекен највисоки просечни оценки се добиени за високата цена (4.8 за возрастната група од 41-65 години и 4.7 за возрастната група од 18-40 години) и за модерниот дизајн и пакување со просечна оценка (4.2 за возрастната група од 41-65 години и 4.5 за возрастната група од 18-40 години). Според добиените резултати од емоционалните асоцијации за брендот Хајнекен највисоки просечни оценки се добиени за доверливоста (4.9 за возрастната група од 18-40 години и 4.1 за возрастната група од 41-65 години) и за допадливоста со просечна оценка (4.5 за возрастната група од 41-65 години).

Според добиените резултати од рационалните асоцијации за брендовите на пиво според возрастни групи, добиени се следниве резултати: пивото Староградско има пониски просечни оценки во однос на сите рационални асоцијации кај возрастната група од 18-40 години и во однос на Хајнекен и во однос на Амстел: модерен дизајн на пакување (0.2, наспроти 3.8 за Амстел и 4.5 за Хајнекен), стандардизиран квалитет (1.8, наспроти 3.9 за Амстел и 4.3 за Хајнекен) и висока цена (3.2 наспроти

4.1 за Амстел и 4.7 за Хајнекен), лесен за употреба (0.1 наспроти 2.3 за Хајнекен и 3.5 за Амстел) и во поглед на иновативноста (0.4 наспроти 3.5 за Хајнекен и 3.7 за Амстел). Кај оваа возрасна група Хајнекен има подобри просечни оценки од Амстел во поглед на модерниот дизајн на пакување, стандардизиран квалитет и висока цена, додека во поглед на останатите две рационални асоцијации повисоки просечни оценки има Амстел во однос на Хајнекен - лесен за употреба (2.3 за Хајнекен и 3.5 за Амстел) и иновативност (3.5 за Хајнекен и 3.7 за Амстел).

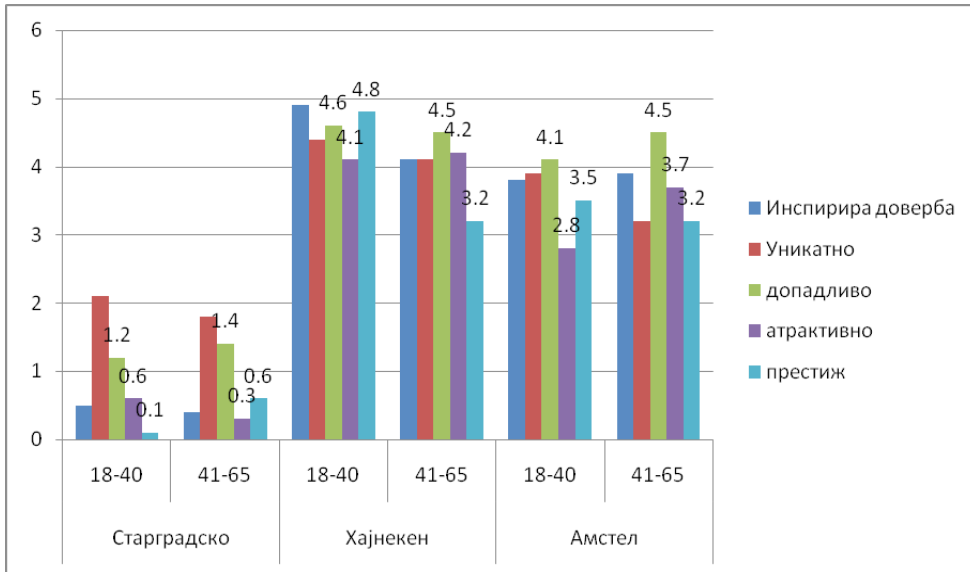
График бр.4. Рационални асоцијации на пивата според возрасни групи



Извор: Сопствено истражување, март – мај 2018 година.

Во однос на сите рационални асоцијации (освен лесен за употреба) кај возрасната група од 41-65 години Хајнекен има повисоки просечни оценки и во однос на Амстел и во однос на Староградско: модерен дизајн на пакување (0.4, наспроти 3.9 за Амстел и 4.2 за Хајнекен), стандардизиран квалитет (2.1, наспроти 4 за Амстел и 4.1 за Хајнекен; и висока цена (4.1, наспроти 4.3 за Амстел и 4.8 за Хајнекен), лесен за употреба (0.3, наспроти 3.2 Хајнекен и 3.7 за Амстел) и во поглед на иновативноста (1.1, наспроти 4.1 за Хајнекен и 4 за Амстел).

График бр.5. Емоционални асоцијации на пивата според возрасни групи



Извор: Сопствено истражување, март – мај 2018 година.

Во однос на сите емоционални асоцијации (инспирира доверба, уникатно, допадливо, атрактивно и престиж) кај возрасната група од 18-40 години Хајнекен има повисоки просечни оценки и во однос на Амстел и во однос на Староградско. Во однос на емоционалните асоцијации (инспирира доверба и уникатно) кај возрасната група од 41-65 години Хајнекен има повисоки просечни оценки и во однос на Амстел и во однос на Староградско, иста оценка со Амстел (4.5 во однос на допадливоста и 3.2 во однос на престижот), а повисока оценка (4.2 за Хајнекен, наспроти 3.7 за Амстел). Хајнекен и Амстел имаат повисоки оценки за сите емоционални асоцијации (инспирира доверба, уникатно, допадливо, атрактивно и престиж) во однос на Староградско.

Заклучок

Имајќи ги предвид резултатите, добиени од спроведеното истражување, можат да се извлечат следниве заклучоци:

Хипотезата според која: Постојат статистички значајни разлики во поглед на возрасните групи кога се во прашање рационалните асоцијации на македонските граѓани за националните брендови на пиво во однос на глобалните брендови - се отфрла.

Хипотезата според која: Постојат статистички значајни разлики во поглед

на возрастните групи кога се во прашање емоционалните асоцијации на македонските граѓани за националните брендови на пиво во однос на глобалните брендови – се отфрла.

Хипотезата според која: Просечните оценки во поглед на рационалните асоцијации (модерен дизајн на пакувањето, стандардизиран квалитет, висока цена, лесен за употреба и иновативен) се на пониско ниво кај националните во однос на глобалните брендови на пиво – се потврдува. Хипотезата според која: Просечните оценки во поглед на емоционалните асоцијации (инспирира доверба, уникатност, допадливост, атрактивност и престиж) се на пониско ниво кај националните во однос на глобалните брендови на пиво – се потврдува.

Во рамките на спроведеното истражување, поради малиот примерок, добиените резултати можат да се прифатат со определена доза на резерва. Резултатите од истражувањето сугерираат дека испитаниците имаат подобро мислење за странските брендови во однос на македонските брендови во категоријата пиво. Неповолните резултати во врска со асоцијациите за македонските брендови во категоријата пиво, наметнуваат потреба компаниите својот фокус да го насочат кон начинот на креирање позитивни асоцијации за брендот во меморијата на потрошувачите, што доведуваат до зголемување на вредноста на брендот, а со тоа и стекнување на лојални потрошувачи кои се од особено значење за успешно работење на компанијата.

Користена литература

1. Aaker, D. A., Joachimsthaler, E., (2000), Brand leadership, The Free Press, N.York, pp.123-150.
2. Asperin, A. E., (2007c), Exploring Brand Personality Congruence: Measurement and Application in the casual dinning restaurant industry, ProQuest Information and Learning Company, USA.
3. Canandan Dr., (2009), Product management, 2nd ed, Tata McGraw-Hill, New Delhi.
4. Chieng, F. Y. L., Lee, G. C., (January, 2011), “Customer- based Brand Equity: A Literature Review”, International Refereed Research Journal, Vol.-II, Issue-1.
5. Do-Yeong Kim and Junsu Park (2010) “Cultural differences in risk: The group facilitation effect” Judgment and Decision Making, Vol. 5, No. 5, pp. 380–390.
6. Easterlin R. A., et all., (2010). The happiness-income paradox revisited. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America 107, pp.22463-22468.
7. Eder-Hansen, J.,Kryger, J.,Morris, J., Sisco,C., Watson,D., Kiørboe,N.,

- Petersen, S.D., Larsen, K.B., Burchardi, I. (2012). "The Nice Consumer". Research summary and discussion paper toward a framework for sustainable fashion consumption in the EU. Copenhagen: Danish Fashion Institute & BSR.
8. Ehrenfeld, J.R. (2015). "The real challenge of sustainability". In K Fletcher & M Tham (Eds.), *Routledge handbook of sustainability and fashion* New York, USA: Routledge, pp. 57–63.
 9. Ekinci Y. & Sirakaya E. (2004), *An Examination of the Antecedents and Consequences of Customer Satisfaction "Consumer Psychology of Tourism, Hospitality and Leisure"*. Cambridge, MA: CABI Publishing.
 10. Farris, Paul W.; Neil T. Bendle; Phillip E. Pfeifer; David J. Reibstein (2010). *Marketing Metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance*. Pearson Education, Business & Economics.
 11. Harbor, A. L., (2006f), *Assesing Agricultural Input Brand Loyalty Among U.S. Mid-size and Commercial Producers*, ProQuest Information and Learning Company, USA.
 12. Henning-Thuran, T., Hansen, U., (2000), *Relationship Marketing: Gaining Competitive Advantage Through Customer Satisfaction and Customer Retention*, Springer, Heidelberg.
 13. <http://fortune.com/2015/08/31/best-worst-car-brands-2015-accsi/>, посетено на 11.01.2018 година.
 14. Kotler, P., Armstrong, G., (2010), *Principles of marketing*, 13th ed, Pearson Prentice Hall, London.
 15. Kristisdottir, T., (2010), *Analysis of influential factors on brand loyalty towards cigarette brands on the Icelandic market*, p. 1, преземено од http://pure.au.dk/portal-asbstudent/files/12204/Thesis_Final_Tinna_1_.pdf, посетено 01. 2018 година.
 16. MitSloan, (2013) "How to Drive Customer Satisfaction," dostapno na link: <http://sloanreview.mit.edu/article/how-to-drive-customer-satisfaction/>, посетено на 15.03.2018 година.
 17. Peter, J.P., Olson, J.C., (2005). "Consumer Behaviour and Marketing Strategy", The McGraw-Hill Companies, Inc., New York, pp. 18-27.
 18. Peyton, R.M., Pitts, S., and Kamery, H.R. (2003). "Consumer Satisfaction/ Dissatisfaction (CS/D): A Review of the Literature Prior to the 1990s", *Proceedings of the Academy of Organizational Culture, Communication and Conflict*. Vol. 7(2).
 19. Sunhilde Cuc (2010) "A Managerial Approach of Customer Satisfaction Drivesrs in the Clothing Industry", достапно на: http://mnmk.ro/documents/2010ed2-/16_Cuc%20Oradea%20FFF.pdf, посетено на 16.03.2018 година.

CUSTOMER SATISFACTION AND LOYALTY IN THE PROCESS OF BUYING

Snezana Ristevska-Jovanovska, PhD

University Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics - Skopje
snezanarj@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Satisfaction is a condition in which the benefits of the products exceed the expectations of the customers. A key factor for achieving satisfaction with consumers from productivity is the imposed expectations. If the company imposes high expectations on consumers, and the reality fails to confirm them, consumers will be disappointed and their experience will be rated as unsatisfactory. For the purposes of this paper, a quantitative, descriptive research was conducted. The survey was carried out using an on-line questionnaire prepared and distributed on a deliberate sample in the period May-March 2018. The survey covered 340 respondents. The survey was conducted with a test method with a structured non-flawed questionnaire. In the initial part of the survey, the focus was on basic demographic data (gender and age). The purpose of this research is to analyze the rational and emotional consumer associations for national versus global beer brands in the Republic of Macedonia. To achieve the goal, the following hypotheses have been set: (1) there are statistically significant differences in terms of age groups when it comes to rational associations of Macedonian citizens for national brands of beer in relation to global brands; (2) there are statistically significant differences in terms of age groups when it comes to emotional associations of Macedonian citizens for national beer brands in relation to global brands; (3) the average ratings in terms of rational associations (modern packaging design, standardized quality, high price, easy to use and innovative) are at a lower national level in terms of global beer brands; and (4) the average ratings in terms of emotional associations (inspire confidence, uniqueness, passion, attractiveness and prestige) are at a lower level in national in terms of global beer brands.

Keywords: consumer satisfaction, consumer loyalty, rational associations, emotional associations, brand.

JEL classification: M30

ИСТРАЖУВАЊЕ НА ФАКТОРИТЕ НА КУПУВАЊЕ НА БРЗОДВИЖЕЧКИТЕ ПРОИЗВОДИ (FMCG), СО АКЦЕНТ НА ДЕТЕРГЕНТИ И САПУНИ

Проф. д-р Нада Секуловска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р.Македонија
nadas@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Брзодвижечките производи (fast moving consumer goods FMCG) се значаен дел од нашите секојдневни животи. Ние сакаме да ги задоволиме секојдневните потреби. Во брзодвижечки производи се вбројуваат производи што не се скапи, што секојдневно се користат, прехрана и производи за хигиена, козметика, средства за чистење, колачи, бонбони и друго. Целта на овој труд е да се разберат и да се откријат факторите што влијаат за купување на брзодвижечките производи, конкретно станува збор за детергенти и сапуни. Податоците за овој труд се собрани преку прашалник, а резултатите се теоретски презентирани.

Клучни зборови: брзодвижечки производи, фактори, маркетинг, потреби

JEL класификација: M370

Вовед

Брзодвижечките производи FMCG се со специфични карактеристики, како што е мала вредност, но која опфаќа значаен дел од домашниот буџет, а бидејќи не се прават залихи од страна на потрошувачите, тие се купуваат често, односно кога им требаат и потрошувачите трошат малку време за одлучување за купување.

Многу малопродавачи веруваат дека најголем дел од купувањата, особено на FMCG, се непланирани и затоа тие трошат многу во in-store маркетинг да го стимулираат овој вид купување. Битен фактор да се разбере е потрошувачкото однесување. Обично тоа е нивото на доверба да доминира при одлуката за избирање на одреден производ и бренд.

FMCG се нетрајни производи што се продаваат брзо со релативно ниски трошоци. Така, вкупниот профит што се прави кај овие производи е релативно мал, тие се продаваат во големи количини и така кумулираат

профит кој може да биде голем. Се смета за единствен бизнис модел кој бара конкурентски предности во областите, како производство, промоција и логистика (Simplicable, 2018). Во бродвижечки производи спаѓаат процесирани храна, пијалоци, подготвени оброци, козметика, средства за хигиена, детергенти, пасти за заби, бонбони, замрзната храна, средства за чистење и други производи што се со ниска цена и што секојдневно се купуваат.

Во една неодамнешна студија (GFK Insights Blogs, 2018) се дошло до заклучок дека 62% од купувачите на бродвижечките производи доаѓаат до полиците со производи, но не купуваат. Во што е проблемот или, поточно, како да се реши? Супермаркетите се познати според неуспехот да комуницираат со бенефитите на производите што ги продаваат. Често производите во продавниците не се јасно разделени од другите различни типови производи во категоријата. Кои се тие фактори што делуваат за купување на производите? Всушност, ако сакате купувачите да купуваат, вие треба да им дадете причина да го прават тоа. Една од причините е да се дадат материјали point of sale за категориите што се продаваат. Оваа промотивна активност му помага на купувачот да ги разбере различните избори што му се достапни. Ако се набљудуваат купувачите, може да се открие врската помеѓу промотивните активности во продажниот простор и зголемената продажба.

Што купуваме, каде и кога купуваме, во која количина купуваме зависи од нашата перцепција, социјалниот и културниот бекграунд, од возраста, од верувањето, мотивацијата, социјалната класа и многу други фактори од интерна и екстерна природа. Затоа маркетерите се обидуваат да ги разберат потребите на различните потрошувачи за да формулираат соодветни стратегии за настап.

Однесувањето на потрошувачите е комплексен динамичен процес и сите маркетинг одлуки се базираат на претпоставката за однесувањето на потрошувачите (Vibhuti et al, 2014).

Потрошувачките мотиви се однесуваат на широк спектар на сакања и потреби. Пополнувањето на овие потреби може да ги мотивира потрошувачите да направат повторно купување или да најдат различни производи за подобро да ги задоволат потребите. Луѓето имаат потреби и желби што влијаат на нивното однесување. Ако маркетерите можат да ги идентификуваат мотивите, тие ќе можат подобро да развијат маркетинг микс за секој производ одделно. Одлуката за купување е комплексна и зависи од степенот на информации што ги барал потрошувачот, евалуација на алтернативите и изборот на производи (Kotler 2005).

Автомобилската индустрија, технологијата, финансиските услуги и FMCG секторот се најсилни индустрии на Топ 100 листата на Interbrand (Marketing365, 2018).

Според истражувањето што го спровел InStore, во 2015, само 4% од

македонските купувачи изјавиле дека се помеѓу првите што купуваат нов производ кога ќе се појави на пазарот, додека речиси четвртина од купувачите се консултираат со своите партнери кога прават набавки на производи за широка потрошувачка (Marketing 365, 2018). Повеќе од половината (53%) изјавиле дека пред да одаат на купување, прават список по кој се раководат при купувањето што, во споредба со 2014 година, е скок од 4 процентни поени.

Четвртина (24%) од купувачите добиле флаер од некој трговец, што е зголемување за 5 процентни поени во однос на истражување направено во 2014 година.

Промоциите (22%) и флаерите на продажното место (22%) остануваат најчестиот извор од каде купувачите ги добиваат информациите за понудата на трговците.

Во ова истражување, спроведено во 2015 година, 16% од купувачите изјавиле дека прават големи набавки на неделна основа, наспроти 25% во 2014 година. Тоа може да се види во следнава табела.

Табела 1
Истражување на FMCG производи

Процес на набавка	2014	2015
претходно прават список	49%	53%
купуваат повеќе од потребното	42%	42%
купуваат приватни трговски марки	53%	50%
одаат со автомобил да пазарат	65%	52%
Купувачки мисии (на неделна основа)		
големи пазарења	25%	16%
помали пазарења	77%	75%
импулсивно купување	48%	48%
производи на попуст	20%	14%
интернет-купувања	3%	1%
Додека купуваат:		
се меѓу првите купувачи на нов производ	3%	4%
се консултираат со својот партнер	22%	22%
се шетаат во маркетите	20%	20%
уживаат во пазарење	21%	13%
Информации за понуди		
флаери [пошта]	3%	5%
преку ТВ-реклами	14%	18%
препорака	15%	12%
билборд	1%	1%
интернет-реклами	2%	1%
флаери [на продажно место]	23%	22%
промоции/акции на продажно место	19%	22%
добиваат флаери	19%	24%
читаат флаери	14%	20%
купуваат преку флаери	4%	3%

Извор: <https://marketing365.mk/samo-4procenti-od-makedoncite-eksperimentiraat-so-kupuvanje-na-novi-proizvodi-vo-supermarket/>, пристапено во април 2018 година.

Ценејќи го значењето на бродвижечките производи, магазинот InStore

во јуни 2015 година го организираше првиот македонски FMCG Summit, на кој присуствуваа над 250 учесници од македонскиот FMCG-сектор.

На конференцијата се зборуваше за трендовите и иновациите во FMCG, индустријата во Република Македонија, во дистрибуцијата, малопродажбата, производството, за односот помеѓу доставувачите и трговците, промоцијата и промотивните активности, како и за неопходноста од познавањето на другата страна на која ѝ се продава, првиот купувач, трговецот или крајниот купувач/потрошувач. Во мај 2017 година се одржа третиот FMCG самит исто во организација на магазинот InStore и во континуитет секоја година на тема за брзодвижечки производи различни аспекти и проблеми се дискутира и ќе се дискутира на посебни конференции (Маркетинг 365, 2018).

Методологија на истражување

Претпријатијата што произведуваат брзодвижечки производи треба да знаат што е тоа што влијае врз потрошувачите да купуваат нивни производи. Ова особено ако се знае дека пазарот на брзодвижечки производи е голем и постојано се зголемува. Во трудот се користени, главно, секундарни податоци од современата литература од областа на маркетинг и однесување на потрошувачите, специјализирани списанија, извештаи, билтени и публикации, како и примарни податоци, добиени со емпириско истражување. Беше спроведено едно истражување на пазарот на брзодвижечките производи со акцент на детергенти за перење и сапуни за миење. Истражувањето беше спроведено со користење структуриран немаскиран прашалник во месец април 2018 година на примерок што не се засновува врз теоријата на веројатност, односно на намерен примерок. Прашалникот беше поставен на социјалната мрежа facebook. Во рок од 7 дена беа добиени 78 одговорени прашалници, по што се пристапи кон обработка и анализа на одговорите. По голем дел од прашањата беа Ликертова скала каде е дадена можност да се одговори со пет степени на сложување: оцена **1** значи **силно не се согласувам**; оцена **2** – не се согласувам; оцена **3** – ниту се согласувам, ниту не се согласувам; оцена **4** – се согласувам; оцена **5** – **силно се согласувам**.

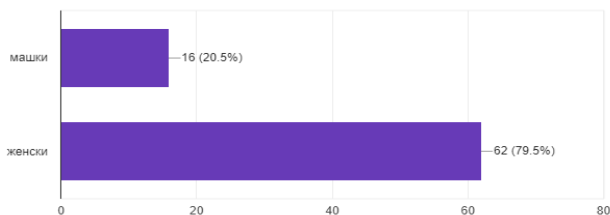
Резултати и нивна анализа

Според демографските карактеристики 16 лица се од машки род, а 62 од женски род, од што може да се заклучи дека секојдневните купувања ги прават повеќе домаќинките. Овие резултати се дадени на графиконот бр.1.

Графикон бр.1. Демографски карактеристики

1. Пол

78 responses



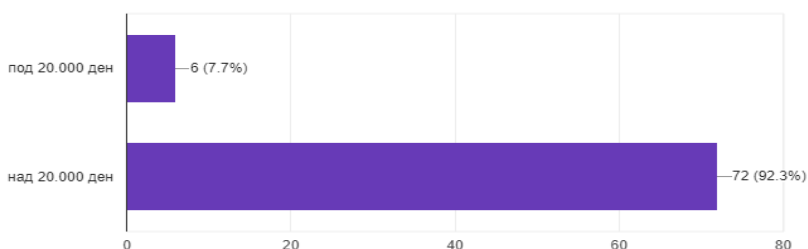
Извор: Сопствено истражување.

Од следното прашање што се однесува на вкупниот приход на домаќинството може да се заклучи дека 92,3% од респондентите имаат приход поголем од 20.000 денари, а само 7,7% имаат приход помал од 20.000 денари. Истото може да се види на графиконот бр.2.

Графикон бр.2. Приход во семејството

2. Приход во семејството

78 responses

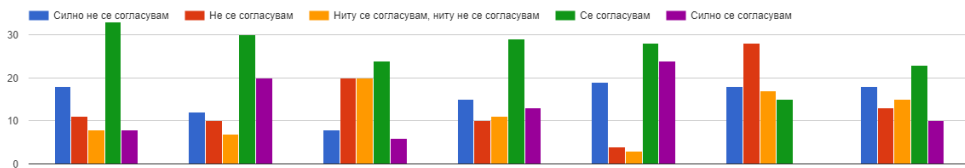


Извор: Сопствено истражување.

Понатаму беше поставено прашање во врска со факторите што влијаат на купувањето на прашок за перење и сапун за миење и тоа брендот, мирисот, текстуални информации, цената, способноста да отстрануваат дамки, бојата на амбалажата, како и количината, односно тежината. Во споредба со другите фактори што влијаат врз купувањето, со факторот бренд се согласуваат најмногу респонденти. Потоа следат факторите мирис и способноста да отстранува дамки, за кој фактор силно се согласуваат најмногу анкетирани. Подетално може да се види на графиконот бр3.

Графикон бр.3. Фактори за купување

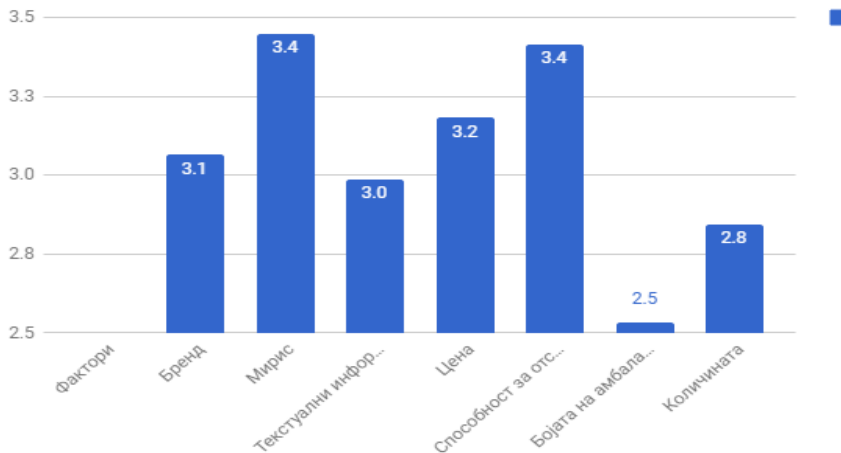
3. Влијание на следните фактори при купување на детергенти за перење и сапуни за миење



Бренд Мирис Текстуални инфор. Цена Отстранување дамки Боја на амбалажа
Количина
Извор: Сопствено истражување.

Појасна слика за претходниот графикон е претставен на следниов графикон, каде, всушност, се претставени средните големини за секој фактор. Просечната вредност, односно аритметичката средина на факторите мирис и способност за отстранување на дамки е најголема со вредност од 3,4 и се фактори што влијаат врз купувањето по кои следат факторите цена, бренд и спакувана количина, додека бојата на амбалажата е фактор со големина од 2,5.

Графикон 3а. Просечна вредност на факторите на влијание



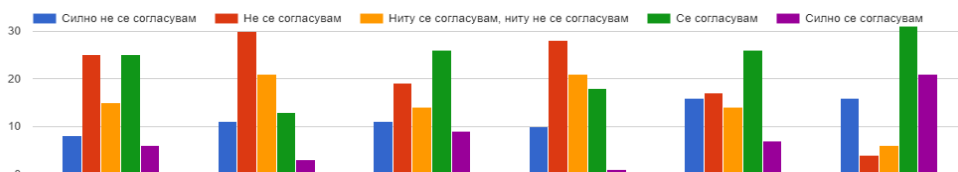
Извор: Сопствено истражување.

На поставеното прашање за тоа од каде се информирани за производот, најмногу одговориле од препорака од пријател, по што следи во продавница, преку телевизија и преку интернет. На висока позиција се

наоѓа и последниот степен од Ликертовата скала, силно се согласува дека за производот се информира со препорака од пријател.

Графикон бр.4. Информирање за производот

4. Начин на кој сте информирани за производот (детергент и сапун) кој го купувате?



Преку ТВ	Печатени медиуми	Во продавница	Од продавачот	Преку интернет	Препорака од пријател
----------	------------------	---------------	---------------	----------------	-----------------------

Извор: Сопствено истражување.

На поставеното прашање кој има најголемо влијание при одлуката за купување на брзодвижечките производи детергент за перење и сапун за миење, силно се согласува дека сам донесува одлука за купување, а се согласува дека при одлуката делуваат пријателите и фамилијата. Доколку се кумулираат резултатите од сите степени на одговори, ќе се види дека социјалните медиуми се неутрални во тој поглед. Голем број од одговорите се дека силно не се согласува и не се согласува со констатацијата дека социјалните медиуми играат некаква улога како фактор при одлуката за купување на детергенти и на сапуни.

Графикон бр.5. Фактори за одлука за купување на прашок за перење и сапун за миење

5. Одлуката за купување на прашок за перење и сапун за миење влијание на:

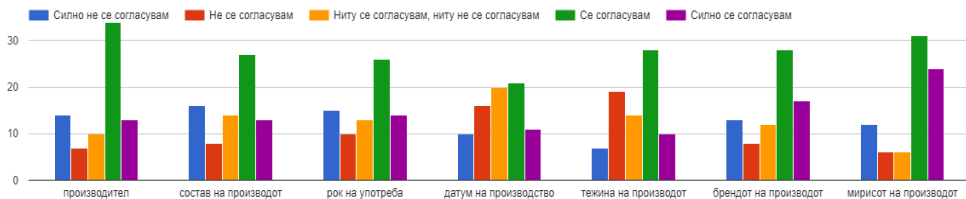


Извор: Сопствено истражување.

Интересни одговори се добиени и на следното прашање кое се однесува на текстуалните информации што се најважни при купување на производите. Според одговорите, тоа се, пред сè, производителот, што значи на соодветно место треба да се нагласи кој е производител, која е тежината, со каков состав е производот, кој е брендот, како и датумот на производство. Од текстуалните информации на амбалажата треба да се потенцира и мирисот, бидејќи има производи од еден ист бренд со различни мириси, па добро е некако тоа да се обележи или со слика на цвет на кој мириса производот или со некаква боја која би асоцирала на тоа. Ова е во корелација со третото прашање, каде факторот мирис игра значајна улога при купувањето.

Графикон бр.6. Текстуални информации

6. Кои од наведените текстуални информации на амбалажата ви се најважни?

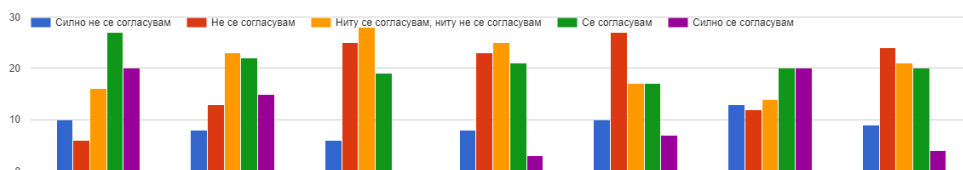


Извор: Сопствено истражување.

На прашањето „Колку многу ќе ве поттикне на купување секој од следните фактори“, беа наброени, ако производот е на промоција, ако се дава друг производ залепен за пакувањето, кога е на полицата погоре во видното поле, кога е на специјална полица на влезот од продавницата со специјално обучени презентерки, кога производот е на попуст (без разлика на брендот), знам точно кој бренд го купувам и тој го барам и доколку е во поголемо пакување. За првиот фактор повеќе од половина од испитаниците се сложуваат и потполно се сложуваат како што е резултатот и за вториот и шестиот фактор. За другите фактори респондентите се неутрални или не се сложуваат

Графикон бр.7. Фактори за поттикнување на купување

7. Колку многу ќе ве поттикне на купување на детергент и сапун за миене следниве фактори



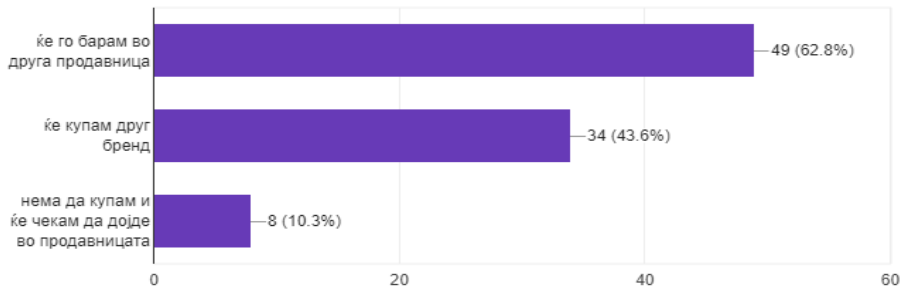
Производот е на промоција	Ако се дава друг производ залепен за пакувањето	Кога е на полица погоре кога е во видното поле	Кога е на специјална полица на влезот од продавницата со специјално обучени презентерки	Кога производот е на попуст (без разлика на брендот)	Знам точно кој бренд го купувам и тој го барам	Доколку е во поголемо пакување
---------------------------	---	--	---	--	--	--------------------------------

Голем дел од респондентите одговориле во врска со тоа ако го нема производот во продавницата, дека ќе го бараат во друга продавница, што значи дека се лојални на брендот (62,8%), додека 43,6% ќе го сменат брендот и ќе купат друг кој е достапен во моментот, а само 10,3% нема да одат во друга продавница, туку ќе чекаат да дојде токму таков бренд каков што сакаат во таа продавница. И доколку се собере со првиот резултат, може да се каже дека 73,1% од испитаниците сакаат конкретен бренд и го купуваат токму тој.

Графикон бр.8. Место од каде ќе купи доколку брендот го нема во продавницата

8. Доколку го нема брендот што го барате во продавницата каде што пазарите

78 responses



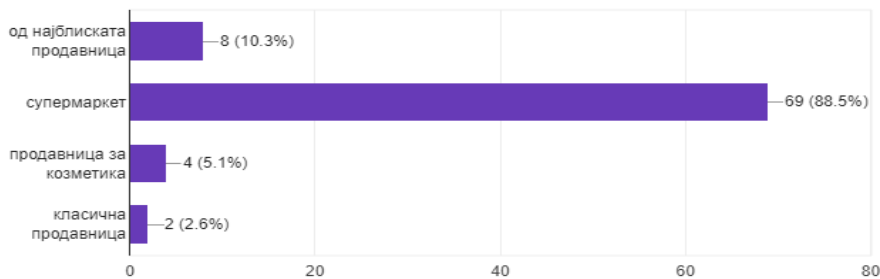
Извор: Сопствено истражување.

Во врска со локацијата од каде купуваат, бидејќи станува збор за брзодвижечки производи што секојдневно се купуваат, најчесто тие се купуваат од супермаркет (88,5%), од каде што се набавуваат и другите секојдневни производи. Само 10,3% купуваат од најблиската продавница.

Графикон бр.9. Најчестоместозакупувањенадетергентисапунзаперење

9. Обично прашок за перење и сапун за миење купувам од:

78 responses



Извор: Сопствено истражување.

Мал е процентот на потрошувачи кои ги купуваат конкретните производи од продавница за козметика или од класична продавница.

Заклучок

Истражувањето беше спроведено за детергент за перење и сапун за миење како брзодвижечки производи што секојдневно се купуваат, со цел да се открие кои се факторите што делуваат врз потрошувачите да ги купат. Сето ова со цел претпријатијата да формираат стратегија за своите производи да бидат достапни и барани. Маркетерите треба да знаат дека потрошувачите сами донесуваат одлука за купување, дека покрај телевизијата од каде добиваат информации имаат доверба и во пријателите и во нивните препораки. Производителот треба да биде напишан на видно место на амбалажата. Сите овие информации треба да ги имаат предвид производителите кога ги формираат стратегиите за настап на пазар, а со цел да земат дел од големиот пазар на брзодвижечки производи.

Користена литература

1. GfK, Insights Blogs, 2018, достапно на <https://blog.gfk.com/2017/10/enticing-shoppers-to-buy-time-to-communicate-the-benefits-to-shoppers/>, пристапено во март 2018 година.
2. Kotler, P.(2005), Marketing Management, Prentice Hall of India, Delhi.
3. LinkedIn, (2018), достапно на <https://www.linkedin.com/pulse/20140612114640-32995382-the-3-biggest-marketing-trends-in-fmcg>, пристапено во април 2018 година.
4. Marketing 365, 2018, <https://marketing365.mk/lista-na-top-100-najvredni-brendovi-za-2017/>, пристапено во април 2018 година.
5. Marketing 365, 2018, достапно на <https://marketing365.mk/prezentaciite-od-prviot-makedonski-fmcg-summit/>, пристапено во април 2018 година.
6. Marketing 365, 2018, достапно на <https://marketing365.mk/samo-4procenti-od-makedoncite-eksperimentiraat-so-kupuvanje-na-novi-proizvodi-vo-supermarket/>, пристапено во април 2018 година.
7. Simplicable, (2018), достапно на <https://simplicable.com/new/fmcg>, пристапено во април 2018 година.
8. Vibhuti et al, (2014), *A Case Study on Consumer Buying Behavior towards Selected FMCG Products*, *International Journal of scientific research and management*, Volume 2 Issue 8 p.1168-1172.

RESEARCHING THE FACTORS OF FAST MOVING CONSUMER GOODS, WITH AN EMPHASIS ON DETERGENT AND SOAP

Nada Sekulovska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

nadas@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The Fast Moving Consumer Goods (FMCG) are an important part of our everyday lives. We wish to constantly satisfy our daily needs. Those FMCG products are ones that are not expensive, their usage is daily, and they can be food, candy, sweets, hygiene, cosmetic or cleaning products. The purpose of this article is to find out and understand the factors influencing the decision to buy these FMCG products, especially the category of detergents and soaps. The data is collected through an online survey, and the results are presented as a theory.

Keywords: fast-moving consumer goods, product, factors, marketing, needs

JEL classification: M370

АНАЛИЗА НА ВЛИЈАНИЕТО НА ДРЖАВНИОТ ДОЛГ ВРЗ ЕКОНОМСКИОТ РАСТ ВО СРЕДНА И ЈУГОИСТОЧНА ЕВРОПА

Кирил Симеоновски

Министерство за финансии на Република Македонија
kiril.simeonovski@gmail.com

Проф. д-р Михаил Петковски

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет-Скопје
mihail.petkovski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Во овој труд е испитано влијанието на државниот долг врз економскиот раст на примерок со 14 земји од Средна и Југоисточна Европа за периодот 2008 – 2017 година. Наодите покажуваат конкавност на функцијата на економскиот раст во однос на државниот долг и ендегеност на вкупното буџетско и примарното салдо во однос на долгот. Оценката на основниот модел открива дека преломниот праг на долгот изнесува 76,0% во равенката без и 72,8% од БДП во равенката во која како контролна променлива се користи салдото на тековната сметка од платниот биланс. Поради утврденото присуство на ендегеност на вкупното буџетско салдо и примарното салдо, оценката на коефициентите во равенките во кои овие две променливи се користат како контролни е извршена со помош на моделот на инструментални променливи и е утврден преломен праг од 65,5-65,7% во равенката со вкупното буџетско салдо и од 57,5-58,0% од БДП во равенката со примарното буџетско салдо. Со споредба на набљудуваните вредности на државниот долг и утврдените преломни прагови е заклучено дека долгот се јавувал како ограничувачки фактор во пет земји во периодот 2009 – 2017 година.

Клучни зборови: државен долг, економски раст, преломен праг на долг, модел со инструментални променливи, метод на најмали квадрати во два чекори

JEL класификација: E62, N63, O47

Вовед

Врската на долгот и економскиот раст започнала да буди зголемен интерес во периодот по Глобалната финансиска и економска криза од 2000-те, особено поради зголеменото задолжување кај многу земји во светот заради поттикнување на раст во услови на економска нестабилност и ранливост на надворешни влијанија. Слични движења се забележани и кај земјите од Средна и Југоисточна Европа, така што една од основните одлики е посилената динамика на раст на нивото на долг од остварените стапки на економски раст, односно економската неефикасност од задолжувањето.

Испитувањето на степенот и насоката на влијанието на долгот врз економскиот раст потекнува од моделите на Sachs (1984, 1988), Cohen и Sachs (1986) и Krugman (1988) кои ја застапувале теоријата на надвиснат долг, според која, земјите со повисоки нивоа на долг се соочуваат со тешкотии во задолжувањето со нови кредити и потребата од зголемување на даноците заради обезбедување средства за отплата на долгот, што негативно влијае кон инвестициите, акумулирањето на капитал и со тоа го забавува економскиот раст.

Во претстојните декади авторите биле поделени во наоѓање одговор на прашањето за оптимално ниво на долгот преку изградба на теоретски модели од една страна и емпириска анализа со историски податоци од друга страна. Од првата група на економисти, Aiyagari и McGrattan (1998) развиле модел за американската економија, во кој заклучиле дека е оптимално државата да одржува ниво на јавниот долг во износ од околу две третини од бруто-домашниот производ. Овој наод бил подоцна потврден, меѓу другите, од страна на Flodén (2001), Desbonnet и Weitzenblum (2012) и Dyrda и Pedroni (2016), додека Röhrs и Winter (2016) и Chatterjee, Gibson и Rioja (2017) дошле до заклучок дека е оптимално државата да акумулира средства наместо да одржува долг. Втората група на економисти дошла до општ заклучок дека врската на долгот и економскиот раст е нелинеарна, така што долгот има позитивно влијание до одреден преломен праг, а над него започнува да претстасува ограничувачки фактор на растот. Средишно место меѓу трудовите на оваа група на економисти зазема оној на Reinhart и Rogoff (2010), кои утврдиле дека преломниот праг на долгот изнесува 90%, а во слична насока биле и наодите на Afonso и Jalles (2011), Cecchetti, Mohanty и Zampolli, (2011) и Baum, Checherita-Westphal и Rother (2012).

Во овој труд е извршена емпириска анализа на влијанието на државниот долг врз економскиот раст за примерок со 14 земји од Средна и Југоисточна Европа за временскиот период 2008 – 2017 година. Анализата се темели на претпоставките на преломен праг на долгот и егзогеност на променливите, така што се состои од оценка на

основен модел со квадратни регресиони равенки со методот на најмали квадрати, испитување на присуството на ендегеност кај контролните променливи на јавните финансии и последователна оценка на модел со инструментални променливи со примена на методот на најмали квадрати во два чекори (2СЛС), и одредување на знакот на врската на државниот долг и економскиот раст преку споредба на набљудуваните вредности на долгот по земји со пресметаните преломни прагови.

Главниот придонес на овој труд се состои во тоа што тој обработува тема со мал обем на емпириска литература за регионот на Средна и Источна Европа, така што временската серија е продолжена на десетгодишен период кој речиси во целост го опфаќа периодот на појава и непосредно по кризата од крајот на 2000-те. Понатаму, тој исто така придонесува кон зголемување на обемот на литература за економскиот раст со примена на теоретски модел со инструментални променливи во квадратна регресија со претпоставена ендегеност на јавните финансии во однос на државниот долг. За крај, наодите во трудот може да бидат од полза при понатамошната анализа на економскиот раст и создавањето на политики за ефикасно управување со долгот.

Преглед на емпириската литература

Современата емпириска литература главно го потврдува присуството на нелинеарна врска меѓу долгот и економскиот раст (повеќе во Smyth и Hsing, 1995; Cohen, 1997; Checherita и Rother, 2010; Baum, Checherita-Westpal и Rother, 2012; Gnegne и Jawadi, 2013; Mencinger, Aristovnik и Verbič, 2014; Pescatori, Sandri и Simon, 2014; Eberhardt и Presbitero, 2015; и Mencinger, Aristovnik и Verbič, 2015), така што малубројни се авторите кои откриле присуство на линеарна врска (пр. Schclarek, 2004) или кои воопшто не дошле до наод за присуство на робустен ефект на долгот врз економскиот раст (пр. Lof и Malinen, 2014). Во однос на насоката на утврдената врска, литературата е согласна со економската теорија за негативно влијание на долгот врз економскиот раст, но само на повисоките нивоа на задолженост, додека на пониските нивоа е присутно позитивно влијание. Оттука, произлегува дека динамиката на долгот содржи преломен праг до кој истиот има позитивно и над кој има негативно влијание врз економскиот раст.

Емпириската литература поврзана со одредувањето на преломниот праг на долгот се појавила на почетокот на 2000-те. Еден од првите трудови во кои е испитувана врската на долгот и растот преку присуството на преломен праг е оној на Pattillo, Poirson и Ricci (2002), во кој авторите преку примена на панел-анализа со податоци за 93 земји во развој за периодот 1969-1998 година дошле до заклучокот дека

надворешниот долг има негативно влијание врз БДП по глава на жител за ниво на долг над 35-40% од БДП. Clements, Bhattacharya и Nguyen (2003) во своето истражување ја испитувале истата врска и преку панел-анализа со податоци за 55 нискодоходни земји за периодот 1970-1999 година заклучиле дека прагот на долгот е на нивото од околу 20-25% од БДП. Меѓутоа, наодите во овие два труда се добиени врз основа на анализи кои не опфаќаат временски периоди со значителни промени во динамиката на долгот и нестабилност во економската активност.

Развојот на Глобалната финансиска и економска криза од крајот на 2000-те и растечката динамика на долгот во услови на нестабилен економски раст придонел емпириската литература за преломниот праг на долгот да земе особен замав. Средишно место во тој период зазема трудот на Reinhart и Rogoff (2010), во кој авторите го утврдиле нивото на долг во однос на БДП од 90% како „волшебен број“. Преку испитување на влијанието на надворешниот долг врз реалната годишна стапка на раст на БДП преку коефициентите на корелација за 44 земји со податоци за периодот 1790-2009 година, тие дошле до слични наоди за развиените и земјите во развој, така што утврдиле дека стапката на годишен економски раст опаѓа за околу 2% кога учеството на надворешниот долг достигнува 60% од БДП, додека стапка на раст е речиси преполовена кога учеството на надворешниот долг надминува 90% од БДП.

Наодот на Reinhart и Rogoff (2010) за висината на прагот на долгот бил во голема мера потврден од страна на Cecchetti, Mohanty и Zampolli (2011), кои во анализа на негативниот ефект од високото ниво на јавен долг во однос на БДП за 18 земји членки на ОЕЦД за периодот 1980 – 2010 година заклучиле дека јавниот долг има изразен негативен ефект врз растот за нивоа на долг над 85% во однос на БДП. Во таков случај, авторите препорачуваат дека е потребно да се реагира брзо и одлучно, односно да се спроведе фискална консолидација на т.н. „студена мисирка“. Baum, Checherita-Westphal и Rother (2012) спровеле анализа на истата врска за 12 земји членки на еврозоната и притоа утврдиле дека прагот на државниот долг над кој влијанието врз економскиот раст станува негативно е некаде околу 90-100% во однос на БДП. Освен тоа, тие ја утврдиле појавата на нагорни притисоци врз каматните стапки кога јавниот долг во однос на БДП надминува 70%. Во анализа на врската меѓу јавниот долг, продуктивноста и економскиот раст со примена на панел-анализа со податоци за 155 земји за периодот 1970 – 2008 година, Afonso и Jalles (2011) заклучиле дека прагот на државен долг е доста понизок од оној во трудот на Reinhart и Rogoff (2010) и истиот изнесува 59% во однос на БДП, така што зголемувањето на долгот во однос на БДП за 10% предизвикува намалување на економскиот раст за 0,2% за нивоа на долгот над 90%, додека зголемувањето со ист интензитет за ниво на долг во однос на БДП до 30% предизвикува зголемување на

економскиот раст за 0,1%. Освен тоа, авторите заклучиле дека високите нивоа на долг може да влијаат врз зголемување на вкупната факторска продуктивност.

Емпириската литература за врската на долгот и растот во земјите од Средна и Југоисточна Европа е доста оскудна (повеќе во Časni, Badurina и Sertić, 2014; Gál и Babos, 2014; и Bilan, 2015). Со динамична панел-анализа на примерок со 14 земји од Средна, Источна и Југоисточна Европа за периодот 2000 – 2011 година, Časni, Badurina и Sertić (2014) утврдиле дека јавниот долг има статистички значајно негативно влијание врз стапките на економски раст како на краток, така и на долг рок. Врз основа на нивниот наод, тие препорачуваат создавање на политики во насока на зголемување на извозот, долгорочните инвестиции, но и поддршка на фискална консолидација заради поттик на економскиот раст. Gál и Babos (2014) спровеле споредбена анализа за ефектите на јавниот долг врз економскиот раст во западноевропските и новите земји членки на Европската Унија за периодот 2000 – 2013 година и дошле до заклучокот дека, иако новите земји членки се помалку задолжени, високите нивоа на јавен долг се многу поштетни за нив, така што одржувањето на долгот под контрола е особено важно за овие земји. Во анализа со примена на панел-анализа за ефектот на јавната задолженост врз економскиот раст со вклучување на 11 земји од Средна и Источна Европа во периодот 1994 – 2013 година, Bilan (2015) утврдила присуство на преломен праг на долгот на нивото од 45-55% од БДП. Притоа, таа дошла до заклучокот дека преломниот праг е понизок кај помалку развиените земји од анализираната група (пр. Бугарија и Романија), а истиот во целост е понизок отколку тој кај повисоко развиените земји членки на Европската Унија.

Податоци и макроекономски движења

Во емпириската анализа е изграден панел за 14 земји (Македонија, Албанија, Србија, Црна Гора, Босна и Херцеговина, Хрватска, Словенија, Бугарија, Романија, Словачка, Чешка, Литванија, Латвија и Естонија), со примена на годишни податоци за десетгодишниот период од 2008 – 2017 година, со што вкупниот број на набљудувања изнесува 140. Притоа, временскиот период е избран да соодветствува на периодот на започнување на растечките движења во динамиката на долгот и зголемената неизвесност во движењето на економската активност во времето на избувнување на Големата финансиска и економска криза од крајот на 2000-те и периодот на заздравување непосредно потоа. Како зависна променлива во панел-регресионата анализа е земен БДП по глава на жител (паритет на куповна моќ) како променлива на економскиот

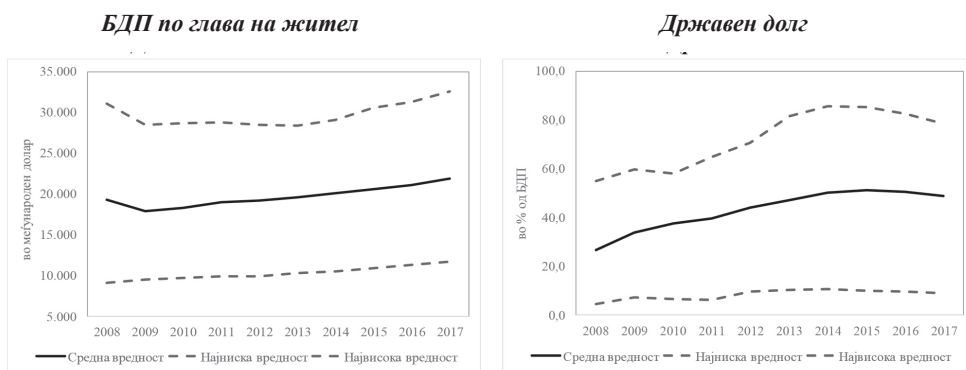
раст; додека како независни променливи се земени државниот долг како променлива на долгот, бруто-инвестициите како променлива на инвестициите во економијата, надворешно-трговското салдо и салдото на тековната сметка од платниот биланс како мерки на отвореноста на економијата, како и вкупното буџетско салдо и примарното буџетско салдо како дополнителни мерки на јавните. Детален преглед на променливите е извршен во Табела 1 во продолжение.

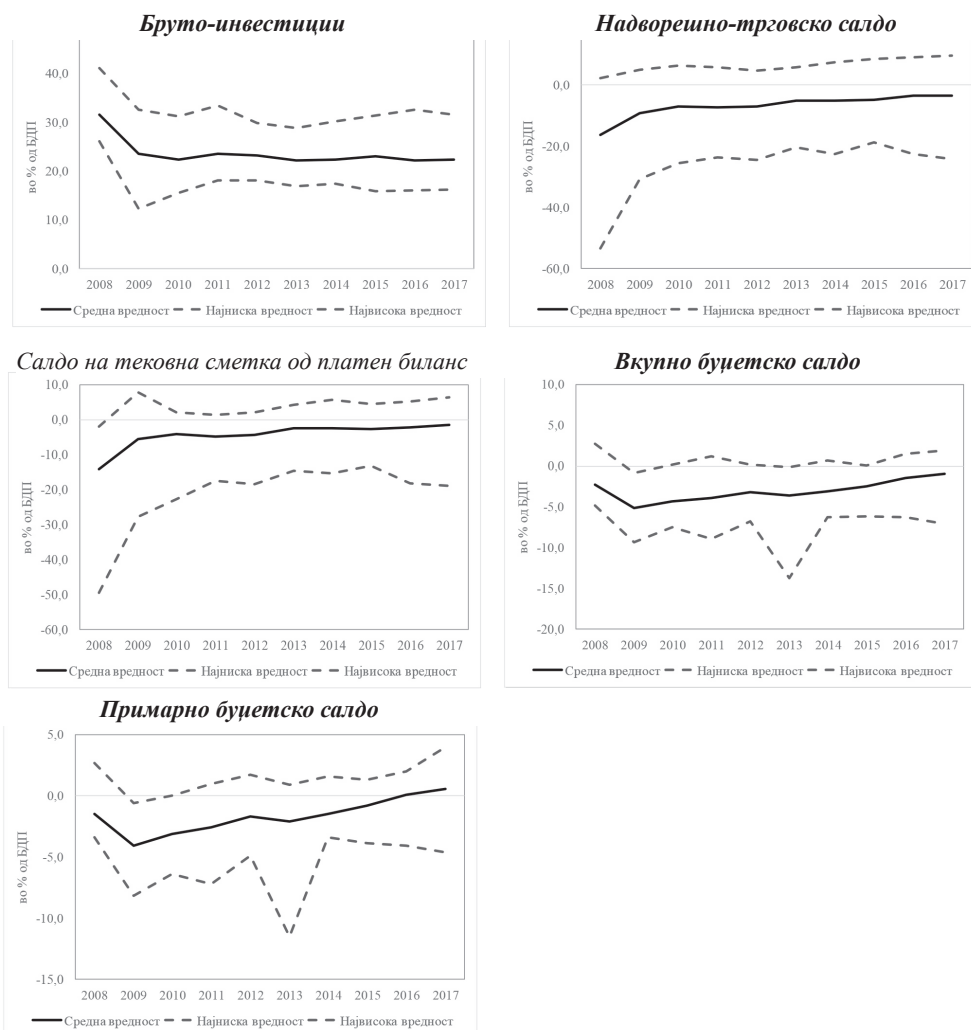
Табела 1: Опис на променливите во панел-регресионата анализа

Променлива	Опис	Извор
Y	БДП по глава на жител (паритет на куповна моќ) (2011=100) (во меѓународен долар)	Светски развојни показатели (мај 2018 година) на Светска банка
b	Државен долг (во % од БДП)	Светски економски преглед (април 2018 година) на ММФ
k	Бруто-инвестиции (во % од БДП)	Светски економски преглед (април 2018 година) на ММФ Државен завод за стагистика на Република Македонија
eb	Надворешно-трговско салдо (во % од БДП)	Светски развојни показатели (мај 2018 година) на Светска банка
cab	Салдо на тековна сметка од платниот биланс (% од БДП)	Светски економски преглед (април 2018 година) на ММФ
ob	Вкупно буџетско салдо (во % од БДП)	Светски економски преглед (април 2018 година) на ММФ
pb	Примарно буџетско салдо (во % од БДП)	Светски економски преглед (април 2018 година) на ММФ

Приказ на движењето на просечните вредности на променливите за сите земји во анализираниот период е извршен на Графикон 1.

Графикон 1: Движење на променливите во периодот 2008 – 2017 година





Од графиконите може да се забележи дека растечки тренд е забележан кај БДП по глава на жител и државниот долг, а од наклонот на обете криви може да се заклучи дека растот е поизразен кај променливата на долгот. Но, треба да се има предвид хетерогеноста на примерокот и разликите во набљудуваните вредности кај овие две променливи. Така, просечниот БДП во Словенија и Чешка бил нешто под 30.000 долари, додека во Албанија и Босна и Херцеговина нешто над 10.000 долари по глава на жител. Слично е и со државниот долг, кој во просек во Естонија бил на нивото под 10%, додека во Хрватска речиси на нивото од 70% од БДП. Поголема хомогеност на земјите во примерокот е забележителна кај бруто-инвестициите во однос на БДП, што се огледа преку отсуството на значителни отстапувања кај набљудуваните вредности од просекот.

Променливата, исто така, се одликува со тенденција на благо опаѓање од нивото на околу 25% до нивото околу 20% во однос на БДП како последица на намаленото учеството на бруто-инвестициите кај речиси сите земји. Во поглед на отвореноста на економијата, благо подобрување се јавува кај обете променливи, односно кај надворешно-трговското салдо и салдото на тековната сметка од платниот биланс. Притоа, земји со подобра состојба се главно оние со повисок БДП по глава на жител, па така во Чешка и Словенија во анализираниот период во просек е забележан суфицит во надворешно-трговската размена од 5,1% и 4,8% соодветно наспроти дефицитот во износ од 26,1% во Црна Гора и 21,9% во Босна и Херцеговина. Освен тоа, изразена стандардна девијација е забележана и кај салдото на тековната сметка од платниот биланс, што во голема мера се должи на неповолната состојба во Црна Гора со двоцифрени стапки на дефицит во секој од набљудуваните периоди и просек од -21,6% од БДП. Подобрување на состојбите се јавува и кај јавните финансии, што е проследено со приближување на вкупното буџетско салдо кон рамнотежното во услови кога примарното буџетско салдо во просек во 2017 година веќе било во суфицит. Динамиката на обете салда речиси во целост се поклопува во анализираниот период, иако кај поголем број од земјите се јавува тенденција на зголемување на каматните плаќања во однос на БДП.

Методологија на истражувањето

Основниот модел за оценка на влијанието на долгот врз економскиот раст во анализираните земји претставува квадратен статички панел со фиксни ефекти изразен како

$$Y_{c,t} = \alpha + \beta_1 b_{c,t} + \beta_2 b_{c,t}^2 + \varphi k_{c,t} + \sum_{i=1}^n \mu_i Z_{c,t} + \gamma_c + \delta_t + \varepsilon_{c,t}, \quad (P1)$$

каде што $Y_{c,t}$ е природен логаритам од БДП по глава на жител (паритет на куповна моќ), $b_{c,t}$ и $b_{c,t}^2$ се ознаки за линеарниот и квадратниот член на државниот долг, $k_{c,t}$ е ознака за нивото на бруто-инвестиции, $Z_{c,t}$ претставува множество на контролни променливи, μ_i е множество на фиксни ефекти за годините, γ_c е множество на фиксни ефекти за земјите, δ_t и $\varepsilon_{c,t}$ се регресионите коефициенти, α е слободниот член и $\beta_1, \beta_2, \varphi$ и μ_i се членот на грешката. Треба да се има предвид дека моделот под (P1) е квадратен и претпоставува нелинеарно влијание на долгот врз економскиот раст, односно постоење на преломен праг на долгот при кој се менува правецот на влијание на долгот врз економскиот раст, што исклучиво зависи од вредностите на коефициентите β_1 и β_2 . Со оглед на тоа што предмет на оваа анализа е испитување на постоењето на преломен праг на долгот, неопходен услов

за негово присуство е ρ и τ , а износот на преломниот праг е τ .

Моделот со инструментални променливи е оценет со примена на методот на најмали квадрати во два чекори (2СЛС), така што истиот има за цел најпрвин да ја испита ендогеноста на вкупното буџетско и примарното салдо во однос на движењето на долгот во последните неколку периоди, а потоа да изврши подобрување на квалитетот на моделот и непристрасни оценки на коефициентите. Првиот чекор од овој метод се состои од оценка на регресионата равенка

$$en_{c,t} = \pi + \sum_{i=1} \tau_i \mathbf{EX}_{c,t} + \sum_{i=1} \rho_i \mathbf{IV}_{c,t} + u, \quad (P2)$$

каде e е ознака за променливата чија ендогеност е предмет на тестирање; \mathbf{EX} е множество на егзогените променливи, \mathbf{IV} е множество на инструменталните променливи; τ_i и ρ_i се регресионите коефициенти, u е слободниот член и ϵ е членот на грешката во моделот. Како инструментални променливи се користат задоцнувањата на државниот долг до три периоди наназад, како и средните вредности пресметани врз основа на задоцнувањата. Со оценка на членот на грешката со методот на најмали квадрати се добива делот од ендогената променлива кој е ортогонален со егзогените и инструменталните променливи. Оттука, доколку се јави проблем на ендогеност, тоа е поради тоа што \mathbf{IV} . Со вклучување на \mathbf{IV} во основниот модел под (P1) се добива

$$Y_{c,t} = \alpha + \beta_1 b_{c,t} + \beta_2 b_{c,t}^2 + \phi k_{c,t} + \sum_{i=1} \mu_i \mathbf{Z}_{c,t} + \gamma_c + \delta_t + \epsilon \hat{u} + \epsilon_{ct}, \quad (P3)$$

каде со тестирање на статистичката значајност на коефициентот β_1 може да се дојде до заклучок за ендогеноста на испитуваната променлива. Ако се претпостави егзогеност, т.е. $\beta_1 = 0$, тогаш вредноста на β_1 не е статистички различна од 0 и обратно, ако се претпостави ендогеност, т.е. $\beta_1 \neq 0$, тогаш вредноста на β_1 е статистички различна од 0. Според тоа, предмет на тестирање на тестот на ендогеност е нултата хипотеза наспроти алтернативната хипотеза. Вториот чекор од методот 2СЛС се однесува на оценката на коефициентите во регресијата со инструментални променливи.

Резултати од истражувањето

Оценката на основниот модел е извршена со примена на методот на најмали квадрати со робустни стандардни грешки заради можната појава на хетероскедастичност на резидуалите, а резултатите се прикажани во колоните (1)-(5) од Табела 3 во продолжение.

Табела 3: Оценка на регресионите коефициенти во основниот модел

Променлива	Регресиони равенки				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
$b_{c,t}$	152,686** (53,311)	59,072 (58,295)	118,311** (50,979)	136,281** (49,723)	119,850** (52,213)
$b_{c,t}^2$	-1,005** (0,409)	-0,486 (0,461)	-0,813* (0,401)	-0,995** (0,405)	-0,979** (0,425)
$k_{c,t}$	87,477* (45,995)	286,877*** (80,439)	202,979*** (93,374)	45,632 (46,887)	42,481 (47,825)
$eb_{c,t}$		269,018*** (81,923)			
$cab_{c,t}$			132,888* (72,454)		
$ob_{c,t}$				394,002*** (76,163)	
$pb_{c,t}$					383,078*** (77,766)
b^*	76,0	60,7	72,8	68,5	61,2
Фиксни ефекти за земји	Да	Да	Да	Да	Да
Фиксни ефекти за години	Да	Да	Да	Да	Да
N	140	140	140	140	140
C	14	14	14	14	14

Забелешки: Ознаките ***, ** и * се однесуваат на статистичка значајност на нивоа од 1%, 5% и 10% соодветно, а во заграда се прикажани износите на стандардната грешка. Од останатите ознаки, e преломниот праг на долгот во % од БДП, e ознака за бројот на набљудувања, а a е ознака за бројот на земји.

Статистички значајно влијание кај променливата на долгот е забележано во сите равенки, освен во онаа во (2), во која како контролна променлива е земено надворешно-трговското салдо, а присуството на преломен праг е утврдено во сите регресиони равенки. Од статистички значајните коефициенти на долгот, позитивното влијание се движи од 118,311 во равенката (3) каде како контролна променлива е земено салдото на тековната сметка од платниот биланс до 152,686 во равенката (1) која е без контролни променливи, што укажува дека порастот на нивото на државен долг под прагот за 1 п.п. во просек предизвикува зголемување на БДП по глава на жител за околу 118-153 долари. Ако се има предвид средната вредност на примерокот за БДП во износ од 19.650 долари, тоа значи дека истиот во просек би пораснал од околу 0,6-0,8%. Висината на позитивното влијание во голема мера е проследено со степенот на конкавност на функцијата на растот во однос на долгот, па така функцијата изразена преку равенката (1) се одликува со најголема конкавност, така што оценетиот регресионен коефициент изнесува -1,005, додека функцијата во равенката (3) има најмала конкавност со оценет коефициент од -0,813. Бруто-инвестициите како мерка на инвестициите во економијата имаат статистички значајно влијание

врз економскиот раст во равенките (1)-(3), но интензитетот на ваквото влијание во секоја од овие равенки е различно, што во голема мера се должи и на оценетиот ефект на останатите променливи вклучени во равенките. Позитивно статистички значајно влијание на ниво од 1% е оценето за сите контролни променливи, така што истото е поголемо кај мерките на јавните финансии отколку кај мерките на отвореноста на економијата. Така, зголемувањето од 1 п.п. би предизвикало раст на БДП по глава на жител од околу 394 долари (во просек околу 2,0%) кај вкупното буџетско салдо, околу 383 долари (во просек околу 1,9%) кај примарното буџетско салдо, околу 269 долари (во просек околу 1,4%) кај надворешно-трговското салдо и околу 133 долари (во просек околу 0,7%) кај салдото на тековната сметка од платниот биланс.

Соодносот на оценетите коефициенти на долгот беше утврдено дека укажува на поголема конкавност во услови на негово поизразено позитивното влијание, но истиот не е пропорционален, па оттука се јавуваат разлики во висината на преломниот праг на долгот, кој се движи од 61,2% во равенката (5) во која како контролна променлива е земено примарното буџетско салдо до 76,0% во равенката (1) која е без контролни променливи (Предвид се земени само равенките со статистички значајни коефициенти на долгот). Овој наод посочува дека поголемиот опфат со вклучувањето на контролните променливи води кон поделба на позитивното влијание врз растот на повеќе чинители и со тоа доаѓа до намалување на преломниот праг. Со други зборови, сознанието за позитивното влијание на останатите чинители на растот во значителен степен ја намалува ефикасноста од задолжувањето и затоа истото е со послаб ефект и преломниот праг се постигнува на пониско ниво. Дополнително, резултатите на оценетите коефициенти во равенките (4) и (5) откриваат дека вкупното буџетско салдо има поголемо позитивно влијание од примарното буџетско салдо, а исто така преломниот праг на долгот е на повисоко ниво кога како контролна променлива се користи вкупното, наместо примарното салдо. Ако се има предвид дека вкупното буџетско салдо претставува прилагодување на примарното салдо за каматите по основ на долгот, растот на долгот и влошувањето на условите за финансирање наметнуваат нови каматни плаќања. Во таков случај, состојбата на вкупното буџетско салдо може да се влоши, дури и со зголемување на примарното салдо, па оттука вистинска мерка за подобрување на јавните финансии е состојбата на вкупното салдо, затоа што истото предвид ги зема и каматните плаќања. Според тоа, позитивната промена на вкупното салдо е одраз на поефикасно управување со јавниот долг и затоа е логично преломниот праг во оваа равенка да биде на повисоко ниво. Сепак, одразот на вкупното буџетско и примарното салдо на движењето на долгот наведува на можна ендогеност на овие променливи. Затоа, во продолжение е извршено

тестирање на присуството на ендеогеност кај обете променливи, така што како инструменти се користат 1-3 задоцнувања на долгот, а како алтернативни инструменти средните вредности на долгот пресметани со помош на задоцнувањата.

Оценките за тестирање на ендеогеноста и на регресионите коефициенти во моделот со инструментални променливи се прикажани во Табела 4.

Табела 4: Тестирање на ендеогеност и оценка на моделот со инструментални променливи

Променлива	Оценки за тестирање на ендеогеност (прв чекор од 2СЛС)					
	$H_0: \epsilon = 0, H_1: \epsilon \neq 0$					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Инструмент	$\sum b_{c,t-1}$	$\sum b_{c,t-2}$	$\sum b_{c,t-3}$	$\bar{b}_{c,t-1}$	$\bar{b}_{c,t-2}$	$\bar{b}_{c,t-3}$
$ob_{c,t}$	-179,793** (88,633)	-458,463*** (100,806)	-554,695*** (99,381)	-179,793** (88,633)	-445,648*** (99,905)	-588,322*** (94,916)
$pb_{c,t}$	-216,164** (92,311)	-511,398*** (101,683)	-596,606*** (98,818)	216,164** (92,311)	-501,782*** (100,600)	-637,486*** (93,408)
Оценки на регресијата со инструментални променливи (втор чекор од 2СЛС)						
равенка со $ob_{c,t}$	(1.1)	(2.1)	(3.1)	(4.1)	(5.1)	(6.1)
равенка со $pb_{c,t}$	(1.2)	(2.2)	(3.2)	(4.2)	(5.2)	(6.2)
$b_{c,t}$	175,078*** (60,383) 160,352** (62,816) -1,333** (0,530)	178,960** (78,645) 168,025** (81,904) -1,364** (0,667)	166,481* (97,822) 157,282 (101,914) -1,301 (0,803)	175,078*** (60,383) 160,352** (62,816) -1,333** (0,530)	178,824** (78,906) 167,713** (82,268) -1,365** (0,670)	168,941* (99,512) 159,730 (104,232) -1,327 (0,817)
$b_{c,t}^2$	-1,382** (0,546) 71,734 (51,583)	-1,456** (0,695) 64,551 (67,010)	-1,391* (0,840) -5,469 (77,082)	-1,382** (0,546) 71,734 (51,583)	-1,459** (0,698) 65,738 (67,273)	-1,428* (0,859) 1,306 (78,523)
$k_{c,t}$	52,714 (53,132)	38,668 (69,103)	-26,786 (79,393)	52,714 (53,132)	39,757 (69,431)	-19,822 (81,291)
$ob_{c,t}$	489,388*** (66,023)	552,635*** (71,817)	553,558*** (83,899)	489,388*** (66,023)	558,780*** (73,070)	558,340*** (86,783)
$pb_{c,t}$	494,480*** (68,507)	562,305*** (75,704)	548,449*** (89,281)	494,480*** (68,507)	569,877*** (77,009)	579,119*** (93,010)
b^*	65,7 58,0	65,6 57,7	64,0 56,5	65,7 58,0	65,5 57,5	63,7 55,9
Фиксни ефекти за земји	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Фиксни ефекти за години	Да	Да	Да	Да	Да	Да
N	126	112	98	126	112	98
C	14	14	14	14	14	14

Забелешки: Ознаките ***, ** и * се однесуваат на статистичка значајност на нивоа од 1%, 5% и 10% соодветно, а во заграда се прикажани износите на стандардната грешка. Од останатите ознаки, e преломниот праг на долгот во % од БДП, e ознака за бројот на набљудувања, а e ознака за бројот на земји.

Резултатите наведуваат на ендеогеност кај обете променливи на ниво на значајност од 1% во пет од шесте случаи, додека ендеогеност на нивото од 5% е утврдена единствено во случајот кога како инструмент се користи задоцнувањето на долгот од последниот период. Во оценетите

равенки со инструментални променливи, отсуство на статистичка значајност на долгот е утврдено единствено во равенките (3.1), (3.2), (6.1) и (6.2), односно кога како инструментални променливи се користат три задоцнувања на долгот. Овој наод не треба да изненадува со оглед на тоа што употребата на голем број на задоцнувања во десетгодишна временска серија значително го намалува бројот на набљудувања и доведува кон неконзистентност во оценетите вредности. Важно да се забележи е и дека оценетите коефициенти со примена на просечните нивоа на долгот како алтернативни инструменти се конзистентни во однос на оние во равенките со задоцнувања, а во случајот кога како инструмент се користи задоцнувањето од еден период дури и се идентични поради идентичните оценки на резидуалот со вклучување на само еден инструмент.

Висината на оценетите коефициенти се разликува во однос на оценките на основниот модел, со тоа што долгот во просек има поголемо позитивно влијание на нивоата под преломниот праг, додека функцијата на растот во однос на долгот се одликува со изразено поголема конкавност. Позитивното влијание на долгот врз растот во основниот модел од 119,850 во равенката со примарното буџетско салдо како контролна променлива е зголемено на 160,352-168,025 односно околу 0,8-0,9% од БДП и од 136,281 во равенката со вкупното буџетско салдо како контролна променлива на 175,078-178,960 односно околу 0,9% од БДП. Во поглед на конкавноста, оценетиот коефициентот пред квадратниот член од нешто под -1 во основниот модел е променет на околу -1,4 во регресијата со инструменталните променливи. Буџетските салда како контролни променливи имаат статистички значајно влијание на ниво од 1% и во моделот со инструментални променливи, но со изразено засилен интензитет од 383,002 на 494,480-562,305 или околу 2,5-2,9% од БДП за примарното буџетско салдо и од 394,002 на 489,388-552,635 или околу 2,5-2,8% од БДП за вкупното буџетско салдо. Со оглед на тоа што се претпоставува дека висината на буџетските салда е под влијание на висината на долгот од последните неколку периоди, оценките на регресионите коефициенти во поголема мера го објаснуваат одразот на управувањето со долгот врз фискалната политика. Оттука, повисокото позитивно влијание означува засилени позитивни ефекти врз растот во услови на подобрување на буџетското салдо и соодветно на засилени негативни ефекти кога истото се влошува токму поради подолгорочните ефекти на долгот. Во прилог на последниот заклучок одат и наодите за зголемување на позитивното влијание со зголемување на бројот на задоцнувања како инструментални променливи.

Поголемата конкавност на функцијата на растот во однос на долгот сепак не е проследена со пропорционален раст на позитивното влијание на пониските нивоа на долгот, така што преломниот праг во моделот со инструментални променливи е утврден на пониско ниво. Освен

тоа, посиленото зголемување на конкавноста во однос на интензитетот на влијанието на долгот врз растот како последица на проширувањето на временскиот опфат на долгот преку инструменталните променливи води кон пад на преломниот праг со зголемување на бројот на задоцнувања. Според тоа, преломниот праг во равенките со вкупното буџетско салдо е намален од 68,5% на 65,5-65,7%, додека во равенките со примарното буџетско салдо од 61,2% на 57,5-58,0%. Во услови на поголема чувствителност на економскиот раст во однос на фискалната политика, понискиот преломен праг на долгот дава знак за поголема ранливост на економијата во однос на негативните шокови и го намалува капацитетот за задолжување на земјата, што создава притисоци кон поголема рестриктивност на фискалната политика, подобрени услови и зголемување на ефикасноста од идното задолжување.

Врз основа на пресметаниот преломен праг во оценетите регресији и динамиката на движење на долгот по земји може да се заклучи дали долгот претставува поттикнувачки или ограничувачки фактор на економскиот раст. За таа цел, при одредувањето на знакот на врската предвид се земени праговите пресметани во равенките без контролни променливи и салдото на таковно сметка како контролна променлива од основниот модел, како и равенките со вкупното буџетско и примарното салдо како контролни променливи од моделот со инструментални променливи поради утврденото присуство на ендегеност кај овие променливи во основниот модел.

Резултатите од одредувањето на знакот на врската покажуваат дека долгот претставувал ограничувачки фактор во пет земји во периодот 2009 – 2017 година. Во целиот овој период е забележано дека долгот претставува ограничувачки фактор единствено во Албанија, иако ниту еднаш над прагот од 76,0% во равенката без контролни променливи и само два пати над прагот од 72,8% во равенката со салдото на тековната сметка од платниот биланс. Од друга страна, во Хрватска во периодот 2013 – 2017 година, во Словенија во периодот 2014 – 2016 година и во Србија во 2015 година се набљудувани нивоа на долгот над 76,0%, што значи дека истиот бил ограничувачки фактор врз економскиот раст според прагот утврден во било која равенка. Негативен знак на влијанието на долгот е утврдено уште во Црна Гора во периодот 2013 – 2017 година, така што во 2013 – 2014 година истиот бил според праговите утврдени во равенките со примарното салдо како контролна променлива, а во 2015 – 2017 година дополнително според праговите во равенките со вкупното буџетско салдо како контролна променлива. Намалување на нивото на долгот, а со тоа и промена на знакот на врската во некои од равенките на моделот, се забележува во Србија, Албанија и Словенија. Во Србија е забележано најголемо подобрување, па така во 2017 година во споредба со 2015 година, нивото на долг се намалило за 14,5 п.п., со што истиот

бил ограничувачки фактор според сите прагови во 2015 година, но останал само според прагот во равенките со примарното буџетско салдо во 2017 година. Во Албанија и Словенија, подобрувањето е минимално и настанало во 2017 година во споредба со 2016 година, така што долгот опаднал под прагот од 76,0% и истиот повеќе не е ограничувачки фактор единствено според прагот во равенката без контролни променливи.

Динамиката на државниот долг во останатите земји во анализираниот период била значително под праговите во сите равенки, така што во овие земји долгот и натаму претставува поттикнувачки фактор врз економскиот раст и покрај послабиот ефект на таквото влијание проследен со растечките движења на долгот. Најблиски вредности до праговите се набљудувани за Словачка во периодот 2012 – 2017 година, кога државниот долг изнесувал над 50% од БДП, но истиот во овој период исто така се одликува со блага опаѓачка динамика.

Заклучок

Периодот на нестабилен економски раст непосредно по Глобалната финансиска и економска криза од крајот на 2000-те во земјите од Средна и Југоисточна Европа главно бил одбележан со растечки нивоа на државен долг во обид за заживување на економијата и релативно скроман економски раст, што довело до неефикасност од задолжувањето во најголем број од земјите во овој регион.

Оценката на функцијата на економскиот раст во однос на државниот долг за периодот 2008 – 2017 година посочува на нејзина конкавност, што наведува на заклучокот за постоење на преломен праг на долгот до кој истиот има позитивно и над кој има негативно влијание врз економскиот раст. Во основниот модел без контролни променливи, висината на преломниот праг на долгот е утврдена на 76,0%, додека кога како контролна променлива се користи салдото на тековната сметка од платниот биланс на 72,8%. Во равенките со вкупното буџетско и примарното салдо како контролни променливи за јавните финансии е утврдена нивна ендегеност, па за нив е извршена оценка на модел со инструментални променливи во кој како инструменти се земени задоцнувањата на долгот до три периоди наназад и средните вредности на долгот пресметани со враќање до три периоди, така што е утврден преломен праг од 65,5-65,7% во равенката со вкупното буџетско салдо и од 57,5-58,0% во онаа со примарното буџетско салдо.

Преку спроведување на анализа на знакот на врската во земјите од примерокот е откриено дека долгот претставувал ограничувачки фактор во пет земји во периодот 2009 – 2017 година, а највисоки нивоа се забележани во Хрватска, каде долгот претставувал ограничувачки

фактор за економскиот раст според преломните прагови во сите равенки во петгодишниот период од 2013 – 2017 година.

Користена литература

1. Afonso, A. & Jalles, J. T., (2011). "Growth and productivity: the role of government debt." *Technical University of Lisbon Department of Economics Working Paper*, No. 13/2011/DE/UECE.
2. Aiyagari, S. R. & McGrattan, E. R., (1998). "The Optimum Quantity of Debt". *Journal of Monetary Economics*, 42(3): pp. 447-469.
3. Baum, A., Checherita-Westphal, C. & Rother, P., (2012). "Debt and growth: new evidence for the Euro area". *European Central Bank Working Paper Series*, 1450.
4. Bilan, I., (2015). "Economic Consequences of Public Debt. The Case of Central and Eastern European Countries". *EURINT proceedings*, 2: pp. 36-51.
5. Časni, A. C., Badurina, A. A. & Sertić, M. B., (2014). "Public debt and growth: evidence from Central, Eastern and Southeastern European countries". *Proceedings of Rijeka Faculty of Economics: Journal of Economics and Business*, 32(1): pp. 35-51.
6. Cecchetti, S. G., Madhusudan S. M. & Zampolli, F., (2011). "The real effects of debt". Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department.
7. Chatterjee, S., Gibson, J. & Rioja, F. K., (2017). "Optimal Public Debt Redux". *Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series*, No. 16-13.
8. Checherita, C. & Rother, P., (2010). "The Impact of High and Growing Debt on Economic Growth". *ECB Working paper*, No. 1237.
9. Clements, B., Bhattacharya, R. & Nguyen, T. Q., (2003). "External Debt, Public Investment and Growth in Low-Income Countries". *IMF Working Papers 03/249*. International Monetary Fund.
10. Cohen, D. & Sachs, J., (1986). "Growth and external debt under risk of debt repudiation". *European Economic Review*, 30 (3): pp. 529–560.
11. Cohen, D., (1997). "Growth and external debt: A new perspective on the african and Latin American tragedies". *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*, No. 1753.
12. Desbonnet, A. & Weitzenblum, T., (2012). "Why Do Governments End Up with Debt? Short-Run Effects Matter". *Economic Inquiry*, 50(4): pp. 905-919.
13. Dyrda, S. & Pedroni, M., (2016). "Optimal Fiscal Policy in a Model with Uninsurable Idiosyncratic Shocks". Working Paper.
14. Eberhardt, M. & Presbitero, A. F., (2015). "Public debt and growth: het-

- erogeneity and non-linearity”. *Journal of International Economics*, 97(1): pp. 45-58.
15. Flodén, M., (2001). “The Effectiveness of Government Debt and Transfers as Insurance”. *Journal of Monetary Economics*, 48(1): pp. 81-108.
 16. Gál, Z. & Babos, P., (2014). “Avoiding the high debt – low growth trap: lessons for the New Member States”. *Verslo Sistemos ir Ekonomika, Business Systems and Economics*, 4(2): pp. 154-167.
 17. Gnegne, Y. & Jawadi, F., (2013). “Boundedness and nonlinearities in public debt dynamics: A TAR assessment”. *Economic Modelling*, 34: pp. 154-160.
 18. Krugman, P., (1988). “Financing vs. forgiving a debt overhang”. *Journal of Development Economics*, 29(3): pp. 253–268.
 19. Lof, M. & Malinen, T., (2014). “Does Sovereign Debt Weaken Economic Growth? A Panel VAR Analysis”. *Economic Letters*, 122: pp. 403-407.
 20. Mencinger, J., Aristovnik, A. & Verbič, M., (2014). “The Impact of Growing Public Debt on Economic Growth in the European Union”. *Amfiteatru Economic*, 35(16): pp. 403-414.
 21. Mencinger, J., Aristovnik, A. & Verbič, M., (2015). “Revisiting the role of public debt in economic growth: The case of OECD countries”. *Engineering Economics*, 26(1): pp. 61-66.
 22. Pattillo, C., Poirson, H. & Ricci, L., (2002). “External Debt and Growth”. *IMF Working Paper 02/69*. International Monetary Fund.
 23. Pescatori, A. Sandri, D. & Simon, J., (2014). “Debt and Growth: Is There a Magic Threshold?”. *IMF Working Paper 14/34*. International Monetary Fund.
 24. Reinhart, C. M. & Rogoff, K. S., (2010). “Growth in a Time of Debt”. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 100: pp. 573–578.
 25. Reinhart, C. M., Reinhart, V. R. & Rogoff, K. S., (2012). “Public Debt Overhangs: Advanced Economy Episodes Since 1800”. *Journal of Economic Perspectives*, 26(3): pp. 69–86.
 26. Röhrs, S. & Winter, C., (2016). “Reducing Government Debt in the Presence of Inequality”. Working Paper.
 27. Sachs, J., (1984). *Theoretical issues in international borrowing*. International Finance Section, Department of Economics, Princeton University.
 28. Sachs, J., (1988). “Comprehensive Debt Retirement: The Bolivian Example”. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2: pp. 705-715.
 29. Schclarek, A., (2004). “Debt and economic growth in developing and industrial countries”. *Lund University Department of Economics Working Paper*, 34.
 30. Smyth, D. & Hsing, Y., (1995). “In search of an optimal debt ratio for economic growth”. *Contemporary Economic Policy*, 13: pp. 51–59.

ANALYSIS OF GOVERNMENT DEBT'S EFFECT ON ECONOMIC GROWTH IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Kiril Simeonovski

Ministry of Finance of the Republic of Macedonia
kiril.simeonovski@gmail.com

Mihail Petkovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University of Skopje
Faculty of Economics-Skopje,
mihail.petkovski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

This paper examines the government debt's effect on economic growth for a sample of 14 countries from Central and Eastern Europe for the 2008-2017 period. The findings show concavity of the growth function with respect to the general government debt and endogeneity of the government budget and primary balances on debt. The estimates of the baseline model determine the debt threshold at the level of 76.0% in the equation without and 72.8% of GDP in the one with the current account balance as a control variable. Because of the endogeneity of the government budget and primary balances, the coefficients in the equations involving these variables as controls are estimated through an instrumental variables model and the results indicate a debt threshold at the level of 65.5-65.7% with the government budget balance included as a control variable and at the level of 57.5-58.0% of GDP when controlled with the primary balance. Comparison of the observed values of general government debt with the calculated debt thresholds concludes that the debt has appeared as a binding constraint to economic growth in five countries over the 2009-2017 period.

Keywords: general government debt, economic growth, debt threshold, instrumental variables model, two-stage least squares

JEL Classification: E62, H63, O47

УЛОГАТА НА ПРОИЗВОДСТВЕНАТА СТРУКТУРА ВО ЕКОНОМСКИОТ РАСТ НА ДРЖАВИТЕ ОД ЈУГОИСТОЧНА И ЦЕНТРАЛНА ЕВРОПА

Виктор Стојкоски

Македонска академија на науките и уметностите
vstojkoski@manu.edu.mk

Проф. д-р Драган Тевдовски

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје,
Министерство за финансии на Република Македонија
dragan@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Индексот на економска комплексност е создаден преку анализа на врските помеѓу државите и производите кои ги извезуваат. Претставен на овој начин, тој ја дефинира основата за теоријата на економска комплексност која го рефлектира знаењето содржано во производствената структура на една економија. Токму знаењето е во сржта на ендогената теорија за економски раст. Досега, сите трудови кои економетриски ја анализираат врската помеѓу економската комплексност и растот користат техники во кои сите држави се вреднуваат еднакво. Меѓутоа, државите се хетерогени – имаат свои карактеристики кои директно ја охрабруваат комплексноста и се во тесна врска со растот. Поради тоа, во овој труд анализата е свртена кон еден регион – Југоисточна и Централна Европа, и, во духот на ендогената теорија, создаден е модел кој адекватно ја опфаќа врската помеѓу растот и економската комплексност. Резултатите покажуваат дека економската комплексност е статистички значаен објаснувач на економскиот раст и создава огромни економски импликации. Сето ова покажува дека економската комплексност открива структура која се залага за развивање на долгорочни стратегии во државите. Овие стратегии служат за развој на производи како начин за акумулирање на способности кои ќе помогнат за воспоставување на долгорочен просперитет и опит развој на нивните економии.

Клучни зборови: економска комплексност, економски раст, панел податоци.

JEL класификација: C52, O47

Вовед

Делот од економската наука кој се занимава со изучување на структурата на производите кои ги создава една држава се нарекува економска комплексност. Оваа структура ги открива способностите, односно производствените знаења кои ги користи општеството за да создаде производи. Производственото знаење, пак, „претставува збир на комплексната соработка на поединците во општеството, институциите и политиките“, (Hausmann et al., 2014). Всушност, поради различните нивоа на економска комплексност поседувани од државите се создава големата дивергенција во економскиот раст, односно се појавуваат огромните разлики во богатствата на народите (Hidalgo и Hausmann, 2009).

Подетално објаснување за импликациите што ги создава економската комплексност е дадено во Хаусман и останати (Hausmann et al, 2014). Во ова дело дадена е и прецизна математичка дефиниција за мерката наречена индекс за економска комплексност која „ја квантификува композицијата на производствениот аутпут на државата и ги рефлектира структурите кои го поттикнуваат знаењето“. Објаснета на овој начин, економската комплексност претставува апроксимација за факторот на човечки капитал и знаење. На овој начин, ЕСИ помага емпириски да се докаже значењето на акумулацијата на знаење и диверзификација на производите за економски раст. Од една страна, таа претставува поткрепа за разни древни макроекономски теории за економскиот раст, како на пример идејата за поделба на трудот на Адам Смит (Smith, 1776); или пак нивните модерни пандани, ендегените теории за раст (Romer, 1994). Од друга страна, преку информациите содржани во емпириските податоци, економската комплексност ги става под прашање Рикардовата теорија за компаративна предност (Ricardo, 1817) и O-ting моделот за економски развој на Кремер (Kremer, 1993). Се разбира, економската комплексност има и свои импликации преку кои создава алтернативен поглед кон производствените структури на една економија.

Сите овие откритија за потенцијалниот ефект на економската комплексност врз растот придонесуваат за огромно актуелизирање на оваа проблематика. Имено, во последните неколку години се излезени мноштво трудови кои се обидуваат да одговорат (и одговараат) на некои од прашањата кои произлегуваат од истражувањето на производствената структура на државите, и врз нивна основа се гради овој труд (повеќе детали за останатите трудови може да се види во Стојкоски и останати

(Stojkoski et al., 2016) и Утковски и останати (Utkovski et al., 2018)).

Досегашните истражувања кои се занимаваат со изучување на ефектите на економската комплексност врз растот ги занемаруваат разликите помеѓу земјите. Наместо тоа, тие се фокусираат на базичното значење и последиците од унапредување или занемарување на производствената структура. Сите трудови за квантифицирање на врската помеѓу растот и економската комплексност користат техники во кои податоците се распоредени во вид на панел. Најголемата предност на ваквиот распоред е тоа што помага во справување со проблемот на недостаток на податоци. Меѓутоа, и при поседување на доволен број на податоци кои овозможуваат да се донесат статистички заклучоци за појавите кои се предмет на истражување, воведувањето на нова димензија (и создавање на панел) отвора широка палета на информации кои ги прават заклучоците поконзистентни, поефикасни и се разбира, погенерални. Нововодената генералност во заклучоците претставува меч со две острици бидејќи, од една страна помага тие да бидат општи и да се однесуваат за пошироката маса, но од друга страна, на овој начин се занемаруваат разликите помеѓу различните групи или временски периоди. Оваа карактеристика на панел податоците претставува проблем при моделирањето на ефектот на економската комплексност врз растот затоа што постои голема хетерогеност во земјите (Cristelli et al, 2015). Поточно, земјите се различно распоредени во просторот на производи, и како што се развиваат, тој простор станува презаситен и се намалува ефектот на производствената структура врз идниот економски раст. Оттаму, се претспоставува дека оваа врска е хетерогена.

За справување со проблемот на хетерогеност, во (Hidalgo и Hausmann, 2009) се применуваат панел регресии на фиксни ефекти низ вкрстените единици. Под терминот на фиксни ефекти низ вкрстените (периодични) единици се подразбира декомпонирање на случајната грешка на индивидуален (временски) специфичен ефект и остаток од случајната грешка која се менува низ времето и просторот (Brooks, 2014). Со примена на ваква техника Хидалго и Хаусман (Hidalgo и Hausmann, 2009) контролираат различна развиеност на земјите. Сепак, вкрстените фиксни ефекти не се практично решение за хетерогеноста бидејќи, ги занемаруваат потенцијалните разлики во можностите на државите да создадат нови производи. Заради тоа во Хаусман и останати (Hausmann et al, 2014) овој пристап е избегнат, и авторите прибегнуваат кон периодични фиксни ефекти и додавање на нова променлива која ја објаснува хетерогеноста на земјите во просторот на производи. Ваквата спецификација создава робустен модел кој конзистентно ги објаснува разликите во долгорочниот економски раст на земјите. Меѓутоа, Такела и останати (Tacchella, 2012) и Кристели и останати (Cristelli et al., 2015) остро го критикуваат природот на Хаусман и останати, бидејќи

големината на врската значително се менува низ периодите, и поради тоа заклучуваат дека регресионите анализи имаат лоша објаснувачка и предвидувачка моќ.

Иако донекаде, аргументите во претходно наведените трудови се оправдани, заклучокот дека регресионите анализи лошо ја објаснуваат врската помеѓу економската комплексност и идниот раст е апсурдна – регресионата анализа е основната техника употребувана од страна на истражувачите на економскиот раст за валидирање на хипотезите за ефектот на одредени променливи врз растот. Меѓутоа, нестабилноста на врската низ времето исто така се должи на фактот на хетерогеност внатре во државите бидејќи се појавуваат различни екстерни фактори, кои влијаат врз просторот на производи кој го опфаќа една економија и врз степенот на нејзината развиеност. Поради тоа, при моделирање на поврзаноста помеѓу растот и економската комплексност потребно е ограничување на една држава, или на еден регион. За оценување на вакви модели постојат економетриски техники кои можат конзистентно и ефикасно да ја објаснат врската помеѓу овие појави.

Во овој труд се релаксира претпоставката за хетерогеност и емпириски се анализира врската помеѓу економската комплексност и растот во државите од Југоисточна и Централна Европа (ЈЦЕ). Трудот започнува со детална спецификација на економетрискиот модел и продолжува со објаснување на податоците. Пред да се премине на оценка на моделот, се објаснети основните импликации предизвикани од производствената структура во Југоисточна и Централна Европа. Потоа се прикажани резултатите кои овозможуваат директна споредба со основните модели прикажани во Хаусман и останати (Hausmann et al, 2014) и Кристели и останати (Cristelli et al., 2015).

Методологија

Економетриски модел: При создавање на економетрискиот модел се следат спецификациите на повеќето поборници на економскиот раст, на пример Манкив и останати (Mankiw et al., 1992). Според нив производствената функција, а воедно и доходот, по глава на жител следи експоненцијална функција која наликува на Коб-Дагласовата спецификација (Douglas, 1976). Затоа зависната променлива е дадена со логаритамот од БДП по глава на жител во земјите кои се предмет на истражување. Нејзините промени претставуваат растот на една држава, и при кратко прелистување на литературата за економски раст може да се види дека тие можат да се објаснат на многу различни начини. Сепак, целта е да се следи ендегената теорија и да се испита ефектот на индексот на економската комплексност (ECI). На кратко, индексот претставува стандардизирана променлива и поголема девијација од

средината сигнализира дека економијата е покомплексна и има поголеми шанси за раст.

Сам по себе, ЕСИ не е доволен да ги објасни промените во доходите во земјите од Југоисточна и Централна Европа, па заради тоа во моделот се вклучени две дополнителни променливи кои претставуваат груба апроксимација за останатите фактори кои може да имаат ефект врз економскиот раст и комплексност преку постепено еволуирање низ времето. Првата променлива е формирањето на бруто капитал како процент од БДП, која на некој начин претставува поедноставување на стапката на инвестиции. Краткорочниот ефект на инвестициите врз растот е нејасен, т.е. може да биде позитивен, неутрален или пак негативен, бидејќи зависи од индустриите во кои се вложува. Но, јасно е дека на долг рок односот помеѓу бруто фиксниот капитал и БДП индиректно ја промовира технологијата и го зголемува богатството на една економија (Levine and Renelt, 1992). Втората променлива е извозот на добра и услуги, како процент од БДП. Таа помага да се контролира отвореноста на државата, бидејќи иако ЕСИ се пресметува преку користење на податоци од меѓународната трговија, не користи информации за големината на трговијата и воедно, за желбата на една држава да тргува. Се разбира, и двете променливи се изразени во нивните соодветни логаритамски трансформации. Моделот на долгорочната врска е специфициран како:

$$\log(gdp_{it}) = \alpha_i + \beta_1 eci_{it} + \beta_2 \log(gcf_{it}) + \beta_3 \log(exp_{it}) + u_{it}, \quad (1)$$

каде $i=1,2,\dots,C$ и $t=1,2,\dots,T$ се нотации за државите и времето, претставува економската комплексност, додека $\log(gcf_{it})$ и $\log(exp_{it})$ претставуваат логаритмираните вредности на односите на формирањето на бруто капитал и вкупниот извоз како процент од БДП. Доходот е претставен со логаритамот на реалниот БДП при паритет на куповна моќ по глава на жител, $\log(gdp_{it})$. Коефициентите β во равенката (1) ги опфаќаат долгорочните ефекти помеѓу променливите додека α_i се специфични фиксни ефекти за државите кои помагаат да се контролира за сите испуштени фактори кои се стабилни низ времето.

Податоци: За емпириски да се оцени врската дефинирана во (1) се користат податоци за 16 земји од ЈЦЕ: Албанија, Белорусија, Босна и Херцеговина, Бугарија, Хрватска, Естонија, Република Чешка, Унгарија, Летонија, Македонија, Молдавија, Полска, Романија, Словачка, Словенија и Украина. Фокусот е на периодот од 1995, кога повеќето земји вклучени во примерокот започнуваат со репортирање на податоците, до 2013 кога се последните репортирани податоци. На тој начин се создава балансиран панел на податоци од 304 податоци ($C=16$, $T=19$). Податоците за индексот за економска комплексност се преземени од Опсерваторијата на економска комплексност (<http://atlas.media.mit.edu/en/>) додека податоците за БДП по глава на жител при паритет на

куповна моќ, формирањето на бруто капитал во однос на БДП, и извозот на производи во однос на БДП се преземени од индикаторите за развој на Светска банка (<http://databank.worldbank.org/>).

Табела 1 ги прикажува збирните статистики на променливите. Позитивната вредност на просечниот ЕСИ покажува дека комплексноста во земјите од Југоисточна и Централна Европа е поголема од светскиот просек (кој изнесува 0). Највисок просечен индекс на економска комплексност има Чешка, следена од Словенија и Словачка; додека земји со најнизок ЕСИ се Македонија и Албанија. Од друга страна, според просечниот доход по глава на жител, Меѓународниот монетарен фонд ги класифицира повеќето држави од Југоисточна и Централна Европа во групата на земји во развој или подем. Карактеристиката на ваквите типови на земји е тоа што тие бележат високи стапки на раст, но поседуваат и повисок ризик. Доходот (БДП) по глава на жител е највисок во Словенија, Чешка и Унгарија, а најнизок во Молдавија и Босна и Херцеговина. Формирањето на бруто капитал и извозот на производи во однос на БДП генерално ги следат движењата на ЕСИ и БДП по глава на жител – тие се повисоки во државите со висок доход и ЕСИ, а пониски во државите со низок просечен доход и ЕСИ. Оттука, збирните статистики сугерираат на позитивна врска помеѓу доходот и производствената структура, инвестициите и отвореноста на државите во ЈЦЕ.

Табела 1. Збирни статистики на променливите.

Држава	просечен gdp_{it}	просечен eci_{it}	просечен gcf_{it}	просечен exp_{it}
Албанија	6813.13	-0.33	25.35	22.92
Белорусија	10704.67	0.98	30.19	61.84
БиХ	7146.34	0.41	24.26	28.40
Бугарија	12024.12	0.45	22.03	48.46
Хрватска	17888.11	0.76	23.85	36.55
Чешка	24306.76	1.67	29.89	55.79
Естонија	19486.90	0.67	30.36	63.73
Унгарија	20012.43	1.25	24.38	66.44
Летонија	15166.60	0.48	26.66	42.73
Македонија	9570.39	-0.19	22.65	36.71
Молдавија	3178.02	-0.05	26.20	47.85
Полска	17079.10	0.99	21.50	33.34
Романија	13904.20	0.62	23.87	32.66
Словачка	19348.73	1.41	28.09	67.87
Словенија	24990.04	1.53	26.14	57.30
Украина	6568.95	0.57	21.81	49.91

Извор: Сопствени пресметки.

Резултати

Импликации на економската комплексност во Југоисточна и Централна Европа: Презентирањето на податоците откри постоење на значителни разлики во доходите и комплексноста на земјите од Југоисточна и Централна Европа. Заради тоа, пред да се премине на економетриската анализа, во овој дел се анализираат импликациите што ги создава економската комплексност врз земјите од овој регион.

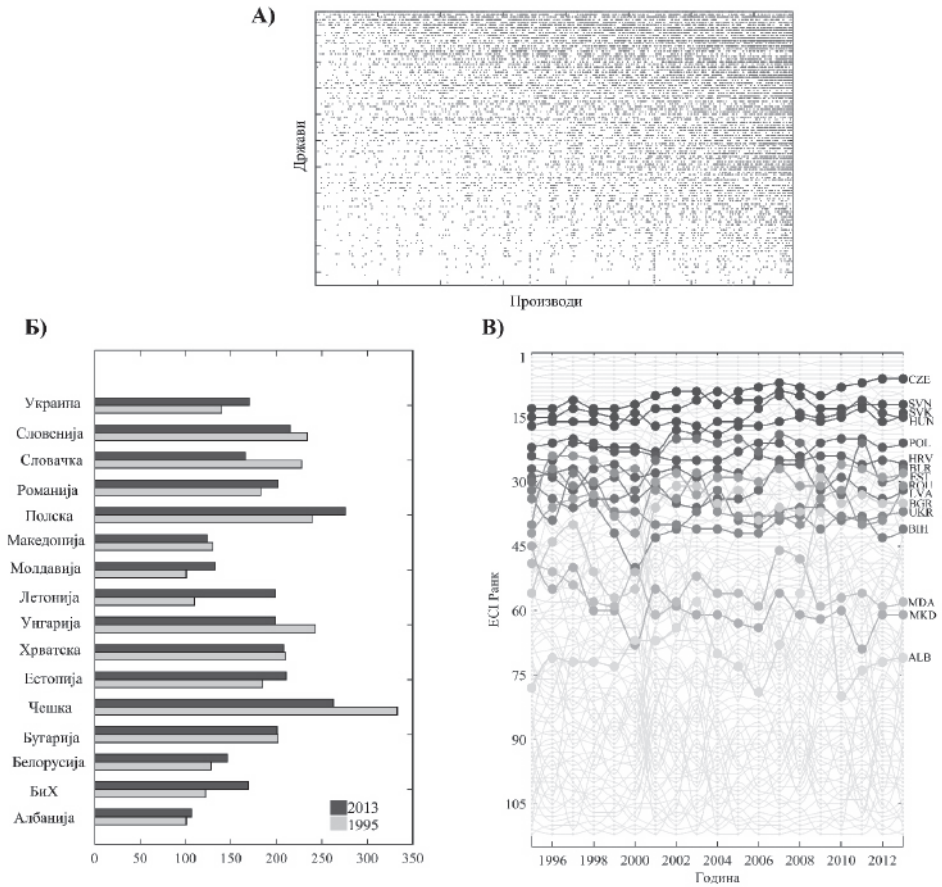
Слика 1А открива многу информации за производствената структура на сите држави, не само за тие од ЈЦЕ. Имено на неа е прикажана матрицата на соседство на мрежата на држави и производи, каде во редови се прикажани државите, подредени по нивната (опаѓачка) диверзификација, додека во колони се претставени производите според нивната (растечка) присутност. Се забележува дека матрицата има триаголна структура. Поточно, државите со голема диверзификација покрај тоа што ги извезуваат стандардните производи извезувани од повеќето држави (производите со голема присутност), тие дополнително извезуваат производи чија присутност е ретка во извозната кошничка на останатите држави.

Од друга страна, Слика 1Б и 1В даваат објаснување за производствената структура на државите од Југоисточна и Централна Европа. На слика 2Б направена е споредба на диверзификациите на државите на почетокот на периодот на истражување (1995 година) и на крајот (2013 година). Податоците откриваат дека најголема диверзификација во 1995 година имала Чешка (со компаративна предност во 333 производи), а потоа следувале Унгарија (243) и Полска (239), додека најмала диверзификација имале Албанија и Молдавија (и двете држави имале 101 производ во својата извозна кошничка). Во 2013 година државите од Југоисточна и Централна Европа, во просек, дополнително извезувале по 6 нови производи. Меѓутоа овој пораст не е рамномерен меѓу земјите. Имено, Чешка и Словачка бележат големи падови, во 2013 година, соодветно, извезувале 70 и 62 помалку производи од 1995 година. Додека, значително голем пораст забележуваат Летонија и Босна и Херцеговина, кои до 2013 вовеле 89 и 47 нови производи во својата потрошувачка кошничка. Се на се, според податоците за диверзификацијата се чини дека државите од ЈЦЕ нерамномерно се шират низ просторот на производи. Сепак, кажано е дека диверзификацијата открива многу малку за производствената структура на државата, па затоа на Слика 1В е покажана временската серија на движењето на ЕЦИ за сите истражувани држави (користени се ISO-3 кодови за номенклатура на државите). Боите според кои се прикажани се движат во градиентна форма од зелена кон сина, во зависност од почетната комплексност (во 1995 година). Ваквата поставеност помага да се видат мноштво

од информации за сличностите и разликите во производствената структура на државите. Поточно, се издвојуваат три групи на држави според нивната економска комплексност во 1995 година: (i) држави со развиена производствена структура (Чешка, Словенија и Унгарија); (ii) земји со делумно развиена производствена структура (Словачка Полска, Хрватска, Белорусија, Босна и Херцеговина, Романија, и Летонија); и (iii) земји со недоволно развиена производствена структура (Естонија, Бугарија, Украина, Молдавија, Македонија и Албанија). Првата група значајно се разликува од останатите, бидејќи во неа спаѓаат државите кои најбрзо се пренасочија кон економската идеологија на западот и преминаа од комунистичко во капиталистичко општество, за кое може да се каже дека има огромна улога во градењето на производствената структура. До 2013 речиси сите земји забележуваат пораст во ЕСИ и многу од нив преминуваат во повисоката група: Словачка станува држава со развиена производствена структура, додека Украина, Бугарија и Естонија преминуваат во групата на држави со делумно развиена производствена структура. Единствено Македонија забележува континуиран пад во ЕСИ. Може да се заклучи дека, со зборовите на Хаусман и останати (Hausmann et al, 2014), земјите од Југоисточна и Централна Европа (со исклучок на Македонија) постепено ги развиваат своите производствени структури, кои претставуваат множество од повеќе фактори, од институции до едукација. Ова доведува до хипотезата дека економската комплексност ги води економиите од овој регион до колективна благосостојба на општеството. Таа ќе биде детално елаборирана во остатокот од трудот.

Економетриски резултати: Оценката на регресиониот модел претставен со равенка (1) е направена на сличен начин како во (Hidalgo and Hausmann, 2009) и (Hausmann et al., 2014). Поточно, оценети се два различни модели: модел на фиксни ефекти, и модел на случајни ефекти. Во моделот на фиксни ефекти се претпоставува дека случајната грешка може да се декомпонира на детерминистички и стохастички член, додека во моделот на случајни ефекти истата грешка се декомпонира на два одделни случајни процеси. Објаснето на кратко, моделот на фиксни ефекти, во зависност од тоа дали се мисли на просторни или временски ефекти, додава во равенката (1) вештачка променлива која контролира за вкрстените или просторните единици.

Слика 1. Импликации на економската комплексност



Извор: Сопствени пресметки.

Во Табела 2. се претставени резултатите од моделот на фиксни ефекти, при што се оценети сите можни комбинации на фиксни ефекти. Овие резултати малку се поинакви Хидалго и Хаусман (Hidalgo and Hausmann, 2009) и Хаусман и сите (Hausmann et al., 2014) бидејќи во нив растот се мери како просечниот годишен пораст на БДП гледан низ повеќе години, се користени дополнителни објаснувачки променливи и просторната и временската димензија потполно се разликуваат. Сепак, тие се конзистентни со останатите модели за економски раст (Romer, 1994) и единствено кога се претставени на ваков начин може да се споредат со главните резултати кои ќе бидат прикажани во наредните делови. Од табелата може да се заклучат два генерални заклучоци: (i) економската комплексност е постојано значаен објаснувач на богатството на државите, на секое ниво; (ii) значајноста на останатите променливи

зависи од каков вид на фиксни ефекти се применуваат. Поточно, формирањето на бруто капитал е значајна променлива само доколку не постојат временски фиксни ефекти, и истотака при употреба на временски ефекти извозот на производи и услуги го нема очекуваниот предзнак. Ова сугерира дека при квантифицирање на моделот претставен во (1) соодветно е да се употребат само вкрстени фиксни ефекти. Меѓутоа, и при сама промена на видот на фиксните ефекти доаѓа до значителни промени во големината на парцијалниот ефект на . Оваа карактеристика означува дека не само што постои огромна хетерогеност помеѓу земјите, туку таа се распространува и низ различните периоди. Сето тоа го прави моделот на фиксни ефекти несоодветен за оценка на врската прикажана во равенка (1).

Табела 2. Иницијални резултати со фиксни ефекти.

Променлива	Зависна променлива $\log(gdp_{it})$			
	I	II	III	IV
eci_{it}	0.707***	0.789***	0.209***	0.130***
	(0.036)	(0.038)	(0.074)	(0.043)
$\log(gcf_{it})$	0.150**	0.044	0.250***	0.057
	(0.076)	(0.078)	(0.092)	(0.058)
$\log(exp_{it})$	0.002	-0.005**	0.015***	-0.002**
	(0.002)	(0.002)	(0.002)	(0.001)
α	9.048***	9.138***	8.914***	9.484***
	(0.171)	(0.125)	(0.155)	(0.082)
Обсервации	304	304	304	304
R^2	0.52	0.63	0.90	0.97
Периодични Ф.Е	Не	Да	Не	Да
Вкрстени Ф.Е	Не	Не	Да	Да

Извор: Сопствени пресметки.

Во заградите се прикажани робустни стандардни грешки. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Наједноставен алтернативен начин да се оцени врската помеѓу растот и економската комплексност е да се примени моделот на случајни ефекти. Овој модел може да биде посоодветен во случајот на Југоисточна и Централна Европа, бидејќи се работи со примерок од целата популација на држави. Резултатите од оценувањето со примена на моделот на случајни ефекти се дадени во Табела 3. Како и за моделот на фиксни ефекти, и тука се оценети сите можни комбинации на случајни ефекти. Може да се забележи дека повторно се појавува истиот проблем, односно големината на ефектот на економската комплексност и значајноста

на останатите променливи зависи од каков вид на случајни ефекти се применуваат. Може да се претпостави дека проблемот на промената на големината на ефектот на опстојува поради претпоставката на моделот на случајни ефекти дека композитната случајна грешка е некорелирана со сите објаснувачки променливи (Brooks, 2014). Тоа е делумно во контрадикција со претпоставка за хетерогеноста на земјите во просторот на производи.

Табела 3. Иницијални резултати со случајни ефекти.

Променлива	Зависна променлива $\log(gdp_{it})$			
	I	II	III	IV
eci_{it}	0.707***	0.707***	0.267***	0.171***
	(0.036)	(0.036)	(0.063)	(0.033)
$\log(gcf_{it})$	0.150**	0.150**	0.248***	0.095
	(0.076)	(0.076)	(0.090)	(0.062)
$\log(exp_{it})$	0.002	0.002	0.014***	0.001
	(0.002)	(0.002)	(0.002)	(0.001)
α	9.048***	9.048***	8.898***	9.352***
	(0.171)	(0.171)	(0.345)	(0.301)
Обсервации	304	304	304	304
R^2 (тежински)	0.52	0.52	0.40	0.09
R^2 (нетежински)	0.52	0.52	0.39	0.25
Периодични С.Е	Не	Да	Не	Да
Вкрстени С.Е	Не	Не	Да	Да

Извор: Сопствени пресметки.

Во заградите се прикажани робустни стандардни грешки. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Заклучок

Во овој труд, преку дефинирање на економетриски модел и интерпретирање на податоци беа поставени темелите за оценување на улогата на производствената структура во економскиот раст на државите од Југоисточна и Централна Европа. Преку дескриптивна анализа беше откриено дека постојат огромни сличности, но и доволно разлики во составот на производствената структура на државите од Југоисточна и Централна Европа. Беше поставена хипотезата за ефектот на економската комплексност врз растот, а со цел да се изврши нејзин тест, беа оценети модели на фиксни и случајни ефекти. Оценките од моделите покажаа

дека, големината и значајноста на променливите е под големо влијание од видот на ефектите кои се применуваат. Заради тоа може да се заклучи дека, потребна е модификација на моделите кои се применуваат во (Hidalgo and Hausmann, 2009) и (Hausmann et al., 2014). Иницијални резултати од примена на ваква анализа може да се најдат во Стојкоски и Коцарев (Stojkoski and Kocarev, 2016).

Користена литература

1. Adam, S., (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan's annotated edition
2. Brooks, C., (2014). *Introductory econometrics for finance*. Cambridge university press.
3. Cristelli, M., Gabrielli, A., Tacchella, A., Caldarelli, G. and Pietronero, L., (2013). "Measuring the intangibles: A metrics for the economic complexity of countries and products." *PloS one*, 8(8), p.e70726.
4. Cristelli, M., Tacchella, A. and Pietronero, L., (2015). "The heterogeneous dynamics of economic complexity." *PloS one*, 10(2), p.e0117174.
5. David, R., (1817). *On the principles of political economy and taxation*. Bohn's Economic Library (London: G. Bell & Sons, 1891), passim.
6. Douglas, P.H., (1976). "The Cobb-Douglas production function once again: its history, its testing, and some new empirical values." *The Journal of Political Economy*, pp.903-915.
7. Hausmann, R. and Hidalgo, C.A., (2011). The network structure of economic output. *Journal of Economic Growth*, 16(4), pp.309-342.
8. Hausmann, R., Hidalgo, C.A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A. and Yildirim, M.A., (2014). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity*. Mit Press.
9. Hidalgo, C.A. and Hausmann, R., (2009). "The building blocks of economic complexity." *Proceedings of the national academy of sciences*, 106(26), pp.10570-10575.
10. Kremer, M., (1993). "The O-ring theory of economic development." *The Quarterly Journal of Economics*, pp.551-575.
11. Levine, R. and Renelt, D., (1992). "A sensitivity analysis of cross-country growth regressions." *The American economic review*, pp.942-963.
12. Romer, P.M., (1994). "The origins of endogenous growth." *The journal of economic perspectives*, 8(1), pp.3-22.
13. Stojkoski, V., Utkovski, Z. and Kocarev, L., (2016). The impact of services on economic complexity: service sophistication as route for economic growth. *PloS one*, 11(8), p.e0161633.
14. Stojkoski, V. and Kocarev, L., (2017). The Relationship Between Growth and Economic Complexity: Evidence from Southeastern and Central Europe.

15. Tacchella, A., Cristelli, M., Caldarelli, G., Gabrielli, A. and Pietronero, L., (2012). "A new metrics for countries' fitness and products' complexity." *Scientific reports*, 2.
16. Utkovski, Z., Pradier, M.F., Stojkoski, V., Perez-Cruz, F. and Kocarev, L., 2018. Economic complexity unfolded: Interpretable model for the productive structure of economies. *PloS one*, 13(8), p.e0200822.

THE ROLE OF THE PRODUCTION STRUCTURE IN THE ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRIES OF SOUTHEASTERN AND CENTRAL EUROPE

Viktor Stojkoski

Macedonian Academy of Sciences and Arts
vstojkoski@manu.edu.mk

Dragan Tevdoski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University of Skopje,
Faculty of Economics-Skopje,
Ministry of Finance of the Republic of Macedonia
dragan@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The index of economic complexity is created by analyzing the relations between countries and the products they export. Constructed in such a way, it defines the basis for the theory of economic complexity, which reflects the knowledge embedded in the productive structure of an economy. It is exactly this knowledge that is at the core of the endogenous theory of economic growth. Until now, all econometric analyses of the relationship between economic complexity and growth were done by implementing methods in which all countries are valued equally. However, countries are heterogeneous – they exhibit individual characteristics that directly encourage complexity and are in a tight relation with growth. Therefore, in this master thesis, the analysis is focused on one region – Southeastern and Central Europe, and, in the spirit of the endogenous theory, a model is created that adequately captures the term relationship between growth and economic complexity. The results indicate that economic complexity is a statistically significant explanatory variable of growth, and that it creates enormous economic implications. All of this implies that the economic complexity reveals a structure which promotes development of long-term strategies for inventing products in the countries. These strategies serve the purpose of accumulating new capabilities that will help in creating and maintaining long-term prosperity and economic growth.

Keywords: economic complexity, economic growth, panel data

JEL classification: C52, O47

THE TAX-SPEND DEBATE – REVIEW OF THE EMPIRICAL LITERATURE

Biljana Tashevska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics - Skopje
biljana@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

This article reviews the empirical literature on the “tax-spend debate” or “revenue-expenditure nexus” that emerged in mid 1980s due to concerns over budget deficits. This strand of literature examines the intertemporal relationship between government revenues and government expenditures in the generation of budget deficits. Several observations can be made based on the literature survey: there is insufficient research on less developed and transition countries; not many studies that confirm the tax-spend hypothesis report whether the Friedman (1978) or Buchanan-Wagner (1977) versions is supported; few studies elaborate on the institutional setting in the countries, the key legislation or any specifics of the budgetary process, which all influence the fiscal outcomes; there is an increasing use of non-linear approaches, which allow for a shift in the fiscal behaviour and in the sustainability of the fiscal budget depending on whether an economy is above or below some threshold estimate; there is a much scarcer literature on the tax-spend debate on a subnational level, compared to the national level.

Keywords: tax-spend debate, government revenues, government expenditures, revenue-expenditure nexus, Granger causality.

JEL classification: H20, H50

1. Introduction

The recent global economic crisis and worsening fiscal positions, most notably in the EU, have raised concerns over the long-term fiscal sustainability of some countries. The strong link between macroeconomic stability and fiscal stability is an additional rationale for research on what some economists call the “tax-spend debate” or the “revenue-expenditure nexus”. This essentially

means exploring whether changes in government revenues help explain the changes in government expenditures and vice versa. The nature and direction of the relationship between government revenues and expenditures helps determine the path for fiscal consolidation in order to restore sound public finances, so understanding that link is of crucial importance in times of fiscal difficulties (see Narayan and Narayan, 2006). This especially applies to countries trying to maintain budget deficit targets, such as the countries pursuing entry into the European Monetary Union.

Concerns over the rising peacetime budget deficit in the United States triggered the emergence of the empirical literature on the “tax-spend debate” in the 1980s. This body of literature focuses on the intertemporal relationship between government expenditures and government revenues in generation of budget deficits. There is a vast empirical literature on the relationship between revenues and expenditures to date. Until recently however, this type of research has been carried out mainly in developed countries. The literature is much scarcer regarding developing and transition countries, but it has been gaining increasing attention in recent years.

The aim of this article is to provide a non-exhaustive review of the empirical literature to date on the relationship between government revenues and government expenditures and to give some suggestions for future research in the area. The rest of the paper is structured as follows: Section 2 explains the four theoretical hypotheses explaining the link between revenues and expenditures. Section 3 reviews the empirical literature in this area and Section 4 provides concluding remarks and suggestions for further research.

2. Hypotheses of the tax-spend debate

The tax-spend debate has yielded four hypotheses, based on the causality between government revenues and expenditures.

- The “*tax-spend*” or “*revenues-expenditures*” hypothesis is confirmed when there is a one-directional causality from revenues to expenditures. According to Friedman (1978), raising taxes when pursuing a reduction in government deficits would cause an increase in government expenditure and lead to a persistent budget deficit. According to this hypothesis, fiscal adjustment should take place through spending rather than revenue adjustment (Panagiotis, 2004). Additionally, cutting taxes would actually tighten the government budget constraint and reduce spending, thus narrowing the deficit. Another version of this hypothesis is provided by Buchanan and Wagner (1978) and Young (2009), related to the so called fiscal illusion, supported if a negative unidirectional causality exists from revenues to expenditures. They argue that increased taxes would induce spending cuts because they increase the perceived cost of government programs. On the other hand, tax

cuts ultimately result in larger deficits, because they reduce the perceived cost of government programs, thus leading to a greater demand for such programs and more government spending.

- The “*spend-tax*” or “*expenditures-revenues*” hypothesis is confirmed when the causality runs from expenditures to revenues. The government determines its expenditures and then adjusts the revenue sources to finance the spending. This hypothesis is consistent with Barro’s (1978) view that deficit-financed spending creates higher future tax liabilities, following the Ricardian equivalence proposition. This actually rules out the fiscal illusion. (Konukcu-Onal and Tosun, 2008) Roberts (1978), and Peacock and Wiseman (1979) justify the need for such a mechanism during crisis (i.e. wars, natural disasters, recessions), but suggested that these temporary increases in government spending will result in higher permanent taxes. Hence, deficits can be reduced by cutting government spending.

- The *fiscal synchronization hypothesis* (Musgrave, 1966; Meltzer and Richard, 1981) is confirmed with bidirectional causality between revenues and expenditures. The government makes decisions about consumption and taxes simultaneously and the public is said to understand the benefits of government services in relation to their costs. The best strategy for narrowing fiscal deficits is to undertake simultaneous measures to increase revenues and cut spending.

- According to the *institutional separation* or *fiscal independence hypothesis* (Wildavsky, 1988; Baghestani and McNown, 1994) revenues and expenditures are independent of each other. There is no relationship between them and each component is given by the long-run economic growth, the decisions regarding tax and spending being taken independently. In this case, there is no long run co-integration between the variables and no causality.

3. Review of the empirical literature

There is a substantial volume of empirical studies investigating the relationship between revenues and expenditures since the 1980s. Compared to the empirical literature on the tax-spend debate at the national level, there are far fewer studies at the sub-national level. (e.g. Joulfaian and Mookerjee (1990) for OECD countries; Dahlberg and Johansson (1998) for Swedish municipalities; Westerlund et al. (2011), Payne (1997) Marlow and Manage (1988), Chowdhury (1988), Holtz-Eakin et al. (1989) for USA.

Table 1 in the Appendix summarizes the empirical results for the national level of government. The majority of empirical studies have focused on developed countries, whereas there are fewer studies related to emerging and less developed countries. Payne (2003) noted the absence of studies related to transition economies and argued that it was perhaps due to the fact

that many of these countries did not begin the transition to market-oriented economies until the early 1990s, as well as the unavailability of reliable time-series data of sufficient frequency. However, there are a growing number of studies focusing on developing and transition economies recently.

The existing literature, however, has yielded inconsistent results. The inconclusiveness of results stems from country specific characteristics, but also from the different time periods, different approaches and instruments used to model the relationship, different degree of temporal aggregation, or inclusion of a third variable (usually GDP). The methodology varies across studies, however the empirical literature fundamentally focuses on the concept of Granger (1969) causality, allowing the researcher to explain how the future values of one variable are based on the past levels of another variable. The early studies performed bivariate causality tests between revenues and expenditures. However, due to the possibility of omitted variable bias (Lutkepohl, 1982), several studies incorporate additional variables (usually GDP) in order to capture a country's overall level of economic activity and estimate multivariate vector autoregressive models. Some of the earlier examinations of the relationship between revenues and expenditures for the USA are Trehan and Walsh (1988), followed by Hakkio and Rush (1991). Blackley (1986) who was one of the first researchers to empirically prove the tax-spend hypothesis for the USA, confirmed in Bohn (1991). Using Granger causality, the tax-spend thesis was supported in Payne (1997) for Canada; Hussain (2004) for Pakistan 1973-2003, Ram (1988a) for the USA.

Since Engle and Granger (1987) introduced the co-integration analysis, a new group of studies emerged around the error correction model (ECM), which deals with the spurious correlation created by non-stationary time series and provides both short- and long-run results. The bivariate co-integration approach was soon extended to a multivariate framework by Johansen (1988) and Johansen and Juselius (1990). This was followed by a large body of empirical studies using VAR and VECM. Some studies that have confirmed the tax-spend thesis are: Huang and Tang (1992) for Taiwan; Hasan and Lincoln (1997), for the UK; Panagiotis (2004) for Greece; Park (1998) for Korea; Darrat (1998) for Turkey; Hatemi-j and Shukur (1999) for Finland; Obeng (2015) for Ghana; Al-Khulaifi (2012) for Qatar. The spend-tax hypothesis is confirmed in: Bella and Quinteri (1995) and Legrenzi and Milas (2004) for Italy; and Hong (2009) for Malaysia; Lusinyan and Thornton (2010) for the UK; Richter and Paparas (2013) and Kollias and Markydakis (1995) for Greece; Li (2001) for China; De Castro et al. (2004) for Spain; Katrakilidis (1997) and Athanasenas et al. (2014) for Greece; Al-Quadir (2005) for Saudi Arabia; Nyamongo et al. (2007) for South Africa; Taha and Loganathan (2008) for Malaysia; Aslan and Taşdemir (2009) for Turkey; Elyasil and Rahimi (2012) for Iran; Al-Zeaud (2014) for Jordan; Takumah (2014) for Ghana. Regarding single-country studies on transition economies,

Payne et al. (2003) found evidence that supports the tax-spend hypothesis for Croatia (1994-1999) using VAR. Lojanica (2015) found an unidirectional causality from government expenditures to government revenues in Serbia within VECM, confirmed by Lukovic and Grbic (2014) using VAR. Nikolov (2006), within a VAR framework, found a bi-directional causality for Macedonia, while Tashevska (2015), using VECM, found evidence for the revenue-expenditure hypothesis. Hye and Jalil (2010), using ARDL, found a bidirectional long run relationship, with a sharper impact of revenue shock on expenditure than vice versa.

Some studies have applied this technique to multiple countries, with varying results among them: Ram (1988b); Joulfaïn and Mookerjee (1991) examined 22 OECD countries; Baffes and Shah (1994) 3 Latin American countries; Owoye (1995) the G7 countries; Koren and Stiassny (1998) 9 European countries; Ewing and Payne (1998) 5 Latin American countries; Garcia and Henin (1999) 5 European countries; Kollias and Makrydakis (2000), Greece and Ireland, Spain and Portugal. Chang et al. (2002) 10 industrialized countries; Narayan and Narayan (2006) 12 developing countries, using the Toda and Yamamoto (1995) test for Granger causality; Konukcu-Onal and Tosun (2008) based on the Granger causality, examined Belarus, the Russian Federation, Kazakhstan and the Kyrgyz Republic; Wolde-Rufael (2008) 13 African countries; Magazzino (2012) 15 ECOWAS countries; Afonso and Jalles, (2014) OECD countries.

A number of studies have recently used panel data analysis to investigate the relationship between revenues and spending across different countries over time. Chang and Chang (2009) using panel VAR found evidence of the tax-spend hypothesis for 15 OECD countries; Afonso and Jalles, (2014) found that changes in revenues appear to induce permanent changes in long-run expenditures in the OECD countries. Afonso and Rault (2009) examined 25 EU countries and calculated varying causalities for those countries. Mehrara et al. (2011a) confirmed the fiscal synchronization hypothesis for 40 Asian economies. Mehrara et al. (2011b) found that revenues Granger cause expenditures in oil exporting countries. Alagidede and Tweneboah (2015) for a panel of Latin American countries found a bidirectional causality between revenue and expenditure in the long run. Vamvoukas (2011) EU-15). Several studies have employed a bootstrap panel Granger causality approach proposed by Konya (2006), which provides results for the causality for each country in the panel, while accounting for the economic dependences between them: Bolat (2014) for the EU-10; Bolat and Belke (2015) for Central and Eastern European economies; Mutascu (2015) for PIIGS; Mutascu (2016) for 10 EU ex-communist countries.

The latest notable breakthrough in the empirical literature on the revenue-expenditure nexus is the introduction of nonlinear models. The main idea behind this set of studies is that the sustainability of the fiscal budget

changes depending on whether an economy is above or below some threshold estimate. The threshold autoregressive (TAR) estimator and MTAR are most frequently used to investigate the tax-spend hypothesis, as well as Threshold error correction models (TECM). Using such methods, asymmetric behaviour regarding the relationship between government revenues and expenditures was found in: Apergis et al. (2012) for Greece; Ewing et al. (2006), Cipollini et al. (2009), Young (2011) for the US; Bajo-Rubio et al. (2006) for Spain; Aworinde and Ogundipe (2015) for Nigeria; Keho (2011) for Cote d'Ivoire; Paleologou (2013) for Greece; Tiwari and Mutascu (2016) for Romania; Saunoris and Payne (2010) for UK; Jibao et al. (2012) for South Africa. On the other hand, no asymmetric cointegration was found in: Zapf and Payne (2009) for the USA, Paleologou (2013) for Sweden and Germany; Aworinde (2013); Payne et al. (2008) for Turkey; Phiri (2017) for the South African economy.

Conclusion

The empirical evidence in the literature on the relationship between government expenditures and government revenues, or the tax-spend debate, yields inconsistent results. Each country has specific characteristics, which determine the trends of macroeconomic indicators. The inconclusiveness of the results also stems from the fact that the studies of the causal links between the variables analyze different time periods or use different methodologies.

However, several observations can be made that suggest some directions for further research in the area. First, there is almost no presence of less developed and transition countries in earlier studies. The recent literature explores these countries as well. In fact, they are even more prevailing in the most recent research. However, there is still need to expand the literature on the tax-spend issue for less developed as well as transition economies. It would be interesting to see also if the transition towards market economy and the undertaken reforms have induced a change in the revenue-expenditure nexus (provided there is sufficient data). Second, very few studies that confirm the tax-spend hypothesis report whether the results support the Friedman (1978) or Buchanan-Wagner (1977) version. This is quite important, since they support a different behaviour of the revenues and expenditures and require different policies for narrowing the fiscal deficit. Third, as Payne (2003) noted, few studies have discussed possible regime shifts in legislation that may have influenced the behaviour and actions of the fiscal authorities. Most of the studies, especially the multi-country studies, focus mainly on the empirical examination of the relationship between revenues and expenditures, but do not elaborate on the institutional setting in the countries, or the key legislation or any specifics of the budgetary process, which all influence the fiscal outcomes.

Hence, there is a need for additional research focused on a single country, taking into account the institutional setting, the macroeconomic environment, possible regime shifts in the budgetary process, in the legislation or in the key policies. Fifth, there is an increasing use of non-linear approaches, which allow for a switch in the fiscal behaviour and in the sustainability of the fiscal budget depending on whether an economy is above or below some threshold estimate. These approaches offer some additional insight and should be more extensively employed. Sixth, in the literature using co-integration and VECM, attention should be also paid to the adjustment of revenues and expenditures in the context of fiscal sustainability, in compliance with the long-term intertemporal government budget constraint. Seventh, there is very little literature on the tax-spend debate on a sub-national level, especially for developing countries, compared to the national level. Hence, a future fruitful field of research could be the examination of the budgetary process, the tax-spend relationship and budget deficit sustainability at subnational levels.

References

1. Afonso, A. and Jalles, J.T., 2015. Fiscal sustainability: a panel assessment for advanced economies. *Applied economics letters*, 22(11), pp.925-929.
2. Afonso, A. and Rault, C., 2008. 3-step analysis of public finances sustainability the case of the European Union 1, *Working Paper Series NO 908 / JUNE 2008*.
3. Ahiakpor, J. C. W. and Amirkhalkhali, S., 1989. On the difficulty of eliminating deficits with higher taxes: Some Canadian evidence. *Southern Economic Journal* 56, pp. 24-31.
4. Al-Khulaifi, A., 2012. The relationship between government revenue and expenditure in Qatar: a cointegration and causality investigation. *International Journal of Economics and Finance* 4, pp. 142–148.
5. Al-Zeaud, H.A., 2014. The causal relationship between government revenue and expenditure in Jordan. *Global Journal of Management and Business Research*, 14(6).
6. Al-Qudair, K.H., 2005. The Relationship between government expenditure and revenues in the kingdom of Saudi Arabia: Testing for cointegration and causality. *Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics*, 19(1), pp.31-43.
7. Alagidede, P. and Tweneboah, G., 2015. On the sustainability and synchronization of fiscal policy in Latin America. *Latin American Journal of Economics*, 52(2), pp.213-240.
8. Anderson, W., Wallace, M.C. and Warner, J.T., 1986. Government spending and taxation: What causes what? *Southern Economic Journal* 56, pp.24-31.

9. Apergis, N., Payne J.E. and Saunoris J.W., 2012. Tax-spend Nexus in Greece: Are There Asymmetries? *Journal of Economic Studies*. 39(3), pp. 327-336.
10. Aslan, M. and Taşdemir, M., 2009. Is fiscal synchronization hypothesis relevant for Turkey? Evidence from cointegration and causality tests with endogenous structural breaks. *Journal of Money, Investment and Banking*, 12, pp. 14–25.
11. Athanassenas A, Katrakilikdis C. and Trachanas E., 2014. Government spending and revenues in the Greek economy: evidence from nonlinear cointegration. *Empirica* 41, pp.365–376.
12. Aworinde, O.B., 2013. The Tax-Spend Nexus in Nigeria: Evidence from Nonlinear Causality. *Economics Bulletin*. 33(4), pp. 3117-3130.
13. Aworinde O. and Ogundipe M., 2015. The tax-spend nexus in Nigeria: evidence from asymmetric modelling. *The Journal of Developing Areas*, 49(1), pp.39-51.
14. Baffes, J., and Shah, A., 1994. Causality and comovement between taxes and expenditures: Historical evidence from Argentina, Brazil, and Argentina. *Journal of Development Economics* 44 (2), pp. 311-31.
15. Baghestani, H. and McNown, R., 1994. Do revenues or expenditures respond to budgetary disequilibria? *Southern Economic Journal* 60, pp. 311-22.
16. Bajo-Rubio O, Diaz-Roldan C. and Esteve V., 2006. Is the budget deficit sustainable when fiscal policy is nonlinear? The case of Spain. *Journal of Macroeconomics*, 28(3), pp.596-608.
17. Barro, R.J., 1979. On the determination of the public debt. *Journal of Political Economy* 81, pp.940-71.
18. Bella, M., and B. Quinteri., 1995. Causality between public expenditure and taxation: Evidence from the Italian case. *Economic Notes* 24 (1), pp. 45-68.
19. Blackley, P.R., 1986. Causality between revenues and expenditures and the size of the federal budget. *Public Finance Quarterly*, 14 (2), pp. 139-56.
20. Bohn, H., 1991. Budget balance through revenue or spending adjustments? *Journal of Monetary Economics* 27, pp. 333-59.
21. Bolat, S., 2014. The Relationship between Government Revenues and Expenditures: Bootstrap Panel Granger Causality Analysis on European Countries. *Economic Research Guardian* 4 (2), pp. 2–17.
22. Bolat, S. and Belke, M., 2015. Fiscal Assessment in the Tax–Spending Nexus: A Tale of Central and Eastern European Countries. *Theoretical and Practical Aspects of Public Finance 2015*, p.20-25.
23. Bröthaler, J. and Getzner, M., 2015. The tax-spend debate and budgetary policy in Austria. *International Advances in Economic Research*, 21(3), pp.299-315.

24. Buchanan, J.M. and Wagner, R.W., 1977. *Democracy in deficit: The political legacy of Lord Keynes*. New York: Academic Press.
25. Chang, T. and Chang, G., 2009. Revisiting the Government Revenue-Expenditure Nexus: Evidence from 15 OECD Countries Based on the Panel Data Approach. *Finance a věř / Czech Journal of Economics and Finance* 59(2), pp. 165–72.
26. Chang, T. and Ho, Y.H., 2002. A Note on Testing Tax and Spend, Spend and Tax or Fiscal Synchronization: The Case of China. *Journal of Economic Development* 27(1), pp. 151–60.
27. Chang, T., Liu, W.R. and Caudill, S.B., 2002. Tax-and-spend, spend-ant-tax, or fiscal synchronization: New evidence for ten countries. *Applied Economics* 34, pp. 1553-61.
28. Cheng, B.S., 1999. Causality between taxes and expenditures: Evidence from Latin American countries. *Journal of Economics and Finance*, 23(2), pp. 184-92.
29. Cipollini, A., Fattouh, B. and Mouratidis, K., 2009. Fiscal readjustments in the United States: a nonlinear time-series analysis. *Economic Inquiry*, 47(1), pp. 34-54.
30. Dahlberg, M., and Johansson, E., 1998. The revenues-expenditures nexus: Panel data evidence from Swedish municipalities. *Applied Economics* 30, pp. 1379-86.
31. Darrat, A., 1998. Tax and spend, or spend and tax? An inquiry into the Turkish budgetary process. *Southern Economic Journal*, 64(4), pp. 940-56.
32. De Castro, F., González Páramo, J.M. and Hernández de Cos, P., 2004. Fiscal consolidation in Spain: Dynamic interdependence of public spending and revenues. *Investigaciones Económicas*, 28(1), pp. 193-207.
33. De Haan, J. and Siermann, C. L., 1993. The intertemporal government budget constraint: An application for the Netherlands. *Public Finance* 48 (2), pp. 243-49.
34. Dogan, E., 2013. Does ‘revenue-led spending’ or ‘spending-led revenue’ hypothesis exist in Turkey? *British Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 8(2), pp.62-75.
35. Elyasil, Y. and Rahimi, M., 2012. The causality between government revenue and government expenditure in Iran. *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research (IJBESAR)*, 5(1), pp. 129-145,
36. Engle, R.F. and Granger, C.W.J., 1987. Co-integration and error correction: Representation, estimation, and testing. *Econometrica* (March), pp. 251-76.
37. Engle, R.F. and Yoo, B.S., 1987. Forecasting and testing in cointegrated systems. *Journal of Econometrics* 35, pp. 143-59.
38. Ewing, B.T. and Payne, J.E., 1998. Government revenue-expenditure

- nexus: Evidence from Latin America. *Journal of Economic Development* 23(2), pp. 57-69.
39. Ewing B, Payne, J., Thompson, M. and Al-Zoubi, O., 2006. Government expenditures and revenues: evidence from asymmetric modelling. *Southern Economic Journal* 73, pp. 190–200.
40. Friedman, M., 1978. The Limitations of Tax Limitation. *Policy Review*, 5(78), pp. 7–14.
41. Garcia, M.J., 2012. The revenues-expenditures nexus: a panel data analysis of Spain's regions. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 1(1), pp. 24–38.
42. Garcia, S. and Henin, P.Y., 1999. Balancing budget through tax increases or expenditure cuts: Is it neutral? *Economic Modelling* 16, pp. 591-612.
43. Granger, C.W.J. 1969. Investigating causal relationships by econometric models and cross spectral methods. *Econometrica* (July), pp. 424-38.
44. Hakkio, C.S. and Rush, M., 1991. Is the budget deficit too large? *Economic Inquiry*, 29, pp. 429-45.
45. Hasan, M. and I. Lincoln. 1997. Tax then spend or spend then tax? Experience in the UK, 1961-1993. *Applied Economics Letters*, 4, pp. 237-39.
46. Hatemi-j, A. and G. Shukur. 1999. The causal nexus of government spending and revenue in Finland: A bootstrap approach. *Applied Economics Letters*, 6, pp. 641-44.
47. Huang, C., and D. P. Tang. 1992. Government revenue, expenditure, and national income: A Granger causal analysis of the case of Taiwan. *China Economic Review*, 3(2), pp. 135-48.
48. Hong, J. 2009. Tax-spend or spend-tax? Empirical evidence from Malaysia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance (AAMJAF)*, 5(1), pp. 107-115
49. Hussain, M.H., 2004. On the Causal Relationship between Government Expenditure and Tax Revenue in Pakistan. *Lahore Journal of Economics* 9 (2), pp. 105–18.
50. Islam, M.Q. 2001. Structural break, unit root, and the causality between government expenditures and revenues. *Applied Economics Letters* 8, pp. 565-67.
51. Hye, Q.M.A. and Jalil, M.A., 2010. Revenue and Expenditure Nexus: A Case Study of Romania. *Romanian Journal of Fiscal Policy*, 1(1), pp. 22-28.
52. Jibao, S.S., Schoeman, N.J. and Naraidoo, R., 2012. Fiscal regime changes and the sustainability of fiscal imbalance in South Africa: a smooth transition error-correction approach. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 15(2), pp.112-127.
53. Johansen, S., 1988. Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, pp. 231-54.

54. Johansen, S. and Juselius, K., 1990. Maximum likelihood estimation and inference on cointegration: With applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, pp. 169-210.
55. Jondeau, E., 1992. La soutenabilité de la politique budgétaire. *Économie & prévision*, 104(3), pp.1-17.
56. Jones, J. D., and D. Joulfaian., 1991. Federal government expenditures and revenues in the early years of the American republic: Evidence from 1792-1860. *Journal of Macroeconomics*, 13 (1), pp. 133-55.
57. Joulfaian, D. and Mookerjee, R., 1990. The intertemporal relationship between state and local government revenues and expenditures: Evidence from OECD countries. *Public Finance*, 45(1), pp. 109-17.
58. Joulfaian, D. and Mookerjee, R., 1991. Dynamics of government revenues and expenditures in industrial economies. *Applied Economics*, 23 (12), pp. 1839-44.
59. Katrakilidis, C. P. 1997. Spending and revenues in Greece: New evidence from error correction modelling. *Applied Economics Letters*, 4(6), pp. 387-91.
60. Keho, Y., 2011. The government spending and revenue nexus for Cote d'Ivoire: new evidence from multivariate threshold cointegration modelling. *International Journal of Economics*, 5, pp. 39-47.
61. Kimenyi, M.S., 1990. The causal relationship between revenues and expenditures: A developing country case study. *Journal of Public Finance and Public Choice*, 8(1), pp. 3-11.
62. Kollias, C., and S. Makrydakis., 1995. The causal relationship between tax revenues and government spending in Greece: 1950-1990. *Cyprus Journal of Economics* 8(2), pp. 120-35.
63. Kollias, C., and S. Makrydakis., 2000. Tax and spend or spend and tax? Empirical evidence from Greece, Spain, Portugal, and Ireland. *Applied Economics* 32(5), pp. 533-46.
64. Konukcu-Önal, D. and Tosun, A.N., 2008. Government revenue-expenditure nexus: Evidence from several transitional economies. *Economic Annals*, 53(178-179), pp.145-156.
65. Kónya, L., 2006. Exports and Growth: Granger Causality Analysis on OECD Countries with a Panel Data Approach. *Economic Modelling* 23 (6), pp. 978-92.
66. Koren, S., and A. Stiassny. 1995. Tax and spend or spend and tax? An empirical investigation for Austria. *Empirica* 22 (2), pp. 127-49.
67. Koren, S., and A. Stiassny., 1998. Tax and spend, or spend and tax? An international study. *Journal of Policy Modeling* 20 (2), pp. 163-91.
68. Legrenzi, G. and Milas, C., 2004. *Non-linear adjustments in fiscal policy* (Report No. 04/06). London, UK: Department of Economics, City University London. policy
69. Li, X., 2001. Government revenue, government expenditure, and temporal

- causality: Evidence from China. *Applied Economics* 33, pp. 485-97.
70. Lojanica, N., 2015. Government Expenditure and Government Revenue: The Causality on the Example of the Republic of Serbia. In *MIC 2015: Managing Sustainable Growth; Proceedings of the Joint International Conference, Portorož, Slovenia, 28–30 May 2015* (pp. 79-90). University of Primorska, Faculty of Management Koper.
71. Lukovic S. and Grbic, M., 2014. The causal relationship between government revenue and expenditure in Serbia. *Economic Themes*, 52, pp. 127–138
72. Lusinyan, L. and Thonton, J., 2010 The intertemporal relation between government revenue and expenditure in the United Kingdom, 1750–2004, *Working Paper BBSWP/10/007*. Bangor Business School.
73. Magazzino, C., 2012. Revenue expenditure nexus: a case study of ECOWAS. *Economics - The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 7, pp. 1–27.
74. Manage, N. and Marlow, M.L., 1986. The causal relation between federal expenditures and receipts. *Southern Economic Journal* 52, pp. 617-29.
75. Marlow, M.L. and Manage, N., 1988. Expenditures and receipts in state and local government finances: Reply. *Public Choice* 59, pp. 287-90.
76. Martin, M. J., Krishnakumar, J. and Soguel, N., 2004. Application of Granger causality tests to revenue and expenditure of Swiss cantons. Université de Genève, Faculté des sciences économiques et sociales, Département d'économétrie.
77. Mehrara, M. and Elyasi, M.P.Y., 2011a. Government Revenue and Government Expenditure Nexus in Asian Countries: Panel Cointegration and Causality. *International Journal of Business and Social Science*, 2(7), pp. 199–207.
78. Mehrara, M., Musai, M. and Karsalari, A., 2011b. The relationship between revenue and expenditure in oil exporting countries. *International Journal of Business and Behavioral Sciences* 2, pp. 1–7.
79. Meltzer, A.H. and Richard, S.F., 1981. A rational theory of the size of government. *Journal of Political Economy* 89, p.p. 914-27.
80. Miller, S.M. and Russek, F.S., 1989. Co-integration and error-correction models: The temporal causality between government taxes and spending. *Southern Economic Journal* 57, pp. 221-29.
81. Musgrave, R., 1966. Principles of budget determination. In *Public finance: Selected readings*, edited by H. Cameron and W. Henderson. New York: Random House.
82. Mutascu, M., 2015. A Bootstrap Panel Granger Causality Analysis of Government Revenues and Expenditures in the PIIGS Countries. *Economics Bulletin* 35(3), pp. 2000–04.
83. Mutascu, M., 2016. Government Revenues and Expenditures in the East European Economies: A Bootstrap Panel Granger Causality Approach,

- Eastern European Economics*, 54(6), pp.4489-502.
84. Narayan, P.K. and Narayan, N., 2006. Government revenue and government expenditure nexus: evidence from developing countries, *Applied Economics*, 38(3), pp.285-291.
 85. Nikolov, M., 2006. Illustration of Vector Autoregression - VAR with Possibly Integrated Processes: Application to the Budget Revenues, Expenditures and Industrial Output, *CEA Journal of Economics*, 1(1).
 86. Nyamongo, M.E., Sichei, M.M. and Schoeman, N.J., 2007. Government revenue and expenditure nexus in South Africa. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 10(2), pp.256-269.
 87. Obeng, S., 2015. A causality test of the revenue-expenditure nexus in Ghana. *ADRRJ Journal of Arts and Social Sciences*, 11(1), pp.1-19.
 88. Owoye, O. 1995. The causal relationship between taxes and expenditures in the G7 countries: Cointegration and error correction models. *Applied Economics Letters* 2(1), pp.19-22.
 89. Paleologou, S.M., 2013. Asymmetries in the Revenue-Expenditure Nexus: A Tale of Three Countries. *Economic Modelling*. 30(C), pp. 52-60.
 90. Panagiotis, K., 2004. Balancing the budget through revenue or spending adjustments? The case of Greece. *Journal of economic development*, 29(2), pp.81-105.
 91. Park, W.K., 1998. Granger causality between government revenues and expenditures in Korea. *Journal of Economic Development* 23 (1), pp. 145-55.
 92. Payne, J.E., 1997. The tax-spend debate: The case of Canada. *Applied Economics Letters* 4(6), pp. 381-86.
 93. Payne, J. E., 1998. The tax-spend debate: Time series evidence from state budgets. *Public Choice* 95 (3-4), pp. 307-20.
 94. Payne, J., 2003. A survey of the international empirical evidence on the tax-spend debate. *Public finance review*, 31(3), pp.302-324.
 95. Payne, J.E., Ewing, B.T. and Cebula, R.J., 2003. Revenue-expenditure nexus in a transition economy: Evidence from Croatia. *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 12(93), pp.27-37.
 96. Payne, J.E., Mohammadia, H. and Cakb, M., 2008. Turkish budget deficit sustainability and the revenue-expenditure nexus. *Applied Economics*, 40(7), pp.823-830.
 97. Peacock, A.T. and Wiseman, J., 1979. Approaches to the analysis of government expenditure growth. *Public Finance Quarterly* 7, pp.3-23.
 98. Phiri, A., 2017. Asymmetries in the revenue-expenditure nexus: new evidence from South Africa. *Empirical Economics*. Doi: 10.1007/s00181-017-1397-0.
 99. Ram, R., 1988a. Additional evidence on causality between government revenue and government expenditure. *Southern Economic Journal*, 54,

- pp.763-69.
100. Ram, R., 1988b. A multicountry perspective on causality between government revenue and government expenditure. *Public Finance* 43 (2), pp. 261-69.
 101. Richter, C. and Paparas, D., 2013. Tax and spend, spend and tax, fiscal synchronisation or institutional separation? Examining the case of Greece. *Romanian Journal of Fiscal Policy* 4, 2(7), pp.1-17.
 102. Roberts, P.C., 1978. Idealism in public choice theory. *Journal of Monetary Economics* 4(3), pp. 603-615.
 103. Ross, K. L. and Payne, J.E., 1998. A reexamination of budgetary disequilibria. *Public Finance Review* 26 (1), pp. 67-79.
 104. Saunoris, J.W. and Payne, J., 2010. Tax More or Spend Less? Asymmetries in the UK Revenue Expenditure Nexus. *Journal of Policy Modeling* 32 (4), pp.478–87.
 105. Taha, R. and Loganathan, N., 2008. Causality between tax revenue and government spending in Malaysia. *International Journal of Business and Finance Research*, 2, pp.63–73.
 106. Takumah, W., 2014. The dynamic causal relationship between government revenue and government expenditure nexus in Ghana. *International Research Journal of Marketing and Economics* 1(6), pp.45–62.
 107. Tashevска, B. (2015) *The interdependence of budget deficit, public debt and fiscal sustainability*. Doctoral thesis, Ss. Cyril and Methodius University in Skopje, Faculty of Economics – Skopje.
 108. Tiwari, A.K. and Mutascu, M., 2016. The revenues-spending nexus in Romania: a TAR and MTAR approach, *Economic Research-Ekonomсka Istraživanja*, 29(1), pp.735-745.
 109. Trehan, B., and Walsh, C.E., 1988. Common trends, the government's budget constraint, and revenue smoothing. *Journal of Economic Dynamics and Control* 12, pp. 425-44.
 110. Vamvoukas, G., 1997. Budget expenditures and revenues: An application of error-correction modelling. *Public Finance* 52 (1), pp. 125-38.
 111. Vamvoukas, G.A., 2011. The Tax-Spend Debate with an Application to the EU. *Economic Issues*, 16(1), pp.65-88
 112. von Furstenberg, G.M., Green, R.J. and Jeong, J., 1985. Have taxes led government expenditures? The United States as a test case. *Journal of Public Policy* 5 (3), pp.321-48.
 113. von Furstenberg, G.M., Green, R.J. and Jeong, J., 1986. Tax and spend, or spend and tax? *Review of Economics and Statistics* 68 (2), pp.179-88.
 114. Wagner, R.E., 1976. Revenue structure, fiscal illusion, and budgetary choice. *Public Choice (spring)*, pp. 30-61.
 115. Westerlund, J., Mahdavi, S. and Firoozi, F., 2011. The Tax-Spending Nexus: Evidence from A Panel of US State–Local Governments. *Economic Modelling*. 28(3), pp. 885-890.

116. Wildavsky, A., 1988. *The new politics of the budgetary process*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
117. Wolde-Rufael, Y., 2008. The revenue-expenditure nexus: the experience of 13 African countries. *African Development Review* 20(2), pp.273–283.
118. Young, A., 2009. Tax-Spend or Fiscal Illusion? *Cato Journal* 29 (3), pp.469–85.
119. Young, A.T., 2011. Do US federal revenues and expenditures respond asymmetrically to budgetary disequilibria?. *Applied Economics Letters*, 18(8), pp.749-752.
120. Zapf, M. and Payne, J.E., 2009. Asymmetric Modeling of the Revenue-Expenditure Nexus: Evidence from Aggregate State and Local Government in the US. *Applied Economics Letters*, 16(9), pp. 871-876.

Appendix

Table 1. Summary of the empirical literature on the tax-spend debate

Study	Country	Time period	Method	Results
von Furstenberg et al. (1986)	US	1954-1982	VAR	S-T
Anderson et al. (1986)	US	1946-1983	Granger causality	S-T
Manage and Marlow (1986)	US	1929-1982	Granger causality	FS
Blackley (1986)	US	1929-1982	Granger causality	T-S (Friedman)
Ram (1988a)	US	1929-1983	Granger causality	T-S
Ram (1988b)		1958-1985	Granger causality	T-S (Friedman)
Ahiakpor and Amirkhalkhali (1989)	Canada	1926-1985	Granger causality	T-S (Friedman)
Miller and Russek (1989)	US	1946-1986	ECM	FS
Bohn (1991)	US	1792-1988	ECM	T-S
Jones and Joulfaian (1991)	US	1792-1986	ECM	S-T (short-run); FS (long run)
Huang and Tan (1992)	Taiwan	1951-1987	VAR	T-S
Jondeau (1992)	France	1960-1962	ECM	T-S
De Haan and Siermann (1993)	Netherlands	1900-1988	ECM	S-T
Baffes and Shah (1994)	3 Latin American countries	1895-1984	ECM	T-S (Brazil); FS (Argentina and Mexico)
Baghestani and McNown (1994)	US	1955-1989	ECM	IS
Bella and Quinteri (1995)	Italy	1866-1989	ECM	S-T
Kollias and Makrydakis (1995)	Greece	1950-1990	ECM	S-T
Koren and Stiassny (1998)	9 European countries	1953-1992	Structural VAR / ECM	T-S: Germany, Netherlands, United Kingdom and US; S-T: Austria, France, Italy; FI: Sweden and Switzerland
Owoye (1995)	G7 countries	1961-1990	ECM	T-S (Italy, Japan); FS (US, Germany, UK, France, Canada);

Hondroyannis and Papapetrou (1996)	Greece	1957-1993	ECM	S-T
Katrakilidis (1997)	Greece	1974-1991	ECM	FS
Payne (1997)	Canada	1950-1994	ECM	T-S
Vamvoukas (1997)	Greece	1948-1993	ECM	S-T
Darrat (1998)	Turkey	1967-1994	VECM	T-S (Buchanan-Wagner)
Ewing and Payne (1998)	5 L. American countries	1950-1994	ECM	T-S: Colombia, Guatemala Ecuador; FS (Chile, Paraguay)
Park (1998)	Korea	1964-1992		T-S
Cheng (1999)	Latin American countries	1949-1995	Granger causality	T-S: Columbia, Dominican Republic, Honduras, Paraguay; FS: Chile, Panama, Brazil, Peru
Garcia and Henin (1999)	5 industrialized countries	1960-1996	ECM	T-S: Canada, France, US, Germany; S-T Japan
Hatemi-j and Shukur (1999)	Finland	1960-1997	VAR	T-S
Kollias and Makrydakis (2000)		1960-1995	ECM	T-S: Spain; FS: Greece, Ireland; FI – Ireland
Islam (2001)	US	1929-1997	Granger-causality tests also examining structural breaks	S-T
Li (2001)	China	1950-1997	VECM and VAR	FS
Chang, Liu and Caudil (2002)	10 Industrialized countries	1951-1996		T-S: Japan, South Korea, Taiwan, UK and US; S-T: Australia and South Africa; FS: Canada; FI: New Zealand and Thailand
Chang and Cho (2002)	China	1977-1999	MVECM	T-S
Payne et al. (2003)	Croatia	1994-1999	VAR	T-S
Hussain (2004)	Pakistan; Saudi-Arabia	1973-2003	Granger causality	T-S
Al-Quadir (2005)	Saudi-Arabia	1964-2001	ECM	T-S
Bajo-Rubio et al. (2006)	Spain	1964-2003	TVECM	Asymmetric relationship
Ewing et al. (2006)	USA	1958-2003 1982-2004	TAR and MTAR	Asymmetric cointegration
Narayan and Narayan (2006)	12 Developing countries Macedonia	1995-2002	Granger causality	S-T: Haiti; T-S: Peru, South Africa, Quatemala, Uruguay, Ecuador
Nikolov (2006)			VAR	FS
Nyamongo et al. (2007)	South Africa	1994-2004	VAR	FS
Konukcu-Onal and Tosun (2008)	4 Ex Soviet countries	1991-2007	Granger causality	T-S: Belarus and Russia; FS: Kazakhstan and Kyrgyz Republic
Payne et al. (2008)	Turkey	1968-2004	TAR and MTAR	No asymmetric cointegration
Taha and Loganathan (2008)	Malaysia	1970-2006	VAR	FS
Wolde-Rufael (2008)	13 African countries	1964-2003	VAR	S-T: Burkina Faso; T-S: Ethiopia, Ghana, Kenya, Nigeria, Mali, Zambia; FS: Mauritius, Swaziland, Zimbabwe; FI: Botswana, Burundi, Rwanda
Afonso and Rault (2009)	EU-25	1960-2006	Bootstrap panel Granger causality	S-T: Italy, France, Spain, Greece, Portugal; T-S: Germany, Belgium, Austria, Finland, UK
Cipollini et al. (2009)	USA	1947-2004	TVECM	Asymmetric relationship
Hong (2009)	Malaysia	1970-2007	VECM	S-T
Aslan and Taşdemir (2009)	Turkey	1950-2007	VECM	FS

Young (2009)	US	1955-2005	Granger causality	T-S
Zapf and Payne (2009)	US	1959-2005	ECM	T-S; no asymmetric cointegration
Saunoris and Payne (2010)	UK	1955-2009	ECM	S-T; asymmetric cointegration
Hye and Jalil (2010)	Romania	1998-2008	ARDL	FS
Keho (2011)	Cote D'Ivoire	1960-2007	TVECM	Asymmetric cointegration
Mehrra et al. (2011a)	40 Asian countries	1995-2008	Panel cointegration	FS
Mehrra et al. (2011b)	11 oil exporting countries	1980-2009	Panel cointegration	T-S
Young (2011)	USA	1959-2007	TAR and MTAR	Asymmetric cointegration
Apergis et al. (2012)	Greece	1957-2009	TAR and MTAR	T-S; Asymmetric cointegration
Al-Khulaifi (2012)	Qatar	1980-2011	VECM	T-S
Elyasil and Rahimi (2012)	Iran	1963-2011	ARDL	FS
Aworinde (2013)	Nigeria	1961-2012	Nonlinear causal tests	T-S
Richter and Paparas (2013)	Greece	1833-2009	Granger causality	S-T
Dogan (2013)	Turkey	1924-2011	VECM	S-T
Paleologou (2013)	Greece, Sweden, Germany	1965-2009	TAR, MTAR	T-S: Greece; FS: Sweden, Germany; asymmetric cointegration in Greece
Al-Zeaud (2014)	Jordan	1990-2011	VECM	S-T
Athanasenas et al. (2014)	Greece	1999-2010	NARDL	S-T; asymmetric cointegration
Lukovic and Grbic (2014)	Serbia	2003-2012	VAR	S-T
Magazzino (2014)	10 ASEAN countries	1980-2012	Panel cointegration	T-S
Takumah (2014)	Ghana	1986-2012	VECM	FS
Aworinde and Ogundipe (2015)	Nigeria	1961-2012	TAR and MTAR	S-T; asymmetric cointegration
Bolat and Belke (2015)	CEE	1999-2014	Bootstrap panel Granger causality	T-S: Slovenia; S-T: Estonia, Latvia and Slovakia; FS: Romania and Bulgaria; FI: Czech Republic, Hungary, Lithuania, and Poland
Brothaler and Getzner (2015)	Austria	1948-2013	Granger causality, VAR, VEC	S-T
Lojanica (2015)	Serbia	2003-2014	VECM	S-T
Obeng (2015)	Ghana	1980-2013	VAR	T-S
Tashevaska (2015)	Macedonia	2002-2014	VECM	T-S
Mutascu (2015)	PIIGS	1988-2014	Bootstrap panel Granger causality	T-S: Greece, Italy; S-T: Portugal; FI: Ireland, Spain
Mutascu (2016)	10 EEC	1995-2012	Bootstrap panel Granger causality	S-T: Bulgaria; T-S: Czech Republic, Hungary, Slovenia; FS: Slovak Republic; FI: Estonia, Latvia, Lithuania, Poland, and Romania
Tiwari and Mutascu (2016)	Romania	1999-2012	TAR and MTAR	S-T; long-run asymmetric adjustments
Baharumshah et al. (2016)	South Africa	1960-2013	TAR and MTAR	No asymmetric cointegration
Phiri (2017)	South Africa	1960-2016	MTAR	FS; no asymmetric cointegration

Note: S-T, T-S, FS and FI denote spend-tax, tax-spend, fiscal synchronization and fiscal independence, respectively.

ДЕБАТАТА ОКОЛУ ДАНОЦИТЕ И ЈАВНАТА ПОТРОШУВАЧКА: ПРЕГЛЕД НА ЕМПИРИСКАТА ЛИТЕРАТУРА

Доц. д-р Билјана Ташевска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје
biljana@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Овој труд дава преглед на емпириската литература за „дебатата околу даноците и потрошувачката“ или „некус приходи-расходи“ која се појави во средината на 1980-те години, како одговор на загриженоста за буџетските дефицити. Оваа област ја истражува меѓувременската врска помеѓу јавните приходи и јавните расходи при генерирањето на буџетски дефицит. Врз основа на прегледот на литературата може да се дојде до неколку согледувања: постои помал број на истражувања кои се однесуваат на земјите во развој и во транзиција; само мал дел од студиите кои ја потврдуваат хипотезата приходи-расходи кажуваат дали е присутна верзијата на Фридман (1978) или на Бјукенен-Вагнер (1977); малку студии ги елаборираат институционалната поставеност на земјите, клучните законодавни решенија или спецификите на буџетскиот процес, кои влијаат врз фискалните резултати; постои растечка примена на нелинеарни пристапи, кои опфаќаат можна промена во фискалната одржливост во зависност од тоа дали економијата се наоѓа над или под определен праг; постои оскудна литература на ова поле на субнационално ниво, во споредба со истражувањата на национално ниво.

Клучни зборови: даноци-потрошувачка, јавни приходи, јавни расходи, Грејнцорова каузалност.

ЈЕЛ класификација: Н20, Н50

СОГЛЕДУВАЊЕ НА ФУНКЦИОНИРАЊЕТО НА ЕДНОШАЛТЕРСКИОТ СИСТЕМ НА ЦАРИНСКАТА УПРАВА НА РМ (ЕКСИМ - EXIM)

Проф. д-р Катерина Тошевска-Трпчевска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет - Скопје
katerina@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Во трудот е објаснета променетата улога на Царинската администрација во XXI век и нејзината улога во проверката на стоките при преминот на царинското подрачје со истовремено овозможување на заштита на економијата и безбедност на потрошувачите. Фокусот на трудот е да се објасни спроведувањето на едношалтерскиот електронски систем за издавање увозни, извозни и транзитни дозволи (ЕКСИМ) од правен, организациски и управувачки аспект. Потоа, во трудот направена е анализа од неколку истражувања, направени за согледување на ефикасноста од функционирањето на ЕКСИМ-от и неговото влијание врз олеснувањето на трговијата, со ставање акцент на согледаните проблеми и недоследности во неговата примена. На крајот на трудот, нагласена е значајната и клучната улога на Царинската управа на Република Македонија во понатамошно зачувување на одржливоста и успешното функционирање на едношалтерскиот систем во насока на олеснување на трговијата.

Клучни зборови: Царинска управа на Република Македонија, мерки за олеснување на трговијата, е-Царина, едношалтерски систем, одржливост на ЕКСИМ.

JEL класификација: F13, F19

ВОВЕД

Повеќе емпириски студии докажале дека преземањето мерки за олеснување на трговијата е важно за секоја национална економија и без исклучок води до остварување на позитивни резултати во однос на зголемувањето на трговската размена (Кикеркова и др., 2016, стр.15).

Олеснувањето на трговијата, како подрачје во мултилатералниот трговски систем, е дефинирано со донесената Спогодба за олеснување на трговијата и со мерките, наведени во нејзините одредби. Спогодбата за олеснување на трговијата стапи на сила во февруари 2017 година и од тој момент, па наваму, земјите-членки на СТО се должни да постапуваат по нејзините одредби. Главни мерки што ги наведува Спогодбата за олеснување на трговијата се следниве: јавно објавување на целокупната регулатива, поврзана со меѓународната трговија, намалување и ограничување на трошоците, давачките и потребната документација околу спроведувањето на царинските и на административните процедури, примена на електронски информации пред пристигнување на стоките, користење на техники за управување со ризиците, примена на контрола на стоката по царинењето, сертифицирање на овластени економски оператори, едношалтерски системи, мерки за олеснување на транзитот, зајакнување на соработката помеѓу царинските и другите државни органи, како и зајакнување на соработката помеѓу царинските органи од различни земји (WTO, 2014).

За Република Македонија, која е мала, трговски отворена и увозно зависна земја и која во пост-транзицискиот период сè уште нема изградено стабилна позиција на меѓународната трговска сцена, преземањето мерки за олеснување на трговијата е важен и неопходен услов за подобрување на позициите и остварување повисоки стапки на економски раст. Спроведувањето истражување, со кое ќе се согледаат и ќе се оценат досегашните преземени мерки на подрачјето на олеснување на трговијата и ќе се постават насоките за воведување нови мерки, е од исклучителна важност за земјата и предизвик за истражувачите во областа на надворешната трговија.

Целта на овој труд е да укаже на важната улога што ја има Царинската управа на Република Македонија во спроведувањето и во управувањето со мерките за олеснување на трговијата. На почетокот на трудот се прикажани активностите што Царинската управа на земјата ги презела за воведување на повеќе мерки за олеснување на трговијата. Потоа трудот продолжува да ја објаснува главната улога на Царинската управа во целиот процес на воведување, управување и организирање на работата на една електронска мерка за олеснување на трговијата, а тоа е Електронскиот едношалтерски систем за издавање увозни, извозни и транзитни дозволи и за распоределба на царински квоти, познат како ЕКСИМ. Во трудот се прикажани неколку резултати од спроведени студии и истражувања за функционирањето на ЕКСИМ-от и неговата ефикасност и влијание врз трговијата. На крајот, трудот заклучува дека Царинската управа на Република Македонија сепак има клучна улога во одржување на неговото функционирање, справување со проблемите и одржување на неговата функционалност во насока на забрзување и олеснување на трговијата.

1. ЦАРИНСКАТА АДМИНИСТРАЦИЈА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО XXI ВЕК

Како никогаш досега, глобализацијата на трговијата наметнува барања со кои значително се отежнува работата на царинските администрации. Од една страна, царинските органи се грижат за овозможување ефективна контрола и безбедност на меѓународните синџири на снабдување, а, од друга страна, во исто време расте потребата за сè поголемо олеснување на легитимната трговија.

Лидерите на царинските администрации во светот досега повеќе пати ја признаваат одговорноста за развој на нова и соодветна стратегиска перспектива и политики за соодветно обликување на улогата на Царината во XXI век. Улогата на Царината е да се контролира меѓународното движење на стоките и истовремено да се заштитат националните интереси на државата со соодветно прибирање на царинските и другите поврзани приходи. Клучната цел е да се овозможи усогласеност на државните политики и закони применливи врз меѓународното движење на стоките, борба против коруптивните активности и обезбедување на границите со истовремено олеснување на легалната трговија. Предизвиците на XXI век наметнуваат потреба од развој на нов концепт на соработка Царина-со-Царина. Денес постои потреба за зголемена соработка помеѓу царинските администрации од различни држави, како и помеѓу Царината и бизнисот за олеснување на легитимната трговија и соодветно спроведување на царинските контроли. Новите барања наметнуваат потреба преку создавање партнерство помеѓу различни учесници во меѓународната трговија од јавниот и од приватниот сектор, да се создаде глобална царинска мрежа што соодветно ќе го поддржува меѓународниот трговски систем. Визијата на оваа глобална царинска мрежа наметнува создавање на меѓународна „Е-Царина“, мрежа што ќе овозможи брзо, беспрекорно и бесхартиено движење на информациите и поврзаноста (WCO, 2008, p.6). Процесот на царинска модернизација се смета како соодветна практика на добро владеење што ќе им помогне на царинските администрации низ реформскиот процес да се соочат со предизвиците во променетото опкружување, од една страна, и да го подобрат квалитетот на услугите што го овозможуваат за приватниот сектор и другите учесници, од друга страна (Idowu and Caliyurt, 2014, p.102).

На Република Македонија, како мала, отворена и увозно зависна земја, олеснувањето на трговијата и зголемувањето на царинската ефикасност ѝ се неопходни за остварување повисоки стапки на економски раст, за привлекување странски директни инвестиции и за зацврстување на меѓународните трговски позиции. Царинската администрација на Република Македонија (ЦАРМ) е одговорната институција во државата

за спроведување на мерките за олеснување на трговијата, а како членка на Светската царинска организација (СЦО), земјата ја прифатила САФЕ Рамката на стандарди за обезбедување и олеснување на трговијата. Царинската администрација на Република Македонија е одговорната институција во државата за спроведување на мерките за олеснување на трговијата, препорачани од Светската царинска организација и, истовремено, е главната државна агенција за овозможување безбедна трговија. Во согласност со тоа, сите одредби, поврзани со царинското работење во Република Македонија се направени во согласност со законодавството на Светската трговска организација и со правилата и стандардите на Светската царинска организација (Тошевска-Трпчевска, 2015, стр.229).

Во 2007 година Царинската администрација на Република Македонија го започнала процесот на царинска модернизација, компјутеризација и поедноставување на многу процедури, намалување и дури елиминирање на трошоците за увозни/извозни декларации и интензификација и поврзување со Европскиот интеграциски систем. Меѓу поважните мерки, спроведени од Царинската администрација за олеснување на трговијата се: електронскиот едношалтерски систем за издавање увозни, извозни и транзитни дозволи и за распределба на царинските квоти (ЕКСИМ), електронскиот систем за управување со документи (Electronic Document Management System - EDMS), веб апликацијата за постапки со економски ефект, подоцна надградени со ТИР апликацијата за електронска пред-декларација (TIR-EPD), поедноставените царински постапки, системот за управување со ризици, концептот овластен економски оператор и пристапувањето во Новиот компјутеризиран транзитен систем на ЕУ (НКТС - NCTS). Помеѓу другото, Царинската администрација работи на развој на нов систем за целосна електронска обработка на царинските декларации и сите други документи, потребни за спроведување на царинските процедури (ЦУРМ, 2016, стр.24-25).

Фокусот на анализа во овој труд ќе биде значењето и придобивките од спроведувањето на едношалтерскиот систем како мерка за олеснување на трговијата, со нагласување на значењето на посветеноста и водечката улога што ја имала Царинската администрација при спроведувањето на оваа мерка за олеснување на трговијата. Особено е важно да се истакне дека едношалтерскиот систем е единствената електронска мерка, воведена за олеснување на трговијата, што е воведена во земјата и функционира доволно долго за да може да се направи анализа на придобивките што ги овозможила, како и да се укаже на некои слабости од нејзиното функционирање.

2. ВАЖНОСТА НА ВОВЕДУВАЊЕТО ЕДНОШАЛТЕРСКИ СИСТЕМ КАКО МЕРКА ЗА ОЛЕСНУВАЊЕ НА ТРГОВИЈАТА

Воспоставувањето едношалтерски систем за увоз и извоз и за контрола на едно место е едно од решенијата што меѓународната заедница го понудила како важна мерка за олеснување на трговијата. Во 2005 година Центарот за олеснување на трговијата и електронскиот бизнис - УН/ЦЕФАКТ како Препорака бр. 33 за олеснување на ефикасната размена на информациите меѓу трговијата и владата, донел Препораки и насоки за воспоставување едношалтерски системи во земјите (UN/CEFACT, 2005, p.1).

Во согласност со препораката на УН/ЦЕФАКТ, едношалтерскиот систем е дефиниран како мерка за олеснување што на страните вклучени во трговијата и во транспортот им овозможува да поднесуваат стандардизирани информации и документи на едно место за исполнување на сите увозни, извозни и транзитни регулаторни барања. Доколку информациите што се поднесуваат се во електронска форма, со примената на овој систем се овозможува еднократно внесување на одделните податоци (UN/CEFACT, 2005, p.3).

Во практиката, спроведувањето едношалтерски систем треба да изврши влијание врз забрзувањето и поедноставувањето на движењето на информациите меѓу претставниците на трговската заедница и државните органи и да донесе видливи придобивки за сите учесници, вклучени во меѓународната трговија. Воспоставувањето на овој систем може да се направи на неколку начини. Еден начин е да ѝ се овозможи на една државна агенција, како што е царинската администрација, да извршува бројни задачи во име на сите останати агенции. Друг начин на воспоставување на системот е со овозможување пристап неговите корисници да комуницираат со различни системи на различни државни агенции. Третиот начин на поставување едношалтерски систем значи поставување интегриран систем, каде трговците ќе можат да поднесуваат стандардизирани податоци еднократно, а системот ќе ги дистрибуира до надлежните институции (Tadashi and Engman, 2010, p.163).

Управувањето со овој систем треба да го прави една водечка државна агенција, што треба да овозможи пристап на другите државни агенции до информациите што се потребни за нив. Другите државни органи што учествуваат во системот треба меѓусебно да ги координираат контролните активности за успешно функционирање на целиот систем. Со едношалтерскиот систем може да се овозможи и наплата на потребните давачки, даноци и другите трошоци за добивање потребни информации и документација. Со препораката на УН/ЦЕФАКТ не се укажува на задолжителното користење документи во електронска

форма, ниту на неопходната примена на понапредни информациски и комуникациски технологии. Но сепак, очекувањата говорат дека примената на информациските и на комуникациските решенија при воведувањето едношалтерски системи значително би влијаело врз олеснувањето на трговијата.

Примената на ваков едношалтерски систем треба во поголема мера да го поедностави и да го олесни процесот на размена на информации помеѓу државните органи и трговците и треба да ја зголеми ефикасноста и ефективноста на официјалните контроли, а преку подобро искористување на ресурсите да ги намали трошоците и на државните органи и на учесниците во трговијата. Придобивките што се очекуваат за државните органи се: поефикасно и поефективно искористување на ресурсите, подобрена или зголемена наплата на приходите, подобрена согласност со трговската заедница, подобрена сигурност и зголемен интегритет и транспарентност на постапките (UN/CEFACT, 2005, pp.10-11).

За претставниците на трговската заедница, придобивките што се очекуваат од примената на едношалтерските системи се: намалување на трошоците преку скратување на времето на чекање, побрзо спроведување на царинската постапка и ослободување на стоката, предвидлива примена и разбирање на законските одредби и прописи, поефикасна и поефективна употреба на ресурсите и зголемена транспарентност на работењето (UN/CEFACT, 2005, p.11).

Примената на едношалтерски системи довела до значителни придобивки во поглед на олеснувањето на трговијата и во намалувањето на трошоците. На пример, примената на едношалтерски систем овозможила придобивки за целокупната национална продуктивност на Сингапур. Оваа земја е прва во светот, која во 1989 година вовела едношалтерски систем со поврзување на 35 државни агенции. Денес, Царинската управа на Сингапур тврди дека за еден заштеден долар во царинските приходи е потрошен само еден цент, што значи дека профитната маржа изнесува 9900% (World Bank, 2012, p.4). При примената на едношалтерскиот систем во Маурициус било постигнато намалување на времето на царинење на стоките од просечни четири часа на околу 15 минути. Во Сенегал корисниците на системот можат да завршат една работа за еден ден за која претходно им биле потребни два до три дена (Koginek and Sourdin, 2011, pp.7-8). Царинската управа на Кореја проценила дека примената на едношалтерскиот систем донела придобивки за националната економија во износ од 18 милиони американски долари во 2010 година. Овие придобивки претставуваат дел од вкупно остварените користи таа година во вкупен износ од 3,47 милијарди американски долари како резултат на сите преземени мерки за олеснување на трговијата (World Bank, 2012, p.4).

3. СПРОВЕДУВАЊЕ НА ЕДНОШАЛТЕРСКИОТ СИСТЕМ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Во Република Македонија воведувањето на едношалтерскиот систем започнало во 2007 година, а системот станал оперативен и задолжителен за сите корисници на увозни, извозни и транзитни одобренија и царински квоти од 2009 година. Воведувањето на ова решение како алатка за олеснување на меѓународната трговија во Република Македонија било овозможено со постоењето силна поддршка, односно политичка волја; формирањето експертски тим што посветено работел на развојот на системот; дефинирањето јасни правила и методологија за примена и фокусирањето на потребите на деловната заедница (Kutirov, 2009).

Правните аспекти што се појавиле при воспоставувањето на едношалтерскиот систем биле потребата за воспоставување неопходна правна рамка и измени во некои од постојните закони, воведување можност за поднесување документи во електронска форма, со што ќе се замени хартиената форма, воведување можност за користење електронски потпис со потврдување на неговата авторизација во правниот систем на Република Македонија и овозможување размена на податоците меѓу државните органи со осврт на задолжителноста на деловната тајна и заштитата на податоците. Клучните правни акти, со кои било овозможено функционирањето на едношалтерскиот систем биле: Законот за општа управа постапка, Законот за административните такси и Законот за податоците во електронски облик (Димитровски, 2008, стр. 159). Покрај измените во овие закони и носењето повеќе подзаконски акти, функционирањето на едношалтерскиот систем е целосно регулирано со Уредбата за воспоставувањето и начинот на користење на информацискиот систем за обработка на податоците во електронски облик и електронски потпис при постапките за увоз, извоз и транзит, донесена во 2008 година, а изменета и дополнета во 2011 година (Службен весник 2008, бр. 134, стр. 1-2; Службен весник 2011, бр. 13).

Во согласност со правната регулатива со едношалтерскиот систем на Република Македонија управува Царинската управа во координација со другите корисници на системот – државните органи. Корисници на едношалтерскиот систем во Република Македонија се: Министерството за внатрешни работи со Бирото за јавна безбедност, Министерството за економија заедно со Бирото за метрологија, Министерството за животна средина и просторно планирање, Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство со Управата за семе и саден материјал, со Фитосанитарната управа и со Државниот инспекторат за земјоделство, Министерството за здравство со Бирото за лекови и со Државниот

санитарен и здравствен инспекторат, Министерството за култура со Управата за заштита на културното наследство, Министерството за транспорт и врски со Државниот инспекторат за транспорт, Агенцијата за храна и ветеринарство и Дирекцијата за радијациона сигурност (Службен весник 2011, бр. 13, стр. 3-4). Ова значи, дека под раководство на Царинската управа на Република Македонија е извршено меѓусебно поврзување на 17 државни агенции од кои може да се добијат 60 дозволи за реализација на увозот, извозот и транзитот во Република Македонија (ЦУРМ 2018, стр.19).

Придобивките и олеснувањата во трговијата што се постигнуваат со примената на ЕКСИМ-от гледано од страна на Царинската управа на Република Македонија се: обезбедување услуга за поднесување барање за дозволи 24 часа, 7 дена во неделата; заштеда на време и трошоци поради електронското поднесување на барањата; зголемување на ефикасноста на процесот на одобрување дозволи и подигнување на неговата правна сигурност; полесна размена на информациите заради употребата на стандардизирани и хармонизирани податоци; електронска контрола на користењето дозволи и транспарентна распределба на царинските квоти (Kutirov, 2009).

Олеснувањата, идентификувани од страна на економските оператори од примената на едношалтерскиот систем се: едноставно пребарување и можност за следење на постапката за добивање одобрение, заштеда на ресурси (време, трошоци и луѓе) и подобрена комуникација, контакт и решавање на евентуално појавените проблеми со Царинската управа како институција одговорна за неговото функционирање (Костовски, 2011).

Во декември 2009 година Економската комисија на Обединетите нации за Европа (УНЕЦЕ) го препорачала ЕКСИМ како модел за развој на електронски едношалтерски систем за увозни и извозни дозволи во регионот, а македонското искуство во однос на развојот на едношалтерскиот систем требало да се вклучи во препораките на Светската царинска организација за развој на вакви системи и помош на помалку развиените земји (ЦУРМ 2010, стр. 8; 2011, стр. 10-11).

Со текот на времето системот бил повеќе пати надграден со: подготовки за размена на податоци со новиот софтвер за обработка царински декларации, поврзување со новиот информатичко-комуникациски систем на Ветеринарната управа, воведување нови модули за издавање транспортни дозволи во билатералниот патен сообраќај, воведување нови извештаи и сл. (ЦУРМ 2011, стр.10-11). Ова значи, дека покрај тоа што се работи на постојано одржување на системот, се работи и на негова надградба и нудење нови услуги.

Табела 1. Број на корисници и издадени дозволи во ЕКСИМ во периодот
2010—2017 година

Година	Број на економски оператори корисници на ЕКСИМ	Број на издадени дозволи за увоз, извоз и транзит
2010	520	52,081
2011	1,857	66,818
2012	3,540	71,464
2013	4,563	74,491
2014	5,275	79,018
2015	5,893	84,637
2016	6,391	88,751
2017	6,710	91,593

Извор: ЦУРМ (2014, стр.27), ЦУРМ (2016, стр.25), ЦУРМ (2017, стр.16),
ЦУРМ (2018, стр. 19).

Во Табелата 1 е прикажан бројот на регистрирани корисници и издадени дозволи за периодот од 2010 до 2017 година. Според податоците прикажани во табелата 1 се забележува дека бројот на корисници на дозволи од ЕКСИМ се зголемил 13 пати во 2017 година во однос на 2010 година, а бројот на издадени дозволи за увоз, извоз и транзит бележи постојан пораст.

4. РЕЗУЛТАТИ ОД ФУНКЦИОНИРАЊЕТО НА ЕКСИМ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Во 2011 година е направено истражување за согледување на функционирањето на едношалтерскиот систем во однос на рангирањето на неговите карактеристики и во однос на влијанието на системот врз олеснувањето на трговијата. Оценувањето на влијанието на ЕКСИМ-от врз целосното олеснување на работата на компаниите било направено со оценување на пет критериуми: брзина на постапката за добивање лиценци, заштеда на време, заштеда на човечки ресурси, заштеда на финансии и генерално олеснување на работата. Резултатите покажале дека корисниците на ЕКСИМ-от оствариле најголемо олеснување на работата со заштедите во време (4,24) и заштедите на човечки ресурси (4,17), а најмали биле заштедите на финансии (3,97). Ова покажува дека

примената на едношалтерскиот систем во Република Македонија на учесниците во трговијата им овозможил големи заштеди на времето и на човечките ресурси во процесот на добивање дозволи за увоз, извоз и транзит и при распределбата на царинските квоти (Тошевска-Трпчевска, 2015).

При оценувањето на повеќе одделни критериуми на ЕКСИМ-от најниски оценки биле добиени за неизвесноста за добивање на лиценцата и за брзината на решливост на појавените проблеми. Кај корисниците на едношалтерскиот систем сè уште постоела неизвесноста за добивање на бараната дозвола за увоз, извоз или транзит (Тошевска-Трпчевска, 2015).

Дополнително, одистражувањето биле пријавени неколку проблеми од примената на едношалтерскиот систем. Компаниите што ги оцениле карактеристиките на ЕКСИМ-от и целосното олеснување на работата со неговата примена со пониски оценки укажале на усложнувањето на работата околу добивањето на дозволите за увоз, извоз и транзит, заради потребата од доставување на целосната документација за добивање на бараната дозвола во хартиена форма по добивањето на таа дозвола по електронски пат. Ова значело, дека во моментот кога компаниите имаат потреба од некоја дозвола за увоз, извоз или транзит на стоката тие, преку системот на ЕКСИМ ќе ја добијат бараната дозвола, но подоцна треба да ја поднесат целокупната документација во хартиена форма. Според нив, овој начин на работа значи непотребно оптоварување и усложнување на работата.

Кај некои компании што го користеле ЕКСИМ-от постоело незадоволство поради појавата на проблеми од техничка природа, како што е нереткиот „пад“ на компјутерскиот систем на Царинската управа и неможноста тие проблеми да се решат доволно брзо за да ги задоволат барањата на компаниите. Други компании укажале и на проблеми околу царинското распоредување на стоката, односно несоодветно тарифирање на стоката за која во системот на ЕКСИМ излегувало дека е неопходно да се бара определен вид дозвола или одобрение. Според нив, Царинската управа требало да вложи дополнителни напори околу воведувањето и разјаснувањето на царинското распоредување на стоките во ЕКСИМ-от (Тошевска-Трпчевска, 2015, стр.267).

Во 2016 година во Студијата за мерење на времето на царинење и пропуштање на стоките биле согледани неколку проблеми во примената и во функционирањето на едношалтерскиот систем. Иако примената на ЕКСИМ требало да го унапреди процесот на извоз, увоз и транзит, анализата покажала дека одредени државни авторитети инсистирале на добивање на документите за сите постапки во хартиена форма, со што се дуплирал целиот процес. Оние царински застапници што подготвувале документи за стоките под режим на дозволи имале потреба од значително повеќе време од оние што ги подготвувале документите за царинење

на стоките што не подлежат на инспекциски преглед или контрола. Најголеми задоцнувања во процесот на царинење биле забележани кога стоките подложеле на дозволи од: Државниот инспекторат за земјоделство, Државниот санитарен и здравствен инспекторат и Агенцијата за храна и ветеринарство. Државниот инспекторат за земјоделство не е дел од ЕКСИМ системот. Барањето за ваква дозвола се поднесува во хартиена форма, а дозволата се издава од ДИЗ со официјален печат што ја содржи референцата „Одобрено“ на последната страница на транзитната декларација (Кикеркова и др., 2016, стр.11).

Студијата покажала дека сите државни авторитети што биле вклучени во ЕКСИМ системот требало да ги анализираат неговите законски акти и подакти, со цел да се отстрани потребата од едновремено барање операторите да поднесуваат документи во хартиена форма и да се олесни и забрза процесот на добивање дозволи во ЕКСИМ-от (Кикеркова и др., 2016, стр.13). Царинските авторитети посебно препорачувале обезбедувањето на дозволите од одговорните институции да не биде предуслов за царинење и пуштање на стоките во промет. На овој начин, целиот процес може да биде олеснет и забрзан.

Друг индикатор што укажува на определени проблеми при функционирањето на ЕКСИМ-от е зголеменото просечно време, потребно за добивање на дозволата.

Табела 2. Просечно време, потребно за добивање на дозвола во ЕКСИМ

Ггодина	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Просечно време (часови)	5.6	2.5	1.5	2.4	2.5	3.4	3	1.6

Извор: ЦУРМ (2018, стр.19), ЦУРМ (2017, стр.16), ЦУРМ (2016, стр.25), ЦУРМ (2015, стр.25), ЦУРМ (2014, стр.27).

Од податоците, прикажани во табелата 2, е видно дека во почетните години од воведувањето на ЕКСИМ било забележано значително намалување на потребното просечно време за издавање на дозволите и тоа од почетните 5,6 часа се свело на 1.5 час. Подоцна се забележува дека просечното време за издавање на дозвола почнува да расте, за тој тренд да престане дури во последната 2017 година кога е забележано дека било потребно 1,6 часа за добивање дозвола. Иако во последната година на примена на системот се забележува повторно намалување на просечното потребно време за издавање на дозвола, сепак податоците се индикатор дека секој воведен систем треба доследно да се применува и постојано да се одржува за да ги исполни целите поради кои е воведен: забрзана и олеснета трговија.

ЗАКЛУЧОК

Царинската управа на Република Македонија е одговорната институција за спроведување на мерките за олеснување на трговијата во земјата и од 2007 година институцијата спровела мерки што довеле до подобрување на бизнис климата и за царинската администрација и за деловната зедница. Со воведувањето на повеќе електронски мерки, царинската администрација на Република Македонија тежнее кон овозможување бесхартиена околина и на тој начин да се овозможи целосно олеснување на трговијата, како за економските оператори, така и за царинската администрација. Во последниот извештај на Светската банка за „Дуинг Бизнис“ (*Doing Business*) од 2018 година, Република Македонија е рангирана на 29-то место од вкупно 190 земји во однос на индикаторот Тргување преку граници, што претставува значителен напредок во однос на 127-то место што земјата го имала во 2007 година (<http://www.doingbusiness.org/rankings>). Ова подобрување, секако, е резултат на мерките, преземни од надлежните државни органи, а најмногу од царинската администрација на земјата. Скокот од речиси 100 места за периодот од 11 години (2007-2018) е доказ дека напорите на Царинската управа се успешни во овозможување олеснета и модернизирани трговија.

Како и да е, сепак сè уште има проблеми што треба да се решаваат. Од воспоставувањето на електронскиот едношалтерски систем – ЕКСИМ и неговото функционирање веќе речиси осум години детектирани се неколку проблеми. Најголемиот од сите проблеми од функционирањето на ЕКСИМ-от се однесува на дуплирањето на целата процедура со издавањето на дозволите, бидејќи економските оператори по добивањето на дозволата во ЕКСИМ ги поднесуваат документите и во хартиена форма. Ова има значителни негативни ефекти врз целиот процес на тргување и наместо да ја олеснува трговијата создава дополнителни тешкотии. Ова е видливо и со значителното зголемување на просечното време, потребно да се добие дозволата во системот што е забележано сè до 2017 година.

Друг важен проблем во функционирањето на ЕКСИМ-от е неуспешноста и по осум години оперативност на системот сè уште да не се вклучени сите институции што се дел од него и се поврзани со надворешнотрговското работење. Има државни институции што воопшто не се вклучени во електронскиот систем и дозволи за нив не се издаваат преку ЕКСИМ, а има и институции што се дел од системот, но издавањето на дозволата е условено со физичка проверка на стоката. Со цел да се надминат овие проблеми, Царинската управа треба да вложи дополнителни напори за правно обврзување и вршење дополнителен притисок на сите вклучени државни институции да ги променат сопствените процедури, со цел да се избегне дуплирањето на постапките

и да се олесни и да се забрза процесот на добивање дозволи. Со оглед на тоа што менаџирањето на целиот процес значи менаџирање на повеќе институции што е исклучително тешко, Царинската управа предлага да се раздели процедурата на добивање дозвола од процесот на царинење и пропуштање на стоките. На овој начин, целиот процес може да се забрза и да се олесни.

Користена литература

1. *Годишни извештаи за работата на Царинската Управа на Република Македонија*, Царинска Управа на Република Македонија, Скопје, 2010-2018.
2. Димитровски Димитар, “Едношалтерски систем за увоз и извоз во Република Македонија: Придонесот на УСАИД Проектот за деловно окружување за олеснување на трговијата” in *Извештај за надворешна трговија на Македонија 2008*, УСАИД и Министерство за економија, Скопје, 2008.
3. *Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs*, The World Bank Group, Washington DC, 2018.
4. Кикеркова И., Тошевска-Трпчевска К., Ациоски Д., Макревска Дисоска Е. и Секуловска М., *Компаративна студија за мерење на времето на царинење и пропуштање на стоките*, Универзитет Св. Кирил и Методиј во Скопје, Економски факултет - Скопје, 2016 год.
5. Korinek J., Sourdin P., “To What Extent Are High-Quality Logistics Services Trade Facilitating?”, *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 108, OECD Publishing, Paris, 2011.
6. Костовски Зоран, презентација на тема „Едношалтерски систем (ЕКСИМ) – предности за економските оператори“ на Конференцијата *Создавање бесхартиена трговија*, Царинска управа на Република Македонија, Скопје, 2011.
7. Kutirov Slavica, Power Point Presentation on *Single Window for Licenses for Import, Export and Transit of Goods and Tariff Quotas (EXIM)*, WCO, Brussels, 2009.
8. Samuel O. Idowu, Kiyomet Tunca Çaliyurt: *Corporate Governance-an International Perspective*, Berlin, 2014.
9. Службен весник на Р.М., неколку изданија.
10. Тошевска-Трпчевска, *Олеснување на трговијата*, Селектор, Скопје, 2015.
11. Tosevska-Trpcevska Katerina, “Effects of the implementation of single window and simplified customs procedures in the Republic of Macedonia”, *World Customs Journal*, Volume 8, Number 1, International Network of Customs Universities, Canberra, 2014.

12. UN/CEFACT, *Recommendation No.33*, United Nations Center for Trade Facilitation and Electronic Business, Geneva, 2005.
13. World Customs Organization, *Customs in the 21st Century, Enhancing Growth and Development through Trade Facilitation and Border Security*, WCO, Brussels, 2008.
14. World Trade Organization, *Agreement on Trade Facilitation*, WTO, WT/L/931, Geneva, 2014.
15. World Trade Organization, *Trade Facilitation Agreement – Easing the Flow of Goods Across Borders*, WTO, Geneva, 2015.
16. Yasui Tadashi and Engman Michael, “The Role of Automation in Trade Facilitation” in OECD Trade Policy Studies *Overcoming Border Bottlenecks, The Costs and Benefits of Trade Facilitation*, OECD, USA, 2010.
17. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/macedonia-fyr>

ASSESSING THE FUNCTIONING OF THE SINGLE WINDOW SYSTEM – EXIM OF THE CUSTOMS ADMINISTRATION OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Katerina Toshevska-Trpchevska, PhD
Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics - Skopje
katerina@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The paper explains the changed role of the Customs Administration in the XXI century and its role in controlling goods when crossing borders, while at the same time protecting the economy and safety of the consumers. The focus of the paper is to explain the implementation of the Single Window system for issuing import, export and transit licenses (EXIM) from legal, organizational and managerial aspect. The paper provides an analysis from several studies exploring the functionality of the EXIM and its influence over trade facilitation. Special attention is given to the problems and inconsistencies in its functioning. At the end, the paper stresses the important and essential role of the Customs Administration of the Republic of Macedonia in enabling further sustainability and successful functioning of the single window system in order to facilitate trade.

Keywords: Customs administration of the Republic of Macedonia, trade facilitation measures, e-Customs, Single Window, EXIM sustainability.

JEL classification: F13, F19

РАЗЛИЧНИ ПРИСТАПИ КОН ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЈА (ДИГИТАЛИЗАЦИЈА) – КОМПАРАЦИЈА НА СВЕТСКИ СО ДОМАШНИ ИСКУСТВА

проф. д-р Калина Тренивска Благоева
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет -Скопје
kalina@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на трудот и истражувањето е да се направи компарација со перцепцијата на менаџерите на неколку избрани македонски компании и светските искуства околу пристапите и идеите за дигитализацијата во компаниите и свесноста за пресврт кон дигитални компании. За таа цел, прилагоден е прашалникот, односно избрани се прашања што би одговарале на македонските состојби, типот, големината и индустријата на компаниите. Главно, се истакнуваат три пристапи – дигитална трансформација диригирана од врвниот менаџмент, трансформација базирана на прифаќање на новите технологии од страна на вработените и менување на организациската култура кон постигнување на целосен дигитален бизнис. Показано е дека компаниите коишто прифаќаат пристап за менување на организациската култура, стануваат целосни дигитални компании и се на повисоко ниво на дигитална зрелост. Кај македонските компании, сè уште не е прифатен овој пристап на менување на организациска култура. Преовладува пристапот на директива од врвниот менаџмент или индиректна трансформација со користење на дигиталните технологии. Менувањето на пристапот кон достигнување на дигитална организација е единствен можен пат за водење на успешен бизнис.

Клучни зборови: дигитална организација, дигитализација, организациска култура, Република Македонија

JEL класификација: L81

Вовед

Со цел да се анализираат состојбите, би се задржале на објаснување на концептите на дигитализација, дигитално и дигитална трансформација (дигитизацијата како посебен поим нема да биде обработен).

Дигитализацијата како постојан напор е систематски пристап кон подобрување на деловните процеси; подразбира стандардизација на деловните процеси и е поврзана со директното намалување на трошоците и постигнување на оперативна совршеност (одличност). Информациско-комуникациските технологии со основа за дигитализацијата. Интегрирани софтверски пакети што се промовираа во 1990-те години сè уште помагаат во дигитализацијата (Asprion, Schneider, Grimberg, 2018). Сепак, овој процес останува и понатаму макотрпен и сложен, а апликациите за деловно работење мора да стануваат сè повеќе ориентирани кон корисникот, да поттикнуваат колаборација и поголеми овластувања кај вработените (Moore, 2011).

Во современиот бизнис, компаниите се соочуваат со нешто ново и различно: *дигитално*. Дигитално е придавка и се однесува на мноштво моќни, достапни и револуционерни технологии што значат менување на перспективите, како што се социјалните мрежи, мобилните уреди, пресметувањето во облак, аналитичките можности, интернет на нештата и многу други. Дигиталното, исто така се однесува на трансформацијата што мора да ја преземат компаниите за да ги искористат можностите што овие технологии ги создаваат. Терминот „трансформација“ (наспроти „промена“, на пример) ја изразува сеопфатноста на активностите што треба да се преземат кога организациите се соочуваат со овие нови технологии. Така, *дигиталната трансформација* вообичаено вклучува дигитална (трансформациска) стратегија во целата компанија, која ги надминува функционалните граници и во целост ги прифаќа можностите и ризиците што потекнуваат од дигиталните технологии. Дигиталната стратегија за трансформација ја води организацијата на своето патување кон дигитално трансформирање. Дигиталната трансформација значи и дигитализација и дигитално, таа во краен случај води кон дигитален бизнис. Дигиталната трансформација вклучува преиспитување на исказот на вредноста на компанијата, а не само на операциите. Дигиталната трансформација (се користи кратенката DX) ги вклучува сите аспекти на бизнисот, без оглед на тоа дали се однесуваат и на дигитален бизнис или не; кога брзината на прифаќање, усвојување на технологиите е голема, промените водат кон нови пазари, реалности, можности и предизвици, и крајно, кон нова економија нарекувана уште и DX економија, каде што дигиталната трансформација е основа за развојот и иновативноста. Засега, DX економијата е дефинирана како економија во која што

дигиталната трансформација расте до макроекономско ниво и ги засега индустриите и бизнисите (Macahilig, 2017).

Многу бизнис лидери размислуваат за дигиталното како напредна дигитализација. Но, „станувањето дигитален“ е поинаков предизвик од дигитализацијата. Компаниите денес мора да станат дигитални за да се натпреваруваат во свет во кој и крајните потрошувачи и деловните корисници очекуваат дигитални производи и услуги. Во повеќето индустрии, дигиталното е бизнис императив. Дигитализацијата е важен овозможувач на дигиталното, но и најуспешната дигитализација сама по себе не може направи еден бизнис да стане дигитална компанија. Неуспехот да се направи разлика на дигитализација од дигиталната трансформација кон дигитална компанија е фатална грешка. Дигитализацијата може да се разбере преку неколку парадигми. Основно, дигитализацијата е оперативна нужност заради придобивките како ефикасност, оперативна извонредност, предвидливост. Без дигитализација, компаниите не можат да го контролираат производството, не можат да ја апсорбираат сложеноста и проширените портфолија на производи, тие не можат да ги персонализираат услугите (Sartal, Vazquez, 2017). Така, лидерите се посветени на иницијативите за дигитализација, мислејќи дека финансираат нова и подобра технологија, па не се фокусираат на надминување на старите навики, туку на наметнување на дисциплина. Дигитализацијата бара лидерска посветеност кон фундаменталните промени во начинот на кој луѓето работат. Така, дигиталниот водство се дефинира како правење на вистинските работи за стратегиски успех на дигитализацијата во претпријатието и неговиот бизнис екосистем (Hesse, 2018). Според МИТ Центарот за истражување на информациски системи (CISR) повеќето напори за дигитализација чинат повеќе - и генерираат помалку бенефиции - отколку што се очекуваше. По повеќе од 20 години историја на деловна дигитализација, само 28% од претпријатијата успешно се дигитализирани (Ross et al., 2017). Ова е проблем, бидејќи компаниите мора да се дигитализираат ако се стремат да станат дигитални. Без дигитализација, вниманието на менаџментот ќе биде фокусирано кон секојдневни корекции на она што не е во ред во тековното работењето на компанијата, односно лидерите нема да имаат ресурси да инвестираат во дигитална трансформација, иновации или во оперативната извонредност за да ја поддржат нивната понуда за дигитална вредност.

За да станат дигитални и да се стремат кон дигитална визија, компаниите мора да ги дефинираат своите дигитални понуди. Дигиталните вредносни предлози произлегуваат од промените на бизнис моделите (за сеопфатна анализа за влијанието на дигитализацијата на промена на бизнис моделите види во Vouwman et al , 2018). Компаниите мора да ги прифатат клиентските решенија, збогатени со информации,

испорачани како беспрекорно, персонализирано искуство за клиентите. Дигитални понуди се специфични решенија кои се базираат на дигиталната вредносна понуда на компанијата. Дигиталниот вредносен предлог (израз) треба да биде насочен кон потрошувачите. Овој вредносен предлог треба да преиспита колку дигиталните технологии и информации може да ги подобрат постојните можности на организацијата за создавање на нова вредност на клиентот. Големите, стари компании дефинираат визионерски дигитални вредносни предлози. Следат неколку примери. Schneider Electric SE не е веќе компанија за продажба на енергетски производи, туку обезбедување решенија за управување со енергија, па нејзиниот вредносен предлог гласи: Schneider Electric е лидер во дигиталната трансформација на менаџментот со енергија и автоматизација во домовите, канцелариите, податочните центри, инфраструктурата и индустриите (Schneider-electric, 2018). Kaiser Permanente не се смета за здравствена установа, туку како облик на соработка на даватели на услуги и на пациенти. Philips пронајде повеќе бизниси, вклучувајќи го и основниот за осветлување, за да се фокусира на „подобрување на животот преку иновации во здравството“, па така тие го објаснуваат нивниот стратески фокус како „дигитализација на здравствената заштита преку решенија со комбинирани системи, паметни уреди, софтвер и услуги, за бенефит на граѓаните“. Philips гледа значајна вредност во интегрирани форми на здравствена заштита, ослободувајќи ја моќта на вештачката интелигенција и податоците, истовремено со оптимизирање на постојаноста во обезбедување на услугите... преку поткрепена со податоци, поврзана заштита (Philips, 2018). Ова се ризични вредносни понуди, но најризична алтернатива е компаниите да се обидат да успеат во дигиталната економија со претходна вредносна понуда.

Успешните компании во економија ќе бидат дигитални (за да обезбедат вредност на клиентите) и дигитализирани (за да обезбедат обем на производство и ефикасност). Компаниите сè уште се борат да се дигитализираат. Иако се познати методологиите за дигитализација, сепак, таа е тешко да се направи добро. Како да се биде дигитален, наспроти тоа, е помалку добро воспоставена работа.

Различни пристапи кон дигиталната трансформација и примери од македонски компании

Дигитализацијата, па и дигиталната трансформација се спроведуваат во компаниите за постигнување на повисоки нивоа на дигитална зрелост. ¹Во извештај за дигиталниот бизнис во 2017 година

¹ Дигиталната зрелост се базира на психолошка дефиниција на „зрелост“ што е научена способност да се реагира на околностите. Дигиталната зрелост е следствено континуиран процес на адаптација кон менување на дигиталниот окружување. Затоа, се користи терминот „компани во зреење“, наместо „зрели

(Kane et al, 2017), запрашани се испитаниците како нивните компании ја остваруваат дигитална трансформација. Компаниите се групирани во три фази на дигитална зрелост - рана, развојна и зрела (развиени) врз основа на рангирањето на одговорите од 1-10 на прашањето за тоа како би ја оцениле сопствената компанија во однос на најдобра имагинарна компанија трансформирана со дигитална трансформација. Компаниите во рана фаза се оние со ранг од 1-3, во развојна фаза со ранг 4-6, и развиени со ранг 7-10. Додека разликите до дигиталната трансформација меѓу раните и компаниите во развој се мали, разликата меѓу помалку напредните организации и компаниите со постигната дигиталната зрелост е многу поизразена. Ќе се осврнеме само на неколку сознанија кои ќе бидат компаративно разгледани и во нашето испитување на избрани домашни компании.

Раните и развојните компании ја водат дигиталната трансформација преку менаџерски директиви или обезбедување на потребните технологии. Спротивно на тоа, компаниите што се веќе зрели имаат тенденција да ја спроведат дигиталната трансформација преку зајакнување на условите за да се случи трансформација. Овој пристап е базиран на културата од долу нагоре. Така, компаниите во раната фаза, најмногу велат дека нивен примарен метод за водење и дигитално трансформација вклучува дигитални иницијативи од менаџментот (мандат од менаџментот). Во оваа ситуација, менаџментот на организацијата ја дефинира природата на секоја следна дигитална иницијатива, а потоа од вработените се очекува да следат. Клучен проблем со овој пристап е тоа што директивите од горе надолу често може да бидат изненадувачки неефикасна алатка за водење на дигиталното прифаќање, па има примери на вработени кои наоѓаат различни начини за да избегнат дигитални обврски (Lapointe, Rivard, 2015). Отпорот може да биде од едноставен пасивен отпор, до активно саботирање на дигиталните иницијативи, преку користење на дигиталните алатки на непредвидени начини. Менаџерите очекуваат дигитална трансформација да се случи сама по себе, но тоа е малку веројатно. Кај дигиталната трансформација, тешко е да се поттикнат сите неопходни однесувања за да се добие саканата деловна вредност. Во овој контекст, се и најновите истражувања и препораки на Синг и Хес (2017). Така, тие визионерски укажуваат на воведување на функцијата CDO (chief digital officer) – главен директор за дигитализација. CDO како главна задача ја има дигиталната трансформација на компанијата и по тоа се разликува од CIO (chief information officer). Разгледуваат 6 студии на случај (компаниии од 6 различни индустрии) за следниве прашања: обем на дигиталната трансформација на компанијата, причина за воведување на CDO позиција, разлики во позиционирањето на CIO и CDO, задачи на CDO, кооперација со

компаниии“ за да се опишат најнапредните компании (Kane, 2017).

СЮ. Според истражувањето има три типови на улоги на CDO. Првата можна улога е на претприемач како иновативен лидер и консултант за врвниот менаџмент за дигиталната трансформација. Втората улога на е т.н. дигитален евангелист како инспиративен лидер за поттикнување на поголем ентузијазам кај вработените за дигиталната трансформација. Третата улога на CDO е како крос-функционален координатор за координација на напорите и надминување на функционалните бариери. Без оглед на тоа каква улога имаат, сите CDO треба да поседуваат ИТ компетенции, познавање на менаџментот со промени, вештини за мотивација, дигитално визионерство, издржливост и посветеност.

Компаниите во фаза на развој следат поинаков пристап. Во овие компании едноставно се очекува вработените да ги прифаќаат дигитални платформи. Сепак, барајќи од нив да усвојат нови дигитални технологии, менаџментот често не им обезбедува време, поддршка и мотивација за усвојување, што не е случај во други околности. Наместо тоа, компаниите посветуваат многу време, пари и енергија за имплементација на дигитални платформи, очекувајќи дека вредноста на овие дигитални алатки ќе стане толку очигледна за вработените што користењето ќе им дојде природно, спонтано. Компаниите во фазата на развој генерално ја нагласуваат технолошката страна на дигиталната имплементација и често ја изведуваат добро - но потоа забораваат да ја придружуваат новата дигитална инфраструктура со потребните иницијативи за управување со организациски промени. Не само што треба вработените да бидат обучени да користат нови дигитални алатки, туку треба да им се даде и време да осознаат како да ги интегрираат овие алатки во нивната работа. Усвојувањето на нови дигитални платформи всушност ги попречуваат перформансите на вработените во првите неколку месеци по усвојувањето. Само по околу шест месеци од користењето организациите забележаа значителни подобрувања во работењето (Wu, Kane, 2016). Очекувањата вработените да научат како да работат со нови дигитални алатки на истото ниво како претходно за кратко време, ги става вработените и нивните организации во неповолна положба за успешна дигитална трансформација.

Кај дигитално зрелите компании, дигиталната трансформација се води како трансформација низ културата. Наместо експлицитно форсирање на дигитална трансформација, тие се фокусираат на создавање на околина каде што можат да се појават овие промени. Речиси 80% од испитаниците од зрели компании забележуваат дека нивната организација води дигитална трансформација преку форсирање на силна дигитална бизнис култура која се стреми кон преземање на ризик, соработка, агилност и континуирано учење. Спротивно на тоа, само 24% од компаниите од рана фаза и 54% од компаниите во развој се изјасниле дека активно се обидуваат да развијат дигитална бизнис

култура како механизам за дигитална трансформација (Kane, 2017). Созреаните компании вложуваат дополнителни напори за развивање на организациска култура која е пријателска кон дигиталното. Како што растат и продолжуваат да вработуваат нови вработени, тие признаваат дека потребата за одржување на таа култура која е пријателски ориентирана кон дигиталната ориентација станува уште поважна, бидејќи овие нови вработени не мора да знаат како се прават работите во нивната компанија. Само со постојано работење на ефективна дигитална култура, компаниите може да продолжат да водат континуирана дигитална трансформација.

Секоја компанија ги разгледува или ги преиспитува сопствените иницијативи за дигитална трансформација, но прашањето е на каков начин. Овие разлики можат да го одредат крајниот успех или неуспех на напорите за дигитална трансформација. Врз основа на глобалното истражување² откриени се пет клучни практики на компании кои се развиваат во позрели дигитални организации и тие нудат лекции за компаниите кои сакаат да ги подобрат своите дигитални напори.

1. Овие организации спроведуваат системски промени во начинот на кој тие ги организираат и развиваат вработените и поттикнуваат иновации кон развивање на дигитална култура и искуства. На пример, повеќе од 70% од испитаниците од компании во дигитално зреење велат дека нивните организации се организирани околу крос-функционални тимови наспроти само 28% од компаниите во раните фази на дигиталниот развој (Kane et al, 2017). Оваа фундаментална промена во начинот на работа има значајни импликации за организациското однесување, корпоративна култура, регрутирање на таленти и тактики на раководството.

2. Нивните стратешки хоризонти за планирање се значително подолги од оние на помалку

дигитално зрели организации, па речиси 30% планираат пет или повеќе години нанапред, наспроти само 13% кај најмалку дигитално зрели организации (Kane et al, 2017). Нивните дигитални стратегии се фокусираат и на технологиите, но се поврзуваат дигиталните стратегии со основната дејност на компанијата, а фокусот е ставен на организациските промени и флексибилност што им овозможува на компаниите да се прилагодат на брзото менување на дигиталната средина.

3. Кај дигитално зрели организации, малите иновации обично доведуваат до поголеми иновации отколку во други организации. Кај овие организациите повеќе од два пати е поверојатно да спроведуваат и мали и големи иновативни експерименти отколку компаниите во раните фази на дигиталниот развој.

4. Дигитално зрелите компании се магнет за таленти. Вработените

² Анкета на повеќе од 3.500 менаџери и директори и 15 интервјуа со директори (G. C. Kane, D. Palmer, A. N. Phillips, D. Kiron, and N. Buckley, "Achieving Digital Maturity" MIT Sloan Management Review and Deloitte University Press, July 2017)

и раководителите се склони да го напуштаат претпријатието ако се чувствуваат заробени и немаат можности да развиваат дигитални вештини. Организации во дигитална зрелост обично ја разбираат потребата за привлекување и развој на дигитални таленти. Нивните напори за развој на човечкиот капитал често одат подалеку од традиционалните обука. Овие бизниси создаваат средини за постигнување развој на кариера во од со стекнување на дигитални вештини и искуство.

5. Обезбедување на лидери со потребната визија да водат дигитална стратегија и нивна подготвеност за алоцирање на ресурси за да се постигне оваа визија. Овие лидери ги дефинираат дигитални иницијативи како основни компоненти за постигнување на нивната деловна стратегија.

Според истражувањето (Kane et al, 2017), распоредот на компаниите според фазата на развој на дигиталната трансформација е следниов- 25% од компаниите се во зрела фаза, 41% се во развојна фаза и 34% се во рана фаза.

Истражувањата во светски рамки се прават со структурирани прашалници и анкети каде што се анкетираат менаџери од голем број на компании. Со оглед на опширноста и сеопфатноста на посочениот прашалник, избрани се прашања кои одговораат на претходно образложените концепти – степенот на зрелост и пристапат кон дигиталната трансформација, како и тоа колку анализираните компании ги исполнуваат петте карактеристики на високо развиена дигитална компанија. Пилот истражувањето е спроведено на 5 компании, од кои 3 компании се занимаваат со давање маркетинг услуги и две фирми – веледрогерии. Пилот истражувањето е направено со цел да се добијат првични сознанија за проблематиката, но и да се осознае кои прашања би можеле да бидат вклучени во понатамошното истражување на поголем примерок на македонски компании. Сите пет анализирани фирми се средни фирми за македонски услови. Истражувањето е спроведено како директно интервју со поставување на однапред подготвени прашања, односно онака како што е пристапено и во посоченото истражување кога се интервјуирани директорите на фирмите. Респондентите се менаџери на високо ниво. Во табелата 1 се прикажани прашањата и резултатите (Kane et al, 2017) од избраните прашања, кои се релевантни за нашето истражување.

Табела 1. Избрани прашања за дигиталната трансформација и постигнатиот степен на дигитална зрелост

Прашање/став	% со одговор да		
	Рана	Развојна	Зрела
Дали организациите ги користат дигиталните технологии главно за водење на бизнисот на различен начин	32	57	76
Кога организацијата ги започнува иницијативите за дигитален бизнис, тие се вклучително и мали експерименти и иницијативи со поголем обем	21	41	52
Менаџмент структурите се вмешуваат во активностите за водење дигитален бизнис	60	45	35
Организацијата работи со крос-функционални тимови за имплементација на приоритетите за дигитален бизнис	22	42	80
Организацијата планира значајно да ги зголеми инвестициите во иницијативи за дигитален бизнис во наредните 12-18 месеци	50	70	80
Организацијата не троши доволно време, енергија и ресурси за инвестирање во иницијативите за дигитален бизнис	85	50	20
Организацијата го води претежно прифаќањето на дигиталниот бизнис преку мандат од врвниот менаџмент	46	28	12
Организацијата го води прифаќањето на дигиталниот бизнис претежно преку очекување вработените целосно да ги прифатат дигиталните технологии	34	42	20
Организацијата го води прифаќањето на дигиталниот бизнис главно преку јака организациска култура за дигитална трансформација и бизнис	20	30	68

Извор – Адаптирано со пресметки според Kane, G. C., D. Palmer, A. N. Phillips, D. Kiron, and N. Buckley, (2017): “Achieving Digital Maturity” MIT Sloan Management Review and Deloitte University Press, July 2017

Јасно се истакнуваат разликите и корелацијата помеѓу стиловите на водење на дигиталната трансформација и степенот на дигитална зрелост. Имено, развиените организации во најголем процент одговориле дека организацијата го води прифаќањето на дигиталниот бизнис главно преку јака организациска култура за дигитална трансформација и бизнис, додека организациите во рана фаза најмногу трансформацијата ја водат како мандат од врвниот менаџмент, а најмалку како широко прифатена организациска култура. Организациите во рана фаза многу малку ги организираат работите преку крос-функционални тимови, а исто така перцепцијата е дека трошат недоволно за инвестиции во иницијативи за дигитален бизнис, за разлика од развиените компании. На клучното прашање за тоа дали организациите ги користат дигиталните технологии

за радикални промени во водењето на бизнис, големи се разликите во потврдните одговори кај компаниите во различна фаза на развој.

Кај истражуваните македонски компании (3 маркетинг агенции и 2 веледрогерии) направено е интервју со менаџерите на високо ниво и побарани се одговори на прашањата од табела 1, како и други размислувања околу дигиталната трансформација. Забележливо е дека оценката за тоа во која фаза се наоѓаат е фазата 2 – односно развојната фаза.

Табела 2. Избрани прашања за дигиталната трансформација и постигнатиот степен на дигитална зрелост

Прашање/став (број на одговори „да“)	Маркетинг а.	Веледрогерии
Дали организациите ги користат дигиталните технологии главно за водење на бизнисот на различен начин	2	1
Кога организацијата ги започнува иницијативите за дигитален бизнис, тие се вклучително и мали експерименти и иницијативи со поголем обем	/	/
Менаџмент структурите се вмешуваат во активностите за водење дигитален бизнис	1	1
Организацијата работи со крос-функционални тимови за имплементација на приоритетите за дигитален бизнис	3	2
Организацијата планира значајно да ги зголеми инвестициите во иницијативи за дигитален бизнис во наредните 12-18 месеци	2	1
Организацијата не троши доволно време, енергија и ресурси за инвестирање во иницијативите за дигитален бизнис	1	1
Организацијата го води претежно прифаќањето на дигиталниот бизнис преку мандат од врвниот менаџмент	3	
Организацијата го води прифаќањето на дигиталниот бизнис претежно преку очекување вработените целосно да ги прифатат диг. технологии		2

Извор –Сопствено пилот истражување

Сепак, на главното прашање од интерес за истражувањето, прашањето за тоа каков е пристапот кон дигиталната трансформација во нивната компанија, менаџерите од маркетинг агенциите одговараат дека главно тоа е преку иницијативи од врвниот менаџмент, додека кај веледрогериите преовладува ставот дека тоа се прави преку вториот метод – очекување вработените да ги прифатат дигиталните технологии и така да се одвива трансформацијата на компаниите. Ниту еден испитаник организациската култура во својата компанија не ја гледа како главно фокусирана кон

дигитален бизнис. Околу прашањето за крос-функционалните тимови, сите одговориле дека имаат такви тимови, кои сепак се неформални и се проектно ориентирани, што донекаде ја намалува нивната улога. Понатаму, се споредува однесувањето на истражуваните компании со детектираните клучни практики на зрелите организации. На иницијативноста и поттикнувањето на иновативноста сè уште не се гледа како на значајни активности во истражуваните македонски компании. Исто така, стратешкиот хоризонт за планирање е пократок, па не ни вклучува размислувања за дигитален бизнис. Што се однесува на прашањето за привлекување и задржување на таленти за дигитален бизнис, испитаниците го разбираат значењето на истото, но сепак велат дека отсутнуваат посистематски напори за вработување и задржување на вакви таленти. На крај, се наметнува и прашањето за дигитално лидерство. Тука, компаниите немаат ни сознанија дека е потребен таков тип на менаџер, односно дека врвните менаџмент структури треба да водата дигитална стратегија. Од резултатите на интервјуата и впечатоците, видно е дека испитаните македонски компании користат технологии, но сепак не со основна цел да станат дигитални компании.

Заклучни согледувања

Највредните компании на светско ниво се дигитални и тоа 1. Apple, 2. Amazon, 3. Alphabet, 4. Microsoft, 5. Facebook, 6. Alibaba (statista, 2018). Различните пристапи кон создавање на дигитални компании се поврзуваат директно со нивната успешност, односно со нивоата на дигитална зрелост. Така, компаниите каде што се негува дигитална организациска култура имаат поголемо ниво на дигитална зрелост. Наметнувањето на дигитализацијата само од врвниот менаџмент, нè води кон добри резултати. Иницијативноста, крос-функционалните тимови, дигиталниот менаџмент се основни карактеристики на успешните дигитални компании. Кај интервјуираните македонските компании, забележано е дека пристапот кон дигитализација е главно еден од двата- или наметнат од менаџментот или како трансформација со користење на новите технологии. Изостанува пристапот со најголеми ефекти, а тоа е креирање на организациска култура каде што дигиталното би било парадигма за секој аспект од работењето, поттикнување на иновативноста, иницијативноста и поддршка на дигиталните таленти. Според светските искуства, менувањето на организациската култура кон дигитална е пристап кој обезбедува трајни вредности и за компаниите и за потрошувачите. Тоа би била и препораката за македонските компании ако сакаат да опстанат во т.н. DX економија. Дигиталната трансформација е долго патување, но важно е да се започне веднаш.

Користена литература

1. Asprion, P.M., Schneider B., Grimberg F. (2018):” ERP Systems towards Digital Transformation” in Business Information Systems and Technology 4.0, vol 141.pp.15-21, Springer, Cham
2. Bouwman, H., Akademi, A., Nikou,S., Molina-Castillo, F., de Reuver, M., (2018): “The impact of digitalization on business models”, *Digital Policy, Regulation and Governance*, Vo.20. Issue 2, pp.105-124 <https://doi.org/10.1108/DPRG-07-2017-0039> (пристапено на 3.08.2018 година)
3. Hess, T., Matt, C., Benlian, A. and Wiesböck, F. (2016): “Options for Formulating a Digital Transformation Strategy,” *MIS Quarterly Executive* (15:2)
4. Singh, A. Hess, T. (2017): “How Chief Digital Officers Promote the Digital Transformation of their Companies”, *MIS Quarterly Executive*, March 2017 (16:1)
5. Hesse, A., (2018): “Digitalization and Leadership – How Experienced Leaders Interpret Daily Realities in a Digital World”, *Proceedings of the 51st Hawaii International Conference on System Sciences* , 2018, pp.1854-1863.
6. Kaiserpermanente.org. (2018). Why KP? - Experience - Kaiser Permanente. [online] Available at: <https://healthy.kaiserpermanente.org/why-kp/experience> (пристапено на 27.07.2018 година)
7. Kane, G.C., (2017):”Are You Taking the Wrong Approach to Digital Transformation? <https://sloanreview.mit.edu/article/are-you-taking-the-wrong-approach-to-digital-transformation/>
8. Kane, G. C., D. Palmer, A. N. Phillips, D. Kiron, and N. Buckley, (2017): “Achieving Digital Maturity” *MIT Sloan Management Review* and Deloitte University Press, July 2017
9. Kane, G.C., D. Palmer, A.N. Phillips, D. Kiron, and N. Buckley, (2016): “Aligning the Organization for Its Digital Future,” *MIT Sloan Management Review* and Deloitte University Press, July 2016
10. Kane, G.C., (2017): “Digital maturity, not Digital Transformation”, *MIT Sloan Management Review*, April 2017, (<https://sloanreview.mit.edu> пристапено на 10.08.2018 година)
11. Lapointe, L., Rivard, S., (2015): “A multilevel model of resistance to information technology implementation”, *MIS Quarterly*, Vol 29 Issue 3, September 2015, pp. 461-491.
12. Lynn, W., Kane, G.C. (2016): “Network-biased Technical Change: How Social Media Tools Disproportionately Affect Employee Performance”, (<https://ssrn.com/abstract=2433113> пристапено на 1.08.2018 година)
13. Macahilig, L. (2017): DX Economy defined: IDC Futurescapes 2017: A glimpse into the future. [online] [Hardwarezone.com.ph](http://www.hardwarezone.com.ph). Available at: <http://www.hardwarezone.com.ph/feature-ids-futurescapes-2017->

- glimpse-future/dx-economy-defined (пристапено на 8.08.2018 година)
14. Moore, G., (2011): “Systems of engagement and the future of enterprise IT. A Sea Change in Enterprise IT”, in: AIIM Whitepaper (<http://info.aiim.org/systems-of-engagement-and-the-future-of-enterprise-it> пристапено на 8.08.2018).
 15. Philips (2018). Our strategic focus - Our strategy - Company - About | Philips. [online] Available at: <https://www.philips.com/a-w/about/company/our-strategy/our-strategic-focus.html> (пристапено на 28.07.2018 година)
 16. Ross, J., (2018): ”Digital is About Speed-But It Takes a Long Time” (<https://sloanreview.mit.edu/article/digital-is-about-speed-but-it-takes-a-long-time>, пристапено на 10.08.2018 година)
 17. Ross, J. (2017):”Don’t Confuse Digital With Digitization” (<https://sloanreview.mit.edu/article/dont-confuse-digital-with-digitization> пристапено на 10.08.2018 година)
 18. Ross, J., Sebastian, I.M., Beath, C., Jha, L. (2017) Designing Digital Organizations—Summary of Survey Findings « Center for Information Systems Research - MIT Sloan School of Management. [online] Available at: http://c isr.mit.edu/blog/documents/2017/02/28/mit_cisrwp415_ddosurveyreport_rosssebastianbeathjhabcg.pdf/ [пристапено на 9.08.2018 година].
 19. Sartal, A., Vázquez, X. (2017) Implementing Information Technologies and Operational Excellence: planning, emergence and randomness in the survival of adaptive manufacturing systems, *Journal of Manufacturing Systems*, Vol.45, Elsevier pp.1-16.
 20. Schneider-electric.us. (2018). Company profile. [online] Available at: <https://www.schneider-electric.us/en/about-us/company-profile/> (пристапено на 29.07.2018 година)
 21. The 100 largest companies in the world by market value in 2018 (in billion U.S. dollars), Available at:<https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-value/> (пристапено на 12.08.2018 година)

DIFFERENT APPROACHES TO DIGITAL TRANSFORMATION (DIGITALIZATION) - COMPARISON OF GLOBAL AND DOMESTIC EXPERIENCES

Kalina Trenevskа Blagoeva, PhD
Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje
kalina@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The aim of the paper is to compare the perception of the managers of several selected Macedonian companies and the global experience with the approaches, understandings and ideas about digitalization in companies, as well as the awareness of the shift to digital companies. For that purpose, the questionnaire was adapted, i.e. issues were selected so that they correspond to the domestic conditions, type, size and industry of the companies. Mainly, there are three approaches - digital transformation driven by top management, transformation based on the acceptance of new technologies by employees, and changes in the organizational culture towards achieving a fully digital business. It has been shown that companies that adopt an approach to changing the organizational culture are becoming more and more digital and are on a higher level of digital maturity. In the case of Macedonian companies, this approach of changing the general organizational culture has not yet been accepted. The prevailing approach is that of top management directive or indirect transformation with the use of digital technologies. Changing the approach to becoming a digital organization is the only possible way to run a successful business.

Keywords: digital organization, digitization, organizational culture, Republic of Macedonia

JEL classification: L81

КОНЦЕПТОТ НА МИНИМАЛНА ПЛАТА – СО ПОСЕБЕН ОСВРТ НА Р. МАКЕДОНИЈА

Проф. д-р Борче Треновски

Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје,
borce@eccf.ukim.edu.mk

Кристијан Кожески

Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје,
kristijan.kozeski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Добро дизајнираната и ефективна минимална плата може да придонесе за подобра и поправедна распределба на ресурсите од напредокот на сите, без притоа да направи дисторзија на економската димензија. Во оваа насока, во трудов се анализира поставеноста на системот на минимална плата во Република Македонија. Направен е приказ на основните димензии на минималната плата: нивото на минимална плата, опфатот на минималната плата, соодносот на минималната со просечната плата. За таа цел се користени податоци од Европскиот завод за статистика (Eurostat), како и Државниот завод за статистика (ДЗС). Временскиот период кој се анализира во трудот е 2006 – 2017 година, притоа анализата во најголем дел се задржува на 2017 година. Во оваа насока се врши пресметка на нивото на минимална плата во Македонија за 2017 година, анализа на истото согласно со објективните критериуми и димензии, а воедно се спроведува и компаративна анализа со избрани земји од регионот.

Клучни зборови: минимална плата, пресметка на минимална плата од (ILO), Македонија, просечна плата, компаративна анализа

JEL класификација: J30, J31, J38

Вовед

Во последниве неколку години, како во академските кругови, така и помеѓу креаторите на политиките сè почесто се водат дебати и дискусии во врска со поставеноста и ефектите на минималната плата. Меѓутоа за разлика од претходно кога спротивставените ставови поврзани со потребата на систем за минимална плата биле повеќе правило отколу исклучок, во сегашните дискусии/дебатите скоро и да постои консензус за потребата од постоење на системот на минимална плата. Оваа наша констатација може да се потврди со фактот што 92% од земјите-членки на Меѓународната организација на трудот имаат поставено определен систем на минимална плата (ILO, Minimum Wage Policy Guide, 2017, p.4). Она што го поттикнува ова истражување е согледувањето на авторите дека минималната плата е објективна нужност која е во функција на овозможување одреден степен на заштита на засегнатите работници од една страна, со истовремено оптимално функционирање на деловните субјекти од друга страна. Потребата од балансиран пристап базиран на објективни критериуми што ќе ги опфатат потребите на работниците и нивните семејства од една страна, и економските фактори од друга страна, можеби е најголемиот предизвик во утврдувањето и приспособувањето на системот на минимална плата. Во контекст на претходно наведеното, во овој труд ќе направиме обид за утврдување на нивото и поставеноста на системот на минималната плата во Република Македонија.

Во емпириските истражувања што се консултирани подолу во трудот може да се забележат различни релации помеѓу минималната плата и останатите економски агрегати, вработеноста, продуктивноста, движењето на платите над минималната плата итн. Исто така, споредбата меѓу земјите води до заклучок дека нема универзално правило за поставеноста на системот на минимална плата. Минималната плата во поединечните земји се разликува во своето ниво, опфат и сооднос со просечната плата. Може да се каже дека поставеноста на минималната плата покрај главните димензии: нивото, опфатот и соодносот со просечната плата, зависи и од низа други фактори, целта што се сака да биде постигната, нивото на економска развиеност, институционалниот капацитет итн. Во првата половина од трудот е даден краток приказ на дефинирањето на минималната плата, односно утврдено е кои сегменти влегуваат во рамките на минималната плата. Со цел да се добие подобра претстава при дефинирањето на минималната плата покрај националната дефиниција на минималната плата во Република Македонија се користи и дефиницијата која се употребува од страна на Меѓународната организација на трудот (ILO). Понатаму, со цел тезите и односите кои се разработуваат во овој труд да добијат теоретска поткрепа, сосема накратко, во резимирана форма се потенцирани основните постулати

за потребите и ефектите од минималната плата на главните економски провениенции. Исто така, во насока да се добие претстава за ефектите и односите помеѓу минималната плата и одредени економски агрегати во разни земји, при различни системи на минимална плата, презентирани се определени емпириски истражувања кои ја третираат оваа проблематика. Во главниот дел од трудот е направена пресметка на минималната плата во Република Македонија според меѓународно прифатена методологија. Даден е мал приказ на системот на минималната плата, при што се потенцирани главните разлики во споредба со претходниот систем на минимална плата. Со цел оваа анализа да овозможи подобра претстава за поставеноста на минималната плата во Македонија направена е компаративна анализа со избрани земји од регионот, слични по своите карактеристики и нивото развиеност. Споредбата ги опфаќа сегментите поврзани со нивото на минималната плата, опфатот на минималната плата, како и соодносот на минималната со просечната плата.

Трудов е структуриран на следниов начин. По воведот, ќе биде направен краток осврт кон теоретските погледи и постулати на главните економски провениенции, поврзани со минималната плата. Понатаму, дадено е образложение на методологијата на истражувањето и даден е краток осврт на определени емпириски истражувања кои ја третираат оваа проблематика. Во главниот дел е направена пресметка на минималната плата во Република Македонија, направен е мал осврт на системот на минимална плата. Исто така, направена е и компарација со избрани земји од регионот, слични по своите карактеристики и ниво на економска развиеност. Компарацијата ги опфаќа сегментите поврзани со нивото на минималната плата, опфатот на минималната плата, како и соодносот на минималната со просечната плата. Заклучоците се содржани во последниот дел од трудот.

Методологија

За потребите на ова истражување, а пред сè со цел да се направи краток приказ на состојбата на пазарот на трудот се користени податоци за движењето на невработеноста и активноста на населението во Република Македонија. Понатаму, согласно со препораките од Меѓународната организација на трудот (ILO) за принципите на креирање, дизајнирање и следење на ефектите од минималната плата како објективни критериуми се земени: нивото на законската минимална плата во избрани земји, опфатот на минималната плата и соодносот на минималната со просечната плата. Податоците се преземени од базата на податоци на Европскиот завод за статистика и Државниот завод за статистика (ДЗС). Временскиот период кој се анализира во трудот е 2006 – 2017 година,

притоа што анализата во најголем дел се задржува на 2017 година. Со цел добивање појасна слика за состојбата на минималната плата направена е компарација на нивото, опфатот на минималната плата во Македонија со избрани земји. Понатаму, за пресметка на минималната плата во Македонија за 2017 година се користи методологијата на Richard Anker (Anker, Richard, 2006: "Living Wages around the world" p.49), притоа како објективни критериуми за пресметка се земени релативната линија на сиромаштија, просечната големина на семејство и доходите кои ги заработуваат вработените членови во семејството.

Дефинирање на минималната плата

Со цел да се утврди рамката на опфат на минималната плата, а во насока на понатамошна елаборација на истата, прикажани се две дефиниции за минималната плата. Минималната плата од страна на Меѓународната организација на трудот (МОТ) се дефинира како „минимален износ на надоместок што работодавецот е должен да му го плати на работникот за работата сработена во текот на одреден период, што не може да биде намален со колективен или индивидуален договор“ (МОТ, 1970, бр.131) Понатаму, во контекст на дискусија на минималната плата во Република Македонија се смета за пожелно да биде прикажана и дефиницијата за опфатот и нивото на минималната плата во Македонија. Според неа „минималната плата е најнискиот месечен износ на основна плата која работодавачот е должен да му ја исплати на работникот за работа извршена за полно работно време и исполнет нормиран учинок“ (Службен весник на РМ бр.100 стр.8).

Доколку се направи подетална елаборација на дефинициите за минималната плата може да се дојде до најмалку два заклучоци: обврзувачката природа на минималната плата и социјалната компонента на минималната плата. Првиот аспект се заснова на фактот дека работодавачите не смеат да исплатат износ на плата понизок од законскиот минимум. Од друга страна, вториот аспект е заснован на фактот дека на работниците и нивните семејства кои имаат потреба од таква заштита им се овозможува одреден степен на пристоен животен стандард. Значи, минималната плата треба да биде поставена на ниво што ги покрива потребите на работниците и нивните семејства, земајќи ги предвид економските фактори. Меѓутоа, минималната плата не смее да биде цел сама за себе, системот на минимална плата треба да биде во комплементарен однос со другите социјални и економски димензии. Минималната плата треба да биде пред сè во насока на создавање на баланс помеѓу намалувањето на нееднаквоста во распределбата на доходот, и овозможување на одржливо функционирање на претпријатијата.

Главни димензии (ILO: Advances and Challenges in Labor Protection) на минималната плата се: обемот на покриеност, нивото на минималната плата и степенот на усогласеност.

Теоретски концепции на минималната плата

Различните економски провениенции (теории) застапуваат свои гледишта поврзани со минималната плата и ефектите од истата. Дебатите во кои се соочуваат дијаметрално спротивните тези за минималната плата сè уште не се исцрпени. Во оваа насока, се смета за корисно да се потенцираат основните постулати за потребата и ефектите од минималната плата на главните економски провениенции.

(Нео)класичната економска школа го застапува ставот дека повисоката минимална плата доведува до зголемена невработеност. Во овој контекст може да се наведат две причини: прво, ниско-платените работници кои дотогаш примале плата пониска од минималната, стануваат поскапи како последица на подигнувањето на минималната плата. Како последица од ова фирмите можат да ги заменат некои од нив со други фактори на производство (т.н. ефект на замена). Второ, доколку се тргне од фактот дека платите зафаќаат голем дел од цената на чинење на производите, зголемувањето на минималната плата придонесува за покачување на цените на стоките и услугите и автоматски за намалена конкурентност на истите. Понатаму, претставниците на маргинализмот, водејќи се од маргиналната теорија, го застапуваат ставот дека побарувачката за секој вид на работна сила е функција од маргиналната продуктивност на индивидуалниот работник, доколку сите други фактори останат непроменети. Што значи дека работниците кои ќе се соочат со присилна невработеност се оние кои примале најниска плата.

Претставниците на **(Нео)кејнзијанска економска школа** го застапуваат ставот дека повисоките плати придонесуваат за зголемена лична потрошувачка на работниците и нивните семејства. Понатаму, тие тврдат дека не само што не продуцира негативни ефекти по конкурентноста и вработеноста, туку дека позитивните ефекти од зголемената потрошувачка ќе доведат до зголемување на агрегатната побарувачка и вработеноста. Тие тврдат дека иако вработеноста на ниво на фирма може да се намали, агрегатното ниво на вработеност ќе бележи позитивен пораст. Во контекст на нивото на конкурентноста тие го застапуваат ставот дека во стопанството ќе опстојуваат фирмите кои го подобриле нивото на продуктивност и ефикасност.

Осврт на релевантна литература

Големината на ефектите на минималната плата врз (не) вработеноста, растот на платите, нееднаквоста во дистрибуцијата на доходот, родовиот јаз, нивото на продуктивност, пред сè зависи од главните димензии на поставеност на минималната плата: нивото на минималната плата, степенот на покриеност на минималната плата и опфатот на минималната плата. Во продолжение ќе бидат презентирани определени емпириски истражувања кои ја третираат оваа проблематика, на примерот на различни земји со минимални плати кои се разликуваат по своето ниво и опфат.

Во истражувањето спроведено од страна на Owens and Kagel (2010) е спроведена анализа на ефектите на минималната плата врз просечните плати и врз напорот што го вложуваат засегнатите работници. Ефектите се јасни и недвосмислени, зголемувањето на минималната плата доведува до значително зголемување на платите кои се над минималната плата. Исто така, се покажало дека постои и правопрпорционална, послаба но значителна врска помеѓу напорот што го вложуваат вработените кој е предизвикан од зголемувањето на нивните примања. Нето резултатот е дека минималната плата генерира Парето подобрување, каде што работниците имаат повисоки примања, а работодавачите располагаат со иста или повисока просечна заработка. Врската помеѓу минималната плата и вработеноста е испитана во неколку студии, емпириските резултати се различни и зависат пред сè од карактеристиките на самата земја, нивото на економски развој, временскиот период и методологијата што е користена во истражувањето. Во истражувањето на Belman and Wolfson (2014) во кое е направен сеопфатен преглед на речиси 70 студии се покажува дека ефектите врз вработувањето се блиску до нула, односно премногу се ниски за да се забележат во статистиката за агрегатната вработеност или невработеност. Студијата на Kuddo A., Robalino, D., and M. Weber (2015) која е фокусирана пред сè на земјите во развој покажува дека ефектите на минималната плата врз вработувањето се најчесто мали и незначителни (а во некои случаи и позитивни).

Понатаму, истражувањето спроведено од страна на Neumark, D. and Wascher, W. (2007) за ефектите на минималната плата врз вработеноста на примерот на САД покажуваат дека постои степен на еластичност од **-0.1 до -0.3** кај младите на возраст од **16 до 19 години**, додека кај младите лица кои спаѓаат во контингентот од **16 до 24 години** степеност на еластичност се движи од **-0.1 до -0.2**. Еластичноста на пример од **-0.1** би значела дека доколку износот на минимална плата се зголеми за 10%, вработеноста кај оваа категорија ќе се намали за 1%. Резултатот од ова истражување ја потврдува обратно пропорционалната врска помеѓу минималната плата и вработеноста. Дополнително истражувањата за

движењето на минималната плата во сојузните држави во споредба со федералниот минимум на случајот на САД дозволуваат да се добие појасна слика и да се увиди дека промените во степенот на невработеност се предизвикани од промените во минималната плата, *ceteris paribus*. Широкото истражување потврдило дека скоро две третини од повеќе од 100 нови студии за минималната плата, утврдиле пропорционална врска помеѓу минималната плата и загубата на работни места на нискоквалификуваните работници. Исто така, со истражувањето направено од страна на Meer, J. and West, J. (2012) на примерот на САД се утврдило дека има долгорочни ефекти на минималните плати врз растот на работните места, тие донеле заклучок дека новите фирми имаат право на избор при комбинацијата на факторите на производство, односно дека би избрале повисока инвестиција во технологија со цел заштеда на работна сила, како резултат на зголемувањето на минималните плати.

Може да се заклучи дека емпириските студии кои се консултирани, направени во различни земји со минимални плати кои се разликуваат по своето ниво и опфат даваат различни заклучоци. Со ова се потврдува фактот дека врската помеѓу минималната плата од една страна и вработеноста, продуктивноста, движењето на останатите плати од друга страна, не мора да биде единствена, туку пред сè зависи од нивото на минималната плата, опфатот на минималната плата и други карактеристики на анализираните земји.

Пресметка на минимална плата во Македонија

Како што и претходно беше напоменато минималната плата не е цел сама за себе, таа треба да е во функција на овозможување намалување на нееднаквоста во распределбата на доходот, намалување на сиромаштијата, а пред сè овозможување подобар животен стандард на работниците што примаат минимална плата и нивните семејства. При формирањето на нивото на минималната плата треба да биде користен балансираниот пристап, т.е. треба да постои социјален дијалог помеѓу претставниците на работниците и работодавачите. Меѓутоа со оглед на тоа дека се работи за цена на трудот, односно дека минималната плата треба да овозможи ефикасна заштита на работниците и нивните семејства од една страна, како и непречено функционирање на ефикасни и одржливи претпријатија од друга страна, во овој контекст пожелно е да биде консултирана и математичката методологија за пресметка на минималната плата. Потребно е да бидат идентификувани и консултирани објективни критериуми врз основа на кои ќе се формира минималната плата. Со оглед на тоа што минималната плата има функција да ја подобри благосостојбата на најсиромашните работници и нивните семејства,

како еден од критериумите за формирање на нивото на минималната плата се користи релативната линија на сиромаштија. Исто така, во овој контекст се споменува и просечната големина на домаќинството, со цел да се добие претстава за трошоците за пристоен живот на едно семејство (трошок за храна, домување и други основни трошоци за образование, здравствена заштита, социјален и културен живот), како и доходите кои ги остваруваат вработените членови во семејството.

Сепак, треба да се напомене дека не постои математичка формула која е прифатена како универзална, т.е. која би ги опфатила сите клучни критериуми при формулирањето на износот на минималната плата. Примената на методологијата на минималната плата се разликува во многу држави и е условена од многу разни ситуации, како и од целта која се сака да биде постигната.

Во оваа насока се смета за доволно да биде применета методологијата на Richard Anker (Anker, Richard, 2006: "Living Wages around the world" p.49) за пресметка на минимална плата во Република Македонија во 2017 година:

$$\text{Минимална плата} = \frac{\text{Линија на сиромаштво} \times \text{Просечна големина на домаќинство}}{\text{Работници со полно работно време}}$$

- Линија на сиромаштво = 9919¹ денари/месечно
- Просечна големина на домаќинство = 2 возрасни + 1,5 деца = 2,45²
- Работници со полно работно време во домаќинство = 2³/месечно

$$\text{Минимална плата} = \frac{9919 \times 2,45}{2} = 12\,150 \text{ денари/месечно}$$

Во оваа насока треба да се констатира дека износот на минимална плата кој е добиен со користење на методологијата на Richard Anker скоро и да соодветствува со последните измени на законот за минимална плата во Македонија. Со измените законски утврденото ниво на минимална плата изнесува 12.000 денари (200€) во нето износ во сите сектори од стопанството. Понатаму, доколку овој износ се спореди како релативна пропорција од просечната месечна нето плата, тој изнесува околу 50%.

Исто така, со последните законски измени (Закон за минимална плата во Република Македонија „Службен весник на Република Македонија“ бр. 11/2012, 30/2014, 180/2014, 81/2015, 129/2015 и 132/2017) се направи унификација на минималната плата во сите сектори во стопанството, што не беше случај претходно. Со ваквата

1 Според податоците од ДЗС: 198382 (еквивалентен приход на годишно ниво за 4 члено семејство)/12 (месеци) = 16 531 * 0,6 (праг на сиромаштво) = 9919 денари / месечно.

2 Според еквивалентната скала на ОЕЦД: се доделува вредност 1 за прв член на домаќинство, а вредност од 0,7 за секој дополнителен возрасен член, додека за деца се доделува вредност од 0,5. Притоа, 2 возрасни + 1,5 деца = 1 + 0,7 + 1,5 * 0,5 = 2,45. <http://www.oecd.org/eco/growth/OECD-Note-EquivalenceScales.pdf>

3 Пресметка: 40 часови неделно работно време * 2 возрасни = 80 работни часови, 80 работни часови / 40 часови неделно работно време = 2 работници со полно работно време.

поставеност на системот на минималната плата се настојува да се избегне диференцијацијата меѓу различни групи работници што не се заснова врз објективни и валидни причини, како што се образовното ниво, искуството и вештините со кои располага работникот. Претходната законска поставеност на минималната плата во Македонија (Закон за минимална плата во Република Македонија „Службен весник на Република Македонија“ број 11/12) претпочиташе различни нивоа на минимална плата во одделни сектори и дејности во стопанството. Секако дека секој пристап има посебна логика зад себе и ги отсликува размислувањата и ставовите на креаторите на политиките додека ги создавале тие мерки.

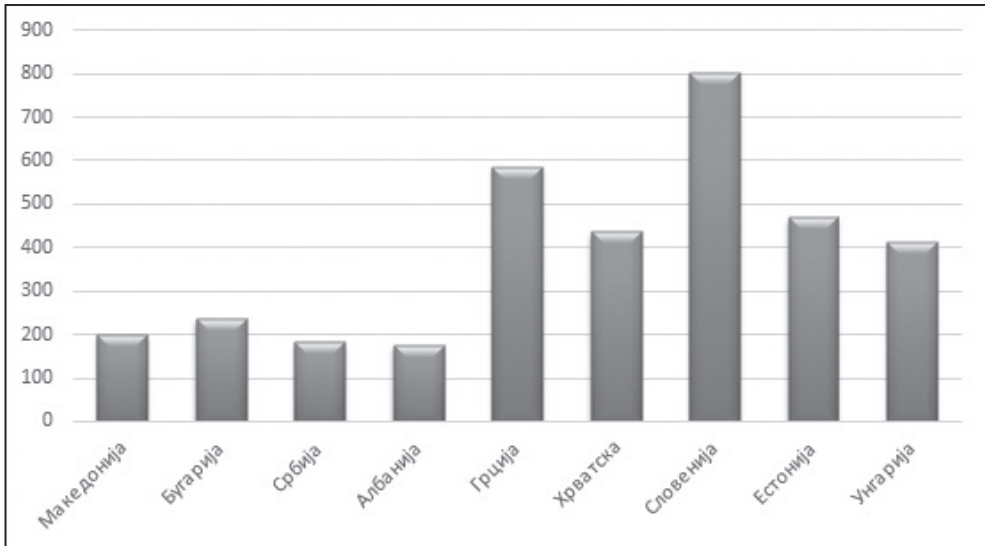
Споредба на минималната плата во Македонија со избрани земји – ниво, опфат, сооднос со просечната плата

Релативната важност на минималната плата од земја до земја покрај останатите агрегатни големини, пред сè варира во однос на тоа колкава пропорција на работници примаат минимална плата. Доколку нивото на минималната плата е поставено релативно високо во споредба со просечната плата, во тој случај се очекува поголем дел од вработените да добиваат минимална плата. Колкава е оптималната пропорција на работници кои треба да бидат засегнати со минималната плата? Секако дека не постои стриктно утврдена граница за тоа колку работници е оптимално да бидат зафатени со минималната плата. Оптимумот зависи од многу други фактори и карактеристики кои се разликуваат помеѓу земјите, меѓутоа во рамките на секоја земја оптималниот процент треба да се утврди со социјален дијалог помеѓу сите засегнати страни, земајќи го предвид влијанието врз другите плати и општо вкупните економски фактори во земјата.

Нивото на минималната плата во избрани земји во развој

Од графикон број 1 може да се забележи дека во оваа анализа се вклучени и одредени земји-членки на ЕУ, како и дел од земјите од Западен Балкан. Во рамки на земјите-членки на ЕУ може да се заклучи дека утврдената со закон минимална плата е највисока во Словенија и изнесува 804 евра, зад неа следи минималната плата на Грција со 586 евра, Естонија и Хрватска соодветно со по 470 и 436 евра. Бугарија има законски утврдено најниско ниво на минимална плата во вредност од 235 евра. Во Македонија со последните законски измени минималната плата изнесува 200 евра, додека минималните плати во Албанија и Србија изнесуваат 175 евра и 183 евра соодветно.

Графикон бр.1. Законска минимална плата во избрани земји во € за 2017 г.



Извор: Eurofound (2017), Statutory minimum wages in the EU 2017

Во рамки на ЕУ земјите (Романија, Унгарија, Естонија и Бугарија) бележат највисок раст на минималната плата за период од 2010 до 2017 година. Доколку се погледне движењето на минималната плата во Бугарија, за период од 2010 година до 2017 година, минималната плата во Бугарија пораснала за цели 83%, додека на случајот на Романија за истиот период зголемувањето достигнало околу 79%. Според последните податоци на Eurostat најниска минимална плата помеѓу земјите-членки на ЕУ има Бугарија, додека највисока минимална плата има Луксембург (Eurofound, Statutory Minimum Wages in the EU 2017). Според овие податоци најниската минимална плата во ЕУ е скоро 8 пати помала од највисоката минимална плата во Унијата.

Опфат на минималната плата во избрани земји во развој

Доколку се погледне пропорцијата за опфатот на минималната плата може да се констатира дека во Романија во 2010 година, околу 8% од сите вработени беа опфатени со минималната плата, во 2016 година оваа бројка изнесувае 21 %, за да во 2017 година пропорцијата порасне на 26%. Понатаму, во Естонија во 2016 година помеѓу 19% и 25% од вработените лица добиле минимална плата (или помалку).

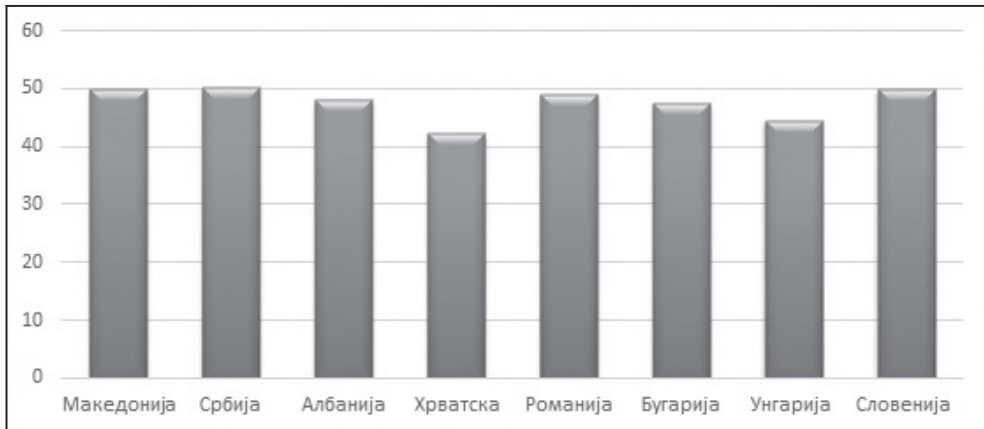
Од друга страна, во високо развиените земји од ЕУ (Франција, Белгија, Холандија) се проценува дека релативно мал дел (помал од 10%) од

вработените земаат минимална плата. Во овој контингент на земји спаѓа и Словенија каде што во 2016 година оваа пропорција изнесувала околу 5,5%, највисок процент на приматели на минимална плата во Словенија бил во 2014 година (8,6%), оттогаш постепено се намалува секоја година. Додека највисок процент на приматели на минимална плата во 2017 година е забележан во Грција каде што околу 35% од вработените примаат минимална плата. Во Република Македонија, со минималната плата се засегнати околу 130 000 вработени, најголем дел од нив се вработени во текстилната и кожарската индустрија, што изнесува околу 18% од вкупните вработени во 2017 година.

Сооднос на минималната плата со просечната плата во избрани земји во развој

Во продолжение на графикон број 2 е даден соодносот на минималната плата со просечната плата во анализираните земји. Треба да се напомене дека во одредени случаи во анализата се користи и медијалната плата, со цел да не се навлезе во стапица на екстремни вредности и да се донесат погрешни заклучоци. Сепак, во оваа анализа поради технички причини како референтна точка ќе биде земена просечната нето плата, што во секој случај не се смета за погрешно. Од графиконот може да се забележи дека оваа пропорција во избраните земји се движи во распон од 42% до 51%. Сепак ваквата пропорција треба да се толкува внимателно пред сè поради фактот што апсолутните износи на плата може во голема мера да се разликуваат помеѓу земјите, иако релативниот однос може да резултира со приближни пропорции. На пример, доколку ваквата пропорција во Македонија изнесува приближно 50%, тоа со сигурност се разликува од минималната плата во Словенија, иако и таму постои идентичен сооднос на минималната со просечната плата. Од аспект на задоволување на основните потреби и постигнатиот степен на животен стандард сосема се различни.

Графикон бр. 2 Сооднос на минималната плата со просечната плата во избрани земји во развој (2017 г.)



Извор: сопствена обработка на податоци добиени од анкетите за работна сила, националните статистички институции и Eurostat

Заклучни согледувања

Како краен резултат од анализата на минималната плата во овој труд може да се донесат неколку клучни констатации.

При дефинирањето на минималната плата може да се заклучи дека минималната плата се состои од две важни компоненти: обврзувачката природа на минималната плата и социјалната компонента на истата. Тоа доведува до заклучок дека минималната плата претставува објективна нужност и како таква таа треба да биде поставена на ниво што ги покрива потребите на работниците и нивните семејства, земјаќи ги предвид економските фактори. Понатаму, минималната плата треба да биде во комплементарен однос со другите социјални и економски димензии, односно да биде во насока на создавање баланс помеѓу намалувањето на нееднаквоста во распределбата на доходот и овозможување на непречено функционирање на претпријатијата.

Од теоретски аспект може да се заклучи дека различни економски провениенции застапуваат различни ставови во врска со минималната плата кои пред сè се плод на нивната идеолошка определба. Сепак може да се констатира дека се добива впечаток дека разликите во поглед на потребата од минимална плата се стеснуваат. Меѓутоа останува дебатата околу главните димензии на минималната плата: нивото на минимална плата, опфатот на минималната плата и соодносот на минималната со просечната плата.

Од консултираните емпириски студии може да се заклучи дека во разни ситуации, системите на минимална плата се разликуваат по своите димензии. Со ова се потврдува фактот дека врската помеѓу минималната плата од една страна и вработеноста, продуктивноста, движењето на останатите плати над нивото на минималната плата од друга страна, не мора да биде единствена и еднонасочна, туку пред сè зависи од нивото на минималната плата, опфатот на минималната плата и други карактеристики на анализираните земји.

Во врска со пресметката на нивото на минималната плата во Република Македонија за 2017 година е консултирана математичка методологија прифатена од страна на Меѓународната организација на трудот (ILO). Консултираните објективни критериуми упатуваат на износ на минималната плата во Република Македонија од 12.150 денари во нето месечен износ. Ваквиот износ скоро и да соодветствува со последните измени на законот за минимална плата во Македонија. Понатаму, доколку ваквиот износ се спореди со релативната пропорција од просечната месечна нето плата, односот изнесува околу 50%. Во оваа насока, треба да се констатира дека со измените на системот на минимална плата во Македонија се прави унификација на минималната плата во сите сектори од стопанството, што не беше случај порано, кога постоеше секторска диференцијација во поглед на нивото на законска минимална плата.

Доколку се погледне споредбата на нивото на минималната плата во анализираните земји, може да се констатира дека законската минимална плата во Македонија (200€) единствено е повисока од законските плати во Албанија и Србија кои изнесуваат 175€ и 183€ соодветно. Додека во рамки на ЕУ, најниска минимална плата помеѓу земјите-членки на ЕУ има Бугарија, додека највисока има Луксембург. Најниската минимална плата во ЕУ е скоро 8 пати помала од највисоката минимална плата во Унијата.

Исто така, доколку се погледне опфатот на минималната плата може да се констатира дека во Македонија, со законската минимална плата се опфатени околу 130 000 работници, а најголем дел од нив се во текстилната и кожарската индустрија, што изнесува околу 18% од вкупните вработени во 2017 година. Понатаму, може да се заклучи дека ваквата пропорција е поголема во земјите во развој (Романија, Естонија, Македонија), во споредба со високо развиените земји (Франција, Белгија, Холандија). Во врска со соодносот на минималната со просечната плата во анализираните земји може да се констатира дека се движи во распон од 42% до 51%. Сепак ваквата пропорција треба да се толкува внимателно пред сè поради фактот што апсолутните износи на плата може во поголема мера да се разликуваат помеѓу земјите, иако релативниот однос може да резултира со приближни пропорции.

Користена литература

1. Bellman and Wolfson, (2014). “What does the minimum wage do?”, W.E. *Upihon Institute for Employment research*, Kalamazoo, Michigan.
2. Eurofound (2017), *Statutory minimum wages in the EU 2017*, Dublin.
3. International Labor Organization (ILO). *Minimum Wage Policy Guide*. INWORK, Geneva, 2017.
4. Meer, J. and West, J (2012). *Effects of the Minimum wage on Employment Dynamic*. NBER working paper.19262.
5. Lemos Sara, (2009). *Minimum Wage effects in developing countries*. *Labor Economics* – 16 (2009), pp. 224 – 237.
6. Neumark, D. and Wascher, W. (2007). *Minimum wage and Employment*. *IZA Discussion paper*.2570.
7. Neumark D. (2015). *The effects of the Minimum Wages on Employment*. *FRBSF Economic Letter* – 37, 2015.
8. Owens F. Mark, John H. Kagel (2010). *Minimum wage restrictions and employee effort in incomplete labor markets: An experimental investigation*. *Journal of Economic Behavior and Organization* – 73, pp. 317 – 326.
9. Rani U., Belser P., Oelz M. and Rainbat S. (2013). *Minimum wage coverage and compliance in developing countries*, *International Labor Review*, Vol.152 (2013).
10. Russell S. Sobel (1999). *Theory and Evidence on the Political Economy of the Minimum wage*. *Journal of Political Economy*, Vol.107, No.4, (1999), pp.761 – 785.
11. Kuddo, A., Robalino, D. and Weber M., (2015). *Balancing regulations to promote jobs: From employment contract to unemployment benefits*, World Bank Group, Washington, D.C.
12. Закон за минимална плата во Република Македонија (“Службен весник на Република Македонија” бр. 11/2012, 30/2014, 180/2014, 8/2015, 129/2015, 132/2017)

THE CONCEPT OF MINIMUM WAGE - THE CASE OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Borce Trenovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics - Skopje
borce@eccf.ukim.edu.mk

Kristijan Kozheski

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics - Skopje
kristjan.kozeski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

A well-designed and effective minimum wage can contribute to a better and fair distribution of the fruits of progress for all, without distorting the economic dimension. In this regard, the paper analyzes the minimum wage system in the Republic of Macedonia. The paper generally follows the basic dimensions of minimum wage: the level of minimum wage, its coverage, and its ratio to the average wage. For that purpose, the analysis is based on data from the European Statistical Office (Eurostat) and the State Statistical Office (SSO). The paper covers the time period from 2006 to 2017, while the analysis is generally focused on 2017. Thus, we made an attempt to calculate the level of the minimum wage in Macedonia for 2017, as well as to compare the situation in Macedonia with that in selected countries in the region.

Keywords: minimum wage, calculation of the minimum wage according to (ILO), Macedonia, average wage, comparative analysis.

JEL classification: J30, J31, J38

УЛОГАТА НА СМЕТКОВОДСТВОТО ВО БОРБАТА ПРОТИВ КОРУПЦИЈАТА

Проф. д-р Марина Трпеска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје
marinas@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Корупцијата е комплексна појава која постоела од многу одамна и во денешното современо окружување не само што сè уште опстојува, туку го достигнува и својот максимум. Таа е особено карактеристична за земјите во развој, бидејќи токму таму има неефикасен правен и политички систем со не многу квалитетна сметководствена практика. На глобално ниво преземени се многу иницијативи за борба против корупцијата, особено од страна на меѓународни организации кои имаат развиено посебни програми за борба против корупцијата. Главна цел на овој труд е да ја објасни корупцијата, особено во земјите во развој и да ја поврзе со сметководството како клучен фактор за редуцирање на истата. Секако дека тука треба да бидат земени предвид и трошоците кои најчесто претставуваат и главен ограничувачки ресурс во борбата против корупцијата.

Клучни зборови: корупција, сметководство, меѓународни организации, трошоци

JEL класификација: M4, N38, K49

Вовед

Децении и векови наназад земјите на глобално ниво се борат против корупцијата. Како што се развивале општествата, така се развивала и корупцијата која станувала сè покомплексна. Во најново време, кога енорно брз раст бележат технологиите за информациски комуникации, брзата размена на податоци и информации, корупцијата го бележи својот врв. Особено е карактеристична за земјите во развој кои многу тешко можат да се избораат против истата, токму поради институционална

нефункционалност и неефикасност. Иако корупцијата е карактеристична за сите општества во различен степен, таа особено претставува проблем за земјите во развој, бидејќи го поткопува економскиот раст, ги обесхрабрува странските инвестиции и ги намалува ресурсите достапни за инфраструктура, јавни услуги и програми наменети против сиромаштија (Robinson, 1998). Според многу автори светот се наоѓа на средина од „коруптивна ерупција“ (Glynn, et al., 1997) која води кон загуба на државни приходи, трошоци за компаниите вклучени во корупција и изгубени можности за оние кои не подлегнале на корупција (Caiden, et al., 2001) (Everett, et al., 2007). Корупцијата се карактеризира со тоа што овозможува политичка или економска предност, промовира нелегален извоз на ресурси и генерира недоверба (Caiden, et al., 2001). Во изминатите децении многу институционални актери се имаат вклучено во борба против корупцијата, како што се Светска банка, Меѓународниот монетарен фонд, OECD, USAID, Светска трговска организација, Transparency International, INTERPOL и други, како и најзначајните сметководствени професионални организации, како што се Меѓународната организација на врховните ревизорски институции (International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI), Институтот на овластени сметководители на Англија и Велс (Institute of Chartered Accountants in England and Wales – ICAEW), и Меѓународната федерација на сметководители (International Federation of Accountants – IFAC) што упатува на фактот дека сметководството има значајна улога во борбата против корупцијата. Треба да се напомене дека сите овие организации имаат потрошено премногу ресурси, човечки и финансиски, за да се обидат да ја намалат корупцијата која е особено изразена во земјите во развој.

Во литературата која е посвета на борбата против корупцијата можат да се забележат различни поделби и правци, сфаќања и култура во различни општества. Сепак, генерален заклучок е дека корупцијата е проблем и сметководството може да помогне во борбата против корупцијата. Затоа во овој труд предмет на интерес е улогата на сметководството во оваа борба против корупцијата. Уште повеќе, портретот на компаниите го претставуваат ревидираните сметководствени информации. Неадекватно сметководство и несоодветна примена на меѓународните сметководствени стандарди креираат ситуација каде нема доволно одговорност кон стејхолдерите, менаџерите се однесуваат на начин спротивен на интересите од стејхолдерите и тоа без последици и средствата можат да бидат злоупотребени или погрешно алоцирани.

Податоци и методологија

Ова истражување е базирано на мета-анализа (Guthrie, et al., 1991) која вклучува три различни извори на документи и податоци (Everett, et al., 2007). Првиот извор на податоци се состои од научна и академска литература објавена во вид на трудови во списанија и книги во кои се обработува корупцијата, борбата против корупција и улогата на сметководството во истата. Во овие трудови се забележува и мулти-дисциплинарноста на областа корупција, бидејќи со едноставно пребарување се појавија и се вклучени трудови од областа на економијата, јавната администрација, антропологија, меѓународен развој, деловно работење, криминологија и социологија. Вториот тип на податоци се состои од извештаи и анализи направени од многуте институции кои се посветени на борбата против корупцијата. Во овие институции како што споменавме влегуваат Светска банка, Меѓународниот монетарен фонд, OECD, USAID, Светска трговска организација, Transparency International, INTERPOL и други. Третиот извор на податоци се состои од извештаи и публикации на главните сметководствени и ревизорски тела. Најважни во овие податоци се извештаите на Меѓународната федерација на сметководители (IFAC) и Меѓународната организација на врховни ревизорски институции (INTOSAI), но и извештаите и информациите публикувани од страна на Американскиот институт на овластени јавни сметководители (AICPA) и Институтот на овластени сметководители на Англија и Велс (ICAEW).

Ова истражување има индуктивен пристап, генерално поради отсуството на претходно искуство со пишување на темата корупција. Главна цел на истражувањето е да се разбере суштината на она што досега е објавувано на оваа тема, како и сумирање на дефинирањето на темата, последиците, причините на корупцијата, како и решенијата за борба против корупција.

Преглед на литература и анализа

Бидејќи станува збор за квалитативно истражување, подолу е направен преглед на литература и анализирање на истата од повеќе аспекти поврзани со корупцијата, меѓу кои институциите вклучени во борбата против корупцијата, улогата на сметководството во борбата против корупцијата, корупцијата во земјите во развој, корупцијата во приватниот сектор, како и трошоците за борба против корупцијата.

Дефинирање на корупцијата и институции вклучени во борбата против корупцијата

Како што погоре е наведено постојат бројни институции кои, подолг период наназад, а најверојатно и во иднина, се вклучени во борбата

против корупцијата. Овие организации се членови на мултилатералните банки за развој – Светска банка и ММФ, глобални трговски организации – OECD и СТО, билатерални кредитори, како што е USAID, невладини организации, како што е Transparency International, како и други организации, како што се Обединетите нации и INTERPOL. Сите овие организации се согласни дека борбата против корупцијата е сложена активност и треба да се издигне на глобално ниво. Од друга страна, имајќи ја предвид комплексноста на корупцијата, во борбата против истата не е доволна само една институција, туку сите заедно со заеднички мерки и политики потребно е да најдат начин да се изборат против корупцијата која е присутна во речиси секоја земја, но со различен степен на корумпираност. Една од постарите дефиниции за корупцијата вели дека корупцијата е размена помеѓу две страни кои (1) имаат влијание врз алокацијата на ресурсите било веднаш или во иднина и (2) вклучува примена или злоупотреба на јавна или колективна одговорност за приватни цели (Macrae, 1982). Оваа дефиниција е доволно широка за да ги вклучи и политичката корупција, каде една од страните е јавна администрација и ја користи својата позиција за приватни цели, како и економската корупција, каде една од страните ја користи економската моќ која произлегува од неговата компанија за лична корист. По дефиниција, корупцијата подразбира нелегално однесување и нелегални плаќања, погрешна алокација на средства и други економски несоодветни трансакции (Husted, 1999) (Treisman, 2000). Тука се јавува сметководството кое бара економските трансакции да бидат транспарентни, а улогата на ревизијата е да ги увери стејкхолдерите за таа транспарентност. Покрај многуте други обиди за дефинирање на корупцијата може да се издвои дефиницијата на Светска банка и ММФ кои ја дефинираат корупцијата како злоупотреба на јавна служба за приватна цел или добивка. Иако од оваа дефиниција некој може да заклучи дека корупцијата не постои во приватниот сектор, напротив таа е присутна скоро во сите компании, најчесто преку јавните набавки или вработувањата (Tanzi, 2002), а многу често и преку постоењето на приватни активности регулирани од страна на владите. Transparency International ја дефинира корупцијата како главна причина за сиромаштија, како и бариера истата да се надмине (Transparency International, 2005). Меѓународната стопанска комора (International Chamber of Commerce, 2003) наведува дека корупцијата ја поткопува јавната и бизнис доверба за фер и ефикасно функционирање на пазарите и ја нарушува конкурентноста. Сите овие меѓународни институции и останати политички економисти и креирачи на политики генерално се согласуваат дека корупцијата е штетна и за економскиот развој и за економскиот раст. Поради ова бизнисот, односно приватниот сектор има силна причина да застане на страната на овие меѓународни организации за поддршка на борбата против корупцијата.

ОЕСД има корисна типологија за причините за корупција кои ги разгледуваат од „страна на побарувачката“ и од „страна на понудата“ (Heimann & Boswell, 1998). На страната на побарувачката може да биде индивидуа или организација. На најосновно ниво фокусот е на корумпирана, неетична или неморална индивидуа, каде корупцијата се одвива и на најниско ниво, само од страна на една ндивидуа, иако тука можат да бидат вклучени и цели институции, особено оние кои немаат доволно политики и процедури и несоодветна контрола. На страната на понудата се мисли на злоупотреба на јавната положба за приватна корист, каде фокусот не е само на јавната администрација, туку и на членовите на бизнс заедницата, граѓаните, меѓународните кредитори, странски влади и невладини организации (Everett, et al., 2007).

Теоретски, постојат три централни елементи на корупцијата (Jain, 2001): прво, некој мора да има дискрециона моќ... Второ, мора да постојат економски ренти поврзани со оваа моќ... И трето, правниот систем мора да понуди доволно ниска веројатност за откривање и/или казнување на погрешното однесување. Но, доколку постои ефективен сметководствен систем, веројатноста некој да се впушти во коруптивни дејствија без притоа да биде откриен се намалува. Многу автори (Murphy, et al., 1991) (Mauro, 1993) имаат развиено модели со кои докажуваат дека земјите со висока корупција го жртвуваат својот економски развој, бидејќи коруптивните плаќања (ренти) влијаат обратно -пропорционално на претприемачките иновации и се поврзани со неефикасни владини институции и политички процеси (Schleifer & Vishny, 1993).

Вклученост на сметководството во борбата против корупцијата

Многу од меѓународните организации посветени на борбата против корупцијата ја нагласуваат улогата на сметководството и сметководителите и ревизорите во истата. Така на пример, Обединетите нации имаат направено обид да ги вклучат врховните ревизорски институции (како што е Државниот завод за ревизија во Македонија) од земјите во развој со оние од развиените земји да разменат искуство и да се испита можноста за поволни алтернативни пристапи кои би можеле да се применат на национално ниво со цел да се зајакне нивниот ревизорски систем (United Nations, 2005). Од друга страна, пак, INTOSAI корупцијата ја нарекува „најлош канцер“, проблем кој „еродира во фундаменталните основи на размислување“ (INTOSAI, 2004). И Меѓународната федерација на сметководители ја гледа корупцијата како „непријател на економскиот развој“ чие „влијание на општеството не може да се избегне“.

Постојат три главни стратегии за борба против корупцијата: контрола, излез и глас (Everett, et al., 2007). Првата стратегија, контрола, подразбира подобрување на правните, електронските, образовните и други институционални системи кои би воспоставиле контрола или истата

би ја подобриле. Ова може да се постигне доколку државата форсира примена на законите, ги заштитува свиркачите, ги реформира даночните и царинските системи, го подобрува известувањето и применувањето на меѓународните сметководствени стандарди и меѓународните стандарди за финансиско известување, ги мери резултатите на јавната администрација и ги зајакнува капацитетите на институциите кои имаат улога на чувари како што се јавното обвинителство, ревизорите и др. Втората стратегија не вклучува контрола туку „излез“ која е базирана на идејата дека треба да постојат алтернативи или супститути, така што страните можат да излезат, или да се повлечат, доколку увидат дека станува збор за корупција. Во поширока смисла, ова би значело и укинување на државните монополи, приватизирање на државни услуги, редуцирање на дискрецијата во јавниот сектор преку децентрализација и подобрување на одговорноста на јавната администрација. Најголем дел од меѓународните организации кои се посветени на борбата против корупцијата, но и академските истражувачи предност даваат на излезната стратегија наспроти контролната стратегија. И сметководствените системи се така дизајнирани што целосно ја поддржуваат излезната стратегија. Финансиското и управувачкото сметководство и ревизијата уште од самиот почеток се дизајнирани за примена во конкурентни профитно-ориентирани организации и истата идеологија треба да се примени и во јавниот сектор. Како главни креатори на финансиски извештаи и показатели овие области треба да бидат основа во борбата против корупцијата, но и главни двигатели за одредени реформи, како на пример примена на пресметковна основа во јавен сектор, наместо готовинска. Овде главниот чекор е веќе направен и Меѓународните сметководствени стандарди за јавен сектор се базираат на пресметковна основа, но потребни се поголеми усилби од меѓународните институции за нивна примена на глобално ниво. Третата стратегија за која се смета дека има голем потенцијал во борбата против корупцијата е „глас“ која се базира на идејата дека најчесто граѓаните многу подобро ги знаат последиците од корупцијата, отколку истакнати експерти во областа, ставајќи ги во подобра позиција да ги надгледуваат природата и опсегот на проблемот. Тоа би значело дека на граѓаните треба да „им се даде моќ“ (Caiden, 2001) или дека „јавноста треба да биде вклучена и мобилизирана“ во борбата против корупцијата (Khanal, 2000). Ова може да се реализира преку едукативни програми за јавноста, како и поголема вклученост на невладините организации. Кога станува збор за едукација на јавноста, сметководствените технологии можат да бидат многу корисни, бидејќи сметководителите и ревизорите, особено оние кои работат во врховните ревизорски институции (како ДЗР, на пример) се во позиција да понудат јавни и независни извештаи за работењето и трошењето на владите. И оние сметководители и ревизори кои не се вработени во врховните ревизорски

институции, со примена на меѓународните сметководствени стандарди и стандарди за ревизија преку евидентирањето, обелоденувањето и независно известување имаат голем придонес за информирање на пошироката јавност која може да ги искористи овие извештаи како „глас“ за понатамошни постапки во борбата против корупцијата. Резимирано, сите овие три стратегии се овозможени од културолошка и технолошка практика на сметководството: првата поради инхерентната ориентираност на сметководството кон контролата, втората поради инхерентната ориентираност на сметководството кон профитабилност и ефикасност и третата поради зголемената улога на сметководството за известување на јавноста.

Сметководството и на микро ниво може многу да помогне во борбата против корупцијата, бидејќи претставува информациски систем кој известува за финансиски трансакции. Од друга страна, ревизијата служи како механизам за мониторирање и контрола. И сметководството и ревизијата претставуваат круцијална основа за борба против корупцијата. Така, невообичаените и големи расходи, како и отстапувањата од вообичаените финансиски трансакции веднаш може да сигнализираат црвено знаменце за можна корупција (Kimbrow, 2002). Наспроти ова, лош и неефикасен сметководствен систем може да поддржи корупција. Затоа потребни се ефикасни сметководствени практики. Добри сметководствени практики можат да го редуцираат поткупот преку решавање на проблемите со асиметрични информации кои произлегуваат од тоа што менаџерите често имаат некоја предност пред сопствениците во однос на пристапот до информации на кои треба да им се овозможи поефективно мониторирање на менаџерите и пристап до нивното однесување. Квалитетните сметководствени практики можат да ја намалат корупцијата и со самото тоа што корумпираните владини претставници би се плашеле дека полесно ќе бидат откриени во таков сметководствен систем, но и големи плаќања на корупција лесно може да се откријат во таков систем (Rose-Ackerman, 2002) (Wu, 2005).

Иако постои опсежна литература и за корупцијата и за квалитетот на сметководствените информации одделно, многу малку има објавена литература која ги комбинира овие две области. Иако Hall и Yago (2000) користат добро мерило за неразбирливоста на заработките кое е водено и од сметководството и од корупцијата, тие не даваат значајни заклучни согледувања за емпириско поврзување на сметководството и корупцијата. Di Tella и Schargrodsky (2003) пишуваат за поврзаност помеѓу ревизијата и платите со корупцијата и цените, но нивното истражување е лимитирано само на една држава Аргентина, поточно само на еден град, Буенос Аирес. Kimbro (2002) во своето истражување за корупцијата во повеќе земји има најдено врска помеѓу бројот на сметководители по жител и нивото на корупција. Alam (1995) наведува дека менаџерските и сметководствените

вештини можно е да корелираат со корупцијата. Shleifer и Vishny (1993) покажуваат дека првиот чекор во редуцирањето на корупцијата треба да биде креирање на сметководствен систем кој ќе превенира кражби од државата. Sun (1999) пишува дека сметководствените практики веќе послужиле за намалување на корупцијата во Кина и дека кампањите за сметководство и инспекции послужиле да се откријат некои очигледни злоупотреби, но и да спречат идни. Kaufmann (1997) наведува дека програмите за обука за истражувачко новинарство, сметководство и ревизија треба да се користат како орудие за борба против корупцијата во меѓународната заедница. Everett et al. (2007) истакнуваат дека корупцијата е проблем, а дека сметководството може да помогне во борбата против корупцијата. Најопсежно истражување за поврзување на сметководството и корупцијата имаат направено Malagueno et al. (2010), кои имаат докажано негативна врска помеѓу зголеменото присуство на четирите големи ревизорски фирми и нивото на корупција, но и дека има негативна врска помеѓу квалитетот на сметководствените информации и нивото на корупција. Овие заклучоци кои покажуваат дека подобри сметководствени и ревизорски стандарди водат кон пониско ниво на корупција се многу значајни и важни. Корупцијата ги спречува и организациите и земјите да одат напред и да постигнат прогрес поради два фактори. Прво, се одлеваат средства кои би можеле да бидат реинвестирани во економијата за да се помогне нејзиниот раст. Ресурсите кои се погрешно алоцирани како резултат на корупцијата значи дека не се ефективно инвестирани во продуктивни средства или други начини кои ќе го подобрат стандардот на живеење, па затоа овие земји со висока стапка на корупција континуирано се обидуваат да стигнат онаму каде што би биле доколку немаат високо ниво на корупција. Вториот фактор е уште позастрашувачки, а се однесува на тоа дека странските инвеститори се воздржани од инвестирање во земји со висока корупција и во земји каде сметаат дека нивната инвестиција не е сигурна.

Корупција во земјите во развој

Земјите со нестабилни влади се поподложни на корупција (Alam, 1995). Особена улога има и културата во земјите во развој која придонесува кон корупцијата, истакнувајќи се, меѓу другото, со лични конекции и колективизам. Корупцијата претставува проблем од голема економска и политичка значајност скоро за сите земји, а особено тоа е карактеристично за земјите во развој. Иако корупцијата е сеприсутна, Manzetti и Blake (1996) таа е најчеста онаму каде: (1) институционалниот механизам кој треба да се бори против корупцијата е слаб или не постои; (2) екстензивна владина контрола и регулатива за економските ресурси овозможува големи можности за коруптивни размени и (3) корупцијата е толку генерализирана на сите општествени нивоа што веќе е прифатена

и се толерира. Сите овие фактори се поизразени во земјите во развој. Во одредено време во иднина економскиот развој може да ја намали корупцијата, но не може да се каже дека економскиот развој креира почесен свет, туку напротив корупцијата со различен степен е застапена и во најразвиените и најбогати земји.

Политичките партии често се главни во проблемот со корупцијата, бидејќи ја користат нивната моќна позиција во политичкиот систем за поткуп, поставување на своите членови на лукративни позиции во јавниот сектор или канализирање на јавните средства преку рацете на партиските лидери. Корупцијата во политичките партии е особено изразена во земјите во развој каде сè уште не постојат стабилни политички и економски институции. За да се елиминира корупцијата во политичките партии, потребни се институционални промени (Salifu, 2008). Реформите треба да бидат упатени на режимот на владеење со кој комуницираат партиите како и на интерното управување на партиите. Битен сегмент е тука законот за политички партии со кој се регулира нивното формирање, финансирање и дејствување (Blechinger, 2005). Од друга страна, ниските приходи во буџетот на државата не овозможуваат плаќање на високи плати на јавната администрација, што ја прави поподложна на корупција. Колку се помали платите, толку полесно може да се купи дигнитетот на јавната администрација (Blechinger, 2005).

Борбата против корупцијата е сложена активност и бара мултидисциплинарност, односно вклученост на повеќе институции од една земја, па и меѓународно. Еден од начините за поефикасна борба против корупцијата е потребата корупцијата да се идентификува по сектори, а не на национално ниво. Некои од секторите кои заслужуваат посебно внимание се судството, образованието, здравството, политичките партии, јавните финансии, природните ресурси и енергијата (Salifu, 2008). Ваквото детектирање на корупција по сектори овозможува носење на прилагодени политики за сузбивање на корупцијата токму во одреден сектор. Генерално, постојат некои основни принципи за превенција и контрола на корупцијата кои вклучуваат ревизија, транспарентност, процедури за независно ревидирање на административните одлуки, специјализирани тела за испитување и обвинителства за сериозен економски криминал, известување за парични трансакции, адекватна регулатива, механизам за градење јавна свесност, слобода на граѓаните од невладиниот сектор, одговорно банкарство и меѓународна соработка (Grabosky, 2001). Клучна улога во борбата против корупцијата треба да има јавното обвинителство кое преку својата автономна улога треба да биде доволно силно за да може ефективно да обвинува и владини претставници и судии, како и моќни приватни индивидуи (Salifu, 2008). USAID (1999) предлага корисна рамка за намалување на корупцијата која се заснова на три главни иницијативи: лимитирање на авторитет

преку редуцирање на улогата на владата во економските активности, подобрување на одговорноста преку зајакнување на транспарентноста, надзорот и санкциите и подобрување на наградувањето во јавниот сектор преку ревидирање на условите за работење. И други автори (Kaufmann, et al., 2003) истакнуваат дека конвенционалните пристапи за борба против корупцијата – како што е носење закони, креирање на нови институции и спроведување на антикорупциски кампањи – немаат успеано во постигнување на целта и треба фокусот да биде ставен на погоре наведените иницијативи. Докажано е дека нивото на корупција во една земја ќе биде помало: (1) колку што е поголем опсегот на индивидуална економска слобода и можности (економија помалку контролирана од државата); (2) колку се посилни демократските норми и вредности; и (3) колку што е поголем степенот на интеграција во меѓународната економија (Sandholtz & Koetzle, 2000).

Приватниот сектор и корупцијата

Не смее да се игнорира улогата на приватниот сектор при анализа на корупцијата, бидејќи може да придонесе за сериозно намалена ефикасност на кампањите за борба против корупцијата. Во ситуација кога корумпираните политичари и јавна администрација се оние кои го земаат поткупот, најчесто приватниот сектор е оној кој нуди поткуп (Vogl, 1998) (Wu, 2005). Може да се каже дека приватниот сектор е и жртва и извршител на корупцијата, бидејќи на приватниот сектор често му се изнудува поткуп од страна на владини претставници, но и самиот приватен сектор често е иницијатор на поткуп, со цел да избегне некоја јавна давачка или одговорност или да ја ослабне конкуренцијата.

Во многу случаи докажано е дека корупцијата може да биде трошошно-ефикасна од аспект на компаниите, бидејќи плаќањето на поткуп резултира со извршување на некои услуги од оние кои го зеле поткупот, но сепак тоа има и скриени трошоци на долг рок, изложувајќи се на правни и финансиски ризици во иднина и отворајќи врата за уште поголеми износи на корупција (Wu, 2005). Логично е тука да се постави прашањето зошто воопшто компаниите се впуштаат во корупција ако тоа не е поволно за нив. Одговорот треба да се бара во приципал-агент теоријата каде се одвоени менаџерите (агентите) од сопствениците (принципалите) и менаџерите може да преземаат активности во нивни личен интерес. Ваквата ситуација делумно може да се надмине со силни интерни контроли кои ќе важат и за менаџментот на највисоко ниво.

Резимирано, приватниот сектор е важен извор на корупција во сите земји, иако има разлики од земја до земја. Компаниите плаќаат значаен дел од нивните приходи на име поткуп, а плаќањето поткуп најчесто води кон изнудување на уште поголем поткуп од страна на корумпираните вработени во јавниот сектор.

Трошоци за редуцирање на корупцијата

Често поставувано прашање е кои се трошоците и последиците од корупцијата? Најдиректен трошок и на некој начин најнезначаен трошок на корупцијата е трошењето на финансиски ресурси за погрешни цели. Посериозни трошоци се направени кога на децата кои немаат можност да поткупат им се оневозможува школување, талентот е погрешно алоциран, бидејќи промоцијата се доделува врз основа на лични напори, а заслугите се занемаруваат и успехот доаѓа преку манипулирање, фаворизирање и поткупување (Charman, 2005). Иако корупцијата во земјите во развој е тешко да се контролира на краток или среден рок, сепак е оправдано да се направат одредени трошоци за нејзино редуцирање, бидејќи речиси е невозможно да се направи целосно елиминирање на корупцијата. Но, редуцирањето на корупцијата можно е да биде и многу скапо и во услови на ресурси и од други аспекти, како на пример, високи плати во јавниот сектор, големи правни и организациски промени, големи ограничувања на човековите права или многу строги ефективни казни (Tanzi, 2002).

Дискусија

Сметководството има круцијална улога во борбата против корупцијата. Тука особено треба да се истакнат сметководствените професионални тела кои се задолжени за регулирање на професијата. Во овој контекст акцентот се става на сметководствените стандарди кои се постојано подложни на промени токму поради потребата да излезат во пресрет на сè покомплексното деловно окружување. Но, сепак тие може да се гледаат и како делумно проблематична област, бидејќи се универзални и се дава доволно простор за слободно толкување на стандардите од страна на оние кои ги применуваат. Една од причините за барањето на IFAC упатено кон G20 во 2016 за конзистентна и широка примена на IFRS е токму да се сузбие корупцијата на глобално ниво. Сепак, сè уште постои простор за подобрување на стандардите, посебно во делот каде повеќе би било посветено внимание на корупцијата, особено на страната на понудата, посебно практиките на домашните и странските компании, мултилатералните и билатералните кредитори и странските влади (Everett, et al., 2007). Овие групи треба да се гледаат како главни актери кои придонесуваат за решавање на проблемот со корупцијата. Кога постојат добри сметководствени стандарди, организациите треба да обелоденуваат информации на начин кој креира транспарентни, точни и споредливи информации, правејќи коруптивните практики од страна на менаџментот да биде многу потешко да се извршат и прикријат (Hall & Yago, 2000). Понатаму, во делот на сметководство, не само што мора да се воспостави подобра сметководствена евиденција, особено во

земјите во развој, со цел да може да се открие корупција, туку системот на евиденција мора да биде и контекстуално соодветен. Дополнителен аспект кој може да се очекува да даде соодветни резултати во иднина е и образованието на идните сметководители, односно студентите каде треба да се вклучи учење преку решавање на проблеми, стекнување на знаење како се работи практично, како и стекнување на некои генерички вештини како што се комуникација, интерперсонални вештини, критичко и рефлексивно размислување.

Корупцијата вообичаено има две страни – понуда и побарувачка, каде вообичаено едната страна е приватниот сектор, а другата страна е јавниот сектор. И двата сектори можат да се најдат и на двете страни. Така на пример, иако приватниот сектор често се прикажува како жртва на корупцијата, исто толку често тој е и иницијатор на коруптивни активности каде што за возврат има одредени нелегални користи. Ваквото однесување од страна на приватниот сектор делумно може да биде намалено преку воспоставување на квалитетни сметководствени практики кои ќе оневозможат или предупредувачки ќе дејствуваат за воопшто да не дојде до коруптивни трансакции.

Заклучок

Во денешното глобално окружување, економиите се натпреваруваат не само со резултатите од другите економии, туку и со сопствените претходни резултати. Растечка економија е здрава економија, а опаѓачки економии не само што стагнираат, туку се и неуспешни. Корупцијата сè уште постои и е сеприсутна и покрај големиот број на закони и институции чија главна цел е елиминирање на корупцијата. Земјите кои сакаат да се развијат економски мора да направат сè што е во нивна можност за да ја спречат корупцијата. Една од тие можности е да овозможат воспоставување и функционирање на ефикасни сметководство и ревизија кои доследно ќе ги применуваат меѓународните стандарди на сите нивоа и ќе промовираат транспарентност и точност на информациите.

Ова претставува само почетно истражување кое ги поврзува сметководството и корупцијата. Во следните истражувања потребно е да се направи квантитативно истражување за улогата, ефектите и поврзаноста на сметководството со корупцијата барем во Република Македонија, а пожелно би било да се направи и регионално истражување и да се спореди со развиените земји.

Користена литература

1. Alam, M., 1995. A theory of limits on corruption and some applications. *Kyklos*, Volume 48, pp. 419-435.
2. Blechinger, V., 2005. Political parties. In: B. I. Spector, ed. *Fighting Corruption in Developing Countries: Strategies and Analysis*. Bloomfield(CT): Kumarian Press Inc.
3. Caiden, G. E., 2001. Corruption and Governance. In: G. E. Caiden, O. P. Dwivedi & J. Jabbara, eds. *Where corruption lives*. Bloomfield: Kumarian Press, pp. 15-38.
4. Caiden, G. E., Dwivedi, O. P. & Jabbara, J., 2001. Introduction. In: G. E. Caiden, O. P. Dwivedi & J. Jabbara, eds. *Where corruption lives*. Bloomfield(CT): Kumarian Press, pp. 1-14.
5. Chapman, D. W., 2005. Education. In: B. I. Spector, ed. *Fighting Corruption in Developing Countries: Strategies and Analysis*. Bloomfield(CT): Kumarian Press Inc.
6. Di Tella, D. & Schargrotsky, E., 2003. The role of wages and auditing during crackdown on corruption in the city of Buenos Aires. *The Journal of Law and Economics*, Volume 46, pp. 269-292.
7. Everett, J., Neu, D. & Rahaman, A. S., 2007. Accounting and the global fight against corruption. *Accounting, Organizations and Society*, Volume 32, pp. 513-542.
8. Glynn, P., Kobrin, S. & Naim, M., 1997. Corruption and the global economy. In: K. A. Elliot, ed. *The globalization of corruption*. Washington(D. C.): International Institute for Economics, pp. 1-27.
9. Grabosky, P., 2001. The prevention and control of economic crime. In: P. Larmour & W. Nick, eds. *Corruption and Anticorruption*. Canberra: Asia Pacific Press.
10. Guthrie, J., Petty, R. & Johanson, U., 1991. Sunrise in the knowledge economy. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 14(4), pp. 365-383.
11. Hall, T. & Yago, G., 2000. Estimating the cost of opacity using sovereign bond spreads. *Policy Brief*, 3 April. Issue 13.
12. Heimann, F. & Boswell, N. Z., 1998. New perspectives on combating corruption. In: T. I. a. t. I. B. f. R. a. Development, ed. *The OECD Convention: milestone on the road to reform*. Washington: Transparency International, pp. 65-74.
13. Husted, B., 1999. Wealth, culture and corruption. *Journal of International Business Studies*, 30(2), pp. 339-359.
14. International Chamber of Commerce, 2003. *Comments from ICC's commission on anti-corruption on the draft UN convention against corruption*, s.l.: Department of Policy and Business Practices.
15. INTOSAI, 2004. *INTOSAI: 50 years (1953-2003) - A special publication of*

- INTOSAI, Vienna: s.n.
16. Jain, A., 2001. Corruption: a review. *Journal of Economic Surveys*, 15(1), pp. 77-121.
 17. Kaufmann, D., 1997. Corruption: the facts. *Foreign Policy*, Issue 107, pp. 114-131.
 18. Kaufmann, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M., 2003. *Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002*, Washington, DC: World Bank.
 19. Khanal, R., 2000. Strategies in combating corruption. In: R. Khanal, ed. *Transparency and accountability against corruption in Nepal*. Kathmandu: Modern Printing Press.
 20. Kimbro, M. B., 2002. A Cross-Country Empirical Investigation of Corruption and its Relationship to Economic, Cultural, and Monitoring Institutions: An Examination of the Role of Accounting and Financial Statements Quality. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 17(4).
 21. Macrae, J., 1982. Underdevelopment and the economics of corruption: a game theory approach. *World Development*, 8(10), pp. 677-687.
 22. Malagueno, R., Albrecht, C. O., Ainge, C. & Stephens, N. M., 2010. Accounting and Corruption: a cross-country analysis. *Journal of Money Laundering Control*, 13(4), pp. 372-393.
 23. Manzetti, L. & Blake, C. H., 1996. Market reforms and corruption in Latin America: new means for old ways. *Review of International Political Economy*, 3(4), pp. 662-697.
 24. Mauro, P., 1993. *Country risk and growth*, Harvard, Mass: World Bank.
 25. Murphy, K., Schleifer, A. & Vishny, R., 1991. The allocation of talent: implications for growth. *Quarterly Journal of Economics*, May, Volume 106, pp. 503-530.
 26. Robinson, M., 1998. Corrupton and development: an introduction. *European Journal of Development Research*, 10(1).
 27. Rose-Ackerman, S., 2002. "Grand" corruption and the ethics of global business. *Journal of Banking and Finance*, Volume 26, pp. 1889-1918.
 28. Salifu, A., 2008. Can corruption and economic crime be controlled in developing economies - and if so, is the cost worth it?. *Journal of Money Laundering Control*, 11(3), pp. 273-283.
 29. Sandholtz, W. & Koetzle, W., 2000. Accounting for corrupton: economic structure, democratic norms and trade. *International Studies Quarterly*, 44(1), pp. 31-50.
 30. Schleifer, A. & Vishny, R., 1993. Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, August, pp. 599-617.
 31. Shleifer, A. & Vishny, R., 1993. Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), pp. 599-617.
 32. Sun, Y., 1999. Reform, state and corruption: is corruption less destructive in China than in Russia?. *Comparative Politics*, 32(1), pp. 1-20.
 33. Tanzi, V., 2002. Corruption around the world: causes, consequences,

- scope and cures. In: G. T. Abed & S. Gupta, eds. *Governance, Corruption, Economic Performance*. Washington(DC): International Monetary Fund.
34. Transparency International, 2005. *Corruption Perception Index*, s.l.: s.n.
35. Treisman, D., 2000. The causes of corruption: a cross-national study. *Journal of Public Economics*, Volume 76, pp. 399-457.
36. United Nations, 2005. *Background Report on the UN/INTOSAI Interregional Seminar on Government Auditing*. Vienna: s.n.
37. USAID, 1999. *A Handbook on Fighting Corruption, Technical Publication Series*, Washington, DC: US Agency for International Development.
38. Vogl, F., 1998. The supply side of global bribery. *Finance and Development*, 35(2), pp. 30-33.
39. Wu, X., 2005. Corporate governance and corruption: a cross-country analysis. *Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, 18(2), pp. 151-170.
40. Wu, X., 2005. Firm accounting practices, accounting reform and corruption in Asia. *Policy and Society*, 24(3), pp. 53-78.

THE ROLE OF ACCOUNTING IN THE FIGHT AGAINST CORRUPTION

Marina Trpeska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

marinas@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Corruption is a complex phenomenon that has existed since long time ago and in today's modern environment it not only persists but also reaches its maximum. It is particularly characteristic for developing countries because it is precisely there that there is an ineffective legal and political system with not very good accounting practice. On a global scale, many anti-corruption initiatives have been undertaken, especially by international organizations that have developed special anti-corruption programs. The main goal of this paper is to explain corruption especially in developing countries and to link it with accounting as a key factor for reducing it. Of course, the costs that are often the main limiting resource in the fight against corruption should also be taken into account here.

Keywords: corruption, accounting, international organizations, costs

JEL classification: M4, H38, K49

331.5:338.45(497.7)“2000/2017”
338.31:338.45(497.7)“2000/2017”

ВРАБОТЕНОСТА И ПРОДУКТИВНОСТА ВО СЕКТОРОТ ИНДУСТРИЈА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Проф. д-р Предраг Трпески
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ Скопје,
Економски факултет - Скопје
predrag@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на истражување во овој труд е вработеноста и продуктивноста во секторот индустрија во Република Македонија. Во трудов посебен осврт се прави на инвестициите во фиксен капитал во секторот индустрија, како и нивното влијание врз продуктивноста и вработеноста. Се тргнува од претпоставката дека инвестициите во фиксен капитал ја детерминираат маргиналната продуктивност на трудот, а таа пак ја детерминира побарувачката на трудот и вработеноста во секторот индустрија. Со други зборови, поголемите инвестиции во фиксен капитал ќе ја зголемат маргиналната продуктивност на трудот, тоа ќе ја зголеми побарувачката на трудот и вработеноста.

Резултатите од истражувањето покажуваат дека земјите каде инвестициите во фиксен капитал имаат поголемо влијание врз продуктивноста, имаат повисока вработеност од земјите каде влијанието на инвестициите во фиксен капитал врз продуктивноста е мало. Но, добиените резултати за индустријата во Република Македонија се доста неповолни, ама исто така и очекувани, имајќи предвид дека инвестициите во основни средства по вработен, во индустријата во Македонија, особено по големата рецесија од 2007 година се речиси непроменети. Ниското ниво на инвестиции во основни средства по вработен во индустријата во Македонија се сериозна пречка во создавање на нови работни места во индустријата и зголемување на реалниот аутпут на македонската економија.

Клучни зборови: продуктивност, вработеност, инвестиции во основни средства, индустрија, Македонија.

JEL класификација: J24, E22, E24

1. Вовед

Република Македонија во периодот 2001-2017 година оствари пораст на Бруто домашниот производ од 2,7%. Бруто домашниот производ 13% се создава во секторот индустрија, но затоа пак овој сектор вработува многу повеќе, односно 31% од вкупно вработените во земјава. Ова упатува на констатацијата дека продуктивноста во секторот индустрија е на ниско ниво, што на долг рок ќе се одрази негативно на македонската економија. На долг рок, единствен начин да се зголеми економскиот раст и да се подигне животниот стандард е преку зголемување на продуктивноста. Иако причините за разликите во степенот на економската развиеност помеѓу земјите се многубројни, сепак, генерално, можеме да тргнеме од претпоставката дека разликите во економската развиеност се должи на разликите во продуктивноста и факторите кои не ја условуваат: физичкиот капитал, човечкиот капитал, природните ресурси и технолошките знаења.

Додека стапката на раст на бруто домашниот производ во Македонија во периодот 2001-2017 година изнесува 2,7%, просечната стапка на раст на продуктивноста за периодот 2005-2017 година изнесува 0,3%, додека на ниво на секторот индустрија, за истиот период, просечната стапка на раст на продуктивноста е 0,6%. Ова е многу ниска стапка на раст на продуктивноста. Колку е битна висината на стапката на раст на БДП и на продуктивноста, може најдобро да се уочи од познатото математичко *правило 70*.¹ Според ова правило, доколку бројот 70 се подели со стапката на раст на продуктивноста, се добиват годините кои се потребни реалниот аутпут по работник да се дуплира. Оттука, доколку стапката на раст на продуктивноста е 1%, ќе бидат потребни 70 години реалниот аутпут, оттука и реалниот доход по работник, да се дуплира. Доколку стапката на раст на продуктивноста е 2%, тогаш потребниот период се преполовува на 35 години, а со стапка на раст од 3%, периодот изнесува 23,3 години. Имајќи ги предвид стапките на раст на БДП и продуктивноста во Република Македонија, потребни ќе бидат 26 години БДП да се дуплира. Ситуацијата беше нешто подобра до појавата на Големата рецесија од 2007 година. Имено, Во периодот 1995-2007 година, просечната стапка на раст на БДП по работник изнесува 4,76% (пошироко во Trpeski and Tashevska 2009, p. 106).

Во Република Македонија еден од главните економски проблеми е ниската вработеност, односно високата невработеност. Еден од главните предизвици од осамостојувањето на земјата е како да се оспособи економијата да креира нови работни места. Во основа, побарувачката на трудот ќе се зголеми ако се зголеми маргиналната продуктивност на трудот. Економската теорија ја има потврдено законитоста дека инвестициите во фиксни средства имаат големо влијание врз продуктивноста на трудот, а продуктивноста ја детерминира побарувачката на фирмите за труд. Имено, ако порастот на инвестициите во фиксен капитал ја зголеми маргиналната

¹ Во некои трудови е земено како правило 72 (Sharpe 2002, p. 33).

продуктивноста на трудот, тоа ќе ја зголеми побарувачката на трудот и вработеноста. Основната хипотеза е дека инвестициите во основни средства во секторот индустрија ќе ја зголеми маргиналната продуктивноста на вработените во овој сектор, тоа ќе ја зголеми побарувачката на работна сила и вработеноста.

Вториот дел од трудов се однесува на методолошкиот пристап на трудот и базите на податоци кои се користени при истражувањето кое е спроведено. Во третиот дел се анализирали продуктивноста и вработеноста во секторот индустрија во Македонија. Четвртиот дел е најсуштинскиот дел од трудов и во него се анализираат инвестициите во основни средства и нивното влијание врз продуктивноста и вработеноста во Македонија, а за таа цел е спроведена корелациона и регресиона анализа. Петтиот дел содржи заклучни согледувања и во него се претставени резултатите од истражувањето.

2. Методолошки пристап и извори на податоци

При анализата на продуктивноста и вработеноста во секторот индустрија во Република Македонија се користени официјални податоци од Државниот завод за статистика (ДЗС). Дел од податоците се од базата на Народната банка на Република македонија, но и тие извори се повикуваат на базата на ДЗС.

Еден од основните проблеми при испитување на продуктивноста е методолошки да се постави концептот на продуктивноста. Затоа, за потребите на трудов, ќе разграничime неколку различни концепти на продуктивноста и тоа: 1. Парцијална, наспроти вкупна факторска продуктивност; 2. Аутпут по работник, наспроти аутпут по работен час; 3. Ниво на продуктивност, наспроти стапки на раст на продуктивност и 4. Циклично однесување на продуктивноста. Во трудов се прави разлика помеѓу *парцијална продуктивност и вкупна факторска продуктивност*. Парцијалната продуктивност се однесува на продуктивноста на одделните фактори на производство, односно таа се дефинира како однос помеѓу аутпутот што се добива со ангажирање на соодветниот фактор на производство и количеството на ангажирани единици од тој фактор. Најпозната парцијална мерка на продуктивноста е продуктивноста на трудот. Вкупната факторска продуктивност или позната како т.н. ‘Солоу резидуал’, упатува на делот од порастот во аутпутот кој не може да се објасни со порастот на факторите на производство, капиталот и трудот, односно на делот од порастот во аутпутот кој е резултат на технолошкиот прогрес. Вкупната факторска продуктивност, во прв ред, зависи од технолошките подобрувања на производството на добра и услуги, како и од подобрувањето на квалификациите на работниците, но и од други фактори – инвестиции во комерцијализацијата на нови производи,

поевтинување на некои важни инпути и сл. (пошироко во Фити 2009, стр. 133-136).

Во овој труд цел на обработка ќе биде парцијалната продуктивност, односно продуктивноста на трудот. Продуктивноста во секторот индустрија е претставена како реален БДП по вработен во секторот индустрија и тоа од две причини:

Прво, продуктивноста поедноставно се пресметува за подолг временски период, што е доста битно за нас, бидејќи за истражувањата што се цел во овој дел од трудов е потребна подолга серија на движење на продуктивноста на трудот.

Второ, во Република Македонија доста ретко, а и нецелосно, во изминатиов период се регистрира прекувремената работа, односно прекувремените работни часови.

Да се направи разлика помеѓу *ниво на продуктивност и стапка на раст на продуктивноста* е исто така доста битно. При истражувањето на продуктивноста на трудот во Република Македонија, во рамките на овој труд, ги користиме и двете мерки. Нивото на продуктивноста покажува колку БДП по работник се остварува во соодветната година, додека стапките на раст на продуктивноста ја покажуваат промената во два различни периоди.

Секторот индустрија е утврден врз основа на националната класификација на дејности, односно класификацијата на економските дејности во Република Македонија која се користи за прибирање, обработка и публикување на статистички податоци, како и за анализа и насочување на општествениот и економскиот развој и неговите структурни промени. Врз основа на оваа класификација е утврдено учеството на секторот индустрија во формирањето на БДП, како и бројот на вработени во овој сектор.

Податоците за вработеноста се од базата на Државниот завод за статистика на РМ. Сепак, треба да се има предвид еден момент кој се однесува на вработеноста во Република Македонија (и не само на вработеноста, туку и невработеноста и на сите индикатори утврдени врз основа на спроведување на Анкета на работна сила (АРС) од страна на ДЗР). Во последно време сè повеќе автори ги потенцираат проблемите со кои се соочува Државниот завод за статистика на Република Македонија и вработеноста која истиот ја регистрира. Имено, податоците покажуваат дека од последниот попис на населението спроведен во 2002 година се имаат случено значајни промени во обемот и структурата на вкупната популација во Македонија, како на регионално, така и на национално ниво. Ова значи дека ДЗР при спроведувањето на АРС зема примерок од нешто што е значително променето и не кореспондира со реалниот обем и структура на популацијата во земјата (Trpeski and all, 2017a). Иако во анализата се користени официјалните податоци на ДЗС, сепак погоре наведениот проблем треба да се има предвид.

Во трудов е спроведена корелациона и регресиона анализа за да

се утврди влијанието на инвестициите во основни средства во секторот индустрија врз продуктивноста во истиот сектор. Истражувањето го опфаќа периодот 2002-2015 година. Тестирањето на сериите на инвестициите во основни средства во индустријата и продуктивноста во секторот индустрија е направено со методот на најмали квадрати, користејќи го Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test.

3. Продуктивноста и вработеноста во секторот индустрија

Според класификацијата на дејности во Република Македонија, секторот индустрија ги опфаќа рударството и вадење камен, преработувачката индустрија, снабдување со електрична енергија, гас, пареа и климатизација и снабдување со вода, отстранување на отпадни води, управување со отпад и дејности за санација на околината. Учеството на индустријата во создавањето на Бруто домашниот производ во Република Македонија е прикажано во Табела 1.

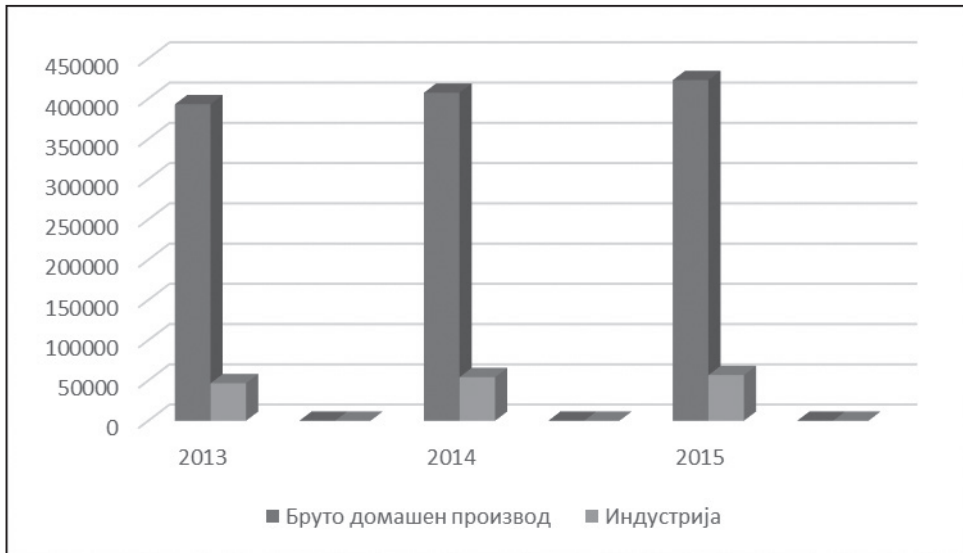
Табела 1. Бруто домашен производ во Република Македонија

Во милиони денари, база 2005

	2013		2014		2015	
Бруто домашен производ	393,262	100%	407,536	100%	423,249	100%
Индустрија	46,635	11.9%	54,185	13.3%	56,770	13.4%
Индустрија = 100	46,635	100%	54,185	100%	56,770	100%
- Преработувачка индустрија	36,276	77.8%	44,085	81.4%	46,273	81.5%
- Снабдување со електрична енергија, гас, пареа и климатизација	4,077	8.7%	3,447	6.4%	3,705	8.0%
- Снабдување со вода; отстранување на отпадни води, управување со отпад и дејности за санација на околината	3,673	7.9%	4,248	7.8%	4,405	7.8%

Извор: Државен завод за статистика на РМ, Бруто домашен производ 2015 година.

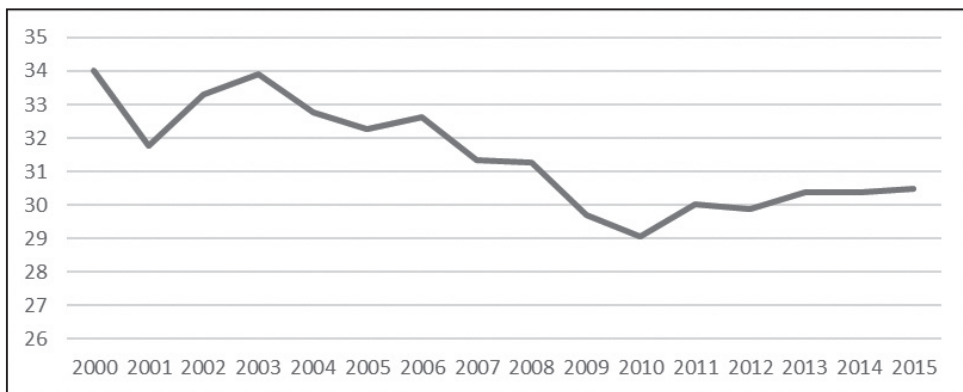
Графикон 1. Учетството на индустријата во бруто домашниот производ



Извор: Табела 1.

Како што може да се види од Табела 1 и од Графикон 1 индустријата во формирањето на бруто домашниот производ учествува со 13,4% во 2015 година, што е доста ниско учество, ако се има предвид фактот дека овој сектор вработува скоро една третина од вкупно вработените лица во земјава. Каков е трендот на учеството на вработените во секторот индустрија во вкупниот број вработени во Република Македонија може да се види од графиконот 2.

Графикон 2. Вработени во секторот индустрија во однос на вкупната вработеност



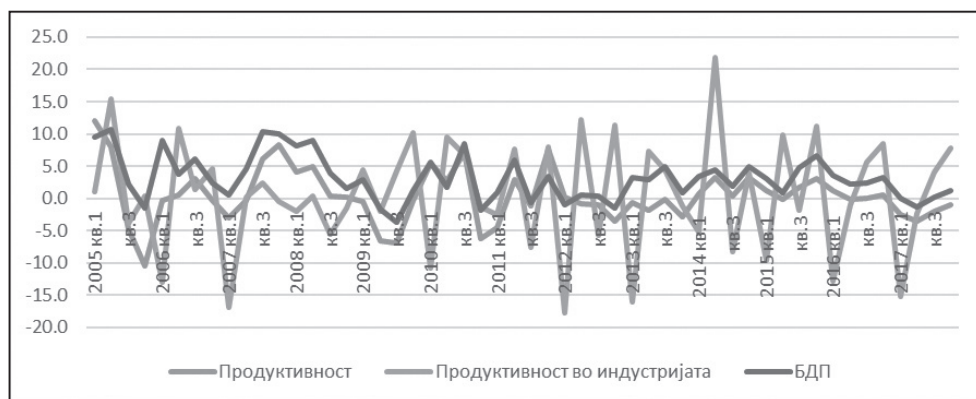
Извор: Прилог 4.

Како што може да се види од графиконот 2, вработеноста во секторот индустрија во однос на вкупната вработеност во земјава има тенденција на перманентно опаѓање во периодот 2002-2010 година, за да потоа забележи тенденција на благ пораст. Овој процент, во анализираниот период е највисок во 2003 година и изнесува 33,9%, потоа започнува да се намалува и во 2010 година изнесува 29%. По 2010 година трендот е нагорен и во 2015 година вработените во секторот индустрија се 30,5% од вкупно вработените лица во земјава.

Иако, вработеноста во секторот индустрија, во однос на вкупната вработеност, во 2015 година е 30,5%, сепак овој сектор, во истата година, создава само 13,4% од бруто домашниот производ на земјава. Ова укажува дека продуктивноста на вработените во секторот индустрија е ниска.

Каква е динамиката на продуктивноста на ниво на целата економија, продуктивноста во индустријата и бруто домашниот производ може да се види од графикон 3.

Графикон 3. Стапки на раст на БДП, продуктивност и продуктивност во индустријата



Извор: Прилог 1.

Како што може да се види од графиконот 3, продуктивноста во секторот индустрија во периодот 2005-2017 година е многу нестабилна и забележува многу остри и големи падови. Вкупната продуктивност ги следи промените во бруто домашниот производ, додека продуктивноста во секторот индустрија бележи остри падови и пораста.

Односите помеѓу промените во вработеноста и продуктивноста во индустријата во Македонија се прикажани на графикон 4.

Графикон 4. Продуктивност и промени во вработеност во индустријата



Прилог 3.

Во периодот 2005-2017 година вкупната вработеност бележи перманентен пораст, но затоа пак во секторот индустрија вработеноста бележи пораст и падови. Вработеноста забележа намалување во 2007 и 2009 година, додека продуктивноста забележа пад во 2007, 2013 и 2017 година. Карактеристично е тоа што во годините кога се зголемува вработеноста, продуктивноста бележи намалување. Ова укажува на фактот дека продуктивноста во секторот индустрија е многу ниска.

Едно поново истражување кое ги испитува односите помеѓу продуктивноста на трудот и економскиот раст кај селектирани земји од Југоисточна Европа (Македонија, Србија, Црна Гора и Албанија) покажа дека релациите помеѓу продуктивноста и економскиот раст се нестабилни и дека динамиката на пазарот на трудот и акумулацијата на човечкиот капитал имаат мал придонес за раст на регионот во последниве 15 години. (Bartlett and Monastiriotis 2010, Trpeski and Cvetanoska 2016).

Една од основните причини за ниската продуктивност се ниските инвестиции во основни средства.

4. Инвестиции во фиксни средства во индустријата во Република Македонија

Акумулацијата на физички капитал преку инвестиции е директен двигател на продуктивноста. Нивото на продуктивност на трудот, мерено како БДП по вработен, е детерминирано од нивото на фиксниот капитал по вработен и од мултифакторската продуктивност

која ја мери продуктивноста со која се комбинираат трудот и капиталот за да се произведат добра или услуги. Инвестициите во фиксни средства имаат директно влијание врз продуктивноста, бидејќи вработените имаат на располагање повеќе средства и со нив ќе може повеќе да произведуваат. Но, исто така, инвестициите во фиксни средства имаат и доста индиректни ефекти врз продуктивноста и тоа: прво, новата опрема прави промени во работната практика, вработените се стекнуваат со нови вештини и им се зголемува нивната ефикасност, второ, преку инвестициите се врши трансвер на знаење, кое вработените го добиваат, користејќи ја опремата и трето, вградените технички промени не се опфатени во пазарната цена на новата опрема. (New Zealand Treasury 2008, p. 3, Till Von Wachter 2011).

Ниското ниво на инвестициите во основни средства има големо влијание врз продуктивноста на трудот во Република Македонија. Имено, еден подолг временски период, кој го опфати и почетокот на периодот по осамостојувањето, во македонската економија инвестициите во основни средства драстично опаднаа. Ниското учество на инвестициите во БДП ја условија појавата на феноменот на дезинвестирање, состојба кога амортизацијата на постојаните средства е поголема од инвестициите кои би овозможиле нивна проста замена. Ваквото намалување на инвестициите, ја намали побарувачката на труд. Кога економијата во 1995 година се стабилизира и во наредниот период започна да остварува позитивни стапки на економски раст, фирмите веќе имаа трајно понизок капитал. При пониско ниво на капитал, побарувачката на македонските фирми за труд, која во основа зависи од маргиналниот приход (продуктивноста) на трудот, никогаш не се врати на претходното ниво (Трпески 2011, стр. 265)

Инвестициите во основни средства по вработен, во целиот период на транзиција, останаа на доста ниско ниво и имаат тенденција на намалување. Ова е една од основните причини зошто продуктивноста во транзицискиот период е доста ниска и во целиот период не бележи пораст.

Табела 2. Инвестиции во основни средства во индустријата во Македонија

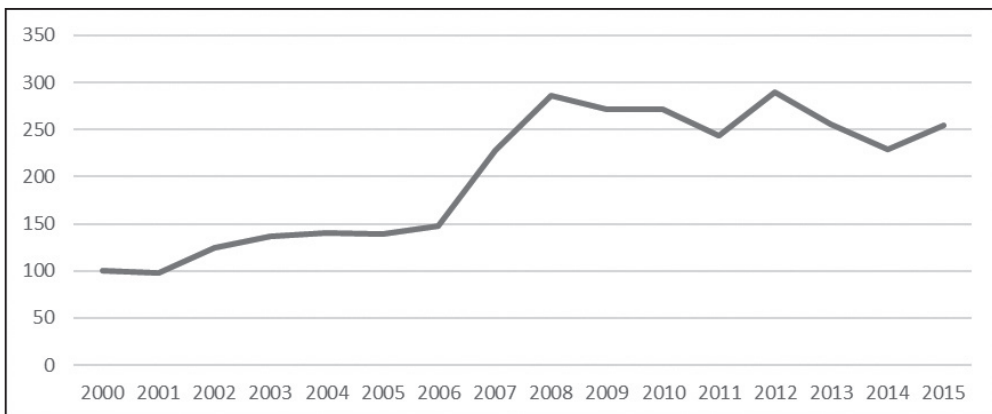
База 2010

Година	Индустрија (во милиони денари)	Вработени во индустријата	Инвестиции во основни средства по вработен	
			Денари	Индекс
2000	9370	187066	50089	100
2001	9336	190458	49019	97.9
2002	11690	186917	62541	124.9
2003	12697	184855	68686	137.1
2004	12045	171390	70278	140.3
2005	12269	175868	69763	139.3
2006	13806	186085	74192	148.1
2007	21048	184928	113817	227.2
2008	27315	190530	143363	286.2
2009	25443	187077	136003	271.5
2010	25142	185243	135725	271.0
2011	23613	193554	121997	243.6
2012	28229	194303	145284	290.1
2013	26458	206260	128275	256.1
2014	23988	209529	114485	228.6
2015	27499	215319	127713	255.0

Извор: Државен завод за статистика на РМ, Статистички годишник 2003-2016 година, Бруто домашен производ 2015 година.

¹Пресметки на авторот.

Графикон5. Динамика на инвестиции во основни средства во периодот 2000-2015 година.



Извор: Табела 2.

Како што може да се види од Табела 2 и Графикон 5, во периодот од почетокот на Големата рецесија од 2008 година, нема позитивен тренд во инвестициите во основни средства по вработен во индустријата во Република Македонија. Ова значително влијае, во Македонија, продуктивноста на трудот во индустријата да остане на ниско ниво подолг временски период.

Несомнено дека инвестициите во основни средства имаат големо директно и индиректно влијание врз продуктивноста на трудот. Ако инвестициите во основни средства се на ниско ниво, продуктивноста на трудот во индустријата ќе биде пониска, а тоа влијае на намалувањето на вработеноста во индустријата, бидејќи побарувачката на труд зависи пред сè од маргиналната продуктивност на трудот. Во случајов, маргиналната продуктивност ќе биде ниска и фирмите нема да вработуваат. Всушност, на овој начин се објаснува и ефектот на Hysteresys на пазарот на труд (Blanchard and Summers 1987a, Blanchard and Summers 1987b). И обратно, доколку се зголемат инвестициите во основни средства, маргиналната продуктивност во индустријата ќе порасне, а со тоа ќе порасне и побарувачката на труд и вработеноста во индустријата.

Тестирањето на сериите на инвестициите во основни средства во индустријата и продуктивноста во секторот индустрија за периодот 2002-2015 година е направено со методот на најмали квадрати, користејќи го Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test (ADF test). Резултатите се прикажани во табела бр. 3.

Табела 3. Резултати од ADF тест за тестирање на стационарност на серии

Серија	Ниво на диференција	P-вредност	t-статистика
Инвестиции во основни средства	1	0.0139	-3.867631
Продуктивност	0	0.0171	-3.746938

Пред да ја испитаме детерминираноста на продуктивноста во индустријата од промените во инвестициите во основни средства, прво ќе ја испитаме нивната меѓузависност. Целта е да се утврди дали помеѓу промените во продуктивноста во индустријата и инвестициите во основни средства во индустријата постои корелациска врска и ако постои колку е силна таа врска. Потоа, преку едноставен регресионен модел ќе го видиме влијанието на инвестициите во основни средства врз продуктивноста во индустријата во Македонија.

За да се види дали со промена во инвестициите во фиксни средства се менува и продуктивноста, ќе се постави следниов линеарен регресионен модел:

$$P = \beta_1 + \beta_2 \text{Inv}$$

каде P е продуктивност во индустријата, а I инвестициите во основни средства во индустријата.

Пресметките покажаа дека коефициентот на корелација изнесува -0.38 и покажува дека во индустријата во Македонија, помеѓу продуктивноста и инвестициите во основни средства постои негативна корелацииска врска. При тестирањето на значајноста на добиениот коефициент на корелација, пресметана е p -вредност од 0.17794 што укажува дека коефициент на корелација не е статистички значаен.

Оценетиот линеарен модел за индустријата во Република Македонија е

$$P = 2.950635 - 0.122154I_{inv}$$

Пресметаната p -вредност 0.17794 е поголема од нивото на значајност од 0.005 и упатува на констатацијата дека коефициентот β_2 во регресиониот модел не е статистички значаен и дека резултатите исто така не се статистички значајни. Оценетиот регресионен модел за Република Македонија покажува дека ако настане намалување во промените на инвестициите во фиксен капитал од 1 процентен поент, тоа ќе предизвика зголемување во промените на продуктивноста за 0.12 процентни поени. Прилагодениот коефициент на детерминација од 0.074594 покажува дека 7.5% од промените во продуктивноста се објаснуваат со промените во инвестициите во основни средства.

Добиените резултати од спроведената регресија и корелација, од економски аспект, се нелогични, бидејќи нормално би било доколку настанат промени, зголемување во инвестициите во основни средства, да се зголеми и продуктивноста. Но, како што претходно беше наведено, особено по Големата рецесија од 2007 година, инвестициите во основни средства во индустријата стагнираа, додека вработеноста бележеше пораст. Во 2008 година инвестициите во основни средства по вработен во секторот индустрија изнесуваа 143.363 денари, додека во 2015 година изнесуваа 127.713 што е намалување за 10.9% . Ова е така бидејќи во 2008 година, инвестициите во основни средства во индустријата изнесуваа 27.315 милиони денари и во 2015 година останаа речиси непроменети и изнесува 27.499 милиони денари, додека вработеноста од 190.530 во 2008 година се зголеми на 215.319 во 2015 година. Имајќи го ова предвид, резултатите кои се добија при спроведената регресија и корелација се очекувани.

Инаку, резултатите од претходни истражувања кои ги испитуваат односите помеѓу продуктивноста и инвестициите во основни средства и кои ги опфаќаат земјите од Западен Балкан, како и селектирани земји од ЕУ, покажуваат дека земјите каде инвестициите во основни средства имаат поголемо влијание врз продуктивноста, имаат повисока вработеност. Едно поново истражување кое ги испитува односите помеѓу продуктивноста на трудот и економскиот раст кај селектирани

земји од Југоисточна Европа (Македонија, Србија, Црна Гора и Албанја) покажа дека релациите помеѓу продуктивноста и економскиот раст се нестабилни и дека динамиката на пазарот на труд и акумулацијата на човечкиот капитал имаат мал придонес за раст на регионот во последниве 15 години (Bartlett and Monastiriotis 2010, Trpeski and Cvetanoska 2016, Трпески 2017б)

5. Заклучок

Еден од најголемите проблеми со кој се соочува Македонија во целиот транзицискиот период е ниската вработеност. Оттука, еден од главните предизвици е како да се оспособи економијата да се креираат нови работни места, а тоа може да се направи само преку креирање на поволна инвестициска клима и поттикнување на инвестициите. Во основа, побарувачката на труд ќе се зголеми ако се зголеми маргиналната продуктивност на трудот. Економската теорија ја има потврдено законитоста дека инвестициите во фиксни средства значително влијаат врз продуктивноста на трудот, а продуктивноста ја детерминира побарувачката на фирмите за труд. Имено, ако порастот на инвестициите во фиксен капитал ја зголеми маргиналната продуктивност на трудот, тоа ќе ја зголеми побарувачката на труд и вработеноста. Инвестициите во основни средства имаат директно влијание врз продуктивноста, бидејќи вработените имаат на располагање повеќе средства и со нив ќе може повеќе да произведуваат. Но, исто така, инвестициите во основни средства имаат и доста индиректни ефекти врз продуктивноста и тоа: прво, новата опрема прави промени во работната практика, вработените се стекнуваат со нови вештини и им се зголемува нивната ефикасност, второ, преку инвестициите се врши трансвер на знаење, кое вработените го добиваат користејќи ја опремата и трето, вградените технички промени не се опфатени во пазарната цена на новата опрема.

Резултатите од други спроведени истражувања покажуваат дека земјите каде инвестициите во основни средства имаат поголемо влијание врз продуктивноста, имаат повисока вработеност од земјите каде влијанието на инвестициите во фиксен капитал врз продуктивноста е мало (Трпески 2017 б).

Истражувањето покажа дека во Република Македонија, во секторот индустрија, коефициентот на корелација изнесува -0.38 и покажува дека помеѓу продуктивноста и инвестициите во основни средства постои негативна корелацииска врска. Оценетиот регресионен модел за Република Македонија покажува дека ако настане намалување во промените на инвестициите во фиксен капитал во индустријата од 1 процентен поент, тоа ќе предизвика зголемување во промените

на продуктивноста за 0.12 процентни поени. Добиениот коефициент на детерминација од 0.074594 покажува дека 7.5% од промените во продуктивноста се објаснуваат со промените во инвестициите во основни средства.

Но, добиените резултати од спроведената регресија и корелација се очекувани имајќи предвид дека инвестициите во основни средства во индустријата во Македонија, особено по големата рецесија од 2007 година се речиси непроменети. Ниското ниво на инвестиции во основни средства во индустријата во Македонија е сериозна пречка во создавање на нови работни места во индустријата и зголемување на реалниот аутпут на македонската економија.

Користена литература

1. Bartlett, W. and Monastiriotis, V. (2010). *South Eastern Europe after the crisis: a new Dawn or back to Business as Usual?*, The London School of Economics and Political Science, Research on South Eastern Europe.
2. Blanchard, O. and Summers, L. (1987a), “Hysteresis and Unemployment” *European Economic Review*, Vol. 31, No. ½.
3. Blanchard, O. and Summers, L., (1987b), “Hysteresis and European Unemployment Problem”, NBER Working Paper Series, No. 1950.
4. Државен завод за статистика на РМ, Статистички годишници 1992-2016.
5. Kitov, I. and Kitov, O., (2008), The driving force of labor productivity, MPRA Paper 9069, University Library of Munich, Germany.
6. Landmann, O. (2004), Employment, productivity and output growth, *ILO Employment Strategy Papers*, 17.
7. New Zealand Treasury (2008), *Investment, Productivity and the Cost of Capital: Understanding New Zealand’s “Capital Shallowness*, Productivity paper 08/03.
8. Rudolf, B. And Zurlinder, M., (2009), Productivity and economic growth in Switzerland 1991–2005, *Swiss National Bank Working Papers 2009 – 13*.
9. Sharpe, A. (2002), Productivity concepts, Trends and Prospects: An Overview, *The Review of Economic Performance and Social Progress*, Centre for the Study of Living Standards, Ontario, Canada.
10. Till Von Wachter (2001), *Employment and Productivity Growth in Service and Manufacturing Sectors in France, Germany and the US*, European Central Bank, Working paper series No. 50.
11. Трпески, П. (2011), *Новата кејнзијанска економија*, Македонско научно друштво-Битола.
12. Trpeski, P. and Cvetanovska, M. (2016), “Labour productivity and

- economic growth in selected see countries after the great recession of 2008”, *Proceedings of the 4th International Scientific Conference on Contemporary Issues in Economics, Business and Management (EBM 2016)*, Faculty of Economics in Kragujevac, Republic of Serbia.
13. Trpeski, P. (2017), “Labour market outcomes in selected South Eastern European Countries in a process of accession to the European Union”, VI Scientific conference with international participation Jahorina business forum Strategic choice and sustainable development of tourist destination, Jahorina business forum 2017, University of Eastern Sarajevo, Faculty of Economics – Pale.
 14. Trpeski, P., Janevska, V, Cvetanoska, M, Lozanovska, A. (2017a), “Unemployment and a Stock – Flow Model on the Labour Market in the Republic of Macedonia”, *Economic Studies journal, Issue 2*, Bulgarian Academy of Science. SCOPUS.
 15. Трпески, П. (2017б), „Вработеноста и продуктивноста во земјите од Западен Балкан во процесот на пристапување кон Европската Унија“, Годишник на Економски факултет – Скопје.
 16. World Bank, World Development Indicators.

EMPLOYMENT AND PRODUCTIVITY IN THE INDUSTRIAL SECTOR IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Predrag Trpeski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of economics-Skopje
predrag@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The main task of research in this paper is to analyze the employment and productivity in the sector of industry in the Republic of Macedonia. In the paper, specific focus is placed on gross fixed capital formation in the industrial sector and its impact on the productivity and employment. The paper begins with the assumption that gross fixed capital formation determines the marginal productivity of labour, which in turn determines the labour demand and employment in the industrial sector. In other words, larger gross fixed capital formation will increase the marginal productivity of labour as it will increase the labour demand and employment.

The results of the investigation show that countries where gross fixed capital formation has greater impact on productivity have higher employment than countries where the impact of the gross fixed capital formation on productivity is lower. But, the results for the industrial sector in Macedonia are unfavorable, but also expected, taking into consideration that gross fixed capital formation per employee in the industrial sector in Macedonia, especially after The Great Recession in 2007, has not changed. The low levels of gross fixed capital formation per employee in the industrial sector in Macedonia are a serious obstacle in creating new jobs in the industry and increasing the real GDP of the Macedonian economy.

Keywords: productivity, employment, gross fixed capital formation, industry, Republic of Macedonia.

JEL classification: J24, E22, E24

Прилог 1. Бруто домашен производ, продуктивност и продуктивност во индустрија во РМ

	Бруто домашен производ %	Продуктивност %	Продуктивност во индустријата %
2005 кв.1	9.4	12.0	1
кв.2	10.7	8.0	15.5
кв.3	2.2	-4.6	-3.9
кв.4	-1.4	-10.5	0.4
2006 кв.1	9.0	-0.3	-13.1
кв.2	3.8	0.6	10.9
кв.3	6.0	3.0	1.4
кв.4	2.3	-0.3	4.5
2007 кв.1	0.5	-2.9	-17.0
кв.2	4.5	-0.4	0.2
кв.3	10.4	6.1	2.3
кв.4	9.9	8.2	-0.5
2008 кв.1	8.1	4.1	-1.9
кв.2	9.1	5.0	0.4
кв.3	4.0	0.4	-5.6
кв.4	1.6	0.1	-1.5
2009 кв.1	3.0	-0.5	4.4
кв.2	-1.6	-6.7	-2.0
кв.3	-3.7	-7.0	4.2
кв.4	1.2	-0.2	10.2
2010 кв.1	5.5	5.4	-10.7
кв.2	1.7	2.7	9.5
кв.3	8.5	7.1	6.9
кв.4	-1.8	-6.3	-1.3
2011 кв.1	0.8	-4.6	-2.5
кв.2	5.9	2.9	7.6
кв.3	-0.7	-1.2	-7.7
кв.4	3.5	7.6	7.9
2012 кв.1	-1.0	0.2	-17.7
кв.2	0.5	-0.8	12.3
кв.3	0.3	-1.0	-5.7
кв.4	-1.6	-3.5	11.3
2013 кв.1	3.2	-0.7	-16.0
кв.2	2.8	-1.9	7.3
кв.3	4.9	-0.1	4.4
кв.4	0.8	-2.9	-1.2
2014 кв.1	3.3	0.6	-5.2
кв.2	4.4	3.2	21.9
кв.3	1.9	0.4	-8.3
кв.4	5.0	3.3	4.0
2015 кв.1	3.0	1.2	-9.7
кв.2	0.9	-0.2	9.8
кв.3	4.8	1.7	-1.8
кв.4	6.7	3.1	11.3
2016 кв.1	3.6	1.3	-12.8

кв.2	2.3	-0.1	-1.0
кв.3	2.4	0.1	5.6
кв.4	3.3	0.5	8.5
2017 кв.1	0.0	-2.5	-15.2
кв.2	-1.3	-3.4	-2.3
кв.3	0.2	-2.0	4.1
кв.4	1.2	-1.1	7.8

Извор: Државен завод за статистика на РМ, Бруто домашен производ 2015 година.

Прилог 2. Индекс на индустриско производство во РМ

Година	Индекс на индустриско производство	Од тоа преработувачка индустрија
2002	-5.3	-4.7
2003	4.7	5.9
2004	-2.2	-2.1
2005	7.0	7.3
2006	5.9	6.4
2007	3.9	5.5
2008	5.1	5.9
2009	-8.7	-10.4
2010	-4.8	-7.5
2011	6.9	9.6
2012	-2.8	-2.2
2013	3.2	2.8
2014	4.8	9.0
2015	4.9	6.0
2016	3.4	5.3
2017	0.2	-0.2

Извор: НБРМ, Квартален извештај – статистички прилог I/2018 и Државен завод за статистика на РМ.



Прилог 3. Продуктивност и стапки на промени на вработеноста во индустријата

	Продуктивност	Стапка на промена на вработеност
2005	0.9	4.3
2006	0.6	4.6
2007	2.5	3.5
2008	2.4	3.2
2009	-3.6	3.4
2010	2.1	1.3
2011	1.1	1.1
2012	-1.3	0.8
2013	-1.4	4.3
2014	1.8	1.7
2015	1.5	2.3
2016	0.3	2.5
2017	-2.5	2.4

Извор: НБРМ, Квартален извештај – статистички прилог I/2018

Прилог 4. Вработеност во секторот индустрија во однос на вкупната вработеност во Македонија

Година	Вработени во индустрија/Вкупно вработени во Македонија
2000	34.0
2001	31.8
2002	33.3
2003	33.9
2004	32.8
2005	32.3
2006	32.6
2007	31.3
2008	31.3
2009	29.7
2010	29.0
2011	30.0
2012	29.9
2013	30.4
2014	30.4
2015	30.5

Извор: НБРМ, Квартален извештај – статистички прилог I/2018

Прилог 5. Регресиона статистика

Dependent Variable: PROD

Method: Least Squares

Date: 08/18/18 Time: 20:48

Sample (adjusted): 2002 2015

Included observations: 14 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.950635	1.866749	1.580628	0.1399
INVD1	-0.122154	0.085360	-1.431046	0.1779
R-squared	0.145779	Mean dependent var		2.819762
Adjusted R-squared	0.074594	S.D. dependent var		7.252070
S.E. of regression	6.976347	Akaike info criterion		6.854492
Sum squared resid	584.0330	Schwarz criterion		6.945785
Log likelihood	-45.98144	Hannan-Quinn criter.		6.846041
F-statistic	2.047894	Durbin-Watson stat		1.100238
Prob(F-statistic)	0.177940			

КВАЛИТАТИВНА АНАЛИЗА НА ПРИМЕНЛИВИ ЕКОНОМСКИ КОНЦЕПТИ ЗА ОПРАВДАНОСТА НА ДОВОЛУТНИОТ ПЛАТЕН СИСТЕМ НА НАРОДНАТА БАНКА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Проф. д-р Љубе Трпески
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје,
Ljube.Trpeski@eccf.ukim.edu.mk

Д-р Тони Мирчески
Народна банка на Република Македонија,
Република Македонија
MirceskiT@nbrm.mk

Апстракт

Клучен предизвик на централните банки е развојот на современа, стабилна и ефикасна платна инфраструктура која ќе биде во функција на националната и глобалната економија и со која ќе се обезбеди развој на безбедни и ефикасни финансиски пазари. Истражувањето на овој труд е преку квалитативна анализа на применливи економски концепти да се согледа оправданоста на инвестициите на централните банки во нови или надградби на постојни платни системи. За таа цел, презентирани се познати економски концепти, како што се мрежните ефекти и екстерналиите, економиите на обем и опсег, природни и квазимонополи и морален хазард.

Од гледна точка на оваа квалитативна анализа се потврдува иновативноста и оправданоста на инвестицијата на Народната банка на Република Македонија во поставувањето на концепт за прекугранични плаќања преку воспоставување платежна интеракција помеѓу два платни система, преку користење кореспондентски банкарски аранжман, при што се користи иста платформа на постојниот домашен РТГС-систем кој прераснува во двовалутен платен систем.

Клучни зборови: Централна банка, платни системи, плаќања

JEL класификација: E580

Вовед

Во овој труд ќе бидат презентирани најрелевантите економски концепти во доменот на платните системи коишто ја потврдуваат оправданоста за воспоставување на алтернативен канал за плаќања во евра преку иновативен пристап на надградба на Македонскиот Интербанкарски Платен Систем (МИПС), чијшто сопственик и оператор е Народната банка на Република Македонија и негово прераснување во двовалутен платен систем на единствена платформа.

Во таа насока ќе се изврши квалитативна анализа на мрежните ефекти и екстерналите, економиите на обем и опсег, природни и квазимонополи, морален hazard и како применливи економски концепти за оправданоста на надградбата на МИПС системот на Народната банка на Република Македонија преку неговото поврзување со TARGET2 системот на Европската централна банка во соработка со Банката на Италија.

Методологија на истражување

Прибирањето, систематизирањето и анализирањето на расположливите економски концепти во доменот на платните системи, како и толкувањето на добиените сознанија од емпириските истражувања, во трудот се извршени со примена на логичен, конзистентен и научно фундиран пристап. Анализираните резултати од квалитативното истражување се искажани на јасен и разбирлив начин и во релативна усогласеност со претходно утврдени знаења и практична инволвираност во креирањето на концептот за надградбата на МИПС системот на Народната банка на Република Македонија. Поради тоа, при изработката на трудот, беа користени следниве научноистражувачки методи:

- ✓ Со помош на методите на квалитативна анализа и на синтеза е истражено и обединето и систематизирано расположливото научно знаење за применливите економски концепти во платната инфраструктура.
- ✓ Методите на индукција и на дедукција ќе се применат за донесување заклучоци за клучните економски концепти, како оправданост на надградбата на МИПС системот од коишто ќе зависи ефикасноста и неговото безбедно функционирање во решавањето на различните типови ризици.
- ✓ Метод на опсервација. Разгледувањето и испитувањето на определени достигнувања и на еволуцијата, што се случиле во изминатиот период од областа на теоријата и практиката на функционирање на платната инфраструктура.

Концепт на мрежни ефекти и екстерналии

Концептот на мрежата е мошне важен во економијата и тој се применува во различни сектори во економијата, како што се: телекомуникациите, авиокомпаниите и железниците. Овој концепт се фокусира на содејството помеѓу фирмите и влијанието врз изборот на потрошувачите во однос на производите и услугите што тие ги нудат на пазарот. Мрежите се состојат од врски помеѓу јазли. Во една мрежа, додавањето на нов економски субјект или корисник (на пример, нов јазол на мрежата) може да ја зголеми вредноста на мрежата за сите нејзини членови, а со тоа ја зголемува подготвеноста и на економските субјекти и на потрошувачите да платат за услугите во мрежата. Ова се нарекува ефект на мрежата. Една од последиците на ефектот на мрежата е дека купувањето на добра и услуги од страна на еден учесник, посредно, предизвикува корист и за другите учесници кои нудат добра и услуги или ја користат мрежата. Овој вид на страничен ефект е познат како *мрежна екстерналија*. Мрежните екстерналии во својата суштина можат да бидат позитивни или негативни.

Концептот на мрежата, исто така, може да се примени на платните системи. Платните системи имаат мрежни карактеристики. Ова значи дека користа на индивидуалниот учесник на пазарот, која произлегува од одреден платен систем, се зголемува, кога друг учесник избира да работи во таа мрежа-платен систем. Сите нови учесници, кои се зачленуваат на системот, ги зголемуваат придобивките за постојните членови, со оглед на тоа што постојните членови се во можност да работат со повеќе членови во платниот систем. И како што нивниот број се зголемува, маргиналните трошоци на плаќањата паѓаат.

Од друга страна, мрежните ефекти, исто така, можат да создадат пречки за иновациите и за конкуренцијата. Така, на пример, кога се воспоставува нов платен систем, ако мора да се натпреварува со веќе воспоставени платни системи, ќе биде тешко за новиот платен систем да стане мрежа за плаќање со висока вредност, со голем број учесници и крајни корисници. Дури и по воспоставувањето на мрежата, мрежните ефекти можат да резултираат со пречки во слободниот развој на пазарот на страната на понудата и побарувачката. На страната на понудата, мрежните ефекти можат да доведат да тоа, пазарите да имаат високи влезни бариери за нови членови на платните системи. Ова значи дека членка која обезбедува платежни сервиси, или оператор на платен систем, мора да се подготви да ги прифати можните загуби во текот на еден подолг период, сè додека не достигне пазарно учество, доволно за покривање на почетните инвестициски трошоци (т.е. сè додека не ја достигне потребната „критична маса“ на платежни трансакции, со којашто приходите ги покриваат трошоците). На страната на

побарувачката можат да се случат (од перспектива на учесниците во системот) значајни бариери и зависности. Имено, откако корисникот избрал еден платен систем, менувањето на системот може да биде економски неоправдано за корисникот.

Ваквите економски концепти директно одаат во прилог на користењето на веќе воспоставената платформа на платниот систем МИПС за плаќањата во евра преку ТАРГЕТ2 системот на Европската централна банка, отколку да се воспостави нов посебен платен систем во евра со нови стандарди кој би имал значителна иницијална инвестиција најмалку колку постојниот платен систем МИПС.

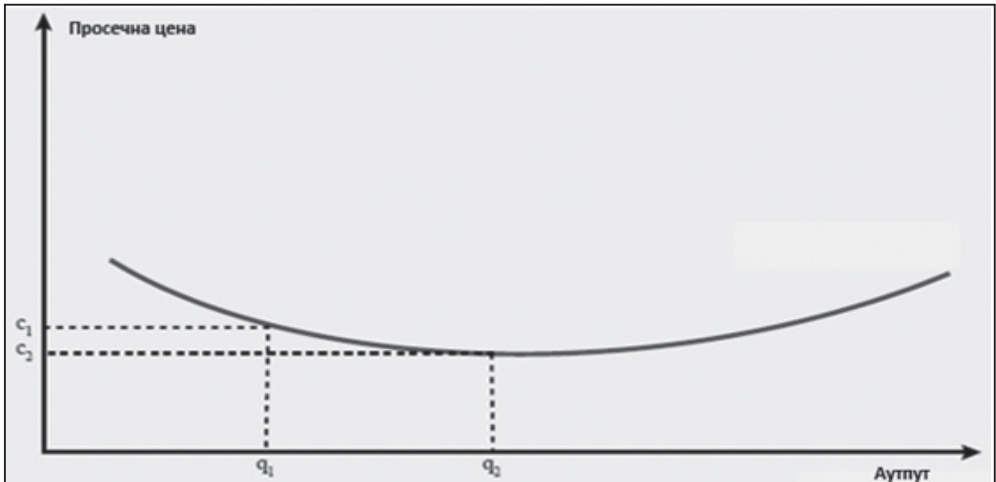
Економии на обем и опсег

Во економската теорија, економиите на обем постојат кога просечните трошоци на единица производ се намалуваат, тогаш кога бројот на единиците на производот се зголемува. Економиите на обем често се мерат како сооднос на еластичноста на трошоците и производството, што е одраз на процентуалната промена во трошокот на производство, што произлегува од едно процентуално зголемување на производството. Со други зборови, еластичноста на трошок-аутпутот е еднаква на еден, кога ќе се изедначат маргиналните и просечните трошоци. Во таков случај, зголемувањето на трошоците се пропорционални со бројот на единици на производот и не постојат ниту економии на обем. Економиите на обем се присутни во случаите кога маргиналниот трошок е помал од просечниот трошок и еластичноста на трошок-аутпутот е помала од еден. Во случај на дисекономии на обем, најниската цена е поголема од просечната цена и еластичноста на трошок-аутпутот е поголема од еден. (ЕСВ, 2010)

На Графиконот број 1 може да се согледа дека производствен процес во кој зголемувањето на производството од q_1 единици до q_2 единици на еден производ резултира со пад во просечната единична цена од c_1 на c_2 . Соодветно на ова, има дисекономии на обем, кога двојното зголемување на производството ќе значи дека трошоците се зголемиле повеќе од двојно.

Концептот на економиите и дисекономиите на обем, исто така, може да биде применлив во активности какви што се платните системи и обезбедувањето на платежни услуги воопшто. Платежниот сектор е изложен на економии на обем.

Графикон број 1



Извор: (ЕСВ, 2010)

Прво, вредноста за поединичен член на платниот ситем, што произлегува од користење на платниот систем, се зголемува со бројот на други членови кои го користат истиот платен систем. Според тоа, може да се заклучи дека платните системи имаат мрежни карактеристики, со позитивни мрежни екстерналии и предизвикуваат до значителни економии на обем. Второ, потребни се високо ниво на иницијални инвестициски трошоци, со цел да се воспостави платен систем, но исто така потребни се и значителни фиксни трошоци за одржување и нормално функционирање на еден таков платен систем. Платниот систем се состои од комплексна инфраструктура којашто вклучува: клириншки и порамнувачки аранжмани, телекомуникациски мрежи и пристапни уреди/програмски интерфејси, обезбедување врски на членовите до платниот системи и правила за работа на системот. Овие елементи, заедно со вработените и инвестициите во ресурси кои се неопходни, со цел тој да се постави, да се одржува и да се заштити системот, придонесуваат со високи влезни фиксни трошоци во платниот сектор. Како последица на тоа, присуството на повеќе од еден платен систем на еден пазар ќе значи дуплирање на трошоците. Од друга страна променливите трошоци, што се состојат, главно, од трошоците за комуникација, се релативно пониски (Humphrey, 2009).

Во таа насока, со цел да се искористи предноста од нивните големи инвестиции, платните системи, обично, треба да имаат критична маса на платежни трансакции, со цел да се постигнат позитивните ефекти од економиите на обем. Онаму каде што операторите на платни системи се успешни во привлекувањето на значителен обем на платежни трансакции, овие трошоци на поставување на системот можат да се

оправдаат преку поголем број трансакции, со што се овозможува давање услуги по пониска цена.

Комбинацијата на значителни економии на обем на мрежата и нејзиното динамично ширење со нови учесници и крајни потрошувачи можат да доведат до релативно високо ниво на концентрација на пазарот и до значителна консолидација на платните системи во една земја. Меѓутоа, како што концентрацијата може да биде корисна за ефикасноста на пазарот, посебно на краток рок, меѓутоа присутен е и ризикот од висококонцентрирана моќ на пазарот која може да се злоупотреби. Доста важно е дека постои можност, неефикасноста на трошоците да се појави на долг рок и кога консолидацијата води до природен монопол и до намалување на поттикот на операторот на платниот систем за контрола на трошоците и намалување на тенденцијата за технолошки или организациски иновации. Овие неефикасности, можат да се случат и на пазари што не се спорни во својата суштина и каде што бариерите за влез ја спречуваат конкуренцијата.

Во практиката, постојат две главни причини зошто на пазарот на платежни услуги има високи бариери за влез. Прво, платните системи вклучуваат релативно голем сет на трошоци. Тоа се претежно „потонати трошоци“, со оглед дека тие не можат лесно да се обноват поради специфичната природа на инвестицијата. Затоа, актуелниот пазар лесно може да го одврати влезот на нов играч, преку заканата за намалување на цената заради одвратување на можниот конкурент. Второ, можниот нов оператор на пазарот треба да привлече соодветен број учесници и соодветен обем на работа, пред да стане одржлив како алтернатива за платежни услуги (ЕСВ, 2010).

Економиите на опсег по концепт се слични на економиите на обем, иако не постои директна врска помеѓу нив. Имено, економиите на обем се однесуваат првенствено на ефикасноста, поврзана со промени на страната на понудата, односно преку зголемување или намалување на обемот на производството за еден вид производ, а економиите на опсег се однесуваат на ефикасноста во врска со промените на страната на побарувачката за различни видови производи.

Во принцип, економиите на опсег се присутни кога од вкупното производство на еден економски субјект, производството на два различни производа е поголемо од вкупното производство, што може да се постигне од страна на два различни економски субјекти за производство на овие два производа, одделно. Ако вкупното производство на еден субјект е помало од она на два поединични процеса на производство, се вели дека се присутни дисекономии на опсег.

Економиите на опсег исто така се релевантни од аспект на трошоците. Доколу, за дадено ниво на влез, економскиот субјект за производство на два различни производа генерира повеќе излез од два

независни економски субјекти за производство на овие два производа одделно (односно економиите на опсег се присутни), економскиот субјект ќе може да произведува и производи по пониска цена, отколку двете независни економски субјекти во комбинација. Економиите на опсег се случуваат, кога има заштеда на трошоци што произлегуваат од производите во процесот на производство. Исто така и од овој аспект на економија на опсег може да се оправда надградбата на МИПС системот на Народната банка и неговото профилирање во двовалутен платен систем за плаќања во евра и плаќања во денари, со оглед дека преку новиот надграден МИПС систем се процесираат и дополнително платни трансакции во евра.

Покрај тоа, економиите на обем можат да се јават кога платните системи за големи плаќања, исто така, освен трансфери на голема вредност, процесираат различни видови мали плаќања (како што се на пример РТГС-системите на централните банки) или трансакции поврзани со финално порамнување на други системи (клириншки куќи, централни депозитари и сл.). Доколку се значајни економиите на опсег, во оваа област, ќе биде порентабилно ако има платни системи за обработка на повеќе од еден вид трансакција, наместо да има посебен систем за секој тип трансакции, како што е во македонскиот случај на двовалутен платен систем.

Природни и квази-монополи

Постоењето на економиите на обем обично има силно влијание за пазарните структури и за економската благосостојба. Во економската теорија, на пазарот со силно изразени мрежни ефекти во содејство со економиите на обем, вообичаено се генерираат природни монополи. Платните системи, како што е наведено претходно, во голема мерка се карактеризираат со економии на обем и како такви имаат тенденција да се развиваат во природни монополи или во квазимонополи.

Природен монопол се случува кога еден економски субјект може да ја задоволи побарувачката на целиот пазар со пониски трошоци отколку повеќе поединечни економски субјекти. Природниот монопол суштински подразбира дека пазарот е несовршен и дека карактеристиките на пазарната конкуренција и поттикот за иновации се исчезнати. Исто така, може да постои пазарен неуспех ако монополот ја користи својата единствена позиција на пазарот, за да си ги штити своите изолирани интереси на тој несовршен пазар. Монополистичките обезбедувачи можат да ги зголемат цените на своите услуги или да го намалат квалитетот на своите услуги, во насока на максимизирање на профитот. Како резултат на тоа, се поставува многу релевантно прашање

како најдобро да се регулира платниот систем во монополската позиција, при што горенаведените негативни ефекти ќе зависат од механизмите и од правилата поставени со цел да се решат конфликтите од интерес (ЕСВ, 2010).

Во практиката, во областа на платните системи чистите монополи кај помалите пазари потенцијално се со поголема веројатност да се појават. Поголемите валутни области многу често се опслужени со дуополи, факт кој ги одразува обидите на учесниците на пазарот да се задржи минимум степен на конкуренција. Постојат многу примери за такви дуополи – на пример, платните системи ЕУРО 1 (EURO 1) и ТАРГЕТ 2 (TARGET 2), ВИСА (VISA) и МастерКард (MasterCard), како и ЧИПС (CHIPS) и Федвајр (Fedwire). Таквите дуополи се одржливи, дури и кога двете мрежи не се со различна големина, како резултат на малите разлики во однос на производите што ги нудат (ЕСВ, 2010). Конкурентските производи не се сметаат за совршена замена, но би можеле да бидат такви, ако релативните цени се разликуваат значително. Во македонски услови тоа би било постоење на дуополи преку работењето на МИПС системот на Народна банка и Клириншката Куќа Клириншки Интербанкарски Системи АД Скопје (КИБС) (BIS, 2013).

Морален хазард

Во принцип, феноменот на морален хазард може да се гледа како акција преземена од економските субјекти преку драстично зголемување на обемот на своите услуги на штета на другите, во ситуации каде што тие целосно не ги преземаат последиците од нивните постапки. Во случаи на морален хазард, економските субјекти се однесуваат на помалку претпазлив начин, оставајќи ги другите страни да ја преземат одговорноста за последиците од овие дејства. Со други зборови, ако економскиот субјект е делумно или целосно изолиран од ризик, поверојатно е дека ќе биде помалку внимателен отколку што би бил, ако целосно е изложен на тој ризик.

Моралниот хазард може да биде присутен и во порамнувањата на плаќањата. На пример, давателот на услугата, ориентиран кон максимирање на профитот, најверојатно ќе стави поголем акцент на ефикасноста, во однос на безбедноста на плаќањата и ако со тоа не треба да ги сноси сите трошоци кои произлегуваат од неуспехот во употребата на тие услуги.

Покрај тоа, современите инфраструктури за плаќање, клиринг и порамнување, им овозможуваат на економските агенти да иницираат и да процесираат големи количини на трансакции за плаќање и за порамнување, речиси веднаш. Развојот на таквите инфраструктури

помогна финансиските пазари да станат поефикасни. Во исто време, стана важно овие инфраструктури да бидат соодветно заштитени од финансиски и нефинансиски ризици. Инфраструктурата не треба да стане извор на ризик, а учесниците во еден систем кој може да поткликне на морален hazard, не треба да му нанесат штета на непреченото функционирање на тој систем. Ако некој учесник е доволно голем, тоа може да има негативен ефект на системот, со можни домино-ефекти за другите учесници. Особено, ако системот е тесно поврзан со други инфраструктури, тоа може да има сериозни последици за поширокиот финансиски систем.

Според најлошо сценарио, овој вид системски ризик дури може и да влоши евентуална финансиска криза. Финансиските превирања и нејзините потенцијални економски ефекти тогаш можат да побараат брз и, под голем притисок, одзив на политиките. Во случај на финансиска криза, на пазарот може да се очекува од централната банка или од владата да преземат чекори, на пример, преку обезбедување итна ликвидност за решавање на дестабилизирачките ефекти од шоковите. Очекувањата од „јавните спасувања“ можат да ги променат пазарните очекувања и однесувања, на пример, во смисла на управување со ликвидносен ризик, релативни ценовни очекувања и инвестициски стратегии (ЕСВ, 2010).

Потенцијалната големина и ефектите на системскиот ризик кај системите за плаќање, клиринг и порамнување, во голема мера, зависат од ефикасноста на мерките, преземени за да се ограничи моралниот hazard. Во практиката, во обидот да се постигне соодветна рамнотежа помеѓу безбедноста и ефикасноста на инфраструктурата, менаџерите на пазарната инфраструктура спроведуваат превентивни мерки што помагаат да се намали веројатноста за инциденти и/или да се ограничат штетните ефекти на оперативните инциденти и да се ограничи материјализацијата на финансиските и на нефинансиските ризици. Сепак, овие мерки обично вклучуваат трошоци, односно, дополнителни инвестиции.

Во случајот на Република Македонија останува овој аспект да се подобри во насока на целосно имплементирање на Принципите за инфраструктурата на финансиските пазари во согласност со Извештајот (BIS, 2012) на Комитетот за системи за плаќање и порамнување и Меѓународната организација на комисии за хартии од вредност и во согласност со стратегиските насоки во Стратегијата за развој на националниот платен систем на Република Македонија (НБРМ, 2013).

МИПС системот на Народната банка како двовалутен платен систем за плаќања во денари и во евра

Пред воспоставувањето на МИПС системот на Народната банка како двовалутен платен систем прекуграничните плаќања во евра, во Република Македонија, се потпираа исклучително на коресподентското банкарство. Историски, коресподентските банкарски аранжмани биле користени како најчеста форма за порамнување на меѓубанкарските плаќања, како во национален, така и во прекуграничен контекст. Сепак, коресподентските банкарски аранжмани и понатаму остануваат мошне значајни како начин за индиректно пристапување до платните системи или во порамнувањето на трансакциите што не можат да се извршат со користење на платните системи, како што се трансакциите поврзани со финансирање на меѓународната трговија.

Во таа насока, Народната банка на Република Македонија воспостави алтернативен канал за прекугранични плаќања во евра, преку воспоставување врска со ТАРГЕТ 2 преку иновативен концепт на систем за прекугранични плаќања во евра, во соработка со Банката на Италија.

Концептот се заснова на идејата за приспособување на МИПС-системот кон можноста за прекугранични плаќања во евра. Банките кои имаат дозвола за работење со платен промет со странство, би отвориле сметки во евра во МИПС. Сметка во евра во МИПС-системот би отворила и Народната банка, за потребите од плаќање на државните органи во странство и за сопствени плаќања. Народната банка ќе отвори уште една сметка во евра, во МИПС-системот, која би била огледало-сметка на тековите (приливи и одливи) на сметката на Народната банка во Банката на Италија, при што преку оваа сметка, би се канализирале сите одливи и приливи за потребите на банките и за потребите на Народната банка, што ќе поминуваат преку сметката на Народната банка, во Банката на Италија.

Овој концепт се базира на користење на постојната платформа на МИПС-системот на Народната банка на Република Македонија. Притоа, во оваа фаза од процесот на интеграција на Република Македонија, банките нема да имаат нови инвестиции во мрежната инфраструктура (ниска бариера за влез во системот), со оглед на тоа дека можат да ја користат постојната телекомуникациска мрежа со која веќе се поврзани со МИПС-системот. Трошоците за меѓународната СВИФТ (SWIFT) не би се зголемиле кај банките, со оглед на тоа дека во моментот банките за поврзување со МИПС не користат СВИФТ (SWIFT) мрежа. Исто така, приспособувањето би се одвивало без значителни инвестиции во едукацијата на вработените, имајќи предвид дека веќе МИПС-системот го користат за плаќања во денари.

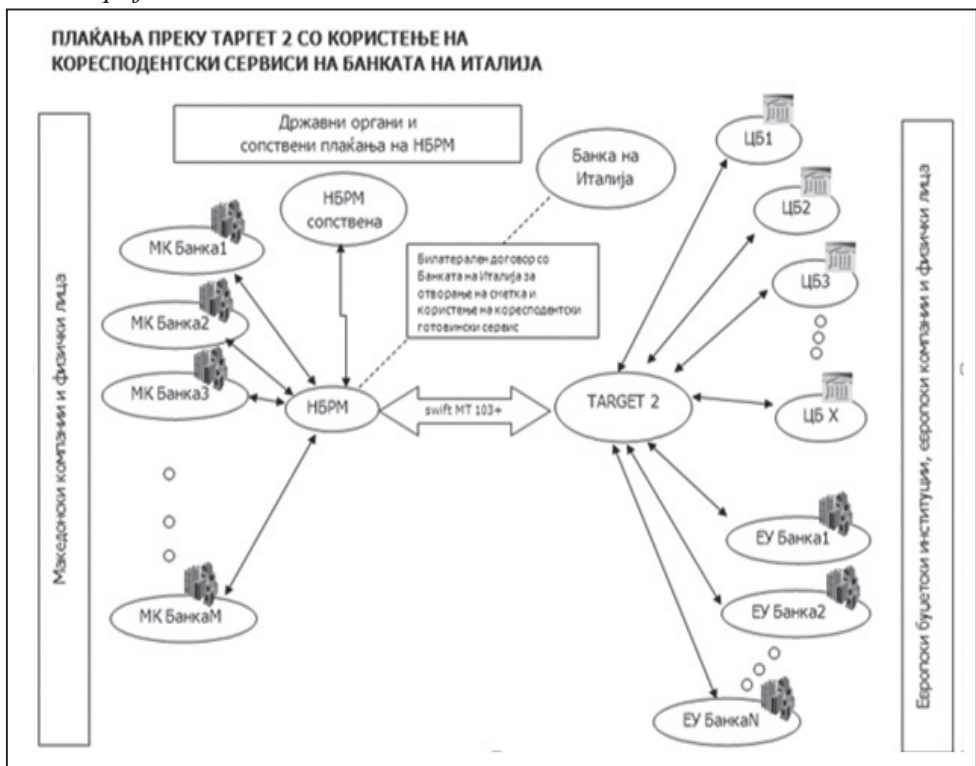
Постоењето на оваа можност за македонските компании

претставува голем бенефит со оглед на тоа дека за една трансакција во евра плаќаат повеќекратно повисоки провизии во споредба со компаниите во ЕУ. Дополнително, се очекува новиот платежен канал да ги забрза плаќањата во евра, имајќи предвид дека порамнувањето на трансакциите се врши во реално време, во ТАРГЕТ 2-системот.

Секако ваквиот концепт е во позитивна корелација со горенаведените економски концепти, применливи врз работењето на платните системи.

Шематски овој концепт е претставен на слика број 1.

Слика број 1



Извор: НБРМ

На крајот, може да се констатира и посебен бенефит, а не помалку значаен, а тоа е и развивањето на капацитетите во Народната банка на Република Македонија за приклучок кон ТАРГЕТ 2-системот на ЕЦБ, односно идното функционирање на македонската компонента на ТАРГЕТ 2-системот при членството на Република Македонија во Европската Унија.

Заклучок

Предмет на истражување на овој труд се применливите економски концепти во доменот на платните системи и нивна квалитативна анализа, којашто ја потврдува оправданоста на надградбата на МИПС системот на Народната банка на Република Македонија и неговото поврзување со TARGET2 системот на Европската централна банка.

Квалитативната анализа на овие економски концепти, како што се мрежните ефекти и екстерналиите, економиите на обем и опсег, природни и квазимонополи и морален hazard, укажува на позитивна корелација на инвестицијата на Народната банка на Република Македонија, којашто се покажува како иновативен пристап без високи почетни инвестициони трошоци. Од последните сознанија, што се наведени во изданието на ЕЦБ за платните системи (ECB, 2010) и во последното издание на БИС за коресподентско банкарство (BIS, 2016), може да се согледа прекуграничната конекција помеѓу два платни системи, преку користење на коресподентски банкарски аранжман.

Од гледна точка на овие сознанија се потврдува иновативноста на Народната банка на Република Македонија во поставувањето на концепт за прекугранични плаќања преку воспоставување платежна интеракција помеѓу два платни система, преку користење коресподентски банкарски аранжман, при што дополнително се користи иста платформа на постојниот домашен РТГС-систем кој прераснува во двовалутен платен систем. Овој концепт можат да го користат помалите земји за да вршат плаќања со поголеми земји со поголеми валутни подрачја (како што се ЕУ и САД) и да остваруваат безбедни, брзи и евтини плаќања во трговијата со поголемите валутни подрачја.

Користена литература

1. Humphrey D.(2009), “*Payment scale economies, competition, and pricing*”, Working Paper Series, No 1136, ECB, Frankfurt am Main, December 2009
2. *Assessment of SORBNET-EURO and BIREL against the Core Principles – connection of SORBNET-EURO to TARGET via the Banca d’Italia and its national RTGS system BIREL* (2005), ECB, Frankfurt am Main, June 2005.
3. *CPMI Payment, clearing and settlement systems in Macedonia* (2013), Bank for International Settlements, Basel, Switzerland, October 2013.
4. *CPMI Correspondent banking* (2016), Bank for International Settlements, Basel, Switzerland, July 2016.
5. *CPSS-IOSCO Principles for financial market infrastructure* (2012), Bank

- for International Settlements, Basel, Switzerland, April 2012.
6. *CPSS-IOSCO Principles for financial market infrastructures: disclosure framework and assessment methodology* (2012A), Bank for International Settlements, Basel, Switzerland, December 2012.
 7. *CPSS-IOSCO Application of the Principles for financial market infrastructures to central bank FMIs* (2015), Bank for International Settlements, Basel, Switzerland, August 2015.
 8. *The Payment System* (2010), ECB, Frankfurt am Main, September, 2010.
 9. *Стратегија за развој на платниот систем на Република Македонија во периодот 2013-2017* (2013), НБРМ, Март 2013.

QUALITATIVE ANALYSIS OF APPLICABLE ECONOMIC CONCEPTS FOR THE JUSTIFICATION OF THE TWO CURRENCY PAYMENT SYSTEM OF THE NATIONAL BANK OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Ljube Trpeski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics-Skopje
Ljube.Trpeski@eccf.ukim.edu.mk

Toni Mircheski, PhD

National Bank of the Republic of Macedonia, Republic of Macedonia
mirceskit@nbrm.mk

Abstract

A key challenge for central banks is the development of a modern, stable and efficient payment infrastructure that will be in function of the national and global economy and will ensure the development of safe and efficient financial markets. The research of this paper is based on a qualitative analysis of applicable economic concepts to perceive the justification of central bank investments in new payment systems or in upgrades of the existing ones. For this purpose, well-known economic concepts such as network effects and externalities, economies of scale and scope, natural and quasi-monopolies, and moral hazard are presented.

From the point of view of this qualitative analysis, the innovation and justification of the investment of the National Bank of the Republic of Macedonia in establishing the concept of cross-border payments is confirmed by payment interaction between two payment systems, using a correspondent banking arrangement and using the same platform of the existing domestic RTGS system, which grows into a two-currency payment system.

Keywords: Central Bank, Payment System, Payments

JEL classification: E580

314.118:330.55]:303.724(100)

314.118:314.12]:303.724(100)

314.118:711.4]:303.724(100)

DETERMINANTS OF LIFE EXPECTANCY: COMPARATIVE ANALYSIS FOR DIFFERENT GROUPS OF COUNTRIES USING PANEL REGRESSION

Marija Trpkova-Nestorovska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics - Skopje

marijat@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

This paper examines the factors that influence life expectancy at birth in three groups of countries (countries with high life expectancy, countries with medium life expectancy and countries with low life expectancy) using the panel regression model.

Four variables are included in the analysis, gross domestic product per capita, fertility rate, immunization and urbanization. Gross domestic product per capita (as an indicator of level of income and economic growth) and urbanization (as an indicator of social growth) prove to be statistically significant variables in all three groups. Fertility rate is significant in countries with low and medium life expectancy, while immunization is proven to be an insignificant variable.

The conclusion is that the main focus must be on the economic and social growth. Governments should implement measures that will provide employment and growth in salaries, and also they should create a budget that supports investment in infrastructure, health, education and clean environment. If these measures are implemented, in the long run, they should contribute to an increased quality of living and growth in life expectancy at birth.

Keywords: Life expectancy at birth, panel regression, GDP per capita, fertility rate, urbanization

JEL classification: J11, J13, J17, J18

Introduction

When speaking about one country's economic development, it is often referred to as its gross domestic product. Yet, when speaking about one country's demographic development and overall quality of life, the reference is to life expectancy. Life expectancy at birth is not just a mere number. It speaks a lot about how one country's government cares about its citizens by providing proper health and social care, education, clean environment and other important measures that improve the overall quality of life. Unfortunately, these most important provisions are not available for people all over the world. While in Africa the life expectancy at birth is around 50 years, the most developed countries have an average of approximately 81 years. This is no small difference and it only speaks about the world socioeconomic inequality.

Life expectancy at birth is actually a forecast for the future years of age that one person will live on average. If for every age group, the number of surviving persons is available, by adding up all of them, the total number of years for all surviving persons can be determined as follows:

$$N_x + \sum_x^{100} l_x$$

and the average life expectancy is:

$$e_x^0 = \frac{N_x}{l_x} - 0,5$$

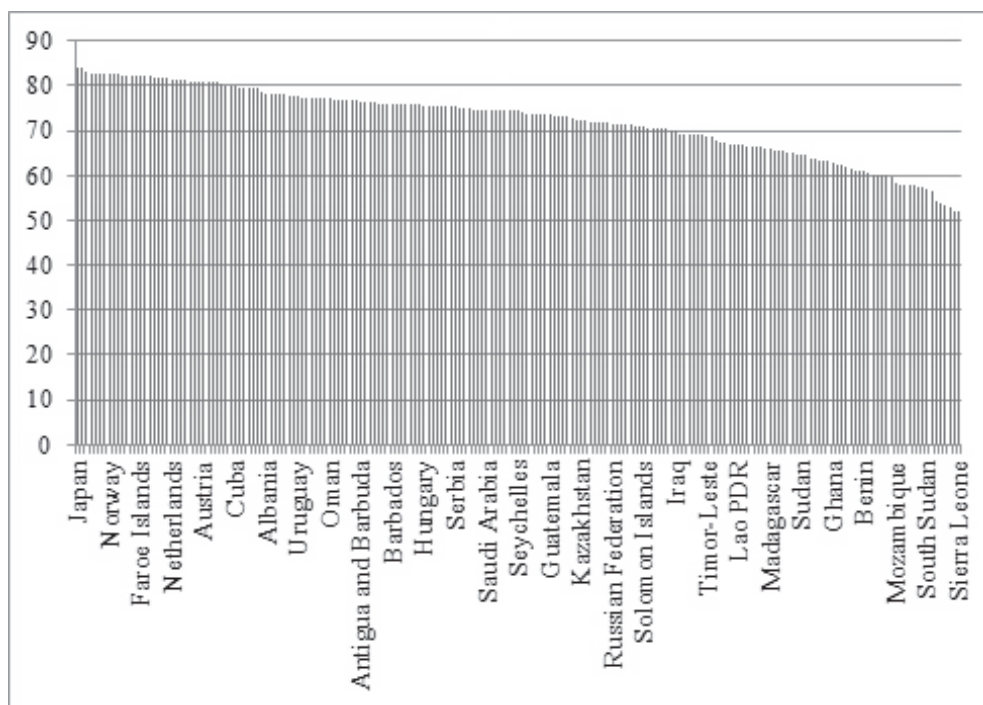
where N_x is the sum of surviving persons, l_x is the number of living persons at a certain age x .

Life expectancy at birth is determined by the achieved level of economic development of one country, and also by the improvement of its socioeconomic living conditions. Life duration also depends on the profession, place of residence, marital status, sex and the other (Risteski and Trpkova-Nestorovska, 2014).

The idea behind this research is to examine three different types of countries. All countries of the world for which the life expectancy at birth indicator was considered, were sorted from countries with the highest life expectancy to countries with the lowest life expectancy. They are presented in Figure 1. The difference in this indicator is immense. At the top, life expectancy is above 80 years of age, and yet the lowest value of this indicator is about 50 years. All this speaks about the inequality in different parts of the world, an issue that is already known and vastly discussed.

For this research, three groups were formed, containing about ten countries. The first group consists of countries with low life expectancy, the second group contains countries with medium life expectancy and the third group has countries with high life expectancy.

Figure 1. Life expectancy at birth in world countries in 2016



Source: The World Bank, World Development Indicators, 2017

The idea is to examine these three groups by using the panel regression model in order to determine whether the same factors influence life expectancy at birth in different types of countries, or whether the factors vary. The examined factors were fertility rate, gross domestic product per capita, immunization and urbanization.

The composition of the paper is following: after the introduction, the second part refers to the literature review that examines similar research about life expectancy in different countries or country groups and different variables. The third part is reserved for data and research methodology explanation, and of course, elaboration of the empirical results. The fourth part is summary or conclusions drawn from this analysis.

Literature review

There is significant literature that examines the determinants of life expectancy at birth, since it is a very important human development indicator in any country. Traditional variables mostly considered are gross domestic product per capita or gross national income per capita, level of education, urbanization, immunization, number of physicians, health expenditures,

fertility rate, access to drinking water, nutrition. Determinants may differ by the level of development of countries analyzed, and yet, some factors may remain the same.

In the analysis of 91 developing countries, Kabir (2008) uses multiple regression and probit frameworks only to reveal that socioeconomic factors like gross domestic product per capita, education, health expenditure, access to safe water and urbanization are not always to be influential as life expectancy at birth variables. He points out the importance of physicians availability, reduction of adult illiteracy and undernourishment as important factors to extend life expectancy.

With an accent on the Eastern Mediterranean, Bayati et al. (2013) perform panel regression for 21 countries and their conclusion is that in order to improve the health situation, the focus must be outside the health system, and it should center on the economic growth and the level of development. Policies for economic stabilization and thus, an increase in productivity and reduction of unemployment, have an important role in improving the health situation in the countries considered.

Husain (2002) also examines life expectancy at birth in developing countries. The main conclusion is that life expectancy can be improved if there is reduction in fertility and if the calorie intake is increased. The results are interesting and probably will not apply if used in European countries, but yet they apply in countries considered in his analysis: developing countries from South Asia, Sub-Saharan Africa, Latin America and the Caribbean.

On the other hand, determinants of life expectancy in 28 countries from the European Union are examined by Bilas et al (2014). The results confirm that gross domestic product per capita and level of education explain from 72,6% to 82,6% of the differences in life expectancy.

Life expectancy determinants in Southeastern Europe were analyzed by Trpkova-Nestorovska (2015). Using the cointegrated panel regression model for 12 countries, the research confirmed gross national income per capita, consumer price index and child immunization as most important factors that influence life expectancy at birth.

Gilligan and Skrepnek (2014) have done a research where they divide the countries in two groups, developed and less developed countries. The results confirm that gross domestic product per capita, health expenditures, literacy and immunization are statistically important factors of life expectancy in the developed countries. In less developed countries, the main determinants are immunization and number of doctors.

Life expectancy in less developed countries was analyzed by Rogers and Wofford (1989). They used data for 95 less developed countries and came to a conclusion that mortality is mainly determined by urbanization, industrialization and education, and additionally, access to safe water, physicians and adequate nutrition.

Gulis (2000) wanted to show if life expectancy is a possible environmental health indicator. His research proves this to be true. Life expectancy at birth related to other environmental variables can be used as an estimate of overall health impact of these variables. Literacy, which represents social environment, and access to safe drinking water, which represents natural environment, are the main variables in his linear regression model, responsible for 37% of overall life expectancy. The author draws his conclusion by analyzing 156 countries of the world.

Data, research methodology and empirical results

In approximately 200 countries in the world, life expectancy at birth varies from 84 years in Japan, to 51,8 years in Sierra Leone in 2016. The purpose of this analysis is to select three groups of countries and to perform three panel regressions in order to examine if the factors that influence life expectancy at birth are different per group. At first, a list was formed, where countries were sorted by their life expectancy in 2016, from the highest to the lowest. From approximately 200 countries, three groups with approximately 10 countries each were selected. The groups could include more than 10 countries, yet for some of the countries not all data were available, so it was the author's decision to take a sample of 10 countries. The first group is composed of countries with the highest life expectancy at birth and includes the following countries: Australia, Canada, Iceland, Israel, Italy, Japan, Norway, Singapore, Spain and Switzerland. The second group is consisted of countries with medium life expectancy at birth, like: Armenia, Brazil, Bulgaria, Hungary, Latvia, Macedonia, Romania, Saudi Arabia, Serbia, Tunisia and Turkey. The third group contains the countries with the lowest life expectancy at birth: Burundi, Central African Republic, Chad, Cote d'Ivoire, Guinea-Bissau, Lesotho, Nigeria, Sierra Leone, Swaziland, Mali and Cameroon. Data are with annual frequency for the period 2000-2016 and the source is the World Bank's World Development Indicators database.

Regarding the data, the panel regression model is used, described in the following equation:

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + u_{it}$$

where y_{it} is the dependent variable, α is the intercept term, β is a $k \times 1$ vector of parameters to be estimated on the explanatory variables, and x_{it} is a $1 \times k$ vector of observations on the explanatory variables, $i=1, \dots, N$ and it stands for the cross-sectional unit (number of countries), while $t=1, \dots, T$ and it stands for the time period (Brooks, 2014).

Panel regressions use the following variables (explained in Table 1):

Table 1. Variables included in the panel regressions

Name	Description of the variable
LEB	Life expectancy at birth represents the number of years a newborn infant would live if prevailing patterns of mortality at the time of its birth were to remain throughout its life.
FERT	Total fertility rate represents the number of children that would be born to a woman if she were to live to the end of her childbearing years and bear children in accordance with age-specific fertility rates of the specified year.
GDP	GDP per capita is the gross domestic product divided by midyear population. Data are in current U.S. dollars.
IMMUN	Child immunization measures the percentage of children ages 12-23 months who received DPT (diphtheria, pertussis and tetanus) vaccinations before 12 months of age or at any time before the survey.
URBAN	Urban population refers to people living in urban areas as defined by national statistical offices.

Table 2 contains the results from the panel unit root tests. The tests used with panel series are very similar with the tests used for the single equation (Brooks, 2014). Despite the similarities, panel methods use specially designed tests.

Table 2. Panel unit root tests (individual intercept)

Variable	Levin Lin and Chu (p-value)		
	LOW LEB panel	MEDIUM LEB panel	HIGH LEB panel
LEB	0,0000	0,0000*	0,0000
ΔLEB	0,0000	0,0000*	0,0654
FERT	0,0340	0,0000	0,0943
ΔFERT	0,0000	0,0000	0,8078
GDP	0,0001	0,0000	0,0007
ΔGDP	0,0000	0,0000	0,0001
IMMUN	0,0001	0,5853	0,8795
ΔIMMUN	0,0000	0,0002	0,0006
URBAN	0,0000	0,0000	0,0000
ΔURBAN	1,0000	1,0000	0,9968

* Individual intercept and trend;

Source: Author's calculations.

The panel unit root tests confirm that in the first group, with the lowest life expectancy at birth rates, all observed variables are stationary (for 0,05). The second group, with medium life expectancy at birth rates, has only one non-stationary variable, i.e. immunization, while the dependent variable is stationary if the individual intercept and trend is included in the test. The third group, with the highest life expectancy at birth rates, has two non-stationary

variables, fertility rate and immunization. Having this information available, the regressions will be performed according to the stationarity or non-stationarity of variables.

The results of the estimated panel regressions are presented in Tables 3, 4 and 5.

Table 3. Estimated panel regression for low life expectancy birth rate countries

Variable	Coefficient	Standard error	t-statistics	Probability
FERT	-5,867688	0,403973	-14,52493	0,0000
GDP	0,000853	0,000265	3,216654	0,0015
IMMUN	-0,003255	0,014293	-0,227696	0,8202
URBAN	0,145292	0,049993	2,906271	0,0041
R-squared				0,983560
Adjusted R-squared				0,981535
Durbin-Watson statistics				0,439472

Note: Hasuman test statistic was 0,0000, thus the panel regression was estimated with fixed effects.

Source: Author's calculations.

Table 4. Estimated panel regression for medium life expectancy birth rate countries

Variable	Coefficient	Standard error	t-statistics	Probability
FERT	0,997883	0,328216	3,040328	0,0027
GDP	0,000205	0,000021	9,728984	0,0000
IMMUN*	-0,029795	0,016588	-1,796114	0,0742
URBAN	0,421280	0,045890	9,180248	0,0000
R-squared				0,767157
Adjusted R-squared				0,748205
Durbin-Watson statistics				0,311620

Note: Hasuman test statistic was 0,0000, thus the panel regression was estimated with fixed effects.

*IMMUN was a non-stationary variable; regression performed with Δ IMMUN provided similar results (probability 0,9687).

Source: Author's calculations.

Table 5. Estimated panel regression for high life expectancy birth rate countries

Variable	Coefficient	Standard error	t-statistics	Probability
FERT*	-1,488190	0,723486	-2,056972	0,0414
GDP	0,000059	0,000005	12,88382	0,0000
IMMUN*	-0,010604	0,029463	-0,359898	0,7194
URBAN	0,239387	0,033949	7,051293	0,0000
R-squared				0,731305
Adjusted R-squared				0,708914
Durbin-Watson statistics				0,335840

Note: Hasuman test statistic was 0,0000, thus the panel regression was estimated with fixed effects.

*FERT and IMMUN were non-stationary variables; regression performed with Δ FERT and Δ IMMUN provided similar results (probability 0,6110 for Δ FERT and 0,9478 for Δ IMMUN).

Source: Author's calculations.

The common conclusion drawn from the three regressions is that the variables GDP per capita and urban population have positive and statistically significant impact on life expectancy at birth rates. The level of income, measured by GDP per capita is the most common factor confirmed in many similar researches. It is interesting to compare it to the research made by Wilkinson, 1996. He states that if the GDP per capita increases above a certain threshold, it will no longer influence life expectancy at birth rates. Our research proves the opposite, since the GDP per capita is a statistically significant variable in low income countries (the group with low life expectancy at birth), medium income countries (the group with medium life expectancy at birth), as well as in high income countries (the group with high life expectancy at birth). So the general conclusion-the lower GDP per capita, the lower life expectancy stated by the World Bank, 1993, can also be confirmed by this analysis. Also, it is confirmed by Kabir (2008). Trpkova-Nestorovska (2015) finds a positive and statistically significant result between gross national income and life expectancy. Gross national income can be considered as the level of income in one country, and this positive correlation was found in papers such as Bilas et al. (2014), Gilligan and Skrepnek (2014) and Bayati et al. (2013) for different groups of countries.

Urbanization, just as GDP per capita, is confirmed by many analyses as a variable that has positive impact on life expectancy. It is understandable, since most urbanized areas have better living conditions, access to clean drinking water, education institutions, hospitals, easier access to food, clothing, technology etc. than rural areas. This relationship was confirmed by Kale-diene and Petrauskiene (2000), and yet Kabir (2008) didn't find urbanization

as a significant determinant on life expectancy. It is important to point out that urbanization does not always mean good living conditions. Urbanized cities have parts with poor life conditions, and in such case, urbanization may have a reduced influence on life expectancy.

Fertility rate was a confirmed determinant in the groups with low and medium life expectancy, while it remains insignificant in the group with high life expectancy. In the first group, with low life expectancy, the relationship is negative; meaning as the fertility rate is declining the life expectancy is increasing. It is understandable, since most of these countries are very poor with extremely high fertility rates (around 5,3 children per woman). These are very high rates and they are declining in the observed period, while life expectancy is continuously increasing, thus the inverse relationship. The declining fertility is the effect of economic development and women's education. Yet, the slow decline is due to the relatively slow economic growth and slow process of education of women in many African countries (Pison, 2017). In the second group of countries with medium life expectancy, the fertility rate has a positive and statistically significant impact on life expectancy at birth rates, opposite of the first group. Yet, after a detailed consideration of data, it is clear that in these countries, the fertility rate is declining (the group has an average of 1,79 children per woman), while the life expectancy is rising, so the positive relationship is a more appropriate explanation. In the last group of countries with high life expectancy rates, the fertility rate proves to be insignificant. It is possible that in these highly developed countries, other factors have greater influence on life expectancy, such as health care and high quality of living (clean water, clean air, quality food, living a healthy lifestyle and the other).

The last variable, immunization, proves to be statistically insignificant in all three groups, meaning it does not influence life expectancy. Despite these results, the importance of vaccines in saving children's lives is well known, so it should be encouraged in every country of the world, regardless of the level of life expectancy or income.

Conclusion

The purpose of this research was to find if there are any similarities in three groups of countries (formed by their level of life expectancy at birth) regarding the factors influencing life expectancy. Factors considered for the panel analysis were fertility rate, gross domestic product per capita, immunization and urbanization. The analysis proved that regarding the country group, the gross domestic product per capita as an indicator of the level of income and urbanization is a common factor that influences life expectancy at birth in all three groups. Fertility rate was found significant in the groups

with low and medium life expectancy, while immunization was not found to be a significant factor in any of these groups.

Life expectancy at birth is an indicator that speaks about the quality of living in one country. The higher the living standard, the more likely is that the country is highly developed, with a good economy, health and education system. Also, the cultural element is important here, like tradition, time spent with family and friends, time spent for relaxation, type of food consumed. These are also factors that contribute to better quality of living.

Thus, it is no surprise to point gross domestic product per capita and urbanization as main variables that influence life expectancy in all three groups. Gross domestic product is an indicator of one country's wealth, while urbanization indicates the country's progress. Basically, everything comes down to the economic and social development. Even the fertility rate or immunization are not as important as these two factors.

These conclusions are important for the governments all over the world. Economic development is very important, having a number of implications, so it must be taken seriously. Effective measures for generating good business conditions that create employment and proper salaries must be taken. Also, good fiscal policies are important, where capital investments in infrastructure, education and health are to be encouraged. Governments should also provide clean environment, meaning clean air, water and soil. There should be measures taken to increase citizens' conscience about the pollution and recycling, and fines should be implemented for greater efficiency. Even though some of these measures might seem unpopular at the begging, in the long run, their benefits are unprecedented, which also means increased life expectancy.

References

1. Bilas, V, Franc, S. and Bošnjak, M. (2014). Determinant Factors of Life Expectancy at Birth in the European Union Countries. *Collegium Antropologicum*, 38 (2014), 1-9
2. Bayati, M., Akbarian, R. and Kavosi, Z. (2013). Determinants of Life Expectancy in Eastern Mediterranean Region: A Health Production Function. *International Journal of Health Policy and Management*, 2013, 1(1), 57-61
3. Brooks, C. (2014). *Introductory Econometric for Finance*. Cambridge University Press, Cambridge
4. Gillian, A. and Skrepnek, G. (2014). Determinants of Life Expectancy in the Eastern Mediterranean Region. *Health Policy and Planning*, 2014; 1-14
5. Gulis, G. (2000). Life expectancy as an indicator of environmental health.

- European journal of epidemiology*, 16(2), 161-165
6. Husain, A. R. (2002). Life expectancy in developing countries: a cross-section analysis. *The Bangladesh Development Studies*, 28(1/2), 161-178
 7. Kabir, M. (2008). Determinants of life expectancy in developing countries. *The journal of Developing areas*, 185-204
 8. Kalediene, R., and Petrauskiene, J. (2000). Regional life expectancy patterns in Lithuania. *The European Journal of Public Health*, 10(2), 101-104
 9. Pison, G. (2017). The Population of the World. *Population and Societies*, Number 547, September 2017
 10. Risteski, S. and Trpkova, M. (2014). *Demographic methods and analysis*, Faculty of Economics, Skopje
 11. Rogers, R. G., & Wofford, S. (1989). Life expectancy in less developed countries: socioeconomic development or public health?. *Journal of Biosocial Science*, 21(2), 245-252
 12. Risteski, S., Tevdovski, D. and Trpkova, M. (2012) *Introduction to Time Series Analysis*, University Ss. "Cyril and Methodius", Skopje
 13. Trpkova-Nestorovska, M. (2015). Life expectancy at birth in Southeastern Europe: applied cointegrated panel regression. *Annual of the Faculty of Economics-Skopje*, Volume 50, 619 – 634, Skopje
 14. Wilkinson, RG. (1996). *Unhealthy Societies: The Afflictions of Inequality*, Routledge, London
 15. World Bank (1993). World Development Report 1993: Investing in Health
 16. World Bank (2018). *World Development Indicators* (online database) available from: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all>, Accessed 24th of July, 2018

ДЕТЕРМИНАНТИ НА ОЧЕКУВАНОТО ТРАЕЊЕ НА ЖИВОТ: КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА ЗА РАЗЛИЧНИ ГРУПИ НА ЗЕМЈИ СО КОРИСТЕЊЕ НА ПАНЕЛ РЕГРЕСИЈА

Доц. д-р Марија Трпкова-Несторовска
Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје,
marijat@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Овој труд ги истражува факторите кои влијаат на очекуваното траење на животот кај три групи земји (земји со висока вредност на очекуваното траење на живот, земји со средна вредност на очекуваното траење на живот и земји со ниска вредност на очекуваното траење на живот) со користење на панел регресија.

Четири променливи се вклучени во анализата: бруто домашниот производ по глава на жител, стапката на фертилитет, имунизацијата и урбанизацијата. Бруто домашниот производ по глава на жител (како индикатор на нивото на приход и економскиот раст) и урбанизацијата (како индикатор на социјалниот раст) се покажаа како статистички значајни променливи во сите три групи. Стапката на фертилитет е значајна кај земјите со ниско и средно ниво на очекувано траење на животот, додека имунизацијата се потврди како незначајна променлива.

Заклучокот е дека главниот фокус мора да биде на економскиот и социјалниот развој. Владите треба да имплементираат мерки кои ќе овозможат вработувања и раст во платите, како и да креираат буџет кој ќе поддржува инвестиции во инфраструктурата, здравството, образованието и чистата животна средина. Ако овие мерки се имплементираат, на долг рок тие ќе придонест за зголемен квалитет на животот и раст на очекуваното траење на животот.

Клучни зборови: Очекувано траење на животот, панел регресија, БДП по глава на жител, стапка на фертилитет, урбанизација

JEL класификација: J11, J13, J17, J18

ПОВРЗАНОСТА ПОМЕЃУ КОРУПЦИЈАТА, ФИСКАЛНАТА ТРАНСПАРЕНТНОСТ И ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ

Проф. д-р Сашо Косев

Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје,
saso.kosev@eccf.ukim.edu.mk

М-р Мартин Новески

Министерство за финансии на Република Македонија
martin.noveski@finance.gov.mk

Апстракт

Имајќи ги предвид емпириски докажаните негативни последици од корупцијата врз економскиот развој, како и бенефитот од транспарентноста во справувањето со оваа појава, целта на трудот е емпириска анализа на нивната меѓусебна поврзаност. Методологијата на истражувањето опфаќа графички приказ на променливите, корелација и дескриптивна статистика, како и примена на параметарски (АНОВА) и непараметарски (Chi-квадрат и Крускал-Валис) тестови.

Резултатите од анализата во која се опфатени повеќе од 100 земји од различни региони ширум светот покажуваат дека земјите со ниско ниво на корупција во просек имаат повисоко ниво на економски развој и повисок степен на фискална транспарентност, односно земјите со висок степен на фискална транспарентност во просек имаат понизок степен на корупција и повисоко ниво на економски развој.

Клучни зборови: Корупција, Фискална транспарентност, Економски развој

ЈЕЛ класификација: О100, Н800

Вовед

Иако постојат повеќе дефиниции за тоа што претставува корупцијата, во суштина таа може да се разбере како злоупотреба на доверената позиција на авторитет или моќ, со цел остварување на некоја лична корист (Tanzi, 1999). Корупцијата како појава е илегална активност, често поврзана со плаќање или примање на поткуп, барање на мито, изнуда, проневера, организиран криминал и сл. Корупцијата може да се појави на различни нивоа, движејќи се од мали услуги помеѓу мал број на луѓе (ситна корупција), па сè до корупција во големи размери (голема корупција), за која е потребно високо ниво на политичка вмешаност и која е толку распространета што практично претставува дел од секојдневната структура на општеството (Elliot, 1997, p.178). Повеќе услови може да доведат до појава на корупција, а најчесто тоа се ниското ниво на демократија и владеење на правото, слабиот степен на меѓународна интегрираност, високо ниво на бирократија и неефикасни административни структури, сиромаштијата и ниското ниво на образование, политичка нестабилност, слаба развиеност на граѓанскиот активизам, ниско ниво на медиумска слобода и слобода на говор, интернет пристап и сл. (Enste and Heldman, 2017).

Корупцијата претставува главна пречка за развојот на демократијата и владеење на правото, го исцрпува националното богатство и природните ресурси, го попречува развојот на фер пазарни структури и ја нарушува конкуренцијата. Klitgaard (1998) наведува дека коруптивен акт може да настане само доколку добивката стекната на тој начин е поголема од казната која би следувала доколку сторителот биде фатен и гонет, помножена со веројатноста тоа да се случи. Од квалитативен аспект, тој го дефинира степенот на корупција во државата како функција од степенот на монопол и дискреција од една страна и транспарентноста од друга, на што Stephan (2012) додава и морална димензија.

Иако корупцијата е застапена во сите аспекти на структурата на јавната администрација, како најподложна област се посочуваат јавните финансии, при што особено се истакнува оданочувањето, царината и управувањето со јавните и расходи. Постојат истражувачки студии кои посочуваат на податокот дека дури над 50% од сите акти на корупција во јавниот сектор се во областа на јавните финансии, нанесувајќи со тоа огромни макроекономски последици и загуби за државата (Edling, 2005). Корупцијата го поткопува управувањето со јавните финансии преку недоволно транспарентни процедури за извршување на буџетот и без отчетност, го намалува капацитетот за планирање на владата и приватните инвеститори, и ја намалува довербата на граѓаните во способноста на владата да обезбеди соодветна количина на квалитетни

јавни добра и услуги, навремено и по разумна цена (Doe, 2007).

Иако можеби е невозможно целосно да се искорени, постои можност корупцијата да се стави под контрола, а најдобар начин за тоа е зголемување на транспарентноста. Фискалната транспарентност претставува критичен елемент на фискалниот менаџмент кој на граѓаните им обезбедува информации за работењето и одговорноста на владите, овозможувајќи поквалитетна дебата помеѓу владата и невладиниот сектор во насока на истакнување на можните фискални ризици, а со тоа и намалување на зачестеноста и сериозноста на кризите (IMF, 2017). Фискална транспарентност подразбира објавување на информации за начинот на кој се прибираат, трошат и управуваат јавните средства и вклучува известување за изминатиот период, сегашната и планираната состојба на јавните финансии. Фискалната транспарентност понекогаш се користи како синоним за буџетска транспарентност, иако во принцип станува збор за многу поширок поим кој ги вклучува сите јавни средства и обврски, а не само приходите и расходите утврдени со годишниот буџет (Global Initiative for Fiscal Transparency, 2015). Кодексот за фискална транспарентност на Меѓународниот монетарен фонд (IMF, 2007) опфаќа четири клучни елементи на фискалната транспарентност: фискално известување; фискално предвидување и буџетирање; анализа и управување со фискалниот ризик; и управување со приходите на ресурсите. За секој од принципите дефинирани во Кодексот утврдени се основни, добри и напредни практики, со цел да се направи разлика помеѓу перформансите и капацитетот на земјите.

Имајќи ја предвид тесната поврзаност и меѓусебно влијание помеѓу корупцијата, фискалната транспарентност и економскиот развој, целта на овој труд е емпириска анализа на ваквата поврзаност, со примена на адекватни статистички методи. Резултатите од трудот треба да дадат одговор на прашањата дали помеѓу земјите со различен степен на корупција постојат статистички значајни разлики во степенот на фискална транспарентност и нивото на економски развој, како и дали помеѓу земјите со различен степен на фискална транспарентност постојат статистички значајни разлики во степенот на корупција и нивото на економски развој.

Иако во фокусот на овој труд не се причинско-последичните врски помеѓу наведените појави, истиот претставува солидна основа за натамошна анализа, обезбедувајќи генерални насоки во врска со активностите на креаторите на политиките за создавање на услови за зголемен економски развој.

Преглед на литература

Голем број на научни студии во изминатите две децении ги проучуваат макроекономските последици од корупцијата и ефектите од фискалната транспарентноста како средство нејзино ставање под контрола. Резултатите се јасни и недвосмислени, посочувајќи на тоа дека корупцијата има сериозни негативни последици по економскиот раст и развој на земјата, вработеноста и инвестициите (Mo, 2001; Mashal 2011; Qadag and Muhammad, 2013; Bouzid, 2015, и др.). Со примена на различни аналитички методи и фокусирајќи се на различни аспекти, емпириските резултати покажуваат дека високото ниво на корупција води кон сериозно намалување на нивото на приватните инвестиции во економијата, а со тоа и кон намалување на вработеноста, кои во крајна линија значат и намалување на економскиот раст и развој на земјата. Особено загрижувачки е податокот дека корупцијата особено ја загрозува младата и квалификувана работна сила, дополнително зголемувајќи го на тој начин трошокот кој во крајна линија го плаќа целата национална економија.

Истражувачите се едногласни кога станува збор за идентификување на механизми во борбата против корупцијата. Фискалната транспарентноста и нејзините позитивни ефекти во однос на намалување на степенот на асиметрични информации и зголемување на одговорноста се препознаени во голем број научни трудови (Nameed, 2005; Naque and Neanidis, 2009; Luna and Montes, 2017, и др.). Сепак, не значи дека зголемувањето на фискалната транспарентност само по себе ќе доведе до намалување на корупцијата. Напротив, ваквите тврдења се искажани со особена претпазливост, нагласувајќи ги и останатите услови кои се неопходни за успешно справување со корупцијата, како владеење на правото, ефикасност на институциите на системот, слобода на говорот, независност на медиумите, степенот на меѓународна интегрираност и сл. Покрај директните ефекти врз намалување на корупцијата, земјите со поголем степен на фискална транспарентност, исто така, имаат и поголем кредитен рејтинг и подобра фискална дисциплина.

Токму во насока на унапредување на фискалната транспарентност и отчетноста на владите и органите на државна управа се предлагаат и разни решенија, односно области на дејствување. Едно од овие решенија е основање на Фискален совет, кој согласно со современите трендови може да се согледа како нова институционална панацеја за промовирање на здрава фискална политика (Beetsma et al. (2017)). Друг начин на кој владите може успешно да го зголемат степенот на транспарентност е со користење на развојот на информатичко-комуникациската технологија и интернетот. Владите треба да се насочат кон развој на апликативни и веб сервиси, со цел подигнање на нивото на квалитет на јавните услуги и

зголемување на достапноста до информации за граѓаните. Исто така, како начин за намалување на административната корупција и зголемување на транспарентноста се препознава и концептот на е-влада (Bhatnagar, 2003), а во поново време и концептот на т.н. Crowdsourcing, кој помага во создавање на современ инклузивен систем и поголема застапеност на јавноста во процесот на носење на одлуки (Aitamurto, 2012).

Податоци и методологија на истражувањето

Зголемениот научно-истражувачки интерес во врска со влијанието и ефектите од корупцијата во поново време неизбежно придонесе и кон забрзан развој на алатки и индикатори преку кои истата може прецизно да се мери и да се следи (Hamilton, 2017). Следејќи го пристапот на Naque and Neanidis (2009), како индикатор за корупција во нашата анализа се користи Индексот на перцепција на корупцијата (анг.: Corruption Perception Index - CPI), додека пак како индикатор за фискална транспарентност се користи Индексот за отвореност на буџетот (анг.: Open Budget Index - OBI). Дополнително, во анализата е земен предвид и економскиот развој, изразен преку реалниот БДП по глава на жител, преземен од базата на податоци на Светска банка.

Примерокот на кој се заснова анализата, добиен по вкрстување и пречистување на изворите на податоци, се состои од вкупно 108 опсервации, вкрстени податоци, за исто толкав број на земји. Податоците се за 2017 година, со исклучок на реалниот БДП по глава на жител, за кој поради недостаток на податоци за голем број на земји, земено се предвид податоците за 2016 година.

Методологијата на истражувањето поаѓа од опис на податоците и анализа на нивната структура и меѓусебна поврзаност, преку графички приказ, корелација и дескриптивна статистика, и продолжува со примена на параметарски (АНОВА) и непараметарски (Хи-квадрат и Крускал-Валис) тестови врз основа на кои ќе се тестираат поставените хипотези. Во суштина, непараметриските тестови се користат кога податоците не ги исполнуваат претпоставките за спроведување на параметарски тест, особено претпоставката за нормален распоред. Без да навлегуваме детално во претпоставките и карактеристиките на секој од овие тестови, во анализата АНОВА тестот се користи за тестирање на еднаквост на средната вредност на променливите, додека пак Хи-квадрат и Крускал-Валис се користат за тестирање на еднаквост на медијаната (Moore et al., 2011).

Нултата хипотеза кај сите статистички тестови е дека средната вредност / медијаната се исти за сите групи, наспроти алтернативната дека барем една од групите се разликува од останатите. Во нашиот

случај примерокот е поделен на три еднакви групи од аспект на степенот на корупција и транспарентност, класифицирајќи ги земјите како корумпирани, неутрални и чисти, односно нетранспарентни, неутрални и транспарентни. Детален приказ на структурата на примерокот е даден во Табела 1 подолу во текстот.

Резултати и анализа

Од аспект на структурата на податоците, опфатени се земји од 5 региони во светот и со различно ниво на економска развиеност. Доколку на ова се додаде и категоризацијата од аспект на степенот на корупција и транспарентност, јасно се гледа регионалната димензија и поврзаноста на корупцијата и транспарентноста со економскиот развој на земјата.

Табела 1: Структура на примерокот

Структура	вкупно	Корупција			Транспарентност		
		чисти	неут.	корумп.	трансп.	неут.	нетрансп.
Регион	108	36	36	36	36	36	36
Европа и Централна Азија	29	17	7	5	18	8	3
Среден Исток и Северна Африка	11	3	4	4	1	3	7
Азија Пацифик	19	4	10	5	6	9	4
Америка	18	4	8	6	9	7	2
Суб-Сахарска Африка	31	8	7	16	2	9	20
Развој	108	36	36	36	36	36	36
над 10,000 УСД	31	24	5	2	22	5	4
2000 - 10,000 УСД	40	7	21	12	13	16	11
под 2,000 УСД	37	5	10	22	1	15	21

Извор: Пресметка на авторите

Поврзаноста со економскиот развој, но и помеѓу корупцијата и транспарентноста може да се види и преку нивните меѓусебни коефициенти на корелација. Согласно со прикажаното во Табела 2, постои изразена линеарна поврзаност помеѓу реалниот БДП по глава на жител и корупцијата, односно умерена линеарна поврзаност со транспарентноста, како и умерена линеарна поврзаност помеѓу корупцијата и транспарентноста.¹

¹ Прикажаните коефициенти на корелација се позитивни поради тоа што повисоки вредности на индексот за перцепција на корупцијата и индексот за отвореност на буџетот подразбираат пониско ниво на корупција и повисоко ниво на транспарентност!

Табела 2: Коефициенти на корелација

	CPI	OBI	GDP
CPI	1	0.53	0.81
OBI	0.53	1	0.43
GDP	0.81	0.43	1

Извор: Пресметка на авторите

Дескриптивната статистика на променливите покажува дека помалку корумпираните земји во просек (просек и медијана) имаат повисоко ниво на транспарентност и економска развиеност од високо корумпираните земји, со што разликата не е толку изразена кога би се споредувале неутралните и високо корумпираните земји, особено не во делот на транспарентноста. Заклучокот е ист и кога станува збор за транспарентноста, со тоа што тука нетранспарентните земји имаат дури и повисок просечен БДП по глава на жител од неутралните.

Табела 3: Дескриптивна статистика

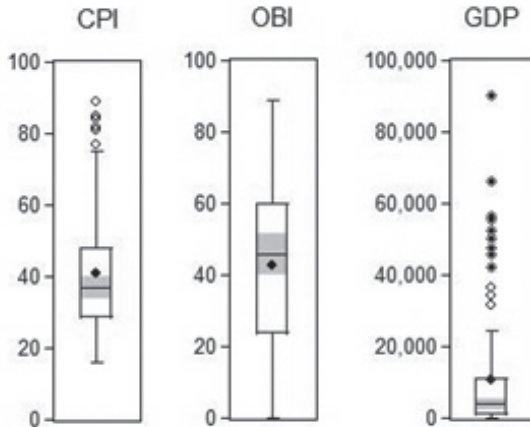
Промен.	Показател	Вк.	Корупција			Транспарентност		
			чисти	неут.	корумп.	трансп.	неут.	нетрансп.
CPI	Мин.	16	42	31	16	26	25	16
	Макс.	89	89	42	31	89	57	63
	Просек	41	60	37	26	54	36	33
	Медијана	37	57	37	28	50	34	32
	Ст. дев.	17	14	3	5	20	7	12
OBI	Мин.	0	0	0	0	56	36	0
	Макс.	89	89	77	79	89	55	35
	Просек	43	56	39	33	69	46	14
	Медијана	46	61	44	37	68	46	9
	Ст. дев.	25	25	20	23	10	5	12
GDP	Мин.	218	664	391	218	662	353	218
	Макс.	90,289	90,289	16,259	12,278	90,289	31,505	66,411
	Просек	10,748	24,795	4,801	2,650	22,389	4,483	5,374
	Медијана	3,950	17,171	3,940	1,276	14,285	2,815	1,590
	Ст. дев.	16,409	22,201	3,712	3,117	21,198	5,776	11,444

Извор: Пресметка на авторите

Дали овие разлики се доволно големи за да може да се донесат какви било издржани заклучоци ќе покажат резултатите од спроведените статистички тестови. Претходно, со цел испитување на адекватноста за примената на овие тестови, спроведени се тестови во врска со распоредот на дистрибуција на променливите. Резултатите покажуваат дека

единствено Индексот за отвореност на буџетот има нормален распоред, за разлика од останатите две променливи, при што асиметричноста е особено забележлива кај економскиот развој, односно БДП по глава на жител. Дури и расчленета по категории, оваа серија нема нормален распоред, за разлика од останатите две кои се нормално распоредени на ниво на дефинираните групи во нивни рамки.

Слика 1: Дистрибуцијата на променливите



Извор: Илустрација на авторите

Имајќи ја предвид можноста за неисполнување на претпоставките за спроведување на АНОВА тестот (Moore et al., 2011), како релевантни при носењето заклучоци ќе бидат земени резултатите од непараметарските тестови, Хи-квадрат и Крускал-Валис. Сепак, иако можеби ирелевантни, со цел споредба на добиените резултати, во Табела 4 прикажани се и резултатите од АНОВА тест.

Табела 4: Резултати од статистичките тестови

1. Тест за еднаквост на средината од аспект на степенот на корупција			
Метод	Степени на слобода	Статистика на тестот	Веројатност
АНОВА Ф-тест (GDP)	(2, 105)	31.19	0.0000
АНОВА Ф-тест (OBI)	(2, 105)	9.83	0.0001
2. Тест за еднаквост на средината од аспект на степенот на транспарентност			
Метод	Степени на слобода	Статистика на тестот	Веројатност
АНОВА Ф-тест (GDP)	(2, 105)	17.92	0.0000
АНОВА Ф-тест (CPI)	(2, 105)	24.92	0.0000

3. Тест за еднаквост на медијаната од аспект на степенот на корупција			
Метод	Степени на слобода	Статистика на тестот	Веројатност
Хи-квадрат (GDP)	2	32	0.0000
Крускал-Валис (GDP)	2	41.94	0.0000
Хи-квадрат (OBI)	2	16.94	0.0002
Крускал-Валис (OBI)	2	19.52	0.0001
4. Тест за еднаквост на средината од аспект на степенот на транспарентност			
Метод	Степени на слобода	Статистика на тестот	Веројатност
Хи-квадрат (GDP)	2	28.22	0.0000
Крускал-Валис (GDP)	2	36.63	0.0000
Хи-квадрат (CPI)	2	11.59	0.0030
Крускал-Валис (CPI)	2	26.67	0.0000

Извор: Пресметка на авторите

Врз основа на добиените резултати, на ниво на значајност од 0,05 може да се констатира дека помеѓу земјите со различен степен на корупција постојат статистички значајни разлики во нивото на економска развиеност и степенот на фискална транспарентност. Исто така, помеѓу земјите со различен степен на фискална транспарентност постојат статистички значајни разлики во нивото на економска развиеност и степенот на корупција. Ваквите тврдења ги потврдуваат резултатите од сите спроведени тестови, вклучително и резултатите од АНОВА тестот.

Заклучок

Резултатите од спроведеното истражување во целост ги потврдуваат наодите на пошироката емпириска литература во врска со негативните последици од корупцијата врз економскиот развој на земјата, како и позитивните ефекти на фискалната транспарентност во борбата против корупцијата. Статистичката анализа со која беа опфатени повеќе од 100 земји од различни региони широм светот покажа дека земјите со ниско ниво на корупција во просек имаат повисоко ниво на економски развој и повисок степен на фискална транспарентност од корумпираните земји, за кои се карактеристични ниско ниво на развиеност и изразена фискална нетранспарентност. Воедно, земјите со висок степен на фискална транспарентност во просек имаат понизок степен на корупција и повисоко ниво на економски развој. Оттука, борбата против корупцијата, првенствено изразена преку мерки и

активности за зголемување на фискалната транспарентност, потребно е да биде цврста заложба на секоја влада, во насока на создавање на услови за подигнување на нивото на економски развој.

АНЕКС 1 – Табеларен приказ на земјите од секој регион земени предвид во анализата

Country	Region	Country	Region	Country	Region
Canada	Americas	Thailand	Asia Pacific	Lebanon	M. East and N. Africa
Chile	Americas	Croatia	Europe and Cent. Asia	Algeria	M. East and N. Africa
United States	Americas	Czech Republic	Europe and Cent. Asia	Egypt	M. East and N. Africa
Argentina	Americas	France	Europe and Cent. Asia	Morocco	M. East and N. Africa
Brazil	Americas	Germany	Europe and Cent. Asia	Tunisia	M. East and N. Africa
Trinidad and Tobago	Americas	Hungary	Europe and Cent. Asia	Equatorial Guinea	Sub Saharan Africa
Nicaragua	Americas	Italy	Europe and Cent. Asia	Burkina Faso	Sub Saharan Africa
Costa Rica	Americas	Norway	Europe and Cent. Asia	Lesotho	Sub Saharan Africa
Dominican Republic	Americas	Poland	Europe and Cent. Asia	Rwanda	Sub Saharan Africa
Guatemala	Americas	Portugal	Europe and Cent. Asia	Sao Tome and Principe	Sub Saharan Africa
Honduras	Americas	Romania	Europe and Cent. Asia	Senegal	Sub Saharan Africa
Mexico	Americas	Slovakia	Europe and Cent. Asia	Burundi	Sub Saharan Africa
Paraguay	Americas	Slovenia	Europe and Cent. Asia	Cameroon	Sub Saharan Africa
Bolivia	Americas	Spain	Europe and Cent. Asia	Chad	Sub Saharan Africa
Colombia	Americas	Sweden	Europe and Cent. Asia	Comoros	Sub Saharan Africa
Ecuador	Americas	United Kingdom	Europe and Cent. Asia	Kenya	Sub Saharan Africa
El Salvador	Americas	Russia	Europe and Cent. Asia	Liberia	Sub Saharan Africa
Peru	Americas	Kazakhstan	Europe and Cent. Asia	Madagascar	Sub Saharan Africa
Australia	Asia Pacific	Turkey	Europe and Cent. Asia	Malawi	Sub Saharan Africa
Japan	Asia Pacific	Kyrgyz Republic	Europe and Cent. Asia	Mali	Sub Saharan Africa
Malaysia	Asia Pacific	Tajikistan	Europe and Cent. Asia	Mozambique	Sub Saharan Africa
New Zealand	Asia Pacific	Bulgaria	Europe and Cent. Asia	Sierra Leone	Sub Saharan Africa
Bangladesh	Asia Pacific	Georgia	Europe and Cent. Asia	Uganda	Sub Saharan Africa
Cambodia	Asia Pacific	Moldova	Europe and Cent. Asia	Zimbabwe	Sub Saharan Africa

Myanmar	Asia Pacific	Ukraine	Europe and Cent. Asia	Benin	Sub Saharan Africa
Nepal	Asia Pacific	Albania	Europe and Cent. Asia	Côte d'Ivoire	Sub Saharan Africa
India	Asia Pacific	Azerbaijan	Europe and Cent. Asia	Ghana	Sub Saharan Africa
Pakistan	Asia Pacific	Bosnia and Herzegovina	Europe and Cent. Asia	Niger	Sub Saharan Africa
Timor-Leste	Asia Pacific	Macedonia	Europe and Cent. Asia	Tanzania	Sub Saharan Africa
Vietnam	Asia Pacific	Serbia	Europe and Cent. Asia	Zambia	Sub Saharan Africa
Papua New Guinea	Asia Pacific	Qatar	M. East and N. Africa	Botswana	Sub Saharan Africa
China	Asia Pacific	Saudi Arabia	M. East and N. Africa	Namibia	Sub Saharan Africa
Indonesia	Asia Pacific	Sudan	M. East and N. Africa	South Africa	Sub Saharan Africa
Mongolia	Asia Pacific	Yemen	M. East and N. Africa	Angola	Sub Saharan Africa
Philippines	Asia Pacific	Jordan	M. East and N. Africa	Nigeria	Sub Saharan Africa
Sri Lanka	Asia Pacific	Iraq	M. East and N. Africa	Swaziland	Sub Saharan Africa

Користена литература

1. Aitamurto, T., (2012): “Crowdsourcing for Democracy: A New Era in Policy-Making”, *Parliament of Finland, Committee for the Future*, 1/2012.
2. Beetsma, R., Debrun, X. and Sloof, R., (2017): “The political economy of fiscal transparency and independent fiscal councils”, *European Central Bank, Working Paper Series No. 2091*.
3. Bhatnagar, S., (2003): “E-government and access to information”, *Global Corruption Report 2003*, pp.24-32.
4. Bouzid, B., (2015): “The Dynamic Relationship between Corruption and Youth Unemployment: Empirical Evidences from a System GMM Approach”, *Proceedings of 10th Annual London Business Research Conference, Imperial College, London*, 10 - 11 August 2015.
5. Doe, L., (2007): “Public Financial Management and Corruption”, *Seminar on the Role of Parliamentarians in Promoting Good Public Financial Management and Accountability in Africa*, Joint Africa Institute, Tunis.
6. Edling, H., (2005): “Preventing Corruption in Public Finance Management: A Practical Guide”, *Division 42, Sector Project: Development and Testing of Strategies and Instruments for the Prevention of Corruption*, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Eschborn.
7. Elliott, K.A., (1997): *Corruption and the Global Economy*, Institute for International Economics, Washington, DC.
8. Enste, D.H. and Heldman, C., (2017): “Causes and Consequences of

- Corruption – An Overview of Empirical Results”, *Cologne Institute for Economic Research*, IW-Report 2/2017.
9. Global Initiative for Fiscal Transparency, (2015): Background Paper prepared for the Open Government Partnership-GIFT Fiscal Openness Working Group: Africa Regional Meeting, available at: <http://www.fiscaltransparency.net/resourcesfiles/files/20150707118.pdf> (пристапено на 07.08.2018).
 10. Hameed, F., (2005): “Fiscal Transparency and Economic Outcomes”, *IMF Working Paper*, WP/05/225.
 11. Hamilton, A., (2017): “Can We Measure the Power of the Grabbing Hand? A Comparative Analysis of Different Indicators of Corruption”, *World Bank Policy Research Working Paper Series*.
 12. Haque, M.E. and Neanidis, K.C., (2009): “Fiscal Transparency and Corruption”, *Centre for Growth and Business Cycle Research*, University of Manchester, Discussion Paper Series, Number 114
 13. IMF, (2007): *Manual on Fiscal Transparency, Revised Edition*, International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department.
 14. IMF, (2017): “International Monetary Fund Factsheet”, available at: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fiscal.htm> (пристапно на 07.08.2018).
 15. Klitgaard, R., (1998): *Controlling Corruption*, University of California Press, Berkeley, CA.
 16. Luna, P.H.L. and Montes, G.C., (2017): “Mitigating corruption through fiscal transparency: A panel data approach”, *45° Encontro Nacional de Economia (ANPEC)*.
 17. Mashal, A.M., (2011): “Corruption and Resource Allocation Distortion for ESCWA Countries”, *International Journal of Economics and Management Sciences*, Vol. 1, No. 4, pp. 71-83.
 18. Mo, P.H., (2001): “Corruption and Economic Growth”, *Journal of Comparative Economics*, 29, pp. 66–79.
 19. Moore, D.S., McCabe, G.P., Alwan, L.C., Craig, B.A. and Duckworth, W.M. (2011): *The Practice of Statistics for Business and Economics*, 3rd edition, W. H. Freeman and Company, New York.
 20. Qadar M. and Niaz M., (2013): “Unemployment is an Outcome of Corruption”, *International Journal of Advanced Research in Economics and Commerce*, Vol. 1, Issue 1.
 21. Stephan, C., (2012): “Industrial Health, Safety and Environmental Management”, *MV Wissenschaft, Muenster*, 3rd edition, pp. 26–28.
 22. Tanzi, V., (1999): “Governance, corruption, and public finance: An overview”, *Governance, Corruption, and Public Financial Management*, Asian Development Bank, pp.1-17.

THE RELATIONSHIP BETWEEN CORRUPTION, FISCAL TRANSPARENCY AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Sasho Kjosev, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics – Skopje,
saso.kosev@eccf.ukim.edu.mk

Martin Noveski, MSc

Ministry of Finance of the Republic of Macedonia
martin.noveski@finance.gov.mk

Abstract

Taking into account the empirically proven consequences of the corruption on the economic development, as well as the benefit of transparency in dealing with this phenomenon, the paper is aimed at empirical analysis of their interconnectedness. The research methodology includes graphical illustration of the variables, correlation and descriptive statistics, as well as application of parametric (ANOVA) and nonparametric (Chi-square and Kruskal-Wallis) tests.

The results of the analysis covering more than 100 countries from different regions show that low-corruption countries on average have higher level of economic development and higher fiscal transparency, and countries with a high degree of fiscal transparency have lower corruption and a higher level of economic development.

Keywords: Corruption, Fiscal transparency, Economic development

JEL classification: O100, H800

ОБРАЗОВНАТА СТРУКТУРА НА ВРАБОТЕНИТЕ И ЗДРАВЈЕТО КАКО ДЕТЕРМИНАНТИ НА ЧОВЕЧКИОТ КАПИТАЛ ВО МАКЕДОНИЈА

Асс. м-р Маријана Цветаноска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје,
Marijana.Cvetanoska@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Образованието игра централна улога во подготвувањето на луѓето да влезат на пазарот на трудот, нудејќи им можност да ги подобрат и зголемат нивните знаења, вештини и способности. Од друга страна, здравјето е клучна компонента на благосостојбата и стандардот на живеење на поединецот. Како детерминанти на човечкиот капитал кој е еден од факторите на производство, придонесуваат за решавање на клучни економски проблеми, особено во процесот на глобализација каде економиите се трансформираат и се базираат на знаењето. Порастот на количеството човечки капитал значи подобрување и зголемување на нивото на бруто домашниот производ. Целта на овој труд е да се прикаже образовната структура на вработените и да се оцени нејзиното влијанието и влијанието на здравјето врз економскиот раст во периодот од 2000 до 2016 година преку користење на економетриска анализа на временските серии на варијаблите. Исто така, накратко се прикажани и ефектите на образовната структура на вработените врз пазарот на трудот преку дескриптивна статистика на заработките по час. Регресиона анализа проследена со испитување на стацитарноста на сериите, како и испитување на неопходните услови за избор на најдобар модел од достапните алтернативи, се користат за тестирање на ефектите од образовната структура на вработените и здравјето врз економскиот раст во Македонија. Резултатите покажуваат дека постои позитивна врска, односно дека образовните квалификации и очекуваниот век на живеење имаат позитивен ефект врз БДП per capita во Македонија. Сите варијабли се статистички значајни. Здравјето има позитивен ефект врз економскиот раст, меѓутоа високо-образовните квалификации имаат најголемо влијание врз економскиот раст во Македонија споредено со другите нивоа на образование.

Клучни зборови: вработеност, економски раст, здравје, образовна структура, Македонија

JEL класификација: I19, I29, I25, J21, O40

Вовед

Важноста на човечкиот капитал како извор на напредок и економски развој долго време е признаена во економската литература. Adam Smith е првиот класичен економист кој уште во 1776 година го има вклучено човечкиот капитал во неговата дефиниција на капиталот. Тој ги вклучил стекнатите и корисни таленти на луѓето во вкупниот капитал на земјата, бидејќи човечките вештини го зголемувале богатството за општеството, како и за поединецот. Alfred Marshal во своето истражување од 1890 година, „Принципи на економијата“, тврди дека највредниот капитал е оној што е инвестиран во човечко суштество и оној кој го поттикнува развојот во секоја нација. Adam Smith и Shultz цитирани во Јајеова (2015) исто така ја имаат потврдено важноста на образованието за националниот развој.

Проширениот модел на Solow, моделот на Mankiw, Romer и Weil се базира на претпоставката дека трудот во различни економии може да акумулира различно ниво на човечки капитал и со тоа претставува најуспешен обид во подобрувањето на перформансите на моделот на Solow. Wilson и Briscoe (2003) во студијата за влијанието на образованието и обуката утврдиле дека зголемените инвестиции во образованието доведуваат до поголема продуктивност и заработка за поединецот и дека таквите инвестиции резултираат со значителни социјални стапки на поврат. Тие, исто така, откриле дека постои прелевање на добивката од инвестирање во образованието во други сектори на економијата.

Човечкиот капитал како движечка сила на економскиот раст е идентификуван и вклучен во сметководството на растот од развојот на теоријата за ендеген раст. Ендегените модели за раст, развиени од Romer и Lucas сметаат дека човечкиот капитал промовира ендеген технички напредок и го забрзува долготрајниот постојан економски раст. Во некои од овие модели, човечкиот капитал го поттикнува растот преку стимулирање на технолошкиот напредок или преку зголемување на продуктивноста на трудот (Ефтимоски, 2009). Неодамнешните емпириски студии за економскиот раст, исто така, сугерираат дека вештините и знаењето на населението се важни за одредување на економските перформанси на една земја. На пример, повисокиот износ на човечки капитал може да и овозможи на помалку развиената земја да се приближи побрзо до нивоата на приходи на развиена земја преку зголемена апсорпција на меѓународните технологии или капацитет на имитација (Laroche et al., 1999).

Образованието игра централна улога во подготвувањето на луѓето да влезат на пазарот на трудот, нудејќи им можност да ги подобрат и зголемат нивните знаења, вештини и способности. Придонесот на образованието како човечки капитал во процесот на економски раст не е спорен, но сепак

важно е да се знае нивото на образование кое е најрелевантно во однос на големината на придонесот и статистичката важност (Qadri and Waheed, 2017). Jenkins (1995) покажала дека високообразовните квалификации приближно двојно повеќе придонесуваат за пораст на продуктивноста и аутпутот во споредба со работниците без квалификации. Слична анализа на Canning et. al., цитирани во Ефтимоски (2009) направена врз земјите-членки на ОЕЦД идентификувала дека порастот на образованието по работник придонесува за пораст на аутпутот по работник и тоа околу 1/3 од порастот предизвикан од физичкиот капитал.

Инвестирањето во човечкиот капитал е еден од главните извор на економски раст, особено во развиените земји. Занемарливи износи на човечки инвестиции во неразвиените земји придонесуваат малку за проширување на капацитетот на луѓето во насока на соочување со предизвикот за забрзан раст и развој. Дополнителната улога на човечкиот капитал може да биде мотор за привлекување на други фактори, како што се физички инвестиции, кои, исто така, значително придонесуваат за раст на доходот по глава на жител. Доколку постои недоволно инвестирање во човечкиот капитал, стапката на примена на дополнителен физички капитал ќе биде ограничена, бидејќи технички, професионални и административни лица се потребни за ефективно користење на физичкиот капитал. Лукас (1990) упатува на тоа дека физичкиот капитал не успева да се прелее во сиромашните земји поради нивните релативно сиромашни субвенции на дополнителни инвестиции во човечки капитал. Природните ресурси, физичкиот капитал и суровините не се доволни за развој на високопродуктивна економија. Широк спектар на човечки вештини е од суштинско значење во поттикнување на динамиката на развој.

Во своите истражувања за американската економија, Edward F. Denison цитиран во Ефтимоски (2003) дошол до сознание дека доколку продуктивноста на трудот се држи на исто ниво, тогаш може да се објаснат само 31% од промените во вкупниот аутпут. Од нив, 15% им ги припишал на зголемувањето на квантитетот и квалитетот на земјата и физичкиот капитал, а 16% на зголемувањето на квантитетот на трудот. Оттука, постојат повеќе начини да се објасни резидуалот од 69%. Denison го објаснил на тој начин што на унапредувањето на квалитетот на трудот (човечкиот капитал) му придава 38%. Тоа значи дека зголемувањето на производствените способности на поединецот имаат големо влијание врз економскиот раст. Поради тоа, човечкиот капитал отвора нови димензии во економските развојни анализи.

Човечкиот капитал најчесто се стекнува преку образование и обука на работното место, како и преку подобрување на здравствената заштита на работниците. Не постои дилема во констатацијата дека подобро образованите и здравите луѓе повеќе придонесуваат за порастот

на бруто домашниот производ, односно економскиот раст. Порастот на количеството човечки капитал отелотворено во луѓето значи подобрување на нивото на човековиот развој и зголемување на нивото на бруто домашниот производ. Доколку растот на бруто домашниот производ *per capita* е резултат на порастот на физичкиот, природниот капитал и неквалификуваниот труд, тогаш тој економски раст не е одржлив поради опаѓачките приноси од дополнителниот физички и природен капитал и неквалификуваниот труд при исто технолошко ниво. Јасно е дека земјите кои имаат континуиран раст се карактеризираат со голем пораст на образовната и добро обучената работна сила (Ефтимоски, 2003).

Несомнено е дека инвестирањето во човечкиот капитал се смета за главен услов за успехот на економските политики. Поединците не можат да бидат добро квалификувани на работното место без акумулација на соодветно образование и здравје, особено во земјите во развој. Оттука, целта на овој труд е да се осознае образовната структура на вработените во Македонија и очекуваниот век на живеење како индикатор за здравјето и понатаму да се оцени нивното влијание врз економскиот раст во Македонија.

Методологија на истражувањето

Изборот на модел, детерминанти и индикатори за човечкиот капитал е од клучно значење при проучувањето на односот помеѓу човечкиот капитал и економскиот раст, бидејќи различните модели, инструменти и индикатори претставуваат различни аспекти на човечкиот капитал. За целите на овој труд ќе се користи проширениот Augmented Solow модел, моделот на Mankiw, Romer и Weil.

Вообичаено е секоја анализа за економскиот раст да започне со Solow моделот. Овој модел е широко применуван поради неговата едноставност, но и моќност во опишувањето и објаснувањето на главните принципи на економски раст. Подобрувањето на перформансите на моделот на Solow претставува предизвик за голем број економисти. Еден од најуспешните обиди за негово проширување со компонентата – човечки капитал е моделот на Mankiw, Romer и Weil. Овој модел како што е претходно потенцирано, се базира на претпоставката дека трудот во различни економии може да акумулира различно ниво човечки капитал. Како и основниот модел Solow, така и проширениот модел на Solow тргнува од Коб – Дагласовата производна функција $Y = K^\alpha (AN)^{1-\alpha}$, каде производството на аутпут Y е резултат од комбинирање на два фактора на производство (физички капитал K и човечки капитал N). Технолошкиот прогрес во проширениот модел е трудо-интензивен и е егзоген (достапен за сите економии). Во моделот на Romer, човечкиот

капитал не претставува само редефинирање на трудот L , туку е опишан како нов вид на капитал покрај трудот L и физичкиот капитал K . За да може да акумулира соодветно количество човечки капитал, поединецот треба да инвестира во сопственото образование и/или обука на работното место. Човечкиот капитал, исто така, се акумулира и преку подобрување на здравствената состојба. Оттука, моделот на Mankiw, Romer и Weil ја редефинираат производната функција на следниот начин:

$$Y_t = K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta},$$

каде Y е аутпут, K е капиталот, H е човечкиот капитал, A е нивото на технолошки прогрес и L е “неквалификуван” труд. Коефициентите α , β и $1 - \alpha - \beta$ ја мерат еластичноста на аутпутот на секој од наведените инпути. Во моделот на Romer човечкиот капитал е независна форма на капитал која е во интеракција со физичкиот капитал, трудот и технологијата, притоа учествувајќи во креирањето на аутпутот.

Моделот Solow, како што е наведено во Mankiw et al., (1992), може да се користи за да се воспостави линеарна регресија за влијанието на човечкиот капитал, односно образованието и здравјето врз економскиот раст. Во оваа смисла, моделот во овој труд е употребен во обид да се одреди влијанието на образованата структура и очекуваниот век на живеење врз економскиот раст во Македонија. За да се одреди таквото влијание, моделот тргнува од следната производна функција:

$$Y = f(K, L, H, E) \quad (1)$$

каде нелинеарниот модел:

$$Y_t = \beta_0 * K_t^{\beta_1} * L_t^{\beta_2} * H_t^{\beta_3} * E_t^{\beta_4} * U_t \quad (2)$$

може да се трансформира со помош на логаритми во следниот модел:

$$\ln Y_t = \beta_0 + \beta_1 * \ln K_t + \beta_2 * \ln L_t + \beta_3 * \ln H_t + \beta_4 * \ln E_t + U_t \quad (3)$$

Во овој труд, во регресиониот модел, во поглед на мерењето на ефектот на образованието се земени аутпут мерки (вработени со специфични образовни квалификации) наместо инпут мерките кои се базираат на стапките на упис во образованието или бројот на завршени години на образование, бидејќи од една страна, во Македонија основното и средното образование е дел од регуларното, задолжително образование и, од друга страна, ефективноста на учесниците во образовниот процес се согледува дури откако тие ќе учествуваат во процесот на производство. Поради тоа, како детерминанти ќе се земаат образовните квалификации на вработените во Македонија, односно знаењето отелотворено во работниците како резултат на минатите инвестиции во образованието. Истиот показател и постапка се направени и во истражувањата на Jenkins (1995), како и во истражувања за влијанието на човечкиот

капитал во САД и Шведска. Понатаму, за показател на економскиот раст земен е бруто домашниот производ по глава жител изразен во МКД, а за капиталот и трудот како индикатори се користени бруто инвестициите во фиксни средства и работната сила, соодветно. Со цел да се утврди односот помеѓу човечкиот капитал преку образованието, здравјето, земајќи ги предвид за споредба и бруто инвестициите во фиксните средства и работната сила од една страна и економскиот раст во Македонија од друга страна, ќе се користи економетриска анализа. Истражувањето е врз база на временски серии бидејќи тие се позначајни во идентификување на изворите на економскиот раст кога станува збор за поединечни земји. Податоците за емпириската анализа се однесуваат за периодот 2000-2016 година на квартално ниво и истите се земени од Државниот завод на Република Македонија и Евростат.

Емпириски резултати и дискусија

Врз основа на моделите кои ја испитуваат врската помеѓу образованието и ефектите на пазарот на трудот, кои претпоставуваат дека поединците кои завршуваат повисоко ниво на школување обично влегуваат на пазарот на трудот подоцна, аналитичарите забележале дека колку е повисоко нивото на образование, толку се подобри шансите за вработување (Maxim, 2014). Во Македонија постои значајна разлика помеѓу процентот на вработените од вкупниот број на лица кои завршиле основно и средно образование, од една страна, и вработените кои завршиле универзитетско образование од друга страна (Табела 1).

Табела 1. Стапка на вработеност според нивото на образование во Македонија помеѓу 2006 и 2016 година (% на возрасната група 20-64 години од вкупното население)

	2006	2008	2012	2016	ЕУ28 (2016)
Основно образование	30,3	31,6	31,6	33,4	53,6
Средно образование	48,5	51,7	52,1	57,4	72,6
Високо образование	70,9	70,1	68,1	72,4	83,4

Извор: Eurostat, Employment rate by educational attainment level %

Анализирајќи ги податоците од Табела 1, се забележува дека додека околу 30% од оние кои завршиле основно образование се вработени, околу 50% од поединците со завршено средно образование успеваат да најдат работа. Може да се увиди дека највисок процент на вработување има кај дипломираните поединци, односно оние со завршено високо образование и тоа над 70%. Овие резултати покажуваат дека постои

позитивна врска помеѓу нивото на образование и пристапот до работа, стапката на вработеност расте со зголемувањето на нивото на знаење. Колку за споредба, ваквиот тренд се забележува и кај земјите од ЕУ28 (Табела 1).

Кога станува збор за образовната структура, значајно е да се спомнат и приносите од образованието, за кои најчесто како најмерлив инструмент се зема нивото на доход. Според Goldberg and Smit (2007), годишната заработка или часовната плата зависи линеарно од годините на школување. Во Македонија, според статистичките податоци од Еуростат (Табела 2) најголеми разлики во однос на просечната месечна заработувачка се забележуваат помеѓу вработените со висок степен на образование и оние со ниско ниво (речиси три пати повисоки заработки во однос на вработените со ниско образование).

Табела 2. Средна бруто- заработка по час на вработените, според нивото на образование, во 2014 година (изразена во евра)

	Основно образование	Средно образование	Високо образование
Македонија	1,55	1,92	3,12
ЕУ28	10,46	12,05	17,77

Извор: Eurostat, Median hourly earnings, all employees (excluding apprentices) by educational attainment level

Во однос на испитување на ефектите кои образовната структура и здравјето го имаат врз бруто домашниот производ *per capita* во Македонија, најпрвин ќе бидат тестирани временските серии на сите детерминанти вклучени во регресиониот модел, а потоа внимание ќе биде посветено на образованието и здравјето. Стандардните економетриски методологии ја испитуваат стационарноста во временската серија во оние испитувања кога серијата е нестационарна. Во случај на нестационарност, вообичаените статистички тестови ќе бидат несоодветни и при извлекувањето на заклучоците, тие најверојатно ќе бидат неточни и ќе се интерпретираат погрешно (Dauda, 2010). Основна претпоставка за издржана економетриска анализа е стационарноста на временските серии на податоците. Поради тоа, пред да се направи регресионата анализа, најпрвин е проверена стационарноста на варијаблите кои се вклучени во регресиониот модел. Тестирањето е направено со примена на Unit Root тестот со користење на Augmented Dickey – Fuller тестот. ADF тестот покажа дека варијаблите се нестационарни на основно ниво, така што направени се диференции на прво и второ ниво и резултатите се следни: бруто фиксниот капитал, очекуваниот век на траење на живот, вработените со основно и средно образование се стационарни по диференцијата на прво ниво, додека БДП *per capita*, работната сила и

вработените со високо образование се стационарни на втора диференција. По диференциите, сите варијабли се стационарни.

Откако е тестирана стационароста на временската серија, направено е испитување на мултиколинеарноста помеѓу варијаблите при што поради висока корелација на работната сила и вработените со основно образование, истите се елиминирани и оттука регресијата го доби следниот облик¹:

$$\ln Y_t = \beta_0 + \beta_1 * \ln K_t + \beta_2 * \ln H_t + \beta_3 * \ln E_{1t} + \beta_4 * \ln E_{2t} + U_t \quad (4)$$

Изборот на овој модел се потврди и со пониските вредности на Akaike и Schwarz, како и повисокиот коефициент на детерминација кои се показатели за избор на подобрата алтернативна спецификација (Буцевска, 2016).

Во табела 2 прикажани се резултатите од спроведената регресиона анализа, во која оценетите коефициенти пред независните променливи се статистички значајни:

Табела 3. Врската помеѓу БДП per capita и човечкиот капитал во Македонија во периодот 2000 – 2016 година (квартално ниво)

Независна варијабла	Коефициенти	Стандардна грешка	t - статистика	Веројатност
β_0	-6,322902	2,214225	-2,855583	0,0059
$\ln K_t$	0,204734	0,026238	7,803006	0,0000*
$\ln H_t$	0,232253	0,102790	2,259486	0,0274*
$\ln E_{1t}$ (средно образование)	0,107538	0,045405	2,368407	0,0210*
$\ln E_{2t}$ (високо образование)	2,878334	1,083108	2,657476	0,0100*
R ²	0,973643			
Прилагоден R ²	0,971915			
F - статистика	563,3544 (0,000000)			

Зависна варијабла: БДП per capita

Забелешка: $p < 0,05^*$

Извор: Сопствени пресметки на авторот

Резултатите покажуваат дека очекуваниот век на живеење, вработените со средно образование и вработените со високо образование имаат позитивно влијание врз економскиот раст, односно БДП per capita што е во согласност и со поголемиот дел од теоретските и емпириските истражувања за врската помеѓу истите. Прилагодениот

1 K_t - Бруто фиксен капитал; H_t - очекуван век на живеење; E_{1t} - вработени со средно образование; E_{2t} - вработени со високо образование

R^2 е 97%. Ова покажува дека над 97% од варијациите во реалниот раст на БДП може да се објаснат со независните варијабли. Исто така, овој коефициент ја покажува добрата состојба на регресијата. F-статистика од 563,35 покажува дека објаснувачките варијабли се важни фактори кои ја одредуваат стапката на раст на БДП во Македонија, односно дека моделот е добар. При тестирање на значајноста, ефектите на сите независни променливи врз економскиот раст се статистички значајни, како што е потврдено од t-статистичките вредности и нивните соодветни веројатности кои се пониски од нивото на значајност од 5%. Од аспект на здравјето, како еден од индикаторите за човечкиот капитал, доколку очекуваниот век порасне за 1 година, бруто домашниот производ *per capita* ќе се зголеми за 0,23%. Едно можно објаснување за оваа последица е дека зголемувањето на животниот век предизвикува позитивен придонес кон економијата поради подолготрајното вработување на поединците во земјата. Зголемувањето на бројот на вработените со завршено средно и високо образование (како аутпут мерки/индикатори на образованието) за една единица придонесуваат кон зголемување на растот на БДП *per capita* за 0,11% и 2,88%, соодветно. Од коефициентите може да се заклучи дека високообразовните квалификации повеќе придонесуваат за пораст на бруто домашниот производ *per capita* во Македонија, па оттука образованата структура претставена преку среднообразовните и високообразовните квалификации има позитивен придонес за поголем економски раст. Резултатите од ова истражување го рефлектираат здравјето како индикатор и фактор кој придонесува за економскиот раст предизвикан од неговото позитивно и значајно влијание, меѓутоа важноста на образованието за економскиот раст е поголема и особено значајна за една земја во развој како што е Македонија.

Заклучок

Економистите и креаторите на политиките често се залагаат за зголемени инвестиции во човечкиот капитал. Појавата на егзогената литература со вклучен човечки капитал и ендогената литература за раст се случија во време кога технолошките промени континуирано ги сменаа производните операции, кои и денес трпат современи модификации и иновации. Овие промени, заедно со глобализацијата на пазарите, ги трансформираа индустриските земји во економии управувани од знаење. Ваквата промена од ресурсите кон економија базирана на знаење го направи човечкиот капитал една од водечките теми за економскиот раст. Меѓутоа, постојните мерки за инвестирање не им овозможуваат на креаторите на политиката во Македонија целосно да ги разберат импликациите на човечкиот капитал врз економските перформанси и

технолошкиот напредок. Бидејќи човечкиот капитал ги опфаќа знаењата и вештините и економскиот развој зависи од напредокот во технолошките и научните сознанија, растот и развојот зависат и од акумулацијата на човечкиот капитал.

Економскиот концепт на човечкиот капитал е тесно поврзан со инвестициите во човечкиот капитал, кои најмногу се добиваат преку образование и обука на работното место. Оттука, идниот производствен капацитет на поединците и нивниот придонес кон економскиот раст зависат од поседуваниот човечки капитал. Истражувањата во Македонија покажале дека главните недостатоци во врска со инвестирањето во човечкиот капитал се поврзани генерално со зголемувањето на нееднаквоста во земјата, непостојните економски политики, непостоењето на врска помеѓу растот на БДП по глава на жител и квалитетот на живеење и тешкотиите за пристап на пазарот на капитал и до информации. Имено во Македонија поголемиот дел од инвестициите се капитални. Голем број емпириски студии ги имаат истражувано изворите на економски раст во Македонија на национално и секторско ниво, нагласувајќи ги факторите на производство и особено вкупната факторска продуктивност. Улогата на образованието и здравјето како детерминанти на човечкиот капитал за економскиот раст на Македонија не е испитана доволно. Неколку студии го документираат процесот на формирање на човечки капитал во промовирањето на економскиот раст на Македонија, меѓутоа економетриската анализа во овој поглед е слабо документирана.

Здравјето и образованието се два тесно поврзани индикатори за човечки капитал кои работат заедно за да поединецот биде попродуктивен. Обединетите нации препорачуваат земјите во развој да инвестираат најмалку 26% во образованието, а Светската здравствена организација наложува најмалку 5% за здравјето. Националните извештаи во Македонија покажуваат дека само 11% од инвестициите се насочени кон образованието, а 14% во здравството. Ваквата констатација е спротивна на резултатите добиени во моделот на овој труд каде образованието придонесува за 2,88% пораст на економскиот раст, раст кој е поголем од оној предизвикан од здравјето и бруто фиксниот капитал.

Студијата покажа дека високото образование е најважното ниво на образование во однос на нејзиниот придонес во процесот на раст. Неконтроверзно е дека треба да се зголемат трошоците за образование на сите нивоа на образование, со цел да се обезбеди индивидуален, социјален и економски развој на Македонија, при што се препорачува да се даде предност на високото ниво на образование во однос на распределбата на ресурсите со цел да се обезбеди поголем и одржлив економски раст. Тежината на истражувачките докази предлага дека кога владите успеваат да го зголемат нивото на образованата работна сила,

преку дополнителни години на средно или високо образование, наместо преку едноставно зголемување на состојбите во образованието преку стапките на запишани или завршени ученици и студенти во која било дадена година, влијанието врз економскиот раст е позначајно. Таквиот наод ја насочува владината политика кон промени за подобрување на квалитетот на образованието, а не само на броевите што минуваат низ системот на краток рок. Зголемувањето на животниот век предизвикува позитивен придонес кон економијата поради подолготрајното вработување на поединците во земјата. Во Македонија влијанието на здравјето врз економскиот раст исто така се покажа како позитивна, односно здравјето придонесува за позитивен раст на БДП per capita.

Оваа студија обезбеди доказ за влијанието на образованието и здравјето врз економскиот раст во Македонија, користејќи ги техниките на регресија. Студијата покажа дека влијанието на двете детерминанти на човечки капитал (образовна структура на вработени и здравје) се статистички значајни и имаат позитивно влијание врз економскиот раст во Македонија, согласно со сите параметри и тестови при економетриската анализа. Оттука, препораката е дека на краток рок, развојните перспективи треба да се бараат во реалните ресурси, додека на долг рок економскиот раст и развојните аспекти се во директна врска и со инвестициите во човечкиот капитал. Здравјето придонесува за економскиот раст предизвикан од неговото позитивно и значајно влијание, меѓутоа важноста на образованието за економскиот раст е поголема и особено значајна за една земја во развој како што е Македонија. Поради тоа, креаторите на економските политики, на образованието, но и на здравјето треба да гледаат како на здрава економска инвестиција, која го покренува не само квалитетот на животот, туку и ја зголемува продуктивноста на пазарот и оттука аутпутот во земјата.

Користена литература

1. Буцевска, В. (2016). *Економетрија со примена на EViews*. Економски факултет – Скопје
2. Dauda, R.O (2010). Investment in education and Economic Growth in Nigeria: An Empirical Evidence. *International Research Journal of Finance and Economics*. Pp.158-169
3. Ефтимоски, Д. (2003). *Економија на развојот*. Економски институт – Скопје
4. Ефтимоски, Д. (2009). *Економски раст*: Основни теоретски концепти и модели. Универзитет Св. Климент Охридски, Битола
5. Goldberg, J. and Smith, J. (2007), The Effects of Education on Labor Market Outcomes, available at <http://www-personal.umich.edu/~econ>

jeff/Papers/Goldberg%20and%20Smith%20AEFA%20051407b.pdf
(пристапено на 20.08.2018)

6. Jaiyeoba, S. V. (2015). Human capital investment and economic growth in Nigeria. *African Research Review*, 9(1), 30-46.
7. Jenkins H. (1995). Education and Production in the United Kingdom. *Economics Discussion Paper No.101*. Nuffield College
8. Laroche, M., Mérette, M., and Ruggeri, G. C. (1999). On the concept and dimensions of human capital in a knowledge-based economy context. *Canadian public policy/Analyse de Politiques*, 87-100
9. Mankiw, G., D. Romer and Weil, D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 107
10. Maxim, L. D. (2014). Education and labour market outcomes in Romania. *Eastern Journal of European Studies*, 5(1), 99
11. Qadri, F. S., and Waheed, A. (2017). Human Capital-Economic Growth Relationship: Finding the Most Relevant Level of Education in Pakistan. *South Asian Journal of Management Sciences (SAJMS)*, Iqra University, 11(2), 140-152
12. Wilson, R. A., and Briscoe, G. (2004). The impact of human capital on economic growth: a review. *Impact of education and training. Third report on vocational training research in Europe: background report*. Luxembourg: EUR-OP

EDUCATIONAL STRUCTURE OF EMPLOYEES AND HEALTH AS DETERMINANTS OF HUMAN CAPITAL IN MACEDONIA

Marijana Cvetanoska, MSc

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics – Skopje,

Marijana.Cvetanoska@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Education plays a central role in preparing people to enter the labor market, offering them the opportunity to improve and increase their knowledge, skills, and abilities. On the other hand, health is a key component of the well-being and the living standard of the individual. As determinants of human capital, which is one of the factors of production, they contribute to solving key economic problems, especially in the process of globalization, where economies are transformed and based on knowledge. An increase in the amount of human capital means improvement and an increase of the level of the gross domestic product. The aim of this paper is to present the educational structure of the employees and to assess its impact and the impact of health on economic growth in the period from 2000 to 2016 by using econometric analysis of time series of the variables. Also, the effects of the educational structure of employees on the labor market are outlined in summary through descriptive statistics of earnings per hour. A regression analysis followed by examination of the series' stationarity, as well as an examination of the terms necessary for selecting the best of all the available models, are used to test the effects of the educational structure and the health of employees on the economic growth in Macedonia. The results show that there is a positive relationship, i.e. that the educational structure and life expectancy have a positive effect on the GDP per capita in Macedonia. All variables are statistically significant. Health has a positive effect on economic growth; however, higher education qualifications - compared to other levels of education - have the greatest impact on the economic growth in Macedonia.

Keywords: economic growth, educational structure, employment, health, Macedonia

JEL classification: I19, I29, I25, J21, O40

КОИ ФАКТОРИ СЕ ОД КРУЦИЈАЛНО ЗНАЧЕЊЕ ЗА СТУДЕНТИТЕ ПРИ ИЗБОР НА УНИВЕРЗИТЕТ ЗА ПОСЛЕДИПЛОМСКИ СТУДИИ?

Проф. д-р Виолета Цветкоска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје
vcvetkoska@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на овој труд е да се испита кои фактори се од круцијално значење за студентите од четврта студиска година на Економскиот факултет – Скопје, при Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје при избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија и да се предложи повеќекритериумски модел за донесување на одлука за избор на универзитет во кој овие фактори ќе служат како инпут. Истражувањето е спроведено преку анкетен прашалник во декември 2017 година. Прашалникот е пополнет од 225 испитаници, од кои 172 сакаат да продолжат на последипломски студии. Од овие 172 испитаници, 85 сакаат да продолжат на последипломски студии во Република Македонија, а 87 во странство. Во трудот се анализирани одговорите од испитаниците кои сакаат да продолжат на последипломски студии во Република Македонија. Врз основа на добиените одговори, најчесто наведени фактори се: студиска програма, квалитетен академски кадар, поврзаност на предметите со практиката, цена на чинење, ранг, признаен универзитет надвор од Република Македонија, државен универзитет, стекнување на ново знаење и организираност на настава. Овие фактори се критериуми во предложениот повеќекритериумски модел, чие решение ќе им служи на доносителите на одлука како препорака при избор на најдобар универзитет. За Економскиот факултет – Скопје, идентификуваните фактори се основа за натамошно подобрување и промоција на последипломските студии.

Клучни зборови: универзитет, последипломски студии, фактори, повеќекритериумски модел

JEL класификација: C44, I23, I25

Вовед

Испитувањето на факторите што се круцијални при избор на универзитет за последипломски студии од страна на студентите е основа за натамошно подобрување на високообразовните институции и креирање вредност за потенцијалните студенти. Тое е модел на сфаќање – одговор. Да се согледа што е важно за корисниците на услугите и да се задоволат нивните потреби.

Во овој труд се идентификуваат факторите што се особено значајни за студентите од четврта студиска година на Економскиот факултет – Скопје, УКИМ во Скопје при избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија. Истражувањето е спроведено преку анкетен прашалник, а добиените одговори се прикажани табеларно и се анализирани. Најчесто посочените фактори од испитаниците се инпут во предложениот повеќекритериумски модел за избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија.

Повеќекритериумското одлучување (*Multicriteria Decision Making* – MCDM) претставува релативно ново поле на операционите истражувања/науката за менаџмент, а се однесува на донесувањето одлука кога се јавуваат повеќе критериуми, при што најчест е случајот тие да се конфликтни. Пошироко за повеќекритериумското одлучување видете Triantaphyllou (2000) и Köksalan et al. (2011). Преглед на литературата за MCDM-техниките и нивната примена направиле Mardani et al. (2015). Тие опфатиле 393 труда, објавени во повеќе од 120 меѓународни рецензирани списанија во периодот 2000-2014 година. Според фреквенцијата на примена на техниките за донесување одлуки (АНР, ELECTRE, DEMATEL, PROMETHEE, TOPSIS, ANP, VIKOR и др.), онаа што се користи најмногу е аналитичкиот хиерархиски процес (*Analytic Hierarchy Process* - АНР) (128 труда) (Cvetkoska and Begičević-Redep, 2016, p.342).

АНР може да се користи за решавање комплексни реални проблеми во образованието, здравството, банкарството, производството, Владата, спортот итн. Во фокусот на овој труд е примената на АНР-методата во високото образование, а во постојната литература се најдени следниве референции за нејзината примена во оваа област: Gibney and Shang (2007); Rouyendegh and Erkan (2012); Salimi and Rezaei (2015), но не е најдена студија со истражување какво што е презентирано во овој труд, што доведува до заклучок дека ова е оригинална примена на АНР.

Цели и методологија на истражувањето

Главни цели на истражувањето се:

- Да се утврдат факторите што се од круцијално значење при избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија.
- Да се развие повеќекритериумски модел за избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија.

Посебни цели во овој труд се:

- Да се прикажат и да се анализираат резултатите од прашалникот, спроведен на студентите од четврта студиска година на Економскиот факултет – Скопје, УКИМ во Скопје.
- Да се развие структура за повеќекритериумски модел за избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија.

Оние фактори кои најчесто ќе бидат наведени од страна на испитаниците ќе служат како инпут во повеќекритериумскиот модел за избор на универзитет за последипломски студии.

Целна група се студентите од четврта студиска година од седумте департмани (е-бизнис, економија, маркетинг, менаџмент, надворешна трговија, сметководство и ревизија и финансиски менаџмент) на Економскиот факултет – Скопје, УКИМ во Скопје.

Опис на истражувачкиот инструмент

Истражувањето во овој труд е спроведено преку анкетен прашалник кој се состои од 16 прашања. Покрај основните информации за испитаниците (пол, возраст, департман, просечен успех), во него се содржани и прашања преку кои ќе се добијат информации за тоа дали испитаниците имаат јасно дефинирани цели за својата иднина, дали целите им се запишани и дали имаат планови за нивно остварување, дали нивното образование ќе се состои само од додипломски студии или ако сакаат да го продолжат образованието на последипломски студии дали ќе продолжат по дипломирањето или прво сакаат да стекнат работно искуство, на која студиска програма сакаат да го продолжат образованието на последипломски студии (доколку имаат избрано), дали сакаат да продолжат во Република Македонија или во странство и кои се најважни фактори според нив при изборот на универзитет за последипломски студии. Испитаниците кои сакаат да го продолжат своето образование на последипломски студии во Република Македонија, односно во странство, наведуваат 7-9 фактори кои, според нив, се од круцијално значење при изборот.

McCormack (1986) укажува за спроведена студија на студентите

на последипломски студии на *Harvard Business School*, меѓу 1979 и 1989 година. Во 1979 година од испитаниците се побарало да дадат одговор на прашањето: Дали себе си си имаат поставено јасни, запишани цели за нивната иднина и дали имаат направено планови како да ги остварат целите? Според добиените одговори, запишани цели и планови имале само 3% од постдипломците на овој универзитет, 13% имале цели, но тие не им биле запишани, а останатите 84% немале цели. По 10 години, т.е., во 1989 година, интервјуирани се повторно овие постдипломци, а истражувачите го откриле следново: оние 13% од постдипломците заработувале двојно повеќе во однос на оние 84% кои немале цели, а постдипломците со јасни и запишани цели (3%), просечно заработувале 10 пати повеќе од останатите 97% на постдипломци. Ова истражување претставуваше мотив при креирањето на прашалникот и идејата е да се спроведе повторно на истите испитаници за да се утврди колку јасноста на целите пред стекнувањето на дипломата на додипломските студии има влијание на заработката. За да може да се опфати истиот примерок на испитаници по 10 години, прашалникот не е анонимен. Креираниот анкетен прашалник е даден во Прилог 1.

Анкетниот прашалник беше дистрибуиран до студентите од четврта студиска година на Економскиот факултет – Скопје, пред започнување на часовите на настава на задолжителните предмети по поодделните департмани во зимскиот семестар во учебната 2017/2018 година, поточно во декември 2017 година. Прашалникот го пополнија 225 испитаници (56 од департманот Финансиски менаџмент, 39 од департманот Менаџмент, 38 од департманот Е-бизнис, 31 од департманот Маркетинг, 22 од департманот Сметководство и ревизија, 21 од департманот Економија и 18 од департманот Надворешна трговија). Од испитаниците, 172 се женски, а 53 машки. Според возраста, најголем број од испитаниците имаат 22 години (127 испитаници), 69 испитаници имаат 21 година, 16 испитаници имаат 23 години, 7 испитаници имаат 24 години и 6 испитаници имаат 25 години. Просечниот успех на испитаниците е 7,85. Карактеристиките на анкетниот примерок од испитаници по департмани се прикажани во Табела бр. 1.

Табела бр. 1. Карактеристики на анкетниот примерок од испитаници, по департмани

Департман	Е-бизнис	Еконо- мија	Марке- тинг	Менаџ- мент	Над. трговија	Смет. и ревизија	Фин. менаџмент
Број на анкетирани	38	21	31	39	18	22	56
Пол							
Машки	29	17	21	27	17	15	46
Женски	9	4	10	12	1	7	10
Просечна Возраст	22	22	22	22	22	22	22
Просечен успех	7,94	7,53	7,87	7,53	7,84	7,81	8,45

Извор: Пресметки од авторот.

Анализа на резултатите од истражувањето

На прашањето дали испитаниците имаат јасно дефинирани цели за својата иднина, 149 одговориле дека имаат, а 76 испитаници дека немаат. Испитаниците кои потврдно го одговорија ова прашање (прашање бр. 7), ги одговараа и наредните две прашања што се поврзани со целите. Според добиените одговори, 54 испитаници ги имаат запишано целите за својата иднина, а 95 испитаници ги немаат запишано. Од 149 испитаници, 132 имаат планови како да ги остварат своите цели, а 17 испитаници немаат планови за остварување на целите. Одговорите од испитаниците на прашањата: 7, 8 и 9, по поодделни департмани се прикажани во Табелите бр. 2, 3 и 4, респективно.

Табела бр. 2. Број на испитаници кои имаат/немаат јасно дефинирани цели за својата иднина, по поодделни департмани

Департман	Е-бизнис	Еконо- мија	Марке- тинг	Менаџ- мент	Над. Трговија	Смет. и ревизија	Фин. менаџмент	Вкупно
Број на испитаници кои имаат јасно дефинирани цели за својата иднина	24	17	23	23	12	16	34	149
Број на испитаници кои немаат јасно дефинирани цели за својата иднина	14	4	8	16	6	6	22	76

Извор: Пресметки од авторот.

Табела бр. 3. Број на испитаници кои ги имаат/немаат запишано целите за својата иднина, по поодделни департмани

Департман	Е-бизнис	Економија	Маркетинг	Менаџмент	Над. трговија	Смет. и ревизија	Фин. менаџмент	Вкупно
Број на испитаници кои ги имаат запишано целите за својата иднина	10	7	7	10	2	7	11	54
Број на испитаници кои ги немаат запишано целите за својата иднина	14	10	16	13	10	9	23	95

Извор: Пресметки од авторот.

Табела бр. 4. Број на испитаници кои имаат/немаат планови за остварување на своите цели, по поодделни департмани

Департман	Е-бизнис	Економија	Маркетинг	Менаџмент	Над. трговија	Смет. и ревизија	Фин. менаџмент	Вкупно
Број на испитаници кои имаат планови за остварување на своите цели	23	15	20	22	10	14	28	132
Број на испитаници кои немаат планови за остварување на своите цели	1	2	3	1	2	2	6	17

Извор: Пресметки од авторот.

Од 225 испитаници, 53 одговориле дека нивното образование ќе ги вклучи само додипломските студии и овие испитаници понатаму не го одговараа прашалникот, а 172 испитаници одговориле дека нивното образование нема да се состои само од додипломски студии, односно дека ќе продолжат на последипломски студии. Бројот на испитаници кои сакаат да го продолжат своето образование на последипломски студии, по поодделни департмани е прикажан во Табела бр. 5.

Табела бр. 5. Број на испитаници кои сакаат да го продолжат образованието на последипломски студии, по поодделни департмани

Департман	Е-бизнис	Економија	Маркетинг	Менаџмент	Над. трговија	Смет. и ревизија	Фин. менаџмент	Вкупно
Број на испитаници кои сакаат да продолжат на последипломски студии	27	15	23	29	13	17	48	172

Извор: Пресметки од авторот.

Од 172 испитаници кои сакаат да продолжат на втор циклус на студии, 85 сакаат во Република Македонија, а 87 во странство. Во Табела бр. 6 е прикажан бројот на испитаници кои сакаат да го продолжат своето образование на последипломски студии во Република Македонија, односно во странство, по поодделни департмани. Во спроведеното истражување на Арсов (2014) на студентите од четврта студиска година на Економскиот факултет – Скопје, УКИМ во Скопје (добиени се одговори од 145 студенти од 6 департмани), едно од прашањата се однесува на плановите на студентите за продолжување на втор циклус на студии, при што 47 одговориле дека имаат планови да продолжат на Економскиот факултет – Скопје, 13 имаат планови да продолжат, но на друг факултет/институција во Република Македонија, а 33 имаат планови да продолжат во странство. Исто така, утврдено е дека студентите со најдобар просечен успех сакаат да продолжат во странство.

Табела бр. 6. Број на испитаници кои сакаат да продолжат на последипломски студии во Република Македонија/странство, по поодделни департмани

Департман	Е-бизнис	Економија	Маркетинг	Менаџмент	Над. трговија	Смет. и ревизија	Фин. менаџмент	Вкупно
Број на испитаници кои сакаат да продолжат на последипломски студии во Република Македонија	9	4	8	16	7	10	31	85
Број на испитаници кои сакаат да продолжат на последипломски студии во странство	18	11	15	13	6	7	17	87

Извор: Пресметки од авторот.

Веднаш по дипломирањето на последипломските студии ќе аплицираат 67 испитаници, а 105 испитаници одговориле дека нема да аплицираат на последипломски студии веднаш по дипломирањето. Бројот на испитаници кои веднаш по дипломирањето ќе аплицираат на последипломски студии, по поодделни департмани е прикажан во Табела бр. 7.

Табела бр. 7. Број на испитаници кои сакаат да го продолжат образованието на последипломски студии по дипломирањето, по поодделни департмани

Департман	Е-бизнис	Економија	Маркетинг	Менаџмент	Над. трговија	Смет. и ревизија	Фин. Менаџмент	Вкупно
Број на испитаници кои сакаат да продолжат на последипломски студии	10	5	6	10	6	8	22	67

Извор: Пресметки од авторот.

Од испитаниците кои сакаат да продолжат на последипломски студии (172), 101 испитаник ја навел насоката, а 71 испитаник сè уште нема избрано насока. Насоките на кои испитаниците сакаат да го продолжат своето образование (втор циклус на студии) се прикажани во Табела бр. 8. Од оваа табела може да се согледа дека најголем број на испитаници (по 15) сакаат да продолжат на последипломски студии на насоките: MBA менаџмент и сметководство и ревизија, а следен е бројот на испитаници (по 11) на насоките: монетарна економија, финансии и банкарство и маркетинг, потоа на финансиски менаџмент (9), итн.

Табела бр. 8. Број на испитаници по поодделна насока на последипломски студии

Р. бр.	Насока за последипломски студии	Број на испитаници
1.	MBA Менаџмент	15
2.	Сметководство и ревизија	15
3.	Монетарна економија, финансии и банкарство	11
4.	Маркетинг	11
5.	Финансиски менаџмент	9
6.	Е-бизнис	7
7.	Економија	6
8.	Интернет маркетинг	4
9.	Менаџмент на човечки ресурси	3

10.	Проектен менаџмент	2
11.	Арт и дизајн	2
12.	Меѓународен бизнис	2
13.	Информациски технологии	2
14.	Осигурување	1
15.	Финансиска контрола	1
16.	Агroeкономика	1
17.	Дигитална фoрезинка	1
18.	Екологија	1
19.	Стратегиски менаџмент	1
20.	Бизнис информатика	1
21.	Меѓународен развој	1
22.	Односи со јавноста	1
23.	Финансиски криминал	1
24.	Политички науки	1
25.	Надворешна трговија	1
Вкупно		101

Извор: Пресметки од авторот.

Вкупниот број на фактори кои им се особено значајни на испитаниците при избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија (85 испитаници) е 35, а на оние кои сакаат да продолжат на последипломски студии во странство (87 испитаници) е 30. Во овој труд, акцент е ставен на факторите кои се од круцијално значење за испитаниците при изборот на универзитет за последипломски студии во Република Македонија (Табела бр. 9). Од 85 испитаници, 63 го имаат наведено факторот студиска програма, по кој следат: квалитетен академски кадар (56), поврзаност на предметите со практиката (55), цена на чинење (51), ранг (50), признаен универзитет надвор од Република Македонија (46), државен универзитет (40), стекнување на ново знаење (37), организираност на наставата (29), пракса (28), квалитет на образование (26), итн.

Табела бр. 9. Фактори кои им се особено значајни на испитаниците при изборот на универзитет за последипломски студии во Република Македонија

Р. бр.	Фактор	Број на испитаници кои го навеле факторот
1.	студиска програма	63
2.	квалитетен академски кадар	56
3.	поврзаност на предметите со практиката	55

4.	цена на чинење	51
5.	ранг	50
6.	признаен универзитет надвор од Република Македонија	46
7.	државен универзитет	40
8.	стекнување на ново знаење	37
9.	организираност на наставата	29
10.	пракса	28
11.	квалитет на образование	26
12.	достапност на професори	24
13.	можност за работа	22
14.	локација	15
15.	нови предмети во студиската програма	13
16.	мислења од претходните генерации	12
17.	начин на изведување на наставата	11
18.	однос на академскиот кадар кон студентите	10
19.	праведно оценување	10
20.	начин на полагање	10
21.	Стипендија	10
22.	мобилност на студенти на универзитети во странство со кои е склучена соработка	6
23.	посветеност на академскиот кадар	6
24.	нови материјали за учење	5
25.	Времетраење	4
26.	можност за плаќање на рати	3
27.	услови за упис	3
28.	флексибилност за студентите кои работат	3
29.	можност за унапредување	3
30.	поврзаност на универзитетот со компании за вработување	3
31.	предлог за вработување	2
32.	Мотивација	2
33.	намалување на партиципацијата за студенти со висок просек	1
34.	визитинг професори	1
35.	тежина на програмата	1

Извор: Пресметки од авторот.

Повеќекритериумски модел (АНР) за избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија

Аналитичкиот хиерархиски процес е една од најчесто користените методи за повеќекритериумско одлучување во случај кога од неколку алтернативи треба да се направи избор на онаа која е најдобра или, пак, да се изврши рангирање на алтернативите, при што се земаат предвид неколку критериуми врз основа на кои алтернативите се евалуираат.

АНР методата е развиена од страна на Thomas L. Saaty во доцните седумдесетти години на XX век (Saaty, 1977, 1980). Таа овозможува комплексниот MCDM-проблем да се декомпонира на следниве компоненти: цел, критериуми, поткритериуми и алтернативи, со тоа што тие се претставуваат хиерархиски. Откако хиерархискиот модел ќе се развие, неговите составни елементи се споредуваат во парови. Според когнитивните психолози, луѓето прават два вида споредби, а тоа се: апсолутни и релативни споредби, со тоа што во првиот вид споредби алтернативите се споредуваат со стандард, додека, пак, за релативни споредби станува збор кога во парови се споредуваат алтернативите според атрибутот кој им е заеднички, а методата АНР може да биде применета и за апсолутни и за релативни споредби (Saaty and Vargas, 1994). Доносителот на одлуката треба да ги спореди во парови елементите на секое ниво на хиерархиската структура и да ги изрази своите преференции, користејќи ја скалата на релативна важност на Saaty (Табела бр. 10, Прилог 2). На едно ниво може да има 7 ± 2 елементи (Triantaphyllou and Mann, 1995), а тежините на елементите на секое ниво на хиерархиската структура збирно треба да изнесуваат 1, при што за пресметување на тежините на критериумите и на приоритетите на алтернативите се користи математички модел. За овој модел видете Saaty, 2006 (pp.228–230). АНР методата овозможува да се вклучат и квантитативни и квалитативни фактори и таа го поддржува и индивидуалното и групното одлучување. Примената на АНР методата може да се објасни во четири чекори што се дадени во Cvetkoska and Begičević-Redep, 2016 (pp.343-344).

Проблемот за избор на универзитет за последипломски студии може да се разгледа како повеќекритериумски проблем (пр. подобра студиска програма, а пониска цена на чинење, итн.). Овој проблем може да се декомпонира на следниве елементи:

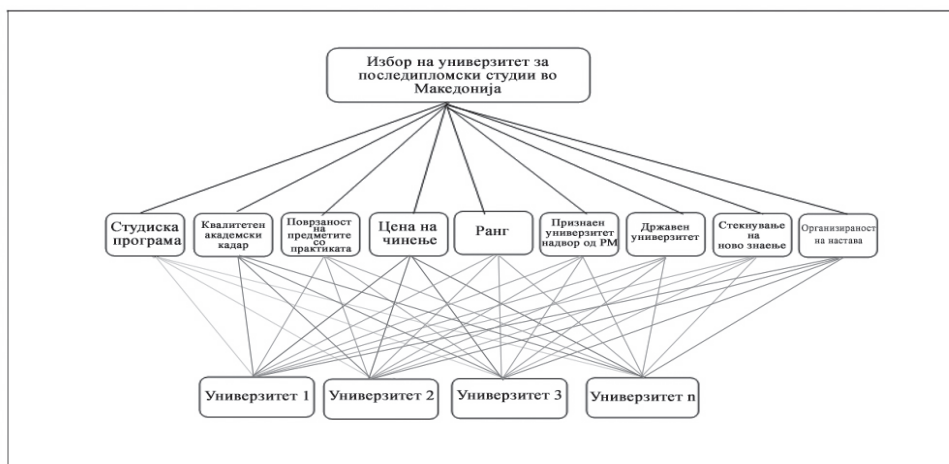
- Цел – избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија.
- Критериуми - да се земат предвид 9 критериуми кои најчесто се наведени од страна на испитаниците (студиска програма, квалитетен академски кадар, поврзаност на предметите со практиката, цена на чинење, ранг, признаен универзитет надвор

од Република Македонија, државен универзитет, стекнување на ново знаење и организираност на наставата (Табела бр. 9)).

- Алтернативи - универзитетите што ќе ги наведе секој потенцијален студент на последипломски студии.

Наведените елементи се составен дел на хиерархискиот АНР модел, со тоа што целта се поставува на врвот, критериумите го сочинуваат првото ниво, а алтернативите второто ниво (Слика бр. 1). За решавање на моделот може да се користат софтверите: *Expert Choice*, *Super Decisions* и *Decision Lens*, за пошироко видете Цветкоска (2013).

Слика бр. 1. Повеќекритериумски АНР модел за избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија



Извор: Авторот.

Заклучок

Од спроведеното истражување на студентите од четврта студиска година на Економскиот факултет – Скопје, УКИМ во Скопје, утврдено е дека 172 (од вкупно 225 испитаници) сакаат да продолжат на последипломски студии. Од нив, 87 сакаат во странство, а 85 во Република Македонија. Најчесто наведени насоки на кои студентите сакаат да го продолжат своето образование се: МБА менаџмент, сметководство и ревизија, монетарна економија, финансии и банкарство, маркетинг и финансиски менаџмент.

Според добиените одговори за факторите што се особено значајни при нивниот избор на универзитет во Република Македонија (анализирани одговори од 85 испитанци), најчесто наведените фактори се: студиска програма, квалитетен академски кадар, поврзаност на

предметите со практиката, цена на чинење, ранг, признаен универзитет надвор од Република Македонија, државен универзитет, стекнување на ново знаење и организираност на наставата. Овие фактори претставуваат критериуми во предложениот повеќекритериумски модел (АНР модел), чие решавање ќе им помогне на доносителите на одлуката (идните студенти на последипломски студии) да донесат подобра одлука при изборот на универзитет за последипломски студии.

Добиените одговори од истражувањето се особено вредни и за Економскиот факултет – Скопје, затоа што служат како насока во која треба да се подобрува и да се креира вредност за новите генерации на постдипломци.

Како ограничување на студијата се укажува дека примерокот од анкетирани студенти не е целосно репрезентативен за целата популација на студенти, затоа што се анкетирани само тие кои беа присутни на настава на задолжителните предмети по поодделните департмани во текот на една недела од месец декември 2017 година.

Вакво истражување може да се спроведе и на другите факултети во рамките на УКИМ, со цел да се изгради еден општ повеќекритериумски модел за донесување на одлука за избор на универзитет за последипломски студии, а кој ќе им служи и на вклучените високообразовни институции во истражувањето и на новите генерации на постдипломци.

Користена литература

1. Cvetkoska, V., Begičević-Redep, N., (2016): “Applying the analytic hierarchy process to rank city-branches”, *In Book of Proceedings of the XV International Symposium SYMORG2016*, Zlatibor, Serbia, June 10-13, 2016, University of Belgrade, Faculty of Organizational Sciences, Belgrade.
2. Gibney, R., Shang, J., (2007), “Decision making in academia: a case of the dean selection process”, *Mathematical and Computer Modelling*, Vol. 46, No. 7-8, pp. 1030-1040. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.mcm.2007.03.024>
3. Koksalan, M., Wallenius, J., Stanley, Z., (2011): *Multiple criteria decision making: from early history to the 21st century*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore.
4. Mardani, A., Jusoh, A., Nor, M.D.K., Khalifah, Z., Zakwan, N., Valipour, A., (2015), “Multiple criteria decision-making techniques and their applications – a review of the literature from 2000 to 2014”, *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, Vol. 28, No. 1, pp.516–571. DOI: 10.1080/1331677X.2015.1075139
5. McCormack, M.H., (1986): *What they don't teach you at Harvard Business School: notes from a street-smart executive*, Bantam, New York.

6. Rouyendegh, B.D., Erkan, T.T., (2012), "Selection of academic staff using the fuzzy analytic hierarchy process (FAHP): a pilot study", *Tehnicki Vjesnik*, Vol. 19, No. 4, pp. 923-929.
7. Saaty, T.L., (1977), "A scaling method for priorities in hierarchical structures", *Journal of Mathematical Psychology*, Vol. 15, No. 3, pp. 234-281.
8. Saaty, T.L., (1980): *Multicriteria decision making: the analytic hierarchy process*, RWS Publications, Pittsburgh.
9. Saaty, T.L., (2006): *Creative thinking, problem solving & decision making*, RWS Publications, Pittsburgh.
10. Saaty, T.L., Vargas, L.G., (1991): *The logic of priorities*, The analytic hierarchy process, series, (Vol. III), RWS Publications Pittsburgh.
11. Saaty, T.L., Vargas, L.G., (1994): *Decision making in economic, political, social, and technological environments with the AHP*, (Vol. VII), RWS Publications, Pittsburgh.
12. Salimi, N., Rezaei, J., (2015), "Multi-criteria university selection: formulation and implementation using a fuzzy AHP", *Journal of Systems Science and Systems Engineering*, Vol. 24, No. 3, pp. 293-315. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s11518-015-5271-3>
13. Triantaphyllou, E., (2000): *Multi-criteria decision making methods: a comparative study*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
14. Triantaphyllou, E., Mann, S.H., (1995), "Using the analytic hierarchy process for decision making in engineering applications: some challenges", *International Journal of Industrial Engineering: Applications and Practice*, Vol. 2, No. 1, pp.35-44.
15. Арсов, С., (2014): „Детерминанти на задоволството од студирањето на Економски факултет – Скопје, УКИМ во Скопје“, *Годишник на Економски факултет – Скопје*, Том 49, стр. 9-25.
16. Цветкоска, В., (2013), Методи и модели на повеќекритериумско одлучување во менаџментот: емпириска студија за евалуација на ефикасноста на одредени организациони единици во Република Македонија, (докторска дисертација), Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје, Економски факултет – Скопје.

Прилог 1

Анкетен прашалник

Упатство:

Почитувани,

Целта на оваа анкета е да се добијат информации за тоа дали имате јасно дефинирани цели за вашата иднина, дали вашето образование ќе се состои само од додипломски студии или ако сакате да го продолжите вашето образование на последипломски студии каде би го продолжиле (во Република Македонија или во странство), на која студиска програма и кои според вас се најважни фактори при избор на универзитет за последипломски студии.

Однапред ви благодариме за вашето време за пополнување на прашалникот.

1. Име и презиме: (внесете) _____
2. E-mail адреса: (внесете) _____
3. Пол (заокружете го одговорот):
а) машки б) женски
4. Возраст: (внесете) _____ (години)
5. Департман (заокружете го одговорот):
а) Е-бизнис
б) Економија
в) Маркетинг
г) Менаџмент
д) Надворешна трговија
ѓ) Сметководство и ревизија
е) Финансиски менаџмент
6. Просечен успех: _____
7. Дали имате јасно дефинирани цели за вашата иднина? (заокружете го одговорот):
а) да б) не
Ако одговорот на седмото прашање не е потврден, преминете на десеттото прашање.
8. Дали вашите цели за иднината се запишани? (заокружете го одговорот):
а) да б) не
9. Дали имате планови како да ги остварите вашите цели? (заокружете го одговорот):
а) да б) не
10. Дали вашето образование ќе се состои само од додипломски студии? (заокружете го одговорот):
а) да б) не

Ако одговорот на десеттото прашање е потврден, тогаш не ги одговарајте прашањата кои следат.

11. Дали ќе аплицирате за последипломски студии веднаш по дипломирањето? (заокружете го одговорот):

а) да б) не

12. Дали планирате прво да стекнете работно искуство, а потоа да го продолжите образованието на последипломски студии? (заокружете го одговорот):

а) да б) не

13. На која студиска програма би сакале да го продолжите образованието на последипломски студии?

14. Дали ќе го продолжите вашето образование на последипломски студии во Република Македонија? (заокружете го одговорот):

а) да б) не

Ако одговорот на четиринаесеттото прашање е потврден, одговорете го петнаесеттото прашање, а ако не е потврден, преминете на шеснаесеттото прашање.

15. Кои фактори се особено значајни за вас при избор на универзитет за последипломски студии во Република Македонија? (наведете од 7 до 9)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

16. Кои фактори се особено значајни за вас при избор на универзитет за последипломски студии во странство? (наведете од 7 до 9)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

Прилог 2

Табела бр. 10. Скала на релативна важност

Интензитет на релативна важност	Дефиниција	Објаснување
1	Еднаква важност	Двете активности подеднакво придонесуваат за целта.
3	Умерена важност на еден во однос на друг	Искуството и проценката незначајно ја фаворизираат едната активност во однос на другата.
5	Строга важност	Искуството и проценката строго ја фаворизираат едната активност во однос на другата.
7	Доказана важност	Активноста строго се фаворизира и нејзината доминација е докажана во практика.
9	Екстремна важност	Доказите врз основа на кои се фаворизира едната активност во однос на другата се потврдени со најголема уверливост.
2, 4, 6, 8, Реципрочни вредности на горните броеви кои не се нула	Меѓувредности Ако активноста има еден од горните броеви (на пр. 3) кога се споредува со втората активност, тогаш втората активност има реципрочна вредност (односно 1/3) кога се споредува со првата.	Кога е потребен компромис.

Извор: Saaty and Vargas (1991, p.27).

WHAT FACTORS ARE OF CRUCIAL IMPORTANCE FOR STUDENTS IN CHOOSING AN UNIVERSITY FOR POSTGRADUATE STUDIES?

Violeta Cvetkoska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje
vcvetkoska@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The aim of this paper is to examine which factors are crucial for the students in their fourth academic year at the Faculty of Economics - Skopje at the Ss. Cyril and Methodius University in Skopje, when choosing a University for postgraduate studies in Macedonia, as well as to propose a multicriteria decision model for selecting the University, in which these factors will serve as an input. The survey was conducted through a questionnaire in December 2017. The questionnaire was filled in by 225 respondents, 172 of whom want to continue their postgraduate studies. Out of these 172 respondents, 85 would like to continue their postgraduate studies in Macedonia, and 87 abroad. The paper analyzes the responses of the respondents who want to continue their postgraduate studies in Macedonia. Based on the responses received, the most frequently stated factors are: the study program, quality of academic staff, connection of courses with practice, tuition fee, rank, status of recognition of the University outside Macedonia, state University, acquisition of new knowledge, and organization of teaching. These factors are the criteria in the proposed multicriteria model, the solutions in which will serve the decision-makers as a recommendation when choosing the best University. For the Faculty of Economics - Skopje, the identified factors constitute the basis for further improvement and promotion of the postgraduate studies.

Keywords: University, postgraduate studies, factors, multicriteria model

JEL classification: C44, I23, I25

005.591.6:005.21]:303.62(497.7)

005.963.1:005.21]:303.62(497.7)

658.626:005.21]:303.62(497.7)

ПОВРЗАНОСТ НА ДЕЛОВНИТЕ ОРИЕНТАЦИИ СО ФОКУС НА РАЗВОЈ НА БРЕНДОТ И НА УЧЕЊЕТО СО СТЕПЕНОТ НА ОРИЕНТАЦИЈА КОН ИНОВАЦИИТЕ КАЈ ПРЕТПРИЈАТИЈАТА ВО МАКЕДОНИЈА

Проф. д-р Анита Циунова-Шулеска
Универзитет Св.Кирил и Методиј во Скопје,
Економски факултет – Скопје
anita@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на овој труд е да се анализира примената на деловните ориентации во врска со развојот на брендот и со учењето и нивната поврзаност со ориентацијата кон иновациите кај претпријатијата во Македонија. Применетата факторска анализа потврди јасно издвоени две стратемиски ориентации, односно филозофии: кон развој на брендот и кон учењето. Резултатите од Kruskal-Wallis тестот покажаа дека постојат статистички значајни разлики во примената на ориентацијата кон развој на бренд помеѓу претпријатијата со различен степен на ориентација кон иновациите во Македонија. АНОВА тестот покажа постоење на статистички значајни разлики и во ориентацијата кон учењето помеѓу претпријатијата со различен степен на ориентација кон иновациите. Резултатите од ова истражување даваат корисни информации во насока на подобрување на резултатите од работењето на претпријатијата во Македонија поврзани со иновациите, развојот на брендот и учењето.

Клучни зборови: ориентација кон учењето, ориентација кон развој на брендот, степен на ориентација кон иновациите.

JEL Класификација: M30, M31

Вовед

Воведувањето нови производи за купувачите претставува сигнал дека производот нуди дополнителни предности во однос на постојните алтернативи (Mukherjee and Hoyer 2001). Новиот иновативен производ кој нуди релевантни решенија за потребите на купувачите е перципиран од страна на купувачите како позитивен чекор кој го прават претпријатијата, а кој е во интерес на купувачите (Schau, Muñiz, and Arnould, 2009; Lindgreen et al., 2009.). Иновацијата се однесува не само на производот, туку и на процесот на креирање вредност (Webster, Malter and Ganesan, 2005). Од гледна точка на претпријатијата иновативноста е клучен фактор кој влијае врз резултатите од работењето (Eisingerich, Rubera and Seifert, 2009). Според Talke, Salomo and Knock (2011) проактивниот фокус на компанијата кон задоволувањето на новите потреби на купувачите, преку користење на новите технологии, води кон развој на нови производи, кои, пак, водат до подобри резултатите од работењето. Всушност, иновативноста која е насочена кон откривањето и задоволувањето на потребите на купувачите со новите технолошки решенија е клучна за пазарните резултати на компанијата. Thompson (1965) ја дефинира иновацијата како „генерирање, прифаќање и имплементирање нови идеи, процеси, производи или услуги“ (p.36). Amabile (1988), пак, ја дефинира иновацијата како „успешна имплементација на креативни идеи во рамките на претпријатието“ (p.126). Hurley and Hult (1998) зборуваат за два меѓусебно поврзани концепта: иновативност и способност за иновирање, при што иновативноста ја гледаат како отвореност кон нови идеи, додека способноста за иновирање се однесува на способноста на компанијата да ги прифати или имплементира новите идеи. Huang and Huddleston (2009) ја дефинираат ориентацијата кон иновации како „организациска култура на отвореност кон генерирање и развој на способноста за имплементација на нови идеи, процеси, производи или услуги“ (p.981).

Со оглед на тоа што брендovите имаат големо влијание врз резултатите од работењето (Madden et al., 2006; Wong and Merrilees, 2007; Schau, Muñiz, and Arnould 2009) и ориентацијата кон развојот на бренд е многу значајна за успехот на претпријатието на пазарот. Според Urde (1999) ориентацијата со фокус на брендот е „пристап во кој процесите во организацијата се вртат околу креирањето, развојот и заштитата на бренд-идентитетот преку континуираната интеракција со целните купувачи, со цел остварување конкурентска предност во форма на бренд“ (p.117). Gromark and Melin (2011) ја дефинираат бренд-ориентацијата како „намерен пристап за градење бренд, кој се карактеризира со тоа што брендот е во центарот на тој пристап околу кој се вртат процесите во организацијата, процес во кој управувањето со брендот е перципиран

како клучна способност и каде градењето бренд е поврзано со развојот на бизнисот и финансиските резултати“ (р.395).

Ориентацијата кон учење, пак, е „организациона карактеристика која ја отсликува важноста на одговарањето на промените во окружувањето за компанијата, но и важноста на постојаното предизвикување на претпоставките кои ја обликуваат врската на компанијата со окружувањето“ (Baker and Sinkula, 1999, p.412). Претпријатијата кои применуваат ориентација кон учењето, ги стимулираат и охрабруваат вработените континуирано да ги преиспитуваат нормите кои се основа за активностите на процесирање на пазарните информации, како и за другите активности на компанијата (Sinkula et al., 1997).

Всушност, во овој труд се анализираат трите погоре споменати стратегиски ориентации: кон брендот, кон учењето и кон иновациите. Исто така, се анализира и врската помеѓу ориентацијата кон брендот и степенот на ориентација кон иновациите, како и врската помеѓу ориентацијата кон учењето и степенот на ориентација кон иновациите во Македонија. Сите три ориентации се клучни за успехот на претпријатијата на пазарот.

Двете главни истражувачки прашања во овој труд се: 1) каква е примената на ориентациите/деловните филозофии со фокус на брендот, со фокус на учењето и со фокус на иновациите во Македонија и 2) каква е поврзаноста на степенот на ориентација кон иновациите со ориентацијата кон учењето и на степенот на ориентација кон иновациите со ориентацијата кон развој на брендот во претпријатијата во Македонија.

Трудот е систематизиран во неколку делови. Најпрво е деден преглед на литературата и се дефинирани истражувачките хипотези. Потоа е објаснета методологијата на истражувањето, примерокот и прашалникот користен во истражувањето. Понатаму, се објаснети резултатите од истражувањето, а на крај се презентирани ограничувањата на истражувањето и можните теми за истражување во иднина.

Преглед на литературата и дефинирање хипотези

Ориентацијата кон иновации обезбедува колективни насоки и правци кои ја водат компанијата да постигне одржлива конкурентска предност на пазарот (Zhou et al., 2005, Siguaw, Simpson and Enz., 2006). Според Talke, Salomo and Kock, (2011) ориентацијата кон иновациите опфаќа проактивна ориентација кон пазарот и проактивна ориентација кон технологијата. Всушност, ориентацијата кон иновации е одраз на филозофијата на компанијата за тоа како да управува со иновациите преку длабоко вкоренет сет од вредности и верувања кои претставуваат основа за иновативната активност на компанијата (Talke, Salomo and

Кокс, 2011).

Бренд-стратегијата на компанијата се базира на пазарната ориентација и вклучува фокус и кон конкурентите, односно таа оди еден чекор понапред од пазарната ориентација. Според Urde (1999) бренд-ориентацијата е пазарна ориентација „плус“. Градењето бренд и иновацијата се тесно поврзани, бидејќи иновацијата преставува стартна основа за градење бренд, но исто така овозможува и брендот да остане конкурентен на пазарот. Nowlis and Simonsen (1996) тврдат дека успешните нови брендови се поразлични, оригинални и супериорни во споредба со постојните брендови што значи дека иновацијата е клучна во постигнувањето различност, оригиналност и супериорност на брендот. Според O’Cass and Viet Ngo (2007) иновативната ориентација т.е. култура ја стимулира компанијата да биде фокусирана на остварување конкурентска предност, да биде заинтересирана за успешно управување со информациите од пазарот во функција на развој на нови идеи и технолошки откритија, и да презема активности на градење на бренд како одговор на конкуренцијата. Ориентацијата кон иновации има влијание врз успехот во градењето бренд на пазарот, односно колку е поголема ориентацијата кон иновациите, толку е поголема способноста на компанијата да развие сопствен бренд кој ќе биде супериорен во однос на конкуренцијата (Huang and Huddleston, 2009). Од сето погоре наведено произлезе хипотезата бр. 1 која гласи:

Хипотеза бр. 1: Постојат статистички значајни разлики во примената на деловната ориентација поврзана со развој на брендот помеѓу претпријатијата со различен степен на ориентација кон иновациите.

Учењето во компанијата е тесно поврзано со развојот на знаењето кое придонесува во зголемување на иновативната способност на компанијата и зголемување на резултатите од работењето (Hurley and Hult, 1998). Talke, Salomo and Kock (2011) емпириски потврдуваат дека проактивната ориентација кон пазарот и проактивната ориентација кон технологијата како компоненти на ориентацијата кон иновациите влијаат врз иновативноста на компанијата, која пак, позитивно влијае врз резултатите од работењето мерени преку очекувањата на инвеститорите дали и колку компанијата ќе генерира профит во иднина. Според Calantone, Cavusgil and Zhao (2002) компанијата која е ориентирана кон учење може да ја зголеми својата иновативност на три начини: преку иновативна технологија, преку знаење и разбирање на постојните и латентните потреби на купувачите и преку поседување поголема способност за иновации од иновативната способност на конкурентите. Компанијата ориентирана кон учење ги разбира предностите и слабостите на конкурентите и учи од своите успеси, но и од своите грешки (Lant and Montgomery, 1987). Според Damanpour, (1991) и Verona (1999) ориентацијата кон учењето има големо значење во зголемување

на иновативната способност на компанијата. Истражувањата покажуваат дека постои тесна поврзаност помеѓу ориентацијата кон учење односно климата за учење и иновативноста во компанијата (Hurley and Hult, 1998, Damanpour, 1991; Goes and Park, 1997). Calantone, Cavusgil and Zhao (2002) емпириски потврдуваат дека ориентацијата кон учење значајно влијае врз иновативноста на компанијата. Оттука произлезе хипотезата бр. 2 која гласи:

Хипотеза бр. 2: Постојат статистички значајни разлики во примената на ориентацијата кон учењето помеѓу претпријатијата со различен степен на ориентација кон иновациите.

Методологија на истражувањето

Истражувањето се спроведе на примерок составен од 203 испитаници, односно претставници на претпријатија во Македонија. Всушност, испитаници се вработени луѓе во претпријатија во Македонија, а кои се наоѓаат на средно или високо ниво на менаџмент во организациската структура на компанијата.

За целите на овој труд се дизајнира структуриран прашалник составен од два дела. Првиот дел опфаќа четири прашања поврзани со бројот на вработени, фреквенција на одржување обуки и тренинзи и колку долго функционираат на пазарот од аспект на фазата на развој на компанијата. Четвртото прашање е поврзано со степенот на ориентација кон иновации, односно од испитаниците беше побарано да се изјаснат колку се согласуваат на скала од 1 до 3 (каде 1 значеше најмала согласност, а 3 најголема согласност) со прашањето „Преферираме да бидеме први на пазарот преку развој на нови иновативни производи/услуги“. Претпријатијата во кои работат испитаниците кои се изјаснија по ова прашање, давајќи оценка 1 беа класифицирани како претпријатија со најмала ориентација кон иновациите, претпријатијата во кои работат оние испитаници кои дадоа оценка 2 се класифицираа како претпријатија со умерена ориентација кон иновациите, додека претпријатијата во кои работат испитаниците кои се изјаснија по ова прашање со оценка 3 се класифицираа во претпријатија со силна ориентација кон иновациите. Вториот дел од прашалникот се состои од 8 прашања од кои четири се однесуваат на ориентацијата кон учењето, а останатите четири изјави се однесуваат на ориентацијата кон градење бренд. Прашањата/изјавите во врска со ориентацијата кон развојот на брендот се одговараа со користење на Ликертова скала од 5 степени, при што 1 значеше најмалку се согласувам, а 5 најмногу се согласувам, додека прашањата во врска со ориентацијата кон учењето се одговараа со користење на Ликертова скала од 7 степени каде 1 значеше најмала согласност со тврдењето, а

7 најголема согласност со тврдењето. Изјавите поврзани со деловните ориентации се преземени од истражувањата на Laukkanen et al. (2013) и Arriah-Adu and Singh (1998).

Дистрибуцијата на прашалникот се одвиваше по принцип на снежна топка, односно беше побарано од испитаниците кои го одговорија прашалникот да го препратат истиот на нивни соработници од други претпријатија во Македонија. На крај, се прибраа вкупно 210 одговорени прашалници од кои 7 прашалници се отстранија од примерокот поради грешки и неконзистентност во одговарањето, односно се добија вкупно 203 прашалници со комплетни одговори на сите прашања. Секој одговорен прашалник потекнува од една компанија, односно секој испитаник работи во различна компанија. Големината на примерокот е над минималното ниво, односно бројот на испитаници е најмалку 5 пати поголем од бројот на прашања. (Hair et al., 2006). Карактеристиките на примерокот се дадени во табела бр. 1

Табела бр. 1. Карактеристики на примерокот

Карактеристики	N	%
<i>број на вработени</i>		
1-9 вработени	77	37,9
10-49 вработени	60	29,6
50-99 вработени	24	11,8
100-249 вработени	21	10,3
250 и повеќе	21	10,3
<i>одржување тренинзи и обуки</i>		
на неделна/месечна основа	36	17,7
на три месеци	59	29,1
Ретко	88	43,3
сè уште не почнале	20	9,9
<i>фаза на раст</i>		
на почеток од развојот (поминати од 1 до 4 години)	27	13,3
опстојување (работиме подолго од 4 години и се обидуваме на опстоиме на пазарот)	52	25,6
развој (работиме подолго од 4 години и претпријатието расте)	77	37,9
растеме брзо (работиме подолго од 4 години и растеме брзо)	47	23,2

Извор: Сопствено истражување

Во анализата на податоците се примени пристап составен од два чекора. Првиот чекор се однесуваше на примената на факторската анализа, со цел да се потврди еднодимензионалноста на секоја од деловните ориентации посебно, при што се пресметаа вредностите на Cronbach alpha коефициентот за изјавите во врска со ориентацијата кон учењето и во врска со ориентацијата кон развој на брендот, со цел да се потврди интерната доверливост на прашалникот. Во наредната фаза се примени АНОВА односно Kruskal-Wallis тестот за да се открие дали постојат статистички значајни разлики во примената на ориентациите предмет на анализа во ова истражување помеѓу претпријатијата со различен степен на ориентираност кон иновациите во Македонија. Сите анализи се направија со примена на статистичкиот пакет SPSS 22.

Анализа на податоците

Применетата факторска анализа (Maximum likelihood метод за екстракција и Varimax ротација) го потврди постоењето на ориентацијата кон учењето и ориентацијата кон развој на брендот како посебни деловни ориентации. Поради малата пропорција на варијансата (communalities) на варијаблата LO4 („На грешките и неуспесите гледаме како на можности да учиме од нив“), објаснета преку идентификуваниот фактор, LO4 беше елиминирана од анализата. По елимирањето на LO4, анализата се спроведе на преостанатите 7 тврдења кои имаа задоволителна дискриминантна и конвергентна валидност (види табела бр. 2). Cronbach alpha коефициентите за двата идентификувани фактора (ориентација кон учењето и ориентација кон развој на брендот) и за прашалникот во целина покажаа висока интерна конзистентност на прибраните податоци. Вредноста на Cronbach alpha коефициентите за ориентацијата кон развој на брендот, ориентацијата кон учењето и за сите тврдења заедно се над 0,850, односно се над препорачаното ниво од 0,6 (Hair et al., 2006). Истите се претставени во табела бр. 2

Табела бр. 2 Cronbach alpha коефициенти

Фактори	Број на тврдења	Cronbach alpha
Ориентација кон развој на брендот	4	0,922
Ориентација кон учењето	3	0,864
Вкупно	7	0,871

Извор: Сопствено истражување

Резултатите од применетата факторска анализа идентификуваа две деловни ориентации како посебни фактори: деловна ориентација кон развој на брендот (4 тврдења) и деловна ориентација кон учењето (3 тврдења). Првата деловна ориентација учествува со 42,62% во вкупната објаснета варијанса и опфаќа четири тврдења кои се однесуваат на напорите на компанијата за изградба на познат бренд на пазарот. Вториот фактор учествува со 30,3% во вкупната објаснета варијанса и се однесува на фокусот на компанијата кон учење на континуирана основа (види табела бр. 3).

Табела бр. 3 Факторска анализа

Ред. бр.	Прашања	Средна вредност	Стандардна девијација	Ориентација кон бренд	Ориентација кон учење
				Фактор 1	Фактор 2
BO1	Градењето бренд е клучен дел од нашата деловна стратегија	5,468	0,852	0,798	
BO2	Градењето бренд е интегрирано во сите наши маркетинг-активности	5,261	0,957	0,905	
BO3	Брендот има значајна вредност во активата на нашата компанија	5,168	1,011	0,846	
BO4	Градењето бренд е важно за нашето работење на пазарот	5,094	1,084	0,838	
LO1	Менаџерите ги поддржуваат барањата поврзани со можностите за учење и тренинг	3,887	0,94		0,753
LO2	Во претпријатието постои миселње дека вложувањето во учење на вработените е инвестиција а не трошок	4,049	0,958		0,859
LO3	Менаџментот верува дека способноста на претпријатието да учи е клуч за опстанотот на пазарот и создавање конкурентска предност	4,044	0,919		0,807
	Објаснета варијанса			30,325	42.620
	Објаснета варијанса за целиот примерок			72,945	

Извор: Сопствено истражување

Во втората фаза од анализата се примени АНОВА тестот, односно Kruskal-Wallis тестот. Кон примена на АНОВА тестот се пристапи по проверката на предусловите за примена на овој тест. Следствено, АНОВА тестот се примени при анализа на поврзаноста на факторот 2, односно ориентацијата кон учењето и степенот на ориентација кон иновациите. За анализа на поврзаноста на факторот 1, односно ориентацијата кон брендот и степенот на ориентација кон иновации се примени Kruskal-Wallis тестот. Резултатите од Kruskal-Wallis тестот се прикажани во табела бр. 4, а резултатите од АНОВА тестот се прикажани во табела бр. 5.

Табела бр. 4 Резултати од *Kruskal-Wallis* тестот – разлики помеѓу претпријатијата со различен степен на ориентираност кон иновациите

Фактор	Средни вредности	1	2	3	Kruskal-wallis тест
		Претпријатија со помал степен на ориентација кон иновациите	Претпријатија со среден степен на ориентација кон иновациите	Претпријатија со висок степен на ориентација кон иновациите	
	N=203	35	32	136	
Деловна ориентација кон развој на брендот	5,2475	4,664	5,031	5,449	0,000

Извор: Сопствено истражување

Од табелата бр.4 може да се види дека претпријатијата со различен степен на ориентација кон иновациите се разликуваат во примената на ориентацијата кон развој на брендот ($p < 0.05$). Имено, претпријатијата со висока ориентација кон иновациите имаат најголема и натпросечна согласност со изјавите во врска со примената на ориентацијата кон развој на брендот. Потоа следат претпријатијата со среден степен на ориентација кон иновациите кои имаат потпросечна согласност, додека претпријатијата со најмал степен на ориентираност кон иновациите имаат, исто така, потпросечна но и најмала согласност со изјавите во врска со примената на ориентацијата кон развој на брендот. Споредбата помеѓу групите претпријатија покажа дека постојат статистички значајни разлики помеѓу претпријатијата со највисок и најнизок степен на ориентација кон иновациите ($p = 0.001$), како и помеѓу претпријатијата со среден и највисок степен на ориентација кон иновациите ($p = 0.011$). Не постојат статистички значајни разлики помеѓу претпријатијата со среден и висок степен на ориентација кон иновациите ($p = 1.000$).

Табела бр. 5 Резултати од АНОВА тестот – разлики помеѓу претпријатијата со различен степен на ориентација кон иновациите

Фактор	Средни вредности	1	2	3	АНОВА
		Претпријатија со помал степен на ориентираност кон иновациите	Претпријатија со среден степен на ориентација кон иновациите	Претпријатија со висок степен на ориентација кон иновациите	
	N=203	35	32	136	
Деловна ориентација кон учењето	3,9643	3,550	3,773	4,116	0,010

Извор: Сопствено истражување

Од табелата бр. 5 може да се види дека постојат статистички значајни разлики во примената на деловната ориентација кон учењето помеѓу претпријатијата со различен степен на ориентација кон иновациите ($p < 0.05$). Со цел да се утврди помеѓу кои групи на претпријатија постојат статистички значајни разлики се примени т.н. Tukey тест. Резултатите од спроведениот Tukey тест во рамките на ANOVA покажаа дека постојат статистички значајни разлики во ориентацијата кон учењето помеѓу претпријатијата со најмал степен на ориентација кон иновациите и претпријатијата со највисока ориентација кон иновациите ($p = 0,010$). Статистички значајни разлики не постојат помеѓу претпријатијата со умерена ориентација кон иновациите и претпријатијата со мала ($p = 0,463$), односно висока ориентација кон иновациите ($p = 0,355$).

Претпријатијата кои се многу иновативни претпријатија имаат најголем и натпросечен степен на согласност со изјавите во врска со ориентацијата кон учењето и ориентацијата кон развој на брендот. Имено, овие претпријатија се карактеризираат со висока ориентација кон учењето, односно се свесни дека треба постојано да учат, но во исто време тие се ориентирани и кон развој на брендот и веруваат дека треба да инвестираат како во брендот, така и во учењето за да остварат најголема корист од иновациите. Всушност, овие претпријатија се фокусирани кон градењето бренд преку иновации кои се резултат на континуираното учење. Претпријатијата со среден степен на ориентација кон иновациите имаат потпросечна согласност со изјавите во врска со ориентацијата кон учењето и кон градењето на брендот што значи дека тие помалку инвестираат во знаењето и во развој на брендот, но сепак повеќе отколку најмалку иновативните претпријатија. Претпријатијата со најнизок степен на ориентација кон иновациите имаат најниска (потпросечна)

согласност со изјавите во врска со ориентацијата кон учењето и кон развој на брендот што укажува на тоа дека помалата иновативност води и кон непознавање на потребата од зголемување на знаењето и непознавање на потребата од инвестирање во развој на силен бренд на пазарот, односно дека ориентацијата кон учењето и кон брендот не резултираат во поголем број и позначајни иновации.

Заклучок

Ставовите во врска со ориентацијата кон учењето и кон развојот на брендот кај претпријатијата во Македонија и нивната поврзаност со степенот на иновативност беа предмет на анализа во овој труд. Резултатите од истражувањето даваат важни информации за претпријатијата во поглед на тоа која ориентација треба да ја следат и развиваат како најефективна ориентација од аспект на успехот во развојот на иновациите. Најиновативните претпријатија кои се стремат да бидат најдобри преку континуирано иновирање и развој на нови производи се и претпријатија кои се најмногу ориентираны кон градењето на силен бренд на пазарот и кои на учењето гледаат како на интегрален и клучен дел од нивниот пазарен успех. Оттука, компаниите кои се стремат да ја зголемат својата иновативност треба повеќе да инвестираат и во градењето на бренд и во континуирани тренинзи и обуки, бидејќи иновативноста и ориентацијата кон брендот и иновативноста и ориентацијата кон учењето се тесно поврзани и зависни едни од други. Во таа насока е и потребата за зголемување на знаењето преку континуирано учење и на свесноста за користите од градењето на брендот, бидејќи само така иновативниот производ може да стане и успешен производ.

Трудот се карактеризира и со одредени ограничувања кои може да бидат надминати во иднина. Користењето примерок по принципот на снежна топка, е едно од тие ограничувања, па во иднина заради зголемување на можноста за генерализирање на резултатите од истражувањето добро е да се користи примерок кој се базира на теоријата на веројатноста. Истражувањата во иднина може да се фокусираат на примената и на други деловни ориентации и нивната поврзаност со степенот на иновативност на претпријатијата, но и со други независни варијабли, како број на лансирани нови производи годишно, тип на иновации итн. Исто така, може да се анализира и влијанието на одделните ориентации кои ги применуваат претпријатијата врз пазарните и финансиските резултати од работењето.

Користена литература

1. Amabile, T.M., (1988): "A model of creativity and innovation in organizations", *Research in organizational behavior*, Vol. 10, No. 1, pp. 123-167.
2. Appiah-Adu, K. and Singh, S., (1998): "Customer orientation and performance: a study of SMEs", *Management Decision*, Vol. 36, No. 6, pp. 385-394.
3. Baker, W.E., Sinkula, J.M., (1999): "The synergistic effect of market orientation and learning orientation on organizational performance", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 27, No. 4, pp. 411-427.
4. Calantone, R.J., Cavusgil, S.T., Zhao, Y., (2002): "Learning orientation, firm innovation capability, and firm performance", *Industrial Marketing Management*, Vol. 31, No. 6, pp. 515-524.
5. Damanpour, F., (1991): "Organizational innovation: a meta-analysis of effects of determinants and moderators", *Academy of Management Journal*, Vol. 34, No. 3, pp. 555-590.
6. Eisingerich, A.B., Rubera, G., Seifert, M., (2009): "Managing service innovation and interorganizational relationships for firm performance: To commit or diversify?", *Journal of Service Research*, Vol. 11, No. 4, pp. 344-356.
7. Goes, J.B., Park, S.H., (1997): "Interorganizational links and innovation: the case of hospital services", *Academy of Management Journal*, Vol. 40, No. 3, pp. 673-696.
8. Gromark, J., Melin, F., (2011): "The underlying dimensions of brand orientation and its impact on financial performance", *Journal of Brand Management*, Vol. 18, No. 6, pp. 394-410.
9. Hair, J.F., Black, B., Babin, B., Anderson, R.E., Tatham, R.L., (2006): *Multivariate Data Analysis*, Prentice Hall, New Jersey.
10. Huang, Y., Huddleston, P., (2009): "Retailer premium own-brands: creating customer loyalty through own-brand products advantage", *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 37, No. 11, pp. 975-992.
11. Hurley, R.F., Hult G.T.M., (1998): "Innovation, market orientation, and organizational learning: an integration and empirical examination", *Journal of Marketing*, Vol. 62, pp. 42-54.
12. Lant, T.K., Montgomery, D.B., (1987) "Learning from strategic success and failure", *Journal of Business Research*, Vol. 15, No. 6, pp. 503-517.
13. Laukkanen, T., Nagy, G., Hirvonen, S., Reijonen, H., Pasanen, M., (2013): "The effect of strategic orientations on business performance in SMEs: A multigroup analysis comparing Hungary and Finland", *International Marketing Review*, Vol. 30, No. 6, pp. 510-535.
14. Lindgreen, A., Antiocho, M., Palmer, R., van Heesch, T., (2009): "High-

- tech, innovative products: identifying and meeting business customers' value needs", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 24, No. 3/4, pp. 182-197.
15. Madden, T.J., Fehle, F., Fournier, S., (2006): "Brands matter: An empirical demonstration of the creation of shareholder value through branding", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 34, No. 2, pp. 224-235.
 16. Mukherjee, A., Hoyer, W.D., (2001): "The effect of novel attributes on product evaluation", *Journal of Consumer Research*, Vol. 28, No. 3, pp. 462-472.
 17. Nowlis, S.M., Simonsen, I., (1996): "The effect of new product features on brand choice", *Journal of Marketing Research*, Vol. 33, No. 1, pp. 36-46.
 18. O'Cass, A., Viet Ngo, L., (2007): "Market orientation versus innovative culture: two routes to superior brand performance", *European Journal of Marketing*, Vol. 41, No. 7/8, pp. 868-887.
 19. Schau, H.J., Muñoz Jr, A.M., Arnould, E.J., (2009): "How brand community practices create value", *Journal of Marketing*, Vol. 73, No. 5, pp. 30-51.
 20. Siguaw, J.A., Simpson, P.M., Enz, C.A., (2006): "Conceptualizing innovation orientation: A framework for study and integration of innovation research", *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 23, No. 6, pp. 556-574.
 21. Sinkula, J.M., Baker, W.E., Noordewier, T., (1997): "A framework for market-based organizational learning: Linking values, knowledge, and behavior", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 25, No. 4, pp. 305-318.
 22. Sinkula, J.M., Baker, W.E., Noordewier, T.A., (1997): "Framework for market-based organizational learning: linking values, knowledge, and behavior", *Journal of the Academy of Marketing Science*; Vol. 25, No. 4, pp. 305-318.
 23. Talke, K., Salomo, S., Kock, A., (2011): "Top management team diversity and strategic innovation orientation: The relationship and consequences for innovativeness and performance", *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 28, No. 6, pp. 819-832.
 24. Thompson, V.A., (1965): "Bureaucracy and innovation", *Administrative science quarterly*, Vol. 10, No. 1, pp. 1-20.
 25. Urde, M., (1999): "Brand orientation: a mindset for building brands into strategic resources", *Journal of Marketing Management*, Vol. 15, No. 1-3, pp. 117-133.
 26. Verona, G. (1999): "A resource-based view of product development", *Academy of Management Review*, Vol. 24, No. 1, pp. 132-142
 27. Webster, F.E.J., Malter, A.J., Ganesan, S., (2005): "The decline and dis-

- persion of marketing competence”, *MIT Sloan Management Review*, Vol. 46, No. 4, pp. 35-43.
28. Wong, H.Y., Merrilees, B., (2007): “Closing the marketing strategy to performance gap: the role of brand orientation”, *Journal of Strategic Marketing*, Vol. 15, No. 5, pp. 387-402.
29. Zhou, K..Z., Gao, G.Y., Yang, Z., Zhou, N., (2005): “Developing strategic orientation in China: antecedents and consequences of market and innovation orientations”, *Journal of Business Research*, Vol. 58, No. 8, pp. 1049-1058.

THE RELATIONSHIP BETWEEN ENTERPRISES' LEARNING ORIENTATION AND BRAND ORIENTATION WITH THE DEGREE OF INNOVATION ORIENTATION IN MACEDONIA

Anita Ciunova-Shuleska, Ph.D.

Sc. Cyril and Methodius University in Skopje
Faculty of Economics – Skopje, R. Macedonia
anita@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The aim of this research study is to analyze the learning orientation and brand orientation of Macedonian enterprises and their relationship with the degree of innovation orientation in Macedonia. The factor analysis performed confirmed the existence of two strategic orientations as distinct ones: learning and brand orientations. The ANOVA test revealed significant differences in the learning orientation among enterprises with different degree of innovation orientation. The results of the Kruskal-Wallis test indicated the existence of significant differences in brand orientation among enterprises with different degree of innovation orientation. The results of this research provide useful information for improving the business results of the enterprises related to innovations, brand development, and learning.

Keywords: learning orientation, brand orientation, degree of innovation orientation

JEL Classification: M30, M31

