



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 49 (2014) Скопје 2014

ANNUAL
of the Faculty of Economics - Skopje
Vol.49 (2014) Skopje 2014

Издавач

Економски факултет - Скопје

Publisher

Faculty of Economics - Skopje

Редакциски одбор

*Проф. д-р Зорица Божиновска-
Лазаревска*
Проф. д-р Анита Циунова-Шулеска
Доц. д-р Предраг Трпески
Доц. д-р Љупчо Ефтимов
Доц. д-р Димитар Јовевски

Editorial Board

*Prof. Zorica Bozinovska-Lazarevska,
PhD*
Prof. Anita Ciunova-Shuleska, PhD
Assist. Prof. Predrag Trpeski, PhD
Assist. Prof. Ljupco Eftimov, PhD
Assist. Prof. Dimitar Jovevski, PhD

Главен и одговорен уредник

*Проф. д-р Зорица Божиновска-
Лазаревска*

Editor in chief

*Prof. Zorica Bozinovska-Lazarevska,
PhD*

Јазична редакција

Верица Неделкоска

Proofreaders

Verica Nedelkoska

**Компјутерска обработка,
техничко уредување и печатење**

Коста Абраш А.Д. Охрид

**Computer processing,
technical processing and printing**

Kosta Abrash A.D. Ohrid

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

ГОДИШНИК НА ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ – СКОПЈЕ
ANNUAL OF THE FACULTY OF ECONOMICS – SKOPJE

ГОД. ЕКОН.ФАК.ТОМ 49 С. 1–500 СКОПЈЕ 2014

СОДРЖИНА

проф. д-р Арсов Сашо

ДЕТЕРМИНАНТИ НА ЗАДОВОЛСТВОТО ОД СТУДИРАЊЕТО НА
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ-СКОПЈЕ, УКИМ ВО СКОПЈЕ..... 9

доц. д-р Атанасовски Атанаско

ОБЕЛОДЕНУВАЊЕ НА ФИНАНСИСКИТЕ РИЗИЦИ ВО
ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА МАКЕДОНСКИТЕ КОТИРАНИ
ДРУШТВА..... 27

Professor Bucevska Vesna, PhD.

MODELING THE DETERMINANTS OF EXPORT IN EU CANDIDATE
COUNTRIES..... 43

доц. д-р Гоцков Ѓорѓи

ФИСКАЛНИТЕ СМЕТКИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА –
МЕТОДОЛОШКИ АСПЕКТИ И АНАЛИЗА..... 55

проф. д-р Градишка-Теменугова Олга

ТРАНСАКЦИСКИТЕ ТРОШОЦИ – МАРГИНАЛИЗИРАНА
КАТЕГОРИЈА ВО МАКЕДОНСКИТЕ УСЛОВИ..... 69

проф. д-р Дорева Елена ФАКТОРИ КОИ ВЛИЈААТ ВРЗ ИЗБОРОТ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ НА ЛАДНО ЦЕДЕНИ МАСЛА.....	81
проф. д-р Дракулевски Љубомир, м-р Илиева Викторија СТРАТЕГИЈА НА ШТЕДЛИВОСТ ВО СИНЦИРОТ НА СНАБДУВАЊЕ	93
доц. д-р Ефтимов Љупчо УЛОГАТА НА МЕНАЏМЕНТОТ НА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ ВО УСЛОВИ НА КРИЗА.....	105
проф. д-р Јанев Драги, асист. д-р Ивановски Игор ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА ЖИВОТНОТО ОСИГУРУВАЊЕ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	125
доц. д-р Јовевски Димитар КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА РАЗЛИЧНИ БИЗНИС-МОДЕЛИ ЗА ВЕБ-БАЗИРАНО СОЦИЈАЛНО ВМРЕЖУВАЊЕ.....	139
проф. д-р Јосимовски Сашо АНАЛИЗА НА ПЕРФОРМАНСИТЕ НА НАЦИОНАЛНИОТ ИСТРАЖУВАЧКИ И ИНОВАЦИСКИ СИСТЕМ.....	157
доц. д-р Кузманова Ангела ИЗБОР НА МЕРОДАВНО ПРАВО ВО УРЕДУВАЊЕ НА ОДНОСИТЕ НА ТРГОВСКИТЕ ДРУШТВА НИЗ ПРИЗМАТА НА ЕВРОПСКОТО ПРАВО И ПРАКСАТА НА ЕВРОПСКИОТ СУД НА ПРАВДАТА.....	173
доц. д-р Мамучевска Даниела УЛОГАТА НА ДРЖАВНАТА ПОМОШ ВО СПРАВУВАЊЕТО СО НЕГАТИВНИТЕ ЕФЕКТИ ОД ФИНАНСИСКАТА КРИЗА ВО ЕУ....	189
проф. д-р Миновски Зоран СИСТЕМИ ЗА МЕРЕЊЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ НА ДЕЛОВНИТЕ ПРОЦЕСИ.....	205

<i>доц. д-р Наумовска Елена, доц. д-р Цветкоска Виолета</i> МЕРЕЊЕ НА ЕФИКАСНОСТА НА БАНКАРСКИОТ СЕКТОР ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	221
<i>доц. д-р Наумоски Александар</i> ЕМПИРИСКО ИСТРАЖУВАЊЕ НА ИСТОРИСКАТА ПРЕМИЈА ЗА РИЗИК НА АКЦИОНЕРСКИОТ КАПИТАЛ ВО СЛУЧАЈОТ НА РАЗВИЕНИТЕ ПАЗАРИ И ПАЗАРИТЕ ВО ПОЈАВА.....	239
<i>проф. д-р Недановски Пеце</i> ПРОБЛЕМОТ НА ЗАГАДУВАЊЕ НА ЖИВОТНАТА СРЕДИНА И ЕКОНОМСКАТА НАУЧНА МИСЛА – ИСТОРИСКИ ПРЕГЛЕД	255
<i>доц. д-р Паламидовска-Стерјадовска Николина</i> КВАЛИТАТИВНА АНАЛИЗА НА КВАЛИТЕТОТ НА УСЛУГАТА ВО БАНКАРСКИОТ СЕКТОР ВО Р. МАКЕДОНИЈА.....	271
<i>проф. д-р Петковски Владимир</i> НЕКОИ СТРАТЕШКИ АСПЕКТИ НА ОПШТЕСТВЕНО-ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ НА КИНА.....	287
<i>проф. д-р Петревски Горан</i> НЕЗАВИСНОСТА НА ЦЕНТРАЛНАТА БАНКА - КРИТИЧКИ ОСВРТ ВРЗ ЕМПИРИСКАТА ЛИТЕРАТУРА.....	299
<i>академик Петрески Гоце</i> КОЛКУ Е КАПИТАЛНО – БАЗИРАНАТА МАКРОЕКОНОМИЈА РЕЛЕВАНТНА ПРИ ОБЈАСНУВАЊЕТО НА ЕКОНОМСКИТЕ ЦИКЛУСИ?.....	313
<i>проф. д-р Постолов Кирил</i> ВЛИЈАНИЕ НА ПАЗАРНАТА ВРЕДНОСТ НА ПРЕТПРИЈАТИЕТО ВРЗ ОБЈЕКТИВНОСТА НА АЛТМАНОВИОТ Z-МОДЕЛ.....	329
<i>проф. д-р Ристевска-Јовановска Снежана</i> ВИДОВИ СТАВОВИ И ОЦЕНКА НА НИВНОТО ВЛИЈАНИЕ ВРЗ ОДНЕСУВАЊЕТО НА ПОТРОШУВАЧИТЕ ПРИ КУПУВАЊЕ ОПРЕДЕЛЕН ПРОИЗВОД.....	343

проф. д-р Ристески Славe АНАЛИЗА НА ПРЕТТРАНЗИЦИСКИТЕ И ТРАНЗИЦИСКИТЕ ПРОМЕНИ ВО ПРИРОДНОТО ДВИЖЕЊЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	355
проф. д-р Секуловска Нада МАРКЕТИНГ- НАСТАНОТ КАЈ МАКЕДОНСКИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА.....	367
доц. д-р Серафимоска-Трпеска Марина ПРЕДНОСТИ, НЕДОСТАТОЦИ И ПРОБЛЕМИ ОД ПРИМЕНАТА НА СИСТЕМИ ЗА МЕРЕЊЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ.....	379
доц. д-р Тевдовски Драган МОДЕЛИРАЊЕ НА ЗАЕДНИЧКИТЕ НЕГАТИВНИ ЕКСТРЕМНИ ДВИЖЕЊА НА БЕРЗИТЕ ОД ЈУГОИСТОЧНА ЕВРОПА ВО ВРЕМЕ НА КРИЗА.....	395
доц. д-р Треновски Борче ГЛОБАЛНАТА ЕКОНОМСКА КРИЗА – ПРЕДИЗВИК ЗА ЕКОНОМСКИТЕ КОНЦЕПЦИИ И ПОЛИТИКИ. ШТО ПОНАТАМУ?.....	411
проф. д-р Трпески Љубе НОВАТА УЛОГА НА МОНЕТАРНАТА ПОЛИТИКА.....	429
доц. д-р Трпески Предрaз ПРИМЕНА НА STOCK – FLOW МОДЕЛОТ НА ПАЗАРОТ НА ТРУД ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	443
д-р Трпкова – Несторовска Марија ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ДВИЖЕЊЕТО НА БРОЈОТ НА ЖИВОРОДЕНИ ДЕЦА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА СО ПРИМЕНА НА ARMA МОДЕЛОТ.....	457
проф. д-р Христов Ристо МОЖЕ ЛИ СОЦИЈАЛНОТО ПРЕПРИЕМНИШТВО ДА БИДЕ РЕШЕНИЕ ЗА ПРОБЛЕМОТ НА СИРОМАШТИЈАТА.....	473

проф. д-р Циунова - Шулеска Анита

СКЛОНОСТА КОН МАНИПУЛАТИВНО ОДНЕСУВАЊЕ И
СТАВОВИТЕ ЗА КОНТРОЛА НА ЕКОНОМСКО-ПРОПАГАНДНИТЕ
АКТИВНОСТИ..... 487

ДЕТЕРМИНАНТИ НА ЗАДОВОЛСТВОТО ОД СТУДИРАЊЕТО НА ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ-СКОПЈЕ, УКИМ ВО СКОПЈЕ

проф. д-р Сашо Арсов

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

sarsov@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Испитувањето на степенот на задоволството на студентите од добиениот квалитет на студиите претставува основа за неговото подобрување. Со таа цел, овој труд е заснован на анкета спроведена меѓу студентите од четврта година на Економскиот факултет, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје, во која од нив се бараше да дадат сопствена оценка за степенот до кој тие се задоволни од одделните аспекти на квалитетот на студирањето. Анкетата покажа дека студентите, како најзначајни фактори за квалитетот на студиите ги сметаат квалитетот на наставниот план и квалитетот на предавањата. Од друга страна, од наведените фактори на квалитетот, на Економскиот факултет со највисока оценка се оценети техничките и просторните услови, наставните програми и предавањата добиваат преодна оценка (над 3), додека студентите се најмалку задоволни од подготвеноста за практична работа и примената на практичните активности во наставата. Просечната оценка што тие му ја даваат на квалитетот на студирањето изнесува 3,65, додека очекувањата се исполнети со оценка 3,35 (на скала од 1 до 5). Речиси 50% од студентите избираат тема за дипломска работа според својот афинитет, но значајни 26% бараат можност за полесно исполнување на оваа обврска. Повеќе од половина од анкетираниите студенти се задоволни или релативно задоволни од практичната работа, а околу една третина од анкетираниите имаат желба да го продолжат школувањето на матичната институција. Резултатите се

разликуваат по департмани.

Клучни зборови: *студии, високо образование, детерминанти, квалитет на студирањето, настава, студентска пракса.*

Вовед¹

Во последниве дваесет години високото образование во Република Македонија доживеа драматични промени. На системски план, беше отворена можноста за формирање приватни високообразовни институции, а беа основани и нови државни универзитети. Внатре, на наставен план, дојде до значителни промени во структурата на наставните планови на факултетите и институтите, со што тие се обидуваа да се доближат до новата општествена и научна реалност. Оваа, втора група промени беше особено видлива во доменот на општествените науки, кои, со промената на економското, политичкото уредување и формирањето на новата држава, се најдоа соочени со тешкиот предизвик да се престројат во согласност со новите услови и да понудат наставни програми кои ќе одговараат на новото време.

Од аспект на квалитетот на наставната и научната дејност, што би требало да биде и основен приоритет на секоја академска институција, се очекуваше дека појавата на приватните високообразовни институции ќе изврши притисок врз останатите универзитети, што ќе имаше благотворен придонес кон подигнување на општото ниво на квалитетот на високото образование. За жал, по првичниот период на подем на овие универзитети, поради различни причини дојде до нивна стагнација, со што изостана и очекуваниот позитивен ефект.

Во такви услови, недостасува вистински конкурентски амбиент во кој би дошло до реално валоризирање на квалитетот на одделните универзитети и нивните единици. Единствени облици на меѓународна верификација на високото образование претставуваат различните акредитациски агенции, како и институциите кои вршат рангирање на универзитетите според сопствена методологија. Тоа, од своја страна, не ја намалува обврската секоја институција континуирано да работи на подигнувањето на сопствениот квалитет, како и да врши редовна објективна евалуација на постигнатите резултати на тоа поле. Еден

¹ На почетокот би сакал да им се заблагодарам на колегите кои помогнаа да се реализира ова истражување: проф. д-р Зорица Божиновска – Лазаревска, проф. д-р Снежана Ристевска - Јовановска проф. д-р Лидија Пулевска – Ивановска, проф. д-р Трајко Славески и доц. д-р Леонид Наков.

од клучните начини да се оствари тоа претставува испитувањето на мислењата на студентите, како информирани корисници на услугите и лесно достапен извор на потребните податоци.

Ваквиот пристап не е нов. Во светот постојат и бројни научни списанија кои за основна тема го имаат токму високото образование. Анализите на квалитетот на наставата, факторите што влијаат на нејзиниот квалитет и на задоволството на студентите, методите за подобрување на наставата и слични прашања се најчестите теми на овие истражувања.

Токму недостигот на вакви истражувања во мојата матична институција, како и прочитаната литература на оваа тема, ме поттикнаа да го напишам овој труд, кој се базира на индивидуално спроведено истражување меѓу студентите од четвртата година на Економскиот факултет. Имено, со самоевалуацијата која редовно се спроведува во последниве неколку години, се добиваат мислењата на студентите во врска со поединечни професори и предмети, но недостига оценката за нивното севкупно задоволство од четиригодишниот период на студирање. Покрај тоа, со самоевалуацијата не се добиваат одговори во врска со останатите аспекти на студирањето, како што се административните служби, техничките услови или практичната работа. Добивањето претстава за овие аспекти од страна на непосредните корисници на услугите е предуслов за да се преземаат чекори за подигнување на општиот квалитет на работењето. Друга цел на овој труд е тој да послужи како поттик за реализација на слични истражувања и во иднина, со оглед на тоа што потребните податоци ни се лесно достапни, а постојат и бројни меѓународни списанија од оваа област, во кои тие би можеле да бидат објавени.

Истражувањето е спроведено со анкетање, со примена на прашалник од кој се очекуваше да се добијат одговори во врска со задоволството на студентите од нивното студирање, но и да се дезагрегира таквата оценка на неколку полиња од кои би се добиле информации за одделните фактори кои влијаат на севкупната оценка. По спроведеното истражување во периодот март-април 2014 година, извршивме сумирање на резултатите и тие се презентирани во третиот дел од овој труд.

Осврт кон литературата

Во една од постарите студии на оваа тема, Нојман и Нојман

(1981) ги истражуваат факторите на задоволството на студентите, но и детерминантите кои влијаат на овие фактори. Нивниот заклучок е дека задоволството на студентите зависи од полот, избраната насока на студирање, годината на студии и постигнатите резултати.

Сојкин и др. (2012) спроведуваат анкета на 1.420 студенти од областа на економските науки, со цел да ги идентификуваат факторите кои влијаат на нивното одлучување во текот на три фази: дали воопшто да се продолжи со образованието, изборот на универзитет и задоволството од студирањето. Тие спроведуваат квалитативно и квантитативно истражување, со анкетен прашалник со 84 прашања, на 16 државни и 24 приватни универзитети. Студијата дава некои мошне интересни резултати, како на пример, дека клучни причини да се продолжи со образованието претставуваат очекувањата на семејството и привлечноста на студентскиот живот, но не и можноста за подобро вработување. Исто така, клучен фактор за избор на универзитетот претставува традицијата на универзитетот и перспективите што тој ги нуди за напредок во кариерата, а далеку пониска оценка добиваат понудените програми и трошоците на студирањето.

Еом и др. (2006) користат анкета и модел на делумни најмали квадрати за да ги утврдат детерминантите на задоволството на студентите кои учествуваат во систем на електронска настава. Нивните заклучоци се дека од шесте анализирани фактори, единствено се релевантни стилот на учење на студентот и односот на професорите во поглед на навременото контактирање со студентите. Израелсен и Израелсен (1999) прават истражување на факторите од кои зависи успехот на студентите и нивното задоволство на еден од курсевите на универзитетот. Тие анализираат еден клас од околу 250 студенти, при што предвид земаат и микрофактори, како што се местото на студентот во училиницата, оптовареноста со други часови, полот, етничката припадност и др.

Интересна е анализата на Лечер и Невес (2010) кои ги анализираат детерминантите на задоволството на студентите од завршната година на бизнис-школите во САД. Факторите што тие ги вклучуваат во анализата се: самодовербата, задоволството од програмата и материјалот, задоволството од методите на настава, односот на професорите, советувањето, дополнителните активности, техничките можности и интеракцијата меѓу студентите. Како клучни детерминанти на задоволството се издвојуваат стекнатата самодоверба, квалитетот на наставата во целина, како и дополнителните активности.

Техника на истражувањето

а) Изработка на прашалник

Првиот чекор во ова истражување се состоеше во изработка на прашалникот кој требаше да им биде дистрибуиран на испитаниците. Основна цел беше да се изработи колку што е можно поконцизен прашалник, т.е. да се настојува со него да се приберат колку што е можно повеќе информации, без притоа да се предизвика аверзија кај студентите, кои во истиот период беа анкетирани во повеќе наврати. Покрај основните информации за студентот (департамент на студирање, просечна оценка и место на живеење), во него беа содржани и прашања од следниве области:

- Фактори кои според студентот имаат најголемо значење за квалитетот на студирањето (понуден список од 5 фактори);
- Оценка на нивото на факторите на квалитетот на студирањето на Економски факултет, на скала од 1 до 5, без можност за децимални одговори (понуден список од 11 фактори);
- Свкупна оценка на задоволството од студирањето (скала од 1 до 5);
- Оценка на нивото до кое студирањето одговорило на очекувањата на студентот (скала од 1 до 5);
- Фактори кои влијаат на изборот на дипломска работа (понудени четири можности);
- Планирани студии на втор циклус (понудени четири можности);
- Задоволство од студентската пракса (понудени четири можности).

Тука уште би напоменале дека прашалникот се пополнува анонимно. Целиот прашалник е даден во прилог на овој труд.

б) Формирање на примерок од испитаници

Основна целна група на испитувањето беа студентите од четврта година. Ова е од причина што сметавме дека тие студенти имаат оформено најцелосна слика за функционирањето на Факултетот и неговите служби. Освен тоа, дел од прашањата можат да бидат одговорени само од овие

студенти.

Целта беше да се опфатат колку е можно повеќе студенти од сите департмани. Анкетата беше спроведена помеѓу часовите на настава, кога студентите се во предавалните. За жал, за еден од департманите (Надворешна трговија) ова се покажа како неизводливо, поради апсолвентската екскурзија и расчекорот во обврските на авторот на овој труд и распоредот на часовите на овие студенти. Сепак, испитувањето опфати 145 студенти од шест департмани и сметаме дека од него се добиени релевантни резултати. Треба да се има предвид дека дел од заклучоците можеби имаат позитивна (оптимистичка) наклонетост, поради тоа што испитаните студенти се оние кои веројатно почесто ја посетуваат наставата, што, генерално, ги опфаќа подобрите, односно посовесните студенти.

Структурата на испитаниците е дадена во табела 1.

Табела 1 Карактеристики на анкетираниот примерок од студенти

Департман	Економија	Смет. и ревизија	Маркетинг	Менаџмент	Е-бизнис	Фин. менаџмент	ВКУПНО
Број на анкетирани	19	29	18	16	18	45	145
Место на живеење:							
- Од Скопје	16	14	11	10	5	27	83
- Сместен во студент. дом	2	4	2	0	6	4	18
- Сместен во стан	1	9	4	3	5	8	30
- Патува по потреба	0	2	1	3	2	6	14
Просечна оцена	7,67	7,94	7,62	7,92	8,71	8,60	8,18

Резултати од истражувањето

Резултатите од истражувањето ќе бидат презентирани во табеларен формат, а за одделни карактеристики ќе биде извршено и статистичко тестирање на значајноста.

а) Значење на одделни фактори за квалитетот на студирањето

Во овој дел, студентите го оценуваа значењето на секој од понудените фактори за квалитетот на студирањето со оценки од 1 до 5 (1 = најмалку значајно, 5 = најзначајно). Анализата покажува дека тие најголемо значење му придаваат на квалитетот на наставната програма и наставата.

Табела 2 Оценка на значењето на факторите за квалитетот на студирањето

	Економија	Смет. и ревизија	Маркетинг	Менаџмент	Е-бизнис	Фин. менаџмент	ВКУПНО
Квалитетот на понудената програма	3,89	3,83	3,89	4,06	4,06	4,24	4,03
Квалитетот на предавањата	4,00	3,79	4,28	4,38	4,11	4,49	4,20
Квалитетот на учебниците	3,42	3,59	3,78	3,88	3,44	4,09	3,76
Просторните услови	4,05	3,97	4,33	3,94	3,44	3,38	3,77
Техничката опременост	3,68	4,10	4,17	3,81	3,17	3,27	3,65

И покрај евидентните разлики помеѓу студентите од одделните департмани, по своето значење доминираат квалитетот на предавањата и квалитетот на понудената програма. Техничките и просторните услови играат релативно помала улога, но треба да се има предвид дека и нивните просечни оценки се релативно високи.

б) Оценка на факторите на квалитетот на студирањето на Економскиот факултет

Во овој дел од студентите се бараше да дадат сопствена оценка за тоа колку горенаведените, но и некои други фактори се реално остварени на Економскиот факултет. Користен е список на вкупно 11 фактори, кои повторно се оценувани со оценки од 1 до 5. Резултатите се дадени во табела 3.

Табела 3 Оценка на реалното ниво на квалитетот на факторите на студирањето на Економски факултет

	Економија	Смет. и ревизија	Маркетинг	Менаџмент	Е-бизнис	Фин. менаџмент	ВКУПНО
Квалитет на понудената програма	3,68	3,69	3,67	3,63	3,67	3,89	3,74
Квалитет на предавањата	3,84	3,45	3,89	3,94	3,28	3,96	3,74
Квалитет на учебниците	3,26	3,17	3,44	3,25	3,39	3,31	3,30
Просторни услови	4,11	4,31	3,89	4,19	4,44	3,64	4,03
Техничка опременост	3,95	4,03	3,67	4,31	4,22	3,93	4,00
Практична применливост на стекнатото знаење	2,95	2,45	2,50	2,75	2,67	2,58	2,62
Примена на практични активности во наставата	2,63	2,90	3,06	3,00	3,72	2,69	2,93
Начин на спроведување на испитите и оценување	3,42	3,55	3,22	3,25	3,39	3,58	3,45
Однос на професорите и асистентите	3,74	3,41	3,44	4,06	3,89	4,02	3,78
Служба за студентски прашања	2,84	2,90	2,83	2,31	2,61	2,56	2,68
Библиотека	3,89	4,00	3,72	4,06	3,22	3,78	3,79
Вкупна оцена на задоволството од студирањето	3,83	3,48	3,44	3,56	3,53	3,72	3,61

Од оценките на студентите извлекуваме неколку клучни заклучоци:

- Помеѓу првите пет фактори, највисоко се оценети токму факторите техничка опременост и просторни услови, кои во претходната табела добија пониски оценки за нивното значење;
- Најниско се оценети факторите практична применливост на

- знаењата и примена на практични активности во наставата;
- Мошне слаба оценка добива и работењето на службата за студентски прашања.

Евидентно е и дека постојат разлики меѓу оценките што ги даваат студентите од различни департмани, така што од квалитетот на предавањата и од односот на професорите и асистентите најзадоволни се студентите на департманите менаџмент и финансиски менаџмент, додека примената на практичните активности е најзастапена на департманот е-бизнис.

Севкупната просечна оценка на задоволството од студирањето на Економскиот факултет изнесува 3,61. Не може да се каже дека се работи за висока оценка, така што очигледно е дека постои многу простор за подобрување.

в) Исполнетост на очекувањата на студентите

На прашањето „Во колкава мера студирањето одговори на Вашите очекувања?“, студентите имаа можност да одговорат со оценка од 1 (очекувањата не ми се исполнија) до 5 (ги надмина моите очекувања). Резултатите се прикажани во табелата 4.

Табела 4 Исполнетост на очекувањата од студирањето

	Економија	Смет. и ревизија	Маркетинг	Менаџмент	Е-бизнис	Фин. менаџмент	ВКУПНО
Исполнетост на очекувањата	3,61	2,96	3,44	3,31	3,22	3,51	3,35

г) Избор на тема за дипломска работа

Едно од најконтроверзните прашања на Факултетот претставува изборот на тема (област, професор) на која би се работела дипломската работа. Имено, на ова поле постојат значајни разлики помеѓу одделните наставници, а не е направено ниту едно истражување зошто е тоа така. Со цел да се пополни оваа празнина, решивме да ги прашаме студентите кој фактор најмногу влијае врз нивниот избор. Понудените варијанти се движеа од избор на тема по сопствен интерес до избор на „професор со кој лесно се контактира“ (погледнете го прашалникот во

прилог). Со оглед на тоа што бројот на дипломски работи по наставник е лимитиран, беше нагласено одговорите да се однесуваат на првичниот избор на студентите, без оглед на реалната можност да се земе таа тема за дипломска работа. Дистрибуцијата на одговорите (во проценти) е дадена во табела 5.

Табела 5 Избор на тема (област) за дипломска работа

(во проценти)

Избрав:	Економија	Смет. и ревизија	Маркетинг	Менаџмент	Е-бизнис	Фин. менаџмент	ВКУПНО
Тема што ме интересираше	50,00	44,83	55,56	37,50	55,56	43,18	46,85
Професор што најмногу го ценам	16,67	13,79	27,78	25,00	16,67	43,18	26,57
Професор кај кого најлесно се завршува дипл. работа	5,56	6,90	0,00	18,75	11,11	2,27	6,29
Професор со кого лесно се контактира	27,78	34,48	16,67	18,75	16,67	11,36	20,28

д) Продолжување на студиите

Во овој дел, целта ни беше да дознаеме какви се плановите на студентите во поглед на продолжувањето со студиите на втор циклус. Опциите се однесуваа на продолжување со студиите на Економскиот факултет, продолжување на друга институција во земјата или во странство и без намера за продолжување. Одговорите се дадени во табелата бр. 6.

Табела 6 План за продолжување на студиите

	Економија	Смет. и ревизија	Маркетинг	Менаџмент	Е-бизнис	Фин. менаџмент	ВКУПНО
Не, засега	4	16	7	7	2	15	51
Да, на ЕФ	9	6	7	4	2	19	47
Да, на друг факултет/инст.	0	4	2	2	3	2	13

Да, во странство	5	3	2	3	11	9	33
Вкупно	18	29	18	16	18	45	144

Одговорите се дадени во апсолутни броеви, бидејќи се работи за ограничен примерок од студенти (студенти кои се поредовни на настава), така што процентуалното претставување би можело да даде погрешна слика за вкупниот интерес за запишување на втор циклус студии.

г) Студентска пракса

Овој дел се однесува на задоволството на студентите од една активност која и не е вистински под контрола на Факултетот, барем онака како што е сега поставена. Поради тоа, од нивните одговори може да се добие претстава за вистинската полза од оваа Владина мерка која има реална заснованост, но нејзината целисходност ќе зависи од начинот на кој таа се спроведува. Понудените опции се однесуваат на степенот на користа која студентите ја почувствувале од практичната работа во стопанството. Одговорите на студентите се дадени во табелата бр.7.

Табела 7 Корисност од студентската практична работа

(во проценти)	Економија	Смет. и ревизија	Маркетинг	Менаџмент	Е-бизнис	Фин. менаџмент	ВКУПНО
Стегнав корисно искуство	33,33	31,03	17,65	43,75	16,67	40,00	32,17
Стегнав слабо искуство	22,22	37,93	23,53	31,25	27,78	37,78	32,17
Одев формално, без ефект	33,33	27,59	58,82	6,25	27,78	20,00	27,27
Воопшто не одев	11,11	3,45	0,00	18,75	27,78	2,22	8,39

е) Дополнителни согледувања

Покрај основните сознанија, ова истражување ни даде можност да извлечеме и некои дополнителни заклучоци, со вкрстување на добиените податоци.

Интересно е да се погледне релацијата што се јавува помеѓу просечниот успех на студентите и нивните намери за продолжување на студиите. Направивме едноставна анализа и ги добивме следниве

резултати:

Одлука во врска со продолжување на школувањето:	Нема намера, засега	Да, на Економски факултет	Да, на друга институција во земјата	Да, во странство
Просечна оценка	7,86	8,13	8,41	8,67

Уште една споредба беше направена меѓу студентите кои потекнуваат од Скопје и останатите студенти. Просечната оценка на студентите од Скопје е нешто пониска (8,09 наспроти 8,3), меѓутоа тестирањето на оваа разлика покажа дека таа не е статистички значајна ниту на ниво од 10%. За посериозни заклучоци веројатно треба да се користи поголем примерок, односно податоците од евиденцијата на Факултетот.

ж) Најзначајни слабости

Покрај квантитативните оценки, од студентите беше побарано да посочат и една од слабостите во функционирањето на Факултетот од која посебно би се пожалиле, по сопствен избор. За полесно презентирање, извршивме групирање на овие забелешки во неколку групи: квалитет на наставата и наставниците, практична применливост на знаењата, испити и оценување, администрација и просторни услови, трошоци и плаќања и однос на вработените кон студентите. Резултатите (број на појавувања на секоја од овие категории) по департмани се дадени во табела бр.8. Со оглед на тоа што е различен бројот на анкетирани студенти по департмани, во табелата го повторуваме и бројот на анкетирани, за да се обезбеди споредливост на податоците.

Табела 8 Најзначајни недостатоци

Области	Економија	Смет. и ревизија	Маркетинг	Менаџмент	Е-бизнис	Фин. менаџмент	ВКУПНО
Квалитет на наставата и наставниците	6	11	1	2	3	9	32
Практична применливост на знаењата	1	1	0	0	1	0	3

Испити и оценување	3	2	1	2	4	5	17
Администрација и техн. услови	1	1	0	4	1	8	15
Трошоци и плаќања	0	0	0	3	0	3	6
Однос на вработените	1	0	1	0	3	3	8
<i>Вкупно анкетирани</i>	<i>19</i>	<i>29</i>	<i>18</i>	<i>16</i>	<i>18</i>	<i>45</i>	<i>145</i>

Заклучоци

Резултатите од истражувањето не можат да се оценат како спектакуларни ниту во позитивна, ниту во негативна насока. Просечната оценка на квалитетот на студирањето што ја даваат студентите изнесува 3,61, што е повисоко од средината на понудениот опсег на оценки (3). Сепак, проблем е тоа што областите што студентите претходно ги оцениле како најзначајни немаат и највисоки оценки. Исто така, според својот квалитет, студирањето во најголема мера одговорило на очекувањата на студентите (оценка 3,35), но очигледно е дека постои огромен простор за подобрувања.

По области, студентите се најмалку задоволни од примената на практични активности во наставата и од подготовката за реална практична работа што ја добиваат на Факултетот, како и од работењето на службата за студентски прашања.

Во врска со изборот на област и тема за дипломска работа, радува фактот што две третини од студентите приоритет ѝ даваат на темата и на професорот со кого би сакале да соработуваат, а помал дел одат по линија на помал отпор. Студирањето на Економски факултет во вториот циклус би сакале да го продолжат околу 30% од испитаниците, но, гледано според просечниот успех досега, тоа не се најдобрите студенти, кои, во просек, најмногу би сакале да продолжат на некој странски универзитет.

Студентите генерално се задоволни од практичната работа во стопанството. Како поединечни најголеми слабости се истакнати квалитетот на наставата и наставниците и испитите и оценувањето. Со оглед на тоа што станува збор за критични елементи на секој високообразовен процес, овој податок треба да алармира да се преземат итни корективни чекори.

Тука би укажале уште на две работи. Прво, примерокот од испитаниците не е сосема репрезентативен за целата популација на

студенти, од причина што се анкетирани само студентите кои биле на настава на денот на анкетавањето. Сметаме дека тоа и не е толку голема слабост, бидејќи токму таа категорија студенти се најповикани да дадат оценки за наставата, наставниците и сл. Второ, оцените за одделни области значајно се разликуваат по департмани, така што раководителите и членовите на департманите би требало посериозно да се задлабочат во соодветните парцијални оценки.

Очекувам ваквите истражувања да станат редовна пракса на Економскиот факултет и да послужат како основа за подобрување на општиот квалитет на работењето.

Користена литература:

1. DeShields, Oscar W., Jr.; Kara, Ali; Kaynak, Erdener (2005), Determinants of Business Student Satisfaction and Retention in Higher Education: Applying Herzberg's Two-Factor Theory, *International Journal of Educational Management*, v19 n2 p128-139 2005
2. Eom Sean B., H. Joseph Wen (2006), The Determinants of Students' Perceived Learning Outcomes and Satisfaction in University Online Education: An Empirical Investigation, *Decision Sciences Journal of Innovative Education*, Volume 4 Number 2, July 2006
3. Israelsen L. Dwight, Karl E. Israelsen (1999), Determinants of Student Satisfaction and Success in Economic Principles, *Economic Research Institute Study Papers Economics*
4. Letcher David, Joao Neves, (2010). The College of New Jersey Determinants of undergraduate business student satisfaction, *Research in Higher Education Journal*, Volume 6 - March, (2010)
5. Neumann Yoram, Lily Neumann (1981), Determinants of students' satisfaction with course work: An international comparison between two universities, *Research in Higher Education*, Volume 14, Issue 4, pp 321-333
6. Sojkin, B., P. Bartkowiak, A. Skuza (2011), Determinants of higher education choices and student satisfaction: the case of Poland, *Higher Education*, 63:565-581

ПРИЛОГ: Анкетен прашалник

АНКЕТЕН ПРАШАЛНИК

Депарتمان на кој студирате _____

Просечна оценка во досегашниот тек на студиите _____

Пополнете го соодветното поле:

Живеам во Скопје	
Сместен(а) сум во студентски дом	
Сместен(а) сум во стан	
Не сум сместен(а) во Скопје, патувам по потреба	

Оценете ги факторите според вашето мислење за нивното значење за квалитетот на студирањето. **1 = најмалку значајно; 5 = најзначајно**

		1	2	3	4	5
1	Квалитетот на понудената програма					
2	Квалитетот на предавањата					
3	Квалитетот на учебниците					
4	Просторните услови					
5	Техничката опременост					

Дајте сопствени оценки за нивото на одделните фактори на Економскиот факултет: **1 = многу слабо; 5 = одлично**

		1	2	3	4	5
1	Квалитет на понудената програма (избор на предметите)					
2	Квалитет на предавањата					
3	Квалитет на учебниците					
4	Просторни услови (простории, мебел, греење)					
5	Техничка опременост (табли, прожектори, компјутери, wi-fi)					
6	Практична применливост на стекнатото знаење					
7	Примена на практични активности во наставата (решавање проблеми и проекти, наспроти теорија)					
8	Начин на спроведување на испитите и оценување					
9	Однос на професорите и асистентите					
10	Служба за студентски прашања					
11	Библиотека					

Која е вашата вкупна оценка од задоволството на студирањето на Економскиот факултет? (од 1 до 5) _____

Ако можете, наведете еден фактор што најмногу ви пречи во текот на студирањето (не мора да е од горната табела) _____

Во колкава мера студирањето на Факултетот одговори на Вашите очекувања? (внесете одговор во долната табела)

1	2	3	4	5

Кој фактор најмногу влијаеше (или ќе влијае) на вашиот ПРВ избор за дипломска работа, независно дали успеавте да земете дипломска работа по тој предмет? (заокружете едно)

1. Го избрав предметот (темата) што ме интересираше.
2. Го избрав професорот кого најмногу го ценам.
3. Избрав професор кај кого најлесно се завршува дипломската работа.
4. Избрав професор со кого сметам дека лесно се контактира.
5. Друго _____

Дали планирате да се запишете на постдипломски (втор циклус) студии? (заокружете еден одговор)

1. Не, засега.
2. Да, на Економски факултет.
3. Да, на друг факултет (институт).
4. Да, во странство.

Колку сте задоволни од студентската пракса што ја реализирате во стопанството? (заокружете еден одговор)

1. Стегнав корисно искуство.
2. Стегнав слабо искуство.
3. Одев само формално, извршував активности неповрзани со моите студии.
4. Воопшто не одев, само добив потврда.

DETERMINANTS OF STUDENTS' SATISFACTION AT THE FACULTY OF ECONOMICS – SKOPJE, UKIM IN SKOPJE

Saso Arsov, PhD

Ss.Cyril and Methodius University in Skopje,

Faculty of Economics-Skopje

sarsov@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The analysis of the students' opinion about their satisfaction from the studies should be a necessary component of any process of quality improvement at a higher-education institution. This paper serves the above purpose: to implement a survey among the senior students at the Faculty of Economics, Ss.Cyril and Methodius University in Skopje in order to obtain their personal opinion about the degree of satisfaction they have achieved from various dimensions of their studies. The survey has demonstrated that the students consider the quality of the curriculum and the quality of the lectures as the most important aspects of the quality of their studies. On the other hand, their personal experience at the Faculty of Economics, using a list of 11 determinants of quality, shows that the students are most satisfied with the technical equipment and the spatial conditions, the curricula and the lectures were given a passing grade (above 3), while the students are the least satisfied with the implementation of practical activities in the curricula. On the average, they have assessed their satisfaction with the studies with 3.65, while their expectations have been fulfilled at the level of 3.35 (on a 1 to 5 scale). Almost 50% of the students choose the graduation thesis according to their personal area of interest, but significant 20% of them still search for the easier way to accomplish this task. More than a half of the students are relatively satisfied with the internships in the business sector, and one third of the surveyed students would like to pursue their postgraduate studies at the same institution. The survey results show significant differences among departments.

Keywords: *studies, higher education, determinants, quality of the studies, teaching, internships.*

ОБЕЛОДЕНУВАЊЕ НА ФИНАНСИСКИТЕ РИЗИЦИ ВО ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА МАКЕДОНСКИТЕ КОТИРАНИ ДРУШТВА

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

Апстракт

Финансиските средства и обврски вообичаено претставуваат значајна позиција во финансиските извештаи не само на банките и останатите финансиски институции, туку и кај друштвата од нефинансискиот сектор. Одборот за меѓународните сметководствени стандарди (ОМСС) посветува значајно внимание на прашањето за регулирање на сметководството за финансиски инструменти, во неколку сметководствени стандарди и активни проекти за ажурирање и унапредување на сметководствените стандарди. Целта на овој труд е анализа на барањата на Меѓународниот стандард за финансиско известување (МСФИ) 7, за обелоденување информации за ризиците што произлегуваат од финансиските инструменти и истражување на квалитетот на екстерното известување на македонските котирани друштва за овие ризици. Истражувањето на практиките на обелоденување на ризиците го спроведов со помош на квалитативна анализа на содржината на финансиските извештаи на котираните друштва за 2013 година, преку конструиран индекс на обелоденување согласно одредбите на МСФИ 7. Индексот обезбедува статистички согледувања за квалитетот на екстерното известување за финансиските ризици.

Клучни зборови: финансиски инструменти, обелоденувања, меѓународни стандарди за финансиско известување, финансиски ризици.

Вовед

Сè до средината на 90-тите години од минатиот век речиси и не постоела ефективна регулатива во форма на сметководствени стандарди за финансиските инструменти (средства и обврски) која би ги обработувала прашањата за нивна презентација, признавање, мерење и обелоденување во финансиските извештаи. Компаниите, не само од домашната туку и од меѓународната економија, слободно можеле да обелоденат информации кои сметале дека треба да се објават, најчесто ограничувајќи се на минимумот. Најголем број компании финансиските инструменти ги признавале и мереле според историската набавна вредност, што според условите на тргување и развојот на меѓународните финансиски пазари не презентирало вистинска слика за вредноста на финансиските инструменти ниту ризикот и приносот врзани за истите. Првото подрачје од сметководството за финансиските инструменти покриено со сметководствен стандард се однесува на обелоденувањата во финансиските извештаи на банките. Во 1987 година, од страна на тогашниот Комитет за меѓународни сметководствени стандарди (КМСС), издаден е Нацрт-стандард 29 *Обелоденување во финансиските извештаи на банките*. Врз основа на овој документ во 1990 година бил објавен МСС 30 *Обелоденувања во финансиските извештаи на банките и сличните финансиски институции*. Иако овој стандард повеќе го обработува прашањето на обелоденувања на различните информации во извештаите, сепак регулира и дел од скриените резерви преку кои банките можеле да манипулираат со добивката, обврзувајќи ги на навремено признавање на потенцијалните загуби и нивните ефекти врз задржаната добивка. Паралелно со работата на сметководствен стандард за обелоденувања во финансиските извештаи на банките и другите финансиски институции, КМСС во тоа време работи и на прашањето за сметководството на финансиските инструменти во финансиските извештаи на фирмите кои не припаѓаат на финансискиот сектор. Следствено, во септември 1991 година КМСС го издава Нацрт-стандардот 40 *Финансиски инструменти* кој опфаќа повеќе прашања од интерес за сметководството на финансиските инструменти, вклучувајќи: презентација и обелоденување, признавање и мерење на финансиските инструменти. Поради големиот број повратни коментари и комплексноста на самиот нацрт-стандард, во 1994 година како изменет и надополнет е издаден како Нацрт-стандард 48. Делот од овој стандард кој се сметал за помалку комплексен, а се однесува на презентирањето

и обелоденувањето на информации за финансиските инструменти е издвоен и објавен како конечен МСС 32 *Финансиски инструменти: обелоденување и презентација*. Во декември 1998, вториот дел од поширокото подрачје на сметководството за финансиски инструменти, кое ги покрива признавањето и мерењето на финансиските инструменти е објавен како МСС 39 *Финансиски инструменти: признавање и мерење*.

Сметководствените стандарди кои се однесуваат на финансиските инструменти, пред нивната ревизија во 2003 година, повеќе содржеа барања за сумарни квантитативни и квалитативни обелоденувања. Како резултат на притисоците од финансиските кризи на 90-тите години од минатиот век и недовербата во пазарите поради корпоративните скандали од почетокот на новиот милениум, се наметна потребата од ревидирање на содржината и обемот на регулаторните барања содржани во сметководствените стандарди за финансиските инструменти. КМСС одговори со целосен проект за ревидирање на содржината на МСС 32 и МСС 39, кои беа повторно објавени во 2003 година, но сега со многу детализирани регулаторни барања поврзани со сметководствениот третман на финансиските инструменти во финансиски извештаи на сите компании, независно дали дејствуваат во финансискиот сектор. Сепак, прашањето за обелоденување повеќе информации за финансиските инструменти и поврзаните ризици не се затвори со објавување на МСС 32. Во 2004 година, со објавување на Нацрт-стандард 7, КМСС повторно отвори дискусија за обелоденување на потребните информации за финансиските инструменти, што резултираше со објава на МСФИ 7 *Финансиски инструменти: обелоденувања* во август 2005 година. Со овој стандард се заменија претходно издадениот МСС 30 и делот од МСС 32 кој се однесуваше на барањата за обелоденување информации за финансиските инструменти. Стандардот започнува задолжително и ефективно да се применува во меѓународни рамки од 1 јануари 2007 година. По преводот на МСФИ на македонски јазик и објавата во Службен весник на Република Македонија во декември 2009 година, МСФИ 7 се применува од страна на македонските компании почнувајќи од финансиските извештаи за 2010 година.

Преглед на литературата

Во текот на изминатите дваесетина години во сметководствената литература се објавени резултати на многу истражувања кои го

обработувале прашањето за усогласеност со барањата на Меѓународните стандарди за финансиско известување, било да се работи за генерална усогласеност со барањата на самостојно или самопоединечно некој специфичен стандард. Во многу од овие студии редовно се изнесуваат резултати од истражувања кои зборуваат за високи нивоа на неусогласеност со барањата на сметководствените стандарди (Abd-Elsalam and Weetman, 2003; Cairns, 2002; Street and Gray, 2002; Street et al., 2001; Tower et al., 1999). Проблемот на конзистентна неусогласеност најчесто се поврзува со недостигот од институционална инфраструктура на одредени пазари која би дејствувала во насока на поцврста и стриктна примена на барањата на стандардите што се на сила. Најновите истражувања на усогласеноста на компаниите со одредени сметководствени стандарди го користат степенот на таа усогласеност како дополнителен фактор или варијабла во рамки на покомплексни модели кои ја анализираат поврзаноста со точноста на предвидувањата на финансиските аналитичари (Hodgdon et al., 2008), практиките на манипулирање на добивките (Günther et al., 2009), релевантноста за вредноста на компанијата (Barth et al., 2008), детерминирачките фактори за квалитетно обелоденување (Lopes and Rodrigues, 2007).

Поради фактот што сметководствените стандарди кои го регулираат сметководството за финансиски инструменти се релативно нови, постарите истражувања во подрачјето на обелоденување на информации за финансиските ризици ги обработуваат доброволните нерегулирани практики на компаниите. Првите истражувања на практиките на обелоденување задолжителни информации за финансиските ризици се базирани на финансиски извештаи на компании кои ги следат американските општоприфатени сметководствени принципи. Овие истражувања повеќе се занимаваат со критикување на лошите практики на финансиско известување на компаниите отколку испитување на причините за констатираните слабости во финансиското известување. Поновите истражувања на исполнувањето на задолжителните барања за обелоденување информации за финансиските инструменти го констатираат степенот на усогласеност, но се обидуваат и да дадат објаснување за можните детерминанти на усогласеност. Lopes и Rodrigues (2007) ја истражуваат усогласеноста на португалските котирали друштва со барањата на МСС 32 и МСС 39, констатирајќи голема неусогласеност каде што во просек 44% од барањата на стандардите се исполнети. Овие автори обезбедуваат докази за влијанието на големината на компаниите, индустријата во која дејствуваат, видот на ангажиран

ревизор и котирањето на берза како фактори на поголем квалитет во обелоденувањето информации. Hassan и други (Hassan et al., 2008) ги анализираат практиките на финансиско известување за финансиски инструменти на малезиските компании, констатирајќи просечна усогласеност со барањата на сметководствените стандарди од 33.49%. Во своето истражување овие автори констатирале дека големината на компаниите, задолженоста и присуството на одбор за управување со ризиците влијаат на подобар квалитет во известувањето за финансиските инструменти.

Основни цели и делокруг на МСФИ 7 финансиски инструменти: обелоденувања

Во воведот на МСФИ 7, Одборот за меѓународни сметководствени стандарди (ОМСС) ги образложува причините за издавање на овој стандард. Според Одборот, техниките што компаниите ги користат за мерење и управување со ризиците врзани за финансиските инструменти еволуирале, што доведува до прифаќање нови концепти и пристапи во управувањето со ризиците (МСФИ 7, BO1). Понатаму, според мислењето на Одборот, треба да се зголемат обелоденувањата за изложеноста на ризици и начинот на управување со ризиците, затоа што корисниците на финансиските извештаи имаат поголема потреба од ваков вид информации (МСФИ 7, BO2). Овие информации може да влијаат на процената што ја прават корисниците на финансиските извештаи за финансиската состојба и резултати на друштвото, но и за процена на износот, времето или неизвесноста за реализација на идните парични текови. Со новиот стандард, исто така, се поедностави известувањето на концентрациите на пазарниот, кредитниот и ликвидносниот ризик, но се елиминираа и одредени дуплирања во барањата на МСС 32 и МСС 30.

МСФИ 7 вовеле одредени новини и нови барања за обелоденување информации, кои претходно не беа покриени со сметководствените стандарди, како на пример:

- поголеми обелоденувања за елементите од билансот на состојба и билансот на успех поврзани со финансиските инструменти, издвоени посебно за секоја категорија на финансиски инструмент,
- информации за сметките на исправка на вредност на обезвреднетите финансиски средства, посебно за секоја категорија на финансиски инструмент,

- обелоденувања за проценетата објективна вредност на колатералот или други средства користени за управување со кредитниот ризик,
- анализа на сензитивноста на финансиските извештаи на пазарните ризици.

Степенот на обелоденувања потребни согласно МСФИ 7 е различен и специфичен за секој деловен ентитет, во зависност од природата на деловниот ентитет и трансакциите со финансиски инструменти во кои е вклучен. Согласно барањата на стандардот, потребни се квантитативни и квалитативни обелоденувања кои содржат детали за методите, процесите и управувањето со кредитниот, ликвидносниот и пазарниот ризик врз основа на информациите кои се обезбедуваат интерно на врвниот менаџмент.

Вообичаено е за секој деловен ентитет, независно дали се работи за финансиска институција или за компанија од која било индустрија од реалниот сектор, монетарните позиции во финансиските извештаи се од материјално значење за корисниците на извештаите. Оттука, информациите кои треба да се обелоденат за овие позиции се од материјално значење за разбирање на финансиската состојба и резултати на компанијата. Во овој контекст, МСФИ 7 поставува две основни цели за корисниците на финансиски извештаи кои треба да проценат:

- какво е значењето или материјалноста на финансиските инструменти за финансиската состојба и резултати на компанијата,
- природата и големината на ризиците поврзани со финансиските инструменти на кои компанијата е изложена во текот и на крајот на финансиската година, вклучително и како раководството на компанијата управува со овие ризици (МСФИ 7.1).

Со цел подобро проценување на значењето на финансиските инструменти за целокупната финансиска состојба и резултати на компанијата, сметководствените вредности на различните финансиски инструменти треба да бидат обелоденети посебно, или во извештајот за финансиска состојба или во белешките кон финансиските извештаи. Посебното обелоденување значи дека треба да се раздвојат како посебни позиции:

- финансиските инструменти мерени според објективна вредност преку добивката и загубата (посебно издвоени назначените во оваа категорија од инструментите кои се чуваат за тргување),
- вложувања кои се чуваат до достасување,
- заеми и побарувања,
- финансиски средства расположливи за продажба,

- финансиски обврски кои се мерат според амортизираната набавна вредност.

Предмет на посебно истражување во овој труд беше втората цел на МСФИ 7 во однос на потребните обелоденувања на информации за финансиските инструменти во финансиските извештаи. Овие обелоденувања се однесуваат на природата и на големината на ризиците поврзани со финансиските инструменти на кои компанијата е изложена во текот и на крајот на финансиската година, вклучително и како раководството на компанијата управува со овие ризици.

Обелоденување информации за ризиците поврзани со финансиските средства и обврски согласно МСФИ 7

Втор значаен дел од МСФИ 7 претставуваат барањата за обелоденување информации за ризиците кои произлегуваат од финансиските инструменти (средства и обврски) со кои располага друштвото. Во рамките на стандардот се разликуваат неколку видови ризици од финансиски карактер, и тоа: кредитен ризик, ликвидносен ризик и пазарен ризик. Како пазарни ризици се споменуваат ризикот на каматни стапки, валутниот ризик и останатите ценовни ризици.

Во додатокот А на стандардот се дадени дефинициите на овие ризици. Кредитниот ризик е дефиниран како ризик дека едната страна во финансискиот инструмент ќе предизвика финансиска загуба кај другата страна поради неисполнување на обврските. Ризиците дека објективната вредност или идните парични текови на финансискиот инструмент ќе варираат како резултат на промени во курсевите на странските валути или промени на каматните стапки се дефинираат како валутен ризик, односно ризик на каматни стапки. Ако објективната вредност или идните парични текови на финансискиот инструмент се загрозени од други промени на пазарните цени, поради причини иманентни за самиот инструмент и неговиот издавач или поради фактори кои влијаат и на слични инструменти со кои се тргува на пазарот, тогаш финансискиот инструмент предизвикува т.н. друг ценовен ризик за деловниот ентитет. Доколку ентитетот се соочил со неможност да ги исполни облигациите кои произлегуваат од финансиските обврски во кои договорно се вклучил, станува збор за материјализација на ликвидносниот ризик.

За секој од дефинираните финансиски ризици, друштвото треба да направи квалитативни и квантитативни обелоденувања. Квалитативни

информации што друштвото треба да ги обелодени во белешките кон финансиските извештаи за секој вид на ризик ги вклучуваат:

- изложеноста на ризикот и изворот, односно причини за ризикот,
- целите, политиките и процесите за управување со ризикот, како и методите користени за да се измери ризикот,
- промените во изложеноста или целите, политиките и процесите за управување со ризикот во однос на претходниот пресметковен период.

Покрај квалитативните обелоденувања, деловниот ентитет за секој ризик кој произлегува од финансиските инструменти треба да обелодени: збирни квантитативни податоци за неговата изложеност на соодветниот ризик на крајот на периодот на известување. Начинот на кој ќе се направи обелоденувањето зависи од информациите што му се интерно обезбедени на клучниот раководен персонал на ентитетот (одборот на директори или главниот извршен директор).

За да ја илустрира изложеноста на кредитниот ризик, друштвото за секоја класа на финансиско средство што го поседува треба да презентира:

- износ кој најдобро ја претставува неговата максимална изложеност на кредитен ризик на крајот на периодот на известување без да се зема предвид обезбедувањето (колateralот),
- опис на колateralот кој е земен како обезбедување или друг вид кредитни поволности,
- информации за кредитниот квалитет на финансиските средства кои не се доспеани ниту пак се обезвреднети,
- информација за сметководствената вредност на финансиските средства чии рокови се пролонгирани, во спротивно би биле доспеани или обезвреднети.

За финансиските средства кои се доспеани, кредитниот ризик дополнително треба да се анализира преку обелоденување старосна анализа на финансиските средства на крајот на периодот, посебна анализа на финансиските средства за кои поединечно е утврдено дека се обезвреднети, како и опис на колateralот и проценка на неговата објективна вредност, доколку е практично.

За да се овозможи анализа на ликвидносниот ризик на кој е изложено друштвото поради поседувањето финансиски инструмент (обврска), друштвото треба да обелодени анализа на доспевањето на финансиската обврска во иднина, во различни временски интервали, кои друштвото може да ги одреди според свое видување. На пример,

може да се прикаже делот од обврската кој доспева во рок од три, шест, девет месеци, година дена, во периодот од 2 до 5 години и по 5 години од датумот на известување. Друштвото, исто така, треба да ја обелодени политиката на управување со ликвидносниот ризик.

За да ја илустрира изложеноста на пазарен ризик, друштвото кое известува треба да ги следи барањата на МСФИ 7 за изготвување и презентација на сензитивна анализа за секој посебен тип на пазарен ризик. Сензитивната анализа треба да покаже какви ефекти врз добивката и капиталот на друштвото би имале промените кај ризичниот фактор (валутите во кои се деноминирани средствата и обврските, каматните стапки на дадените и земени кредити или вложувања во каматоносни инструменти, другите пазарни цени на стоките или сопственички хартии од вредност). Друштвото, исто така, треба да ги обелодени и користените методи и претпоставки во анализата, како и промените и причините за промени кај овие методи и претпоставки во споредба со претходниот период. Кога ја подготвува сензитивната анализа, друштвото треба да ги земе предвид разумно можните промени во ризичните фактори кои може да се случат на пазарите. На пример, доколку каматните стапки биле релативно стабилни на ниво од 5 или 6 проценти, анализата треба да ги покаже ефектите врз добивката и капиталот доколку каматната стапка се зголеми на 7 или 8 проценти или се намали на 4 проценти.

Методологија на истражувањето

Целта на овој труд е да се анализираат практиките на известување за ризиците на финансиските средства и обврски во финансиските извештаи на македонските котирани друштва. Истражувањето како популација ги зема котираните друштва поради достапноста на финансиските извештаи за анализа. Во Македонија друштвата кои не котираат на берза и не припаѓаат на финансискиот сектор (банки или штедилници), не се обврзани да обезбедат финансиски извештаи достапни директно на јавноста. Оттука, доколку истражувањето вклучува и трговски друштва кои не котираат на домашниот пазар на капитал, а ги објавиле своите финансиски извештаи за јавноста, тогаш истото може да биде пристрасно во заклучоците. Сосема разумно би било да се очекува друштвата кои посветуваат повеќе внимание на екстерното известување според барањата на МСФИ, да бидат потранспарентни и да ги објават своите финансиски извештаи. Тоа би влијаело на заклучоците

од истражувањето во насока на стекнување впечаток за посупериорно известување, иако состојбата земена за сите друштва, независно од нивната транспарентност, може да биде поинаква.

Анализата ги вклучува сите котирали друштва на 31 декември 2013 година, што за сите друштва, без исклучок, претставува крај на последната финансиска година за која се подготвени и објавени ревидирани финансиски извештаи. Вкупно се анализирани финансиските извештаи на 114 котирали друштва (2 супер котација, 29 берзанска котација и 83 задолжителна котација), додека 2 друштва не се вклучени во анализата поради недостапност на финансиските извештаи. За да може да ја анализирам успешноста на котираните друштва во обелоденувањето информации за финансиските ризици како и да ја споредам релативната успешност во зависност од различната дејност, големината, ангажираниот ревизор и видот на сопственоста на котираното друштво, креирам индекс на обелоденувања. Индексот конструиран врз основа на текстот и барањата на вториот дел од МСФИ 7, *Природа и степен на ризици кои произлегуваат од финансиските инструменти*, содржи 22 вида информации односно максимално можни обелоденувања. Сите информации не се применливи за секое друштво, поради различната природа на трансакциите во кои се вклучило друштвото. Резултатот на индексот на обелоденувања е пресметан како однос помеѓу фактички комплетираните обелоденувања и максимално применливите за секое друштво.

Анализа на квалитетот на обелоденувањата за финансиските ризици во финансиските извештаи на македонските котирали друштва

Како што може да се констатира од статистиката за индексот на обелоденување на финансиските ризици (презентирана во табела 1.1), во просек во финансиските извештаи на македонските котирали друштва биле обелоденети околу 67% од бараните информации за кредитниот, ликвидносниот и пазарниот ризик на кои се изложени финансиските инструменти. Најуспешното друштво во известувањето успеало да обезбеди околу 98% од бараните информации додека најмалку успешното само 21,7% од обелоденувањата. Ваквата голема разлика во квалитетот на обелоденувањата на информациите за финансиските ризици се потврдува и со големата вредност на стандардната девијација

која изнесува 28.3%. Како охрабрувачки може да се смета фактот што повеќе од половината од котираните друштва имаат обелоденето барем 87% од бараните информации.

Табела 1.1 Дескриптивна статистика за индексот на обелоденување финансиски ризици

	Индекс	Ангажиран ревизор	Индекс
Просечна вредност	0.6678	Меѓународна мрежа	0.9319
Максимална вредност	0.9773	Домашна ревизорска куќа	0.3316
Минимална вредност	0.2174		
Медијан	0.8684	Задолженост	
Прв квартил	0.3871	Поголема од 30%	0.7684
Трет квартил	0.9236	Помала од 30%	0.5887
Стандардна девијација	0.2834		
		Големина на котирано друштво	
Индустија	Индекс	Најголеми 20%	0.8497
Финансиска индустрија	0.9092	Останати	0.6223
Нефинансиска индустрија	0.6075		
Сопственост			
Доминантна	0.6440		
Недоминантна	0.7524		

Мојата понатамошна анализа на статистиките на индексот на обелоденување кај различните котирани друштва согласно нивната големина, ангажираниот надворешен ревизор, задолженоста и концентрацијата на сопственост, покажа доста интересни резултати. Најголема разлика во просечниот резултат на индексот на обелоденувања има помеѓу котираните друштва кои ангажирале ревизорско друштво кое припаѓа на меѓународна мрежа (93%) и оние кои ангажирале домашно ревизорско друштво (33%). Исто така, подобри обелоденувања на ризиците во своите финансиски извештаи имаат котираните друштва од финансискиот сектор (банки и штедилници) кои во просек обелодениле 91% од бараните информации, додека друштвата кои припаѓаат на реалниот сектор обелодениле во просек 61% од бараните информации. Разлика во обелоденувањата може да се забележи и кај поголемите котирани друштва наспроти помалите. Во просек, првата петтина од

котираните друштва рангирани според големина обелодениле околу 85% од информациите за финансиските ризици, додека останатите друштва само 62%.

Понатаму во истражувањето спроведов квалитативна структурна анализа на резултатите за индексот на обелоденување, преку која се обидов да констатирам кои информации најлесно, а кои најтешко ги обезбедуваат котираните друштва при екстерното известување за финансиските ризици. Како што е илустрирано во табелата 1.2 подолу, структурната анализа на индексот покажа дека сите друштва обезбедиле квалитативни информации за секој од финансиските ризици на кои е изложено друштвото поради финансиските инструменти што ги поседува. Друштвата ги обелодениле целите и политиките на управување со ризикот, вклучително и причините или изворот на ризикот. Меѓутоа, само 57.5 проценти од друштвата обезбедиле и квантитативни податоци за да ја илустрираат изложеноста на секој од финансиските ризици на крајот на периодот на известување. Мошне лоши се статистиките за квалитетот на обелоденетите информации за изложеноста на кредитен ризик, иако не постои деловен ентитет кој не е изложен на одреден кредитен ризик, односно неможност да наплати од купувачите за извршените услуги или продадените производи. Само 40% од котираните друштва обезбедиле соодветни информации за кредитниот квалитет на финансиските средства (вообичаено побарувања од купувачи, побарувања за дадени заеми и сл.) кои не се доспеани ниту безвреднети на крај на периодот на известување. Исто така, само 56% од друштвата презентирале старосна анализа на доспеаните финансиски средства кои не се безвреднети.

Релативно подобри резултати покажа анализата на обелоденувањето информации за рочната структура на финансиските обврски. Во просек, 83.8% од друштвата обезбедиле информации за износите на финансиски обврски кои доспеваат поединечно во секој од идните финансиски периоди.

Табела 1.2 Структурна анализа на индексот на обелоденување

Вид на барани информации за ризиците согласно МСФИ 7	Процент на обелоденување
Квалитативни обелоденувања за секој ризик: изложеноста на ризик и како истиот се јавува, цели, политики и процеси на управување и мерење на ризикот.	100.0%

Квантитативни податоци за изложеноста на секој ризик на крај на периодот на известување.	57.5%
Кредитен ризик	
Обелоденување на износот кој најдобро ја претставува максималната изложеност на кредитен ризик на крај на периодот на известување	76.0%
Информации за кредитниот квалитет на финансиските средства кои не се доспеани ниту се обезвреднети на крај на периодот на известување.	40.0%
Сметководствена вредност на финансиски инструменти за кои се изменети условите, а кои би биле доспеани или обезвреднети	9.1%
Старосна анализа за доспеаните финансиски средства кои не се обезвреднети	56.0%
Анализа на финансиски средства за кои индивидуално е утврдено дека се обезвреднети	24.0%
Ликвидносен ризик	
Анализа на доспевањето на финансиските обврски	83.8%
Опис за начинот на управување со ликвидносниот ризик	100.0%
Пазарни ризици	
Сензитивна анализа за изложеноста на различните видови пазарни ризици, вклучително и податоци за користените методи и претпоставки во анализата.	57.1%

Заклучок

Врз основа на истражувањето на сметководствената литература, како и врз основа на спроведеното квалитативно истражување на финансиските извештаи на македонските котирани друштва, може да се извлечат неколку значајни констатации за обелоденувањето на информации за ризиците кои произлегуваат од финансиските инструменти. Барањата на МСФИ 7 се комплексни, екстензивни и резултираат со релативно низок степен на усогласеност на компаниите, посебно на пазарите каде не постои поголема традиција на доброволно екстерно известување за ризиците. Сепак, споредбено, македонските котирани друштва во просек бележат поголем степен на усогласеност со барањата на МСФИ 7 во однос на компаративните резултати од истражувања спроведени во земји како Португалија и Малезија. Причините може да се бараат и во различниот период опфатен со споредбените анализи, имајќи предвид еден подолг искусствен период од

4 години на примена на МСФИ 7 за македонските компании.

Истражувањето на практиките на обелоденување на ризиците кај македонските компании го потврди влијанието на некои вообичаени детерминанти на квалитетното известување, идентификувани во голем број сметководствени истражувања во меѓународни рамки. Имено, поголемите котирани компании, компаниите кои припаѓаат на финансискиот сектор и компаниите кои ангажираат ревизорска фирма која припаѓа на меѓународна мрежа имаат поквалитетни практики на известување за ризиците од другите котирани компании. Разликите во квалитетот на обелоденетите информации се драстични имајќи го предвид распонот помеѓу најдобрата усогласеност на едно котирано друштво од 98% и најлошата усогласеност од 21.7%. Многу котирани компании во иднина може да го подобрат своето известување за изложеноста на финансиски ризици обезбедувајќи информации за:

- кредитниот квалитет на финансиските средства што ги поседуваат,
- квантитативните аспекти на изложеноста на различните ризици (кредитен ризик, валутен ризик, ризик на каматни стапки итн.),
- старосна анализа на доспеани финансиски средства (побарувања) кои не се обезвреднети
- сензитивна анализа на изложеноста на различните пазарни ризици.

Користена литература:

1. Abd-Elsalam, O.H., Weetman, P., (2003). Introducing International Accounting Standards to an emerging capital market: relative familiarity and language effect in Egypt. *J. Int. Account. Audit. Tax.* 12, 63. doi:10.1016/S1061-9518(03)00002-8
2. Barth, M.E., Landsman, W.R., Lang, M.H., (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *J. Account. Res.* 46, 467–498. doi:10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x
3. Cairns, D., (2002). Observance of International Accounting Standards: Factors Explaining Noncompliance: By Donna L. Street and Sidney J. Gray, The Association of Chartered Certified Accountants, London, 2001, 128 pp. *Int. J. Account.* 37, 445.
4. Günther, N., Gegenfurtner, B., Kaserer, C., Achleitner, A.-K., (2009). International Financial Reporting Standards and Earnings Quality: The Myth of Voluntary vs. Mandatory Adoption (SSRN Scholarly Paper No. ID 1413145). Social Science Research Network, Rochester, NY.
5. Hassan, M.S., Mohd-Saleh, N., Rahman, C.A., Ridhuan, M., (2008). Determinant of Financial Instruments Disclosure Quality Among Listed Firms in Malaysia

- (SSRN Scholarly Paper No. ID 1157788). Social Science Research Network, Rochester, NY.
6. Hodgdon, C., Tondkar, R.H., Harless, D.W., Adhikari, A., (2008). Compliance with IFRS disclosure requirements and individual analysts' forecast errors. *J. Int. Account. Audit. Tax.* 17, 1–13. doi:10.1016/j.intaccudtax.2008.01.002
 7. IASB, (2006). International Financial Reporting Standard IFRS 7: Financial instruments: disclosures. IFRS foundation
 8. Lopes, P.T., Rodrigues, L.L., (2007). Accounting for financial instruments: An analysis of the determinants of disclosure in the Portuguese stock exchange. *Int. J. Account.* 42, 25–56. doi:10.1016/j.intacc.2006.12.002
 9. Street, D.L., Gray, S.J., (2002). Factors influencing the extent of corporate compliance with International Accounting Standards: summary of a research monograph. *J. Int. Account. Audit. Tax.* 11, 51–76. doi:10.1016/S1061-9518(02)00054-X
 10. Street, D.L., Gray, S.J., (2001). Association of Chartered Certified Accountants, Certified Accountants Educational Trust. Observance of international accounting standards: factors explaining non-compliance. Certified Accountants Educational Trust, London.
 11. Tower, G., Hancock, P., Taplin, R.H., (1999). A Regional Study Of Listed Companies' Compliance with International Accounting Standards. *Account. Forum* 23, 293–305. doi:10.1111/1467-6303.00016

FINANCIAL RISKS DISCLOSURES IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF MACEDONIAN LISTED ENTITIES

Atanasko Atanasovski, PhD

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

Abstract

It is usually stated that financial assets and liabilities represent significant line items in the financial statements of banks and other financial institutions, but this is also true for companies from non-financial sector. International Accounting Standards Board (IASB) Одборот за меѓународните сметководствени стандарди (OMCC) gives considerable attention to the subject of regulating accounting for financial instruments, in few accounting standards and active projects for update and advancement of accounting standards. The objective of this paper is to analyze the requirements of IFRS 7 Financial instruments: disclosures for presentation of information related to risks arising from financial instruments and investigate the quality of external reporting of Macedonian listed entities related to these risks. I have conducted the investigation of risks disclosure practices through qualitative analysis of financial statements contents of listed entities for the year 2013, by the use of disclosure index constructed according to IFRS 7 requirements. The index provides for statistical examination of the quality of external reporting of financial risks.

Key words: *financial instruments, disclosures, international financial reporting standards, financial risks.*

MODELING THE DETERMINANTS OF EXPORT IN EU CANDIDATE COUNTRIES

Professor Vesna Bucevska, PhD.

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
vesna.bucevska@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Recent studies on export performance indicate that export performance is the result of a number of determinants. The purpose of our paper is to identify the determinants of export performance of selected EU candidate countries (Croatia¹, Macedonia and Turkey) and to determine the order of their significance. To achieve this objective we estimate and analyze two models of export performance. The first (benchmark) model includes the real effective exchange rate, the real GDP, trade openness and export in the previous year. Along with these explanatory variables, in the second model we include the FDI inflows. The results of the benchmark model indicate that trade liberalization has a positive and significant impact on export. The export performance is positively and significantly affected by the last year's exports. The estimated coefficient of real effective exchange rate although negative as expected, is not statistically significant. The potential output has a positive impact on the increase of export, but it is also statistically not significant. The results of the second model indicate that FDI have a negative significant impact on export performance of Croatia, Macedonia and Turkey. The other explanatory variables have kept their signs as in benchmark model and only trade liberalization and the export from the previous period remained statistically significant. The obtained results imply that in order to utilize the potential positive impact of inward FDI on export performance, policy makers in EU candidate countries should implement a targeted FDI promotion strategy.

Keywords: *export performance, panel data model, European Union candidate countries.*

1

Croatia became a member of EU in 2013.

Introduction

The theoretical and empirical studies on export performance conducted in the last ten years clearly indicate that export performance is the result of a number of determinants. It is therefore necessary to identify them as well as their relative importance as a first step to making policy recommendations for improving export performance.

This issue of improving export performance is especially true for EU enlargement countries “whose small economies have to rely mainly on export-led growth” (Orszaghova, et al., 2013, p.7).

The latest empirical studies provide evidence that EU market access is one of the most important factors for improving export performance on a long-term (Damijan et al., 2011). Therefore the increase of export of EU candidate countries will depend greatly on the readiness of these countries to enter the EU market more aggressively with improved external competitiveness of their goods and services.

In the period 2001-2011, despite the global financial and economic crisis which affected the whole world, Croatia, Macedonia and Turkey have been experiencing a constant growth of their total value of goods exported (See Table 1).

With regard to the relative importance of exports of goods for the national economy, expressed as a percentage of GDP, this indicator in 2011 was particularly high in Macedonia (43%), compared to 17.5 in Turkey and 21.3 in Croatia.

Table 1: International trade in goods of EU and EU enlargement countries

Country	Exports in millions of EUR		Exports as % of GDP	
	2001	2011	2001	2011
EU-27	884707	1558415	9.2	12,3
Croatia	5072	9582	19.7	21.3
Montenegro	461	454	:	14.1
Iceland	2247	3839	25.5	38.1
Macedonia	1293	3198	33.7	42.6
Serbia	3148	8058	:	25.9
Turkey	35055	96938	16.1	17.5
Albania	340	1400	7.5	13.2
Bosnia and Herzegovina	1238	4203	16.5	32.3
Kosovo	57	319	1.9	6.9

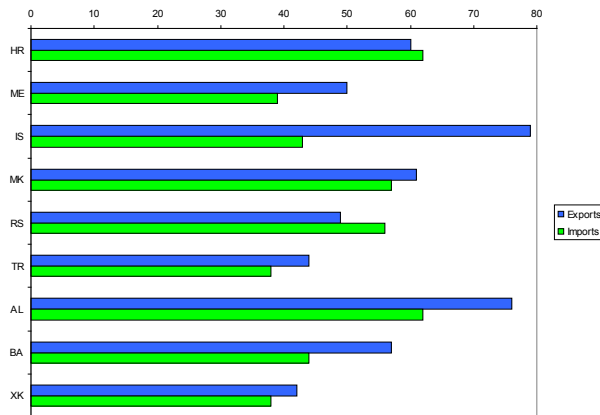
Source: EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu.

The EU member countries are the main trading partners for Croatia, Macedonia and Turkey. According to the European Commission (2013), 60% of all goods exported by Macedonia and Croatia went to the EU-27, and 43% of Turkey's exports of goods were directed to the EU (Figure 1).

Although in the last decade Croatia, Macedonia and Turkey have been experiencing a constant growth of the value of exports of goods, as a result of market-oriented reform processes, often associated with NATO and EU accession, the three analyzed EU candidate countries recorded far higher goods trade deficits as a percentage of the total trade volume (value of exports and imports) in 2011. Turkey doubled its trade deficit, from 14% in 2001 to 28% in 2011, and Macedonia increased its deficit from 19% in 2001 to 22% in 2011. In the analyzed period only the Croatian government managed to decrease its trade deficit from 30% in 2001 to 25% in 2011 (Eurostat, 2014).

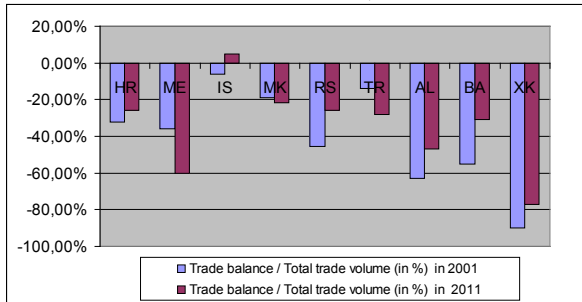
Regarding the global foreign direct investment inflows to the EU candidate countries these countries "have attracted considerable FDI over the past decade, which to a large extent has helped in covering their current account deficits" (Orszaghova, et al., 2013, p.34).

Figure 1: International trade of EU enlargement countries with EU-27



Source: EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu.

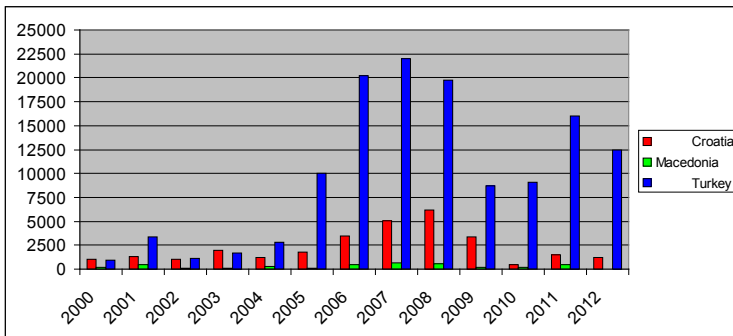
Figure 2. Trade balances of EU enlargement countries (in % of the total trade volume)



Source: EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu

The levels of the global FDI inflows to EU candidate countries experienced a drop in most countries in 2002, after which an upward trend was generally observed until 2007, when they reached their peak, growing particularly strongly between 2005 and 2007 in Turkey (with rates of 240%, and 120% respectively). Macedonia recorded the largest growth of FDI inflows (by 7 times) in the period between 2005 and 2007. However, as a result of the worldwide financial and economic crisis, the global FDI inflows to Croatia, Macedonia and Turkey declined sharply between 2007 and 2009, by 3.5 and 2.5 times, respectively (UNCTAD, 2014).

Figure 3. Global FDI inflows to the EU candidate countries, annual, in millions of US Dollars, 2000-2012



Source: UNCTAD, FDI/TNC database www.unctad.org/fdistatistics

The EU-27 traditionally have been the largest sources of FDI inflows in the EU candidate countries. Macedonia recorded a five-fold increase in the amount of the EU-27’s FDI inflows between 2005 and 2007, from EUR 45.8 million in 2005 to EUR 233 million in 2007. The FDI flows from EU-27’s

direct investors to Turkey increased significantly (by three times) between 2005 and 2007, peaking at EUR 15 billion in 2007. As a result of the global financial crisis and recession in Germany and other major EU economies, the FDI outward flows from the EU to Macedonia have dropped sharply (by 60%) in 2010 compared to 2007. In the same time frame, the EU-27's FDI outward flows to Turkey in 2009 have decreased by 67% compared to 2007.

Having in mind that export is the engine of economic growth, it is very important to identify the determinants of export performance of the EU candidate countries (Croatia, Macedonia and Turkey) and to determine the relative order of magnitude as a first step to making policy recommendations for improving the export performance.

The paper is organized as follows: In Section 2 we undertake a brief review of literature on the determinants of export performance. In Section 3 we investigate a number of determinants that could influence export of EU candidate countries and estimate two specified econometric models. The last, fourth section discusses the obtained empirical results, draws some conclusions and outlines the policy recommendations.

Review of Literature

A number of empirical studies have been carried out in order to identify the factors that influence the export performance using traditional variables both on supply and demand sides (Goldstein and Khan, 1985; Faini, 1994; Lapp, et al., (1995), Utkulu, et al., 2004). Most of these economists model the exports using a single-equation approach, while others implement a simultaneous approach to specifying an export equation.

Goldstein and Khan (1985) introduced the imperfect substitute model which is based on the assumption “neither imports nor exports are the perfect substitute for domestic goods”. According to them export supply is a function of relative export price, productive capacity and variable cost. Their model is considered as standard approach to formulating the trade models.

Faini (1994) found that both relative prices and the level of productive capacity are significant determinants of export supply.

Investigating the real exports of the G7 countries Lapp, et al., (1995) asserted that real effective exchange rates and the foreign economic activity have significant impact on real exports of these countries.

Utkulu, et al. (2004) extended the traditional model with traditional variables by introducing the variables of trade reform, import compression

factor, productive capacity and technological innovation in their model. They found that the trade reform, import compression and technological innovation have a significant impact on the export supply of Turkey, while the traditional variables of relative prices and real exchange rates are not significant determinants of export.

The number of empirical studies on the effect of the inward FDI on export performance of host countries is relatively limited compared to that on productivity spillovers and they provide mixed results (positive, negative and weak impact) for different countries.

Aitken et al. (1997) find evidence that export activities by multinational firms positively affect the export activity of the domestic firms in the same sector of a firm in the same sector and region being an exporter. Greenaway et al. (2004) find that the probability of exporting is affected positively by both total and multinational enterprise (MNE) export activity, and that MNE employment, and not MNE export activity, generates positive spillovers on firms' export propensity. Ruane and Sutherland (2005) find similar evidence for Ireland for the period 1991–98. Kutan and Vuksic (2007) find that FDI in the twelve analyzed Central and Eastern European economies in the period 1996-2004 have contributed to an increase of exports by increasing the domestic supply capacity and that FDI have indirect effects on exports only in the new EU member states.

On the other hand, Khan and Leng (1997) do not find any evidence that FDI affects the exports of Taiwan and South Korea. Bernard and Jensen (2004) assert negative spillovers of FDI on the export activities of the U.S. firms. Barrios et al. (2003) find no spillover from the export activities by MNEs on the likelihood of export by Spanish companies.

Notwithstanding the approach used to model exports, there is a consensus on the importance of identification of the most significant factors influencing exports as a first step towards developing policies that boost exports which will in turn promote economic growth (Zada, et al., 2011).

Data, variables and model specification

The existing theoretical and empirical studies find the following variables: the gross domestic product (*GDP*), the cumulative FDI stock, the real effective exchange rate, the ratio of trade openness, the export from the previous period, as well as the country risk as the most significant determinants of export.

With regard to FDI as a determinant of export, we take the FDI stock (*RFDI*), and not the FDI inflow in the host country, in order to assess the indirect FDI effects on the host country's export. If we include the FDI inflows, and not the FDI stock, as an explanatory variable in the model, it could happen that the value of FDI inflows into the host country in the first years of the sample period is very high compared to FDI inflows in the following years, which could reduce the significant impact of the FDI in the first years. Therefore, we include the variable cumulative FDI stock which is a proxy for the indirect effects of FDI on the host country's export. This variable enters our model with a lag of one period due to the fact that it takes some time for an export oriented FDI to build capacities in the host country and to achieve the desired level of production. The key mechanism of export spillovers is the fact that MNEs should transfer knowledge and technology to domestic firms which might help them to increase their productivity and therefore to be more competitive at export markets.

On the other hand, one of the possible theoretical channels through which spillovers might increase productivity of domestic firms is the fact that competition puts pressure on local firms to use their technologies in the most efficient way, for innovating products and processes, and to look at other markets to sell their products.

This channel is, however, the reason why negative spillovers might arise. Since MNE higher productivity and lower marginal costs allow them to increase their market shares vis-à-vis domestic firms with less capacity to adapt (as well as acquire new technologies, learn new processes, and attract skilled labor) resulting in lost economies of scale (Górg and Greenaway, 2004).

In order to differentiate between the direct and indirect effects of FDI on export performance we include the trend of GDP expressed in millions of US dollars at prices and PPPs of 2005, as a proxy for a domestic supply capacity. It is expected that this variable will encompass the effect of the increased domestic supply capacity as a result of FDI inflows. This variable also enters the model with a lag of one period as it takes time the increased domestic supply capacity to have an effect on increasing the value of export.

The real effective exchange rate (*REER*) is one of the most important determinants of a country's export. It serves as a proxy of a country's international competitiveness. Overvaluation of the local currency reduces its exports due to lower competitiveness. On the other hand, the depreciation of the real exchange rate might increase country's exports through reduced prices of export goods. Therefore, it is expected the coefficient of REER to

have a negative sign.

The country's trade openness degree (*TLI*) is obtained as a ratio between the sum of import and export of goods to GDP. This determinant is included into the model in order to account for the potential influence of trade liberalization measures taken by a country. The coefficient of this variable is expected to have a positive sign.

We have also included the real export from the previous period ($REXP_{t-1}$) in order to take into account the fact that export dynamics in one year is a good predictor of the export trend in next years.

Below we test the impact of the above described explanatory variables on real export, with specific focus on the FDI direct and indirect effects on host economies' exports by employing the models developed by Kutun and Vuksic (2007):

$$\ln REXP_t = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{t-1} + \beta_2 \ln REER_t + \beta_3 \ln TLI_t + \beta_4 \ln REXP_{t-1} + u_t \quad (1)$$

$$\ln REXP_t = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{t-1} + \beta_2 \ln REER_t + \beta_3 \ln TLI_t + \beta_4 \ln REXP_{t-1} + \beta_5 \ln FDI_{t-1} + u_t \quad (2)$$

where the subscript *i* denotes the EU candidate country and *t* denotes year in the period between 1999 and 2012. The model (1) is our benchmark model.

The estimation of the two models is based on the method of GLS, with country dummies in order to capture the unobserved country-specific variables, which influence countries' export performance using annual panel data for the three EU candidate countries subject of interest for the period 1999-2012. For example country-specific variables can be the geographic position, natural resources or specific political conditions in the country and etc. "To test the impact of FDI on exports, it is important that we control for the other determinants of exports". (Kutan and Vuksic, 2007, p.7) In the two model specifications we take the natural logarithm of real export ($\ln REXP$) as an endogenous variable and the natural logarithms of all the exogenous variables. In the second econometric model we add the cumulative stock of FDI in the recipient countries (*FDI*). We use the real values of the dependent and all explanatory variables in order to eliminate the effect of price changes.

The data for the above described variables are obtained from the Eurostat database. However in order to obtain the real value of export, GDP and the trade openness, we have made our own calculations. We have also tested the stationarity of all the variables and find out that all of them are stationary in their levels except *TLI* which is integrated of order one.

Results and conclusion

The results of the estimation of the benchmark model obtained using the econometric software package EViews 6, are given in Table 1.

Table 1. Estimation of real export using GLS and specific effects of countries

Dependent Variable: LOG(EXPORT)

Method: Panel EGLS (Cross-section weights)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.308595	1.649142	1.399876	0.1718
LOG(HP1(-1))	0.053421	0.176849	0.302070	0.7647
LOG(REER)	-0.631254	0.382371	-1.650894	0.1092
DLOG(TLI)	2.057200	0.158374	12.98948	0.0000
LOG(EXPORT(-1))	1.003984	0.176349	5.693170	0.0000

Source: Author's calculations

The results show that the estimated coefficient of the real effective exchange rate (*REER*) has the expected sign but it is not statistically significant. The insignificance of this variable can be explained by the fact that in the period of interest all the analyzed countries had fixed exchange rate.

The trend of potential output (*HPI*) has a positive impact on the increase of export and is not statistically significant at level of 0.05 significance.

The estimated coefficient of the variable *TLI* has a positive sign and is statistically significant.

The export performance is positively affected by the last year's exports and the estimated coefficient of this variable is highly statistically significant.

By adding the real value of the cumulative FDI stock variable to our benchmark model we estimate the model (2) and the results are given in Table 2.

As we can see from Table 2, the estimated coefficient of the FDI stock variable is negative and significant which can be attributed to the fact that most of the inward FDI to EU candidate countries have been directed toward the service and non-tradable sector. The other explanatory variables in the model have kept their expected signs and only *TLI* and EXP_{t-1} remain statistically significant when the cumulative FDI stock variable has been added.

Table 2. The effect of foreign direct investments on real export

Dependent Variable: LOG(EXPORT)

Method: Panel EGLS (Cross-section weights)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.943498	1.507036	0.626062	0.5362
LOG(HP1(-1))	0.137458	0.159391	0.862394	0.3955
LOG(FDI(-1))	-0.082803	0.030546	-2.710783	0.0112
LOG(REER)	-0.370513	0.342782	-1.080898	0.2886
DLOG(TLI)	2.005280	0.152767	13.12642	0.0000
LOG(EXPORT(-1))	0.980312	0.159802	6.134550	0.0000

Source: Author's calculations

The obtained empirical results, which are in line with previous empirical findings (Khan and Leng, 1997; Barrios et al., 2003; Bernard and Jensen, 2004; Damijan et al., 2011; Orszaghova et al., 2013), suggest that policy makers in EU candidate countries should implement a targeted FDI promotion strategy, focused on attraction of export-oriented greenfield foreign investments in the manufacturing sector as a cornerstone of an export-oriented growth.

REFERENCES

1. Aitken, B., Hanson, G. H. and Harrison, A. E. (1997), "Spillovers, foreign investment, and export behavior", *Journal of International Economics*, 43(1), pp. 103-132.
2. Akamatsu, K. (1962), "A historical pattern of economic growth in developing countries", *Journal of Developing Economies*, 1(1):3-25, March-August.
3. Barrios, S., Görg H. and Ströbl, E. (2003), "Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country", *European Economic Review*, 49, pp.1761-1784
4. Barry, F. and Bradley J. (1997), "FDI and Trade: The Irish Host-Country Experience", *The Economic Journal*, 107, pp. 1798-1811.
5. Bernard, A. B. and Jensen, B. J. (2004), "Why Some Firms Export", *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 86(2), May, pp. 561-569.
6. Coskun, R. (1996), *Comparative Labour Relations Practices of Foreign-owned and Local Firms in Turkish Manufacturing*, Unpublished PhD thesis, Leicester University, Leicester (as cited in Coskun, R. 2001).
7. Damijan, J. P., Rojec, M. and Ferjancic, M., (2011), "The Growing Export

- Performance of Transition Economies: EU Market Access versus Supply Capacity Factors”, *Panoeconomicus*, 4, pp. 489-509.
8. Erdal, F. and Tatoglu, E. (2002), “Locational Determinants of FDI in an Emerging Market Economy: Evidence from Turkey”. *Multinational Business Review*, Vol. 10, No. 1, pp. 7- 21.
 9. Erdilek, A. (1982), *Direct Foreign Investment in Turkish Manufacturing: An analysis of the Conflicting Objectives and Frustrated Expectations of a Host Country*, Tübingen: Mohr Siebeck GmbH & Company KG.
 10. European Commission (2013), *Key figures on the enlargement countries - 2013 edition*, pp. 1-148.
 11. EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu.
 12. Faini, R. (1994), Export Supply, Capacity and Relative Prices, *Journal of Development Economics*, 45(1), pp. 81-100.
 13. Goldstein, M. and Khan, M. S., (1985) “Income and Price Effects in Foreign Trade”. *Handbook of International Economics*, Elsevier, Edition 1(54), pp. 77-100.
 14. Greenaway, G., Sousa, D. and Wakelin, N. (2004), “Do domestic firms learn to export from multinationals“, *European Journal of Political Economy*, 1, pp.1027-1043.
 15. Halicioglu, F. (2001), “An Econometric Analysis of Foreign Direct Investments Flows into Turkey from the Major Global Regions: 1975-1999.” Paper Presented at *International Conference in Economics V*, Ankara: Economic Research Center, Middle East Technical University.
 16. Khan, K. and Leng, K. (1997), “Foreign Direct Investment, exports and Economic growth”, *Singapore Economic Review*, 42(2), pp.40-60.
 17. Kutan, A. M. and Vuksic, G. (2007), “Foreign direct investment and export performance: empirical evidence”, *Comparative Economic Studies*, September, pp. 1-16.
 18. Lapp, S., Joachim S. and Solveen, R. (1995), “Determinants of Exports in G7 countries”, *Kiel Working Papers*, 77.
 19. Orszaghova, L., Savelin L. and Schudel, W. (2013), “External Competitiveness of EU Candidate Countries”, *ECB Occasional Paper Series*, No. 141, January, pp.1-46.
 20. Ruane, F. and Sutherland, J. (2005), “Foreign Direct Investment and Export Spillovers: How Do Export Platforms Fare?,” *IIS Discussion Paper*, No.58, pp.1-35.
 21. Tatoglu, E. and Glaister, K. W. (2000), *Dimensions of Western Foreign Direct Investment in Turkey*, Westport: Quorum Books.
 22. UNCTAD, FDI/TNC database www.unctad.org/fdistatistics.
 23. Utkulu, U., Seymen, D., and Ari, A. (2004) “Export Supply and Trade Reform: The Turkish Evidence”, In *International Conference on Policy Modelling (EcoMod 2004)*, the University of Paris I Pantheon-Sorbonne on June 30-July 2).
 24. Vernon, R. (1966), “International Investment and International Trade in the

- Product Cycle”, *The Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), pp. 190-207.
25. Vuksic, G. (2006), *Impact of Foreign Direct Investment on Croatian Manufacturing Exports*, Institute of Public Finance, 27, Zagreb.
26. Zada, N., Muhammad, M., and Bahadar, K. (2011), “Determinants of Exports of Pakistan: A Country-wise Disaggregated Analysis”, *The Pakistan Development Review*, 50(4-II), pp. 715-732.

МОДЕЛИРАЊЕ НА ДЕТЕРМИНАНТИТЕ НА ИЗВОЗОТ ВО ЗЕМЈИТЕ КАНДИДАТКИ ЗА ЧЛЕНСТВО ВО ЕУ

проф. д-р Весна Буцевска

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

vesna.bucevska@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на овој труд е да се идентификуваат детерминантите на извозот за одредени земји-кандидати за членство во ЕУ (Хрватска, Македонија и Турција). За постигнување на оваа цел ќе оцениме и анализираме два модела на извозот. Првиот (основен) модел ги вклучува реалниот ефективен девизен курс, реалниот БДП, отвореноста на економијата и извозот од претходната година. Во вториот модел, покрај наведените променливи, го вклучуваме и приливот на СДИ. Резултатите од основниот модел укажуваат дека отвореноста на економијата има позитивен и значаен ефект врз извозот. Исто така, извозот од претходната година влијае позитивно и значајно врз извозот. Оценетиот коефициент на реалниот ефективен девизен курс, иако е очекувано негативен, сепак не е статистички значаен. Потенцијалниот аутпут има позитивно влијание врз порастот на извозот, но исто така е статистички незначаен. Резултатите од вториот модел укажуваат дека СДИ имаат негативно, но значајно влијание врз извозот на Хрватска, Македонија и Турција. Останатите објаснувачки променливи ги задржаа истите знаци како во основниот модел, а како статистички значајни се издвојуваат само отвореноста на економијата и извозот од претходниот период.

Клучни зборови: извоз, модел со панел податоци, земји-кандидати за членство во ЕУ.

ФИСКАЛНИТЕ СМЕТКИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА – МЕТОДОЛОШКИ АСПЕКТИ И АНАЛИЗА

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

Апстракт

Предмет на истражување во овој труд се фискалните сметки во Република Македонија од аспект на (1) методолошката заснованост во нивното изготвување и усогласеноста со меѓународните стандарди и препораки и (2) анализата на движењето на одредени макрваријабли во рамки на фискалните сметки значајни за макроекономска анализа на однесувањето на државниот сектор. На почетокот се истражува и анализира примената на меѓународните стандарди и препораки во изготвувањето на фискалните сметки/владината финансиска статистика во случајот на Република Македонија. Покрај елаборирање на некои теоретски аспекти од методолошко-аналитичката рамка на владините финансии (GFS), во трудот се врши квантитативна анализа на неколку значајни индикатори поврзани со фискалните сметки во Р. Македонија. Ваквата анализа се прави за релативно подолг временски период (2004-2013 година) и таа треба да даде одговор за однесувањето на државниот сектор во овој период. Притоа, однесувањето на државниот сектор се истражува преку пресметка и анализа на реализираниот доход, потрошувачка, штедење и инвестиции, како параметри кои потоа се користат за пресметка на реализираното буџетско салдо. Во анализата се истражува и начинот на финансирање на буџетскиот дефицит во Република Македонија. Посебно внимание се посветува на однесувањето на државата во периодот по избувнувањето на глобалната економска криза.

Клучни зборови: *фискални сметки, расположлив доход, потрошувачка, штедење, нето-задолжување*

Вовед - методолошко-аналитичка рамка на владините финансии

Фискалните сметки, заедно со националните, монетарните и екстерните сметки, претставуваат главни/основни макроекономски сметки кои се користат при водењето на макроекономските политики и носењето одлуки од страна на носителите на макроекономските политики во секоја национална економија. Владината финансиска статистика/фискалните сметки ги прикажува трансакциите што ги остварува државата во односите со останатите субјекти (сектори), вклучително и со остатокот од светот. Прирачникот за владина финансиска статистика (Government Finance Statistics Manual 2001 – GFS 2001) изготвен од страна на Меѓународниот монетарен фонд (ММФ) претставува основен меѓународен методолошки водич за изготвување на владината финансиска статистика во секоја држава. Овој Прирачник претставува ревизија на претходно изготвениот прирачник - Government Finance Statistics Manual 1986 (GFS 1986). Треба да се напомене дека во тек е изготвување на ревизија на постојниот прирачник (IMF 2014).

Согласно Прирачникот GFS 2001, идентификувани се неколку нивоа на државна власт: (1) централна власт; (2) републичка или регионална власт; (3) локална власт и (4) која било наднационална власт. Централната, републичката и локалната државна власт, заедно со фондовите за социјално осигурување, го сочинуваат секторот на општа државна власт (general government). На секое ниво на држава постојат три групи операции (активности): буџетски, екстра буџетски и социјална заштита. Буџетските операции, по дефиниција, се опфатени во буџетот на секоја земја. Екстра буџетските операции, коишто се извршуваат надвор од буџетот, ги зголемуваат ресурсите преку воспоставување задолжителни давачки и обезбедуваат непазарни стоки и услуги. Шемите на социјална заштита претставуваат специјални категории на екстра буџетски фондови и вообичаено се состојат од пензиски фонд, фонд за вработување и фонд за социјално осигурување. Во GFS рамката, анализата на операциите на државата се врши преку активностите на општата државна власт (IMF, 2001).

Аналитичката рамка во GFS 2001 препорачува изготвување на пакет од четири извештаи за фискалните сметки: (1) извештај за државните активности (трансакции); (2) извештај за други економски текови; (3) биланс на состојба и (4) извештај за изворите и употребите на готовина. Сепак, голем број земји го изготвуваат само првиот извештај, со што е ограничена аналитичката основа во водењето на фискалната

политика. Во однос на начинот на евидентирање на тековите и состојбите на финансиските средства и обврски, сите системи на макроекономски статистики (вклучително и фискалните сметки) го применуваат системот на двојно сметководствено евидентирање, што е идентично со принципот кој се користи кај деловното (бизнис) сметководство. Од аспект на времето на евидентирање, основен принцип кој се применува во националното сметководство, а во тие рамки и во макроекономските сметки, претставува евидентирањето на пресметковна основа (accrual basis), што значи дека трансакциите помеѓу институционалните единици се евидентираат во моментот кога побарувањата и обврските настануваат, се пренесуваат или откажуваат. Од аспект на вреднувањето на трансакциите, останатите финансиски текови и состојбите на финансиски средства и обврски, меѓународна препорака е тие да се вреднуваат со користење пазарни цени.

И покрај ваквите методолошки препораки и стандарди, сè уште голем број земји, трансакциите на општата државна власт ги евидентираат на готовинска основа (cash basis), а не на пресметковна основа (accrual basis) – стандард воспоставен и во Системот на национални сметки - SNA 2008 (UN, 2008). Ваквото „отстапување“ во најголем дел се должи на тоа што голем број земји, особено помалку развиените економии, сè уште ги применуваат препораките од стариот Прирачник за владина финансиска статистика – GFS 1986. Во ревидираниот Прирачник за владина финансиска статистика - GFS 2001 е извршено усогласување со SNA, со што евидентирањето на владините трансакции, покрај на готовинска основа, треба да се врши и на пресметковна основа – во времето кога настануваат или доспеваат побарувањата и обврските. Разликата во салдото пресметано на готовинска основа и на пресметковна основа главно се состои во износот на достасани неплатени обврски на државата. Според тоа, држави кај кои готовинскиот дефицит е помал од дефицитот пресметан на пресметковна основа имаат заостанати плаќања на камати или други обврски.

Главни макроекономски агрегати и равенства во рамки на фискалните сметки

Од аспект на фискалната анализа потребно е да се дефинираат две врски (равенства), кои се особено значајни за макроекономската анализа. Едната врска се однесува на доходот и апсорпцијата на

државниот сектор, а другата врска на штедењето и инвестициите (IMF, 2007). Пред да ги елаборираме двете врски, имајќи ги предвид компонентите на фискалната сметка, методолошки ги дефинираме значајните макроекономски агрегати кои се однесуваат на државниот сектор: (1) бруто-расположливиот национален доход на државата; (2) потрошувачката на државата; (3) инвестициите на државата и (4) штедењето на државата.

Бруто-расположливиот национален доход на државата претставува разлика помеѓу вкупните приходи на државата (вклучително и добиените грантови) и трансферите што државата ги дава на останатите сектори. Со оглед на тоа дека трансферите на државата можат да бидат во форма на (1) капитални трансфери, (2) каматни плаќања и (3) субвенции, или социјални трансфери, произлегува дека бруто-националниот расположлив доход на државата е еднаков на:

Расположлив доход на државата = вкупни државни приходи и грантови – капитални трансфери – каматни плаќања – субвенции

Потрошувачката на државата се добива кога од тековните расходи ќе се одземат трансферите, кои можат да бидат во форма на каматни плаќања и субвенции, односно, потрошувачката на државата ги содржи платите и надоместоците и набавката на стоки и услуги:

**Потрошувачка на државата = тековни расходи – каматни плаќања – субвенции;
Потрошувачка на државата = плати и надоместоци + стоки и услуги**

Инвестициите на државата се поистоветуваат со категоријата капитални расходи од фискалната сметка:

Инвестиции на државата = капитални расходи

Штедењето на државата се добива кога од расположливиот национален доход ќе се одземе потрошувачката на државата, односно:

Штедење = расположлив национален доход - потрошувачка

Имајќи ги предвид горните дефиниции на главните макроекономски агрегати кои се однесуваат на државниот сектор, двете значајни равенства кои се воспоставуваат во рамките на фискалните

сметки произлегуваат од следното основно равенство:

$$T - (C_g + I_g + Tr) = CB, \quad \text{каде што,}$$

T се даночни и неданочни приходи на државата (вклучува и грантови);
Tr се трансферите на државата (камати, субвенции и социјални трансфери);

I_g се инвестициите на државата (капиталните расходи);

C_g е потрошувачката на државата;

CB е конвенционалното салдо, односно вкупното буџетско салдо.

Имајќи предвид дека, по дефиниција, разликата T-Tr го дава расположливиот доход на државата YD_g, а збирот C_g+I_g ја дава апсорпционата моќ на државата A_g, горното равенство може да се прикаже на следниот начин:

$$YD_g - (C_g + I_g) = CB;$$

$$YD_g - A_g = CB$$

Со тоа се добива првата значајна врска која важи за фискалните сметки, а која укажува на тоа дека доколку апсорпцијата (потрошувачка и инвестиции) на државата е поголема од нејзиниот расположлив национален доход, тогаш салдото на буџетската сметка, мерено преку конвенционалниот GFS концепт, е во дефицит.

Понатаму, со оглед на тоа дека разликата помеѓу расположливиот национален доход и потрошувачката го дава штедењето на државата, S_g, горното равенство може да се преуреди во следниот облик:

$$S_g - I_g = CB$$

Со тоа се добива второто значајно равенство во фискалните сметки (кое важи и на ниво на вкупната економија) - дека разликата помеѓу штедењето и инвестициите на државата е еднаква на конвенционалното буџетско салдо. Економската интерпретација на ова равенство означува дека државата остварува буџетски дефицит во случаи кога износот на нејзините инвестиции го надминува износот на нејзиното штедење.

Фискалните сметки во Република Македонија

Тековна практика и усогласеност со меѓународните стандарди

Согласно тековната практика и методологија, Буџетот на Република Македонија е составен од трансакциите на централната државна власт (вклучувајќи ги и сметките за сопствени приходи на буџетските корисници) и трансакциите на екстрабуџетските фондови (Фондот за пензиско и инвалидско осигурување, Фондот за здравствено осигурување, Агенцијата за државни патишта¹ и Агенцијата за вработување). Покрај изготвувањето и објавувањето детални податоци за остварувањето на Буџетот на Република Македонија, од 2009 година Министерството за финансии започна со изготвување и објавување на консолидиран Буџет на општа државна власт, кој во себе ги содржи податоците од Буџетот на централната државна власт и Буџетите на општините во Република Македонија. Сепак, овој консолидиран Буџет на општата државна власт презентира податоци за само неколку главни категории на приливи и одливи, а не и детални податоци. Исто така, овие податоци се изготвуваат и објавуваат само на годишна основа, со што е ограничена нивната употребна вредност при вршење на најразлични макроекономски анализи и истражувања.

Од аспект на опфатот и методолошката заснованост, Министерството за финансии обезбедува соодветна институционална рамка за изготвување на податоците за буџетските трансакции, но не и за изготвување на владината финансиска статистика (GFS) за секторот на општата државна власт. Податоците за остварувањето на Буџетот на Република Македонија се изготвуваат на редовна месечна основа и се објавуваат на интернет страница на Министерството за финансии. Концептите и дефинициите кои се применуваат за изготвување на овие податоци се во голема мера во согласност со *стариот* Прирачник за владина финансиска статистика на ММФ (Government Finance Statistics Manual – GFS 1986)². Согласно ова, фискалните податоци во Република Македонија се изготвуваат со примена на принципот на сметководствено евидентирање на „владините“ трансакции на готовинска (кеш) основа (а не на пресметковна основа). Со други зборови, фискалните трансакции се евидентираат во времето кога се врши плаќањето/наплатата – приливите се евидентираат во времето кога средствата се примаат, а одливите кога

1 Во јануари 2013 година Агенцијата за државни патишта се реструктурира во Јавно претпријатије за државни патишта и тоа повеќе не се вклучува во Буџетот на Р. Македонија.

2 Види ја интернет-страницата на Министерството за финансии на Република Македонија: www.finance.gov.mk

се извршува некој авторизиран владин налог за плаќање.

Принципите, дефинициите и препораките од Прирачникот за владина финансиска статистика (Government Finance Statistics Manual – GFS 2001) сè уште не се применуваат во Република Македонија. Имено, отсуствува комплетно изготвување и известување на податоци за состојбите и тековите на консолидираниот сектор на општа државна власт, каде што трансакциите би се евидентирале на пресметковна основа (accrual basis), а само збирни податоци за фискалните трансакции би се евидентирале на готовинска основа. Односно, не се применуваат фундаменталните аспекти на методологијата пропишана во GFS 2001, со што е оневозможено изготвување на разбирлив и интегрален пакет на фискални податоци, кои би вклучувале податоци за состојбите, трансакциите и другите економски текови на секторот на општа државна власт во Република Македонија.

Исто така, неприменувањето на принципот на евидентирање на фискалните трансакции на пресметковна основа, доведува до тоа пресметаниот буџетски дефицит/суфицит да биде потценет/преценет за износот на достасаните неплатени обврски на државниот сектор. Имајќи ги предвид горните констатации, термините „приходи“ и „расходи“ кои се користат во македонскиот буџет во голем дел не соодветствуваат со дефинициите дадени во меѓународните прирачници на владината финансиска статистика (GFS 1986 и GFS 2001), туку повеќе означуваат „приливи“ и „одливи“.

Имајќи го предвид гореизнесеното, може да се заклучи дека изготвувањето на владината финансиска статистика во Република Македонија не е во целост во согласност со правилата, препораките и принципите од меѓународните прирачници кои ја регулираат оваа област (првенствено Прирачникот на ММФ – GFS 2001). Исто така, со оглед дека отсуствува изготвување на детална владина финансиска статистика на ниво на општа државна власт, анализата во продолжение ја фокусираме на трансакциите што ги реализира централната државна власт, односно на податоците од остварувањето на Буџетот на Република Македонија.

Анализа на фискалните сметки во Република Македонија

Врз основа на дефинициите за одредени значајни макроекономски агрегати за фискалниот сектор и начинот на нивна пресметка, кои беа

елаборирани погоре, во следната табела се пресметани и презентирани вредностите на фискалните агрегати во случајот на Република Македонија.

Табела 1

Буџет на централната државна власт во Р.Македонија

(во милиони денари)		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Вкупни приходи и грантови (2+3+4+5+6)	89220	100877	104044	119608	136411	128499	132148	137166	138115	140267
2	Даночни приходи	81259	84580	90540	103218	115103	109860	112440	118669	117382	121011
3	Неданочни приходи	6306	13867	10706	13901	18400	16402	14066	12844	12626	11867
4	Грантови (странски донации)	1044	1494	1423	906	1327	833	1458	1087	3045	3451
5	Капитални приходи	600	933	948	1397	1390	1167	3660	3787	4433	3382
6	Останати приходи	11	2	427	186	191	237	524	779	629	556
7	Вкупни расходи (8+13)	88169	100219	105744	117455	140222	139394	142691	148649	155840	159520
8	Тековни трошоци (9+10+11+12)	82136	90027	96478	103714	120160	125966	127357	130939	137083	142909
9	Плати и надоместоци	21440	22835	23421	23607	20827	22699	22638	23147	22714	22588
10	Останати тековни расходи (стопи и услуги)	8259	12984	13314	14806	18745	16220	14681	13958	14652	14879
11	Каматни плаќања	2312	2611	3137	2915	2646	2445	3174	3471	4216	4606
12	Трансфери и субвенции	50125	51597	56607	62386	77942	84602	86864	90363	95501	100836
13	Капитални трошоци	6033	10192	9266	13741	20062	13428	15334	17710	18757	16611
14	Вкупно салдо (суфицит / дефицит) (1-7)	1051	658	-1700	2153	-3811	-10895	-10543	-11483	-17725	-19253
15	Финансирање	-1.051	-658	1700	-2153	3810	10895	10544	11483	17725	19253
16	Нето задолжување од странство	274	10618	-12211	-10545	788	10684	5210	20620	4325	5614
17	Нето домашно задолжување	-1325	-11276	13911	8392	3022	211	5334	-9137	13400	13639
	Меморандум										
18	Бруто расположливи доход (1-11-12)	36783	46668	44301	54307	55823	41452	42110	43332	38398	34825
19	Потрошувачка (8-11-12)	29699	35819	36735	38413	39572	38919	37319	37105	37366	37467
20	Штедење (18-19)	7084	10849	7566	15894	16251	2533	4791	6227	1032	-2642

Извор: Министерство за финансии и сопствени пресметки

Бруто-расположливиот доход на централната државна власт (GNDI_g) во периодот 2004-2013 година во просек годишно изнесува околу 44 милијарди денари (околу 715 милиони евра), односно околу 10% од вкупниот бруто-расположлив доход на македонската економија. Анализата на структурата на GNDI_g покажува дека доминантно учество има потрошувачката на централната државна власт, чие учество во периодот 2004-2013 година во просек изнесува околу 85%. Карактеристични за потрошувачката на централната државна власт се нејзините релативно стабилни износи регистрирани во периодот 2005-2013 година (стандардната девијација на потрошувачката во овој период изнесува околу 3%) и покрај осцилирањата во економската активност. Притоа, просечниот износ на потрошувачка на централната државна власт во периодот 2004-2013 година изнесува околу 37 милијарди денари (околу 600 милиони евра), односно околу 10% од вкупната потрошувачка на македонската економија.

Од друга страна, штедењето на централната државна власт во GNDI_g просечно учествува со околу 15% во периодот 2004-2013 година. За разлика од потрошувачката, штедењето на централната државна власт се карактеризира со значајни осцилации во неговото движење, со што, и покрај неговото релативно малото учество, тоа се јавува како главен детерминатор на динамиката (осцилациите) на движење на вкупниот

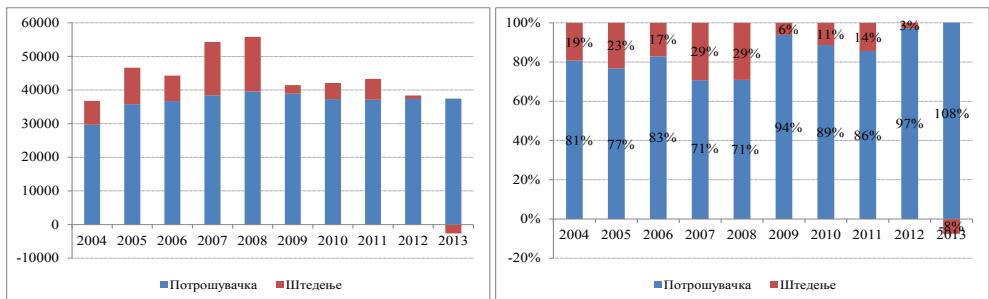
бруто-национален расположлив доход на централната државна власт (GNDI_g) во Република Македонија. Просечниот износ на штедење на централната државна власт во периодот 2004-2013 година изнесува околу 7 милијарди денари (околу 110 милиони евра).

Графикон бр. 1

Бруто-расположлив доход на централната државна власт (GNDI_g) во Р. Македонија

(движење по компоненти во мил. денари)

(структура во %)



Извор: Министерство за финансии и сопствени пресметки

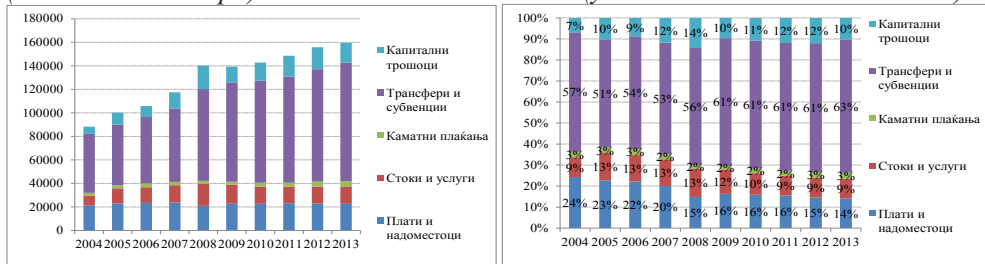
Динамички анализирано, под влијание на светската економска криза и релативно помалите буџетски приходи, бруто-расположливиот доход на државата (GNDI_g) забележа значително намалување. Во услови на речиси непроменета државна потрошувачка, намалениот доход на државата доведе до позначително намалување на нејзиното штедење. Како резултат на овие трендови, во 2013 година потрошувачката на државата го надмина нејзиниот расположлив доход, што доведе до реализирање на негативна вредност на штедење на централната државна власт (графикон бр.1).

Инвестициите на централната државна власт³³ во периодот 2004-2013 година во просек годишно изнесуваат околу 14 милијарди денари (околу 230 милиони евра), односно околу 14% од вкупните бруто-инвестиции на македонската економија. Нивното учество во вкупните буџетски расходи е релативно мало и во просек изнесува околу 11%. Најголемо учество во расходите на македонскиот буџет имаат трансферите и субвенциите (во просек околу 58%), при што оваа ставка го детерминира и движењето (динамиката) на вкупните буџетски расходи (графикон бр.2).

3 Инвестициите во оваа анализа се еднакви на износот на капитални трошоци од буџетот на централната државна власт.

Графикон бр. 2

Структура на расходите на централната државна власт (2004-2013 година)
(во милиони денари)



Извор: Министерство за финансии и сопствени пресметки

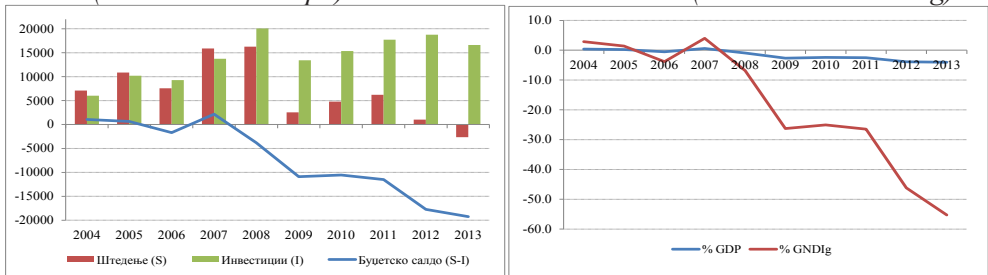
Буџетското салдо на централната државна власт во периодот 2004-2013 година се движеше под влијание на осцилациите во движењето на штедењето и инвестициите на државата. Притоа, во периодот 2004-2007 година беше регистриран умерен буџетски суфицит (во кумулативен износ од 0,7% од БДП), како резултат на речиси континуиран погolem износ на штедење од инвестиции на државата. Со други зборови, во овој период државата трошеше помалку средства отколку што имаше на располагање, при што вишокот на штедење над инвестиции во просек изнесуваше околу 1% од бруто-расположливиот доход на државата (GNDI_g). Ваквата тенденција беше прекината во наредните години, кога беше регистриран континуиран погolem износ на трошење (инвестиции) од штедење на државата (во периодот 2008-2013 година беше остварен просечен износ на буџетски дефицит од околу 2,7% од БДП). Во овој период државата повеќе трошеше отколку што имаше средства на располагање, поради што го зголемуваше своето нето-задолжување, кое во последните две години достигна релативно високи износи во однос на нејзиниот расположлив доход (46% од GNDI_g во 2012 и 55% од GNDI_g во 2013 година) (графикон бр.3). Ваквите движења се резултат на поекспанзивната фискална политика која беше водена во периодот по избувнувањето на економската криза.

Во рамки на финансирањето на македонскиот буџет како главни „финансирачки“ ставки во периодот 2004-2013 година се јавуваат: (1) странското задолжување (користење заеми од странство); (2) домашното задолжување (главно врз основа на издавање државни хартии од вредност); (3) депозитите што централната државна власт ги има на својата сметка во НБРМ и (4) приходите од приватизација и продажба на акции. Сите овие финансирачки ставки имаа различно „значење“ во одделни години од анализираниот период. Она што е карактеристично е зголеменото

задолжување на државата во периодот по избувнувањето на економската криза, на почетокот првенствено од странски извори, а по последните две години најголем дел од домашни извори (зголемена продажба на државни хартии од вредност). Во периодот пред избувнувањето на кризата, како резултат на релативно повисоките износи на државно штедење и повисокиот износ на приходи од приватизација⁴⁴, беше извршено позначајно намалување на нето-задолжувањето на државата од странство⁵⁵ (графикон бр. 4).

Графикон бр. 3

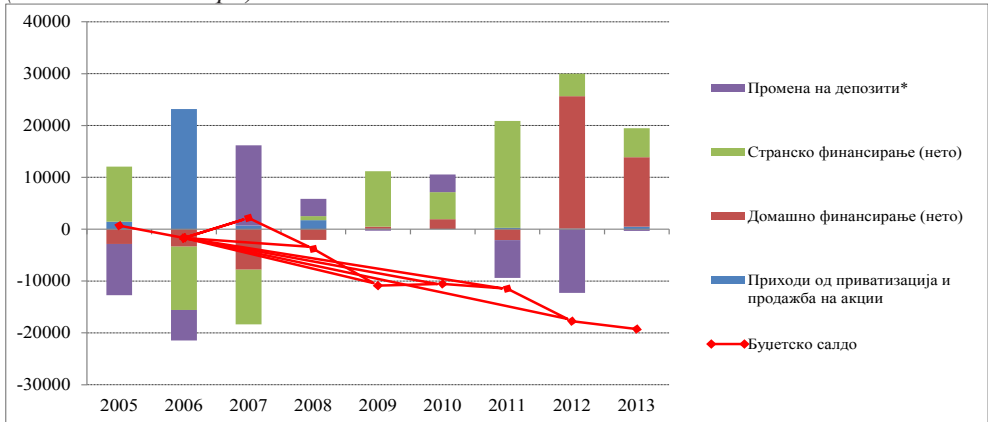
Разликата штедење-инвестиции (буџетско салдо) на централната државна власт (во милиони денари)



Извор: Министерство за финансии и сопствени пресметки

Графикон бр. 4

Структура на финансирање на буџетското салдо (2005-2013 година) (во милиони денари)



*Позитивна промена кај депозитите на државата означува нивно повлекување од сметката кај НБРМ.

Извор: Министерство за финансии и сопствени пресметки

4 Во 2006 година беше извршена приватизација и продажба на ЕСМ на странски инвеститор.

5 Во 2006 и 2007 година државата изврши предвремена отплата на дел од кредитите што ги користеше од странство (Лондонски клуб на доверители, Парискиот клуб, Меѓународната банка за обнова и развој (IBRD), ММФ и Европската инвестициона банка).

Заклучоци

Врз основа на направената анализа можат да се извлечат следните заклучоци:

- постојат јасни и прецизни меѓународни методолошки правила и препораки за изготвување на фискалните сметки во секоја национална економија, кои се содржани во Прирачникот за владината финансиска статистика (GFS) изготвен од страна на ММФ;
- изготвувањето на владината финансиска статистика во Р. Македонија не е во целост во согласност со правилата, препораките и принципите од меѓународните прирачници кои ја регулираат оваа област. Главно отстапување имаме кај евидентирањето на трансакциите на државата, кои тековно се евидентираат на готовинска, а не на пресметковна основа;
- потрошувачката на централната државна власт во Р. Македонија во целиот анализиран период се карактеризира со релативно стабилни износи и покрај значајните осцилации на економската активност;
- последната глобална економска криза предизвика значително намалување на бруто-расположливиот доход на државата, што резултираше со значајно намалување на штедењето на централната државна власт во Р. Македонија;
- структурата на расходите на централната државна власт е неповолна со оглед на релативно ниското учество на инвестициите и релативно високото учество на трансферите;
- водењето поекспанзивна фискална политика во периодот по избувнувањето на глобалната економска криза доведе до остварување на релативно повисоки буџетски дефицити и следствено на тоа до позначајно зголемување на нето- задолжувањето на централната државна власт (од странски и домашни извори).

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Abel A.B., Bernanke B., Croushore D. (2008), "Macroeconomics";
2. Barth R., Hemphill W., IMF Institute (2000), "Financial Programming and Policy";
3. Burda M. and Wyplosz Ch. (2009), "Macroeconomics: A European Text", fifth edition;

4. EUROSTAT, European Commission (1995), “European System of Accounts 1995 (ESA95)”;
5. International Monetary Fund (2001), “Government Finance Statistics Manual”;
6. International Monetary Fund (1986), “A Manual on Government Finance Statistics”;
7. International Monetary Fund (2004), “Republic of Macedonia: Report on the Observance of Standards and Codes—Data Module, Response by the Authorities, and Detailed Assessments Using Data Quality Assessment Framework”; United Nations, “System of National Accounts 2008 – SNA2008”;
8. International Monetary Fund (2007), “The System of Macroeconomic Accounts Statistics – An Overview”;
9. IMF Institute (2007), “Financial Programming and Policies”;
10. Stiglitz J.E. (2000), “Economics of the Public Sector – Third Edition”;
11. United Nations, “System of National Accounts 2008 – SNA2008”;
12. United Nations (2002), “Use of Macro Accounts in Policy Analysis”, Handbook of National Accounting;
13. Публикации и извештаи на Министерството за финансии достапни на интернет-страницата;
14. Публикации на Државниот завод за статистика достапни на интернет-страницата.

FISCAL ACCOUNTS IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA – METHODOLOGICAL ASPECTS AND ANALYSIS

Gjorgji Gockov, PhD

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

Abstract

The subject of research in this paper are fiscal accounts in the Republic of Macedonia in terms of (1) the methodological basis in their preparation and compliance with the international standards and recommendations, and (2) analysis of the movement of certain macro-variables within the fiscal accounts that are important for macroeconomic analysis of the government sector behaviour. At the beginning, the analysis explores the implementation of international standards and recommendations in preparing the fiscal accounts / government finance statistics in the case of the Republic of Macedonia. Besides elaborating on some theoretical aspects of the methodological and analytical framework of government finance statistics (GFS), the paper is trying to make a quantitative analysis of several important indicators related to the fiscal accounts in the Republic of Macedonia. This analysis is made for a relatively longer period of time (2004-2013) and it should provide answers to the behavior of the government sector in this period. The behavior of the government sector is researched through an analysis and calculation of the realized income, consumption, savings and investment, as parameters which are then used to calculate the realized budget balance. Also the structure of financing the budget deficit in Republic of Macedonia is subject to this analysis. Special attention is paid to the behavior of the government sector in the aftermath of the outbreak of the global economic crisis.

Key words: *fiscal accounts, disposable income, consumption, saving, net borrowing*

ТРАНСАКЦИСКИТЕ ТРОШОЦИ – МАРГИНАЛИЗИРАНА КАТЕГОРИЈА ВО МАКЕДОНСКИТЕ УСЛОВИ

проф. д-р Олга Градишка-Теменугова
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
temenugova@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Чувството дека трансакциските трошоци се запоставена категорија во македонските услови беше основниот импулс да го напишеме овој труд. Сложеноста на оваа проблематика не може да се порекне, нејзиниот мултидисциплинарен пристап, исто така, но во нив не најдовме доволно аргументи за „бегање“ од проблемите што високите трансакциски трошоци ги провоцираат во македонската економија.

Со намера да го анимираме ова подрачје, одлучивме да понудиме куса, но заокружена целина за оваа проблематика. Оттука трудот го структуриравме од четири дела поврзани меѓу себе. Најнапред во него се дефинираат трансакциските трошоци и се изложуваат теоретските наоди за нив, за потоа да се презентираат светските искуства од овој аспект и, конечно, да се детектираат состојбите во Република Македонија од истиот аспект, но и да се понудат одредени решенија за подобрување на состојбата.

Клучни зборови: *трансакциски трошоци, фактори што ги провоцираат, последици од нивната висина, решенија за нивно намалување.*

За трансакциските трошоци воопшто

Под трансакција, во економска смисла на зборот, се подразбира множество активности кои се извршуваат на релацијата готови производи/услуги – пазар. Трошоците за реализација на тие активности се познати како трансакциски трошоци, т.е. трошоци за трансферирање на готовите производи/услуги од добавувачот до купувачот.¹ На патот до пазарното реализирање на производите/услугите партиципираат многу учесници, помеѓу кои е неопходно високо ниво на координираност, во функција на успешно договарање, односно донесување реални одлуки за трансакцијата. Овој процес стартува во рамките на самото претпријатие (помеѓу неговите делови), продолжува во доменот на пазарот, за да finiшира во потрошувачката сфера, како последна алка во синџирот. Оттука, трансакциските трошоци се манифестираат, *de facto*, како надомест за подготовката и за контролата на движењето на производите/услугите во претпријатието и надвор од него, на пазарот. Токму ова ни дозволува трансакциските трошоци условно да ги опсервираме како интерни (за интерните трансакции) од една и како екстерни (за пазарните трансакции), од друга страна.

Всушност, проблемот во врска со трансакциските трошоци се сведува на прашањето што треба да биде (да стане) внатрешна трансакција, а што треба да остане како надворешна (пазарна) трансакција.

Теориските наоди и трансакциските трошоци

Проблематиката на трансакциските трошоци од поодамна го окупираа, а и денес го окупира, интересот на многу теоретичари,² чие внимание е свртено кон причините за нивното настанување, кон факторите што го детерминираат нивното ниво, кон последиците од нивниот пораст, кон решенијата за нивното намалување, бидејќи трансакциските трошоци, т.е. нивното присуство е неминовност и

1 Тука се трошоците за договарање, за реализација на договорот, за контрола на договорот, за решавање на спорови, за исполнување на законските обврски, за пазарно администрирање и сл.

2 На полето на трансакциските трошоци свој придонес дале: Марк, Симон, Вилијамсон, Норт, Колонс, Коуз и др.

секојдневие во функционирање на макро и микросистемите.

Во овој контекст, теоретските наоди провокациите за настанокот на трансакциските трошоци ги ситуираат во информациската несовершенство на пазарот, но и во организациската комплексност на претпријатијата. Ова дотолку повеќе ако не се заборава дека совршениот пазар е далечно минато, дека неговата координативна моќ е драстично намалена, дека конкуренцијата наидува на бариери, дека капиталот се концентрира во мал број на силни претпријатија, дека значењето на менаџментот (на микро ниво) и на државата (на макро ниво) добиваат во димензии.

Токму затоа, пазарните одлуки се донесуваат во услови на нецелосни информации, па се оптоварени со лимитирана рационалност, како и со опортунизам од страна на пазарните субјекти (во статус на продавачи или во статус на купувачи, сеедно).

Што се однесува до лимитираната рационалност, таа се манифестира како *ex ante* и *ex post*. *Ex ante*, лимитираната рационалност оневозможува утврдување на конечните резултати од трансакцијата, особено ако предметот на трансакцијата е покомплексен. Комплексноста повлекува опортунитетни трошоци (поради потрошениот напор и време), па консеквентно и високи трошоци, а околу прецизирањето на договорот, односно околу координираноста при неговата реализација. Од друга страна, заради *ex post* лимитираната рационалност, економските субјекти, првично водени од мотивите за минимизирање на трошоците/издатоците, при компарирањето на очекуваното со реализираното, пројавуваат реакции на незадоволство од различни типови. Во функција на избегнување на ваквите ирационалности во првиот случај теоријата предлага, а праксата афирмира, вертикално диференцирање или интегрирање во организациските структури на претпријатијата, а во вториот случај организирање на излезни (кај добавувачот) или влезни (кај купувачот) контроли, со тенденција да се редуцираат трошоците за менаџирање, односно оние за рекламации.

Опортунизмот, како начин на однесување, доаѓа до израз кога пазарните учесници, раководени, пред сè, од сопствените интереси, провоцираат штета, повреда на туѓите интереси. И опортунизмот, како заштита од лимитираната рационалност, може да има две манифестации - *ex ante* и *ex post*. *Ex ante* опортунизам се опсервира тогаш кога едната договорна страна свесно ги прикрива факторите релевантни за договарањето, а *ex post* опортунистичкото однесување е видно тогаш кога, повторно свесно, се прикриваат фактите кои ја провоцирале штетата кај едната договорна страна, по иницијативата на другата.³

3

Чест случај кај осигурувањето, на пример.

Затоа, теоријата, иницирана од практиката, во првиот случај проблемот го решава со ангажирање експерти за процена на ризикот, а во вториот со најмување вештаци за утврдување на штетата, заради заштита на претпријатието понудувач, односно претпријатието купувач. И во едниот и во другиот случај опортунитетните трошоци (за изгубеното време и напор), како и трансакциските трошоци растат.

Понатаму, теоријата децидно подвлекува дека пазарната морфологија, исто така, е фактор кој влијае на нивото на трансакциските трошоци. Во услови на конкурентен пазар кој се карактеризира со огромен број учесници, како на страна на понудата, така и на страна на побарувачката, учесници со еднакви пазарни можности, слободата на избор до висок степен го лимитира договарањето. Обратно, кога се присутни услови на несовершен пазар, чии карактеристики се мал број учесници во улога на понудувачи, односно во улога на купувачи, кои располагаат со изразена економска моќ, слободата на избор е ограничена, а можноста за договарање изразена. Во такви услови, лимитираната рационалност од една и опортунизмот од друга страна стануваат вообичаена појава во однесувањето на пазарните субјекти, односно можноста за раст на трансакциските трошоци е осетно потенцирана. Оттука и општата констатација дека повисокото ниво на конкурентност ги намалува трансакциските трошоци и *vice versa*, пониското конкурентно ниво ги зголемува тие трошоци (обратнопропорционална зависност).

Мислењата на теоретичарите се до висок степен избалансирани и во врска со институционалната организираност на пазарот како фактор со свои реперкусии врз нивото на трансакциските трошоци. Институционалната организираност на пазарот своето влијание врз трансакциските трошоци го врши (Jaško, O. et al, 1998, str.207) преку:

- законската регулатива за начинот на склучување договори;
- правната сигурност и заштитата на договорите;
- административното регулирање на слободата на пазарот;
- ефикасноста на инструментите кои влијаат врз стоконите и финансиските текови на трансакцијата.

Од овој аспект, валидно е општото правило според кое, колку институционалната организираност на пазарот е послаба, толку нивото на трансакциските трошоци е повисоко и *vice versa*, колку институционалната организираност на пазарот е посилна, толку висината на трансакциските трошоци е пониска. Значи, институционалната организираност на пазарот е во обратнопропорционална корелација со висината на трансакциските трошоци.

Работејќи во сферата на трансакциските трошоци, теоретичарите дошле до значајни заклучоци и од аспект на организациската структура на претпријатијата. Прв овие две големини ги поврзал Колонс, според чие наоѓање трансакциските трошоци се иницијатор за ефикасноста или неефикасноста на една организациска структура (претпријатие)⁴. На овие сфаќања се надоврзал Коуз⁵ кој заклучува дека надворешната граница на едно претпријатие е варијабилна големина, тесно детерминирана од висината на трансакциските трошоци. Според него, ако екстерните (пазарните) трансакциски трошоци се поголеми од интерните, тогаш претпријатието треба да формира сопствена организациска единица во својот структурен систем која ќе ги супституира активностите на пазарот (пазарните субјекти) и *vice versa*, ако трошоците за интерните трансакции се поголеми од екстерните, потребата од таква организациска единица е излишна, т.е. подобро е дел од трансакциските активности да се трансферираат кон пазарот, односно учесниците во него. Одлуките од таков тип претпоставуваат опсежни анализи кои треба да покажат кои се границите на економскиот раст за претпријатието, односно колку тоа претпријатие, т.е. неговата дејност, треба хоризонтално и вертикално да се проширува. Меѓу факторите кои ја ограничуваат експанзијата на претпријатијата, Коуз (Jaško, O. et al, 1998, str.207.) ги наведува:

- трошоците за планирање на активностите во рамки на претпријатието, а околу координирањето на активностите меѓу неговите делови, што може да се одрази со пад на ефектот од акцептираните трансакции, односно со пад на приносот од претприемачката функција заради загуби од лошата координација;
- зголемениот број трансакции во рамки на претпријатието, помеѓу неговите делови, повлекува поголема веројатност за ризик да се направат грешки поради лоша алокација на инпутот;
- со раст на претпријатието може да дојде до лимитирање на конкуренцијата, претпријатието да се трансформира во монопол, со што ќе дојде и до лимитирање на влезот, односно до пораст на цената за влез во неговото подрачје на дејност.

Симултаното дејство на овие фактори, заклучува Коуз, на крајот ќе го анулира евентуалниот пад на трансакциските трошоци со растот на другите категории на трошоци кои ќе бидат направени.

4 Врската меѓу трансакциските трошоци и структурата на претпријатијата е современ тренд во светски размери.

5 Во економијата е позната Коузовата теорема според која конфликтноста помеѓу економските субјекти е можна во услови на лошо дефинирани сопственички права, односно во услови кога трансакциските трошоци се високи; ако состојбата е обратна, можностите за конфликтност се осетно намалени.

Од ова произлегува дека колку се поголеми трошоците за користење на пазарниот механизам, толку е поголем просторот за создавање нови претпријатија. Поводот за нивното создавање се состои во оценката на менаџерите производите да ги лансираат на пазарот со трансакциски трошоци, пониски од оние на конкурентите.

Странското искуство и трансакциските трошоци

Развиените земји со својата долгогодишна традиција за институционално организирање на пазарот, како и со регулативите за заштита на конкуренцијата (толку колку што е можно) успеале и во денешните услови на несовершен пазар да го „повлечат јажето“ на трансакциските трошоци надолу. Уште повеќе, странското искуство, инкорпорирајќи ја теоријата, во трансакциските трошоци успеало да го најде и одлучувачкиот фактор за структурно-организациската форма на своите претпријатија. Претпријатијата во светот не функционираат како заокружени и самодоволни целини, туку како интегративни форми помеѓу добавувачи и купувачи. На тој начин, добавувачите се вклучени во претпријатијата на купувачите и обратно, купувачите се дел од претпријатијата на добавувачите. Така, купувачите се ослободени од оптоварувањето за трансакциските трошоци, а добавувачите се перманентно мотивирани за намалување на тие трошоци во настојувањето да не бидат заменети со други - поефикасни и поекономични. Ползата од интегративната форма на стопанисување е двострана - претпријатието добавувач, на пример, вработува луѓе од претпријатието купувач, а добавувачот обезбедува менаџерски и техно-структурни кадри за претпријатието купувач.⁶ Сè на сè, „игра со двајца добитници“.

Кооперативните односи се остваруваат и на поширок општествено-економски план - меѓу институциите на државата (големи претпријатија, банки, трговски организации, министерства) со што се обезбедува пад на трансакциските трошоци и на макроструктурно ниво. Технолошки, пазарни и финансиски алијанси, базирани не на сопственичка, туку на долгорочна координација, без учество на опортунизам, сведочат во прилог на фактот колку многу трансакциските трошоци влијаат и врз структурата на макросистемот. Така, со дезинтегрирање овој пристап се спушта и на микрониво (претпријатија) каде што со долгорочни договори се елиминира лимитираната рационалност, па односите помеѓу пазарните

⁶ Вака функционираат претпријатија во САД и во Западна Европа.

учесници добиваат во ефикасноста, односно стануваат поевтини.⁷

Ако резимираме, тогаш големите претпријатија треба да се свртуваат кон развивање на технолошката компетенција и кон маркетинг-операциите, а растот да го остваруваат преку вклучување на поголем број кооперантски претпријатија врз основа на долгорочни, партнерски, неопортунистички договори. Тоа е единствениот пат да се стигне до флексибилна структура, да се амортизираат падовите, да се зголемува побарувачката, да акцелерира технолошкиот прогрес, да се задржи едноставноста и управливоста со структурата. Во напредокот на големите претпријатија, својот опстанок ќе го наоѓаат и малите претпријатија. Само така разбиена, комплексноста на организациската структура на претпријатијата престанува да деривира високи трансакциски трошоци, односно несовршеноста на пазарот ќе ги игнорира и лимитираната рационалност и опортунистичкото однесување.

Македонската економија и трансакциските трошоци

Во Република Македонија со транзицијата, т.е. престојувањето од социјалистички на капиталистички колосек, беа формирани многу мали и средни претпријатија, како деривати на создавањето пазарни услови и на ширењето на приватната иницијатива во стопанството. Меѓутоа, ниското ниво на институционалната организираност на пазарот, односно ниското ниво на конкурентноста, не можеа, а да не резултираат во високи трансакциски трошоци. Подоцна, извесниот раст на конкуренцијата, како и зголемениот број пазарни трансакции, се чини дека предизвикаа извесна депресија, па и стагнација на трансакциските трошоци, но не доволно и не за долго.

За разлика од секторот на малите и средни претпријатија, приватизацијата кај големите претпријатија⁸ како да не придонесе значајно за падот на трансакциските трошоци. Имаме чувство дека ваквата состојба драстично не е изменета и денес. Во амбицијата на овие гломазни претпријатија што поголем број од трансакциите да концентрираат кај себе (во претпријатието) од една страна и во некореспондентноста на трансакциските активности со менаџерските капацитети, односно со менаџерскиот инструментариум од друга страна, треба да се бараат причините за високото ниво трансакциски трошоци, во доменот на интерните трансакции. Значи, настојувањето на големите

7 Практика карактеристична за Јапонија.

8 Од производниот и службениот сектор

претпријатија да не задираат во заокруженоста на својот репродукциски процес, да не ја нарушуваат целината на своите структурни системи,⁹ а во услови на недоволна конкурентност, како и лоша институционална организираност на пазарот, претставуваше погодно тло за јакнење на опортунизмот при договарањето „како единствен штит“ од лимитираната рационалност на пазарните субјекти, што ех *definitio* оди со високо ниво на трансакциски трошоци. Ваквата состојба, сосема очекувано, се отслика и врз организациско-структурните облици на македонските претпријатија во насока која ги класифицира како структурно и организациски незадоволувачки и полни со дефекти. Обидите за детекција на странските искуства во македонските услови демонстрираат неповолни тенденции, т.е. големо заостанување на претпријатијата од Република Македонија во однос на оние од развиените земји на планот на нивната структурно-организациска поставеност. Комплексноста на организацијата кај големите македонски претпријатија сè уште е „сопка“ за пониски трансакциски трошоци, за пониски цени и за повисок квалитет на македонските *vis-à-vis* странски претпријатија.¹⁰

Токму затоа што македонските големи претпријатија се над оптималното структурно-организациско ниво, нивните бенефити од интеграцијата на одделни фази од системот ќе бидат помали одошто заштедите од пазарното поврзување со партнерите. Во овој контекст, наоѓа оправдување тезата за пристапување кон „со трансакции водена фрагментација“. На големите македонски претпријатија им е потребен изграден систем за контрола и следење на трошоците, во функција на пресија врз сите фази на репродукцискиот циклус. Така, влијанието на пазарот ќе допре до сите делови на претпријатието и ќе ги подигне нивните квалитативни фактори на стопанисувањето. Оттука произлегува потребата за намалување на претпријатијата преку нивна внатрешна поделба на пазарно самостојни единици, а заради амортизирање на расчекорот помеѓу интерните и екстерните трансакции, односно трансакциски трошоци.

Ако претпријатијата на Република Македонија се реструктурираат преку модел за самостојност на делови, кои ќе бидат одговорни за своите резултати, ќе се постигне состојба сите делови на структурата (претпријатието) да ги респектираат сигналите на пазарот и да се борат за

⁹ Да се сочува она што е добро (здрави), но и она што е лошо (болно) во претпријатието како целина, без каква било селекција.

¹⁰ Наодите на авторите вклучени во проектот: Трансакционите трошоци во македонската економија, ФИОО, СК, 2006 година, особено ја потенцираат неадекватната институционална клима во Република Македонија (лоша законска регулатива, колизија на закони, дуплирање на законски решенија, нејасни и конфузни законски одредби, митото и корупцијата итн.) како причина за високиот раст на трансакциските трошоци кај македонските претпријатија.

намалување на трансакциските трошоци, како услов за опстанок не само во претпријатието, туку и надвор од него, на пазарот. Уште повеќе што на таков начин деловите на претпријатието нема да останат рамнодушни кон резултатите, кон капацитетот и кон квалитетот на своите активности, бидејќи во секој момент можат да бидат ликвидирани.

На ниво на претпријатијата, вака вертикално диференцирани, пожелно е и функционирање на систем за контрола и за следење на трошоците во сите етапи долж производствениот процес (Јашко, О. 1996). Неговото егзистирање перманентно би ги стимулирало одделните делови кон подигање на иновативноста, односно ефикасноста во работењето, разграничувајќи ги успешните од неуспешните делови на претпријатието. Како структурно решение, ваквиот тип активности би можело да ги врши овластено економско тело, т.е. тело за централна контрола, структурирано според проблемски подрачја.¹¹

Конечно, ако сегашната структура на нашите, македонски претпријатија ја квалификуваме како „статична, механичка и централизирана“, тогаш онаа која поаѓа од „трансакциските лимити“ може да ги добие атрибутите на „динамична, органска и децентрализирана“. Притоа, опциите за сите видови интегрирање во македонските претпријатија на релацијата добавувач-купувач, со претходното структурно трансформирање, не се „фрлаат во кош“. Напротив, можностите за нив секогаш остануваат отворени во вака дизајнираниот амбиент на микро ниво.

Од друга страна, наше убедување е дека состојбите со договарањето и координативноста на макрониво, т.е. помеѓу институциите на стопанскиот систем како целина се уште поакутни, односно обилуваат со структурни, организациски и кооперативни аномалии, што повлекува високи трансакциски трошоци.¹² Оттука произлегуваат колизијата, противречноста, неупотребливоста, непрецизноста, па и штетноста на одлуките и потезите со кои секојдневно се судираме во македонските услови. Но, за ова во некоја друга пригода.

Заклучок

Во Република Македонија, барем досега, прашањата за ефикасноста на структурата на претпријатијата, во функција на намалување на трансакциските трошоци, никогаш не се најдоа „на

¹¹ Трошоци, профитни, инвестициски и др.

¹² Состојбите на опортунизам и лимитирана рационалност на овој терен се изразено присутни.

маса“ т.е. беа маргинализирани до највисоко можно ниво. Оттука доаѓа и отсуството на официјални податоци за оваа категорија трошоци, што нè принуди и овој труд да го компонираме само врз основа на опсервации, на размислувања и на репродуцирања на наодите на нашите ретки и на странските богати истражувања.

Не можеме да се ослободиме од чувството дека на овој план е многу малку направено, па затоа и нашите апели до научно-стручната јавност за поинтензивен ангажман на полето на оваа проблематика, во интерес на македонското стопанство и на неговите напори побргу да стигне до Европа. Во спротивно, проблемите врзани за трансакциската тематика ќе се кумулираат, ќе ескалираат, за на крајот, како во приказната, да се признае дека „Царот е сепак гол“.

Користена литература:

1. Кекеновски, Љ. et al, (2006): *Трансакционите трошоци во македонската економија*, ФИОО, Скопје,;
2. Jaško, O., Dulanović, Ž., Petrović, D., (1998): *Uticaj transakcionih troškova na strukturiranje organizacije, Izazovi menadžmenta i marketinga u globalnom okruženju*, Bgd 9. April, 1998, EF Bgd, str.205-212;
3. *Ekonomski leksikon*, SA, Bgd, 1975;
4. Jaško, O., (1996): *Centri kontrole kao strukturni elementi savremene organizacije*, V. Banja, Sum Org,;
5. March, G. J. and Simon, A. H., (1958): *Organizations*, John Wiley and Sons, NY,;
6. Wiliamson, E. O., (1975): *Markets and Hierarchies (Analysis and Anti-Trust implication)* Free Press, NY.

TRANSACTION COSTS – MARGINALISED CATEGORY IN THE MACEDONIAN ECONOMY

Olga Gradiska – Temenugova, Ph.D

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,

Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia

temenugova@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The main reason for writing this paper was the “feeling” that the transaction costs are a neglected category in the Macedonian economy. The complexity of this matter cannot be denied, as well as its multidisciplinary approach. However, they did not provide enough arguments for the “running away” from the problems that the high transaction costs cause in the Macedonian economy.

With the intention to animate this field, we decided to offer a short, but well round up elaboration of this topic. Here from this paper is structured in four sections, all of them interconnected. Firstly, there is a definition of the transaction costs and their theoretical aspects. Further on, there is a presentation of foreign (worldly) experiences with these issues continuing with the detection of the same issues/problems in the Republic of Macedonia. Finally, the paper ends up offering particular solutions for improvement of the condition.

Key words: transaction costs, provoking factors, consequences of the costs’ height, solutions for improvement

ФАКТОРИ КОИ ВЛИЈААТ ВРЗ ИЗБОРОТ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ НА ЛАДНО ЦЕДЕНИ МАСЛА

проф. д-р Елена Дорева

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

doreva.elena@gmail.com

Апстракт:

Потрошувачката на ладно цедени масла во развиените земји е во постојан пораст во однос на истата потрошувачка во неразвиените и земјите во развој. Цел на истражувањето спроведено за потребите на овој труд е добивање сознанија за тоа дали потрошувачите користат или не ладно цедени масла, причините поради кои не користат, кое од ладно цедените масла е најкористено и колку често потрошувачите ги користат ладно цедените масла. По спроведувањето на истражувањето првата хипотеза: најголем дел од потрошувачите користат ладно цедено масло - е отфрлена, втората хипотеза: потрошувачите не користат ладно цедено масло поради превисоката цена – е потврдена, третата хипотеза: ладно цеденото масло од сончоглед е најкористено ладно цедено масло – е отфрлена, четвртата хипотеза: ладно цедените масла корисниците ги употребуваат секојдневно – е потврдена и последната, петта хипотеза: економската пропаганда е најдобар начин за информирање на корисниците за придобивките на ладно цедените масла – е отфрлена.

Клучни зборови: ладно цедени масла, потрошувачи, фактори на потрошувачка, избор на потрошувачи

Вовед

Во потрошувачката на ладно цедените масла во развиените земји во однос на неразвиените и земјите во развој се јавуваат бројни разлики, пред сè, како резултат на:

(1) формираните навики во исхраната – здравиот начин на живот, кој е многу добро сфатен од луѓето кои живеат во развиените земји за разлика од жителите во останатите земји. Во таа насока се и најновите нутриционистички препораки за исхраната, кои сè почесто упатуваат на замена на мастите од животинско потекло со масла од растително потекло (Premović, et all. 2013, стр.35). Развиените земји како Германија, Франција, Италија, Шпанија и Обединетото Кралство остваруваат најголема потрошувачка кај речиси сите видови растителни масла (соја, маслодајна репка, сончоглед, лен и сусам). Голема потрошувачка на овој вид производи е забележана, исто така, и во Португалија, Холандија, Белгија, Полска и Романија. (OECD, 2014) На територијата на Европа, но и во светски рамки, се истакнуваат FEIDOL и FAO како организации кои во својот делокруг на работа го опфаќаат и производството и трговијата со растителни масла и масти. Федерацијата FEIDOL ја претставува индустријата за производство на масла и индустријата за протеинска храна, исклучиво на територијата на Европа. Таа брои 35 члена, т.е. 35 компании кои се распространети на територијата на 17 држави од Европа. (FEIDOL, 2013) Членките на оваа организација остваруваат континуирана меѓусебна соработка, изразена преку трговија со суровини и финални производи. FAO егзистира во светски рамки и се грижи за задоволување на потребите на светското население со квалитетна храна, брои 194 членови вклучувајќи ја и ЕУ и уште две асоцијации-членки. (FAO, 2014). Македонија не е членка на ниту една од овие две организации.

(2) диспропорциите во висината на финансиските средства кои се на располагање на граѓаните во развиените земји во однос на жителите во останатите земји. Граѓаните во Р. Македонија со просечна заработувачка од 2,1 евра/час се наоѓаат на третото место во групата земји со најниска просечна заработувачка по Бугарија со 1,5 и Романија со 2,0 евра/час. Првите три места на земји со највисока просечна заработувачка припаѓаат на Германија и Норвешка со просечна заработувачка од 25 евра/час и Швајцарија со 22,4 евра/час. (European commission, 2013).

Анализа на производството на растителни масла во развиените земји

Во иднина на глобално ниво се очекува пораст не само на производството, туку и на потрошувачката на маслодајни растенија и на производите кои се добиваат со нивна преработка.

Табела бр.1 Производство на растителни масла и масти на територијата на Европа (x1000 тони)

	2008	2009	2010	2011	2012
Маслодајна репа	7914	8995	9419	8874	9344
Соја	2524	2653	2368	2739	2729
Сончоглед	2065	2361	2391	2277	2343
Пченка	233	244	208	184	204
Лен	204	143	155	134	202
Вкупно:	13004	14449	14624	14300	14896

Извор: <http://www.fediol.eu/web/annual%20statistics/1011306087/list1187970189/f1.html> (посетено на 03.04.2014)

Според прикажаните податоци, може да се заклучи дека производството на растителни масла и масти, почнувајќи од 2008 па сè до 2012 година, расте, со исклучок на 2011 година кога е забележан пад на вкупното производство. Трендот на зголемување на вкупното производство продолжува и во 2013 и 2014 година. Предвидувањата говорат за раст на глобалното производство на растителни масла и до 30%, кои треба да се реализираат до 2020 година. Притоа Индија и САД се очекува да имаат скроман раст во производството, а прогресивни резултати се очекуваат од Русија, Украина и Канада. Европа, Кина, Аргентина и Бразил, пак, се предвидува дека до 2020 година ќе го продолжат континуираниот раст, а Малезија и Индонезија дека ќе ја задржат лидерската позиција (OECD, 2014, pp.111).

Табела бр.2 Производство на масла во светот (милион метар/тон)

	2009	2010	2011	2012	2013
Индонезија	25,59	27,24	30,13	32,73	35,58
Кина	17,88	19,02	21	22,4	22,99
Малезија	19,94	20,39	20,42	21,65	21,49
ЕУ	16,74	16,65	16,66	16,47	17,14
САД	10,07	9,79	10,04	10,18	9,94

Аргентина	7,69	8,79	8,48	7,59	8,69
Бразил	7,16	7,8	8,21	7,44	7,95
Останати земји	36,27	39,22	42,48	42,28	45,07

Извор: USDA, (2014), “Oil seeds: World Market and Trades”, pp.9, достапно на <http://usda01.library.cornell.edu/usda/current/oilseed-trade/oilseed-trade-01-10-2014.pdf> (посетено на 16.01.2014)

Според прикажаните податоци, може да заклучиме дека речиси кај сите земји, постои континуитет во растот на производството и потрошувачката на растителни масла. Притоа на ниво на Европа најголем процент и во потрошувачката и во производството му припаѓа на маслото од маслодајна репа. За разлика од Европа, каде што епитетот на најмногу произведувано и консумирано масло во светски рамки му припаѓа на маслото од палма. Според расположливите податоци, како најголеми увозници на растителни масла и масти на ниво на Европа во периодот 2008-2012 се споменуваат Холандија и Германија. Веднаш по нив следуваат Италија, Белгија и Франција. Предвидувањата за континентот Европа се дека до 2020 година увозот на растителни масла и масти ќе порасне за 42%. (OECD, 2014а, pp.114). Во тој поглед особено треба да се истакне рапидното зголемување на увозот на масло од палма, во последните десет години на ниво на Европа, при што дури 90% од вкупното количество се користи за исхрана (Fediol, 2014а, pp.3). Во светски рамки, како најголеми увозници се истакнуваат Индија (се смета дека увозот во оваа земја има тенденција да порасне за неверојатни 50%, до 2020 година) и Кина.

Табела 1.11. Увоз на масло во светот (милиони метар/тон)

	2009	2010	2011	2012	2013
Индија	9,07	8,58	10,03	10,68	11,8
Кина	9	8,39	9,23	10,79	10,29
ЕУ	8,95	8,53	9,12	9,31	9,18
САД	3,34	3,61	3,83	3,79	4,13
Малезија	2,12	2,38	2,65	2,52	2,58

Извор: USDA, (2014), “Oil seeds: World Market and Trades”, pp.9, достапно на <http://usda01.library.cornell.edu/usda/current/oilseed-trade/oilseed-trade-01-10-2014.pdf> (посетено на 16.01.2014)

Како најголеми извозници на растителни масла и масти во

периодот 2009-2013 година на водечки позиции се Холандија и Германија, а на наредните позиции се споменуваат Франција, Шпанија и Белгија. Притоа вкупното извезено количество на овој вид производ од Холандија се намалува, за сметка на растот на извозот на другите земји (притоа треба да се има предвид фактот дека повеќето од овие земји се споменуваат и како најголеми производители на масла и масти). Континуиран раст на извозот на растителни масла се очекува и од Индонезија и Малезија и се претпоставува дека вкупниот извоз на овие две земји до 2020 година ќе достигне 68% од вкупниот извоз во светот. Позитивни се очекувањата од Русија и од Украина, на кои им е предвидено искачување на листата на најголеми производители на семиња и масла (OECD, 2014a, pp.114).

Табела 1.13. Најголеми извозници на масло во светот (милион метар/тон)

	2009	2010	2011	2012	2013
Индонезија	18,72	18,46	20,73	22,48	23,65
Малезија	16,47	17,66	17,6	19,17	18,72
Аргентина	5,1	5,59	4,64	4,79	5,38
Украина	2,69	2,7	3,33	3,32	3,95
Канада	1,86	2,49	2,75	2,62	2,76

Извор: USDA, (2014), "Oil seeds: World Market and Trades", стр.9, достапно на <http://usda01.library.cornell.edu/usda/current/oilseed-trade/oilseed-trade-01-10-2014.pdf> (посетено на 16.01.2014)

Во Македонија заклучно со 2013 година регистрирани се две фирми, производители на ладно цедени масла: (1) „БЛАГОЈ ГОРЕВ“ АД од Велес - има многу поширок асортиман на производи, кои ги произведува во своите погони. Од ладно цедените масла се произведуваат само два вида и тоа ладно цедено масло од сончоглед и ладно цедено масло од сусам. Битно е да се напомене дека оваа фабрика е производител и на рафинирано масло од сончоглед „Кристал“ (Кристал, 2014a). Маслата на овој производител се застапени во сите маркети во земјава, но не постои можност за директна веб-нарачка на производителите. (2) „АГРОФИЛА“ ДООЕЛ од Штип - е производител на неколку вида ладно цедено масло и тоа: ладно цедени масла од сончоглед, маслодајна репа, тиква, коноп, лен и сусам, маслото Q10, а увозник е на екстра вирџин маслиновото масло „Piada drops“ од Грција (Агрофила, 2014). Во Македонија, покрај рафинираното масло „Кристал“, се произведува и рафинираното маслото „Брилијант“ на истоимената фабрика од Штип. (Брилијант, 2014) Како друг производител на рафинирано маслото е

фабриката Ал-Макс од Струмица, која го продава маслото „Бисер“. (Ал-Макс, 2014)

Методологија и резултати од спроведеното истражување

Цел на истражувањето спроведено за потребите на овој труд е добивање сознанија за тоа дали потрошувачите користат или не ладно цедени масла, причините поради кои не користат, кое од ладно цедените масла е најкористено и колку често потрошувачите ги користат ладно цедените масла. За постигнување на овие цели беа формулирани следните хипотези:

X1 - Најголем дел од потрошувачите користат ладно цедено масло.

X2: Потрошувачите не користат ладно цедено масло поради превисоката цена.

X3: Ладно цеденото масло од сончоглед е најкористено ладно цедено масло.

X4: Ладно цедените масла корисниците ги употребуваат секојдневно.

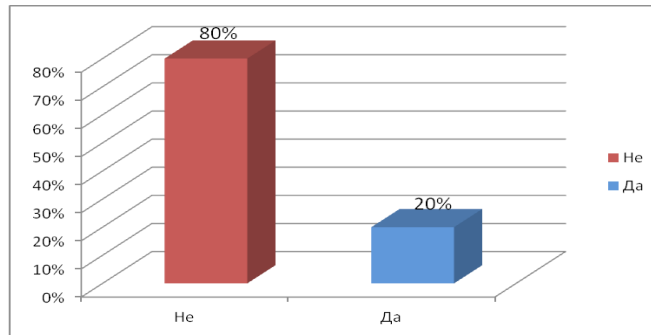
X5: Економската пропаганда е најдобар начин за информирање на корисниците за придобивките на ладно цедените масла.

Истражувањето беше спроведено онлајн на примерок од 260 испитаници во периодот од декември 2013 до март 2014. Притоа според половата структура 143 испитаници (односно 55%) се припаднички на женскиот пол, а останатите 117 испитаници (односно 45%) се припадници на машкиот пол. Во однос на демографските податоци, 25% припаѓаат на возрасната група 18-25 години, 26,92% на возрасната група 26-35 години, 21,54% на возрасната група 36-45 години и 26,54% отпаѓаат на возрасната група над 45 години. Според нивниот статус: студент, вработен и невработен, добиени се следните резултати: 46,15% ученик/студент/др., 32,69% се вработени, а останатите 21,15% се невработени лица. Во поглед на нивниот статус, може да заклучиме дека околу 175 лица или 67,3% од лицата немаат лични месечни примања, а тоа се учениците/студентите/др. и невработените лица. Во однос на висината на нивните вкупни месечни примања, добиени се следните резултати: до 18.000 денари 26,54%, 18.001-36.000 имаат 36,54% од испитаниците, 29,23% се со вкупни месечни примања 36.001-72.000 и сосема мал дел односно 7,69% се со примања над 72.000 денари.

На прашањето: Дали користите ладно цедено масло во вашата исхрана? дури 208 испитаници, односно 80%, се изјасниле дека не консумираат ладно цедено масло, а само 20% или 52 испитаници

консумираат ладно цедени масла.

График бр.1 Дали користите ладно цедено масло во вашата исхрана?



Извор: Сопствено истражување декември 2013 – март 2014

Лицата кои не се корисници на ладно цедените масла беа запрашани за причините поради кои не ги користат истите. Притоа како главни причини за некористењето на ладно цедените масла, според наведените одговори, 85 испитаници или 32,69% ги навеле несоодветните промотивни активности, 88 испитаници или 33,85% ја навеле високата цена на ладно цедените масла, 20,76% недоволната застапеност во продажните објекти и 12,69% го навеле лошиот вкус на ладно цедените масла. Корисниците на ладно цедените масла одговараа и на прашање за видот на ладно цедено масло што најчесто го користат во исхраната.

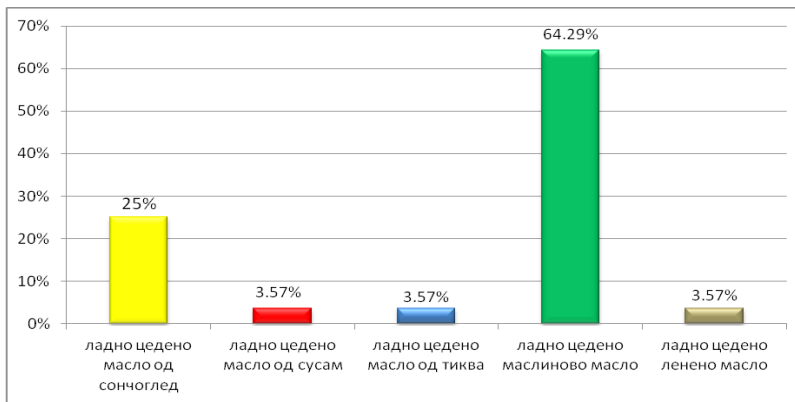
График бр.2 Причини за некористењето на ладно цедено масло во исхраната



Извор: Сопствено истражување декември 2013 – март 2014

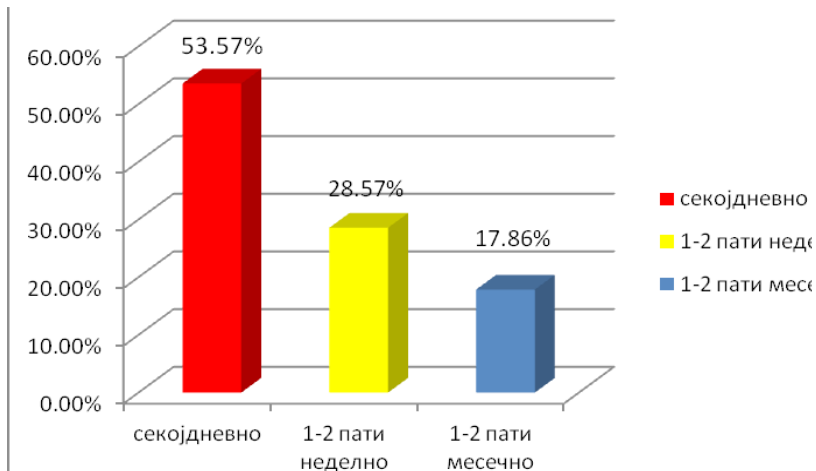
Од добиените одговори може да се заклучи дека најчесто користен тип на ладно цедено масло е ладно цеденото маслиново масло за кое се изјаснија 64,29% од корисниците, на второ место доаѓа ладно цеденото масло од сончоглед за кое се изјаснија 25%, а со незначителен процент на користење (3,57%) се ладно цедените масла од сусам, ладно цеденото масло од тиква и ладно цеденото масло од лен. На прашањето за фреквентноста на користење на ладно цедените масла, добиени се следните одговори: Ладно цедените масла корисниците ги употребуваат секојдневно – 53,57% од испитаниците. Бројот на испитаници што ги користат ладно цедените масла 1-2 пати неделно е 28,57% наспроти 17,86% коишто ги користат ладно цедените масла 1-2 пати месечно.

График бр.3 Кој вид ладно цедено масло најчесто го користите



Извор: Сопствено истражување декември 2013 – март 2014

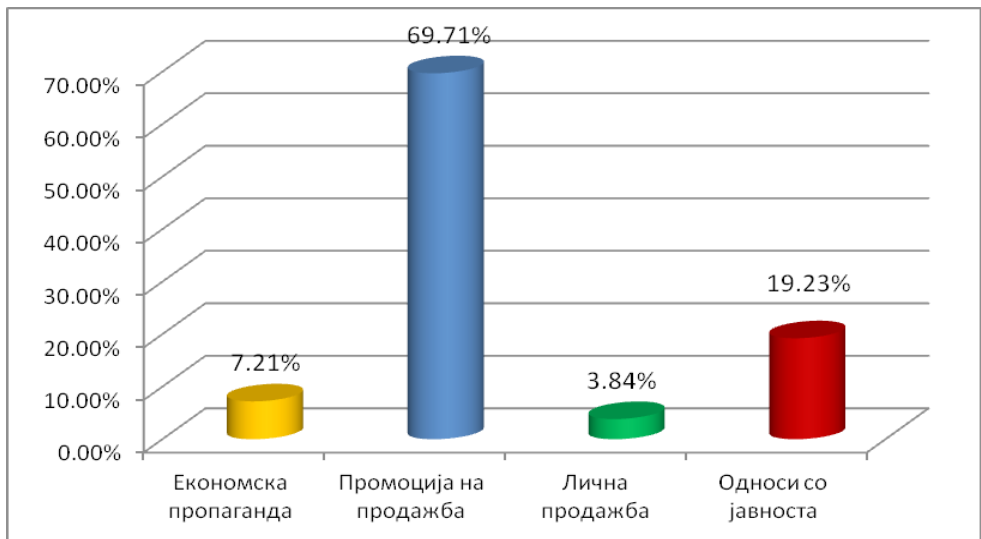
График бр.4 Фреквентноста на користење на ладно цедените масла



Извор: Сопствено истражување декември 2013 – март 2014

Бидејќи бројот на испитаниците кои се изјаснија дека не конзумираат ладно цедени масла е застапен со 80% од примерокот, а имајќи ги предвид корисните ефекти што овие масла може да ги имаат за здравјето на луѓето, испитаниците беа запрашани за начините на коишто би сакале да бидат информирани за придобивките од конзумирањето на ладно цедените масла.

График бр.5 За придобивките на ладно цедени масла би сакал да бидам информиран преку



Извор: Сопствено истражување декември 2013 – март 2014

Од наведените одговори може да се заклучи дека најголем дел од испитаниците, 145 односно 69,71%, би сакале да бидат информирани за бенефициите на ладно цедените масла преку промоција на продажба (дегустации во продажните објекти) и односи со јавноста (спонзорства на едукативни настани и сл.) за што се изјасниле 40 испитаници односно 19,23%. Незначителен дел од испитаниците, 15 односно 7,21%, се изјасниле дека би сакале да бидат информирани за бенефициите преку економската пропаганда (преку телевизија, радио, списанија и сл.), а 8 односно 3,84% би сакале да бидат информирани преку активностите на лична продажба.

Заклучок:

Имајќи ја предвид содржината на трудот, може да се извлечат следните заклучоци:

1. Најголем дел од потрошувачите (80% од испитаниците) сè уште немаат навика да користат ладно целено масло, иако тоа е корисно за нивното здравје. За разлика од нив, малиот но сепак значаен процент од испитаниците (20%) ладно целените масла ги користат секојдневно.
2. Висината на цената е главна причина за некористење на ладно целените масла.
3. Ладно целеното маслиново масло е најкористено меѓу ладно целените масла, на второ место доаѓа ладно целеното масло од сончоглед, па ладно целените масла од сусам, ладно целеното масло од тиква и на крај ладно целеното масло од лен.
4. Промоцијата на продажба (дегустации во продажните објекти), е најдобар начин за информирање на корисниците за бенефициите на ладно целените масла.

Во иднина се препорачува компаниите кои произведуваат ладно целени масла да посветат поголемо внимание на висината на цената и со организирање на што поголем број активности поврзани со промоцијата на продажба (дегустации во продажните објекти) да придонесат за промена на навиките и ставовите на потрошувачите.

Референци:

1. Агрофила (2013), http://www.agrofila.com.mk/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=100&lang=mk
2. Ал-Макс (2014), <http://www.al-maks.com.mk/proizvodiMK.html>
3. Брилијант (2014), http://www.brilliant.com.mk/content.php?id=48&special=masla&parent_id=36
4. FAO (2014), <http://www.fao.org/about/who-we-are/en/>
5. Fediol (2013), “About Fediol”, Fediol, достапно на <http://www.fediol.eu/web/about%20fediol/1011306087/list1187970070/f1.html>
6. Fediol (2013a), “Sunflower seeds”, Fediol, достапно на <http://www.fediol.eu/web/sunflower%20seed/1011306087/list1187970107/f1.html>
7. Premović, T., Dimić, E. and Takači, A.(2013), Senzorni kvalitet hladno presovanog ulja dobijenog iz semena suncokreta skladištenog 12 meseci,

- Journal of edible oil industry uljarstvo, Voll.44, No.1, <http://www.tf.uns.ac.rs/publikacije/uljarstvo/uljarstvo-2013-vol-44-broj-1.pdf>
8. European commission, (2014a), "Commission Implementing Regulation (EU) No 29/2012", 2012, European commission, достапно на <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:012:0014:01:EN:HTML>
 9. OECD (2014), "Agricultural outlook 2011-2020", Fao, достапно на <http://www.oecd.org/site/oecd-faoagriculturaloutlook/48178887.pdf>
 10. OECD (2014a), "Agricultural outlook 2011-2020", Fao, pp.111-112
 11. Кристал (2014), <http://www.kristal.com.mk/node/2>

FACTORS INFLUENCING THE DECISION-MAKING OF THE COLD PRESSED OILS' CONSUMERS

Elena Doreva, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
doreva.elena@gmail.com

Abstract

The consumption of cold pressed oils in developed countries is rapidly expanding compared to that same consumption in both undeveloped and developing countries . Aim of the research conducted for this paper is obtaining information on whether or not the consumers use the cold pressed oils, the reason why they do not use them, which of those cold oils appears to be the mostly used one and what is the frequency of these cold oils' usage. After conducting the first research hypothesis: the majority of consumers use cold pressed oil - is rejected, the second hypothesis: consumers do not use cold pressed oil because of its high price - is confirmed, the third hypothesis: cold pressed sunflower oil is the most used cold pressed oil - is rejected, the fourth hypothesis: cold pressed oils' users use them on daily basis - was confirmed and the last fifth hypothesis: advertising is the best way to inform the users about the advantages of the cold pressed oils - is rejected.

Keywords: *cold pressed oils, consumers, factors of consumption, consumer choice*

СТРАТЕГИЈА НА ШТЕДЛИВОСТ ВО СИНЦИРОТ НА СНАБДУВАЊЕ

проф. д-р Љубомир Дракулевски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје,
drakul@eccf.ukim.edu.mk

м-р Викторија Илиева
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје,

Апстракт

Во овој труд се елаборира важноста на успешното управување со синцирот на снабдување при постигнувањето конкурентска предност кај компаниите. За опстанок и развој на една компанија во даденото окружување, потребно е постојано да се работи на усогласување на конкурентската стратегија на компанијата со стратегијата на синцирот на снабдување. Ова значи усогласеност помеѓу приоритетите на таргетираниот сегмент на потрошувачи и капацитетите на синцирот на снабдување.

Стратегијата на штедливост, која потекнува од производствените хали, денес сè почесто се пренесува врз синцирот на снабдување. Во фокусот на оваа стратегија е идентификувањето на активностите кои додаваат вредност за потрошувачот што овозможува елиминирање на оние активности кои не додаваат вредност (т.н. загуби).

Во трудот се нагласува дека примената на стратегијата на штедливост во синцирот на снабдување ветува најдобри резултати при стабилна и предвидлива побарувачка и е соодветна за компаниите кои се стремат да постигнат конкурентска предност преку ниски трошоци.

Клучни зборови: синцир на снабдување, стратегија, штедливост, производство, конкурентска предност

ВОВЕД

Синцирот на снабдување е серијата активности и организации низ кои материјалите (и информациите) поминуваат на својот пат, од почетните снабдувачи па сè до крајниот потрошувач (Waters, 2007). Синцирот на снабдување на компанијата е интегрален дел од нејзиниот пристап кон пазарот, а со тоа и многу значаен фактор во остварувањето конкурентска предност. Тој мора да одговори на барањата на пазарот на начин кој ја поддржува деловната стратегија на ниво на компанијата (Hugos, 2011).

„Стратегија претставува планска акција за насочување на претпријатието кон остварување на визијата, мисијата и целите“. Таа треба да ги максимира конкурентските предности и да ги минимизира конкурентските слабости (Шуклев и Дракулевски, 2001, стр. 149).

Стратегијата на штедливост најдобро функционира онаму каде што се работи за стандардни (функционални) производи, со релативно стабилна и предвидлива побарувачка, по обем и разновидност. Порачаните количества се големи по модел. Снабдувањето најчесто е стабилно, а животниот циклус на производот долг. Квалификатори за пазарот се квалитетот, времето од порачка до испорака и нивото на услуга (достапноста), а освојувач на пазарот е трошокот. Идеалот кај штедливоста би бил ниско ниво или целосното елиминирање на залихите. Како водечка филозофија важи принципот на влечење. Тоа значи дека со производство се започнува дури по налог на потрошувачот. Поради релативно малите осцилации во побарувачката, штедливиот синцир на снабдување може да си го дозволи откажувањето од високи резервни залихи и резервен капацитет. Целта на штедливите процеси е постигнување највисок можен коефициент на обрт на залиха, а рамномерниот материјален тек низ сите фази од синцирот на снабдување треба да придонесе за трајно високо искористување на капацитетот. Кај штедливоста најважни се физичките трошоци, односно сите трошоци на производство, дистрибуција и складирање, а акцентот е ставен на нивно намалување.

ШТЕДЛИВОТО ПРОИЗВОДСТВО – ОСНОВА ЗА ШТЕДЛИВИОТ СИНЦИР НА СНАБДУВАЊЕ

Како и сите аспекти на движењето за квалитет, потеклото на штедливото претпријатие е во производството. Филозофијата за

штедливото претпријатие потекнува од јапонското производство на автомобили во 1960-тите години, а била популаризирана од Womack et al. во книгата *“The Machine that Changed The World”*, од 1990 година (Basu и Wright, 2008). Ова семинално дело, во суштина, е приказна за начинот на кој „Тојота“ (Toyota) ги произведува своите автомобили и испитува како техниките користени од јапонските производители ги надминале резултатите на нивните американски и европски конкуренти.

Придонесот на Taiichi Ohno од „Тојота“ претставува почетна точка на голем пресврт во автомобилската индустрија. Тој, откако ги посетил американските автомобилски производители во 1960-тите, се вратил во Јапонија и развил нов метод на производство, кој станал познат како штедливо производство (lean production). Штедливото производство, кое уште се нарекува и тојотизам (Toyotaism) или производствен систем на „Тојота“ (Toyota Production System - TPS), означува дека материјалите „течат како вода“, од добавувачот, низ производствениот процес кон потрошувачот, со ниско ниво или без залиха на суровини или делови во складиштата, без резервни залихи на материјали или полуготови производи помеѓу фазите во производствениот процес и без залихи на готови производи.

Како творец на овој систем, Taiichi Ohno верувал дека фундаментално за успехот на која било компанија е елиминирањето на загубите (jap. muda). Ohno (1988) составил листа од седум основни форми на загуби: 1) дефекти во производството, 2) прекумерно производство, 3) залихи, 4) непотребни процеси, 5) непотребни движења на вработените, 6) непотребен транспорт на добрата и 7) чекање на вработените.

ПРИРОДАТА НА ШТЕДЛИВИОТ СИНЦИР НА СНАБДУВАЊЕ

Штедливиот синцир на снабдување претставува збир на организации директно поврзани преку нагорни (кон добавувачите) и надолни (кон потрошувачите) текови на производи, услуги, финансиски средства и информации, кои соработуваат со цел намалување на трошоците и загубите, преку ефективно и ефикасно исполнување на она што е потребно за задоволување на потребите на потрошувачот (Manrodt, 2008).

При создавањето штедлив синцир на снабдување, клучното прашање што треба да се постави гласи: „Каква вредност додава компанијата од гледна точка на потрошувачот?“ Според Liker (2004),

кај многу делови во една организација, како материјалите, фактурите, повиците за поправки и прототипите во одделот за истражување и развој, на прв поглед изгледа дека се трансформираат во нешто што потрошувачот го бара. Но, кога ќе се погледне одблиску, тие често се ставени настрана (во куп) и така стојат подолго време, дури да поминат во следниот процес на трансформација. Исто како што луѓето не сакаат да бидат пренасочувани на своите патувања или да чекаат во долги редици, таква нестрпливост Ohno (1988) им припишува и на материјалите. Кога се создаваат големи залихи на материјали, кои потоа стојат настрана подолг период, без да поминат во наредна фаза од производството, или кога одделот за истражување и развој добива прототипи за чие тестирање нема време, станува збор за загуба. TPS започнува со потрошувачот, бидејќи единственото нешто што додава вредност во сите процеси – производствен, маркетинг или развоен – е физичката или информациска трансформација на тој производ, услуга или активност во нешто што потрошувачот го сака.

Анализирањето на разликата помеѓу вредноста и загубите, како и процесите на додавање вредност и оние кои тоа не го остваруваат, е од суштинско значење за разбирање на концептот на штедливост. Понекогаш не е лесно да се воочат овие разлики при набљудување на целиот синџир на снабдување (Barac et al., 2010). Затоа, најдобро е да се набљудуваат неговите компоненти одделно и да се анализира како секоја од нив треба да ги имплементира принципите на штедливост.

ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА СТРАТЕГИЈАТА НА ШТЕДЛИВОСТ ВО СИНЦИРОТ НА СНАБДУВАЊЕ

1) Добавувачи

Добавувачите се важен фактор кој придонесува за успешна имплементација на парадигмата на штедливост во синџирот на снабдување. Со оглед на тоа што материјалните трошоци сочинуваат повеќе од половина од трошоците за производите во повеќето случаи, компаниите не можат на нивните добавувачи да гледаат како на странци, туку треба да ги сметаат за дел од тимот (Hall и Mark, 1992, според Sharma, 2011).

Интеграцијата на добавувачите за првпат била воведена во автомобилската индустрија и, како и генерално во сите аспекти од

штедливото размислување, пионерот и овде е „Тојота“. Филозофијата на „Тојота“ била да ги охрабри добавувачите од прво ниво да комуницираат и споделуваат информации меѓусебно, за да го подобрат процесот на дизајн. Тие не се спротивставувале на идејата за меѓусебно споделување на информациите, бидејќи секој добавувач бил специјализиран за различни видови компоненти и не морале да си конкурираат меѓусебно (Womack et al., 1990, според Sharma, 2011).

Јапонските компании, меѓу кои и „Хонда“ (Honda), многупати го преземаат невообичаениот чекор за работа со своите добавувачи со цел да ги подучат од областа на штедливото производство, при што неретко се случува да испратат свои вработени во просториите на добавувачите, со задача да ги редизајнираат работните станици, да го реорганизираат текот на процесите, да ја променат опремата и да оформат групи за решавање проблеми.

Онаму каде што еден производител на автомобили има веќе имплементирано штедливо производство и кога тој сака штедливоста да ја пренесе и во делот на снабдувањето, постојат неколку алтернативи што тој може да ги избере и што изгледаат поразумни отколку одлуката да се подучуваат и да им се помага на постојните добавувачи да станат штедливи. Една од алтернативите би била и да се заменат овие постојни добавувачи со нови, кои веќе го имаат применето концептот на штедливост. Но, најсилниот аргумент против ова е дека во тој случај би биле изгубени сите придобивки поврзани со долгорочните односи со добавувачите. Исто така, најдобрите штедливи добавувачи може веќе да имаат приоритетна обврзаност кон други потрошувачи и во тој случај би биле помалку свртени кон потребите на новиот потрошувач.

Традиционално бизнисите се обидуваат да постигнат контрола врз синцирот на снабдување преку вертикална интеграција, но оваа тенденција е сменета и компаниите се одлучуваат за повисоко ниво на аутсорсинг (Hines и Taylor, 2000, според Bhasin и Burcher, 2006).

2) Производство

Во штедливото производство, фокусот е ставен само на производство според побарувачката од потрошувачот, односно производство на бараното количество и квалитет, тогаш кога потрошувачот тоа го бара, со минимум ресурси. Иницијативите за штедливоста вообичаено започнуваат во производството, бидејќи примената на концептот на штедливост во овој дел ослободува капацитети за континуирано

подобрување и креирање на сценарио на влечење. Штедливоста применета во производството вообичаено претставува најголема можност за намалување на трошоците и подобрување на квалитетот.

3) Складирање

Во 21. век складиштето станува стратегиска алатка за постигнување конкурентска предност.

Peter Bradley (Myerson, 2012) ги наведува следните пет чекори како водич за имплементација на принципите на штедливост, кои можат да бидат применети во дистрибуцијата, како и во производството:

- Идентификување на она што го очекуваат потрошувачите и одредување на вредноста што компанијата ја додава на одреден процес. Кај дистрибуцијата и логистиката ова вообичаено значи поголема брзина. Дефинитивно не значи повеќе работа. Луѓето вклучени во дистрибуцијата претпоставуваат дека сите нивни активности додаваат вредност, но потрошувачите имаат поинаков став.
- Означување на текот на вредност. Ова подразбира идентификување на сите чекори вклучени во движењето на производите низ системот. Womack и Jones (Myerson, 2012) го охрабруваат означувањето на буквално секој чекор во процесот на дистрибуција, од порачка до испорака. На тој начин може да се забележат активностите кои не додаваат вредност за истите да бидат елиминирани.
- Овозможување тек на процесот. Ова значи отстранување на сите пречки што го спречуваат слободниот тек на материјали низ складиштето.
- Принцип на влечење од потрошувачот. Бидејќи штедливиот систем е систем на влечење, влечењето на материјалите и добрата во дистрибуциската мрежа треба да биде врз основа на потребите на потрошувачите, а не врз основа на предвидувања.
- Стремење кон совршенство. Искоренување на преостанатите загуби, а потоа бесконечно повторување на истото (Bradley, 2006, според Myerson, 2012).

4) Транспорт

Штедливите концепти во транспортот вклучуваат:

- Подобрување на административните процеси и автоматизираните функции;
- Комбинирани товарни возила со повеќе застанувања;
- Непрекинато движење на производите од добивање до испорачување, без притоа да бидат складирани (Cross-docking);
- Опрема со соодветна големина;
- Минимизирање на празните враќања на возилата.

Критичен елемент во дизајнот на штедлив синцир на снабдување е cross-docking. Кога класичното складирање се заменува со cross-docking, постојат повеќе придобивки. Ова вообичаено значи: помали инвестиции во залихи, помали потреби од простор за складирање, помали трошоци за ракување со залихите, пократко време од порачка до испорака, побрз обрт на залихи и забрзан готовински тек (Napolitano, 2000, според Cook et al., 2005). Придобивките од cross-docking се во согласност со целите на штедливото управување со синцирот на снабдување, односно помало количество попрегледни залихи, кои се испорачуваат побрзо и почесто.

5) Потрошувачи

Штедливите потрошувачи ги имаат идентификувано и ги знаат своите потреби и затоа јасно можат да ги комуницираат барањата. Штедливите потрошувачи ѝ придаваат значење на флексибилноста, на краткото време од порачка до испорака, очекуваат висока услуга при испораката и квалитет. Понатаму, тие сакаат да создадат ефективни партнерства при кои континуираното подобрување е фокусирано на целиот синцир на снабдување, со цел намалување на вкупните трошоци (Tomppkins, 2010). Штедливите потрошувачи очекуваат вредност од производите што ги купуваат за да можат да го обезбедат истото за нивните потрошувачи, партнери во синцирот на снабдување.

ПРЕДИЗВИЦИ ЗА ШТЕДЛИВИОТ СИНЦИР НА СНАБДУВАЊЕ

Создавањето и управувањето со штедливиот синцир на снабдување претставува предизвик поради високо испреплетената природа на активностите во синцирот на снабдување. Исто така, актуелното бизнис-окружување носи повеќе предизвици, во споредба со бизнис-окружувањето во поголемиот дел од дваесеттиот век, кога во фокусот било производството. Во овој период, побарувачката за производи и услуги често го надминувала производствениот капацитет. Производителите ја поседувале моќта во синцирот на снабдување, наплаќале колку што тие ќе одределе дека е потребно и биле ориентирани кон максимално искористување на недоволниот капацитет со кој располагале. Недостигот од глобална конкуренција создал картели во многу индустрии, кои ја диктирале цената за производот. Организациите можеле да ги управуваат своите бизниси во релативна изолација, формулирајќи стратегии за оптимизација со малку обѕир за тоа како нивните одлуки влијаат врз другите претпријатија во синцирот на снабдување.

Во бизнис-окружувањето кое е фокусирано на потрошувачот и кое е реалност за 21. век, производствениот капацитет ја надминува побарувачката во многу индустрии. Денес цените се одредуваат под влијание на збир од пазарни сили на конкурентска предност. Потрошувачите бараат подобри производи, по пониска цена и побрзо. За да останат конкурентни, компаниите мораат да одговорат на овие барања на потрошувачот во свет каде што животниот циклус на производот се намалува. Не само што мораат да се истакнат во понудата на производи и услуги за кои се специјализирани, компаниите исто така мораат да се истакнат со брза и ефикасна испорака низ синцирот на снабдување до крајниот потрошувач.

Што се однесува, пак, до иновативноста, како област која се смета за запоставена кај концептот на штедливост, несомнено е дека таа е од подеднакво значење, како и штедливоста, за денешните компании. За тоа колку е важно земањето предвид на иновативноста зборува и примерот на „Тојота“, која покрај тоа што е прва асоцијација кога ќе се споменат штедливите практики, важи и за иновативна организација. Покрај аутсорсирањето на иновативноста, стратегијата што ја користи „Тојота“, постојат и други стратегии во литературата кои ѝ овозможуваат на компанијата да остане штедлива, додека истовремено работи на постојана иновативност кај производите (Chen и Taylor, 2009).

Исто како што интернетот се покажа како меч со две острици за

организациите, таков е случајот и со напредокот во производствените практики, како што се „точно навреме (Just in Time, ЈТ) и штедливиот менаџмент. Несомнено, овие практики помогнале во отстранувањето на загубите од различните сегменти во синцирот на снабдување и резултирале со побрз одговор во тие сегменти, но со пократкото време на одговор следувал и притисокот да се отфрлат залихите во синцирот на снабдување. Кога безбедносната мрежа на сигурносните залихи не е присутна, овие синцири на снабдување се изложени на поголем ризик од неуспех во работењето. Овој проблем е застапен во покомплексниот глобален синцир на снабдување. Неодамнешната рецесија ги покажа слабостите на овие „точно навреме“ синцири на снабдување. Со намалување на побарувачката, многу организации биле принудени да прават предвидувања за продажбите на пазар кој бележи пад и притоа или завршувале со огромно количество залихи или се соочувале со сериозен недостиг од истите.

ЗАКЛУЧОК

Стратегијата на штедливост подразбира идентификување на активностите кои создаваат вредност за потрошувачот, означување на текот на вредноста за секој производ и елиминирање на сите елементи што не додаваат вредност, односно претставуваат загуба. Штедливиот синцир на снабдување претставува збир на организации кои меѓусебно се директно поврзани и соработуваат со цел да се намалат трошоците и загубите, преку ефективно и ефикасно исполнување на она што е потребно за задоволување на потребите на потрошувачот.

Од една страна, несомнено е дека успешната примена на стратегијата на штедливост кај синцирот на снабдување веќе подолг период важи за проверен рецепт за подобрување на резултатите од работењето на компаниите, како во литературата, така и во праксата. Од друга страна, новонастанатото пазарно окружување, под влијание на променливите барања на потрошувачот и развојот на технологијата како дел од факторите, сосема очекувано наметнува нови аспекти кои треба да се земат предвид при формулирањето оптимална стратегија на синцирот на снабдување. Притоа, слепото придржување кон основните начела на оваа стратегија не нуди најоптимално решение во доменот на овие аспекти.

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Barac, N., Milovanović, G., Andjelković, A. (2010), “Lean production and Six Sigma quality in lean supply chain management”, *Facta Universitatis, Series: Economics and Organization*, Vol. 7, No. 3, pp. 319 - 334
2. Basu, R., Wright, J.N. (2008), *Total Supply Chain Management*, Elsevier, Oxford
3. Bhasin, S., Burcher, P. (2006), “Lean viewed as a philosophy”, *Journal of Manufacturing Technology Management*, Vol. 17, No. 1, pp.56-72
4. Chen, H., Taylor, R. (2009), “Exploring the Impact of Lean Management on Innovation Capability” in *Portland International Center for Management of Engineering and Technology Proceedings '09*, Portland, OR, USA, pp. 826-834
5. Cook, R.L., Gibson, B. and MacCurdy, D. (2005), “A lean approach to cross-docking”, *Supply Chain Management Review*, Vol. 9, No. 2, pp. 54-59
6. Hugos, M. H. (2011), *Essentials of Supply Chain Management*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey
7. Liker, J. (2004), *The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer*, McGraw-Hill, New York
8. Myerson, P. (2012), *Lean Supply Chain and Logistics Management*, McGraw-Hill, New York
9. Sharma, S.K., Gupta, R.D., Kumar, A. and Singh, B. (2011), “Supply issues for lean implementation”, *International Journal of Engineering Science and Technology*, Vol. 3, No. 5, pp. 3900-3905
10. Tompkins, B. (2010), *Lean Thinking for the Supply Chain*, Tompkins Associates, USA
11. Waters, D. (2007), *Global Logistics*, Kogan Page Limited, Great Britain
12. Шуклев, Б., Дракулевски, Љ. (2001), *Стратегиски менаџмент*, Економски факултет, Скопје

Интернет

1. Manrodt, K.B., Vitasek, K. and Thompson, R.H. (2008), “Lean practices in the supply Chain”, available at: <http://www.apicspuebla.org/sai3/secciones/articulos/archivos/descargables/2ULC.pdf> (accessed 19 February 2014)

LEAN STRATEGY IN THE SUPPLY CHAIN

Ljubomir Drakulevski, PhD.

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

Viktorija Ilieva, M.E.

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje,

Abstract

This paper elaborates on the importance of managing the supply chain successfully for achieving competitive advantage. In order to survive and develop in a specific environment, a company needs to provide strategic fit between its competitive strategy and its supply chain strategy. This implies that the supply chain capacities are in accordance with the needs of the target customers.

Although lean strategy has its roots in production, it is increasingly being implemented in supply chain management as well. This strategy focuses on identifying the activities that create value from the customer's perspective and consequently eliminating the non-value adding activities (waste).

This paper points out that the implementation of lean strategy in the supply chain especially matches with stable and predictable demand and is suitable when a company has chosen to pursue competitive advantage through low cost.

Key words: supply chain, strategy, lean, production, competitive advantage

УЛОГАТА НА МЕНАЏМЕНТОТ НА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ ВО УСЛОВИ НА КРИЗА

доц. д-р Љупчо Ефтимов

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
ljupco.eftimov@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Кризите, без разлика на причините за нивното настанување (природни непогоди, внатрешно-организациски проблеми или надворешни влијанија), отсекогаш се сметале за нежелни појави поради нивното неизбежно влијание како врз организациските, така и врз индивидуалните перформанси. Погодени од последиците на кризата, организациите се принудени да воведат програми за намалување на трошоците. Трошоците за вработените се далеку најголеми по обем и удел во вкупните оперативни трошоци на компаниите. Тоа е главната причина поради која во услови на криза компаниите без посериозна анализа често најавуваат кусење на буџетите на одделите за човечки ресурси или за истражување и развој, кусење на платите и бенефициите и/или отпуштање на вработените. Минатите кризни мерки кои се преземале од страна на организациите имаат мал успех во денешниот изменет економски контекст на работење.

Само современ и стратески пристап кон организациското знаење и најважниот организациски капитал - луѓето може да доведе до брза обнова и развој на организацијата. Човечките ресурси се суштински дел од процесите на трансформација на бизнисите. Менаџментот на човечки ресурси (МЧР) во услови на криза има стратеска улога во преживувањето на организацијата. Неговото влијание за организацијата е клучно во три фази: во фазата на подготовка за кризите – превентивна улога, за време на самиот процес на одвивање на кризата – кризна улога и по завршувањето на кризата или посткризна улога. На крајот на трудот се предлагаат дваесетина потенцијални МЧР практики соодветни за примена во услови на криза.

Клучни зборови: криза, човечки ресурси, организациски предизвици, улогата на менаџментот на човечки ресурси, МЧР практики

Вовед

Основната цел на овој труд е да даде критички осврт на случувањата во областа на менаџментот на човечки ресурси и, воопшто, на вработените во организациите во услови на криза. Во овој труд се истражува стратегиската улога на менаџментот на човечки ресурси која не само што е посакувана, туку и потребна во процесот на кризен менаџмент во организациите. Ќе се обидеме да одговориме на прашањата: Кои се вообичаените пристапи на организациите во однос на нивните вработени во услови на криза? Дали тие применуваат реактивен пристап (кусење на буџетите на одделите за човечки ресурси и на истражување и развој) или применуваат проактивен пристап, односно преземаат креативни и иновативни чекори за справување со моменталните предизвици? Која е улогата на менаџментот на човечките ресурси при донесувањето на антикризните мерки, односно дали неговиот придонес е стратешки (креирање иновативни решенија за справување со кризата) или административен (отпуштање на вработените од организацијата)? Кои се очекуваните практики што треба да ги преземе менаџментот на човечките ресурси во услови на криза за да го докаже својот вистински стратегиски придонес за организацијата? Истражувањето кое е направено за овој труд е од квалитативна природа.

ДЕФИНИРАЊЕ НА КРИЗИТЕ

Кризите се неизбежна појава во општествата, економиите и организациите. Тие се природна неминовност чија фреквенција, интензитет и влијание значајно се зголемуваат во денешното современо работење. Ако во минатото кризите беа толкувани како релативно изолирани настани, донекаде предвидливи и со ограничено траење и влијание врз организациите [Boin & Lagadec, 2000], денес кризите се толкуваат како непосакувани, непредвидливи настани со големо (неретко глобално) влијание врз работењето на организациите кои можат да траат и подолг временски период.

Постојат бројни дефиниции за кризите, но се чини дека дефинициите кои важеа во минатото се претесни за да ги отсликаат сите предизвици со кои се соочуваат денешните современи организации. Разликата во дефинициите произлегува од променливата природа на

кризите која веројатно ја следи и брзата еволуција на организациите во 21. век. Современите организации денес се силно меѓусебно поврзани, глобално дисперзирани во работењето, технолошки комплексни, а сето тоа на некој начин привлекува понапредни и невообичаени форми на кризни настани [Wang *et al.*, 2009]. Од денешна перспектива кризите, според причините за нивното настанување, би можеле да се категоризираат во три основни групи: 1) кризи создадени како резултат на природни непогоди (земјотреси, поплави, пожари, временски непогоди), 2) кризи кои произлегуваат однаatre (корпоративни скандали, насилство на работно место, саботажи од вработени, проневери, кражби, изнесување доверливи податоци и информации и/или онеспособување на компјутерските системи) и 3) кризи наметнати однадвор како резултат на глобалното работење (финансиски, економски, индустриски, технолошки, безбедносни вклучително и терористички и сајбер-напади). Ако направиме внимателна синтеза на двете најчесто употребувани дефиниции за кризите – Хермановата [Hermann, 1972] како претставник на „старата школа“ на толкувачи на кризите, и Сајеговата [Sayegh *et al.*, 2004] како претставник на „новата школа“, би можеле да кажеме дека кризата претставува непосакувана ситуација која истовремено ги вклучува следните неколку претпоставки: а) изненадување за одлучувачите во организацијата, б) комплексност со непознати причини и последици, в) сериозна закана за најважните организациски цели, а понекогаш и за организацискиот опстанок, г) недоволно време на располагање за реакција и д) потреба за брзо решение со можни и позитивни и негативни ефекти. Иако во дефиницијата се сугерира наглиот или моментален карактер на настанување на кризите (што е случај кај најголем број од кризите), сепак постојат и кризи – исклучоци од ова правило кои траат долго и полека, но сигурно еруптираат. Такви се случаите со светската енергетска криза и со постојаниот раст на цените на енергенсите или, пак, со светската еколошка криза [Wang *et al.*, 2009]. Како дополнување на оваа дефиниција можат да се земат тврдењата на Reilly (2008) или на Pearson и Clair [1998] кои велат дека кризите најчесто се предизвикани од луѓето, од организациските структури, технологијата или од природните катастрофи [in Vösa, 2010, p.9].

Иако кризите најчесто се третираат како непосакувани, комплексни и стресни состојби за организациите проследени со голем број проблеми и потреба за преземање непопуларни мерки, сепак кризите понекогаш можат да бидат добри и за самите организации и воопшто

за општествата. Тие ги поттикнуваат самите организации да преземат нови иницијативи за подобрување на операциите и за рационализација на работењето, за засилување на дисциплината на вработените, за поттикнување на продуктивноста и креативноста, за изнаоѓање нови бизнис-можности, за примена на нови технологии, методи или производи и услуги потребни на пазарот или во крајна линија, за затворање на неконкурентните бизниси кои не придонесуваат за додадена вредност во општествата. Последната, иако хазардна варијанта за организациите, сепак за самите економии значи трансферирање на човечкиот капитал во повитални и одржливи или економски пооправдани бизниси, најчесто по пониски наемнини.

ВООБИЧАЕНИ МЕРКИ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ ВО УСЛОВИ НА КРИЗА

Со оглед на тоа дека причините и последиците од кризите кои произлегуваат од самата организација (скандали, саботажи, проневери и сл.) се под директна контрола на организацискиот менаџмент и тој може да преземе мерки за нивна превенција и/или санација и контрола, а причините и последиците од кризите – резултат на неприродни непогоди се целосно или во најголем дел надвор од контролата на менаџментот и политичките лидери, во овој труд, логично, нашето внимание најмногу ќе го задржиме на третата категорија кризи наметнати однадвор како резултат на глобалното работење (финансиски, економски, индустриски, технолошки, безбедносни). Последиците од ваквите кризи, доколку тие не бидат навремено детектирани и умешно управувани, можат значајно да ги загрозат организациските цели, а понекогаш и да го доведат под прашање организацискиот опстанок.

Кога економијата влегува во криза, ограничените финансиски ресурси, како резултат на намалените приходи од продажба, често се недоволни да ги покријат вообичаените трошоци на работењето. Сосема очекувано, најголем дел од компаниите започнуваат програми за намалување на трошоците. Трошоците за вработените се далеку најголеми по обем и удел во вкупните оперативни трошоци на компаниите, па секогаш кога работодавачот не може ефикасно да го искористи трудот или знаењето на вработениот, поради некоја причина, релативно брзо (понекогаш и премногу лесно) се одлучуваат за

преземање непопуларни мерки. Тоа е главната причина поради која во вакви ситуации компаниите без посериозна анализа најчесто најавуваат отпуштања на дел од вработените или кусења на работното време, односно на платите и бенефициите. Тоа дефинитивно влијае на моралот на вработените кои грчевито се борат да го зачуваат своето работно место во услови на економска криза. Поголемиот дел од нив се уплашени, демотивирани, резигнирани, дури и гневни на односот на компанијата кон нив во првите посериозни моменти во кои е очекувано да се покаже лојалност, припадност и да се потврди значењето на вработените за самата организација. Од друга страна, тоа е всушност моментот кога на организацијата ѝ е потребен максималниот напор и ангажман на вработените за пребродување на кризата, дури и многу повеќе од вообичаено. Со цел да се оптимизира работењето, на организацијата ѝ се потребни компетентни вработени кои ќе ѝ помогнат во зголемувањето на продажбите, во освојување нови пазари, иновирање нови производи и услуги, или процеси, односно во обезбедување на што е можно поголема ефикасност во работењето.

Во тие конфузни моменти во кои преовладуваат спротивставени цели и очекувања на двата најважни организациски стеикхолдери (менаџментот и вработените), улогата на менаџментот на човечки ресурси е од пресудно значење за повторно воспоставување на организацискиот мир и канализирање на организациската енергија кон исполнување на сега веќе ревидираните приоритети и стратемиски цели на организацијата.

Неговата улога е да најде начин да ги мотивира дури и оние вработени кои се помалку продуктивни и да ги потсети дека компанијата не е добротворна организација и дека сега е моментот во кој тие треба да докажат дека заслужуваат да останат во неа. Одделот за човечки ресурси треба да направи сè што е во рамките на неговите можности преку разни мерки да ја подигне вкупната продуктивност (преку тренинзи, обуки, советувања, менторство) пред да се одлучи за преземање рестриктивни мерки како што се трансфери, ротирање на пониски работни места, намалување на платите и бенефициите или, во крајна линија, отпуштања од работа.

Во определени моменти, за жал, потребно е да се преземат и овие непопуларни мерки. Но, тоа и не е секогаш толку лошо како што изгледа

на прв поглед. Кризата понекогаш има и позитивни страни, бидејќи овозможува организацијата да се ослободи од вработените со слаби резултати или со несоодветно однесување. Но, доколку дојде време за откази, изборот на оние што треба да ја напуштат компанијата треба да биде заснован на факти и конкретни резултати од работењето. Токму затоа е потребен современ и ефикасен систем за мерење на перформансите на вработените, притоа имајќи го предвид и социјалниот момент. Она што не треба да се заборави е дека една од можеби круцијалните улоги на МЧР е да осигури отпуштените вработени да си отидат од организацијата со почит и достоинство.

Се советува, доколку е возможно, и да им се остави определен период на приспособување на овие вработени, со цел да можат да си ги завршат проектите или задачите на кои работат моментално, достоинствено да се поздрават и да си ги одржат односите со колегите и да имаат некој преоден период во кој ќе можат да побараат нова работа [Appelbaum & Donia, 2001].

Смалувањето на бројот на вработени е честа практика во услови на криза. Светските примери и литературата укажуваат на негативни, позитивни и мешани резултати од ваквите практики. Можеби е неочекувано, но преовладуваат негативните резултати од ваквите практики. Утврдено е дека во случаите во кои е извршено исклучиво само смалување на бројот на вработени, очекуваните организациски перформанси потфрлиле, за разлика од случаите кога е спроведено истовремено и организациски редизајн и се преземени систематски стратегии, каде што организациските перформанси покажале напредок [Sojka 2012, p.146].

За организациите да ја преживеат кризата, улогата на менаџментот на човечки ресурси е голема.

УЛОГАТА НА МЕНАЏМЕНТОТ НА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ ВО УСЛОВИ НА КРИЗА

Постојат голем број истражувања кои го поврзуваат развојот на МЧР функцијата со еволуцијата на бизнисот [Conner and Ulrich, 1996; Walker, 1999]. Се претпоставува дека при поголеми економски и други

кризи, како што е случајот со последната економска криза која прилично го потресе светот, всушност, организациите соочени со проблемите во обидот да преживеат манифестираат помали или поголеми промени во работењето. Тие промени претставуваат дел од еволуцискиот развој на самите организации, но и на менаџмент-науката. Така, ако во деведесеттите години од минатиот век упорно се пишуваше дека менаџментот на човечки ресурси (треба да) еволуира од својата дотогашна административна улога, во една понапредна-стратегиска улога, [Barney and Wright, 1998; Sparrow and Hiltrop, 1994], сега, неколку години по големата економска криза, можеме да заклучиме дека менаџментот на човечки ресурси навистина премина во оваа понапредна еволуциска фаза од својот развој [Armstrong, 2011; Lengnick-Hall *et al.* 2009].

Научените лекции од минатото укажуваат на фактот дека денес улогата на менаџментот на човечки ресурси во услови на криза е пресудна за опстанокот на организацијата. Неговото влијание за организацијата е клучно во три фази: во фазата на подготовка за кризи – превентивна улога, за време на самиот процес на криза – кризна улога и по завршувањето на кризата или посткризна улога.

Превентивната улога на МЧР во услови на криза

Можеби една од најзначајните улоги на МЧР одделот во услови на криза, а често занемарена, е неговата превентивна улога. Подготовката за евентуална криза вклучува напори за креирање ефикасна стратегија како превентивен одговор на кризата, планови за надминување на технолошките недостатоци во работењето и развој на ефикасен внатрешен и надворешен комуникациски систем [Barton, 2001].

Потребата од предвидување на идните фактори на работење и на нивното очекувано влијание воопшто не е нова идеја. Предвидувањето е со цел да се намали неизвесноста и ризикот при управувањето со организациите во иднина. Превентивната улога на МЧР во услови на криза се огледа во подготовка на план за акција или реакција кој се однесува на несигурните и ризични настани за кои постои оправдана веројатност дека би можеле да се случат во иднина. Овој план би требало да ги процени пресвртните моменти во развојните процеси на организацијата и да предложи активности за нивно избегнување, неутрализирање или искористување во работењето на организацијата.

Планирањето е потребно за да не се дозволи организацијата да ги „преспие“ можностите или заканите кои произлегуваат од неизвесноста што ја носи современото глобално работење.

Планот дава насока, го намалува ударот од промените, ги минимизира загубите и поставува стандарди за унапредување на контролата [Robbins & Mukerji, 1990, p.93]. Емпириска потврда дека организациите кои имаат план и се подготвени за економски кризи на крајот завршуваат финансиски посилни, имаат подобар имиџ и опстојуваат подолго во бизнисот од оние организации кои не се подготвени, претставува и истражувањето на Mitroff & Alpaslan од 2003 година [in Vösa, 2010, p.12]. Секако, да се биде подготвен за криза не значи дека организациите треба да направат план за секоја можна криза која би можела да се случи. Тоа не е ниту потребно, ниту возможно. Но, секако, организациите треба да се подготват и да креираат стратегии за сите сериозни проблеми со голема веројатност да се случат. На тој начин тие ја намалуваат својата ранливост.

Улогата на МЧР за време на криза

Кризна ситуација наметнува потреба од кризен менаџмент, процес кој треба да обезбеди брз, флексибилен и соодветен организациски одговор на новонастанатите услови на работење. Организацијата може да се справи со кризите далеку поедноставно доколку менаџментот на човечки ресурси, а и воопшто менаџментот на организацијата, применува проактивен наместо реактивен пристап. Креативноста и иновациите се оние елементи кои можат да ја извлечат организацијата од криза и да го издигнат нејзиното работење на едно повисоко рамниште. Но, освен како стимулатори на креативноста, менаџерите за човечки ресурси истовремено имаат улога на агенти на промени, советници, ментори, мотиватори и, во крајна линија, улога на стратегии. Проактивниот пристап го одржува моралот на вработените на повисоко ниво и го спречува одливањето на кадрите од организацијата - особено на оние најталентираните.

Менаџментот на човечки ресурси (МЧР) во услови на криза има стратегиска улога во преживувањето на организацијата. Човечките ресурси се суштински дел од процесите на трансформација на бизнисите. Во современиот континуирано променлив бизнис веројатно

најголем менаџерски предизвик е да се привлечат, развијат и задржат талентираниите вработени. Но, притоа треба да се внимава, бидејќи сите вработени не претставуваат најважен ресурс на организациите, туку само оние „вистинските“ вработени [Collins,2001]. Менаџерите за човечки ресурси се најповикани во услови на криза да креираат стратегија која ќе овозможи задржување на вистинските – талентирани вработени и одржување на нивната висока мотивираност, истовремено оневозможувајќи или обесхрабрувајќи го непродуктивното работење на помалку талентираниите вработени. Не е возможно какво било организациско заздравување без доволно мотивирани и лојални вработени.

Иако се чини логично во услови на криза да се применат методи кои ќе обезбедат моментално смалување на трошоците и избегнување посериозни загуби или евентуален банкрот за организацијата, сепак овие краткорочни методи на кусење на буџетите на департаманот МЧР, на департаманот истражување и развој или, во крајна линија, намалување на платите и бенефициите и отпуштање вработени, се крајно непопуларни мерки со дискутабилни финансиски резултати на среден и долг рок. Можеби со нив ќе се обезбеди краткорочно преживување, но сепак на долг рок ќе доведат до големи последици за конкурентноста, флексибилноста и успешноста на организацијата.

Според Marc Ronez, извршниот директор на Азискиот институт за управување со ризикот, за организации со несоодветен кризен план на одделот за човечки ресурси, последиците врз вработените од каква било криза можат да бидат катастрофални и вообичаено вклучуваат [2008]:

- Загуба на клучните вработени и нивното знаење;
- Абсентизам и висока флукуација;
- Влошени перформанси на вработените поради мален морал и недостиг на мотивација;
- Зголемување на трошоците на организацијата за покривање на боледувања на вработените;
- Скапи судски спорови и можни тужби од отпуштените вработени;
- Негативен публицитет за организацијата и влошување на нејзиниот

имиц;

- Интензивна и директна комуникација со вработените со цел нивно убедување дека работното место не им е загрозено;
- Потреба за континуирана психолошка поддршка на вработените во текот и по кризата.

Слични се ставовите и на стратезите од McKinsey (една од најголемите менаџмент консултантски организации во светот) кои се однесуваат на организациското знаење и иновации [Barrett, *et al.* 2009]. Според нив, оние организации кои ќе ги смалат трошоците за истражување и развој во услови на рецесија прават голема грешка. Навистина, истражувањето и развојот не создаваат приходи или профит на краток рок, па смалувањето на трошоците во овој оддел изгледа како лесно и брзо решение, но на среден и долг рок тие ќе се соочат со загуба на човечкиот капитал, а преку него и на иновативноста, креативноста и флексибилноста, односно во крајна линија со загуба на најважната развојна сила на организацијата - нематеријалните ресурси. Само современ и стратемски пристап кон организациското знаење може да доведе до брз развој и обнова на организацијата. Минатите кризни мерки кои се преземале од страна на организациите имаат мал успех во изменетиот современ економски контекст на работење.

Општо прифатена констатација е дека управувањето со трошоците не може да се спроведува ефикасно ако се фокусираме само и единствено на профитот и на трошоците. За да управуваме ефикасно со трошоците, треба да ги употребуваме најефективните ресурси на најефикасен начин.

Во услови на криза треба да се применат поинакви методи за да се пребрдат тешкотиите во работењето без значителни загуби.

Потенцијални практики на менаџментот на човечки ресурси во услови на криза

„Историски, фокусот секогаш бил насочен кон изнаоѓање начини за контрола на трошоците. Можноста што вообичаено ја пропуштаат МЧР одделите во многу компании е придвижување на фокусот од (единствено) намалување на трошоците кон зголемување на приходите, преку иницирање нови активности кои додаваат вредност во работењето“.

[Taylor in SHRM 2008, p.22]. Би дополниле, во услови на криза менаџерите за човечки ресурси веруваат дека го носат најголемиот организациски товар, но забораваат дека можеби е тоа добра шанса за нив да истапат, да се потврдат и стратегиски да придонесат за организацијата и за нејзиното брзо зацелување. Од нив не се очекува само да ги завршат „тешките“ работи како отпуштања и намалувања на платите, туку се очекува да внесат и нови идеи, да предложат промени во МЧР процедурите или практиките или да предложат новини во работењето. МЧР иновациите се посакувани во услови на развој, но се повеќе од потребни и во услови на кризи и рецесии. Во крајна линија, најдобриот начин да ја предвидите иднината е самите да ја креирате.

Во продолжение следуваат дваесетина потенцијални практики кои им стојат на располагање на менаџерите за човечки ресурси во услови на криза кои се синтетизирани како резултат на интензивно истражување и компарирање на вообичаените практики во кризни ситуации наведени во литературата од страна на многу теоретичари и професионалци широм светот:

- Отворена и интензивна комуникација со вработените – споделување на проблемите и дискутирање на изменетите услови на работење во детали, оневозможување на ширење разни гласини и оправдување на ревидираните цели и таргети;
- Ревидирање и приспособување на МЧР процесите и практиките согласно новонастанатите услови на работење и изменетите стратегиски цели;
- Редизајнирање на програмите за тренинг и обука на вработените;
- Редизајнирање на системите за мерење на перформансите на вработените;
- Редизајнирање на шемите за плаќање и наградување на вработените;
- Спроведување брза транзиција – брзо одлучување и операционализирање на донесените одлуки;
- Креирање програми за наградување на вработените кои ќе предложат прифатлива и применлива идеја за заштеди во

работењето или подобрувања во работните процеси или на производите/услугите;

- Креирање програми за поттикнување и наградување на иницијативи за експанзија на бизнисот или продажбата на постојните или нови пазари;
- Креирање програми за поддршка на талентираниите вработени и изградба на лидерски способности и откривање на неискористениот – скриен потенцијал кај вработените;
- Рационализирање на работната сила;
- Засилување на дисциплината, почитувањето на работното време и времето за пауза;
- Ограничување на прекувремените часови на работа;
- Овозможување работа од дома, телеконференции и видеоконференции со цел да се намалат режиските и патните трошоци на вработените;
- Одложување на нови вработувања;
- Кусење на работното време;
- Задолжителен одмор, неплатен одмор и други алтернативни форми на намалување на трошоците;
- Програми за доброволно заминување од работа (отпремнини и сл.);
- Отпуштања од работа (најпрво хонорарни или сезонски работници, проблематични вработени, вработени со континуирано ниски работни резултати);
- Креирање програми за помош на отпуштените вработени да најдат нова работа;
- Управување со промените.

Покрај овие практики, како најбитен елемент кој пресудува дали една криза ќе се преброди полесно или потешко е самата комуникација која

се остварува со вработените. Иронично, но се вели дека во услови на криза најчесто внатрешната комуникација помеѓу менаџерите и вработените тендира да опаѓа [Wells in SHRM 2008, p.17]. А токму обратно, тоа треба да биде периодот во кој треба да се води интензивна комуникација со вработените, првично за да им се објаснат новонастанатите – влошени услови на работење и неопходноста од брзи промени, а потоа и да се споделат можните мерки кои на кус рок би осигуриле стабилизирање на организацијата и нејзино преведување низ времето. Според Wells, тоа е моментот во кој менаџерите треба да ги повикаат најдобрите 5 проценти од вработените, отворено да дискутираат со нив за планот на организацијата за соочување со кризата и да го искажат и потенцираат нивното значење за иднината на организацијата. На некој начин се советува уште на самиот почеток да се ангажираат најдобрите вработени кои активно ќе се вклучат во креирањето на организациските решенија за излез од кризата.

Слично е искуството и на професорот Bill Roche. Според резултатите од неговото истражување спроведено во Ирска, 90% од компаниите предмет на истражување навеле дека комуникацијата станала многу битна во периодот на рецесија, а повеќе од половина од нив презеле специфични мерки за ангажирање на вработените и нивно активно вклучување во развојот на можни решенија како одговор на рецесијата во земјата [Roche, 2011, in CIPD p.18].

Само преку отворена комуникација се создава култура на поддршка за вработените и отворено се потврдува нивната вредност за организацијата.

Посткризна улога на менаџментот на човечки ресурси

Иако голем број студии укажуваат на фактот дека не секогаш намалувањето на бројот на работници доведува до подобрување на организациските перформанси гледано преку остварениот профит или продуктивноста [Cascio & Young, 2003; Morris *et al.*, 1999; Bullon & Bueno, 2008; AMA 1998], сепак определен број организации во обидот да ги намалат трошоците се одлучуваат и за вакви непопуларни чекори.

Разбирањето на ефектите што ги предизвикува смалувањето на бројот вработените во една организација врз емоциите и однесувањето

на вработените кои ја преживеале кризата можат да ги водат МЧР менаџерите да развијат соодветни практики и програми за идно унапредување на процесите за рационализација на работната сила, за смалување на негативните ефекти од овие процеси кај останатите вработени и, секако, во организацијата [Vösa, 2010, p.14].

По пребродувањето поголеми кризи во кои биле преземени мерки за смалување на бројот на вработени, потребен е нов организациски редизајн. Најчесто обемот на работа кој ќе се распределеи на новите работни места (кои се најчесто споени или проширени поранешни работни места) е поголем во споредба со периодот пред кризата. Поради тоа е потребно организирање дополнителни обуки за вработените за стекнување нови вештини потребни за извршување нови пообемни или посложени работни задачи од претходно. Тоа, секако, треба да биде проследено и со креирање нов систем на мерење и управување на перформансите на вработените и нивно наградување, како и со нов систем за управување со кариерата. Паралелно со овие промени, потребно е да се поработи и на враќање на довербата и лојалноста на вработените, односно на возобновување на работните односи со протежирање на потранспарентни релации.

Тоа, секако, води до креирање нова организациска култура. Потребно е да се поврзат вработените со новата организациска визија која ќе им гарантира сигурност на работното место и сигурност за иднината на организацијата. [Sojka 2010, p.334].

И на крајот можеби една од најзначајните посткризни улоги на менаџментот на човечки ресурси е управување со знаењето изгубено или креирано во текот на кризниот и посткризниот период. Прво со отпуштањето или доброволното напуштање на дел од вработените во текот на кризата се губи драгоцен дел од организациското знаење. Несомнено, доколку е тоа од суштинска важност за организацијата, потребно е да се изнајдат начини за истото да се обезбеди со цел да не се загрози нормалното функционирање на организацијата. Воедно, искуството стекнато низ целиот тој процес на кризен менаџмент е од непроценливо значење за организацијата и само доколку се преточи во организациско знаење во голема мера може да ѝ помогне на организацијата за менаџирање на исти или слични ситуации во иднина.

Заклучок:

Кризите се неизбежна појава во општествата, економиите и организациите. Тие се природна неминовност чија фреквенција, интензитет и влијание значајно се зголемуваат во денешното современо работење. Кризата претставува непосакувана ситуација која истовремено ги вклучува следните неколку претпоставки: а) изненадување за одлучувачите во организацијата, б) комплексност со непознати причини и последици, в) сериозна закана за најважните организациски цели, а понекогаш и за организацискиот опстанок, г) недоволно време на располагање за реакција и д) потреба за брзо решение со можни и позитивни и негативни ефекти.

Од денешна перспектива, кризите според начинот на настанување би можеле да се категоризираат во три основни групи: 1) кризи создадени како резултат на природни непогоди (земјотреси, поплави, пожари, временски непогоди), 2) кризи кои произлегуваат однатре (корпоративни скандали, насилство на работно место, саботажи од вработени, проневери, кражби, изнесување доверливи податоци и информации и/или онеспособување на компјутерските системи) и 3) кризи наметнати однадвор како резултат на глобалното работење (финансиски, економски, индустриски, технолошки, безбедносни вклучително и терористички и сајбер-напади).

Кога економијата влегува во криза, најголем дел од компаниите започнуваат програми за намалување на трошоците. Трошоците за вработените се далеку најголеми по обем и удел во вкупните оперативни трошоци на компаниите, па смалувањето на бројот на вработени е честа практика во услови на криза. Светските примери и литературата укажуваат на негативни, позитивни и мешани резултати од ваквите практики. Можеби е неочекувано, но преовладуваат негативните резултати од ваквите практики. Утврдено е дека во случаите во кои е извршено единствено само смалување на бројот на вработени, очекуваните организациски перформанси потфрлиле, за разлика од случаите кога се спроведени истовремено и организациски редизајн и се преземени систематски стратегии, каде што организациските перформанси покажале напредок [Sojka 2012, p.146].

Научените лекции од минатото укажуваат на фактот дека денес улогата на менаџментот на човечки ресурси во услови на криза

е пресудна за опстанокот на организацијата. Неговото влијание за организацијата е клучно во три фази: во фазата на подготовка за кризи – превентивна улога, за време на самиот процес на криза – кризна улога и по завршувањето на кризата или посткризна улога.

Превентивната улога на МЧР во услови на криза се огледа во подготовка на план за акција или реакција кој се однесува на несигурните и ризични настани за кои постои оправдана веројатност дека би можеле да се случат во иднина. Овој план би требало да ги процени пресвртните моменти во развојните процеси на организацијата и да предложи активности за нивно избегнување, неутрализирање или искористување во работењето на организацијата.

Менаџментот на човечки ресурси (МЧР) во услови на криза има стратегиска улога во преживувањето на организацијата. Менаџерите за човечки ресурси се најповикани, во услови на криза да креираат стратегија која ќе овозможи задржување на вистинските – талентирани вработени и одржување на нивната висока мотивираност, истовремено оневозможувајќи или обесхрабрувајќи го непродуктивното работење на помалку талентирани вработени. За таа намена, во трудот се предлагаат дваесетина потенцијални практики на менаџментот на човечки ресурси кои претставуваат одраз на проактивен пристап на управување со кризите. Покрај набројаните практики, како пресуден елемент кој овозможува една криза да се преброди полесно, е отворена и интензивна комуникација со вработените, како и ангажирање на најдобрите вработени активно да се вклучат уште од самиот почеток во креирањето на организациските решенија за излез од кризата.

Посткризната улога на МЧР се огледа во внимателниот организацискиредизајн,организирањеобукизавработенитезастекнување нови вештини потребни за извршување на новите пообемни работни задачи, креирање нов систем на мерење и управување на перформансите на вработените и нивно наградување, како и нов систем за управување со кариерата. По пребродувањето на поголеми кризи поради кои бил смалуван бројот на вработени, потребно е да се поработи и на враќање на довербата и лојалноста на вработените, односно на возобновување на работните односи со протежирање на потранспарентни релации, што секако води до креирање на нова организациска култура. И, на крајот, можеби една од најзначајните посткризни улоги на менаџментот на

човечки ресурси е управување со знаењето изгубено или креирано во текот на кризниот и посткризниот период.

Иако кризите најчесто се третираат како непосакувани, комплексни и стресни состојби за организациите, проследени со голем број проблеми и потреба за преземање непопуларни мерки, сепак кризите понекогаш можат да бидат добри и за самите организации и, воопшто, за општествата. Тие ги поттикнуваат самите организации да преземат нови иницијативи за подобрување на операциите и рационализација на работењето, за засилување на дисциплината на вработените, за поттикнување на продуктивноста и креативноста, за изнаоѓање нови бизнис можности, за примена на нови технологии, методи или производи и услуги потребни на пазарот, или во крајна линија за затворање на неконкурентните бизниси кои не придонесуваат за додадена вредност во општествата. Последната, иако хазардна варијанта за организациите, сепак за самите економии значи трансферирање на човечкиот капитал во повитални и одржливи или економски пооправдани бизниси, најчесто по пониски наемнини. Во кој било период од одвивањето на кризите, улогата на МЧР е од стратешка важност за полесно и помазно пребродување на кризите во организациите.

Користена литература:

1. American Management Association (1998): *1997 AMA Survey on Job Creation, Job Elimination, and Downsizing*. AMA: New York.
2. Appelbaum, S.H., Donia, M.(2001): "The realistic downsizing preview: multiple case study of RDP model: results of data collected and proposed new model", *Career Development International Journal*; Vol. 6, No. 4.
3. Armstrong, Michael, (2011): *Armstrong's Handbook of Strategic Resource Management*, 5th ed., Kogan Page, London, U.K.
4. Barrett, C. W., Musso, C. S., Padhi A. (2009): "Upgrading R&D in a downturn", *The McKinsey Quarterly*. http://www.mckinseyquarterly.com/Upgrading_RD_in_a_downturn_2302, (08.08.2014)
5. Barton, L. (2001): *Crisis in Organizations II*/Laurence Barton, South-Western College Publishing, Ohio.
6. Barney, J. & Wright, P. M. (1998): "In Becoming a Strategic Partner: The Role of Human Resources in Competitive Advantage", *Human Resource Management*, Vol. 37, No. 1, pp. 31-46.

7. Bullon- Muñoz, F. & Bueno- Sánchez, M.J. (2008): “Does downsizing improve organizational performance? An analysis of Spanish manufacturing firms”, *Working paper 08-30, Business Economic Series 07*, June 2008
8. Boin, A., & Lagadec, P. (2000). “Preparing for the future: Critical challenges in crisis management”. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 8, 185-191.
9. Cascio, W. F. and Young, C. E. (2003). Financial consequences of employment-change decisions in major U.S. corporations, 1982-2000. In De Meuse, K.P. and Marks, L. (dir). *Resizing the Organization: Managing Layoffs, Divestitures and Closings*. Ed. Jossey Bass, San Francisco.
10. CIPD, (2011): “People Focus”, *Chartered Institute of Personnel and Development in Ireland*, Winter, 2011, Vol.9, No.1, Dublin, Ireland.
11. Collins, Jim (2001): *Good To Great: Why Some Companies Make the Leap & Others Don't*, Harper Business, New York, US
12. Conner, J. and Ulrich, D. (1996): “Human resource roles: creating value, not rhetoric”, *Human Resource Planning*, Vol. 19, No. 3, pp. 38-49.
13. Hermann, C.F. (1972): *International Crisis: Insight from Behavioral Research*, Free Press, New York.
14. Lengnick-Hall, L.M., Lengnick-Hall, A.C., Andrade, S.L., Drake, B. (2009), “Strategic Human Resource Management: The Evolution of The Field”, *Human Resource Management Review* Vol. 19, pp. 64-85
15. Mitroff, I. I., Alpaslan, M. C. (2003): “Preparing for Evil”, *Harvard Business Review*, 81, pp.109-115.
16. Morris, J. R.; Cascio, W. F. and Young, C. E. (1999): “Questions and Answers about who did it, how many did it, and who benefited from it”. *Organizational Dynamics*, 27: 78-87.
17. Pearson, C. M., Claire, J. A. (1998): “Reframing Crisis Management”, *Academy of Management Review*, Issue 23 Vol. 1, pp. 58-76.
18. Reilly, A. H. (2008): “The Role of Human Resource Development Competencies in Facilitating Effective Crisis Communication”, *Advances in Developing Human Resources*, Vol.10 Issue 3, pp. 331-351.
19. Robbins, S., Mukerji, D. (1990): *Managing Organizations-New Challenges and Perspectives*, Prentice Hall, Sydney
20. Ronez, M. (2008): “HR - Human Resource Contribution to Crisis Management”, http://www.arimi.org/hr_contribution_to_crisis_management (05.12.2008)
21. Sayegh, L., Anthony, W. P., & Perrewe, P. L. (2004): *Managerial decision making under crisis: The role of emotion in an intuitive decision process.*

- Human Resource Management Review*, 14, 179-199
22. SHRM, (2008): *Weathering Storms: Human Resource in Difficult Times*, Society for Human Resource Management, Virginia, US
 23. Sojka, L. (2012), "The Role of Human Resource Management in the Period of Recession", *Advanced Research in Scientific Areas*, December, 3-7.2012, p.145-148.
 24. Sojka, L. (2010): "Problems of downsizing in crisis period", *Management 2010: Knowledge management in times of crisis and ensuing development*. Ed. R. Štefko. University of Prešov, In Prešov. ISBN 978-555- 0257-1 pp333-341.
 25. Sparrow, P. and Hiltrop, J.M. (1994): *European Human Resource Management in Transition*, Prentice Hall, Hemel Hempstead.
 26. Vösa, H., (2010): *The Impact Of Economic Crisis On HRM Practices In Estonia*, Aalto University, Finland.
 27. Walker, J. W. (1999): "Perspectives: Is HR ready for the 21st century?", *Human Resource Planning*, Vol. 2, No. 2, pp. 5-7.
 28. Wang, J., Hutchins; H.M. and Garavan, T.N., (2009): "Exploring the Strategic Role of Human Resource Development in Organizational Crisis Management", *Human Resource Development Review*, Jan 15, 2009.

THE ROLE OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN CRISIS

Ljupcho Eftimov, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
ljupco.eftimov@eccf.ukim.edu.mk

Abstract:

Crises, regardless of the reasons for their occurrence (natural disasters, internal organizational problems or external influences), has always been considered as undesirable phenomena because of their inevitable impact on organizational as well as on individual performance. Organizations affected by the consequences of the crisis are forced to implement reduce cost programs. Staff costs are by far the largest in scale and proportion to the total operating costs of companies. That is the main reason why in crisis without serious analysis companies usually announce reduced budgets of HR and RD departments, reduced wages and benefits, and / or downsizing. Past crisis measures taken by organizations have little or no success in the today's changed economic context of work.

Only modern and strategic approach to organizational knowledge and the most important organizational capital-human resources can lead to fast recovery and development of the organization. Human resources are an essential part of the process of transformation of businesses. Human resource management (HRM) in crisis has a strategic role in the survival of the organization. Its impact on the organization is crucial in three phases: the preparation phase of the crisis-prevention role, during the process of evolution of the crisis-crisis role, and after the crisis or post-crisis role. At the end of the paper we propose approximately twenty potential HRM practices appropriate for application during crisis.

Key words: *crisis, human resources, organizational challenges, HRM role, HRM practices.*

ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА ЖИВОТНОТО ОСИГУРУВАЊЕ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

проф. д-р Драги Јанев

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје
dragi@eccf.ukim.edu.mk

асист. д-р Игор Ивановски,

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје
ivanovski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Животното осигурување како водечки дел од вкупното осигурување и преку своите специфични механизми за идентификација, квантификација и дисперзирање и трансферирање на ризикот има мултидимензионално и мултипликативно дејство во современата економија. Животното осигурување, преку еволуцијата на своите итедни производи, денеска е централен дел на капитализацијата на економијата и во соочувањето со демографските феномени, ризикот на долговечноста и понудата на „приватни пензии“. Тоа претставува и сигнификантен институционален инвеститор на денешницата. Во Република Македонија, животното осигурување е најбрзо и најдинамично растечкиот сегмент на финансискиот систем, по долг период на хибернација на пазарот. Сепак, пазарот на животно осигурување се соочува со бројни предизвици, потребни за генерирање одржлив и квалитативен раст на пазарот, и директна поврзаност и придонес на секторот во развој на финансискиот систем, стабилноста и растот на вкупната економија. Во насока на зајакнување на перспективите на индустријата на животното осигурување, потребни се конкретни, интегрирани и синхронизирани активности на повеќе нивоа, кои имаат за цел да ја зголемат побарувачката за животно осигурување, да ја подобрат понудата и перформансите на компаниите и да го зајакнат интегралното влијание и поврзаноста на секторот во финансискиот

систем на државата. Токму тие цели се предмет на квалитативната анализа на овој труд.

Клучни зборови: *животно осигурување, финансиски систем, економски раст и развој, Република Македонија*

Вовед

Врвен императив на економистите е да ги идентификуваат, постават, утврдат и квантифицираат елементите, релациите и начините за влијание на економскиот раст и развој. Во таа смисла, имајќи ги предвид минатите искуства и појавата, влијанието и последиците на финансиските кризи на вкупната економија, еден од приоритетите е континуирано да се анализира влијанието на финансискиот систем на економскиот раст. Конкретно, да се набљудува, испитува и соодветно да се определува интеракцијата на одделните сегменти на финансискиот систем, меѓусебно и интегрално врз системот во целина, и преку него вкупниот одраз на економијата. Во меѓународната стручна и академска дебата и литература, бројни се теоретските и емпириските истражувања за влијанието на банкарскиот сектор, како доминантен во финансискиот систем, на економскиот раст на национално и глобално ниво. Она што е застапено во сериозно понизок обем е анализата на влијанието на останатите сектори. Целта на овој труд е да го прикаже влијанието на животното осигурување, како дел од вкупната осигурителна индустрија, на тековното функционирање на економијата и да ги акцентира механизмите за влијание на растот, имајќи ја растечката улога на осигурувањето во рамките на финансиските системи. Целта на авторите, пред сè, е да ја димензионира таа квалитативна анализа во рамките на Република Македонија и преку испитување на пазарот на животното осигурување во државата, да генерира авторски согледувања за најважните перспективи за иднината.

Животното осигурување во современета економија

Осигурувањето на живот претставува механизам за обештетување на осигуреното лице во случај на настанување на предвремена смрт, несреќа, повреда, болест, инвалидитет или друг вид физичка последица за лицето, која резултира со привремена или трајна неспособност на

лицето да генерира приход, а кои пак претставуваат форми на осигурениот настан. Сосема е разбирливо дека во долгиот еволутивен развој на животното осигурување чиј зародиш започнува во антиката, пред 2500 години п.н.е, а својата денешна физиономија ја стекнува во 17. век, со развојот на светската миграција, трговија и почеток на иновациите, на научно и практично ниво, доминантна улога има механизмот на обештетување во случај на осигурениот настан, конкретно механизмите за преземање, дисперзија и обештетување на ризикот. Но, во последните 60 години се извршува фундаментална промена на структурата на животното осигурување во насока на производите кои во себе ја содржат штедната компонента за сметка на намалувањето на компонентата на ризикот или, пак, преодните комбинирани инструменти. Ваквиот развој се должи, пред сè, на два момента. Првиот е развојот на финансиските пазари и инструменти и влијанието на финансиските кризи во нестабилноста, депрецијацијата и губењето на паричните и капиталните фондови на индивидуите и домаќинствата. Вториот момент е уште позначаен и се содржи во сигнификантното влијание на длабинските и динамичните демографски промени чиј заеднички именител се содржи во три суштински димензии, и тоа: демографските промени се глобален феномен, а не национален проблем, со што не постои држава и економија, без разлика на кое ниво на развој се наоѓа, а која не се соочува со нив, понатаму, тие се манифестираат со значително намалување на стапката на фертилитет, што влијае на намалување на создавањето и прирастот на работоспособно население, а што пак од своја страна директно е поврзано со растот на економијата и, конечно, светското население забрзано старее, како резултат на зголемување на очекуваната просечна старост, со што директно се зголемуваат трошоците за одржување на приходот по пензионирање. Токму демографските промени и ризикот на долговечноста ја определуваат современата димензија и улога на животното осигурување, елементите и функциите во рамките на финансискиот систем и економијата во целина. Имајќи го предвид сето ова, развојот на пазарите на животно осигурување е примарно определен од нивото на развој на финансиските пазари и нивото на доход (БДП), креирајќи една S-крива (Dickinson, 2002), која започнува од неразвиениот пазар, растечкиот пазар и зрелиот пазар на животно осигурување, во корелација со ниското, растечко и високо ниво на БДП, респективно.

Во денешни услови животното осигурување во современата економија е изразено во вкупната структура на вкупното осигурување, со запишани бруто-премии на светско ниво од 2608 милијарди американски

долари, што претставува 56% од вкупните премии и 4% од вкупниот БДП на светско ниво. Масивниот обем на премии потврдува дека животното осигурување претставува еден од централните механизми на капитализација на современата економија, имајќи предвид дека механизмот на животното осигурување овозможува генерирање на бројни, ниски по износ, но континуирани, стабилни и ликвидни парични средства на индивидуите и домаќинствата, со што се врши квалитативна промена на средствата од краткорочни во долгорочни, заради долгорочноста на сопствените обврски. Преку одлагањето на тековната потрошувачката на населението, животното осигурување создава огромен потенцијал на долгорочно ориентиран капитал, го зголемува штедењето како нето-ефект и е еден од клучните извори за инвестиционата потрошувачка како примарен фактор за раст и развој на секоја економија.

Компаниите за животно осигурување, по пензиските фондови, се најсилни институционални инвеститори на денешницата, кои заради својата обврска за зачувување и оплодување на средствата (премии), односно математички резерви, преку пазарите на официјалниот ризичен капитал нудат средства за среднорочни и долгорочни инвестиции. Инвестицискиот волумен на компаниите за животно осигурување постојано се зголемува и тој изнесува преку 20.000 милијарди американски долари (Sigma2013, SwissRe), пред сè, концентрирани во Европа (како најсилни инвеститори), во Северна Америка и со брзорастечки потенцијал во Азија. На овој начин се креира „здрав“ и „трпелив“ капитал (Della Croce, Yermo, 2013), кој има стабилизирачко и антициклично дејство и е еден од клучните фактори за стабилизирање на економијата во услови на прегревање (преткризно дејствување), но и фактор за заздравување на економијата за и по време на криза, имајќи предвид дека средствата на осигурениците и акционерите мора постојано да се оплодуваат. На тој начин, преку пласирање на средствата, животното осигурување врши и намалување на вкупниот ризик на економијата, како врвни субјекти во идентификацијата, квантификацијата и дисперзирањето на ризикот. И, пред сè, со инвестирањето во областите и економските субјекти кои се стабилни и генерираат одржлив раст и принос, ја зголемуваат продуктивноста на вкупната економија. Дополнително, со својата улога како институционален инвеститор, тие се исклучително значајни и за останатите инвеститори, пред сè, банките, но и капиталните фондови и индивидуалните инвеститори, бидејќи генерираат исклучително значајни, кредибилни и корисни пазарни и ценовни сигнали, зајакнувајќи

го квалитетното, одржливо и профитабилно инвестирање.

Во рамките на финансиските системи, и во процесот на акумулацијата на приливите и во процесот на инвестирањето на средствата, компаниите за животно осигурување ја зголемуваат конкуренцијата со останатите сектори на финансискиот систем, со што директно придонесуваат за ефикасноста на пазарите и нивната длабочина и зрелост. Оттаму, преку својата активност и поврзаност со пазарите на капитал, генерираат позитивни екстерналии за вкупниот систем. Од друга страна, пак, преку механизмот на обештетување на осигурениците, тие вршат поддршка и одржување на ликвидноста и потрошувачката, како најсилен фактор кој со преку 75% учествува во креирањето на БДП на економијата. Во овој контекст, значаен е и придонесот на животното осигурување во креирањето и зголемувањето на вработеноста, за што говори податокот дека само во осигурителната индустрија во Европа директно се вработени над еден милион лица, број кој е многу поголем ако се земе предвид бројот на лицата кои се вработени како интермедијари во осигурителниот процес (дилери, брокери, проценители, ревизори итн.). Конечно, како резултат на трансферот на средствата, и во производите за осигурување на ризик и особено во штедните производи на животното осигурување, се врши незаменлив придонес во поддршката на претприемништвото и креирањето и апликацијата на иновациите и технологијата, како едни од врвните предуслови за раст и развој на економијата.

Животното осигурување ја зголемува и стабилноста на националните економии. Ако се знае дека нивните инвестициски портфолија се доминантно сконцентрирани (околу 2/3) во државните обврзници и корпоративните акции и обврзници, може да се заклучи дека животното осигурување е фактор на стабилизација на економиите и фактор на намалувањето на зависноста од екстерни фактори, пред сè, во делот на финансирањето на јавниот долг, со што се намалуваат можностите за прелевање на последиците од екстерен карактер. Консеквентно на тоа, користењето на механизмите на животното осигурување и неговата повисока застапеност во структурата на економијата овозможуваат намалување на висината на јавните расходи и буџетски трансфери, кои имаат висок опортунитетен трошок и се сериозен дел од јавниот долг на една економија. На тој начин се креира можност за супституција на расходите и нивна реалокација во продуктивните сектори на економијата, пред сè, во капиталните расходи и инвестициите за истражување и развој, како дополнителни елементи за долгорочен и одржлив раст на вкупната економија.

Животното осигурување во Република Македонија

Пред да се говори за перспективите на пазарот на животното осигурување во Република Македонија, нужно е да се имаат предвид минатите и сегашните атрибути. Првично, да се осознаат вкупните перформанси на осигурителниот сектор. Осигурителниот пазар е сè уште во фаза на развој, со доминантна застапеност на неживотното осигурување, пред сè, како резултат на задолжителното осигурување од автоодговорност, спротивно од пазарите во развиените држави. Вкупната осигурителна пенетрација (учество на бруто-премиите во БДП) во 2013 година изнесува 1.52% (Агенција за супервизија на осигурувањето) и таа се задржува на ова ниво во последните 5 години. Тоа е пониско 4 пати од светскиот просек и, за споредба, пенетрацијата е за скоро 4 и скоро 2 пати пониска од осигурителната пенетрација во Словенија и Хрватска, респективно. Осигурителната густина (бруто-премии по глава на жител) во 2013 година изнесува 3.487 денари и, исто така, е на последните места во регионот, далеку заостанувајќи од светскиот просек кој изнесува 9 пати повеќе, односно 30.300 денари (Sigma2013, SwissRe).

Осигурителниот пазар во Република Македонија, во тој контекст, животното осигурување, се одликува со ниска и сè уште лимитирана осигурителна култура, како детерминанта за побарувачка и раст на животното осигурување. Во таа смисла, Република Македонија сè уште може да се карактеризира како држава со изразен „традионализам“ и „колективизам“ (Fukuяama, 2001), во која пазарните механизми за дисперзија и обештетувањето на ризикот се заменуваат со непазарните механизми, во прв ред семејството и државата, во која граѓаните гледаат основен механизам за решавање на проблемите, т.е. постоењето државен „патернализам“. Тргувајќи од теоретските и емпириските истражувања, дека доходот е примарна и доминантна варијабла за побарувачка на животното осигурување (Fortune ,1973; Outreville, 1996; Beck и Webb,2003; Arena, 2008), нискиот и бавен раст на БДП во државата не генерираше основен и повисок доход на населението кој би можел да влезе во тековите на животното осигурување, факт кој е поврзан и со нискиот и бавен раст на вработеноста. На тоа се надоврзува и робусниот и масивен социјален систем на државата, кој беше и сè уште е доминантна форма за алиментација на потребите на граѓаните, како што и реформите на пензискиот и здравствениот систем започнаа со задоцнување и често се променливи, непостојани и со ниска корелација со механизмите на животното осигурување. Во рамките на финансискиот систем на државата, кој е стабилен, но малку

диверзифициран, доминантна е улогата на банкарскиот сектор. Довербата во него е највисока, по подолг период на турбуленции и финансиски потреси, што меѓу останатото, резултира со недоверба на населението кон алтернативните форми на штедењето, освен банкарските депозити, како што всушност претставува недепозитното животно осигурување. Таа недоверба во долг временски период е следена и со отсуство на понуда на производи на животно осигурување, како резултат на отсуство на компании за животно осигурување, што се констатира со фактот кој говори дека поголеми промени на пазарот и влез на повеќе компании се случуваат дури по 2006 и 2007 година. Како резултат на таа ситуација, сè уште постои сериозна неинформираност за видот, улогата, функциите и производите за животно осигурување, кои и во овој момент се застапени во понизок број и видови во однос на развиените пазари.

Сепак, либерализацијата на пазарот и постепениот влез на доминантно странски компании овозможија сигнификантен динамизам и раст на животно осигурување, кој е водечки во вкупната структура на осигурувањето, пред сè, како резултат на ниската основа во минатото. На порастот на бруто-премиите влијаеше и високата застапеност на интермедијарите (дилерите и брокерите) во каналите на продажба и дистрибуцијата на полисите, која како маркетинг-стратегија е често критикувана во странската литература, заради нивото на агресивност и релативно високи трошоци за компаниите, но која, пак, од своја страна, предизвикува повисок пораст на краток рок. Бруто-премиите запишани во 2013 година изнесуваат 730 милиони денари и се 6 пати повисоки од бруто-премиите запишани во 2006-тата година на пример, што говори за изразениот динамизам по долги години на хибернација на пазарот (графикон 1).

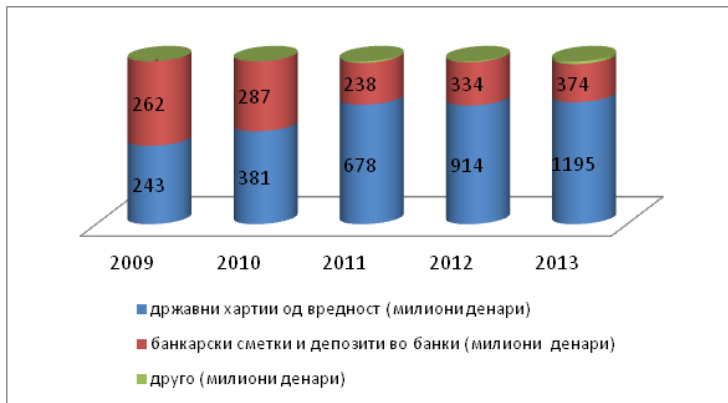
Графикон 1. Движење на бруто-премии за животно осигурување во Република Македонија, по години



Извор: Агенција за супервизија на осигурувањето и Народна банка на Македонија

Сепак, изразениот раст не влијаеше на сигнификантен пораст на осигурителната пенетрација и густина на животното осигурување. Првата изнесува само 7 американски долари и е 55 пати пониска од густината во Словенија и 15 пати пониска од густината во Хрватска, на пример. Осигурителната пенетрација изнесува нешто над 0.1% и далеку заостанува зад растечките и развиените пазари на животно осигурување. Пазарот на животно осигурување може да се карактеризира и како високо концентриран (заради нискиот број компании), со висока стабилност, солвентност и покриеност на математичките резерви (како резултат на супервизорските активности), со релативно висок коефициент на штети и лимитирана профитабилност и ниско ризично и слабо развиено инвестициско портфолио. Последното е особено значајно за растот на животното осигурување и објективно може да се констатира дека првичните претпоставки за стабилност и солвентност на пазарот ги дадоа своите резултати, но во исто време, по тој период создаваат високи ограничувања во индустријата базирана на ризик, која во Република Македонија своите средства ги пласира само во два, ниско ризични и со фиксни приходи, финансиски инструменти, државните хартии од вредност и депозитите во банките, при што 2/3 отпаѓаат на државните хартии од вредност и 1/3 на банкарските депозити (графикон 2).

Графикон 2. Структура на инвестициско портфолио на компании за животно осигурување во Република Македонија



Конечно, пазарот на животно осигурување во Република Македонија оствари изразено висок раст за краток временски период, што впрочем е и основа за растот на вкупниот пазар на осигурување и може да се очекува задржување на овој нагорен тренд и во следниот период.

Пазарот на животното осигурување, како сегмент на финансискиот систем, е токму највисоко и најдинамично растечки сегмент на финансискиот систем во Република Македонија во последните години.

Перспективите на животното осигурување во Република Македонија

Врз основа на претходно нотираното, можат да се изведат конкретни квалитативни препораки за понатамошниот развој на пазарот на животното осигурување во Република Македонија, базирани на два влезни инпути. Прво, волуменот на бруто-премиите ќе продолжи да расте, и како резултат на засилената активност на осигурителните компании и како резултат на проектираниот пораст на БДП во следниот период, фактор кој овозможува најсилно влијание на животното осигурување. Второ, реформата на пензискиот систем и воведувањето задолжително и доброволно капитално финансирано пензиско осигурување, нужно и директно ќе го зголеми нивото и содржината на животното осигурување, како резултат на понудата и алиментирањето на пензиите преку ануитетите на компаниите за животно осигурување. Сепак, овој процес ќе добие на интензитет дури кон крајот на следната декада. Оттаму, за осигурителната индустрија се потребни дополнителни и активни мерки во краткорочниот период, поставени на три нивоа и тоа: во насока на зголемување на побарувачката за животно осигурување, подобрување на понудата и генерално-концептуално поврзување на животното осигурување во рамките на финансискиот систем, преку што тоа влијае на економскиот раст и развој.

Во однос на првото ниво, зголемување на побарувачката, покрај порастот на доходот (БДП), нужни се конкретни и многу појасни и очигледни чекори за зајакнување на осигурителната култура. Граѓаните треба да знаат што претставува, кои се предностите и ефектите од животното осигурување. Тоа досега изостанува и сè уште животното осигурување е непозната варијабла за населението, кое има ограничени финансиски познавања, делумен отпор и неразбирање на пазарните форми на трансферирање на ризикот и ориентираност исклучиво кон банкарскиот сектор. Таа активност треба да се спроведува континуирано од страна на осигурителната индустрија и супервизорскиот орган (АСО), со оглед на фактот што досегашните напори се минимални и со ограничен ефект. Дополнително, имајќи предвид дека пазарот на осигурување

е во фаза на развој, потребни се определени даночни стимулации и ослободувања, пред сè, во делот на персоналниот данок на доход, што би резултирало со реалокација на личните средства на индивидуите во насока на побарувачка на животно осигурување, на сличен начин на кој осигурителната индустрија била соодветно стимулирана во САД. На ова ниво, значајно е да профункционира и „банкоосигурувањето“ како сублимат и на формата на продажба на животното осигурување, но и на конкретно видоизменување на слабата поврзаност на банкарскиот и осигурителниот сектор. На тој начин би се ползувала повисоката доверба на населението во банкарскиот сектор во насока на зголемување на обемот на полисите за животно осигурување, би се намалиле трошоците за продажба на полисите за сметка на релативно високото учество на провизиите во билансите на компаниите и би се креирале можности за создавање почетни форми на финансиски конгломерати или базична форма на „финансиски супермаркети“ (Van den Berghe, L. A. A., 1999), кои врз база на меѓусебните односи ќе нудат интегрирани и поевтини финансиски услуги.

Во однос на второто ниво, подобрување на понудата, нужни се зајакнати активности на компаниите во внатрешните капацитети. Компаниите треба да ја искористат својата предност од доминантната странска сопственост и функционално да го применуваат концептот и филозофијата на корпоративното управување во работењето. Тоа, во овој момент, е формално застапено. Во прва инстанца, тоа подразбира да инсталираат ефикасен систем на менаџментот со ризикот, како специфичен и примарен за индустријата, кој помеѓу останатото, ќе се базира на одржливиот и унапреден систем на актуарството, активност и научна дисциплина која не е во целост апликативна во секторот. Дотолку повеќе, што конкурентната и профитабилна понуда на пензиските ануитети во голема мера ќе зависи и од прецизните актуарски модели на компаниите. Идентично важно е подобрувањето на капацитетите на компаниите во однос на нивното инвестициско портфолио, кое во овој момент е ограничено и нискоризично, што не овозможува повисоки стапки на принос на средствата. За таа цел, покрај нужното либерализирање на законските и супервизорските стандарди во насока на повеќе ризични пласмани, потребно е подигање на нивото на инвестицискиот менаџмент во самите компании. Компаниите за животно осигурување мора да имаат многу повисока поврзаност со пазарите на капитал во странство и своите пласмани да ги диверзифицираат на квалитативен начин во насока на повисок принос, што е примарна задача на менаџментот на компаниите.

Со други зборови, ако фазата на стабилност е успешно остварена, мора да се пристапи кон фаза на развој на компаниите и секторот. Имајќи го предвид меѓународното искуство на компаниите-мајки на домашните компании за животно осигурување, реално е да се очекува подобрување во таа насока, како што е потребно следниот краткорочен период да се прошири и понудата на производите во животното осигурување, особено на оние со доминантно штедна компонента.

На третото ниво се перспективните согледувања за зголемување на улогата на животното осигурување во рамките на финансискиот систем како примарен канал за влијание на растот на економијата. Со оглед на хибернираноста на македонската берза, тешко е за очекување дека ќе се подобри слабата, речиси непостојна поврзаност на животното осигурување со пазарот на капитал. Но, она што може да се истакне е дека академската јавност, компаниите за животно осигурување, пензиските фондови во вториот и третиот столб, и претставниците на законодавно-извршната власт и супервизорскиот орган, можат да отпочнат дебата за воведување пазар на ануитети, како посебен сегмент на финансискиот систем или како интегрален дел на пазарот на капитал. Иако пазарите на ануитети се досега пониско застапени и во развиените финансиски системи, сепак зголемувањето на ризикот на долговечноста и интензивирањето на потребата од „приватни пензии“ како резултат на меѓусебен трансфер на ризиците помеѓу животните осигурители, пензиските фондови и финансиските пазари, неминовно ќе ја наметне потребата од размислување за воведување на овој пазарен сегмент, стимулирачки ориентиран кон индустријата за животно осигурување и генерално кон регулираното тргување со ризикот, повеќе преку основните, а многу помалку преку дериватните финансиски инструменти, со што како краен резултат се динамизира пазарот на капитал и финансискиот систем на државата. Последно, во заокружувањето на концептот на животното осигурување недостасува интегрална и функционална поврзаност со системот на здравствено осигурување, област која заслужува многу поголемо академско и институционално внимание, а која нужно влијае и на побарувачката за животно осигурување и на перформансите на самите компании и сектор во целина.

Заклучок

Животното осигурување во Република Македонија во последните години е динамичен и најбрзорастечки сектор на финансискиот систем. Пазарот се одликува со изразен динамизам, по долги години на хибернација и отсуство на осигурителна активност. Сепак, високите маргинални промени, како резултат на влезот на странските компании на пазарот и агресивната маркетиншка кампања преку интермедијаторите, не ги апсолвираат системските слабости на пазарот на осигурување, определувајќи ги предизвиците за иднината. Конкретно, тие се лоцираат во инвестирање во долгорочниот процес за подигање на осигурителната култура, можност за зголемување на побарувачката преку даночни стимулации и ослободувања, зголемување на довербата и обемот на продажба и намалување на трошоците на компаниите, преку концептот на „банкоосигурувањето“, како и со подобрување на понудата на компаниите преку воведување повеќе производи, подобрување на сопствените перформанси преку зајакнување на внатрешните капацитети во менаџментот со ризикот, актуарството и инвестицискиот менаџмент, следено со либерализација на инвестициската стратегија на компаниите од страна на супервизорскиот орган. Во целост, животното осигурување ќе продолжи да расте и потребно е квалитативно оформување на растот и учеството на секторот во спроведувањето на концептот на „приватни пензии“, како и учеството во исплатата на капитално финансираните пензии во следната декада. Конечно, фазата на раст на секторот треба да се надгради со влијание на животното осигурување во економскиот раст на државата, преку бројните и специфични функции, механизам кој има долгогодишна теоретска и емпириска потврда во развиените пазари.

Литература:

1. Arena, M., (2008). “Does Insurance Market Promote Economic Growth? A Cross Country Study for Industrialized and Developing Countries”, *Journal of Risk and Insurance*, 75(4)
2. Beck, T., Webb, I. (2003), Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries, *World Bank Economic Review*, 17(1): 51-88
3. CEA,(2008), *The Contribution of the Insurance Sector to Economic Growth and Employment in the EU*,CEA

4. Della Croce R., Yermo J.,(2013), Institutional Investors and infrastructure financing, OECD Working papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No 36, OECD Publishing
5. Dickinson, Gerry,(2002), Encouraging a dynamic life insurance industry: economic benefits and policy issues, Centre for Insurance & Investment Studies, City University Business School, London
6. Fortune, P., (1973), A theory of optimal life insurance: Development and tests, *Journal of Finance*, 28(3): 587-600.
7. Fukuyama, Francis, (2001), Culture and Economic Development: Cultural Concerns, published in Smelser, N.J. / Baltes, Paul B.,*International Encyclopedia of Social and Behavioural Science*, 3130-3134, Pergamon Press, Oxford.
8. Јанев, Д., (2013), Актуарски модели на животно осигурување, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“, Економски факултет – Скопје
9. Outreville, Francois J. (1996), “Life Insurance Markets in Developing Countries.” *Journal of Risk and Insurance* 63.
10. Sigma,2013, Global insurance review (2013) and outlook 2014/15, SwissRe
11. Van den Berghe, L. A. A., (1999), Convergence In The Financial Services Industry, published in *Insurance And Private Pensions Compendium For Emerging Economies*, Book 1, Part 1:5a,

PERSPECTIVES OF LIFE INSURANCE IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Dragi Janev, PhD

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

Igor Ivanovski, PhD

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

Abstract

As a leading part of the total insurance, life insurance through its specific mechanisms for identification, quantification, dispersion and transfer of risk has multidimensional and multiplier impact on the modern economy. Life insurance, through the evolution of its savings products, today is the centerpiece of the capitalization of the economy and solution for demographic phenomena, longevity risk and offer of “private pensions”. It also represents a significant institutional investor of today’s economy. Life insurance in the Republic of Macedonia is the fastest growing and most dynamic segment of the financial system after a long period of hibernation of the market. However, the life insurance market is facing a number of challenges which are needed to generate sustainable and qualitative growth of the market, a direct connection and contribution of the sector in the development of the financial system and stability and growth of the overall economy. In order to strengthen the prospects of the life insurance industry, explicit, integrated and synchronized activities on multiple levels are required, aiming to increase the demand for life insurance, to improve the supply and performance of companies and to strengthen integrated impact and connection of the sector within the financial system of the country. These targets are subject to a qualitative analysis of this paper.

Key words: *life insurance, financial system, economic growth and development, Republic of Macedonia*

КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА РАЗЛИЧНИ БИЗНИС-МОДЕЛИ ЗА ВЕБ-БАЗИРАНО СОЦИЈАЛНО ВМРЕЖУВАЊЕ

доц. д-р Димитар Јовевски

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

dimitar.jovevski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Светот во кој живееме постојано се дигитализира во насоки во кои балансот помеѓу компаниите и потрошувачите постојано се менува. Како резултат на тоа, компаниите треба да ги искористат новите информациско-комуникациски технологии (ИКТ) за да ги задоволат потребите на потрошувачите. Социјалните мрежи како дел од веб-базираното социјално вмрежување претставуваат стил на живот за многу луѓе во светот. Овој факт им овозможува на компаниите преку овие мрежи да имаат уште еден канал за комуникација со своите потрошувачи. Социјалните мрежи како веб-базирани сервиси во себе интегрираат најразлични технологии (блог, форум, социјални игри).

Во денешното дигитално окружување веб-базираните социјални мрежи претставуваат значаен сегмент во секојдневното работење на компаниите. Заради својата уникатна можност за споделување информации помеѓу корисниците, овие веб-базирани мрежи полека, но сигурно, прераснуваат во моќна алатка со која компаниите комуницираат со својата публика. Како последица на ова, компаниите сè повеќе настојуваат да креираат профили и да го одржуваат своето присуство на социјалните мрежи. Нивното секојдневноприсуство таму директно влијае на бизнис-перформансите на компаниите.

Предмет на истражување на овој труд се различните бизнис-моделите кои во себе ги содржат или, пак, овозможуваат да се користат веб-базираните социјални мрежи за унапредување на работењето на компаниите.

Клучен збор: веб-базирани социјални мрежи, бизнис-моделите, социјални мрежи

Вовед

Во последните неколку години во литературата се појавуваат различни модели кои директно или индиректно ги вклучуваат социјалните медиуми во нив. Некои од тие модели се комплетно нови и произлезени од природата на новите технологии, додека другите се веќе постојни модели во кои е вметнат елементот на веб-базираните социјални мрежи. Во постојните модели со вметнување на нови елементи како социјалните медиуми, се добива сосема нова димензија на тие модели и нови аспекти на нивното користење. Веќе постојните модели имаат предодреден начин на имплементација и користење на резултатите. Со вклучувањето нови променливи можат да се видат новонастанатите импликации за компаниите и нивното работење. Во зависност од резултатите што се анализираат во одреден модел, разликуваме повеќе типови и видови на модели. Повеќето од моделите за веб-базираното социјално вмрежување се насочени кон мерење на ефектите од нивното користење.

1. Различни модели за веб-базирано социјално вмрежување

Прифаќањето на технологиите и нивното користење на работните места претставува централна точка на истражување во науката за информациските системи и нивната примена. Покрај новите, напредни и лесни за користење софтвери, проблемите со нивното прифаќање продолжуваат и понатаму. Ниското ниво на користење на постојните информатички системи во една организација претставува основен проблем за т.н. парадокс на продуктивноста, каде што повратот на инвестицијата во информациските технологии е низок (Sichel, 1997). Една од значајните работи што се обработува во литературата е креирање соодветни услови во кои информациските системи лесно ќе бидат прифатени од страна на организацијата (Sichel, 1997, pp. 15–30).

Голем број од истражувањата направени во последните дваесет години се однесуваат на објаснување и предвидување на тоа како корисниците ги прифаќаат информациските технологии во секојдневното работење. Од овие истражувања произлезе т.н. модел за прифаќање нови технологии - Technology Acceptance Model - TAM, развиен од страна на Фред Дејвис (Davis, 1989). Овој модел претставува продолжение на теоријата на очекувана акција (Theory of reasoned action - TRA), развиен од страна на Мартин Фишбен и Исак Ајзен (Fishbein and Ajzen, 1975). Во основата

на овој модел (ТАМ) се наоѓаат голем број фактори кои произлегуваат од појавата и употребата на некоја нова технологија, како и нивното влијание врз начинот на користење на таа технологија од страна на корисниците. Оттаму, факторите се поделени во две групи:

1. Очекувана корисност (perceived usefulness PU) - се однесува на степенот на доверба кај корисникот дека користењето на одредена технологија ќе ги подобри перформансите на работата;
2. Очекувано лесно користење (perceived ease-of-use PEOU) - се однесува на степенот на доверба кај корисникот дека користењето на одреден систем ќе се одвива без вложување напор.

Според овој модел, индивидуалните однесувања за користење на одредена нова технологија се предодредени од двете верувања што беа споменати погоре и од влијанието на некои надворешни варијабли (на пр., карактеристиките на технологијата, степенот на нејзиниот развој, потребната обука за нејзино користење). Овие надворешни фактори директно влијаат врз очекуваната корисност и очекуваното лесно користење. Колку што се посилни, толку е поголема веројатноста дека одредена технологија ќе биде полесно прифатена. Очекуваната корисност од една технологија и лесното користење се во постојана интеракција. Според ТАМ, очекуваната корисност е под директно влијание на очекуваното лесно користење на една технологија; колку што е полесна за користење една технологија, толку ќе биде покорисна за нејзините корисници. Овие два фактора креираат одреден став за некоја нова технологија, а тој став води кон одредено однесување на корисниците за таа технологија. Моделот завршува со реално користење односно прифаќање на една технологија.

Овој модел во последните 20 години претставува основа на секое истражување за предвидување на однесувањето на корисниците за новите технологии (Venkatesh and Davis, 2000, p. 2).

Според многубројните различни емпириски истражувања и тестови (Adams et al., 1992; Bagozzi et al., 1992), овој модел опфаќа поширок спектар на фактори што влијаат врз прифаќањето на новите технологии. Сепак, детерминанти не се очекуваната корисност и очекуваното лесно користење, а влијаат врз прифаќањето на новите технологии. Имено, тие променливи се: намерата за користење и предизвиканото однесување од намерата. Очекуваната корисност е под силно директно влијание на намерата, а од комбинацијата на овие две детерминанти произлегува

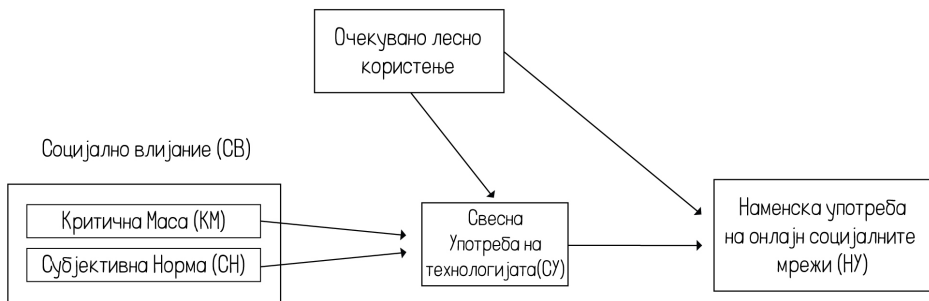
однесувањето. Голем број автори потенцираат дека е многу важно јасно да се разграничат и да се разберат овие детерминанти и како се зголемува нивното влијание низ времето. Соодветното дефинирање и детерминирање на овие елементи овозможува дизајнирање на организациските реакции во насока на зголемено прифаќање на новите технологии (Davis and Venkatesh, 1996).

Имено, од страна на различни автори (Adams et al., 1992; Im et al., 2008) се потенцира дека типот на новата технологија може да влијае врз намерата на корисникот за примена/употреба на таа нова појава. Затоа разбирањето на намерата за користење на веб-базираните социјални мрежи како нова технологија треба да се бара во карактеристиките на самата технологија. Веб-базираните социјални мрежи претставуваат нова технологија, многу динамична по својата природа и подложна на секојдневно менување и усовршување. Таа технологија е многу поинаква од другите претходно познати технологии што се поврзани со процесирање на зборовите, бројките и преостанатите бизнис-софтвери, кои се типични и нашироко користени во организациите. Заради ефектот на мрежата, онлајн-мрежите инволвираат висок степен на интеракција и комуникација помеѓу корисниците. Намерата за користење и насочено однесување, како дел од ТАМ (Adams et al., 1992, p. 230), кај веб-базираните социјални мрежи може да биде предизвикана и повлијаена од страна на т.н. социјален притисок (Oliver, 1990). Ова социјално влијание придонесува за подобро и поголемо прифаќање на веб-базираните социјални мрежи, односно директно влијае врз намерата на корисниците да ги користат социјалните медиуми. Преку овој модел може директно да се види какви се ефектите врз корисниците во прифаќањето и користењето на веб-базираните социјални мрежи.

Голем број компании веќе имаат свои т.н. внатрешни (in-house) веб-базирани социјални мрежи, кои ги користат за споделување на внатрекомпаниските информации, знаења, новости (Green, 2007). Тие произлегуваат од самата компанија и се направени од страна на компанијата за вработените. Притоа корисниците се соочуваат со помал број проблеми при нивното користење, бидејќи ја препознаваат нивната корисност. Проблемот во прифаќањето на новите технологии настанува кога компаниите започнуваат или се обидуваат да ги користат надворешните популарни веб-базирани мрежи како што се: Фејсбук, Јутјуб, Линкдин и сл. Некои од компаниите не гледаат никаква корист од нивното користење, другите, пак, ги перципираат како екстремно тешки и комплицирани за користење. Токму ваквите ситуации ги објаснува

TAM, односно релациите на очекуваната корисност и леснотијата на користење од аспект на веб-базираните социјални мрежи. Моделот за прифаќање на технологиите - TAM, претставува основен модел кога станува збор за предвидување на однесувањето на корисниците на новите технологии. Во зависност од специфичноста на технологијата, очекувано е овој модел да претрпува промени односно да вклучува нови детерминанти што влијаат врз крајниот исход, односно користење на технологијата. Од аспект на социјалните мрежи, одредени автори вклучуваат и нови детерминанти во овој модел. Од истражувањето на Кин произлезе дека критичната маса и субјективната норма директно влијаат врз очекуваната корисност која би ја имал корисникот од онлајн-социјалните мрежи, додека леснотијата на користење не е пресуден фактор за лесно прифаќање на веб-базираните социјални мрежи (Qin et al., 2011). За да се користи одредена технологија, големо влијание има и самата природа на технологијата (Qin et al., 2011, p. 889).

Слика 1: Модел за прифаќање на технологии според Кин



Извор: Qin, L., Kim, Y., Hsu, J., Tan, X., (2011). *The Effects of Social Influence on User Acceptance of Online Social Networks. Int. J. Hum.-Comput. Interact.* 27, 885–899.

Корисниците на веб-базираните социјални мрежи многу полесно ја прифаќаат оваа технологија токму поради нејзината природа. Тие секојдневно се во интеракција со различни веб-страници, овозможени од интернетот, оттука очекувано е многу полесно да ги прифатат социјалните онлајн-мрежи, бидејќи веќе користат слични технологии. Исто така, и од аспект на компаниите кои во своето секојдневно работење интензивно користат слични технологии на социјалните онлајн-мрежи, може да се очекува многу полесно да ги користат откако ќе го увидат

бенефитот за нивниот бизнис.

1.2. Моделот на Даниел Крејн Смит (Daniel Crane Smith) за употреба на социјалните медиуми во работењето на компаниите

Во литературата постојат различни истражувања за подготвеноста на една организација да влезе во процесот на прифаќање на новите технологии, креирање ново знаење, споделување на тоа знаење, создавање додадена вредност за самата компанија и нејзините потрошувачи. Лин (Lin, 2002), иако повеќе од аспект на довербата и организациската клима, ги разгледува овие аспекти. Тој се обидува да ја објасни комплексната структура на тоа како се вклопуваат веб-базираните социјални медиуми во организациската клима и структура и директно влијаат врз поголемо задоволство од работата и зголемена доверба помеѓу вработените.

Слика 2 : Модел на Лин за прифаќање на мрежите



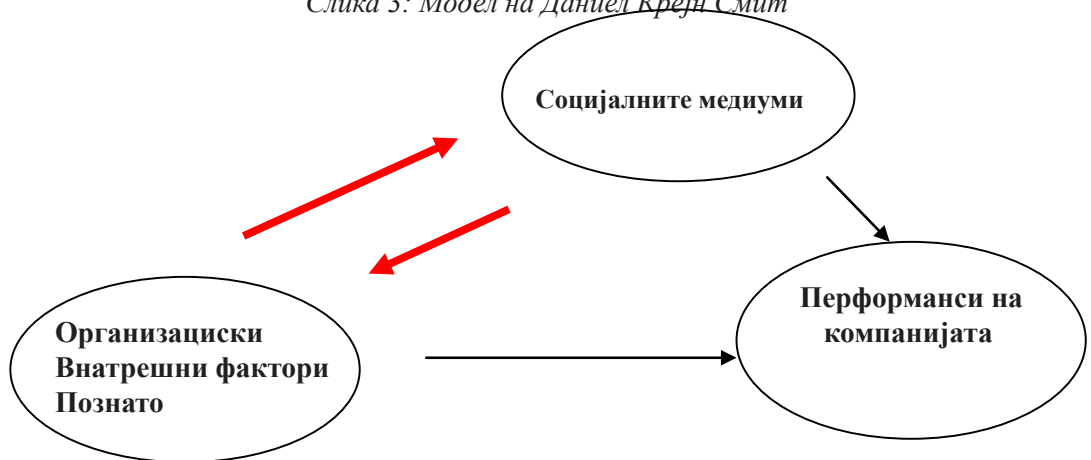
Извор: Lin, N., (2002). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press

Моделот на Лин е комплексен и многу тежок за анализа, но индиректно претставува инспирација за Даниел Крејн Смит да го креира својот модел. Покрај овој модел, тој наоѓа инспирација и во моделот на Колин и Смит (Collins and Smith, 2006), каде што се разгледува социјалниот капитал во една организација, а со тоа и неговото влијание врз бизнис-перформансите. Крејн Смит предлага концептуален модел за влијанието на веб-базираните мрежи врз бизнис-перформансите, при што креира 10 хипотези. На крајот на своето истражување, ја докажува потврдноста на повеќето хипотези односно дека веб-базираните социјални мрежи влијаат во две насоки. Првата е насочена кон вработените во компанијата и зголемената продуктивност, додека втората кон перформансите на

самата компанија. Една од хипотезите потврдена во моделот на Смит е потребата од поддршка од страна на врвниот менаџмент во една компанија за успешно имплементирање на социјалните медиуми. Другата хипотеза што ја потврдува неговиот модел е позитивното влијание на социјалните медиуми врз размената на информациите, знаењето во компанијата и надвор од неа, кон потрошувачите. Смит, исто така, потврдува дека карактеристиките на вработените, поточно специфичната возраст влијае за успешно да се користат социјалните медиуми. Во однос на перформансите на компанијата, тој потврдува дека користењето на социјалните медиуми во секојдневното работење на компаниите позитивно влијае врз нивните резултати. Поточно, во фокусот на оваа хипотеза е зголемената ефикасност на компаниите од користењето на социјалните медиуми.

Во својот модел, Даниел Крејн Смит (слика) ја зема групата на организациски, внатрешни фактори: поддршката од страна на врвниот менаџмент, отвореноста во комуникацијата, демографската структура на вработените, за кои веќе постојат јасни и познати релации за нивното влијание врз перформансите на самата компанија. Во овие услови Смит ги вметнува социјалните медиуми и го тестира нивното влијание врз организацијата и врз перформансите.

Слика 3: Модел на Даниел Крејн Смит



Извор: Daniel Crane Smith (2009), *Conceptual Model for Examining Social Media Influence*

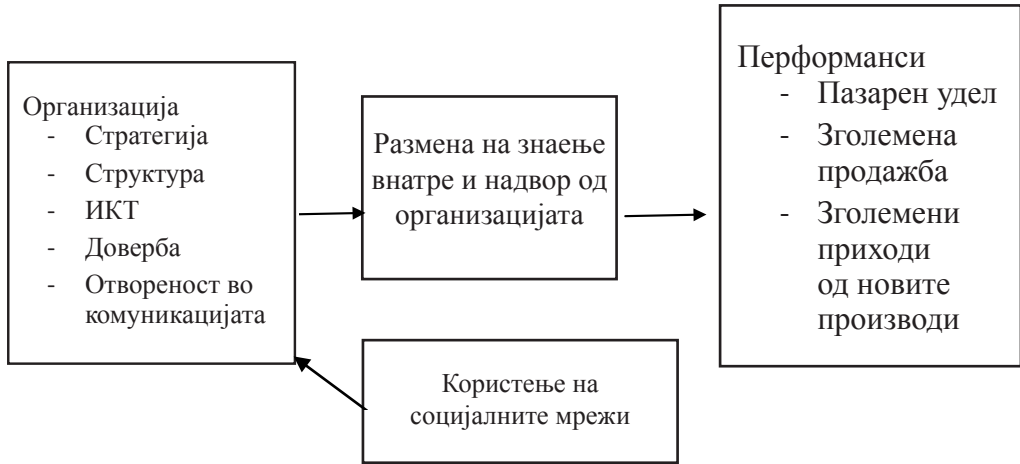
Треба да се потенцира дека во овој модел Смит се задржува на двата аспекта на социјалните медиуми и компанијата, поточно се обидува да

докаже дека социјалните медиуми влијаат во две насоки: веб-базираните решенија кон компанијата и типот на самата компанија внатрешно влијае врз усвојувањето или отфрлањето на овие веб-базирани решенија. Првиот аспект го објаснува преку отворената комуникација во една компанија на релацијата вработен-вработен, вработен-менаџер, при што го докажува позитивното влијание на успешното користење на социјалните медиуми. Вториот аспект го докажува преку т.н. социјален притисок што влијае врз определбата на одредена компанија да ги користи или да не ги користи овие технологии. Третиот аспект разработен во овој модел е директното влијание на веб-базираните социјални мрежи врз перформансите на компанијата. Конкретно, Смит ја разгледува и ја докажува поврзаноста на социјалните медиуми и зголемената ефективност на работењето, притоа потврдувајќи дека користењето на социјалните медиуми ја зголемува ефективноста на вработените, а со тоа и на компанијата.

1.3. Моделот на Колин и Смит (Collin and Smith) при употребата на социјалните медиуми во работењето на компаниите

Моделот на Колин и Смит не е поврзан директно со веб-базираните социјални мрежи, туку со социјалниот капитал на една организација кој може да се објасни од повеќе различни аспекти. Еден од најмногу цитираните и елаборирани автори е Лин. Според него, социјалниот капитал директно се потпира на мрежите кои се формираат помеѓу луѓето и врз таа основа се развива и се шири (Lin, 2002), односно се инвестира во социјални релации од кои произлегува некаков бенефит за организацијата. Социјалните медиуми со своите нови форми кои секојдневно се појавуваат во интернет-просторот, претставуваат уште едно поле каде што може да се развива и да се унапредува социјалниот капитал на една организација. Токму во оваа насока се развива и моделот на Колин и Смит.

Слика 4: Влијание на социјалните мрежи врз перформансите на компанијата



Извор: Collins and Smith (2006), *Model of Organizational Climate, Knowledge Exchange & Combination, and Firm Performance*

Во својот модел преку повеќекратна регресија, Колин и Смит докажуваат дека постои индиректна поврзаност помеѓу организациската клима, човечките ресурси, социјалните медиуми и перформансите на компанијата (Collins and Smith, 2006, p. 554). Во моделот се покажува дека организациската клима е под директно влијание на социјалниот капитал што произлегува од човечките ресурси во една компанија, како и под влијание на групата фактори - структурата на компанијата, технологијата (ИКТ) што ја користат вработените, отвореноста во комуникацијата, кои пак влијаат врз перформансите на компанијата.

Овој модел се проширува со додавање на социјалните медиуми, при што се анализира нивното влијание во две насоки. Првата насока се однесува на влијанието на социјалните медиуми врз организацијата, а втората насока, пак, се однесува на влијанието врз перформансите на компанијата. Исто така, се разгледува и влијанието на групата фактори за успешно користење на веб-базираните социјални мрежи. Резултатите од анализите на Колин и Смит докажуваат и потврдуваат дека постои поврзаност помеѓу организациската клима, човечките ресурси, социјалните медиуми и перформансите на компанијата. Според Колин и Смит, определбата на една компанија да ги користи социјални медиуми или да не ги користи зависи, пред сè, од внатрешната организациска клима. Организациската клима, пак, е под директно влијание на човечките

ресурси и самата структура на компанијата. Оттука произлегува дека и социјалните медиуми и нивното успешно користење се под влијание на овие фактори. Во делот на организациската клима Колин и Смит ја споменуваат довербата и отвореноста при комуникацијата помеѓу вработените. Според група автори, отвореноста во комуникацијата и довербата претставуваат еден од клучните фактори за успешно имплементирање на социјалните медиуми (Agnihotri et al., 2012, p. 340). Во моделот на Смит и Колин се дефинираат т.н. внатрешни фактори кои влијаат врз користењето на веб-базираните социјални мрежи, а со тоа влијаат и врз процесот на креирање и размена на знаење со окружувањето. Ова влијание на крајот се рефлектира на перформансите на компанијата. Групата внатрешни фактори дефинирани во моделот на Колин и Смит се: структурата на компанијата, човечките ресурси, ИКТ, довербата.

Човечките ресурси и нивното правилно развивање се централна точка околу која се развива овој модел. Правилниот развој и насочувањето на вработените во една организација според Колин и Смит се клучни за постигнување врвни перформанси (Collins and Smith, 2006). Постоењето соодветна ИКТ-инфраструктура, генерално, е уште еден од факторите што влијаат за успешно користење на веб-технологиите. Во овој дел, Колин и Смит не објаснуваат подробно за кој дел од ИКТ станува збор, односно кои од елементите повеќе или помалку влијаат. За нив, исто така, значаен фактор кој директно го поврзуваат со човечките ресурси претставува довербата и отвореноста помеѓу вработените во една организација. Тој фактор директно влијае врз квалитетот на работата и врз користењето на социјалните медиуми, а со тоа и врз перформансите на компанијата. Последниот од групата внатрешни фактори во моделот на Колин и Смит е структурата на компанијата. Моделот истакнува дека постои потреба од т.н. општествено прегрупирање - Social reengineering (Jackson, 1996), односно со користењето на веб-базираните мрежи во една организација се наметнува потреба од реструктурирање на организациската структура. Ова подразбира насочување на компаниите од вертикална структура кон хоризонтална, рамна организациска структура, каде што постои отвореност помеѓу вработените и очекување од нивна вклученост во секојдневните активности на компанијата.

Во однос на перформансите на компанијата, во моделот на Колин и Смит нема јасна поделеност и нивно прецизно дефинирање. Во моделот, исто така, не се јасно издвоени факторите што се под директно влијание на социјалните медиуми. Не постои подетална поделба на финансиските

и нефинансиските перформанси. Опфатени се единствено приходите од продажбата, како и приходите од новите производи, при што се разгледува влијанието на организациската клима и социјалните медиуми врз нив.

1.4. Моделот на Реганс и Меквили (Reagans and McEvily) при употребата на социјалните медиуми во работењето на компаниите

Овој модел, за разлика од претходните, се фокусира на различните карактеристики на веб-базираните мрежи во процесот на размена на знаење и креирање додадена вредност за компаниите. Покрај Реганс и Меквили (Reagans and McEvily, 2003a), овие аспекти ги истражуваат и Лин (Lin, 2002) и Бурт (Burt, 2005). Карактеристично е влијанието на структурата на мрежата врз организацијата, а со тоа и на самите перформанси на компанијата. Реганс и Меквили докажуваат дека постои директно влијание помеѓу структурата на една веб-базирана мрежа и размената на информации кон компанијата и од компанијата кон корисниците. Во моделот се заклучува дека е многу важно од страна на организацијата односно индивидуите кои се директно инволвирани во комуникација со потрошувачите да постои мотивација, да се инвестира време, енергија и напор во споделувањето на знаењето и информациите со окружувањето. Второто поле кое го опфаќа овој модел е влијанието на веб-базираните мрежи врз самата организација. Овој внатрешен ефект се поврзува со социјалниот капитал што може да го има односно да го создаде една организација. Во моделот се разгледува ефектот на социјалниот капитал во самата организација. Според Реганс и Меквили, најпрво треба да се искористат социјалните мрежи за креирање силни врски помеѓу вработените во една организација, потоа тие силни врски преку т.н. социјална кохезија ќе резултираат со споделување на знаењето и информациите надвор кон потрошувачите. Силните внатрешни врски ќе резултираат со силни надворешни врски кон потрошувачите (Reagans and McEvily, 2003a). Овој модел се поврзува со истражувањето на Бурт (Burt, 2005), за т.н. структурни дупки во социјалниот капитал на една организација. Имено, тоа се однесува на задоволување на социјалните потреби на вработените во една компанија. Според Бурт, доколку преку социјалните мрежи во една организација, вработените задоволат одредена група потреби (на пр., дружење, блискост и сл.), во тој случај преку истите социјални мрежи со надворешните учесници ќе задоволуваат различни потреби, односно нема да дојде до преклопување на врските.

Во овој модел треба да се потенцира фокусот и разгледувањето на

различните аспекти на влијание на мрежите повеќе врз индивидуите, отколку врз компаниите. Се разгледува јачината на врската што се создава помеѓу двете страни што се инволвирани во процесот на размена на информациите, како и потенцијалните сематнички шумови што би настанале во комуникацијата.

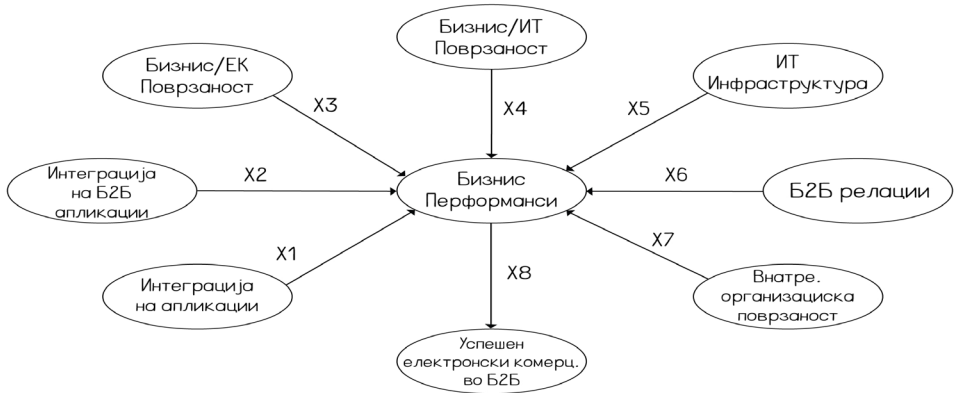
Во овој модел, многу малку се дава осврт на различните внатрешни критични фактори за користење на веб-базираните социјални мрежи од перспектива на компанијата наспроти своите корисници. Значајноста за ова истражување се однесува на влијанието на структурата на мрежата врз организацијата во процесот на размена на знаењето, најпрво во организацијата, а потоа надвор од неа, кон корисниците.

1.5. Моделот на Филип Чен за влијанието на Веб 2.0 технологиите врз бизнис-перформансите

Филип Чен во своето емпириско истражување ја тестира релацијата на одредена група внатрешни фактори при користење на Веб 2.0 технологиите во бизнис-перформансите. Во истражувањето, Филип Чен се фокусира на користењето на електронското плаќање како Веб 2.0 технологија и нејзиното влијание врз бизнис-перформансите (Chen, 2010). Главниот фокус во неговиот модел е насочен кон утврдување на релациите на групата клучни фактори што произлегуваат од работењето на една компанија, како и нивното влијание врз перформансите на компанијата. Во овој модел Чен дефинира осум фактори кои ги дели во следниве четири групи односно категории (Chen, 2010, p. 41): функционални фактори, стратески фактори, технички фактори и надворешни фактори. Првата категорија т.е. функционалните фактори ја опфаќаат интеграцијата на Веб 2.0 технологиите во самата компанија и интеграцијата кон другите компании и правни субјекти. Стратеските фактори, пак, се однесуваат на усогласеноста на бизнисот и ИТ-стратегијата и усогласеноста на бизнис-стратегијата и интернет-маркетинг-стратегијата. Третата група т.е. техничките фактори се однесуваат на ИТ-поддршката во имплементацијата и користењето на Веб 2.0 технологиите. Надворешните фактори дефинирани во овој модел се однесуваат воопшто на сите влијанија врз успешното користење на Веб 2.0 технологиите.

Врз база на овие четири категории, Филип Чен во својот модел дефинира осум хипотези кои ги тестира на примероци од 143 компании (слика 3.5).

Слика 5: Модел на Филип Чен за успешно користење на Веб 2.0 технологиите



Извор: Chen, P., (2010). *Factors Affecting Business-to-Business Electronic Commerce Success: An Empirical Investigation*.

Седум од осумте хипотези дефинирани во овој модел опфаќаат различни варијабли во однос на унапредување на бизнис-перформансите, додека осмата се однесува на успешното користење на електронската трговија.

Според добиените резултати, потврдени се шест од осумте хипотези, а две хипотези се отфрлени како незначајни (X3 и X6) (слика 3.5).

Моделот на Филип Чен се занимава со утврдување на клучните фактори за успех и нивното влијание врз бизнис-перформансите при користењето на Веб 2.0 технологијата во една компанија. Во овој случај станува збор за интегрирање на електронската трговија во секојдневното работење на една компанија. Електронската трговија претставува дел од Веб 2.0 технологиите кои се појавија со развојот на технологијата во светот генерално.

Од различните модели кои постојат во литературата, во овој се разгледувани неколку модели за веб-базираното социјално вмрежување. Ако се разгледуваат моделите изолирано, секој од нив може да се користи поединечно и да се применува во рамките на работењето на компаниите што ги користат или во иднина планираат да ги користат веб-базираните социјални мрежи. Моделите меѓусебно се разликуваат според одредени специфики и критични фактори што опфаќаат и истовремено имаат одредени недостатоци кои треба да се надминат.

Од различните модели што претходно беа образложени, во наредната табела може да се разгледаат клучните претпоставки за секој од моделите.

Табела 1: Листа на е-бизнис модели за веб-базирано социјално вмрежување со нивните клучни претпоставки

Автор	Клучни претпоставки	Независни фактори	Зависни фактори
Даниел Крејн Смит (2009b)	Веб-базираните социјални мрежи влијаат врз организацијата во две насоки, зголемување на довербата и нејзините перформанси	Поддршка од врвниот менаџмент, отвореност во комуникацијата, старосната структура, социјалниот притисок	Бизнис-перформанси
Колин и Смит(2006)	Успешното користење на веб-базираните социјални мрежи зависи од социјалниот капитал на една организација односно од човечките ресурси.	Организациска култура, организациска структура, човечки ресурси	Перформанси на компанијата: процесот на продажба и продажбата на новите производи
Реганс и Меквили (2003а), Бурт (2005), Лин (2002)	Веб-базираните социјални мрежи се користат за креирање на силен социјален капитал во организацијата.	Типови и видови мрежи, големина на мрежите, демографија, ергономија	Размена на информации и знаење, перформанси на компанијата
Филип Чен (2010)	Веб 2.0 технологиите влијаат врз унапредување на бизнис- перформансите. Веб-базираните социјални мрежи се дел од семејството на Веб 2.0 технологиите.	Функционални фактори, стратегиски фактори, технички фактори и надворешни фактори	Перформанси на компанијата: финансиски и нефинансиски

Користена литература:

1. Adams, D.A., Nelson, R.R., Todd, P.A., (1992). Perceived usefulness, ease of use, and usage of information technology: a replication. *MIS Q* 16, 227–247. doi:10.2307/249577
2. Agnihotri, R., Kothandaraman, P., Kashyap, R., Singh, R., (2012). Bringing “Social” into Sales: The Impact of Salespeople’s Social Media Use on Service Behaviors and Value Creation. *J. Pers. Sell. Sales Manag.* 32, 333–348.
3. Bagozzi, R.P., Davis, F.D., Warshaw, P.R., (1992). Development and Test of a Theory of Technological Learning and Usage. *Hum. Relat.* 45, 659–686. doi:10.1177/001872679204500702
4. Burt, R.S., (2005). *Structural holes: the social structure of competition.* Harvard Univ. Press, Cambridge u.a.
5. Chen, P., (2010). *Factors Affecting Business-to-Business Electronic Commerce Success: An Empirical Investigation.*
6. Collins, C.J., Smith, K.G., (2006). Knowledge Exchange and Combination: The Role of Human Resource Practices in the Performance of High-Technology Firms. *Acad. Manage. J.*
7. Davis, F.D., (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Q* 13, 319–340. doi:10.2307/249008
8. Davis, F.D., Venkatesh, V., (1996). A critical assessment of potential measurement biases in the technology acceptance model: three experiments. *Int. J. Hum.-Comput. Stud.* 45, 19–45.
9. Fishbein, M., Ajzen, I., (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: an introduction to theory and research.* Addison-Wesley Pub. Co., Reading, Mass.
10. Green, H., (2007). *In-House Social Networks.* BusinessWeek Companiesandindustries.
11. Im, I., Kim, Y., Han, H., (2008). The effects of perceived risk and technology type on users’ acceptance of technologies. *Inf. Manage.* 45, 1–9.
12. Jackson, B.G., (1996). Re-Engineering the Sense of Self: the Manager and the Management Guru*. *J. Manag. Stud.* 33, 571–590. doi:10.1111/j.1467-6486.1996.tb00809.x
13. Lin, N., (2002). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action.* Cambridge University Press.
14. Oliver, P.E., (1990). Modeling the Second-Order Problem is not Easy A Comment on Heckathorn. *Ration. Soc.* 2, 118–122. doi:10.1177/1043463190002001010

15. Qin, L., Kim, Y., Hsu, J., Tan, X., (2011). The Effects of Social Influence on User Acceptance of Online Social Networks. *Int. J. Hum.-Comput. Interact.* 27, 885–899. doi:10.1080/10447318.2011.555311
16. Reagans, R., McEvily, B., (2003). Network Structure and Knowledge Transfer: The Effects of Cohesion and Range. *Adm. Sci. Q.* 48, 240–267. doi:10.2307/3556658
17. Sichel, D.E., (1997). *The Computer Revolution: An Economic Perspective.* Brookings Institution Press.
18. Smith, D.C., (2009). *Social Media Correlates of Organizational Climate.* ProQuest LLC. 789 East Eisenhower Parkway, P.O. Box 1346, Ann Arbor, MI 48106. Tel: 800-521-0600; Web site: <http://www.proquest.com/en-US/products/dissertations/individuals.shtml>.
19. Venkatesh, V., Davis, F.D., (2000). A Theoretical Extension of the Technology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies. *Manag. Sci.* 46, 186–204. doi:10.2307/2634758

COMPARATIVE ANALYSIS OF DIFFERENT BUSINESS MODELS FOR WEB-BASED SOCIAL NETWORKING

Dimitar Jovevski, PhD

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

Abstract

The world in which we live is constantly being digitized in the direction in which the balance between companies and consumers is constantly changing. As a result, companies need to take new information and communication technologies (ICT) to meet the needs of consumers. Social networks as part of web-based social networks represent the lifestyle of many people in the world. This fact enables companies through these networks to have another channel for communication with their customers. Social networks like web - based services incorporate various technologies (blog, forum, and social games).

In today's digital environment, web-based social networks are important in the everyday operations of the companies. Because of its unique ability to share information among users, these web-based networking slowly but surely transformed into a powerful tool with which companies communicate with their audience. As a result, companies increasingly seek to create fun page on some of the social network and maintain their presence. Their presence directly affects the business performance of the companies.

The subject matter of research in this paper is the analysis of different business models that include the web-based social networks for improvement of the companies' performance.

Key words: *web-based social networks, business models, social media*

АНАЛИЗА НА ПЕРФОРМАНСИТЕ НА НАЦИОНАЛНИОТ ИСТРАЖУВАЧКИ И ИНОВАЦИСКИ СИСТЕМ

проф. д-р Сашо Јосимовски

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

sasojos@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

На поврзаноста помеѓу истражувањата и развојот, иновациите и конкурентноста посветено е големо внимание како од страна на академските истражувачи, така и од страна на креаторите на економските политики. Пристапите во академските истражувања главно се категоризираат во две групи: традиционален, кој базира на пазарно ориентиран економски политики, и еволутивен кој базира на институционално уредување и интервенциски политики. Во рамките на овој труд е направена анализа на перформансите и на политиките на истражувачкиот и иновацискиот систем на Република Македонија, како и на неговото поттикнувачко влијание на конкурентноста и на економскиот раст од перспектива на двата актуелни пристапи. Анализата која се презентира во трудот е дел од истражувањето направено во рамките на проектот со наслов „ERAWATCH Country Reports 2013, ERA Communication Country fiche and Update of the Research Inventory“, кој е поддржан од страна на Здружениот истражувачки центар на Европската комисија. Анализата базира на алатката за самооценување на Иновациската унија (СОМ(2010) 546 од 2010 година), како и на рамката на Европската комисија за поддршка на Европската истражувачка област (СОМ(2012) 392 од 2012 година). Овие две рамки претставуваат главна основа за преземање политики и мерки од страна на националните авторитети со цел зајакнување на секторот за истражување и развој и на иновациските активности, како и нивно интегрирање во заедничките Европска истражувачка област и Иновациска унија. Целта на трудот е категоризација на тековниот пристап за поддршка на националниот истражувачки и

иновациски систем во рамките на Европската истражувачка област, како и предлагање алтернативен пристап кој би бил посоодветен за зајакнување на конкурентноста и за растот на националната економија.

Клучни зборови: *истражување и развој, иновации, европска истражувачка област, бруто-домашни трошоци за истражување и развој, конкурентност*

Вовед

Земјите на Европската унија (ЕУ), заедно со останатите европски земји во втората декада на 21. век поминуваат низ еден од најтешките периоди од нејзиното воспоставување, при што се соочени со бавно заздравување на националните економии од последната светска економска криза и со зголемено политичко незадоволство (World Economic Forum, 2012). Најмрачните прогнози се дека целата тековна декада може да се потроши без поголеми позитивни ефекти за економскиот раст, освен ако не се преземат одлучни мерки со кои позитивно би се влијаело на реформите за економскиот раст. Дел од овие мерки се содржат во документот на ЕУ за Иновациска унија (European Commission, 2010), при што главната препорака до земјите на ЕУ, но и до останатите земји се (1) зголемување и поттикнување на инвестициите во истражување и развој (И&Р), во иновации и во образование, (2) поврзување на националните И&Р и иновациски системи во Европска истражувачка област и (3) поголем иновациски аутпут од истражувањата со поттикнување на отворени иновации. Со доследна примена на ваквите препораки се очекува европските земји да се здобијат со значајни бенефиции, кои на пример, за земјите на ЕУ би биле изразени преку креирање на 3,7 милиони нови работни места и зголемување на годишниот бруто-домашен производ за 800 милијарди евра до 2025 година (Zagame, 2010). За да им помогне на земјите во дизајнирањето на реформите со цел постигнување на целите на Иновациската унија, Европската комисија креираше алатка за самооценување на истражувачките и на иновациските национални системи (European Commission, 2010), чија имплементација е задолжителна за земјите-членки на ЕУ, а релевантна и препорачлива за имплементирање за земјите-кандидати, како што е Република Македонија. Од друга страна, статистичките индикатори

презентирани во рамките на официјалниот портал на ЕУ ERAWATCH (European Commission, 2014) покажуваат дека на глобално ниво Европа ја заслабнува својата позиција во однос на квалитетот на науката, нејзината одличност и нејзиното глобално влијание. Од овие причини Европската комисија го зголеми И&Р буџетот за периодот 2014-2020 на 80 милијарди евра со обврска земјите-членки на ЕУ да ги таргетираат бруто-домашните трошоци за И&Р во просек на 3% од бруто-домашниот производ до 2020 година. За да се максимира повратот од инвестициите во И&Р, европските земји мораат да ја зголемат својата ефикасност, ефективност и одличност на своите истражувачки и иновациски системи (European Commission, 2012). За реализација на овие цели Европската комисија усвои пет приоритети со конкретни акции кои националните авторитети треба да ги преземат и да ги спроведат до 2014 година, со цел комплетирање на Европската истражувачка област. Приоритетите се однесуваат на (1) создавање поефективен национален истражувачки систем, (2) оптимална транснационална соработка и конкурентност, (3) отворен пазар на труд за истражувачи, (4) Еднаков третман и учество на двата пола во истражувањата и (5) оптимална циркулација, пристап и трансфер на знаење со вклучување дигитални методи (European Commission, 2012).

Креаторите на националните политики за И&Р и за иновации, покрај рамката и целите кои се наметнати од ЕУ, треба да го изберат и соодветниот пристап во поттикнувањето на И&Р и иновацискиот сектор, а со цел да се зголеми конкурентноста на националната економија која позитивно би влијаела на економскиот раст. Дилемата пред која се исправени креаторите на И&Р и иновациските политики, а која е наметната од резултатите од интензивните академски истражувања, се однесува на тоа дали посоодветен е традиционалниот пристап кој базира на пазарно ориентиран економски политики или, пак, еволутивниот пристап кој базира на институционално уредување и интервенциски политики. Токму оваа дилема пред која стојат креаторите на политиките за Република Македонија, а имајќи ги предвид актуелните таргети на ЕУ за Европската истражувачка област, е предмет на анализа на овој труд.

Преглед на литературата и методологија на истражување

Според емпириските истражувања, И&Р стимулираат раст на продуктивноста и економски раст директно преку иновациите и индиректно преку трансферот на технологиите (Barro et al., 1994; Griffit

et al., 2001). Како резултат на трансферот на технологии, зголемувањето на И&Р ја зголемува продуктивноста и економскиот раст како во технолошки развиените, така и во технолошки помалку развиените земји. Според (Griffit et al., 2001), општествените бенефиции како повратен ефект од инвестициите во И&Р се поголеми во земјите чие ниво на технолошки развој е пониско од нивото на технолошки најразвиените земји. Ваквиот заклучок наметнува истражувачко прашање поврзано со инвестирањето во И&Р, а тоа е зошто земјите кои имаат ниско ниво на технолошки развој не инвестираат повеќе во истражување и развој од земјите кои имаат високо ниво? Едно можно објаснување кое треба да се има предвид е дека поттикот за инвестирање во И&Р е определен од повратните бенефиции не само кон општеството туку и кон приватниот сектор, при што постои голема разлика во потенцијалните бенефиции во двата сегмента (Hall et al., 2009). Понатаму, според (Eaton et al., 1998) дополнително објаснување треба да се бара и во големината на пазарот на конкретната земја, при што во помал пазар многу потешко се поттикнуваат иновациите и трансферот на технологиите. Исто така, причините треба да се бараат во недостатоците на пазарите, како што се недоволно развиените финансиски пазари и несоодветните политики на националните авторитети.

Друг аспект кој е предмет на академско истражување, а се однесува на поврзаноста на И&Р, иновациите и конкурентноста, е начинот на кој креаторите на политиките ќе го поттикнуваат позитивното влијание на И&Р и на иновациите врз конкурентноста. Овие релации се предмет на анализа на обемна литература од областа на економијата, при што според пристапот на анализата може да се категоризира во две групи. Едната се однесува на традиционалниот пристап на анализа на поттикнувачките капацитети на И&Р, додека другата се однесува на еволутивниот економски пристап (Castellacci, 2008). Двата пристапа базираат на важната улога што ја имаат иновациите и меѓусекторската дифузија на напредно знаење за подобрување на конкурентноста на индустриските сектори. Освен овој консензус, двата пристапа се радикално различни. Во основа, додека традиционалниот пристап базиран на И&Р е инспириран од пазарно ориентирани традиционални економски политики (Nadiri, 1993), еволутивниот пристап ја поддржува тезата дека институционалното уредување и интервенциските политики играат клучна улога за обликување на иновацииските системи и нивното влијание на конкурентноста на индустриите (Devezas, 2005; Dosi, 1988). Имајќи ги предвид спомнатите можни пристапи во креирањето на

политиката на развојот на секторите за И&Р и за иновации од аспект на нивното позитивно влијание на конкурентноста на националната економија, пред креаторите на политиките во Република Македонија се поставува прашањето дали постојните политики и мерки се соодветни и ги даваат очекуваните резултати, и дали постојат алтернативни пристапи кои за состојбата на економијата на Република Македонија и на окружувањето можат да бидат поефикасни и поефективни. Трудот претставува придонес токму во овој сегмент и има две цели. Првата се однесува на позиционирање на актуелниот пристап во креирањето политики за поддршка на И&Р и иновациските активности во Република Македонија од аспект на двата пристапа, традиционалниот и еволутивниот. Понатаму, врз основа на карактеристиките на И&Р и иновацискиот систем во земјава, втората цел на трудот е да им помогне на креаторите на политиките за И&Р и за иновации во формулирањето на ефективни и ефикасни политики кои позитивно би влијаеле на конкурентноста, продуктивноста и економскиот раст.

Од методолошки аспект, за да може да се препорача најсоодветен пристап за поддршка на И&Р и иновациските активности, неопходно е да се утврдат елементите на И&Р и иновацискиот систем, нивните карактеристики, предности и слабости, како и состојбата на општествено-економскиот систем и окружувањето. Имајќи предвид дека Република Македонија има статус на земја-кандидат за членка на ЕУ, од методолошки аспект за анализа на тековниот И&Р и иновациски систем трудот ја користи алатката за самооценување на Иновациската унија (European Commission, 2010) и рамката на ЕУ за реализација на Европската истражувачка област (European Commission, 2012).

Основни карактеристики на националниот И&Р и иновациски систем

Истражувачко развојниот систем на Република Македонија е централизиран на државно ниво со доминација на јавниот сектор и како финансиер и како извршител на истражувачко развојните активности. Во 2011 година, бруто-домашните трошоци за истражување и развој во Република Македонија како процент од бруто-домашниот производ изнесувале 0,224% и биле значително пониски од ЕУ-28 просекот кој изнесувал 2,03%. Структурата на трошоците според секторот на извршување, исто така, значително се разликува од онаа

на ЕУ. Главната слабост е малото учество на бизнис-секторот, кое за 2011 година изнесувало само 15,6% од вкупните бруто-трошоци за истражување и развој, а кое е значително пониско од соодветното учество на бизнис-секторот во ЕУ од 62,3%. Од друга страна, учеството на владиниот сектор и секторот за високо образование како извршители во бруто-домашните трошоци за истражување и развој, 25,9% и 58,5% соодветно, се многу поголеми од соодветните учества на овие сектори во ЕУ (12,68% и 23,99% соодветно). Структурата на бруто-домашните трошоци за истражување и развој на Република Македонија од аспект на обезбедување на средствата, исто така, значително се разликува од онаа на ЕУ. Така, на пример, ако во ЕУ бизнис-секторот учествувал во покривање на вкупните трошоците за истражување и развој со повеќе од половина (54,9%) во 2011 година, во Република Македонија тој учествува само со 12,8%. Главни сектори на извор на средства за истражување и развој во Република Македонија се владиниот сектор (со учество од 44,2%) и странските донации (со учество од 43%). Имајќи предвид дека бруто-домашните трошоци за истражување и развој пер capita во земјава за 2011 година се само 8,2 евра, наспроти просекот на ЕУ кој изнесува 525,8 евра, може да се констатира дека и покрај зголемувањето на државниот буџет наменет за наука во 2013 година во однос на 2012 година за 162,4%, овој сектор во Република Македонија е сè уште недоволно финансиран, со неповолна структура како од аспект на финансирањето, така и од аспект на извршувањето. Во 2013 година најголемиот дел од државниот буџет за наука, 81%, е наменет за две мерки, и тоа Опременување на лаборатории за научно-истражувачка и апликативна дејност и Превод на 1000 стручни, научни книги и учебници кои се учат на врвните универзитети во светот. Неповолната финансиска структура во секторот за истражување и развој понатаму се надоврзува и со ниското ниво на публикации, цитати и патенти, а кои се сметаат како најсоодветна мерка за квалитетот на човечките ресурси вработени во овој сектор. Така, на пример, според SCImago Journal & Country Rank порталот, кој ги вклучува списанијата и научните индикатори на земјите развиени од информациите кои се содржани во Scopus базата на податоци (Elsevier B.V.), Република Македонија е рангирана на 94. место од 225 земји, со 0,31 научна публикација на 1000 жители. Резултатот на земјата е полош од која било ЕУ земја и некои земји од регионот, како што е Србија која има 0,98 научни публикации на 1000 жители. Понатаму, бидејќи секторот за високо образование го апсорбира најголемиот дел од истражувачите во Република Македонија (82,5%), рангот на

универзитетите од земјава е релевантен индикатор за квалитетот на произведеното знаење. Најдобро рангираниот универзитет од земјава, Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ за 2013 година е рангиран на 1.878 место од 11.994 универзитети во светот на „Webometrics Ranking of World Universities“.

Според оценките на Иновациската унија за 2013 година (European Commission, 2013b), Република Македонија припаѓа на најмалку развиената група земји, кои се нарекуваат скромни иноватори, со индекс 0,238, кој е значително помал од просекот на ЕУ 0,544. Ваквата позиција на земјата како иноватор повторно се смета дека е резултат на маргинализираната позиција на секторите за истражување и развој и иновации од осамостојувањето во 1991 година, како и занемарливото учество на приватниот сектор во креирањето на истражувањето и развојот и иновациите.

Во периодот 2012-2013 донесени се најважните развојни политики и мерки за развојот на И&Р и иновациите во Република Македонија, како што се Националната програма за научно-истражувачка дејност 2012-2016, Иновациската стратегија за периодот 2012-2020 и Законот за иновации. Мерките коишто се предвидени во овие политики, како што е формирање на Фондот за иновации и технолошки развој, овозможуваат позитивно влијание на процесот на приближување на земјата кон барањата на Иновациската унија и Европската истражувачка област.

Во земјава компаниите имаат недоволен пристап до финансиски средства за истражување и развој и иновации. Ова ограничување е забележано како од Глобалниот извештај за конкурентност 2013-14 (World Economic Forum, 2013), така и од оценките на Иновациската унија за 2013 година (European Commission, 2013b). Според првиот извештај, факторот Пристап до финансии е прворангиран проблематичен фактор за Република Македонија, додека во вториот извештај групата индикатори Финансии и поддршка се смета за слабост во националниот иновациски систем.

Резултати од истражувањето со дискусија

Покрај консензусот на традиционалниот и на еволутивниот пристап за значењето на иновациите и трансферот на знаење за поддршка на И&Р и иновациските активности, тие се дијаметрално различни во однос другите аспекти како што се теоретските гледишта и импликациите на препорачаните политики. Кај традиционалниот пристап, главниот

аспект на иновациските активности се И&Р активностите превземени од страна на приватниот сектор. Трошоците за И&Р се сметаат за главен инпут за создавање на знаење, кое води до технолошки аутпут, односно нови производи и процеси, и ги поттикнува економските перформанси на иновативните фирми. Главен фокус на политиките се нивото на И&Р на приватниот сектор, при што изгледа рационално да се креира систем кој има на располагање мерки за поттикнување и ресурси со цел да се стимулира производство на ново технолошко знаење од единиците на приватниот сектор. Поради неоптималното ниво на И&Р активностите на приватниот сектор, вкупното ниво на И&Р е пониско од оптималното од аспект на општествената благосостојба. Затоа основната парадигма на политиките е одржливоста на приватните И&Р активности со максимирање на општествената благосостојба. Креаторите на политиките се претпоставува дека имаат перфектни информации за актуелната и посакуваната состојба и можат да ги согледаат сите последици од одредена мерка. Импликациите од политиките кои можат да бидат изведени од традиционалниот пристап обезбедуваат генерални правила без оглед на специфичностите на општествено-економскиот контекст во кој дејствуваат креаторите на политиките. Акцент кај овој пристап се става на конструкција на релативно едноставни генерички аналитички модели кои важат за сите. Главните цели на политиките во овој пристап се зголемување на И&Р секторот, поддршка на иновативноста и конкурентноста на понапредните региони, кое може позитивно да влијае на целата економија, и поттикнување на размената на технолошко знаење на интернационално ниво.

И&Р активностите на приватниот сектор, исто така, се сметаат за значаен елемент на иновациските процеси во еволутивниот пристап, иако тие не се единствениот аспект којшто е релевантен за поддршка на конкурентноста. Иновативните фирми од различни сектори на економијата во еволутивниот пристап следат различни стратегии, така што иновативните процеси во традиционалните и секторите со ниско технолошко ниво, пред сè, базираат на набавка на капитална опрема која е повеќе одличје на напредните технологии, отколку на формализирани И&Р активности (Pavitt, 1984). Специфичната секторска природа на процесите на технолошка промена и постоењето значајни меѓусекторски разлики диктирани од типот на иновациските активности го нагласува значењето на учењето и компетенциите. Политиките за подобрување на квалитетот на човечките ресурси во овој пристап не се критични само за И&Р интензивните гранки на економијата, туку и за традиционалните

гранки, каде што имаат за цел да го подобрат капацитетот на апсорпција и да поддржат процес на меѓусекторска дифузија на нови технологии и знаење. Иновациските политики треба да ги земат предвид специфичностите на технолошките промени во различни сектори како почетна точка и да таргетираат мерки и ограничувања кои се критични за конкурентноста на различните сектори. Значи, наместо општи политики за поддршка на И&Р кои базираат на поттикнување и рационално искористување на ресурсите, иновациските политики кај еволутивниот пристап мора да вклучат поширок сет интервентни мерки за да се поттикне и надгради технолошкиот капацитет и капацитетот за учење на различни учесници во иновацискиот систем (Nyholm et al., 2002). Компонентите на иновацискиот систем, покрај приватниот систем, ги вклучуваат и јавните организации како што се универзитетите, институтите, научните паркови, центрите на одличност и други. И&Р активностите на приватниот сектор генерално можат да профитираат од постоењето успешни јавни организации, така што ваквите организации треба активно да се поддржат од јавните политики. Во овој пристап креаторите на политики се како и другите економски агенти, со рационално однесување и ограничени информации за тековната состојба и онаа која треба да се постигне, а кои се карактеризираат како комплексни со несигурно окружување.

Еволутивниот пристап сугерира структурирање на интервенциските политики во следниве три групи. Целта на првата група е зголемување на секторските иновациски активности, кои би ја поттикнале размената на стоки и на услуги на иновативните индустрии и ќе го унапреди нивниот технолошки капацитет и апсорпционата способност. На овој начин ќе се овозможи процесот на имитација на странски напредни технологии. Всушност, истражувањата и развојот имаат генерално двојна улога: (1) тие директно ги поттикнуваат иновациите и (2) ги олеснуваат имитациите на откритијата на другите. Втората улога е последица на фактот што дел од знаењето е „прекутно“, тешко се наоѓа во литературата и тешко се здобива без директни истражувања. Само со активно вклучување во И&Р може да се здобие прекутното знаење и да се разберат и прилагодат откритијата на другите. Значењето на прекутното знаење или капацитетот за апсорпција е централна тема во литературата за микроекономија на технологиите. Во еволутивната рамка, иако поддршката на јавните И&Р активности е само еден аспект на иновациската политика, таа мора да ја одржи секторско-специфичната структура над која се базирани иновациите.

Ова подразбира и мерки за реструктурирање на индустријата кон секторите кои се карактеризираат со високи можности за иновации и способност да ја зголемат конкурентноста на целата економија. Фокусот е на градење нови конкурентски предности во нови динамички сектори, наместо поддршка на постојни конкурентски предности наследени од минатото. Бидејќи градење нови конкурентски предности е стратегија која бара големи инвестиции и ресурси на долг период, на краток период фокусот треба да биде на подобрување на способноста за учење и апсорпциониот капацитет во помалку развиените сектори, а со цел да се зголеми меѓусекторската дифузија на напредни технологии. Политиките кои имаат за цел градење компетенции во традиционалните индустрии, можат да придонесат за продолжување на нивниот животен век и да креираат нови технолошки можности во помалку развиените гранки на економијата (Von Tunzelmann et al., 2005). Всушност, покрај сознанието дека И&Р се критичен фактор за стимулација на иновациите и трансферот на технологиите, повеќе автори го истакнуваат значењето и на човечкиот капитал (Strulik, 2005).

Целта на втората група интервенциски политики е поддршка на релациите помеѓу компонентите на системот (Arranz et al., 2006). Целта е да се поддржат и развијат вертикалните релации помеѓу секторите, кои би претставувале фундаментална структура која фаворизира размена на напредно знаење, а со тоа ја одржува конкурентноста на националниот систем. Целта на третата група, пак, се однесува на координација на интеракциите помеѓу различни институционални нивоа, односно да се координираат колку што е можно повеќе секторските иновацииски политики, индустриските политики и политиките на национално ниво кои се однесуваат на макроекономското окружување (Kuhlmann et al., 2003; Conceicao et al., P., 2007).

Во генералните политики и мерки во Република Македонија еден од главните поттикнувачи на конкурентноста и економскиот раст е инвестирањето во И&Р, иновациите и образованието и науката, што претставува основна и заедничка парадигма на двата пристапа за поттикнување на иновациите, на традиционалниот и на еволутивниот. Исто така, националните И&Р политики се залагаат за зголемување на И&Р трошоците и интеграција на националниот систем во Европската истражувачка област со усогласување на националните со Европските таргети. Од друга страна, алатката за самооценување на Иновацииската унија покажува дека најголеми структурни предизвици на Република Македонија се неефикасното управување со иновациискиот систем,

недоволно квалитетните човечки ресурси за И&Р, слабите релации помеѓу науката и индустријата, малиот капацитет на приватниот сектор за иновации и непостоењето интегрална национална стратегија за истражувачка инфраструктура (European Commission, 2013a). Алатката сугерира дека на краток рок политиките кои се однесуваат на елементите на триаголникот на знаење (високо образование-И&Р-иновации) треба да се развиваат во насока на зголемување на финансирањето на компаниите преку посветени политики и мерки кои ефикасно можат да го зголемат апсорпциониот капацитет за И&Р, иновациите и трансферот на нови технологии. Понатаму, политиките на краток рок потребно е да бидат насочени кон натамошно зајакнување на релациите наука-индустрија. Високите тековни инвестиции во истражувачка инфраструктура, односно во опремувањето на лабораториите, ја наметнуваат потребата за донесување на интегрирана национална стратегија за истражувачка инфраструктура, која би го оптимизирала нејзиното искористување.

Последните индикатори покажуваат дека приоритетите, мерките и законите кои произлегоа од усвоените акциски планови на стратегиите за И&Р и иновации за периодот 2012-2020, заедно со значително зголемениот државен буџет за И&Р за 2013 година, имаат позитивно влијание на структурните предизвици на националниот И&Р и иновациски систем, при што забележителен е националниот прогрес кон препораките на Иновациската унија и реализацијата на Европската истражувачка област (World Economic Forum, 2013; European Commission, 2013b). Значајните инвестиции во истражувачката инфраструктура и воспоставувањето на Фондот за иновации и технолошки развој, исто така, значително можат да ги поттикнат И&Р и иновациските активности во земјава. Овие мерки, заедно со воведувањето на дел од принципите на иновативната докторска обука, можат позитивно да влијаат и на ефективноста на националниот истражувачки систем и на отворениот пазар на истражувачи. Иницијативите кои се однесуваат, пак, за креирање онлајн-бази на податоци за истражувачите и нивните активности, можат да се сметаат за напор кон воспоставување оптимална циркулација, пристап и трансфер на знаење, што претставува една од целите на Европската истражувачка област.

Заклучни согледувања

Во претходните делови на трудов од една страна беа дискутирани

основните карактеристики на И&Р и иновациониот систем на Република Македонија, неговите структурни предизвици кои се наметнуваат врз основа на алатката за самооценување, како и целите на Европската истражувачка област, а од друга страна беа презентирани двата можни пристапи за поддршка на И&Р и иновациите кои базираат на академските истражувања. Во последниот дел на трудот ќе биде позициониран актуелниот пристап, и ќе бидат дадени сугестии за алтернативниот пристап за поддршка на конкурентноста преку поддршка на иновативните активности.

Според Националната стратегија за научно-истражувачки и развојни активности до 2020 година, бруто-домашните трошоци за истражување и развој треба да достигнат учество од 1% од бруто-домашниот производ во 2016 година, а 1,8% во 2020 година, при што приватниот сектор треба да учествува со 50% во нивното извршување. Со тоа е напуштен последниот национален таргет за И&Р усвоен во 2008 година, според кој трошоците за И&Р треба да растат годишно за 35%, сè додека не се постигне ЕУ таргетот од 3%. Таргетот за учеството на приватниот сектор во вкупните трошоци бил 50%. Но, спротивно на усвоените таргети, во 2011 година вкупните бруто-трошоци за И&Р стагнирале, а учеството на приватниот сектор било преполовено. Може да се заклучи дека најважната лост на традиционалниот пристап на поддршка на И&Р и иновационите активности, силен приватен сектор, не може да се констатира во националниот систем, при што мерките за негово исполнување кои се активни подолг временски период не ги даваат очекуваните резултати. Со оглед на тоа дека и новите таргети се насочени кон значително зголемување на трошоците за И&Р во чија структура треба да доминира приватниот сектор, се добива впечаток дека сè уште традиционалниот пристап е активен во случајот на Република Македонија. Дополнителен аргумент кон оваа констатација е ставот за секторските политики на Иновационата стратегија на Република Македонија за периодот 2012-2020, усвоена во 2012 година. Имено, таа има неутрален став во однос на секторите и хоризонтално ги поттикнува иновационите капацитети на сите индустриски сектори. Но, во стратегијата се нагласува дека поединечни индустриски сектори можат да бидат поддржани со посебни стратегии, што покажува интенција за приближување кон еволутивниот пристап на поддршка на И&Р и на иновационите активности. Една од причините за ваквиот неутрален став е и непостоењето стратегија за приоритети и области на паметна специјализација, а чие донесување е една од препорачаните активности

за формирање на Европската истражувачка област.

Во секој случај, во политиките и мерките кои се усвоени во земјата, можат да се препознаат елементи на еволутивниот пристап. Тука припаѓаат Законот за иновации донесен за прв пат во 2013 година, измените на Законот за високо образование и измените на Законот за научно-истражувачка дејност. Законите коренито ја променија долгогодишната структура на управување на И&Р и иновацискиот систем, со укинување на постојните извршни и советодавни тела и воведување нови, кои имаат интерминистерски и интерсекторски карактер и имаат инженерции над трите компоненти од триаголникот на знаење. Понатаму, институционално се поддржува трансферот на технологии преку поддршка на деловно-технолошки инкубатори и акцелератори, научно-технолошки паркови и центри за трансфер на технологии, а посебно се поттикнува високото образование и неговата соработка со индустријата. Може да се заклучи дека легислативата од последните две години, 2013 и 2014, дава правна основа за ставање акцент на еволутивниот пристап, кој со оглед на карактеристиките на националниот И&Р и иновациски систем утврдени со алатката за самооценување е потполно оправдан. Најголемата опасност дали ваквата политика ќе даде резултат е тоа во колкав обем политиките можат да се спроведат, имајќи ги предвид вродените слабости на И&Р и иновацискиот систем на земјата. Со други зборови, генерален впечаток е дека примената на политиките може да биде забавена, пред сè, поради малиот капацитет на приватниот сектор за извршување на И&Р и иновациски активности, некомплетната реорганизација на структурата на управување на И&Р и иновацискиот систем, неповрзаната и слаба соработка помеѓу компонентите од триаголникот на знаење, како и поради се уште недоволното финансирање како од страна на приватниот, така и од страна на јавниот сектор. Дел од овие слабости можат да се надминат со соодветни интервенциски политики и мерки, кои се карактеристични за еволутивниот пристап.

Како краен заклучок, може да се констатира дека до 2012 година традиционалниот пристап е доминантен во поддршката на И&Р и иновациските политики во земјава. Имајќи ги предвид целите на Европската истражувачка област, алатката за самооценување на Иновациската унија за Република Македонија покажува дека карактеристиките на националниот И&Р и иновациски систем даваат простор за примена на алтернативниот, еволутивен пристап, а за кој што правната рамка е веќе воспоставена.

Користена литература:

1. Arranz, N., Arroyabe, J.C.F., (2006): “Joint R&D Project: Experiences in the Context of European Technology Policies”, *Technological Forecasting and Social Change*, 73 (7): 860-885.
2. Barro, R and Lee, J (1994): “Sources of Economic Growth, Carnegie”, *Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 1-46.
3. Castellacci, F., (2008): “Innovation and Competitiveness of Industries: Comparing the Mainstream and the Evolutionary Approaches”, *Technological Forecasting & Social Change*, 75: 984-1006.
4. Coceicao, P., Heitor, M.V., (2007): “Diversity and Integration of Science and Technology Policies”, *Technological Forecasting and Social Change*, 74 1-17.
5. Devezas, T.C., (2005): “Evolutionary Theory of Technological Change: State of the art and new Approaches”, *Technological Forecasting & Social Change*, 72 (9): 1137-1152.
6. Dosi, G., (1988): “Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation”, *Journal of Economic Literature* XXVI: 1120-1171.
7. Eaton, J, Gutierrez, E, and Kortum, S, (1998): “European Technology Policy”, *Economic Policy*, 27, October, 403-38.
8. European Commission, (2010): “Europe 2020 Flagship Initiative: Innovation Union”, Brussels.
9. European Commission, (2012): “A Reinforced European Research Area Partnership for Excellence and Growth”, Brussels.
10. European Commission (2013a): “ERAWATCH Country Report 2013: Republic of Macedonia”, Brussels.
11. European Commission (2013b): “Innovation Union Scoreboard 2013”, Brussels.
12. European Commission, (2014): ERAWATCH portal, <http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/>, пристапено на 10.08.2014.
13. Griffith, R., Redding, S., Reenen, J., (2001): “Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries”, *IFS Working Papers*, No. W00/02, Institute for Fiscal Studies, London.
14. 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.
15. Kuhlmann, S, Edler, J., (2003): “Scenarios of Technological and Innovation Policies in Europe: Investigating Future Governance”, *Technological*

- Forecasting and Social Change*, 70 (7): 619-637.
16. Nadiri, M.I., (1993): “Innovations and Technological Spillovers”, *NBER Working Paper Series*, Working Paper No. 4423.
 17. Nyholm, J., Normann, L., Relle-Petersen, C., Riis, M., Torstensen, P., (2002): “Innovation Policy in the Knowledge-Based Economy: Can Theory Guide Policy Making?”, *The Globalizing Learning Economy*, D.Archibugi and B.A. Lundvall, eds., Oxford University Press, Oxford.
 18. Pavitt, K., (1984): “Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory”, *Research Policy* 13: 343-373.
 19. Radosevic, S., (2014): “Technology Upgrading and RTD Challenges in Western Balkan Region: Issues and Policy Options”, WEB-INCO NET Final conference: *Towards 2020 - New Horizons for RTD and Innovation in the Western Balkan Region*, Vienna, 27-28 March 2014.
 20. Scherngell, T., Lata, R., (2013): “Towards an integrated European Research Area? Findings from Eigenvector spatially filtered spatial interaction models using European Framework Programme data”, *Papers in Regional Science*, Vol. 92, Issue 3, pp. 555 - 577.
 21. Strulik, H., (2005): “The Role of Human Capital and Population Growth in R&D-based Models of Economic Growth”, *Review of International Economics*, Volume 13, Issue 1, pages 129–145.
 22. Von Tunzelman, N., Acha, V., (2005): “Innovation in Low-Tech Industries”, in *The Oxford Handbook of Innovation*, Fagerberg, J., Mowery, D.C., and Nelson, R.R.. eds., Oxford University Press, Oxford.
 23. World Economic Forum, (2012): “The Europe 2020 Competitiveness report: Building a More Competitive Europe”, Geneva.
 24. World Economic Forum, (2013): “The Global Competitiveness Report 2013-2014”.
 25. Zagame, P., (2010): “The Cost of a Non-Innovative Europe”, *DEMETER project*, European Commission’s D.G., Bruselss.

ANALYZING THE PERFORMANCES OF THE NATIONAL RESEARCH AND INNOVATION SYSTEM

Saso Josimovski, PhD

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

Abstract

The relationships among research and development, innovation and competitiveness of industries are important topics for both, academic research and economic policy. The approaches of the academic researchers are mainly categorised in two groups: traditional approach based on the market-oriented economic policies, and evolutionary approach based on institutional arrangements and intervention policies. This paper analyses the performances and the policies of the R&D and innovation system of the Republic of Macedonia and its influence on the competitiveness and the economic growth from a perspective of the both approaches, traditional and evolutionary. The analysis presented in the paper is part of the research made within the framework of the project titled “ERAWATCH Country Reports 2013, ERA Communication Country fiche and Update of the Research Inventory”, which is supported by the Joint Research Centre of the European Union. The analysis is based on the self-assessment tool of the Innovation Union (COM(2010) 546 from 2010), as well as on the framework of the European Commission for supporting the European Research Area (COM(2012) 392 from 2012). Both methods are considered to be basis for creating appropriate policies and measures by the national authorities, in order to strengthen the R&D and innovation sectors, as well as to participate actively in the completion of the European Research Area. The purpose of the paper is to propose the adequate approach for supporting the national R&D and innovation systems in the framework of the European Research Area, which would have positive effects on the competitiveness and economic growth of the country.

Key words: *Research and development, Innovation, European research area, Gross domestic expenditures on research and development, Competitiveness*

ИЗБОР НА МЕРОДАВНО ПРАВО ВО УРЕДУВАЊЕ НА ОДНОСИТЕ НА ТРГОВСКИТЕ ДРУШТВА НИЗ ПРИЗМАТА НА ЕВРОПСКОТО ПРАВО И ПРАКСАТА НА ЕВРОПСКИОТ СУД НА ПРАВДАТА

доц. д-р Ангела Кузманова

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

angela@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Во рамки на овој труд се прави анализа на слободата на избор на меродавно право во уредувањето на односите на трговските друштва во Европската унија. Одговорот на поставените истражувачки прашања се дава преку системите за уредување на меродавното право во рамки на компаративното меѓународно трговско право, понатаму преку анализа на европската правна рамка во контекст на слободата на основање на трговски друштва, како и проучување на нивната практична имплементација инкорпорирана во судската практика на Европскиот суд на правдата. На крајот се сумираат резултатите од анализата и се изведуваат неколку заклучни согледувања.

Клучни зборови: *трговско друштво, меродавно право, теорија на инкорпорација, теорија на реално седиште, Европски суд на правдата*

Вовед

Една од фундаменталните слободи врз кои е поставено функционирањето на Единствениот пазар е слободата на основање компании. Постои голема дебата помеѓу земјите-членки на Европската унија, како и помеѓу претставниците на различни правни школи во однос на неколку горливи прашања поврзани со практичната имплементација и реализација на слободата на основање. Кое материјално право ќе се применува за утврдување на правната и деловната способност на

трговските друштва? Кој суд е надлежен за решавање на евентуалните спорови кои произлегуваат од содружничкиот однос? Што е релевантно за определувањето на меродавното право, земјата на основање на компаниите или земјата во која компанијата има реално седиште? Дали може да се основа трговско друштво во држава-членка на Европската унија која има попријателско компаниско право, а дејноста да се врши во земјата на потекло, по пат на организирање подржница, со цел да се заобиколи домашното построго и покруто право? Овие прашања добиваат сè повеќе на важност во услови кога се зацврстува единствениот европски пазар од една, а националните разлики во материјалното право на трговски друштва и понатаму цврство опстојуваат на своите правни традиции, од друга страна.

Ворамкина трудот, одговор на поставените истражувачки прашања и дилеми ќе биде даден преку разгледување на системите за уредување на меродавното право во рамки на компаративното меѓународно трговско право, понатаму преку анализа на европската правна рамка во контекст на слободата на основање трговски друштва, како и проучување на нивната практична имплементација инкорпорирана во судската практика на Европскиот суд на правдата. За таа цел, ќе биде применета методологијата погодна за истражувања од областа на правото: квалитативна (примарна и секундарна) и квантитативна анализа; етнографско истражување (извлекување заклучоци од судски случај); компаративна правна анализа; интегрирање теорија во рамки на контекстуална анализа на судската практика, како и истражување на меѓународното право. Понатаму, ќе се употребува историско-правниот метод со цел да се презентира појавата, улогата и значењето на соодветните правни институти. За да се овозможи прецизно определување на истражувачките прашања, ќе биде направена примарна анализа на соодветните правни норми и судската практика со нормативно-правниот метод, како и со ползување на основните логички методи, а тоа се аналитичко-синтетичкиот метод и методите на индукција и дедукција. Врз основа на спроведеното научно истражување, произлегуваат соодвени заклучни согледувања.

Системи за уредување меродавно право во меѓународното трговско право

Трговските друштва ја материјализираат слободата на основање преку формите на примарното и секундарното основање на територијата

на други земји-членки. Имено, тоа подразбира покренување на прашањата за националноста на компаниите и за применливото право. Иако според членот 293 од Договорот за ЕЗ, потребно е да се преговара околу правниот субјективитет на компаниите кои вршат трансфер на своите седишта во други земји-членки, правната рамка на ЕУ не содржи соодветен правен документ кој би дал одговор на барањето од овој член, пред сè во однос на начинот на кој ќе се утврдува правниот субјективитет на компаниите (Dyrberg 2003, 529).

Во отсуство на формално-правен пропис, одговорот на поставените дилеми се бара во различните теории во научната мисла. Во контекст на применливото право, доминантни се две теории. Првата е „теоријата на инкорпорација“, според која надлежно право е правото во кое е основано трговското друштво. Според оваа теорија, која исто така е позната и како „теорија на домицилност“¹, трговското друштво се смета за творба на правниот систем во чии рамки истото е основано. Па затоа, за валидноста на основањето и понатамошното функционирање на компаниите, надлежно право е правото на земјата на потекло. Оваа теорија ја имаат прифатено Велика Британија, Ирска, Холандија и Данска. Од друга страна, пак, според „теоријата на реално седиште“ централниот менаџмент, контролата и реалниот центар на деловната активност се сметаат за одлучувачки фактор во однос на применливото право. Оваа теорија е имплементирана во меѓународното приватно право на континенталните земји, Франција, Германија, Шпанија, Португалија, Белгија, Луксембург и Грција (Wymeersch 2003, 529).

Ако се споредат двете релевантни теории, може да се каже дека теоријата на инкорпорација оди во прилог на мобилноста на трговските друштва, а со тоа и на либерализацијата на трговијата со услугите. Компаниите би можеле да ги преместуваат своите централни канцелари на териториите на други земји-членки, без притоа да мораат да се реинкорпорираат (Dyrberg 2003, 529). Со други зборови кажано, штом компаниите се подведуваат под правото на земјата во кои се основани, во тој случај правниот систем на земјата-домаќин автоматски го признава нивниот субјективитет (Hirt 2004, 1195). Централната критика во однос на оваа теорија е насочена кон опасноста од појава на т.н. „компанијата поштенско сандаче“, односно појава на злоупотреби на правните системи на некои земји-членки, преку основање компании во земјите кои предвидуваат евтина и едноставна постапка на основање, без посебни барања во поглед на основачкиот капитал, даночните обврски, одговорноста на органите итн. Иако во ЕУ не постои еквивалент

1

Овој назив е прифатен во германската правна мисла.

на американскиот „Делавер“², во последно време, се водат дебати помеѓу земјите-членки и научниците од областа на компаниското право, за можноста од појава на „Делавер на Европа“³(Ryan 2013, 187) NY»,»genre»:»SSRN Scholarly Paper»,»source»:»papers.ssrn.com»,»event-place»:»Rochester, NY»,»abstract»:»The European Union (EU. Исто така, како критика на „теоријата на инкорпорација“ се истакнува опасноста од загрозување на интересите на работниците, доверителите и инвеститорите, како и зголемувањето на конкуренцијата помеѓу земјите-членки (Dyrberg 2003, 529–530). Од друга страна, „теоријата на реално седиште“ им овозможува на земјите-членки да имаат поголема контрола над трговските друштва кои имаат свое седиште и централна управа на нивната територија. На тој начин, земјата-домаќин ги штити своите државни интереси (Lauterfeld 2001, 79). Најкритикуваната страна на оваа теорија е нејзиниот ограничувачки карактер во однос на слободата на движење на трговските друштва, со барањето за реинкорпорација или повторно основање на територијата на земјата-членка на чија територија е центарот на дејноста (Hirt 2004, 1196)(Dyrberg 2003, 530)(Vaccaro 2005, 1350). Доколку не се испочитува ова барање, се доведува во прашање правниот субјективитет на трговските друштва, правната важност на склучените договори, како и можноста да се преземаат дејствија во судска постапка (Rothe 2004, 1123).

Македонскиот Закон за трговските друштва, исто така, се занимава со овие прашања и припадноста на трговските друштва првенствено ја поврзува со правото во земјата во којашто друштвото го има регистрирано своето седиште.⁴ Понатаму, ЗТД утврдува дека кога седиштето на друштвото не се наоѓа во Република Македонија, друштвото се смета за домашно кога со него вистински се управува од место во Република Македонија или кога тоа се занимава со вршење дејност што целосно или во поголем дел се остварува во Република Македонија.⁵ Трговско друштво чие седиште не е утврдено со договорот за основање на друштвото, односно со статутот, има припадност на државата во којашто

2 Државите Делавер (на прво место) и Невада (на второ место) се држави со најголем број регистрирани трговски друштва. Таму, даночните услови, постапката и трошоците за основање се поволни, а што е најважно, степенот на правната сигурност на акционерите е на највисоко ниво. Законите и судскиот систем се погодни за брзо и едноставно решавање на спорите во интерес на капиталот.

3 Не е познато кој прв го употребил овој поим, но Алфред Конрад го опишува феноменот на следниов начин: „Над интересите на акционерите, потрошувачите, добавувачите и вработените, е притисокот на државите и нивното настојување да ги третираат како национални, компаниите кои се занимават со некоја трговска дејност на нивната територија. Но, како и да е, интенцијата на основачите на Европската заедница не била да дозволат некоја земја-членка да стане Делавер на Европа“.

4 Види: член 579 од ЗТД

5 Види: член 580, став (2) од ЗТД

се наоѓа местото од коешто вистински се управува со него.⁶ На крајот, според ЗТД, правната и деловната способност (правниот субјективитет) на странското друштво се цени според законите на државата на којашто друштвото ѝ припаѓа.⁷

Правните документи на Европската унија го имплементираат „начелото на земја на потекло“. Имено, доколку определено трговско друштво е основано според правото на некоја земја-членка, а има свое седиште и место на работење некаде на територијата на Заедницата, се смета дека е основано во првата земја-членка (Roth 2003, 147).

Постојат тенденции за хармонизација на правото на друштвата во рамки на Европската унија. За таа цел, донесени се низа директиви, од кои најзначаен придонес во таа насока се Директивата што се однесува на објавувањето, полноважноста на обврските на друштвата на капиталот и ништовноста⁸ и Директивата што се однесува на основањето на акционерските друштва, односно на формирањето, одржувањето и промената на основната главнина⁹. Но, очигледно дека овие обиди не биле доволни, со оглед на тоа што трговските друштва се врзани со правото на земјата во која се основани, а потребата од мобилност го наметнува наднационалниот карактер на трговските друштва (Недков, Беличанец и Градишки-Лазаревска 2003, 1:25). Оттука, законодавците сметале дека е неопходно трговските друштва кои дејствуваат на територијата на ЕУ да се подведат под еден заеднички статус. Токму затоа, Комисијата на Европската заедница прифати предлог-уредба на Европското друштво. Предлог-уредбата ја регулира положбата на Европското друштво (*Societas Europaea*), познато како SE. Оваа предлог-уредба не била прифатена подолго време, бидејќи земјите-членки не можеле да се усогласат во однос на статусот на вработените во оваа форма на трговско друштво¹⁰, како и во однос на даночниот режим кој ќе се применува. Но, во услови на глобализација, во 2001 година била

6 Види: член 580, став (3) од ЗТД

7 Види: член 583, став (1) од ЗТД

8 First Council Directive 68/151/EEC of 9 March 1968 on co-ordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, with a view to making such safeguards equivalent throughout the Community *OJ L 65, 14.3.1968*

9 Second Council Directive 77/91/EEC of 13 December 1976 on coordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, in respect of the formation of public limited liability companies and the maintenance and alteration of their capital, with a view to making such safeguards equivalent *Official Journal L 026*

10 Најголемите несогласувања помеѓу земјите-членки се однесува на можноста на вработените да партиципираат во управувањето со трговските друштва. Овие несогласувања биле надминати со предвидувањето на трите модела на работничка партиципација имплементирање на Уредбата. Тоа се следниве модели: Претставување во органот на управување или надзор, учество преку посебен орган на вработените и учество преку други форми, утврдени преку договарање.

донесена оваа Уредба¹¹. Таа била дополнета и со Директивата 2001/86¹².

Европска правна рамка за слободата на основање трговски друштва

Постојат неколку релевантни одредби од Договорот за ЕЗ во контекст на слободата на основање компании и вршењето трговска дејност на територијата на единствениот европски пазар.

Член 42 се однесува на слободата на населување, вклучително и правото на основање и управување со претпријатијата, особено фирми или трговски друштва, согласно со условите и законите што важат за државјаните на државата на населување и под услов да се почитуваат одредбите од поглавјето кои се однесуваат на капиталот.

Според членот 43 од Договорот за ЕЗ, „...ограничувањата на слободата на основање за државјани на една земја-членка на територијата на друга земја-членка се забранети. Оваа забрана, исто така, се однесува и на ограничувањето на основање претставништва, подружници и филијали од страна на државјани од која било земја-членка основани на територијата на која било земја-членка. Слободата на основање го вклучува правото да се отпочнат и извршуваат активности како самовработени лица и да се формираат и да се раководат претпријатија, под условите кои важат за сопствените државјани според правото во земјата каде што се врши тоа основање, во зависност од одредбите кои се однесуваат на капиталот“. Ако се анализира членот 43, произлегува дека тој во рамки на првиот свој став, бара укинување на ограничувањата како на првостепеното, така и на второстепеното основање. Вториот став укажува на еднаквиот третман на самовработеното лице и државјаните на земјата во која е направено основањето. И секако, потенцирано е разграничувањето со одредбите кои се однесуваат на капиталот, кои се дел од друг режим на либерализација.

Корисници на правото на основање, исто како и на правото на давање на услугите се физички и правни лица. За разлика од физичките лица, кои треба да поседуваат државјанство на некоја земја-членка, за да бидат корисници на правото на основање, правните лица треба да бидат „основани во согласност со правото на земјата-членка“ и мора да имаат „своје регистрирано седиште, централна управа или главно место

11 Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE), OJ L 294, p 1-21.

12 Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001 supplementing the Statute for a European company with regard to the involvement of employees, OJ L 294, 10.11.2001, p. 22-32

на вршење на дејноста во рамки на Заедницата“.¹³

Кога станува збор за субјектите на кои им дава право членот 43, според де Бурка (P. P. P. Craig and Búrca 2003, 797) на прв поглед може да се добие впечаток дека тој им дава право само на лицата кои се наоѓаат во земја-членка различна од земјата чие државјанство го поседуваат. Понатаму, забранува дискриминација, но индиректно укажува дека принципот на недискриминација е испочитуван доколку лицето кое го користи правото на основање има еднаков третман со државјаните на земјата-членка каде што истото се основа.

Делокругот на примена на членот 43 е составен од неколку конститутивни елементи (Breuss, Fink, and Griller 2008, 51). Тие елементи се: (1) самовработувачката активност; (2) прекуграничниот елемент; (3) економското здружување и (4) економската активност. За разлика од слободата на движење на услугите при што давателот или примателот на услугата само привремено т.е. единствено додека трае изведувачето на услугата оперира на пазарот на друга земја-членка, слободата на основање бара „трајно економско здружување со економијата на земјата-домаќин, целосно одвоено и независно од еднократното давање на услугата“ (Maydell 2013, 28). Терминот „основање“ (востановување) го означува „учеството на државјаните на членките на Заедницата, врз стабилна и континуирана основа во економскиот живот на земјата-членка различна од онаа земја-членка чие државјанство го поседуваат, придонесувајќи за економската и социјалната интер-пенетрација во рамки на Заедницата (Lenaerts and Nuffel 2005, 188). Тоа учество, вообичаено, но не и неопходно, се спроведува преку независна фирма-ќерка или зависна подружница или филијала. Ова произлегува од одредбите на Договорот за ЕЗ¹⁴, како и од судската практика на ЕСП¹⁵ и затоа претставува главен критериум за разграничување помеѓу слободата на движење на услугите и слободата на основање.

Членот 43 гарантира две слободи (Dashwood et al. 2011, 841). „Примарната“ слобода ги спречува ограничувањата на правото на основање поставени од страна на земјите-членки, па така граѓаните се слободни да го менуваат своето живеалиште или престојувалиште во рамки на заедницата, живеејќи и работејќи без да бидат дискриминирани. „Секундарната“ слобода ги спречува ограничувањата на правото на граѓаните на Заедницата да основаат претставништва, филијали и подружници во друга земја-членка. Истите слободи се гарантираат

13 Член 54 од Договорот за ЕЗ

14 Член 49 од Договорот за ЕЗ

15 Case C-55/94 *Gebhard v. Consiglio dell'Ordine degli Avvocati e Procuratori di Milano* [1995] ECR I-4165, para. 25

и со членот 48 од Договорот за ЕЗ, истакнувајќи дека: „Компаниите или фирмите се формираат во согласност со правото на дадена земја-членка и коишто имаат регистрирано седиште, централна управа или главно место на вршење на дејноста во рамки на Заедницата, за целите на ова Поглавје се третираат на идентичен начин како и физичките лица кои се граѓани на земјите членки“. Притоа, „компаниии или фирми“ подразбира компаниии и фирми коишто се основани според граѓанското или трговското право, вклучувајќи кооперативни организации и други правни лица уредени со јавното или приватното право, со исклучок на непрофитабилните.

Со оглед на општата поставеност на одредбите на член 48, апстрахирајќи ги разликите што постојат помеѓу физичките и правните лица, барањето за нивно третирање на идентичен начин не е секогаш изводливо (P. P. P. Craig and Úrca 2003, 806). Па, така, не е јасно што значи еднаквиот третман на правните и физичките лица во контекст на слободата на основање. Очигледно, членот 43 се однесува само на физичките лица. Земјите-членки не смеат да го ограничуваат имигрирањето, емигрирањето и основањето во рамки на Заедницата (Muscarielli 2007, 24). Примената на слободата на основање во контекст на компаниите не е јасна, бидејќи правните лица не постојат и живеат *per se*, како што е тоа случај со физичките лица. Тие постојат единствено според определено право или определена јурисдикција, која го гарантира нивниот правен субјективитет и ја регулира нивната внатрешна организација и односите со надворешниот свет.

За расчистување на дилемата околу изедначувањето на правните со физичките лица, постојат мислења дека треба да се утврди што е примарно, а што секундарно основање (Edwards 1998, 221). На тој начин ќе се разграничат случаите кога станува збор за регистрирано трговско друштво и негови подружници, а кога за извесен професионалец кој работи на територијата на различни земји-членки. Одговор на овие прашања треба да се побара во судската практика на ЕСП. Па, така, примарното основање на физичко лице е претставено со можноста на вработено лице од една земја-членка да биде ангажирано со самовработувачка активност на територијата на друга земја-членка.¹⁶ Државјанин на една земја-членка кој има учество во капиталот на компанијата основана во друга земја-членка и на тој начин влијае врз работата и одлучувањето во таа компанија, претставува пример за секундарно основање на физичко лице.¹⁷ Уште повеќе, правото на основање не се исцрпува со учество во

16 Case 143/87 *Stanton* [1998] ECR 3877 para 12

17 Case C-251/98 *C.Baars* [2000] ECR i-2 787 para 22

само една компанија, туку напротив, физичките лица имаат можност да бидат сопственици на основачки капитал во повеќе трговски друштва, на територијата на различни земји-членки.¹⁸ Компанијата може да се основа со трансфер на своето реалното седиште и централната управа на територијата на земја-членка (примарно основање)¹⁹ или со основање претставништва, фирми-ќерки и подружници (секундарно основање)²⁰.

Како што беше потенцирано претходно, компаниите го материјализираат правото на основање преку примарно и секундарно воспоставување. Односно, компанијата може да се основа со пренесување на седиштето од земјата на потекло во земјата-домаќин или со задржување канцеларија во земјата на потекло, а вршење на својата дејност преку претставништва, фирми-ќерки и подружници во земјата-домаќин (Barnard 2007, 332)(Hirt 2004, 1194). Според членот 294 од Договорот за ЕЗ, земјите-членки имаат обврска да го почитуваат соодносот на основачкиот капитал и во новооснованите правни ентитети. Поради ставовите според кои изворот на контроверзиите е значењето на специфичните термини кои се употребуваат (Altinsik 2012, 104), логично е да се започне со нивно дефинирање. Првото прашање е кога станува збор за фирма-ќерка. Фирмата-ќерка е контролирана од страна на друга компанија или корпорација, вообичаено преку учество во основачкиот капитал. Во коопниското право, сопственост на 50% плус еден е доволен за да се основа фирма-ќерка. Фирмите-ќерки се одвоени, посебни правни ентитети од аспект на даноците и правните правила. Од тие причини, субсидијарот се разликува од подружницата и тој е целосно интегриран во рамки на главната компанија и не претставува посебен правен субјект. Подружницата вообичаено е продавница или канцеларија на некој деловен потфат на повеќе различни локации, разликувајќи се од главното седиште и централната управа единствено по местото на локацијата (“Oxford Dictionary of Law” 2012). Членот 2(в) од суплементарната Директива за Статутот на европското друштво²¹, содржи дефиниција на поимот фирма-ќерка, според која неопходно е доминантно влијание на компанија врз фирмата-ќерка во согласност со членот 3 од Директивата 94/45/ЕЗ²². Регистрираното седиште на

18 Case C-53/95 *Inasti* [1996] ECR I- 703 §10, Case C-143/87 *Stanton* [1988] ECR I-3351 §11, Case C-107/83 *Klopp* [1984] ECR 2971 §19

19 Case C-81/87 *Daily Mail* [1988] ECR 5483 §12

20 Case C-212/97 *Centros Ltd* [1999] ECR I-1459 §20

21 Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001 supplementing the Statute for a European company with regard to the involvement of employees, OJ L 294 p 22-32

22 Council Directive 94/45/EC of 22 September 1994 on the establishment of a European Works Council or a procedure in Community-scale undertakings and Community-scale groups of undertakings for the purposes of informing and consulting employees, OJ L 254, p 64-72

компанијата кореспондира со седиштето кое е наведено во соодветниот регистар, како и во основачкиот акт на компанијата. Централната управа е местото во кое се наоѓа централниот менаџмент и администрација (Gerven and Storm 2008).

Анализа на судската практика на Европскиот суд на правдата

Како што претходно беше потенцирано, во правните прописи донесени под покровителство на Европската унија се усвојува концептот „земја на потекло“. Определбата на европскиот законодавец се потврдува и со одлуките на ЕСП, па така во случајот „*Segers*“ било одлучено дека е релевантно правото на земјата на потекло, дури и кога компанијата не врши никакви активности во земјата на потекло, туку својот деловен потфат го води на територијата на друга земја-членка преку некоја од формите на секундарно основање, т.е. преку претставништва, фирми-ќерки и подружници.²³ Понатаму, во „*Дејли Меил*“ се вели дека „компаниите се креации на правото, а според сегашната состојба на правото на Заедницата, креации на националните права. Ставот бил потврден во „*Уберзеринг*“, стипулирајќи дека „Членовите 43 и 48 бараат од земјите-членки да го признаат правниот и деловниот капацитет на компаниите гарантирани со правото на земјата на инкорпорирање“.²⁴

Одлуката во врска со случајот „*Центрос*“²⁵ се истакнува како фундаментална во контекст на слободата на основање (Ryan 2013, 191) NY»,»genre»:»SSRN Scholarly Paper»,»source»:»papers.ssrn.com»,»event-place»:»Rochester, NY»,»abstract»:»The European Union (EU. Во овој случај, се основа трговско друштво на територијата на Велика Британија, каде што постапката за основање е едноставна и евтина, за да потоа својата дејност ја врши на територијата на Данска преку основање подружница. Во пракса, друштвото основано во Велика Британија никогаш не ја вршело својата регистрирана дејност, независно од фактот што е основано таму. Ситуација од овој тип би се сметала за сосема вообичаена во САД (компанија основана во Делавер), но прилично нова и нетестирана, кога станува збор за Европската унија. Одлуката на данската влада со која го спречила основањето подружница на трговското друштво основано во Велика Британија се сметала за спротивна на

23 Case 79/85 *Segers* [1986] ECR 2375 para 16

24 Case C-208/00, *Überseering BV v Nordic Construction Company Baumanagement GmbH*, [2002] ECR I- 9919

25 Case 212/97 *Centros Ltd. v. Selskabsstyrelsen* [1999] ECR I-459

членот 43 од Договорот за ЕЗ. Оваа пресуда се смета како извор на хибридна (формално-функционална) конвергенција на различни модели на компаниско право, затоа што дава слободен избор на императивни правни правила кои ќе бидат применливи во работењето на компанијата, а функционална бидејќи европското компаниско право ќе биде доволно флексибилно да овозможи примена на оние правила на корпоративното управување што најмногу ќе одговараат на динамичните економски услови на пазарот. Овој случај придонесува за создавање компетитивен федерализам по примерот на државата Делавер. Ваквиот пристап се потврдува и во понатамошната судска практика на ЕСП.

Последователно, во „Уберзеринг“ и „Инспајар Арт“, ЕСП пресудил во корист на „теоријата на инкорпорација“ која има либерализирачки ефект врз трговијата со услугите. „Инспајар Арт“ е приватна компанија основана во Велика Британија, која се занимава со трговија на уметнички предмети преку подружница во Холандија. Единствениот содружник е холандски државјанин, кој ја основал својата компанија во Велика Британија, со единствена цел да ги искористи поповолните услови што ги нуди британското право за основање друштва со ограничена одговорност. Надлежниот холандски суд се обратил до ЕСП со прашањето дали основањето компанија во Велика Британија со намера само и исклучиво да се искористат поповолните услови што ги нуди јурисдикцијата на друга земја, без намера да се врши трговската дејност во таа земја, ја исклучува примената на позитивното право на Холандија и дали инсистирањето на Холандија на примената на своето позитивно право е спротивно на одредбите од Договорот за ЕЗ. И во овој случај, ЕСП повторно одлучил во корист на слободата на основање деловни субјекти, сметајќи го за неприфатливо подведувањето на псевдо-странските компании под одредбите на домашното компаниско право.

Од судската практика на ЕСП произлегува дека трговските друштва можат да основаат претставништва, фирми-ќерки и подружници на територијата на онаа земја-членка која нуди најповолни услови за водење на деловниот потфат. Ова, според судската практика на ЕСП, не само што не претставува злоупотреба на правото, туку напротив, претставува начин за материјализирање на слободата на основање загарантирана со Договорот за ЕЗ. Единствено е неопходно трговското друштво да биде основано според правото на некоја од земјите-членки на Заедницата. Со други зборови, „компанијата има право на секундарно основање само доколку има регистрирано седиште и центар на деловната активност во рамки на Заедницата“ (P. Craig and Búrga 2011, 807). Со

основањето трговско друштво на територијата на некоја од земјите-членки се стекнува еднаков третман со правните субјекти во земјата-домаќин (Altinsik 2012, 116). Во однос на даноците, земјите-членки не можат да им ги ускратат даночните повластици на трговските друштва, освен ако не докажат дека националните мерки ги исполнуваат условите од „тестот за оправдување“, кој дозволува постоење на мерки спротивни на одредбите за правото на основање.

Заклучок

Врз основа на направените анализи во рамките на овој труд произлегуваат неколку заклучни согледувања.

Прво, кога станува збор за двојнорезидентни компании, можат да настанат соодветни правни импликации. Имено, во таквите случаи компаниите се основаат на територијата на една земја-членка каде што имаат регистрирано седиште, а деловниот потфат се врши на територијата на друга земја-членка. Правната рамка на Европската унија, имплементирајќи го „начелото земја на потекло“, како и Европскиот суд преку соодветни судски одлуки, стојат на дециден став дека теоријата за реалното седиште на компаниите (центарот на вистинското управување и одлучување) е спротивна и некомпатибилна со слободите од Римскиот договор за основање компании во Европските заедници.

Второ, фактот што државјанин на земја-членка кој сака да основа компанија и прави избор да ја основа компанијата во земја-членка чии правила на компаниско право му изгледаат помалку рестриктивни и потоа да основа подружници во други земји-членки, само по себе, не значи злоупотреба на правото на основање и регистрација на деловни субјекти, па дури и ако не постои вистинска намера за вршење деловна активност во земјата на регистрација.

Трето, странските компании, покрај правото да бидат странки во евентуалните спорови како посебни правни лица, имаат правен субјективитет и нивната правна и деловна способност се цени според правото на земјата на инкорпорација.

Четврто, различниот и посебен режим за псевдостранските компании е несоодветен и несразмерен, како и спротивен на духот на европското право, освен кога истиот е оправдан со заштита на легитимен јавен интерес.

Петто, Република Македонија го прифаќа правото на регистрирано

седиште како примарно, а правото на државата на вистинско управување како секундарно право за утврдување на припадноста на трговските друштва. Постои простор за размислување дали земја која сака да се легитимира како инвестициски рај треба да го прифати критериумот на регистрирано седиште како единствен извор на меродавно право за припадност на трговските друштва.

Користена литература:

1. Altinsik, U., (2012). Free Movement of Companies within the E U. *Ank. Bar Rev.* 5, 99–121.
2. Barnard, C., (2007). *The Substantive Law of the EU: The Four Freedoms*, 2nd ed. OUP Oxford.
3. Breuss, F., Fink, G., Griller, S., (2008). *Services Liberalisation in the Internal Market*. Springer.
4. Craig, P., Búrca, G. de, (2011). *EU Law: Text, Cases, and Materials*, 5th ed. OUP Oxford.
5. Craig, P.P.P., Búrca, G.D., (2003). *EU Law*. Oxford University Press, Incorporated.
6. Dashwood, A., Dougan, M., Rodger, B., Spaventa, E., Wyatt, D., (2011). *Wyatt and Dashwood's European Union Law: Sixth Edition*, 6th ed. Hart Publishing.
7. Dyrberg, P., (2003). Full Free Movement of Companies in the European Community at last? *ELRev* 4, 528–534.
8. Edwards, V., (1998). Secondary Establishment of Companies—The Case Law of the Court of Justice. *Yearb. Eur. Law* 18, 221–257. doi:10.1093/yel/18.1.221
9. Gerven, D.V., Storm, P.M., (2008). *The European Company*. Cambridge University Press.
10. Hirt, H., (2004). Freedom of Establishment, International Company Law and the Comparison of European Company Law Systems after the ECJ's Decision in *Inspire Art Ltd*. *EBLRev* 1189–1222.
11. Lauterfeld, M., (2001). Centros and the EC Regulation on Insolvency Proceedings: The End of the “Real Seat” Approach towards Pseudo-foreign Companies in German International Company and Insolvency Law? *EBLRev* 79–88.
12. Lenaerts, K., Nuffel, P.V., (2005). *Constitutional Law of the European Union*. Sweet & Maxwell, Limited.
13. Maydell, N., n.d. The Services Directive and Existing Community Law, in: Breuss, F., Fink, G., Griller, S. (Eds.), *Services Liberalisation in the Internal Market*. Springer Vienna, Vienna, pp. 21–124.
14. Mucciarelli, F., (2007). Companies' Emigration and EC Freedom of Establishment (SSRN Scholarly Paper No. ID 1078407). Social Science Research Network, Rochester, NY.
15. Oxford Dictionary of Law [WWW Document], n.d. . BrotherSoft. URL

- <http://www.brothersoft.com/oxford-dictionary-of-law-125129.html> (accessed 10.19.12).
16. Rothe, N., (2004). 'Freedom of establishment of Legal Persons within the European Union: An analysis of the European Court of Justice Decision in the *Überseering* Case. *Am. Univ. Law Rev.* 13, 1104–1141.
 17. Roth, W., (2003). From *Centros* to *Überseering*: free movement of companies, private international law and Community law 52 *ICLQ* 177.
 18. Ryan, P.S., n.d. Will There Ever Be a Delaware of Europe? (SSRN Scholarly Paper No. ID 763164). Social Science Research Network, Rochester, NY.
 19. Vaccaro, E., (2005). Transfer of Seat and Freedom of Establishment. *EBLR* 1348–1365.
 20. Wymeersch, E., (2003). The Transfer of the Company's Seat in European Community Law. *CMLRev* 661–695.
 21. Недков, М., Беличанец, Т., Градишки-Лазаревска, Е., (2003). *Право на друштвата*. Сигмапрес, Скопје.

CHOICE OF APPLICABLE LAW FOR THE REGULATION OF COMPANIES RELATIONSHIPS THROUGH EUROPEAN UNION LAW AND PRACTICE OF EUROPEAN COURT OF JUSTICE

Angela Kuzmanova, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
angela@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

This paper analyzes the freedom of choice of the applicable law in regulation of company's relationships within the European Union. The answer of the researched questions is given through systems of applicable law within the framework of comparative international trade law, then through analysis of the European legal framework and its practical implementation incorporated within the practice of the European Court of Justice. At the end, results of the research will be summarized and several concluding remarks will arise.

Key words: *company, applicable law, theory of incorporation, real seat theory, European Court of Justice*

УЛОГАТА НА ДРЖАВНАТА ПОМОШ ВО СПРАВУВАЊЕТО СО НЕГАТИВНИТЕ ЕФЕКТИ ОД ФИНАНСИСКАТА КРИЗА ВО ЕУ

доц. д-р Даниела Мамучевска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
danielam@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Економската историја недвосмислено докажа дека периодите на рецесија и криза во економијата негативно се одразуваат врз примената на регулативата и политиката за заштита на конкуренцијата. Порелаксираната примена на антимонополската регулатива само го продолжува периодот на рецесиите. Последната финансиска криза и консеквентните рецесивни движења повторно ги стави на тест креаторите на економската политика во однос на примената и приоритетите на политиката за заштита на конкуренцијата. Ограничувањето на пазарната конкуренција само би ја зголемило неефикасноста во стопанството и би довело до неповолни промени во пазарните структури.

Карактеристичен е случајот со Европската унија, каде што примената на државната помош (како еден од инструментите на политиката за заштита на конкуренцијата) интензивно се користеше (користи) за справување со проблемите во финансискиот сектор. Имајќи го на ум искуството од минатото, креаторите на политиката беа ставени пред предизвикот интервенциите за спасување на финансискиот сектор од колапс да не ги користат како оправдување за финансиска интервенција во неефикасните фирми од други сектори. Европската комисија формално се произнесе дека и во услови на криза ќе го задржи истиот курс во однос на примената на антиконкурентската регулатива, додека во однос на контролата на државната помош презеде низа мерки со кои ја зајакна транспарентноста во доделувањето на државната помош и воведо дополнителни антикризни мерки со кои

го прошири опфатот на државната помош.

Оттука, целта на овој труд е да утврди дали државната помош се користи како инструмент за поттикнување на конкуренцијата или претставува инструмент за излез од кризата во земјите од Европската унија.

Клучни зборови: државна помош, пазарна конкуренција, политика за заштита на конкуренцијата, финансиска криза

Вовед

Поголемиот конкурентски притисок ги тера фирмите континуирано да ги подобруваат своите деловни практики, да ги иновираат своите производни програми и да применуваат напредни технологии за производство со цел да ја зголемат продуктивноста во работењето и да нудат производи и услуги за кои постои адекватна пазарна побарувачка. Понатаму, конкурентните пазари се докажаа како најдобар алокатор на оскудните производствени ресурси и јакнејќи ја ефикасноста и продуктивноста во стопанството стимулативно влијаат врз економскиот раст во земјата.

Последната финансиска криза и рецесија негативно влијаеше врз функционирањето на пазарите. Контракцијата на економската активност и намалената пазарна побарувачка ја загрозија довербата во пазарниот механизам, а со тоа се создаде потреба од поголемо ангажирање на државата во економијата.

Економската историја повеќе пати покажа дека периодите на криза и рецесија негативно влијаат врз примената на политиката за заштита на конкуренцијата. За време на кризите примената на регулативата за заштита на конкуренцијата премолчено се одложувала или во голема мера се релативизирале нејзините одредби. Големите фирми ги зголемувале своите лоби активности кај креаторите на економските политики со цел да добијат повластени пазарни услови и третмани. Истражувањата на Winograd (2009), Bittlingmayer (1996) и на Porter и Sakakibara (2004) покажуваат дека со ваквиот третман на политиката за заштита на конкуренцијата само се продолжувал периодот на заздравување на економиите од кризата, како што бил случајот со САД во текот 1930-тите, со јапонската економија во текот на 1990-тите и со аргентинската економија со почетокот на 2000-тата.

Денес, предизвиците со кои се соочуваат креаторите на политиката за заштита на конкуренцијата остануваат повеќе или помалку непроменети. Рестрикциите врз пазарната конкуренција само би ја зголемиле неефикасноста во стопанството, би ја намалиле благосостојбата на потрошувачите и би поттикнале неповолни промени во пазарната структура. Доделувањето субвенции и други форми на финансиска помош, исто така, негативно се одразува врз мотивацијата за конкурентно однесување на фирмите на пазарот.

Предмет на истражување на овој труд претставува анализата на примената на државната помош во справувањето со негативните ефекти од кризата во Европската унија. Анализата го опфаќа периодот од октомври 2008 година до декември 2012 година, период кога интензивно се користеа шемите на државната помош како дел од антикризните мерки за финансиска поддршка на банките и реалниот сектор во унијата. Во трудот, по краткиот осврт на интервенциите што ги презеде Европската комисија во проширување на опфатот и правниот легитимитет на инструментите на државната помош, се дава приказ на искористената државна помош според опфатот и содржината. Потоа, трудот преку анализата на ефектите кои ги произлегоа од примената на мерките на државната помош прави обид да ја објасни улогата на овој инструмент од политиката за заштита на конкуренцијата во справувањето со негативните последици од финансиската криза.

Прилагодување на инструментот на државната помош на потребите на антикризните стратегии на Европската унија

Проширувањето на финансиската криза од американската економија во економиите на земјите-членки на Европската унија наложуваше итна и сеопфатна интервенција за спас на финансискиот сектор во Унијата. Најголем предизвик со кој се соочија носителите на политиката за заштита на конкуренцијата во Унијата беше задачата да се обезбедат услови за еднаква и доследна примена на регулативата на целиот заеднички пазар. Крајната цел беше да се спречат потенцијалните дисторзии на единствениот европски пазар и да се избегне примената на дискриминаторските мерки во стратегиите за излез од кризата. Оттука, носителите на политиката за заштита на конкуренцијата во ЕУ пред себе дефинираа две клучни цели: прво, да ја поддржат стабилноста на финансискиот сектор преку давање правен легитимитет на мерките за

спас на финансиските институции кои ги воведоа земјите-членки на ЕУ и второ, да ја одржуваат и поттикнуваат конкуренцијата преку спречување на оние мерки на националните економии кои можат негативно да се одразат врз трговијата на единствениот пазар или врз економијата на трета земја-членка од Унијата.

Контролата на државната помош имаше најголемо значење во сетот инструменти што ги користеа земјите-членки на Унијата за справување со негативните ефекти од кризата. Креаторите на економските политики во земјите-членки, но и од страна на Европската комисија, недвосмислено се усогласија околу потребата од дуалниот пристап во креирањето на стратегиите за излез од кризата. Имено, државната помош беше насочена кон спасување на стабилноста на финансиските системи, но и кон поддршка на реалниот сектор во економијата. Во таа насока од Европската Комисија се бараше промптна реакција на новонастанатата ситуација. Па, така, во периодот од октомври 2008 до август 2009 година Комисијата објави четири информации со кои ги усвои мерките за поддршка на финансискиот сектор и усвои една привремена рамка за поддршка на реалниот сектор. Со усвоените информации се изврши проширување на опфатот на контролата на државната помош како еден од инструментите на политиката за заштита на конкуренцијата, и со тоа се даде правен легитимитет на мерките што ги преземаа владите на одделните земји-членки во Унијата за излез од кризата.

Информацијата за банкарскиот сектор¹ и информацијата за рекапитализација² го чинеа првиот пакет мерки. Нивната цел беше да ја заштитат стабилноста на финансискиот систем и да ги релаксираат условите под кои банките ги извршуваат кредитните активности, а притоа да не се наруши пазарната конкуренција. И покрај имплементацијата на шемите за рекапитализација на банките на почетокот на 2009-та година во многу земји -членки банкарските кредитни активности сè уште беа на ниско ниво, а довербата во банкарскиот систем не беше повторно воспоставена (ЕС, 2010, стр16). Како резултат на тоа, Комисијата воведо дополнителни мерки и на почетокот на февруари 2009 година ја усвои третата информација за чистење на лошите пласмани од билансите на банките³. Во овој сет мерки, Комисијата ги утврди принципите за проценување на мерките за чистење на активата

1 Communication from the Commission – The application of State aid rules to measures taken in relation to financial institutions in the context of the current global financial crisis (OJ C 270, 25.10.2008, p.8)

2 Communication from the Commission – The recapitalization of financial institutions in the current financial crisis: limitation of the aid to the minimum necessary and safeguards against undue distortions of competition (OJ C 10, 15.1.2009, p.2)

3 Communication from the Commission on the treatment of impaired assets in the Community banking sector (OJ C 72, 26.3.2009, p.1).

на финансиските институции во рамките на регулативата за контрола на државната помош. Главен акцент беше ставен на транспарентноста во доделувањето на помошта и објавувањето на податоците, адекватна поделба на товарот од трошокот на интервенцијата помеѓу државата и корисникот на државната помош и примена на прудентна методологија за утврдување на вредноста на контаминираните активи според нивната реална економска вредност. Во август 2009 година Комисијата го усвои третиот сет мерки (ја усвои четвртата информација) кој се однесуваше на враќање на одржливоста во работењето на банките и утврдување на принципите за оценување на предложените мерки за реструктурирање на финансиските институции кои беа погодени од тековната финансиска криза. Всушност, мерките на четвртата информација⁴ беа насочени кон справување со проблемите што ќе произлезат по смирувањето на финансиската криза, пред сè, тоа се потенцијалните проблеми со моралниот hazard. Мерките ги обврзуваа банките-корисници на државна помош да поднесат и да реализираат планови за нивно реструктурирање и да докажат дека се способни да продолжат рентабилно да работат без дополнително користење средства од државна помош. Понатаму, со мерките се бараше од банките-корисници да поднесат еден дел од трошоците за реструктурирање. Со мерките се предвидуваа и можности за дезинвестирање доколку користењето на финансиската државна помош предизвикува нарушување на конкуренцијата на финансиските пазари (ЕС 2009, стр.19).

Перзистентноста на финансиската криза и рестрикцијата на кредитната активност на банките го отежнуваа пристапот на фирмите до слободни парични средства за финансирање. Како одговор на кредитната контракција во стопанството, во јануари 2009 година Европската комисија ја усвои Привремената рамка за поддршка на фирмите од реалниот сектор⁵

Привремената рамка⁶ претставува хоризонтален инструмент на државна помош со кој им се овозможува на земјите-членки на Унијата финансиски да ги потпомогнат сите сектори во економијата кои се погодени од финансиската криза. Програмата има за задача: прво, на фирмите да им овозможи континуитет во пристапот на финансиски средства за реализација на тековните инвестициски проекти и второ, да се поддржат и поттикнат фирмите да продолжат да

⁴ Communication from the Commission on the return to viability and the assessment of restructuring measures in the financial sector in the current crisis under the State aid rules (OJ C195, 19.8.2009, p.9).

⁵ Communication from the Commission – Temporary Community Framework for State aid measures to support access to finance in the current financial and economic crisis (OJ C 16, 22.1.2009, p.1).

⁶ Привремената рамка е составен дел од Планот за економско здравување на Европската унија кој беше усвоен во ноември 2008 година како сеопфатна програма за решавање на негативните последици од економската криза.

инвестираат во нови одржливи проекти. Со програмата се предвидува доделување финансиска помош од 500 илјади евра (€500K) на фирмите, субвенционирање на каматните стапки за новите банкарски кредити, добивање субвенции за инвестирање во развој на еколошки прифатливи производи и технологии за производство (25% од инвестицијата за големите претпријатија и 50% за малите и средни претпријатија) и сл. Предвидените мерки од Програмата се достапни исклучиво за фирмите кои се соочуваат со проблеми во работењето само поради влијанието од тековната финансиска криза. Фирмите кои подолг временски период во континуитет покажуваат лоши перформанси (и пред и по настанувањето на финансиската криза) немаат право да ги користат мерките предвидени со Привремената рамка за поддршка на реалниот сектор.

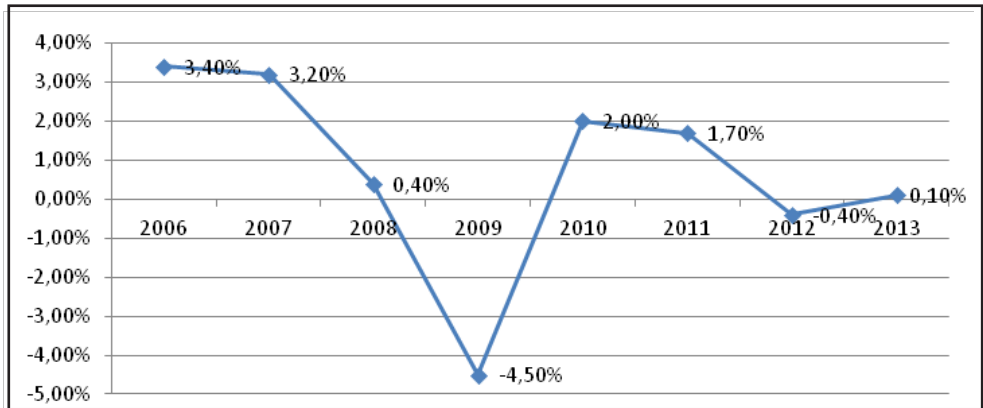
Анализа на доделената државна помош во периодот 2008-2012 година

Економијата на Европската унија сè уште ги трпи негативните последици од последната финансиска криза. Стапките на раст на БДП на ЕУ-27 се далеку под нивото од пред кризата кога ЕУ-27 забележа годишен раст од 3,4% во 2006 година. Во 2009 година Европската унија забележа рекордно низок негативен раст на БДП од 4,5% поени. Мерките што се преземаа за рамките на проширување на шемите за доделување на државната помош потпомогнаа за стабилизирање на негативните трендови во економијата на Унијата. Меѓутоа, благото закрепнување на економијата во 2010 година беше со краток здив. Во последните две години остварените стапки се движат околу нулата. Ова само говори дека и во следниот период, контролата на државната помош, како еден од инструментите на политиката за заштита на конкуренцијата, ќе биде поинтензивно применувана. (Графикон 1).

Според статистичките податоци на Европската комисија за контролата на државната помош, во периодот од 1 октомври 2008 до 1 декември 2012 година, Европската комисија одобрила повеќе од 300 одлуки за доделување државна помош за поддршка на економијата за излез од финансиската криза. Во табелата 1 е даден подетален приказ за динамиката на доделената државна помош поврзана со реализација на антикризните мерки за поддршка на економиите на земјите-членки на Унијата. Во 2009 година, кога ударот од финансиската криза беше најголем, и обемот на доделената државна помош поврзана со

антикризните мерки изнесуваше 9,26% од БДП на ЕУ-27. Анализата на контролата на доделената државна помош, која е надвор од опфатот на интервентно преземените антикризни мерки, го задржува просечното учество од околу 0,57% во текот на анализираниот период од 2008 до 2012 година.

Графикон 1. Стапка на раст на БДП за ЕУ-27 во периодот 2006-2013 година



Извор: Eurostat

Табела 1. Преглед на одобрена државна помош во период 2006-2012 година во ЕУ-27 како процент од БДП во периодот 2006-2012 година

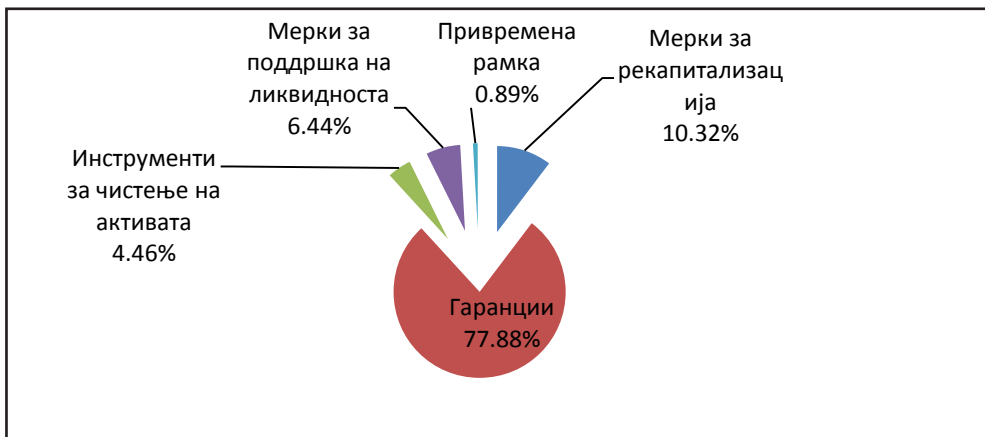
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Државна помош поврзана со финансиската криза	0%	0.01%	4.36%	9.26%	8.79%	5.42%	5.12%
Државна помош без кризни мерки поврзани со финансиската помош	0.77%	0.54%	0.58%	0.67%	0.59%	0.52%	0.52%

Извор: пресметки направени според податоците од State Aid Scoreboard statistics и Eurostat

Кумулативниот износ на доделената државна помош поврзана со реализацијата на антикризните мерки во периодот 2008-2012 година изнесува околу 4.000 милијарди евра или 30,99% од БДП на ЕУ-27 за 2012 година. Најголемо учество во доделената државна помош отпаѓа на издадените гаранции на банкарскиот сектор за новите емисии на

обврзници (77,88%), потоа следуваат средствата поврзани со реализација на мерките за рекапитализација на банките (10,32) и мерките за поддршка на ликвидноста (6,44%). Мерките поврзани со чистење на банкарската актива од лоши пласмани изнесуваат 4,46%. Маргинално е учеството на средствата доделени во рамките на привремената рамка за поддршка на фирмите од реалниот сектор (0,89%). Ова се должи на фактот што фирмите повеќе ги користат можностите за добивање државна помош во рамките на редовните шеми на хоризонтална помош кои не се поврзани со антикризните мерки и често пати износите на добиената помош се под минималниот праг потребен за пријавување и известување на Комисијата.

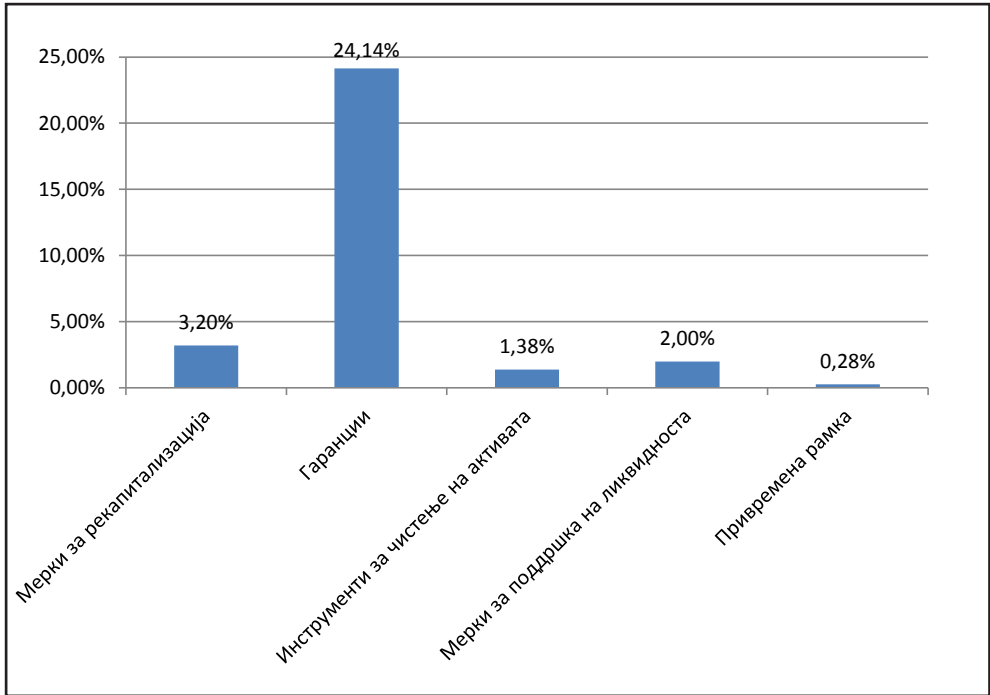
Графикон 2: Структура на искористената државна помош во периодот 2008-2012 година



Извор: пресметки направени според податоците од State Aid Scoreboard statistics и Eurostat

Споредбената анализа на големината на одделните мерки на државната помош доделени во рамките на мерките за стабилизација на економијата не отстапува многу од претходната анализа. И во овој случај, учеството на издадените банкарски гаранции во периодот 2008-2012 година изнесува 24,14% оф БДП за ЕУ-27 за 2012 година. Ова само говори дека главната интенција на државната интервенција е стабилизација на финансискиот сектор, враќање на довербата во банкарските институции и нормализација на кредитните активности на банките.

Графикон 3: Процентуално учество на одделните мерки од државната помош поврзана со антикризните инструментите како % од ЕУ-27 БДП (2012) за периодот 2008-2012



Извор: пресметки направени според податоците од State Aid Scoreboard statistics и Eurostat

Дистрибуцијата на доделената помош меѓу земјите-членки е многу нерамномерна, што укажува дека доделувањето и искористувањето на средствата во рамките на државната помош се прилагодува на спецификите и потребите на секоја од економиите на земјите-членки. Во групата на десет земји со најголемо учество во средствата од искористената помош се Ирска, Велика Британија, Шпанија, Франција, Данска, Холандија, Грција, Белгија и Италија (Табела 2). Големото учество на искористените средства на овие земји укажува на длабочината и степенот на развиеност на нивните банкарски системи.

Табела 2: Преглед на земјите кои имаат искористено најголем дел од кумулативно одобрената државна помош за поддршка на финансискиот сектор во периодот 2008-2012

Ирска	Велика Британија	Германија	Шпанија	Франција	Данска	Холандија	Грција	Белгија	Италија
23.21%	17.49%	12.18%	9.36%	8.68%	5.34%	5.32%	5.17%	5.07%	2.59%

Извор: пресметки направени според податоците од State Aid Scoreboard statistics

Анализата на споредбата на искористените средства во однос на големината на банкарските системи на анализираните земји дава попрецизна слика за контаминираноста и опасноста од дестабилизација на нивните банкарски системи со избивањето на кризата. (Табела 3).

Табела 3: Учество на средствата од државната помош како % од вкупните средства на банкарскиот сектор во селектирана група на земји од ЕУ за периодот октомври 2008 - декември 2010 година

Ирска	Велика Британија	Германија	Шпанија	Франција	Данска	Холандија	Грција	Белгија	Италија
8.90%	3.10%	3.80%	2.90%	2.00%	3.30%	4.30%	11.80%	2.80%	0.10%

Извор: Пресметки според податоците на (ЕС, 2011b)

Скромниот износ на искористени средства во рамките на Привремената програма за поддршка на реалниот сектор укажува на ограничувањата на условите за користење на помошта. Пред сè, целта на донесување на Привремената програма беше да го поттикне реструктурирањето на фирмите во насока на поттикнување на инвестициите во развојот на нови одржливи еколошки технологии за производство. Меѓутоа фирмите во овој период, средствата во рамките на Привремената програма повеќе ги користеа за надминување на тековните проблеми со кои се соочуваа поради финансиската криза, а правото на нивно искористување подразбираше исполнување построги услови и критериуми од страна на фирмите-кориснички. Анализата на доделената и искористена државна помош во рамките на Привремената програма за периодот 2009-2012 година, исто така, укажува на нерамномерност. Во групата на десетте земји со најголем износ на искористени средства влегуваат Германија, Франција, Австрија, Словенија, Шведска, Италија,

Финска, Португалија, Белгија, Шпанија (Табела 4). Бугарија и Кипар, според статистичките податоци од анализата на доделената помош, воопшто немаат доделено средства од шемите на државната помош на Привремената рамка. Во анализираниот период овие земји ги користеле редовните шеми за контрола и користење на државната помош кои не влегуваат во рамките на програмата со антикризни мерки.

Табела 4. Приказ на земјите со најголемо учество во искористените средства во рамките на Привремената рамка за поддршка на реалниот сектор во периодот 2009-2012 година

Германија	Франција	Австрија	Словенија	Шведска	Италија	Финска	Португалија	Белгија	Шпанија
49.53%	17.38%	5.05%	4.24%	3.16%	2.68%	2.48%	2.14%	2.09%	2.04%

Извор: пресметки направени според податоците од State Aid Scoreboard statistics

Анализа на ефектите од употребата на инструментот на државна помош

Анализата на ефектите од искористените средства во рамките на државната помош поврзана со мерките за излез од финансиската и економската криза треба да ни даде одговор на прашањето дали државната помош претставува инструмент за поттикнување на конкуренцијата или е инструмент за излез од економската криза во рамките на Европската унија. Но, пред да започнеме со елаборација на сознанијата од анализата, потребно е да нотираме дека тешко може прецизно да се одделат ефектите од државната помош од ефектите на другите мерки кои беа преземени како одговор на кризата, пред сè, од мерките и интервенциите на Европската централна банка.

Главната цел за проширување на мерките во рамките на инструментот за контрола на државната помош беше постигнување финансиска стабилизација и нормално функционирање на финансиските пазари во ЕУ. Според (ЕС, 2011b), ако се земе предвид движењето на маргината на EURIBOR-OIS на пазарот на пари во периодот 2008 – 2010 година, се забележува значаен пад на маргината од 178 базни поени во 2008 на 40 базни поени во 2010 година. Ова движење во маргината на EURIBOR-OIS укажува дека преземените антикризни мерки за стабилизација на финансиските пазари и враќање на довербата во

финансиските институции ја постигнале својата цел. Според анализата на Европската централна банка (ЕЦБ 2012), во анализираниот период, кредитните активности на банките за поддршка на реалниот сектор не ги остварува очекуваните ефекти. Намалената кредитна активност, од една страна, се должи на фактот дека банките ставени под притисок за чистење на банкарската актива од лоши пласмани, а реализацијата на преземените обврски за рекапитализација ја продолжуваат тенденцијата на заострување на критериумите за пласман на кредити во реалниот сектор. Од друга страна, прелевањето на финансиската криза во реалниот сектор резултираше со пад на инвестициската активност на фирмите, намалување на обемот на трговијата, а сето тоа водеше и до намалување на побарувачката за кредити.

Распределбата на искористените средства од шемите на државната помош меѓу земјите-членки укажува на голема нерамномерност во распределбата. Иако во критериумите за доделување на помошта се почитуваат спецификите на финансиските системи на секоја од земјите, сепак постои оправдан сомнеж дека употребата на државната помош може да предизвика дисторзии во конкуренцијата во финансиските системи на овие земји. Оваа претпоставка добива повеќе на тежина ако се разгледа распределбата на средствата меѓу финансиските институции. Така, во периодот од октомври 2008 до декември 2010 година (кога негативните ефекти од финансиската криза беа најмногу изразени), од вкупната сума на доделена државна помош, 50% е доделена на 10 најголеми финансиски институции, 25% се искористени од страна на следните 20 најголеми финансиски институции, додека останатите 25% од средствата се распределени на околу 190 финансиски институции (ЕС, 2011а).

Правото на користење на државната помош од страна на финансиските институции беше поврзано со реализација на планови за нивно реструктурирање. Реализацијата на овие планови е во тек, па така во периодот што следува нема да изненади и појавата на процесот на спојувања и аквизиции во финансиските системи на земјите-членки. Целосниот ефект на државната помош врз конкуренцијата во финансиските системи ќе може подобро да се евалуира по имплементирањето на плановите за реструктурирање на корисниците на државната помош.

Во однос на примената на државната помош од Привремената рамка за поддршка на реалниот сектор, според обемот на искористени средства, може да заклучиме дека нејзините очекувани позитивни

ефекти се од лимитиран обем. Одобрените средства за поддршка на инвестициите за развој на еколошки прифатливи производи и технологии за производство не наидоа на одсив во реалниот сектор. Најголем дел од помошта е користена како финансиска поддршка на тековното работење на фирмите во форма на добивање кредитни гаранции, користење кредити со субвенционирани каматни стапки и сл. Самиот факт што Привремената рамка беше развиена, пред сè, за поддршка на секторот за мали и средни претпријатија, исто така, остава простор за појава на дисторзии во пазарната конкуренција на заедничкиот пазар, но и на пазарите на одделните земји-членки.

ЗАКЛУЧОК

Од досега кажаното може да се заклучи дека креаторите на економските политики се соочени со голем предизвик - како да ги дизајнираат стратегиите за излез од финансиската и економската криза, а да не ја нарушат или ограничат пазарната конкуренција. Во тој контекст институциите за заштита на конкуренцијата треба да бидат дел од стратегиите за излез од кризата. Тие треба да имаат конзистентна визија за целите на политиката за заштита на конкуренцијата и нивните активности треба да бидат насочени кон повторно создавање на неопходните пазарни услови кои ќе го стимулираат економскиот раст. Односно, тие треба да бидат прагматични во примената на политиката за заштита на конкуренцијата во услови на криза и рецесија, да ги антиципираат процесите во економијата и да се обидат да ги предвидат ефектите од нивните одлуки врз пазарната конкуренција. Во таа насока одат и препораките на Fingelton (2009) кој укажува на потребата од добро проучување на релевантните карактеристики на пазарот, почнувајќи од пазарните учества на фирмите, бариерите за влез на пазарот, однесувањето на фирмите и идното ниво на пазарна конкуренција при донесување на конкретните одлуки.

Примената на државната помош во периодот на избувнувањето на финансиската криза беше единствен правен инструмент кој овозможуваше координирана акција за стабилизација на финансиските системи во земјите-членки на Унијата. Со проширувањата на мерките на државната помош, таа стана еден од носечките инструменти за излез од кризата. Нејзините основни принципи да ги ограничи или избегне нарушувањата во пазарната конкуренција преку тоа како да

беа занемарени. Иако во моментот не може прецизно да се определи крајниот ефект што ќе го има државната помош врз конкуренцијата, сепак постојат оправдани сомнежи за очекувани негативни ефекти во овој поглед.

Од друга страна, искористените средства од државната помош во делот од мерките за излез од финансиската криза позитивно влијаеја за стабилизација на финансиските пазари во земјите-членки на Унијата и за враќање на довербата кон банкарските институции. Понатаму, во отсуство на целосно хармонизирана регулатива за контрола на финансискиот сектор, правилата на користење на средствата од државната помош влијаеја за враќање на дисциплината во финансиските системи на овие земји (ЕС, 2011b, стр.105-108). Но, сепак, останува да потенцираме дека заради зачувување на принципите на фер пазарна конкуренција во рамките на заедничкиот европски пазар, државната помош треба да се применува повеќе како инструмент за поттикнување на пазарната конкуренција, а не како инструмент за лечење на последиците од кризата. Односно, користењето на средствата од државната помош да биде во функција на создавање услови за побрз економски развој преку зголемување на поддршката на инвестициите во развој на нови технологии и јакнење на конкурентноста на земјите од Европската унија.

Користена литература

1. Bittlingmayer G. (1996): Antitrust and Business Activity: The First Quarter Century, *The Business History Review*, Vol. 70, No.3, p.363 – 401
2. Bridgman B. (2010): Competition and Productivity, Working paper, US Bureau of Economic Analysis
3. Czèkus A. (2012): Responses of European Competition Policy to The Challenges of The Global Economic Crisis, *MPRA Paper No. 40360*, p.324 – 336
4. Fingelton J. (2009): Competition Policy in Troubled Times, *Working paper, OFT*
5. Kovenock D. and Phillips M.G. (1997): Capital Structure and Product Market Behaviour: An Examination of Plant Exit and Investment Decision, *Review of Financial Studies*, No.3, Vol.10, p.767 – 803
6. Lasserre B. (2008): How can National Competition Authorities Mobilize in Times of Global Crisis?, *GCP, The online magazine for global competition policy, December- 08(1)*

7. Levenstein M. and Suslow V. (2006): What determines cartel success?, *Journal of Economic Literature* Vol. 44 No.1 p.43-95
8. Lyons B. (2009): Competition Policy, Bailouts and The Economic Crisis, *CCP Working paper 09-04, ESRC Centre for Competition Policy, University of East Anglia*
9. Polder M., Valduizen E., van der Bergen D. and van der Pijll E. (2009): *Micro and Macro indicators of competition: comparison and relation with productivity change*, Discussion paper (09024), Statistics Netherlands, The Hague/Heerlen
10. Porter M. and Sakakibara (2004): Competition in Japan, *Journal of Economic Perspectives, No., Vol.18, p. 27-50*
11. Sharpe A. and Currie I. (2008): Competitive Intensity as Driver of Innovation and Productivity Growth: A Synthesis of the Literature, *CSLC Research Paper No.2008-3, Ontario*
12. Slaughter and May (2012): “*The EC Competition Rules on Cartels – A Guide to the Enforcement of the Rules Applicable to Cartels in Europe*”, www.slaughterandmay.com
13. Vajda C. (2009): The Banking Crisis and EC State Aid Rules, *Butterworths Journal of International Banking and Financial Law, Volume 24, No.2 p.67-69*
14. Vickers J. (2008): The Financial Crisis and Competition Policy: Some Economics, *GCP - The online magazine for Global Competition Policy*, (www.globalcompetitionpolicy.org, December 15 2008),
15. Winograd C (2009): Argentina in the Eye of a Practitioner, *Concurrences, Trends – Competition policy in times of crises*, No. 2 - 2009, p.18-34
16. EC (2010): *Report from the Commission. Report on Competition Policy 2009*, European Commission
17. EC (2011a): *Report from the Commission. Report on Competition Policy 2010*, European Commission
18. EC (2011b): *The Effects of Temporary State Aid Rules Adopted in the Context of the Financial and Economic Crisis*, Commission Staff Working Paper, European Commission
19. ECB (2012): The Euro Area Bank Lending Survey, 3rd quarter of 2012, October 2012
20. EC (2013): *Report from the Commission. Report on Competition Policy 2012*, European Commission
21. EC (2014): *Report from the Commission. Report on Competition Policy 2013*, European Commission

THE ROLE OF THE STATE AID IN DEALING WITH THE NEGATIVE EFFECTS OF THE FINANCIAL CRISIS IN EU

Daniela Mamuchevska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
danielam@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Economic history has unambiguously shown that recession periods are potentially hostile towards competition policy. Policies that were used for the purpose of relaxing market competition prolonged the duration of the recession periods. During the last financial crisis and recession policymakers were confronted with the same challenges regarding the design and enforcement of competition policy. Restrictions on competition might increase inefficiency and will result in permanent changes of the market structure in the economy.

Current challenges are somewhat different, especially in Europe, where the branch of competition policy most strongly challenged by the crisis is the state aid control especially in the financial sector. Therefore, policymakers should very carefully select the priorities of the bailout strategies. In this sense, intervention to rescue the financial system from systemic collapse in exceptional circumstances can be crucial, but should not be seen as a reason to justify state aids given to inefficient firms from other sectors in the economy in order to support their production. European Commission strongly declared that it will keep the same course of enforcement of the antitrust regulation. But, regarding the control of the State aid, Commission increased the scope of the aid regarding the intervention in the financial sector and strengthened the transparency and control of the usage of the public resources.

The main focus of this paper is the analysis of the implementation of the State aid and it has a purpose to find out whether the State aid is an instrument for encouraging market competition or it is an anti-crisis instrument for the countries of the European Union.

Key words: *State aid, market competition, competition policy, financial crisis*

СИСТЕМИ ЗА МЕРЕЊЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ НА ДЕЛОВНИТЕ ПРОЦЕСИ

проф. д-р Зоран Миновски,
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
zminovski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Мерењето на резултатите на претпријатијата е основен предуслов за успешно управување и остварување на стратегиските цели. Имајќи го предвид новиот концепт на процесна ориентација, во центарот на вниманието сè повеќе е управувањето со деловните процеси и мерењето на нивните резултати. Ова, всушност, претставува нов предизвик пред управувачкото сметководство кое навлегува во суштината на самите процеси и обезбедува информации за трошоците и профитите на истите, со цел мерење на нивните резултати и нивно постојано унапредување, како и задоволување на барањата и создавање вредност за потрошувачите.

Кога станува збор за мерење на резултатите на работењето на претпријатијата од суштинско значење се системите на мерење на резултатите кои се добро познати и се користат во литературата и праксата. Во најново време се користи и систем на мерење на резултатите на процесите кој претставува посебен вид систем кој треба да се користи во процесно ориентираните претпријатија. Главната цел на системот за мерење на резултатите на процесите е да се обезбедат навремени и сеопфатни информации за резултатите на деловните процеси кои можат да се користат за комуникациски цели, кои се доставуваат до процесниот тим за да се подобри распределбата на ресурси и процесот на производство во однос на квалитетот и квантитетот, да се дадат сигнали за рано предупредување, да се постави дијагноза за слабостите на деловните процеси, да се одлучи дали се потребни корективни мерки, како и да се процени влијанието на преземените дејствија. Постојат мал број трудови во врска со оваа проблематика и тоа е можеби едно од бројните ограничувања

за согледување на моменталната состојба за неговото разбирање и функционирање.

Клучни зборови: *деловни процеси, процесна ориентација, сметководствени информации, индикатори на резултатите, процесен систем на мерење резултати*

Вовед

Во литературата од областа на сметководството се прават извесни напори за решавање проблеми во врска со воспоставување систем за мерење на деловните резултати кој произлегува од стратегиското управувачко сметководство. Станува збор за заокружен систем кој ги поврзува финансиските и нефинансиските мерила на резултати и идентификува клучни мерила на перспективи. Ефикасноста на претпријатието да предвиди и да реагира на предизвиците што ги носат условите на работење во голема мера ја определува неговата моќ и способност, односно окружувањето ја одредува моќта која е содржана во креирањето на бараните стратегиски атрибути на производите, брзината на реагирање на желбите на потрошувачите, логистиката и постпродажните услуги, квалитетот на производите и др.

Во трудот ќе стане збор за улогата на сметководствените информации во управувањето со деловните процеси, имајќи ги предвид современите системи на пресметка на трошоците врз основа на активности како составни делови на процесите, како и системите за мерење на резултатите на бизнис процесно ориентираните претпријатија.

Концепт на бизнис процесна ориентација на претпријатијата

Во глобалниот свет функционираат современи облици на претпријатија кои својата концепција на работење ја изведуваат од прецизно дефинираните потреби. Претпријатијата секојдневно се соочуваат со големи ризици, од една страна, и со сјајни можности за успех, од друга страна. Опстанокот на фирмите и нивниот напредок зависат исклучиво од можноста компаниите да ја приспособат својата производствена програма, технологијата и квалитетот на производите според барањата на современиот пазар, односно барањата на потрошувачите. Производот не се произведува само за да се продаде,

туку за да ги задоволи желбите и очекувањата на потрошувачите. Тоа денес е многу тешко да се реализира, затоа што конкуренцијата е сè поголема. Фирмите мора да се трансформираат и да остваруваат диферентна предност на глобалниот пазар. Свеста за неопходноста од промени во работењето на корпорациите мора постојано да балансира помеѓу периодот на моменталната состојба и периодот на исполнување на иновативните промени. За ова да се постигне, неопходно е да се прават промени во системите на обработка на информациите за високи деловни резултати преку современите информациски технологии. Овие информации содржат податоци за пазарот, потрошувачите, вработените, акционерите, добавувачите, конкуренцијата и за финансиските резултати. Системите кои обезбедуваат вакви информации мораат да бидат така поставени и развиени да пружаат вистинити и реални информации, како и да овозможуваат комуникација и да помагаат на фирмата полесно да се трансформира и успешно да ги поднесува динамичките промени во окружувањето.

Претпријатијата во услови на глобализација постојано се под притисок од конкуренцијата која ги принудува да ги преиспитаат своите деловни модели и да ги нагласат деловните процеси (Škrinjar, Stemberger Indihar & Hernaus, 2007). Прифаќањето на концептот на процесна ориентација е од понов датум во теоријата и практиката. Функционалниот пристап создава бариери за постигнување задоволство на клиентите (Zairi, 1997) и тоа е причината поради која денес компаниите, со цел да останат конкурентни, сè повеќе стануваат процесно ориентирани. Разликите помеѓу традиционалните и процесно ориентираните претпријатија можат да се согледаат на следнава табела:

Табела 1: Разлика помеѓу традиционалните и процесно ориентираните претпријатија

Карактеристики	Традиционално претпријатие	Процесно претпријатие
Деловен видик	Деловна функција	Деловен процес
Организациска единица	Оддел	Процесни тимови
Работни задачи, работа	Тесно дефинирани	Флексибилни и сеопфатни
Фокус на работникот	Надредени, раководители	Купувачи
Надоместокот се темели на	Завршени активности	Постигнати резултати
Улога на раководството	Надзор	Менторство
Клучна личност	Директор на одделот (деловна функција)	Овластен на деловниот процес
Деловна култура	Надреденост, конфликти	Учество, соработка

Извор: Bosilj Vukšić, V., Hernaus, T., Kovačić, A. (2008.), str. 54

Концептот на процесна ориентација на корпорациите е започнат во почетокот на 90-тите години на минатиот век. Како први теоретичари на процесната ориентација, односно деловните процеси се: Deming, Porter, Davenport, Hammer, Champy, Coombs, Hull и др. (Вуксиќ и др., 2008). Процесната ориентација им помага на компаниите успешно да ги извршат своите активности и задачи, при тоа додавајќи или одземајќи вредност за потрошувачите (McCormack K.P., Johnson W.C., 2001). Деловните процеси претставуваат поврзани активности со цел производство на производи или услуги за задоволување на потребите на потрошувачите. Постојат голем број дефиниции за деловните процеси. Некои автори го дефинираат процесот како пристап за конвертирање влезови во излези. Според други, деловниот процес е координиран синџир на активности наменети за постигнување деловен резултат или повторување на циклусот со кој се достигнува деловната цел (Pourshahid, 2008). Поделба на деловните процеси на активности според Портеровиот синџир на вредности е прикажана на слика 1.

Слика 1 – Поделба на деловни процеси на активности



Извор: Cingula M., Fabac R., 2010

Како што може да се види од сликата, деловните процеси се состојат од примарни и секундарни активности. Процесот е дел од синџирот на вредности и во зависност од сложеноста може да се подели на помали делови, односно на потпроцеси. Активноста може да покажува релативно сложена работна задача за потребите на одреден проект. Управувањето со деловните процеси опфаќа пристап на работењето врз основа на моделирање, мерење, анализа и подобрување.

Во принцип секој процес треба да исполнува неколку функции. Процесот мора да има (Zairi, 1997):

- предвидливи и одредливи влезови,
- линеарен, логичен редослед или проток,

- збир на јасно одредени задачи или активности и
- предвидлив и посакуван резултат или последица.

Всушност, новиот концепт подразбира успешно водење на бизнисот преку управување со неговите процеси. Според тоа, управувањето со деловните процеси се однесува на систематски, структурирани пристапи кон анализа, за да се подобри, контролира и управува со процесите, со цел подобрување на квалитетот на производите и услугите (Elzinga et al., 1995). Управувањето со деловните процеси претставува структуриран пристап кон анализа и постојано подобрување на основните активности, како што се: маркетинг, производство, комуникации и други големи елементи на операциите на компанијата и се потпира на мерење на активностите за да се процени ефикасноста на секој индивидуален процес, на сетот цели и дава излезни нивоа кои можат да одговорат на корпоративните цели (Zairi, 1997).

Улогата на сметководството за управување со деловните процеси

Во услови на постоење изразена конкуренција на глобалните пазари со помош на сметководствените информации се овозможува постигнување конкурентска предност на одредено претпријатие, односно негова егзистенција, раст и развој. Улогата на сметководството се состои во тоа што преку собирање, обработка и презентирање на релевантни информации се сака да се задоволат барањата на потрошувачите. Постојните и потенцијалните барања на потрошувачите за производи и услуги можат да бидат задоволени преку управувањето со деловните процеси. Сето ова бара постојано унапредување на постојните процеси. На крај, ќе се бара одредените ефекти од соодветните процеси, кои треба да се измерат со помош на системи за мерење на резултатите, да одговараат на однапред поставената стратегија и целите на претпријатието.

Кога станува збор за управувањето со деловните процеси, значајна е улогата на сметководството како информациски систем, посебно управувачкото сметководство. Тоа ја мери вредноста на новите производи и услуги и обезбедува информации за трошоците и приходите на деловните процеси. Овие информации се корисни и за донесување одлуки за ефикасноста на деловните процеси, во смисла на нивно постојано унапредување.

Денес сè повеќе вниманието е свртено кон обработка на деловните процеси со што тие се третираат како еден од најважните делови за

управување со претпријатието. Исто така, развиени се и современи системи за пресметка на трошоците врз основа на активностите. При тоа, важно е да се истакне дека активностите претставуваат делови на процесите и дека системите на управување и пресметка врз основа на активности придонесуваат за поефикасно управување со деловните процеси.

Управувањето со деловните процеси е нов концепт на управување кој се извршува преку надгледување, континуирано унапредување и реструктурирање на деловните процеси со цел да се подобри ефикасноста на процесите, а со тоа и на претпријатието во целина. При тоа, од посебно значење е да се напомене дека управувањето со деловните процеси претставува специфичен пристап за континуирано подобрување на основните активности, како што се: маркетинг, производство, комуникации и други големи елементи на операциите, како и мерење на активностите за да се процени ефикасноста на секој индивидуален процес. Така, во рамките на маркетингот, односно дизајнот на производите, се утврдуваат карактеристиките на производите и производствените процеси. Значи, во рамките на системот на дизајнирање, различните потреби на потрошувачите се сведуваат во спецификации на производите, а со тоа и на процесите. Дизајнирањето не е едноставен, туку мошне комплексен систем поради тоа што мора да ги усогласи потребите на потрошувачите со финансиската стратегија на претпријатието. Тој обезбедува одредена рамка за комуникација на вработените со потрошувачите. Според тоа, може да се каже дека „дизајнирањето создава жива комуникација и го пренесува духот на претпријатието спрема потрошувачите и вработените“ (David S.C., 2008).

Сметководството развило одредени методи на управување со претпријатието врз основа на активности. Улогата на информациите од активностите помагаат полесно да се управува со деловните процеси. Посебно информациите за трошоците по активности го олеснуваат нивното преведување во финансиски и на тој начин помагаат претпријатието успешно да биде управувано. Овие информации создаваат услови за (Ricardo S., 2008):

- идентификување на приоритетите помеѓу процесите,
- проценка на потенцијалните користи и
- поставување систем за контрола, планирање, согледување на остварувањата и известување на системот на наградување и мотивирање.

Управувачкото сметководство треба да биде информациска

основа за управување со деловните процеси. Имено менаџерите, инженерите, сметководителите и останатите стручњаци треба тимски и континуирано да работат на унапредување на сите каузални врски помеѓу процесите во рамките на претпријатието како деловен систем. При тоа, улогата на сметководителот е да дава појаснувања и информации во врска со деловните процеси во смисла на нивно подобро сфаќање и разбирање во насока на нивно постојано унапредување (како што е каизен филозофијата во Јапонија). Сметководителот треба постојано да обезбедува информации за вредноста за потрошувачите и акционерите. Исто така, сметководителите треба да ги измерат и изразат во бројки деловните резултати.

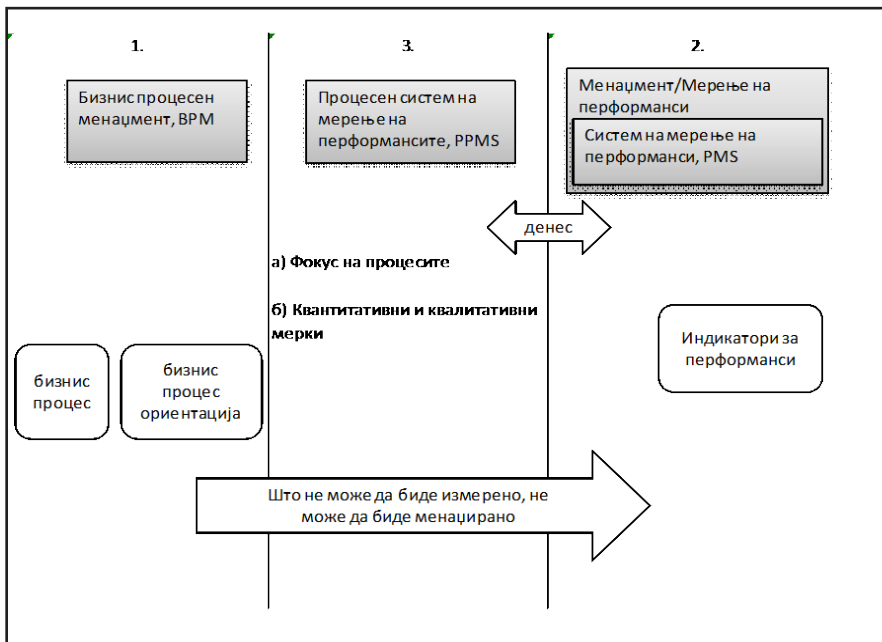
Резултатот од процесите претставува клучен фактор за успехот и создава услови за остварување на целите, стратегиите и мерките на резултатите на претпријатието. Преку управување со извршувањето на процесите, всушност, се управува со претпријатието. Мерењето на резултатите е поширок поим од вреднување, затоа што мерењето води кон остварување на поставените цели. Управувањето со деловните процеси води кон остварување на посакуваните резултати кои се препознаваат уште во текот на одвивањето на самото работење (William Christopher, 2008, p. 25).

Системи за мерење на резултатите на деловните процеси

Претпријатијата треба да ги мерат своите резултати. Преку мерењето на резултатите се овозможува да се согледа каква е состојбата на работењето на претпријатието во поглед на остварувањето на стратегиските и оперативните цели. При тоа, резултатите го изразуваат остварувањето на дадената задача измерена преку познатите стандарди на точност, комплетност, цена и брзина (Bierbusse & Siesfeld, 1997). Ова значи дека мерењето на резултатите е комплексно прашање кое вообичаено вклучува најмалку четири дисциплини: економија, менаџмент, сметководство и информатичка технологија. Бизнисите ја воочија важноста на системот за мерење на резултатите како алатка која ќе им овозможи да ја водат компанијата успешно во иднина. Системите за мерење на резултатите се широко прифатени од страна на компаниите, покрај другото и поради тоа што со употребата на соодветно дефинирани мерки може да се обезбеди стратегиско усогласување на организацијата и комуникацијата на стратегијата низ бизнисот. Компаниите се во

различни фази на воведување и примена на нивните системи за мерење на резултатите, при што се изнаоѓаат решенија на практичните и концепциските проблеми, тешкотии и предизвици. Имплементацијата на мерење на резултатите на одреден процес треба да вклучи колку што е можно повеќе вработени, за да се стимулираат идеите и да се појасни дека станува збор за тимско работење кое бара придонес од сите вклучени со цел да се постигне успех. Како процес, мерењето на резултатите на процесите не е само едноставно засегнат со собирање податоци придружени со однапред дефинирани цели или стандарди. Мерењето на резултатите повеќе се смета како целокупен систем кој вклучува превенција и откривање со цел да се постигне усогласеност на производот или услугата со барањата на потрошувачите. Дополнително, влијание има оптимизацијата на процесот преку зголемена ефикасност и ефективност на процесот или производот. Овие активности се случуваат континуирано, што дозволува опции за проширување или унапредување на деловните процеси со цел да се откријат и имплементираат подобри техники. Содржината на деловите од кои се состои процесот на мерење на резултатите може најдобро да се согледа од следнава слика:

Слика 2: Областа на процесот на мерење резултати



Извор: Milanovic Glavan Lj.: Understanding Process Performance Measurement Systems, Business Systems Research, Vol,2, 1-56, 2011, str.26

Како што може да се забележи, на сликата се прикажани одделните делови на процесот на мерење, и тоа: деловни процеси, процесната ориентација, управување со деловни процеси (business process management-BPM), перформансни индикатори, мерење на ефикасноста на бизнисот, системот за мерење на резултати (performance measurement system-PMS) и системот на мерење на резултати на процесите, односно процесен систем на мерење на резултатите (process performance measurement systems-PPMS). На сликата во прилог на мерењето на резултатите е и изјавата: „Она што не може да се измери, не може да биде управувано“ (Drucker, 1993). Функцијата на мерењето е да развие метод за генерирање систематизирани информации кои ќе бидат корисни во решавање на широк спектар проблеми и ситуации. Мерењето на ефикасноста е апстрактно, комплексно, фрустрирачко, тешко, предизвикувачко, важно, злоупотребено и погрешно употребено (Sidrova, Isik, 2010).

Системот на мерење на резултатите има за цел да ги интегрира организациските активности помеѓу различни менаџерски нивоа. Одредени автори укажуваат на потребата за интеграција на системот за мерење на резултатите како алатка за урамнотежување на бројните мерки (трошоци, квалитет, флексибилност и време) низ повеќе нивоа (организација, процеси и луѓе). Мерките во системот за мерење на резултатите можат да се разгледуваат на две различни нивоа, и тоа (Neely, Gregory, Platts, 2005): (1) мерки за индивидуалната ефикасност и (2) збир на мерки на резултати.

Секој систем на мерење на резултати се состои од голем број мерки или индикатори на индивидуалната ефикасност. Табела 2 ги покажува многубројните димензии на важните мерки: квалитет, време, трошоци и флексибилност.

Табела 2. Најважните мерки на индивидуалната ефикасност

Квалитет	Време	Флексибилност	Трошоци
Ефикасност	Потребно време за производство	Квалитет на материјал	Трошоци на производство
Карактеристики	Стапка на производство	Квалитет на аутпут	Додадена вредност
Сигурност	Рок на испорака	Нов производ	Продажна цена
Усогласеност	Краен рок на извршување	Модифициран производ	Фиксни трошоци
Техничка трајност	Фреквенција на испорака	Обем	Варијабилни трошоци
Постигнат квалитет		Микс	

Работна сила		Микс на ресурси	
Вредност			

Извор: Neely A., Gregory M., Platts K. (2005), *Performance measurement system design*, *International Journal of Operations and Production Management*, Vol. 25 No. 12

Современото деловно окружување како непредвидливо, комплексно и динамично, ја нагласува потребата од применена финансиски и нефинансиски мерила на резултатите на претпријатијата така наречени мултидимензионални мерила на резултатите. Се очекува зголемување на ефективноста на овие системи во однос на севкупните организациски резултати преку врската помеѓу системите за мерење на деловните резултати и вкупните резултати на претпријатието. Меѓутоа, крајните резултати, како што се зголемување на нето стапката на рентабилност, стапката на вкупниот принос на капитал и на сопственичкиот капитал, нема да бидат постигнати доколку конкретните цели не бидат остварени (на пример, зголемување на приходот од продажба, намалување на трошоците, мотивација на вработените, обезбедување повратна спрега и прецизна оценка на деловните резултати).

Системот за мерење на резултати може да содржи показатели за резултати на целината на претпријатието. При тоа е важно да се каже дека мерките на резултатите се позиционирани во стратешки контекст, како тие влијаат на она што луѓето го прават. Голем број паралелни случувања доведоа до идејата за (информациски) систем за мерење на резултатите на претпријатија во мултидимензионален начин. Во 1980 година, меѓу другите настани, со појавата на системот на пресметка врз база на активности (Activity Based Costing-ABC) и системот на управување врз база на активности (Activity Based Management-ABM) се прошири логиката за резултатите на фирмите наспроти чисто финансиски со истакнување на последичниот ефект на врските кои може да ги објаснат резултатите на операциите на фирмата и производната функција, со користење финансиски и други видови мерки.

Изразот „систем за мерење на резултати”, иако веќе присутен во литературата за менаџмент, започна да се појавува почесто во почетокот на 1990-тите, главно во областа на менаџментот, сметководството и операциониот менаџмент (Marchand & Raymond, 2008). Системот за мерење резултати претставува збир на параметри кои се користат за да се измери и ефикасноста и ефективноста на акциите. Системот за мерење резултати (Kueng, Meier, Wettstein, 2001) ги врши следниве функции:

- ги следи резултатите на една организација,

- поддржува внатрешна и надворешна комуникација на компанијата во врска со ефикасноста,
- помага на менаџерите со поддршка во тактичките и стратешките одлуки и
- доловува знаење во една компанија и го олеснува организациското учење.

Системот за мерење на резултатите помага во комуникацијата со пошироката околина. На највисоко ниво, системот може да се анализира од аспект на оценување (Neely, 1999):

- дали мерките ќе се зајакнат стратегиите на фирмата,
- дали мерките одговараат на организациската култура,
- дали мерките се во согласност со постојните признанија и награди,
- дали некои мерки се фокусираат на задоволство на клиентот и
- дали некои мерки се фокусираат на она што конкуренцијата прави.

Главната цел на процесниот систем за мерење на резултатите е да обезбеди сеопфатни и навремени информации за ефикасноста на деловните процеси. Оваа информација може да се користи за комуникациски цели и сегашните резултати на деловниот процес директно до процесниот тим, за да се подобри распределбата на ресурси и процесот на производство во однос на квантитетот и квалитетот, да даде сигнали за рано предупредување, да се постави дијагноза за слабостите на деловниот процес, да се одлучи дали корективни мерки се потребни и да се процени влијанието на преземените дејствија.

Според Kueng (2000) процесниот систем за мерење на резултатите не е како системот за мерење на резултатите фокусиран на генерички концепти, како што се: цена, време, квалитет или флексибилност, туку на луѓето кои имаат интерес во деловниот процес (процес актерите), со други зборови, акционер – управувано мерење на ефикасноста. Носителите на процесот мора да бидат идентификувани. За секој акционер или група заинтересирани страни, процес-релевантните цели мора да бидат идентификувани. Секоја група засегнати страни е претставена од аспект или преку димензија на ефикасноста. Тоа се следните аспекти (Kueng, Meier, Wettstein, 2001): (1) финансиските аспекти (за мерење на степенот на задоволство на позајмувачите на пари или инвеститорите); (2) аспекти на вработените; (3) аспекти на клиентите; (4) општествени аспекти и (5) иновации.

Бројни автори предложија, модели, методи и системи за мерење

на резултатите (Tatitcchi, Tonelli & Cagnazzo, 2010). Прашањето за тоа што од мерките на резултатите даден бизнис треба да усвои е тематско и комплексно. (Neely, 2005). Постојат различни пристапи за мерење на резултатите според критериумот дали мерењето е фокусирано на деловните единици или деловниот процес и според критериумот за мерење само на квантитативните, или квалитативните и квантитативните аспекти заедно. Исто така, помеѓу процесниот систем за мерење на резултатите и останатите пристапи за мерење постојат разлики. Показателот на рентабилност (ROI) е фокусиран на мерење на ефикасноста на деловните единици и користи само квантитативни аспекти. ABC се фокусира на мерење на деловните процеси главно преку квантитативни аспекти.

Веројатно најдобро познат пристап на мерење на резултатите е системот на урамнотежени перспективи (Balanced Business Scorecard-BSC), предложен од Каплан и Нортон (2001). Тие даваат образложение на тоа како организациските системи за мерење силно влијаат на однесувањето на менаџерите и вработените. Со цел да се спротивстави на тенденцијата да се потпираат премногу силно на финансиски сметководствени мерки, Каплан и Нортон тврдат дека високите извршни директори треба да го воспостават системот на урамнотежени перспективи како систем за мерење кој зема предвид повеќе мерења. (Тура, 2010). Меѓутоа, важна карактеристика на системот на урамнотежени перспективи е тоа што претставува алатка фокусирана на корпорации или организациски единици, како што се стратешките деловни единици, а не на деловните процеси. Тој се фокусира на деловните процеси само доколку тие имаат големо влијание врз задоволството на клиентите и за постигнување на финансиските цели на организацијата. (Kueng, 1998).

Процесно ориентираните компании мора да имаат процесен систем за мерење на резултатите, систем кој исполнува две барања (Kueng, Wettstein & List, 2001):

(1) системот за мерење треба да биде фокусиран на процеси, а не на организациски единици и

(2) системот за мерење треба да ги оцени резултатите со мерење на квантитативните и квалитативните аспекти.

При дизајнирањето на систем за мерење на резултатите во современото окружување се земаат предвид финансиските и нефинансиските индикатори кои ги одржуваат ефектите на клучните активности кои што додаваат вредност на претпријатието (Kaplan & Norton, 1996). Организациските фактори (поддршката на врвниот

менаџмент, обуките, учеството на вработените, поврзаноста на резултатите со наградувањето и сл.) значајно влијаат на ефективноста на примената на системите за мерење на резултатите.

Заклучок

Управувањето со деловните процеси е нов концепт кој се извршува преку надгледување, континуирано унапредување и реструктурирање на деловните процеси со цел да се подобри ефикасноста на истите, а со тоа и на претпријатието во целина. Управувачкото сметководство развило одредени методи на управување на претпријатието врз основа на активности. Улогата на информациите од активностите помагаат полесно да се управува со деловните процеси.

Процесот на мерење на резултатите е неопходен за модерно, процесно ориентирано претпријатие, и тоа е причината зошто нови пристапи за мерење се потребни. Новиот пристап за мерење на резултатите помага на компанијата да воспостави процесно ориентирана организација каде што ресурсите се алоцираат од страна на сопственикот или процесниот менаџер. Во една ваква организација, за процесниот менаџер ќе биде од клучно значење да има процесен систем на мерење на резултати во неговата корпорација кој претставува важна алатка која е во состојба да го оцени процесот на ефикасност на интегрален начин и која е од суштинско значење за континуирано подобрување на работењето на претпријатието.

Процесниот систем за мерење на резултатите е релативно нова проблематика на истражување. Треба да се истакне дека во овој релативно краток временски период, во теоријата и во практиката сепак постои мал број објавени трудови, статии и студии на случај. Тоа, секако, ја наметнува потребата од интензивирање на понатамошни истражувања на оваа проблематика во иднина.

Литература

1. David S. Cochran, (2006), Detachment from Management Accounting Requires System Desing, Cost Management,
2. Drucker, P. (1993), The practice of Management, NY: HarperCollins Publishers
3. Elzinga, D.J., Horak, T., Bruner, C. (1995), Business process management: survey and methodology, IEE Transactions on Engineering Management, Vol.

- 24 No. 2,
4. Kaplan S., Norton D. (2001), Transforming the Balanced Scorecard from Performance Measurement to Strategic Management, Accounting Horizons, Vol. 15 No. 1,
 5. Kohlbacher M., Gruenwald S. (2011), Process orientation: conceptualization and measurement, Performance measurement system design, International Journal of Operations and Production Management, Vol. 25 No. 2,
 6. Kueng P. (2000), Process performance measurement system: a tool to support process based organizations, Total Quality Management, Vol. 11 No 1.,
 7. Kueng P., Wettstein Th., List B. (2001), Holistic Process Performance Analysis through a Process Data Warehouse, In Proceedings of the American Conference on Information Systems (AMCIS 2001), Boston
 8. McCormack, K.P., Johnson, W.C. (2001.), Business Process Orientation: Gaining the E-Business Competitive Advantage, New York: St. Lucie Press
 9. Neely A., Gregory M., Platts K. (2005), Performance measurement system design, International Journal of Operations and Production Management, Vol. 25 No. 12.
 10. Pourshahid, A. (2008), Toward an Integrated User Requirements Notation Framework and Tool for Business Process Management, the 2008 International MCETECH Conference on e-Technologies,
 11. Riccardo S. (2008), SCM and Lean Thinking A Framework for Management Accounting, Cost Management
 12. Sidrova A., Isik O. (2010), Business process research: a cross disciplinary review, Business Process Management Journal, Vol 16 No. 4,
 13. Škrinjar, R., Štemberger Indihar, M., Hernaus, T. (2007), The impact of business process orientation on organizational performance, Proceedings of the 2007 Informing Science and IT Education Joint Conference
 14. Tatitcchi P., Tonelli F., Cagnazzo L. (2010), Performance measurement and management: a literature review and research agenda, Measuring business excellence, Vol. 14 No. 1,
 15. Tupa, J. (2010), Proces Performance Measurement as Part of Business Process Management in Manufacturing Area, Process Management, INTECH,
 16. Zairi M. (1997), Business process management: a boundaryless approach to modern competitiveness, Business Process Management Journal, Vol 3 No. 1,

BUSINESS PROCESSES' PERFORMANCE MEASUREMENT SYSTEMS

Zoran Minovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
zminovski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Performance measurement is a fundamental prerequisite for successful management and strategic goals attainment. Bearing in mind the new concept of process orientation, directing operational processes and measuring their results are increasingly in the limelight, whetting the appetite of academic and business circles. This actually imposes a challenge on managerial accounting which needs to get to the core of the business processes if it is to provide cost-benefit information which could impart continuous improvement to the operations, along with adding value and gratifying the customers' needs.

When it comes to performance measurement of operations of entities, performance measurement systems, which are widespread in business practice appear to be of essential value. Nowadays, a system for measuring the performance of processes is commonplace and it constitutes a special type of system which is recommended to be used in process-oriented entities. The main purpose of the process performance measurement system is to obtain timely and comprehensive information on business processes results which could be used for communication purposes, i.e. are given to the process team to enhance the resources' allocation and the production process as regards quality and quantity, to give red alerts, to establish diagnosis for weaknesses in the business processes, to decide on corrective measures if needed, as well as to estimate the influence of the actions taken. There is not large number of papers on this topic and maybe that is one of the numerous constraints to fully appreciate the perspectives for its implementation in the companies and in the business literature.

Key words: *business processes, process orientation, accounting information, performance indicators, process measurement performance system*

МЕРЕЊЕ НА ЕФИКАСНОСТА НА БАНКАРСКИОТ СЕКТОР ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

доц. д-р Елена Наумовска

Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет-Скопје,
elenan@eccf.ukim.edu.mk

доц. д-р Виолета Цветкоска

Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет-Скопје,
vcvetkoska@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Ефикасноста во работењето на банките претставува критичен фактор за опстанок во услови на технолошки иновации, банкарски консолидации и засилена конкуренција во доменот на финансиските услуги. Во фокусот на вниманието е контролирањето на трошоците и понудата на квалитетни производи и услуги по прифатливи цени.

Предмет на анализа на овој труд е мерењето на ефикасноста на банкарскиот сектор во Република Македонија (РМ) од два аспекти: прво, од аспект на вредноста на индикаторите за ефикасност на банкарскиот сектор на Република Македонија во споредба со земјите од Централна и Југоисточна Европа (ЦЈИЕ) и второ, од аспект на релативната ефикасност на секоја поединечна банка во рамките на целокупниот банкарски сектор, констатирана при примена на непараметарската методологија - анализа на обвинени податоци (DEA) и излезно-ориентиран ССР модел.

Основна цел на овој труд е преку анализа на оствареното ниво на ефикасност на секоја поодделна банка во рамките на целокупниот банкарски сектор на РМ да се потенцираат банките кои во периодот 2007 – 2013 година бележат најниско и највисоко ниво на ефикасност и да се укаже на клучните подрачја на кои е неопходно да се дејствува за да се постигне поголема ефикасност при финансиското посредување во иднина. Дополнително, трудот има за цел преку констатирање на достигнатото ниво на ефикасност на целокупниот банкарски сектор

на РМ во споредба со земјите од ЦЈИЕ во последните 10 години, да укаже на слабостите на домашниот банкарски сектор кои се причинители за помалку ефикасното работење и кои во иднина треба да се минимизираат следејќи го примерот на земјите кои бележат повисок степен на ефикасност во доменот на банкарското работење.

Клучни зборови: *банкарски сектор, нето-каматна маргина, оперативни трошоци, анализа на обвинени податоци, CCR модел*

Вовед

Ефикасноста на банкарскиот сектор во последниве децении е под силно влијание на високиот степен на глобализација и интеграција во рамките на финансискиот систем. Брзиот развој и примената на информатичката технологија предизвикува драстично намалување на трошоците за процесирање на финансиските трансакции. Силната конкурентска борба условена од тековите на дерегулацијата резултира со намалување на профитните маргини на банките кои настојуваат да се компензираат преку зголемување на обемот на работа (т.н. економија од обем) и диверзификација на деловните активности. Јакнењето на пазарната конкуренција е проследено со силно изразена тенденција на окрупнување на банкарските институции. Фузиите и аквизициите на банките се јавуваат како механизам за искористување на економијата од обем и диверзификација во работењето кој доведува до поефикасно работење и создавање конкурентска предност на банкарските институции во неизвесното и динамично окружување.

Во рамките на овој труд е извршено мерење на ефикасноста на банките во РМ како од аспект на одделните банки, така и од аспект на целокупниот банкарски сектор. Трудот е тематски структуриран во два дела.

Првиот дел на трудот претставува споредбена анализа на индикаторите за ефикасност на банкарскиот сектор на РМ со земјите од ЦЈИЕ. Притоа, користени се вредностите на индикаторите за ефикасноста –нето-каматна маргина и оперативни трошоци и индикаторите за профитабилноста – ROA и ROE врз основа на базата на податоци од Светска банка Global Financial Development за периодот од 2003 до 2012 година на примерот на 16 земји од ЦЈИЕ.

Во вториот дел на трудот со анализа на обвинени податоци (*Data Envelopment Analysis* - DEA) и примена на излезно-ориентиран CCR модел е извршена анализа на 14 одделни банки од РМ во периодот од 2007 до 2013 година врз основа на податоците за влезовите (депозити и оперативни трошоци) и излезите (кредити и нето-каматен приход) добиени од ревидираните финансиски извештаи за секоја поединечна банка во анализираниот период.

1. Споредбена анализа на индикаторите за ефикасност на банкарскиот сектор на РМ со земјите од ЦЈИЕ

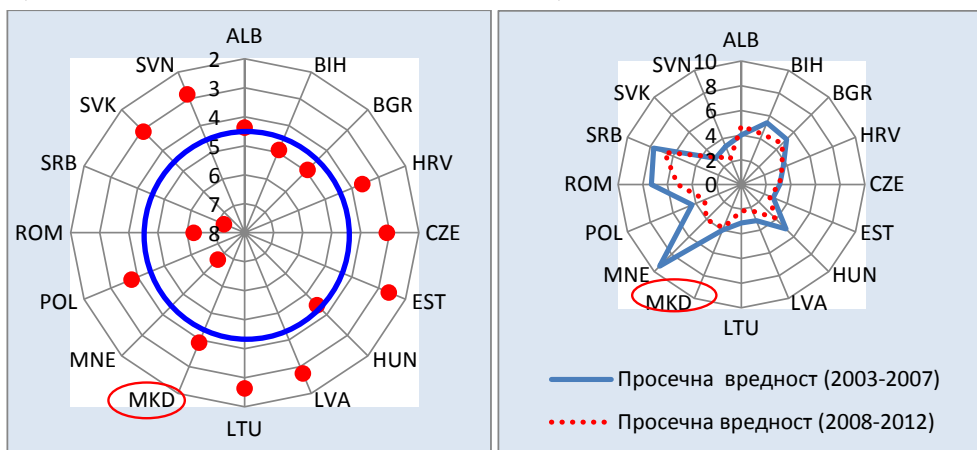
За мерење на ефикасноста на банките најчесто се користат следниве индикатори: нето - каматна маргина (однос помеѓу нето каматниот приход и просечната годишна актива на банките), оперативни трошоци (однос помеѓу оперативните трошоци и просечната годишна актива на банките) и *cost to income ratio* (однос помеѓу оперативните трошоци и вкупните приходи на банките). Со цел да се добие соодветно толкување на вредноста на овие индикатори, препорачливо е дополнување на анализата со индикаторите на профитабилноста на банкарскиот сектор: поврат на активата (ROA) и поврат на капиталот (ROE). Дополнително, за пореално толкување на резултатите од анализата на ефикасноста како една од четирите компоненти на развиеноста на банкарскиот сектор, вообичаено се земаат предвид и вредностите на индикаторите на трите преостанати компоненти: индикаторот дадени кредити/БДП како мерило на големината, индикаторот дадени кредити/примени депозити како мерило на активноста и индикаторот нефункционални кредити/вкупни кредити како мерило на стабилноста на банкарскиот сектор.

Во продолжение следува анализа на одделните индикатори на ефикасноста на банкарскиот сектор на примерот на 16 земји од ЦЈИЕ (Албанија, Босна и Херцеговина, Бугарија, Хрватска, Чешка, Естонија, Унгарија, Летонија, Литванија, Македонија, Црна Гора, Полска, Романија, Србија, Словачка, Словенија) во период од 10 години (од 2003 до 2012). Најнапред е анализирана просечната вредност на одделните индикатори во секоја земја за целиот анализиран период од 10 години, а потоа врз база на просечната вредност на индикаторот за сите земји од примерокот е проценета релативната ефикасност на секоја одделна земја во однос на целиот анализиран примерок. Со цел да се увидат промените во ефикасноста на банкарскиот сектор настанати како

резултат на влијанието на финансиската криза во 2007 година, направена е споредба на просечната вредност на индикаторите за ефикасноста на секоја земја во периодот од 2003 до 2007 година во однос на нивната просечна вредност во периодот од 2008 до 2012 година.

На Графиконот 1а кај секоја земја од анализираниот примерок е означена просечната вредност на индикаторот нето-каматна маргина во периодот од 10 години (од 2003 до 2012 година). Дополнително, со кругот е претставена просечната вредност на овој индикатор (4,19%) за целиот анализиран примерок. Притоа, кај 9 земји од примерокот (балтичките земји, Хрватска, Словенија, Словачка, Чешка, Полска и Македонија) вредноста на овој показател е под просечната вредност од примерокот (надвор од кругот). Потесните каматни маргини најчесто се одраз на поголема конкурентност и ефикасност. Од анализата е очигледно дека токму помала вредност на овој показател претежно бележат земјите-членки на ЕУ кои имаат повисок степен на конвергенција кон развиените земји. Високите каматни маргини укажуваат на несоодветната алокација на финансиските ресурси и недоволната конкуренција во банкарскиот сектор на една земја. Поголемата разлика помеѓу активните и пасивните каматни стапки може да биде и реакција на постоењето на неадекватно регулаторно окружување и висок степен на информациска асиметрија. По финансиската криза (Графикон 1б) сите земји од анализираниот примерок (со исклучок на Албанија) бележат намалување на вредноста на индикаторот нето-каматна маргина, како резултат на намалените каматни приходи при намалениот обем на работење во услови на водење експанзивна монетарна политика (со пониски каматни стапки), како и повисоките каматни расходи при покачени цени на ограничените извори на финансирање.

Графикон број 1. Анализа на индикаторот нето-каматна маргина (%) во ЦЈИЕ



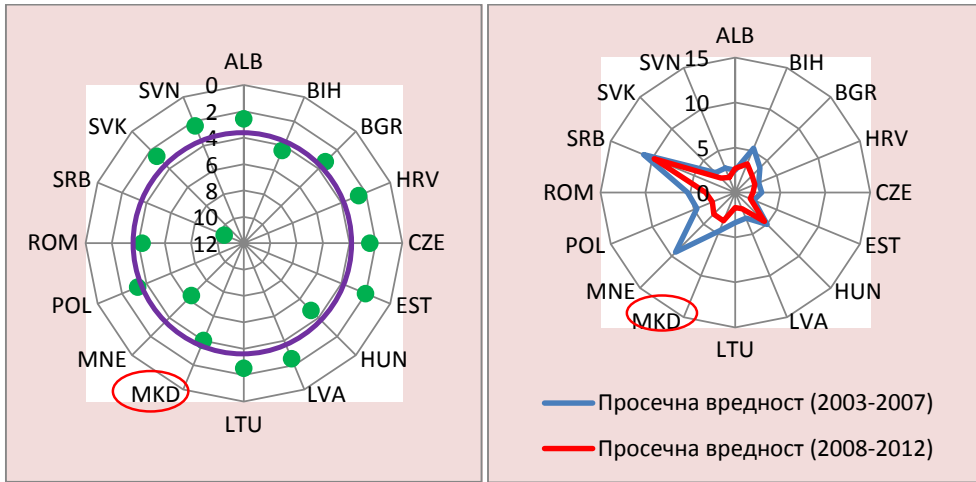
Извор: Собствени пресметки на авторите, врз база на податоците од World DataBank, Global Financial Development

На Графиконот 2а кај секоја одделна земја е претставена просечната вредност на индикаторот оперативни трошоци во периодот од 10 години. Дополнително, со кругот е претставена просечната вредност на овој индикатор (3,87%) за целиот анализиран примерок. Притоа, кај шест земји од примерокот (Македонија, Србија, Црна Гора, Босна и Херцеговина, Романија и Унгарија) вредноста на овој показател е над просечната вредност од примерокот (во кругот). Земјите чиј банкарски сектор бележи пониски оперативни трошоци се карактеризираат со поголема усогласеност на трошоците за плати со аутпутот по вработен, прогрес во имплементацијата на законската и правната рамка, како и повисоко ниво на финансиско продлабочување кое се огледува во повисокиот степен на финансиска интермедијација. По финансиската криза (Графикон 2б) сите земји од анализираниот примерок (со исклучок на Албанија) бележат намалување на вредноста на индикаторот оперативни трошоци, како резултат на намалениот обем на работење, но и како резултат на примената на подобри пристапи и методи за контролирање на некаматните расходи. Ниските оперативни трошоци упатуваат на повисока ефикасност на банкарскиот сектор доколку се проследени со повисоки вредности на индикаторите на профитабилноста - ROA и ROA. Оттука, Естонија, Литванија, Чешка, Полска и Хрватска се земји кои имаат релативно поефикасни банкарски системи како резултат на релативно пониските оперативни трошоци и релативно повисоката профитабилност во рамките на анализираниот примерок.

Графикон 2. Анализа на индикаторот оперативни трошоци (%) во ЦЈИЕ

А)

Б)

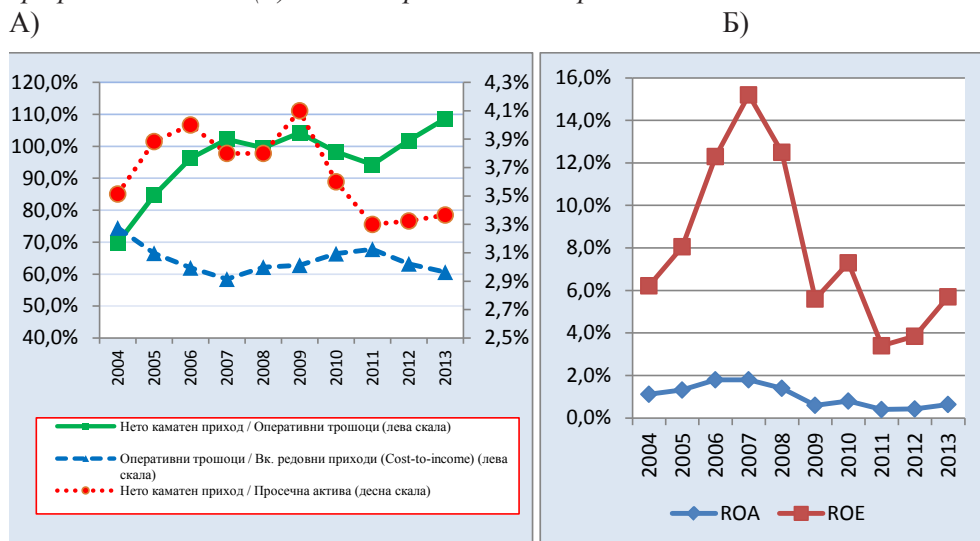


Извор: Собствени пресметки на авторите, врз база на податоците од World DataBank, Global Financial Development

Врз основа на горенаведените анализи, при мерење на ефикасноста на банкарскиот сектор на Република Македонија во анализираниот период од 10 години просечната вредност на индикаторот нето-каматна маргина изнесува 3,9% (незначително под просечната вредност на примерокот од 4,17%), просечната вредност на индикаторот оперативни трошоци изнесува 4,02% (незначително над просечната вредност на примерокот од 3,87%), додека просечната вредност на индикаторот оперативни трошоци/вкупни приходи (Cost to income ratio) изнесува околу 60% и се наоѓа безмалку на самиот просек во рамките на анализираниот примерок.

На Графикон број 3 е прикажана трендовска анализа на индикаторите на ефикасноста и профитабилноста на банкарскиот сектор на Република Македонија. Изразената тенденцијата на намалување на нето-каматните приходи и зголемување на оперативните трошоци во периодот по отпочнувањето на финансиската криза е проследена со пад на индикаторите на профитабилноста, при што поголем број банки (од групата на мали и средни банки) бележат загуба. Истовремено, при забавен раст на кредитната и депозитната активност, нефункционалните кредити забрзано се зголемуваат. Во услови на благо зголемување на нето-каматниот приход при намалување на оперативните трошоци, во последните две години индикаторите на профитабилноста бележат благ пораст.

Графикон број 3. Анализа на индикаторите на ефикасноста (А) и профитабилноста (Б) на банкарскиот сектор во РМ



Извор: Собствени пресметки на авторите, врз база на податоците од НБРМ

Банкарскиот сектор на Република Македонија се карактеризира со низок степен на финансиска интермедијација (коэффициентот кредити/депозити изнесува околу 90% и е многу понизок од развиените земји каде што достигнува и до 200%), висока капитализираност (на 31.12.2013 стапката на адекватност на капиталот на банкарскиот систем е двојно поголема од законскиот минимум и изнесува 16,8%), високо учество на странскиот капитал во сопственичката структура (на 30.06.2014 година учеството на странскиот капитал во вкупниот капитал на банкарскиот сектор изнесува 74,6%) и висок степен на концентрација на банкарските активности (60,1% од капиталот, 60,5% од активата, 68,5% од депозитите и 63,9% од кредитите и 70,1% од вкупните приходи на банкарскиот сектор се сконцентрирани во групата големи банки). Високиот степен на концентрација на банкарските активности во групата на големи банки со водечка улога во детерминирањето на висината на каматните стапки резултира со ригидна каматна политика на банките. Знаците на подобрување на профитабилноста на ниво на целокупниот банкарски сектор се предодредени од повисоките нето-каматни маргини на големите банки кои укажуваат на неефикасноста и недоволната конкурентност.

2. Мерење на ефикасноста на банките во РМСо примена на непараметарската методологија DEA

Непараметарската методологија DEA се користи за мерење на релативната ефикасност на хомогени единици за кои се одлучува (*Decision Making Units* - DMUs), како на пример: банки, болници, училишта итн., така што се конструира емпириска граница на ефикасност врз основа на емпириските податоци за користените влезови и остварените излези на DMUs кои го сочинуваат примерокот за анализа.

Во рамките на овој дел на трудот најнапред е направена анализа на дел од досегашната литература која ја користи оваа методологија. Понатаму е извршено поставување на моделот и дефинирање на податоците врз основа на кои ќе се врши анализата. На крајот следува дискусија врз основа на добиените резултати.

2.1. Осврт на дел од досегашните истражувања врз основа на примената на непараметарската методологија DEA за мерење на ефикасноста на банките

За да се конструира DEA моделот и да се изберат адекватни влезови и излези е направен преглед на литература за примената на непараметарската методологија DEA за мерење на ефикасноста на банките во следните држави: Босна и Херцеговина, Бугарија, Грција, Косово, Летонија, Литванија, Македонија, Полска, Словачка, Србија, Хрватска, Црна Гора и Чешка (Прилог 1). Во прегледот се содржани информации за авторот/-ите на студијата, државата на која се однесува спроведеното истражување, периодот кој е опфатен, бројот на анализираните банки, методологијата и моделот.

Врз основа на направениот преглед во кој се опфатени 13 студии може да се констатира следново:

- Сите студии се објавени по 2000 година;
- Најкраток опфатен период е една година, а најдолг дванаесет години;
- Во студиите се користи: DEA, DEA техниката *Window* (прозорска) анализа, динамичка DEA, DEA и Малмквистовиот индекс, финансиските показатели (индикатори) во комбинација со DEA, традиционален сметководствен пристап и DEA, DEA и параметарскиот метод *I-distance*;
- Најчесто се користени влезно-ориентирани DEA модели и со

CRS (*constant returns-to-scale*) и со VRS (*variable returns-to-scale*) претпоставка;

- Најчесто користен пристап е посредничкиот пристап;
- Според посредничкиот пристап, најчесто се избрани следните влезови: депозити, вработени (број на вработени или трошоци за вработени) и фиксна актива, додека како излези најчесто се избрани: кредити, вложувања во хартии од вредност и нето-каматен приход.
- Во студијата на Memić и Memić (2013), малите (20) банки се поефикасни од големите (6) банки во 2010 година, а според добиените резултати во студијата на Repkova (2014), средните и малите банки се поефикасни од големите банки;
- Во студијата на Memić и Memić (2013), просечната ефикасност за малите и за големите банки е приближно еднаква во првите две години од набљудуваниот период, т.е. во 2008 и 2009 година; големите банки се поефикасни од малите во студијата на Nenovsky и др. (2008); исто така, групата на големи банки покажува најголема ефикасност и во студијата на Titko и Jureviciene (2014); во студијата на Tosi (2009) кога се проценува ефикасноста на скоро сите банки во четирите држави во Југоисточна Европа: Бугарија, Хрватска, Косово и Црна Гора, утврдено е дека големите банки се поефикасни од малите банки во повеќето од случаите;
- Странските банки се поефикасни од домашните банки во студиите на: Jemric и Vujsic (2002), Nenovsky и др. (2008) и во студијата на Tosi (2009) кога предвид се земени скоро сите банки во четирите држави во Југоисточна Европа;
- DEA резултатите на ефикасност се конзистентни со анализата на индикатори во студијата на Tosi (2009), додека пак DEA резултатите на ефикасност не се конзистентни со показателите ROE и ROA во студијата на Titko и Jureviciene (2014).
- Во Република Македонија, Svetkoska (2013) ја користи DEA за да ја евалуира ефикасноста на филијалите на Комерцијална банка АД Скопје во периодот од 2009 до 2011 година, додека пак Micajkova и Poposka (2013) ја користат DEA за да ја проценат ефикасноста на македонскиот банкарски сектор во периодот од 2008 до 2011 година. Тие ја мерат техничката ефикасност, чистата техничка ефикасност и ефикасноста по обем на 15 македонски банки со користење на два DEA модела: CCR и BCC кои се влезно-ориентирани.

2.2. Поставување на моделот и дефинирање на податоците

Основни и најчесто користени DEA модели се CCR (*Charnes-Cooper-Rhodes*) моделот кој е воведен од страна на Charnes и др. (1978) и BCC (*Banker-Charnes-Cooper*) моделот воведен од Banker и др. (1984). Во рамките на овој труд се користи излезно-ориентирианиот CCR модел. Според Соорег и др. (2007, p.41) излезно-ориентирианиот модел „...се обидува да ги максимира излезите без да се бара повеќе од која било од набљудуваните вредности на влезовите“. За решавање на моделот е користен софтверот DEA-Solver-LV, за подетални информации видете Соорег и др. (2007).

Да претпоставиме дека постојат n единици за кои се одлучува, така што секоја од нив ($DMU_j, j=1,2,3,\dots,n$) произведува s излези со користење на m влезови. За DMU_j , векторот на влезови е $x_j = \{x_{ij}, i = 1,\dots,m\}$, додека пак векторот на излези е $y_j = \{y_{rj}, r = 1,\dots,s\}$, матрицата на влезови е $X = (x_j)$, а на излези е $Y = (y_j)$.

Излезно-ориентирианиот CCR модел се формулира на следниот начин (Соорег и др., 2007, p.58):

$$(DLPO_0) \quad \max_{\eta, \mu} \quad \eta \quad (1)$$

$$\text{со ограничувања} \quad X_0 - X\mu \geq 0 \quad (2)$$

$$\eta Y_0 - Y\mu \leq 0 \quad (3)$$

$$\mu \geq 0. \quad (4)$$

η^* изразува стапка на зголемување на излезот и задоволува $\eta^* \geq 1$ а единицата за која се одлучува е CCR - ефикасна ако резултатот на ефикасност е 1 и сите дополнителни променливи се 0, пошироко за овој модел видете (Соорег и др., 2007, pp.58-60).

Примерокот го сочинуваат следните 14 македонски банки: Алфа банка АД Скопје, Еуростандард банка АД Скопје, Капитал банка АД Скопје, Комерцијална банка АД Скопје, НЛБ Тутунска банка АД Скопје, Охридска банка АД Скопје, ПроКредит банка АД Скопје, Стопанска банка АД Битола, Стопанска банка АД Скопје, ТТК Банка АД Скопје, Уни банка АД Скопје, Халк банка АД Скопје, Централна кооперативна Банка АД Скопје и Шпаркасе банка Македонија АД Скопје.

Избрани се по два влеза и излеза и тоа влезови се: депозити (примени од банки и други комитенти) и оперативни трошоци (трошоци

за плати, амортизација, административни трошоци и останати оперативни трошоци), а излези: кредити (дадени на банки и други комитенти) и нето-каматен приход (разлика помеѓу каматните приходи и каматните расходи). За избраните влезови и излези се користени податоци од ревидираните финансиски извештаи на секоја банка во периодот од 2007 до 2013 година. Дескриптивната статистика за влезовите и излезите е дадена во Прилог 2.

2.3. Емпириски резултати и дискусија

Во Табела бр.1 се прикажани резултатите на ефикасност за секоја банка по поодделни години, како и просечната ефикасност на секоја банка за целиот набљудуван период. Од оваа табела може да се согледа дека: нема банка која е релативно ефикасна во секоја од набљудуваните години; две банки се јавуваат како релативно ефикасни во 6 од 7 години, и тоа Комерцијална банка АД Скопје е релативно ефикасна од 2008 до 2013 година, а ПроКредит банка АД Скопје не е релативно ефикасна само во 2009 година; 5 банки не се релативно ефикасни во ни една од набљудуваните години, а тие се: Алфа банка АД Скопје, Еуростандард банка АД Скопје, ТТК Банка АД Скопје, Централна кооперативна банка АД Скопје и Уни банка АД Скопје.

Табела бр. 1 Резултати на ефикасност

Банка	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Просек по банка
Алфа Банка АД Скопје	0,9875	0,9757	0,6878	0,7949	0,6147	0,5115	0,6211	0,7419
Еуростандард Банка АД Скопје	0,7841	0,8715	0,6962	0,8704	0,8142	0,8407	0,7825	0,8085
Халк банка АД Скопје	1	1	0,7988	0,8459	0,9518	0,8460	1	0,9204
Капитал Банка АД Скопје	1	1	1	1	0,6065	0,6542	0,6789	0,8485
Комерцијална Банка АД Скопје	0,9581	1	1	1	1	1	1	0,9940
НЛБ Тутунска Банка АД Скопје	1	1	0,8767	0,9351	0,9539	0,8682	0,9321	0,9380
Охридска Банка АД Охрид	0,6147	0,6447	0,7279	0,8798	0,9956	0,9892	1	0,8360
ПроКредит Банка АД Скопје	1	1	0,7894	1	1	1	1	0,9699
Стопанска Банка АД Битола	1	1	1	1	0,9016	0,7040	0,6534	0,8941
Стопанска Банка АД Скопје	0,9002	0,9699	0,9732	0,9918	1	1	1	0,9765
Шпаркасе Банка Македонија АД Скопје	0,8106	0,9338	1	1	0,9652	0,9405	0,9927	0,9490
ТТК Банка АД Скопје	0,8089	0,8072	0,6478	0,7967	0,7398	0,7483	0,8907	0,7771
Централна Кооперативна банка АД Скопје	0,4624	0,6324	0,5493	0,4925	0,2320	0,2968	0,4148	0,4400
Уни Банка АД Скопје	0,8079	0,8132	0,6499	0,7853	0,8203	0,7762	0,7186	0,7673

Извор: Пресметки од страна на авторите

Со оглед на тоа што просечното ниво на ефикасност на трите најголеми банки во анализираниот период изнесува 0,9695, можеме да констатираме дека групата големи банки бележи најголема ефикасност во рамките на банкарскиот сектор на РМ. Оттука, трите најголеми банки бележат највисок степен на искористеност на депозитната база и поголем сооднос помеѓу нето каматните приходи и оперативните трошоци. Во насока на јакнење на ефикасноста на банкарскиот сектор во целост неопходно е натамошно окрупнување на банките заради користење на предностите на економиите на обем, зголемување на конкурентноста, понуда на диверзифицирана структура на производи, инвестирање во нови современи софтверски решенија кои ќе овозможат јакнење на продуктивноста по вработен и долгорочно намалување на оперативните трошоци.

Од Табела бр. 2 може да се согледа дека во секоја од набљудуваните години, примерокот се состои од 14 банки кои се исти. Во 2008 година се идентификувани најмногу ефикасни банки, т.е. 6, а во 2011 и 2012 година, најмалку и тоа по 3 банки. Просечната ефикасност за банкарскиот сектор како целина е највисока во 2008 година, а најниска е во 2012 година.

Табела бр. 2 Сумарни резултати

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Број на банки	14	14	14	14	14	14	14
Број на ефикасни банки	5	6	4	5	3	3	5
Просечна ефикасност	0,8667	0,9035	0,8141	0,8852	0,8283	0,7983	0,8346
Стандардна девијација	0,1596	0,1269	0,1536	0,1367	0,2121	0,1989	0,1831
Максимум	1	1	1	1	1	1	1
Минимум	0,4624	0,6324	0,5493	0,4925	0,2320	0,2968	0,4148

Извор: Пресметки од страна на авторите

Заклучок

Врз основа на споредбената анализа на индикаторите за ефикасност на банкарскиот сектор (нето-каматна маргина и оперативни трошоци) на РМ со земјите од ЦЈИЕ може да се констатира дека нивната вредност се движи околу просечната вредност на овие индикатори за целиот анализиран примерок. Високите каматни маргини укажуваат на несоодветната алокација на финансиските ресурси и недоволната конкуренција во банкарскиот сектор на една земја. Од анализата е очигледно дека токму помала вредност на овој показател претежно бележат земјите-членки на ЕУ кои имаат повисок степен на конвергенција кон развиените земји. Земјите чиј банкарски сектор бележи пониски оперативни трошоци се карактеризираат со поголема усогласеност на трошоците за плати со аутпутот по вработен, прогрес во имплементацијата на законската и правната рамка, како и повисоко ниво на финансиско продлабочување кое се огледува во повисокиот степен на финансиска интермедијација.

При анализа на обвиеени податоци (*Data Envelopment Analysis* - DEA) и примена на излезно-ориентиран CCR модел можеме да констатираме дека групата големи банки бележи најголема ефикасност во рамките на банкарскиот сектор на РМ. Оттука, трите најголеми банки бележат највисок степен на искористеност на депозитната база и поголем сооднос помеѓу нето-каматните приходи и оперативните трошоци. Високиот степен на концентрација на банкарските активности во групата на големи банки со водечка улога во детерминирањето на висината на каматните стапки резултира со ригидна каматна политика на банките. Знаците на подобрување на профитабилноста на ниво на целокупниот банкарски сектор се предодредени од повисоките нето-каматни маргини на големите банки кои укажуваат на неефикасноста и недоволната конкурентност. Во насока на јакнење на ефикасноста на банкарскиот сектор во целост, неопходно е натамошно окрупнување на банките заради користење на предностите на економиите на обем, зголемување на конкурентноста, понуда на диверзифицирана структура на производи, инвестирање во нови современи софтверски решенија кои ќе овозможат јакнење на продуктивноста по вработен и долгорочно намалување на оперативните трошоци.

Користена литература

1. Banker, R.D., Charnes, A., Cooper, W.W., (1984): "Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis", *Management Science*, 30(9), pp. 1078-1092.
2. Charnes, A., Cooper, W.W., Rhodes, E.L., (1978): „Measuring Efficiency of Decision Making Units“, *European Journal of Operational Research*, 2 (6) pp. 429-444.
3. Chudy, K., Sobolewski, M., Stepień, K., (2012): "Changes in the Productivity of Banks Situated in Poland during the Years Preceding the Financial Crisis", *Bank i Kredyt*, 43(2), pp. 5-24.
4. Cooper, W.W., Seiford, L.M., Tone, K., (2007): *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*, 2nd ed, Springer Science + Business Media, LLC, New York.
5. Cvetkoska, V., (2013): "Using DEA Window Analysis to Evaluate the Efficiency of Bank Branches within One Bank", *International Journal of Business and Management Tomorrow*, 3(10). Retrieved from www.ijbmt.com.
6. Jemric, I., Vujcic, B., (2002): "Efficiency of Banks in Croatia: A DEA Approach", Working papers, published by Croatian National Bank, Zagreb, W-7, February.
7. Kisielewska, M., Guzowska, M., Nellis, J.G., Zarzecki, D., (2005): "Polish banking industry efficiency: DEA window analysis approach," *International Journal of Banking and Finance*, Vol. 3, Iss. 1, Article 2. Available at: <http://epublications.bond.edu.au/ijbf/vol3/iss1/2>
8. Memic, D., Memic, S.S., (2013): "Performance Analysis and Benchmarking of Commercial Banks Operation in Bosnia and Herzegovina: A DEA Approach", *Business Systems Research*, Vol. 4, No. 2, pp. 4-24.
9. Micajkova, V., Poposka, K., (2013): "Efficiency of Macedonian Banks: A DEA Approach", *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol. 4, No. 12, pp. 141-149.
10. Mihailovic, N., Bulajic, M., Savic, G., (2009): "Ranking of Banks in Serbia", *Yugoslav Journal of Operations Research*, 19(2), pp. 323-334.
11. Nenovsky, N., Chobanov, P., Mihaylova, G., Koleva, D., (2008): "Efficiency of the Bulgarian Banking System: Traditional Approach and Data Envelopment Analysis", Agency for Economic Analysis and Forecasting, Working paper.
12. Repkova, I., (2013): "Estimation of Banking Efficiency in the Czech Republic: Dynamic Data Envelopment Analysis", *Law and Economics*

- Review*, 4(4), pp.261-275.
13. Repkova, I., (2014): “Efficiency of the Slovak Commercial Banks Applying the DEA Window Analysis”, *International Journal of Social, Management, Economics and Business Engineering*, 8(5), pp. 1262-1267.
 14. Savic, G., Radosavljevic, M., Ilevski, D., (2012): “DEA Window Analysis Approach for Measuring Efficiency of Serbian Banks Based on Panel Data”, *Management*, 65, pp. 5-14.
 15. Titko, J., Jureviciene, D., (2014): “DEA Application at Cross-Country Benchmarking: Latvian vs. Lithuanian Banking Sector”, *Proceida – Social and Behavioral Sciences*, 110, pp. 1124-1135.
 16. Toci, V.Z., (2009): “Efficiency of Banks in South-East Europe: with Special Reference to Kosovo”, CBK Working paper, No. 4.
 17. Varias, A.D., Sofianopoulou, S., (2012): “Efficiency Evaluation of Greek Commercial Banks Using Data Envelopment Analysis”, *Lecture Notes in Management Science*, Vol. 4, pp. 254-261.

Прилог 1

Примена на DEA за мерење на ефикасност на банки

	Автори (година)	Држава	Период	Примерок	Методологија	Модел
1	Chudy и др. (2012)	Полска	1996-2007	27 банки	DEA и Малмквистов индекс	Прв случај: DEA модел (CRS и VRS претпоставка; влезно-ориентиран); Втор случај: Малмквистов индекс
2	Jemric и Vujcic (2002)	Хрватска	1995-2000	39 банки во 1995; 42 во 1996; 45 во 1997; 48 во 1998; 47 во 1999 и 43 во 2000 година	DEA	CCR и BCC
3	Kisielewska и др. (2005)	Полска	1995-2003	10 најголеми банки	Window (прозорска) DEA анализа и Малмквистов индекс	Шест производствени модели (CRS претпоставка; влезно-ориентирани)
4	Memic и Memic (2013)	Босна и Херцеговина	3 години: 2008, 2009, 2010	26 банки	Финансиски индикатори во комбинација со DEA	DEA модел со пет индикатори
5	Micajkova и Poposka (2013)	Македонија	2008-2011	15 банки	DEA	CCR и BCC (влезно-ориентирани)

6	Mihailovic и др. (2009)	Србија	2005	41 банка	DEA и <i>I-distance</i>	Andersen-Petersen's DEA модел (излезно-ориентиран)
7	Nenovsky и др. (2008)	Бугарија	1999-2006	Банките се групирани според сопственичката структура и банкарската актива	Традиционален сметководствен пристап и DEA пристап	CCR и BCC
8	Repkova (2013)	Чешка	2001-2011	11 банки	Динамичка DEA	Динамички DEA модели (CRS и VRS претпоставка; влезно-ориентиран)
9	Repkova (2014)	Словачка	2003-2012	12 банки	<i>Window</i> (прозорска) анализа	Модел на прозорска анализа (CRS и VRS претпоставка; влезно-ориентиран)
10	Savic и др. (2012)	Србија	2005-2011	28 банки	<i>Window</i> (прозорска) анализа	Модел на профитна ефикасност и модел на оперативна ефикасност (CRS претпоставка; влезно-ориентиран)
11	Titko и Juceviciene (2014)	Летонија и Литванија	2006, 2009 и 2012	25 банки (16 латвиски и 9 литвански банки)	DEA	DEA модел (VRS претпоставка; влезно-ориентиран)
12	Toci (2009)	Четири држави во Југоисточна Европа: Бугарија, Хрватска, Косово и Црна Гора	2002-2005 (податоците за Црна Гора се достапни за 2005 година)	Речиси сите банки во четирите држави	DEA и <i>Malmquist Total Factor Productivity Change Index</i>	CRS и VRS модели (излезно-ориентиран)
13	Varias и Sofianopoulou (2012)	Грција	2009	19 најголеми комерцијални банки	DEA	DEA модел (VRS претпоставка; влезно-ориентиран)

Извор: Преглед на литература направен од страна на авторите.

Прилог 2

Дескриптивна статистика за влезови и излези

2007 година	Депозити	Оперативни трошоци	Кредити	Нето-каматен приход
Max	47.031.140,00	1.667.381,00	38.501.874,00	2.156.341,00
Min	22.870,00	74.333,00	91.631,00	41.906,00
Average	12.107.506,43	512.324,21	10.016.357,07	617.307,07
SD	15.651.700,64	510.355,05	13.195.549,48	713.775,45

Мерење на ефикасноста на банкарскиот сектор во Република Македонија

2008 година	Депозити	Оперативни трошоци	Кредити	Нето-каматен приход
Max	48.793.111,00	1.785.699,00	43.551.164,00	2.577.453,00
Min	76.742,00	84.556,00	115.074,00	30.203,00
Average	13.629.182,50	616.453,14	12.235.302,43	740.769,64
SD	16.816.994,01	551.997,21	14.791.426,81	863.152,57
2009 година	Депозити	Оперативни трошоци	Кредити	Нето-каматен приход
Max	54.493.629,00	1.990.157,00	41.883.620,00	2.623.348,00
Min	107.479,00	89.229,00	107.789,00	34.161,00
Average	14.573.409,64	680.933,07	11.610.427,57	740.239,93
SD	18.768.773,46	640.040,40	14.217.984,43	816.858,64
2010 година	Депозити	Оперативни трошоци	Кредити	Нето-каматен приход
Max	59.635.019,00	2.002.242,00	42.566.422,00	2.455.850,00
Min	392.397,00	105.412,00	229.271,00	41.068,00
Average	16.387.893,50	704.027,64	12.287.548,36	721.407,00
SD	20.525.589,28	639.375,35	14.653.957,44	813.975,42
2011 година	Депозити	Оперативни трошоци	Кредити	Нето-каматен приход
Max	66.932.574,00	2.027.274,00	44.348.950,00	2.634.937,00
Min	562.501,00	107.719,00	374.247,00	18.763,00
Average	17.681.692,43	740.596,64	13.173.786,14	728.680,07
SD	21.296.354,65	638.242,19	15.371.151,57	814.272,91
2012 година	Депозити	Оперативни трошоци	Кредити	Нето-каматен приход
Max	69.237.996,00	1.975.803,00	46.654.961,00	2.829.672,00
Min	1.073.344,00	113.578,00	837.654,00	33.739,00
Average	18.839.401,57	766.180,50	13.876.902,36	806.694,21
SD	21.534.568,79	637.502,02	15.589.649,53	907.137,71
2013 година	Депозити	Оперативни трошоци	Кредити	Нето-каматен приход
Max	73.441.443,00	2.290.111,00	49.118.907,00	2.966.034,00
Min	1.472.038,00	110.951,00	1.143.740,00	66.469,00
Average	19.700.483,64	789.280,00	14.915.311,29	846.030,86
SD	22.742.153,01	680.565,68	16.231.493,69	913.259,06

Извор: Пресметки од страна на авторите

MEASURING THE EFFICIENCY OF THE BANKING SECTOR IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Elena Naumovska, Ph.D.

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

Violeta Cvetkoska, Ph.D.

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

Abstract

The efficiency of the banking sector has crucial role under conditions of technological innovations, banking consolidations and intensified competition in the area of financial services. Cost controlling and supply of quality products and services under acceptable prices are in the focus of interest.

The subject of this paper is measuring the efficiency of the banking sector in the Republic of Macedonia perceived from two aspects: first, in terms of the value of the efficiency indicators of the banking sector in the Republic of Macedonia in comparison with the countries of Central and Southeast Europe and, second, in terms of the relative efficiency of each bank individually as part of the overall banking sector by applying Data Envelopment Analysis (DEA) and output oriented CCR model.

The main goal of this paper is by analyzing the level of efficiency of each particular bank within the entire banking sector of the Republic of Macedonia to emphasize the banks that show the lowest and the highest level of performance in the period 2007 – 2013 and to identify the key areas where it is necessary to act in order to achieve greater financial intermediation efficiency in future. In addition, through the achieved level of efficiency of the banking sector of the Republic of Macedonia in comparison with CSEE countries, the paper aims at pointing out the weaknesses of the domestic banking sector which cause less efficient operations that should be minimized in future by following the example of countries that have achieved a higher degree of efficiency in banking.

Keywords: *banking sector, net interest margin, operating costs, Data Envelopment Analysis, CCR model*

ЕМПИРИСКО ИСТРАЖУВАЊЕ НА ИСТОРИСКАТА ПРЕМИЈА ЗА РИЗИК НА АКЦИОНЕРСКИОТ КАПИТАЛ ВО СЛУЧАЈОТ НА РАЗВИЕНИТЕ ПАЗАРИ И ПАЗАРИТЕ ВО ПОЈАВА

доц. д-р Александар Наумоски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
aleksandar@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Глобализацијата на светската економија доведе до силна конвергенција на светските финансиски пазари, не само меѓу развиените земји, туку и меѓу пазарите во појава и развиените земји. Истражувањата од последната деценија силно покажуваат дека корелацијата помеѓу развиените и неразвиените пазари, како и пазарите во појава е исклучително висока што не оди во прилог на тезата за остварување меѓународна диверзификација. Но, во овој труд нема да биде елабориран проблемот на диверзификацијата, туку вниманието ќе биде насочено кон споредба на карактеристиките на историската премија за ризик на акционерскиот капитал во развиените и во пазарите во подем. Ќе тестираме и ќе покажеме дека и покрај големата конвергенција на пазарите на акции во светот, сè уште перципираниот поголем ризик кај пазарите во појава е рефлектиран во поголема пазарна премија за ризик. Така, анализираната просечна годишна премија за ризик кај развиените пазари изнесува 7,68% и е најниска, додека кај пазарите во подем таа е двојно и тројно поголема и изнесува 14,91% (Африка), 23,55% Источна Европа итн., што детално ќе биде елаборирано во овој труд.

Клучни зборови: *ризик, принос, премија за ризик, развиени пазари, пазари во појава*

Вовед

Премијата за ризик е концепт кој гледа во иднината. Но, процената на идната премија за ризикво најголемамера се базирана користење историски податоци. Всушност, најкористен пристап за процена на премијата за ризик на акционерскиот капитал е пристапот на историската премија за ризик (ИПР), во кој реално остварениот принос на пазарот на акции во подолг временски период во минатото се споредува со реално остварениот принос на безризичното средство (најчесто државна обврзница), а од нивната разлика се добива реално остварената премија за ризик во некоја мината временска точка. Најголемиот дел од емпириските истражувања на ПР се базираат на случајот на САД и споредбенона некои други понапредни економии со развиени пазари на капитал, а поретки се истражувањата на случајот на земјите со пазари во појава. Како што наведува Damodaran (2014), тешко е да се процени веродостојна историска премија за пазарот на акции во САД, а уште е потешко кај пазарите со кратка, волатилна и транзициска историја. Ова особено се однесува на т.н. земји во кои пазарите се во појава (млади пазари или пазари во подем) во кои пазарите на акции постојат релативно краток временски период (посткомунистичките земји од Југоисточна Европа, Африка, како и Кина) или, пак, доживеале значителни промени во блиското минато (Латинска Америка, Индија). Ова, исто така, важи и за западноевропските пазари, каде што иако економиите на Германија, Италија и Франција можатда се категоризираат како развиени, нивните пазари на акции до неодамна не ги поседуваат истите карактеристики. Имено, кај нив имаше доминација на неколку големи компании, најголемиот дел од компаниите беа приватни, а тргувањето беше плитко, освен кај неколку акции. Историски податоци за пазарот на САД постојат уште од 1926 година, според најкористената база на Ibbotson Associates, а исто така постојат доста применувани бази кои датираат од 1871, па дури и од 1792 г. За пазарите во појава базите започнуваат од крајот на 1980-тите, а во случајот на Република Македонија серијата за берзанскиот индекс започнува од јануари 2005 година. Истражувањето на историската премија за ризик со толку кратка серија на податоци нема да даде веродостојни резултати. Токму поради тоа се појави потребата од истражување на генералните карактеристики на пазарите во појава, согледување на законитостите што постојат во овој тип земји и во споредба со развиените земји, за да можеме попрецизно да ја толкуваме и предвидуваме пазарната премија за ризик во Република Македонија.

Преглед на литературата

Научните истражувања за ИПР во случајот на САД датираат одамна. Smith (1926) прв ја истражил историската премија за ризик во САД, утврдувајќи дека за анализираниот период 1901-1922 г. инвеститорите во акции оствариле поголем принос од инвеститорите во обврзници. Fisher и Lorie (1964) утврдиле годишна ИПР од 9,1%, и уште голем број други автори извршиле истражувања на ИПР на случајот на САД. Mehra и Prescott (1985) кои за анализираниот период 1889-1978 г. за САД утврдиле просечна ИПР од 6%, за која сметаат дека не е во согласност со постулатите т.е. моделите на аверзија кон ризик на класичната финансиска теорија, според која ПР не би требало да биде поголема од 1%, ја наметнаа загатката за премијата за ризик. Siegel (1992) го продолжил анализираниот период од 1802 до 1990 г. и утврдил просечна ИПР од 5,3% годишно. Уште повеќе што во раните периоди, приносите на акциите не ја надминуваат безризичната стапка на принос како во подоцнежните периоди, а особено во најновиот период. Покрај големиот број обиди да се одговори на загатката за премијата за ризик, некои истражувачи се обидуваат да ја решат загатката со анализа на ИПР во останатите земји. Така, Blanchard (1993a), Fama (1997) и Dimson, Marsh и Staunton (2001) покажаа дека загатката е робусна преку истражување на случајот на останатите развиени земји. Fama утврдил дека теоријата е дури во спротивност со реалноста за Белгија, Франција, Германија, Холандија и Обединетото Кралство во поствоениот период во споредба со САД. Brown, Goetzmann и Ross (1995) и Goetzmann и Jorion (1999) наведуваат дека високите премии за ризик во САД повеќе се исклучок отколку правило. Goetzmann и Jorion (1999) ја наметнаа тезата за „пристрасност за опстанок“, каде што пазарот на САД го претставуваат како пазар кој преживеал, т.е. опстанал во турбулентниот век. Имено, тие разгледувале 39 различни пазари на акции и заклучиле дека пазарот во САД остварил најдобри резултати од 1921 г. до крајот на векот. Тие процениле дека геометрискиот просек изнесувал 3,84% за сите пазари, а несамо за САД, и процениле дека пристрасноста за опстанок додала 1,5% кон ИПР на САД (кај аритметичкиот просек) и 0,9% кај геометрискиот просек. Еден од најсеопфатните напори на оваа анализа на пристрасноста за опстанок, Dimson, E., P. Marsh и M. Staunton, (2001, 2008) извршиле анализа на приносите на акциите во 17 пазари и ги утврдиле локалните и глобалните премии за ризик. Во нивната најнова студија од 2012 година, тие ги прикажуваат премиите за ризик за периодот од 1900 до 2011 г. за

19 земји. Нивната анализа илустративно е прикажана во табела 1. Исто така, и Bernartzi и Thaler (1995) и Campbell и Cochrane (1999) тврдат дека високите премии за ризик во САД беа потребни за да ги примаат инвеститорите на пазарот.

Табела 1. Историска премија за ризик во различни земји за период 1900-2011 г. (во%)

Земја	Акции минус краткорочни обврзници				Акции минус долгорочни обврзници			
	Геометриска средина	Аритметичка средина	Стандардна грешка	Стандардна девијација	Геометриска средина	Аритметичка средина	Стандардна грешка	Стандардна девијација
Австралија	6.5%	8.0%	1.7%	17.7%	5.6%	7.5%	1.9%	19.9%
Белгија	2.8%	5.4%	2.3%	24.6%	2.5%	4.7%	2.0%	21.4%
Канада	4.1%	5.5%	1.6%	17.1%	3.4%	5.0%	1.7%	117.5%
Данска	2.6%	4.4%	1.9%	20.5%	1.6%	3.1%	1.6%	17.2%
Финска	5.5%	9.2%	2.9%	30.4%	5.2%	8.9%	2.9%	30.4%
Франција	5.9%	8.5%	2.3%	24.5%	3.0%	5.3%	2.2%	22.9%
Германија	5.7%	9.5%	3.0%	31.8%	5.1%	8.5%	2.7%	28.5%
Ирска	3.0%	5.3%	2.0%	21.4%	2.8%	4.8%	1.9%	19.8%
Италија	5.5%	9.5%	3.0%	32.0%	3.5%	6.9%	2.8%	29.6%
Јапонија	5.6%	8.8%	2.6%	27.7%	4.7%	8.8%	3.1%	32.8%
Холандија	4.1%	6.4%	2.2%	22.8%	3.3%	5.6%	2.1%	22.3%
Нов Зеланд	4.0%	5.6%	1.7%	18.3%	3.6%	5.2%	1.7%	18.2%
Норвешка	2.9%	5.7%	2.5%	26.4%	2.2%	5.2%	2.6%	28.0%
Јужна Африка	6.2%	8.2%	2.1%	22.0%	5.3%	7.1%	1.8%	19.5%
Шпанија	3.1%	5.3%	2.1%	21.8%	2.1%	4.1%	2.0%	20.8%
Шведска	4.2%	6.5%	2.1%	22,1%	3.5%	5.8%	2.1%	22.4%
Швајцарија	3.3%	5.0%	1.8%	18.9%	1.9%	3.4%	1.7%	17.6%
Обединето Кралство	4.2%	5.9%	1.9%	19.9%	3.6%	5.0%	1.6%	17.2%
САД	5.2%	7.2%	1.9%	19.7%	4.1%	6.2%	1.9%	20.5%
Светот освен САД	3.9%	5.7%	1.9%	19.9%	3.5%	4.7%	1.5%	15.6%
Светот	4.4%	5.8%	1.5%	17.1%	3.5%	4.8%	1.5%	15.6%

Извор: *Credit Suisse Global Investment Returns Sourcebook, 2012, Credit Suisse/ London Business School*

Може да се забележи дека просечната историска премија за ризик во одделните земји, искажана особено преку геометрискиот просек, е помала во останатите земји отколку во САД. Така, геометрискиот просек за акциите во однос на долгорочните обврзници во земјите

вон САД изнесува 3,5% и е пониска од онаа во САД од 4,1%. Исто е и кај аритметичката средина. Всушност, разликите во приносите ја илустрираат пристрасноста за опстанок, што имплицира дека примената на ИПР базирана само на податоците за САД ќе резултира во бројка која е преголема за во иднина. Од табелата, исто така, може да се забележи дека проблемот на „бучава“ сè уште постои, дури и кај упросечувањето за сите 19 земји и за период од 110 години. Стандардната грешка кај светската ИПР изнесува 1,5%, што укажува дека опсегот на ИПР останува голем.

Некои истражувачи во изминатите две децении своето истражување го насочија и кон пазарите во подем. Помеѓу другите, Barry, Peavy и Rodriguez (1997) и Claessens, Dasgupta и Glen (1995) покажаа дека инвестирањето во пазарите во појава носи корист во поглед на остварените ризици и приноси. Овие трудови, како и многу други, тврдат дека ваквите пазари се поризични, но инвеститорите добиваат компензација за преземениот ризик во поглед на повисоките просечни приноси и ниската корелација со развиените пазари, како и помеѓу другите останати пазари во појава што оди во корист на остварување на меѓународна диверзификација. И други поранешни студии како онаа на Levy и Sarnat (1970), утврдуваат дека во тој период постоела ниска корелација помеѓу пазарите. Но, студиите од последните години го покажуваат обратното. Yang, Taron и Sun (2006) утврдиле дека корелацијата помеѓу пазарите се зголемила заради глобализацијата на инвеститорите и фирмите. Така, тие ја испитувале корелацијата помеѓу осумте најразвиени пазари за периодот од 1988 до 2002 година. Утврдиле дека корелацијата во периодот од 1998 до 2002 г. била поголема отколку во периодот од 1988 до 1992 г. кај сите испитувани пазари. Така, на пример, корелацијата помеѓу Хонгконг и САД се зголемила од 0,48 на 0,65, а помеѓу Велика Британија и САД од 0,63 на 0,82. Очигледно е дека станува збор за високи корелации. Понатаму, Ball и Trogus (2000) утврдиле дека корелациите се зголемуваат значително во периоди на значајни кризи и економски потреси. Така, Damodaran (2011) покажува дека помеѓу 12 септември и 16 октомври 2008 г., годината на големата светска банкарска и финансиска криза, индексите на сите берзи во светот се движат нагоре и надолу во иста мера, при што пазарите во подем покажуваат нешто поголема волатилност. Слично, Longin и Solnik (2001) утврдиле дека корелациите помеѓу пазарите се поголеми при мечкин пазар, отколку на биков пазар. Сите овие истражувања покажуваат дека корелацијата помеѓу пазарите во последно време е навистина голема и со тоа ризикот на земја не може да се диверзифицира. Но, тука нема да биде

елабориран проблемот на диверзификацијата, туку вниманието ќе биде насочено кон ИПР во развиените и во пазарите во подем и ќе тестираме дали перципираниот поголем ризик е рефлектиран во поголема пазарна премија за ризик кај пазарите во појава. Посебно ќе бидат нагласени разликите и сличностите на ИПР помеѓу овие две групи земји и ќе биде прикажано дека ИПР се значително повисоки во неразвиените пазари.

Salomons и Grootveld (2003) покажаа дека пазарната премија за ризик е значително повисока во пазарите во подем во споредба со развиените пазари и дека премијата за ризик варира во текот на времето, што покрај другото е предизвикано и од промените во економските циклуси. Премијата за ризик покажува тренд на намалување, особено во развиените земји. Narvey (1995) смета дека ПР во пазарите во подем е под влијание на локални фактори, а Jones (2002) покажа дека ликвидноста и трансакциските трошоци имаат поголема моќ за предвидување на идната ПР отколку дивидендните приноси.

Опис на податоците

Во поглед на податоците и нивната интерпретација ќе истакнеме некои стандардни проблеми поврзани со пазарите во појава. Прво, временската серија на податоците за пазарите во подем не е расположлива за толку долг временски период како во случајот на големите развиени пазари. Покрај тоа, кај неразвиените земји е присутна голема волатилност на податоците. Како резултат на тоа, нема можност за изведување заклучоци од долгорочно емпириски потврдени релации. Второ, квалитетот и расположливоста во одредени случаи се спорни. Трето, промената на режимот во минатото може да ја комплицира интерпретацијата на емпириските резултати. Сето ова не дава можност да бидат изведени премногу строги заклучоци.

Пазарните приноси кај сите земји се изведени од Morgan Stanley Capital International, (MSCI) Total Return Index, освен за случајот на Република Македонија каде што ќе се користи индексот МБИ10и податоците за остварениот промет на Македонската берза на долгорочни хартии од вредност. Податоците за безризичната стапка на принос се од базата на податоци на Fama & French објавена на нивната веб-страница. Табелата 2 ја прикажува листата на 36 земји кои се земени во анализата. Селектирани се 21 пазар во појава и 15 развиени пазари. Тоа се оние земји со пазари во појава на кои инвеститорите најмногу би се фокусирале и, всушност,

тоа се сите земји за кои MSCI обезбедува индекси. Бидејќи Република Македонија не е на листата на MSCI-индексите, а податоците се земени од Македонската берза на хартии од вредност. Кај развиените пазари земени се групата G7 или најразвиените земји во светот и уште некои други земји со развиен пазар на капитал заради подобро конструирање на индексот на развиени земји. Податоците за развиените пазари на акции се расположливи од декември 1969 година, за пазарите во појава се расположливи од декември 1988 г., а за некои од 1993 и 1995, додека за Македонија од јануари 2005 г.

Табела 2. MSCI - индекси

Развиени економии		Пазари во појава		
		Латинска Америка	Африка	Источна Европа
G7 и останати	Азија			Република
Австралија	Кина	Бразил	Египет	Чешка
Австрија	Индија	Чиле	Мароко	Унгарија
Белгија	Индонезија	Колумбија	Јужна Африка	Македонија
Канада	Кореја	Мексико		Полска
Франција	Малезија	Перу		Русија
Германија	Филипини			Турција
Италија	Тајланд			
Јапонија				
Холандија				
Норвешка				
Сингапур				
Шпанија				
Швајцарија				
Обединето Кралство				
САД				

Премијата за ризик е дефинирана како принос на пазарот на акции минус безризична стапка на принос. Поконкретно, тоа е приносот на конкретниот MSCI-индекс на вкупен принос минус стапката на принос на едномесечна САД државна обврзница.

$$ERP_t = R_{t,t+1}^e - R_t^f \quad (1)$$

Мерењето на премијата за ризик во локална валута би било најслаба форма на премија за ризик, која нема да им биде од интерес на меѓународните инвеститори. Затоа вршме процена на приносите на пазарите на акции во US\$ и за развиените и за пазарите во појава, наспроти безризичната стапка на принос на едномесечните државни записи на САД во US\$. Кога инвеститорите го ребалансираат портфолиото, потребно е да направат трансакции на девизниот пазар. Така, наместо да бидат под влијание на една варијабла, т.е. пазарниот принос, тие се под влијание на екстра стохастичка варијабла, т.е. девизниот курс. Голем број од овие земји имаат фиксен, но поголемиот дел од нив имаат флексибилен девизен курс. Damodaran (2012) го илустрира влијанието на флукуациите на девизните курсеви преку примерот на земјите од Латинска Америка. Тој наведува дека во периодот 1985-1990 г. акциите во Аргентина оствариле принос од 521% изразено во US\$, и покрај тоа што нејзината валута имаше огромна депрецијација во однос на US\$. Акциите во Бразил во периодот 1990-1995 г. оствариле принос од 12.854.287% во локална валута, а „само“ 204% изразено во US\$.

Во литературата многу се дебатира за изборот на безризичната стапка на принос. Според Naumoski (2013), соодветната безризична стапка треба да биде принос на средство кое не поседува ризик од неплаќање, да биде ликвидно и да има времетраење слично со тоа на ризичната инвестиција. Затоа, како најдобра опција најчесто се зема 10--годишна обврзница. Исто така, голем е бројот на автори коишто користат стапка на принос на краткорочните државни записи или каматна стапка на пазарот на пари. Со оглед на тоа што временските серии на индексите на пазарните приноси на акциите се кратки кај пазарите во појава, а со цел да се остварат поголем број опсервации, земени се месечни податоци и за стапки на принос на пазарните индекси и соодветно и за стапка на принос на месечните државни записи на САД, за кои постојат податоци од јули 1926 г. од Ibbotson Associates¹. Краткорочните стапки на државните хартии од вредност се, исто така, најчесто користени како репер за безризична стапка на принос.

1 Податоците за стапката на принос на едномесечните државни обврзници се преземени од Fama & French data library

Анализа на историската премија за ризик кај развиените пазари и пазарите во појава

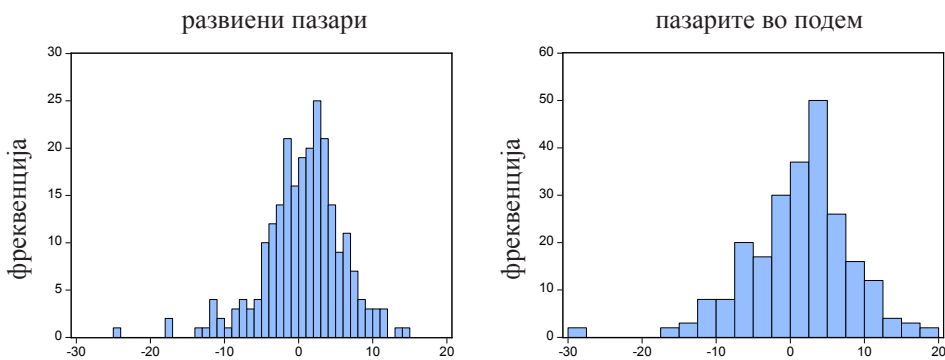
Анализата на разликите во пазарната премија за ризик помеѓу пазарите во подем и развиените пазари, во најмала мера, бара согледување на регионалните разлики. Анализата на земјите поединечно може да доведе до недоволна јасност на резултатите, при што синтетизирањето на неколку целини дава појасна слика. За таа цел, конструирани се шест еднакво пондерирани индекси, од кои четири ги опфаќаат земјите од различни географски региони, а конструиран е заеднички индекс за пазарите во подем и за развиените земји. Индексите се еднакво пондерирани, што овозможува да имаме подолга расположлива база за анализа и го елиминира влијанието на прашањата кои се специфични за одделните земји. Друга предност на еднакво пондерирани индекси е тоа што се избегнува доминантното влијание во вредноста на индексот од само една голема земја што не овозможува добра компарација. Така, на пример, во случајот на развиените земји би доминирала САД и според БДП и според пазарната капитализација, а на тој начин се лимитира „пристрасноста за опстанок“ која беше нотирана во делот 2 од овој труд. Табелата 2 ги дава дистрибутивните карактеристики на премијата за ризик на индексите изразени во US\$.

Табела 2. Дистрибутивни карактеристики на еднакво пондерирани месечни приноси на портфолијата, период јан. 1993 – дек. 2013 г.

	Развиени	Пазари во појава	Африка	Азија	Источна Европа	Латинска Америка
Период	1/1993-12/2013	1/1993-12/2013	1/1993-12/2013	1/1993-12/2013	1/1993-12/2013	119/93-12/2013
Обсервации	252	252	252	252	252	252
Арит. средина	0.64%	1.24%	1.24%	0.79%	1.96%	1.36%
Медијана	1.13%	1.85%	1.66%	1.05%	2.91%	1.92%
Максимум	14.43%	18.19%	22.41%	27.05%	59.96%	19.36%
Минимум	-24.77%	-29.56%	-23.12%	-27.42%	-42.27%	-33.70%
Станд. девиј.	5.40%	6.99%	6.17%	7.93%	11.07%	7.26%
Станд. грешка	0.35%	0.45%	0.40%	0.51%	0.71%	0.47%
Искосеност	-0.81	-0.77	-0.19	-0.17	0.20	-0.83
Сплоснатост	5.37	5.32	4.53	4.53	7.14	5.88
Jarque-Bera	82.19	77.11	24.81	24.51	172.90	110.36

Дистрибутивните карактеристики на премијата за ризик кај регионалните индекси покажуваат дека пазарите во подем покажуваат поголем одвишок принос (над безризичната стапка) како и поголема волатилност во однос на развиените земји. Кај сите портфолија дистрибуцијата не е нормална. Асиметријата е негативна кај сите, освен кај Источна Европа и сите покажуваат поголема испакнатост отколку нормалната. Графиконот 1 дава јасна претстава за дистрибуцијата на пазарната премија за ризик.

Графикон 1. Дистрибуција на месечната пазарна премија за ризик кај развиените и кај пазарите во подем во US\$ за периодот од јан.1993 до дек. 2013 г.



Табела 3. Мерки за ризикот на пазарната премија за ризик кај индексите на развиените пазари и пазарите во подем во US\$, за периодот од јан. 1993 – дек. 2013 г., со користење месечни податоци

Регион (еднакво поднериран индекс)	Стандардна девијација	Коефициент на Шарп	Полудевијација (недолен ризик)
Развиени пазари	5.40%	0.118	6.09%
Пазари во појава	6.99%	0.177	7.91%
Африка	6.17%	0.201	6.43%
Азија	7.93%	0.100	8.34%
Источна Европа	11.07%	0.177	11.84%
Латинска Америка	7.26%	0.188	8.00%

Од табелата 3 очигледно е дека пазарите во подем имаат голем ризик мерен преку стандардната девијација, истовремено и преку надолната стандардна девијација. Сите пазарни портфолија од пазарите во подем,

освен Азија, имаат повисок коефициент на Шарп, односно носат поголем вишок принос на единица ризик. Табелата 4 покажува дека постои голема корелација помеѓу приносите на еднакво пондерираните регионални индекси.

Табела 4. Коефициенти на корелација на месечните САД \$ приноси на регионалните индекси за периодот јан. 1993 – дек. 2013 г.

	Развиени пазари	Пазари во појава	Африка	Азија	Источна Европа	Латинска Америка
Развиени пазари	1					
Пазари во појава	0.830	1				
Африка	0.642	0.709	1			
Азија	0.709	0.894	0.595	1		
Источна европа	0.682	0.834	0.503	0.604	1	
Латинска Америка	0.754	0.884	0.568	0.701	0.670	1

Покрај диверзификацијата која нема да биде предмет на ова истражување, конвенционалните теории од минатиот период генерално истакнуваат дека пазарите во подем им овозможуваат на инвеститорите поголема компензација на преземениот ризик, т.е. поголем принос. На база на приносите на шесте индекси, со ниво на значајност од 5% ја тестираме хипотезата за еднаквоста помеѓу премијата за ризик на пазарите во подем со премијата за ризик кај развиените пазари:

$$H_0: ERP_{\text{развиени}} = ERP_{\text{пазари во подем}}$$

$$H_1: ERP_{\text{развиени}} \neq ERP_{\text{пазари во подем}}$$

Хипотезата за еднаквоста се прифаќа во сите случаи, односно остварената просечна премија за ризик кај индексот на пазарите во подем е еднаква со онаа на индексот на развиените. Истиот заклучок е и во случаите кај сите поединечни индекси во однос на индексот на развиените пазари. Соодветната p -вредност е прикажана во табела 5.

Табела 5. Вредноста на t -тест и p -вредност за еднаквоста на премиите за ризик помеѓу пазарите во појава и развиените пазари

	Пазари во појава	Африка	Азија	Источна европа	Латинска Америка
t-test	-1.055171	1.146527	0.250596	1.668364	-1.244041
P(Z<=z) two-tail	0.2919	0.2522	0.8022	0.0959	0.2141

Табелата 2 покажува дека постои голема разлика помеѓу остварените просечни премии за ризик помеѓу различните индекси, при што развиените земји имаат најслабо остварување на годишно ниво од 7,63%, а индексите на пазарите во подем имаат двојно и тројно поголеми премии 14,91% (Африка), 23,55% Источна Европа итн. Дали има смисла тврдењето дека овие две големини се навистина еднакви? Врз основа на едноставните дистрибутивни карактеристики, јасно е дека овие големини се далеку од еднакви. Тие се еквивалентни во статистичка смисла. Имено, големината на r -вредноста која служи за одлучување е тесно поврзана со големината на варијансата. Иако просечната премија за ризик кај пазарите во подем е поголема, сепак и ризикот за нивното остварување мерен со варијансата е поголем. Затоа, рационалниот инвеститор најверојатно не би се задоволил со оваа анализа и не би бил индиферентен дали ќе вложи во акции во пазарите во подем или во акции во развиените пазари. Големината на коефициентот на Шарп дава поореална слика.

Заклучок

Според конвенционалната финансиска теорија, рационалните инвеститори треба да го вложат својот капитал во добро диверзифицирано портфолио. Поаѓајќи од оваа премиса, некаде до крајот на минатиот милениум беше нашироко промовирана тезата за меѓународна диверзификација како најдобра опција за паметните инвеститори кои треба да вршат комбинација на вложувања во акции во развиени пазари и во пазари во подем.

Во овој труд, преку анализата на пазарната премија за ризик видовме дека пазарите во подем сè уште им овозможуваат на инвеститорите остварување на двојно па дури и тројно поголеми премии за ризик отколку развиените пазари. Така, ануализираната просечна годишна премија за ризик кај развиените пазари изнесува 7,68% и е најниска, додека кај пазарите во подем е двојно и тројно поголема и изнесува 14,91% (Африка), 23,55% Источна Европа итн. Ризикот мерен со стандардната девијација е најмал кај развиените пазари, а е поголем кај пазарите во подем, но сепак во помала пропорција споредено со разликите во поглед на приносите. Во секој случај, соодносот поголем ризик / поголем принос сè уште важи и особено е потврден со коефициентот на Шарп. Но, големата корелација помеѓу индексите на

пазарите во појава меѓу нив и особено во однос на развиените пазари укажува дека меѓународната диверзификација веќе не би дала големи резултати, што би било разочарувачки за современиот инвеститор.

Користена литература

1. Ball, C. и Torous, W., (2000), “Stochastic correlation across international stock markets”, *Journal of Empirical Finance*, V7, 373-388
2. Barry, C., J. Peavy и M. Rodriguez, (1997), “Emerging stock markets: Risk, return, and performance”, *The Research Foundation of The Institute of Chartered Financial Analysts*
3. Benartzi и Richard Thaler, (1995), “Myopic loss aversion and the equity premium puzzle“, *Quarterly Journal of Economics*, 110, 73–92
4. Blanchard, O., (1993). “Movements in the equity premium”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 24, 75-118.
5. Brown, S., W. Goetzmann и S. Ross (1995) “Survival.” *Journal of Finance*, vol. 50, no. 2 :853–873
6. Campbell, J. и Cochrane, J. (1999), “By force of habit: A consumption-based explanation of aggregate stock market behavior”, *Journal of Political Economy*, 107, 205-251.
7. Claessens, S., S. Dasgupta и J. Glen, (1995), “Return behavior in emerging stock markets”, *World Bank Economic Review*, 9, 131-151
8. Credit Suisse Global Investment Returns Sourcebook, 2012, Credit Suisse/ London Business School
9. Damodaran, A. (2011), “Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, Estimation and Implications – The 2011 Edition”, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1769064>
10. Damodaran, A. (2014) „Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, Estimation and Implications – The 2014 Edition“, расположливо на SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2409198> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2409198>
11. Dimson, E., Marsh, P., и Staunton, M. (2001), “101 Years of investment returns”, *Millennium Book*, London Business School and ABN Amro
12. Dimson, E., Marsh, P., и Staunton, M. (2008). „The Worldwide Equity Premium: A Smaller Puzzle“. *Handbook of Investments: The Handbook of the Equity Risk Premium*. ed. by Rajnish Mehra, Elsevier, Amsterdam, 2008 , pp. 466-514.
13. Fase, M. (1997), “The risk premium on stocks in the European Union”,

Research memorandum Dutch Central Bank

14. Fisher, L. and J. Lorie (1964), "Rates of Return on Investments in Common Stock", *Journal of Business*, vol. 37, стр. 1-21
15. Goetzmann, W. и P. Jorion (1999). "Global stock markets in the twentieth century", *Journal of Finance*, 54, 953-980
16. Harvey, C. (1995), "Predictable Risk and Returns in Emerging Markets." *Review of Financial Studies*, pp. 773-816
17. Levy, H. and Sarnat, M., (1970), "International Diversification of Investment Portfolios", *American Economic Review*, 60(4), 668-75
18. Longin, F., и Solnik, B. (2001). „Extreme Correlation of International Equity Markets“. *Journal of Finance* , Vol. 56, pp. 649-675.
19. Mehra, R. и E. Prescott (1985). "The Equity Premium: A Puzzle", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 15, стр. 145–161.
20. Naumoski, A. (2013), "Estimating the equity risk premium in emerging countries – the case of the Republic of Macedonia", doctoral thesis, publically defended at the Faculty of Economics - Skopje, Ss Cyril and Methodius University in Skopje, 25 June 2013
21. Salomons, R., и Grootveld, H. (2003). The equity risk premium: Emerging vs Developed Markets. *Emerging Markets Review* , Vol.4, pp. 121-144.
22. Siegel, J. J. (1992). „The equity premium: Stock and bond returns since 1802“, *Financial Analysts Journal* January/February, 28-38
23. Smith, E. L.,(1924) „Common Stocks as Long Term Investments“, The McMillan Company, New York, 1924
24. Wilson, J. и C. Jones (2002), "An Analysis of the S&P 500 Index and Cowles's Extensions: Price Indexes and Stock Returns, 1870-1999". *The Journal of Business*, Vol. 75, No. 3
25. Yang, L., Tapon, F. and Yiguo, S., (2006), "International correlations across stock markets and industries: trends and patterns 1988-2002", *Applied Financial Economics*, 16: 16, 1171-1183

EMPIRICAL ANALYSIS OF THE EQUITY RISK PREMIUM IN THE CASE OF DEVELOPED AND EMERGING MARKETS

Aleksandar Naumoski, PhD.

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
aleksandar@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The globalization of the world economy has led to a strong convergence of the world financial markets, not only between the developed countries, but also between the developed markets and emerging markets as well. Research papers from the last decade strongly suggest that the correlation between the developed and underdeveloped markets and also with the emerging markets is extremely high which is not in favor of the thesis for achieving international diversification. However, in this paper there will not be elaborated on the problem of diversification, but the attention will be focused on comparing the characteristics of the historical equity risk premium in both, developed and emerging markets. It will be tested and it will be shown that despite of the great convergence of stock markets in the world, it is still that the perceived higher risk for the emerging markets is reflected in greater market risk premium. Thus, the analyzed average annual risk premium in the developed markets is 7.68% and is the lowest one, while that same average annual risk premium in the emerging markets is double and triple higher and accounted for 14.91% (Africa), 23,55% Eastern Europe etc., which will be further elaborated, in details in this paper.

Key words: risk, return, risk premium, developed markets, emerging markets

ПРОБЛЕМОТ НА ЗАГАДУВАЊЕ НА ЖИВОТНАТА СРЕДИНА И ЕКОНОМСКАТА НАУЧНА МИСЛА – ИСТОРИСКИ ПРЕГЛЕД

проф. д-р Пеце Недановски
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
pecen@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Еволуцијата на економската мисла за проблемите со загадувањето на животната средина била под влијание на доминантните парадигми во одделните временски периоди. За да се разберат денешните ставови на економската наука во поглед на овие проблеми кои сè повеќе добиваат на интензитет, би било корисно да се анализира еволуцијата на економската мисла, поаѓајќи од лоцирање на првичните погледи за овие проблеми. Сумирањето на сознанијата од ваквата анализа и ставовите на одредените економски школи и парадигми исфрла на површина неколку интересни сознанија. Во прв ред, јасно е дека економската наука во основа се занимава со прашањето на економската ефикасност, но таа сепак го признава фактот дека во своето однесување, поединците, па дури и општеството како целина, можат да се водат и од други цели и таргети. Втор, многу значаен проблем во овој тип анализи претставуваат вредностите кои не базираат на преференцијални структури. За економската научна мисла сосема е вообичаено вредностите да се изразуваат со помош на преференциите на индивидуата, кои таа ги искажува и открива низ изборите што ги прави секојдневно. Токму тука се поставува прашањето како да се пристапи кон внатрешните вредности, кои се вообичаени кога се работи за проучување на квалитетот на животната средина. На крај, се појавува уште една дилема што се однесува на разликата и неиздржаноста на Парето-оптимумот во поглед на барањето за одржливост. Разрешувањето на оваа дилема го наметнува барањето за вметнување на одржливоста како еден од основните предуслови во економските модели.

Клучни зборови: *животна средина, загадување, економски парадигми, еволуција.*

Вовед

Во современи услови економската наука е силно заинтересирана за односите помеѓу економијата и животната средина. Се разбира, тука во прв ред се мисли на влијанието што обемот на економијата (се разбира, економскиот растез) го има врз животната средина. Вообичаената претстава се сведува на такви размислувања кои на овој проблем му пристапуваат со зголемена доза внимателност, од каде што произлегува потребата за покомплетен пристап. Впрочем, земањето предвид на еден нов момент (животната средина) навистина дава повисок степен на комплексност, но далеку од тоа дека е потребна примена на нов економски пристап, што ќе биде нешто подобро во однос на „вообичаената“ економија. Уште помалку ова би значело дека има потреба од некаква „алтернативна“ економска мисла. Оттука, при проучување на проблемите на деструкција на животната средина, треба да се користат основните поставки содржани во јадрото на економската наука. Инсистирањето на некаква алтернативна економска мисла би значело промена на основните парадигми во економијата, а тоа не е реално ниту потребно. Економската наука, поконкретно микроекономијата, поседува адекватен инструментариум т.е. стандардни економски модели, за анализа на проблемите.

Еволуцијата на економската мисла за проблемите со загадувањето на животната средина се одвива паралелно со развојот на општеството. Се разбира, со текот на времето таа била под влијание на доминантните парадигми во одделните временски периоди, но била подложна и на влијанија што доаѓале од разни културни, социјални и политички фактори. За да се разберат денешните ставови на економската наука во поглед на овие проблеми кои сè повеќе добиваат на интензитет, би било од корист да се анализира соодветниот развој на економската мисла, поаѓајќи од лоцирање на првичните погледи за овие проблеми. Тоа ќе овозможи економското разбирање на овој проблем адекватно да се лоцира во семејството на економските науки. Нема да биде претенциозно доколку анализата се врати стотици години наназад низ историјата, сè до зачетоците на економската научна мисла, за да потоа се продолжи со краток преглед на одделните економски школи и парадигми.

Загадувањето на животната средина и претставниците на класичната економска парадигма

За претставниците на класичната економска парадигма не може да се каже дека се занимавале со проблемот на загадување на животната средина бидејќи времето во кое твореле не го препознавал овој проблем во таков обем како што е денес. Сепак, нивното верување во моќта на пазарот и недозволувањето за посериозно мешање на државата во економскиот живот, станува предизвик пред денешните креатори на политиката на заштита на животната средина. Евентуалните спорадични размислувања за односот на човекот кон животната средина можат да се сретнат во нивниот песимистички став во поглед на економскиот раст на долг рок што финишира на ниво на минимален стандард на луѓето т.е. стационарна состојба.

Ако за Адам Смит, како основоположник на класичната парадигма и на научното фундаирање на економската мисла, не може да се каже дека експлицитно се занимавал со овие проблеми, тогаш тоа не е случај со Томас Малтус и со Давид Рикардо. Имено, во нивните дела може да се пронајде посреден интерес за животната средина. Тоа се отсликува во нивната убеденост за ограниченоста на квалитетните земјоделски површини, како непобитен факт со кој е соочено човештвото. Секако, нивните погледи се далеку од идентични. Имено, од една страна, за Малтус е карактеристично гледањето на оваа ограниченост од апсолутен аспект, што во комбинација со порастот на населението ќе резултира во опаѓање на понудата на храна *per capita*. Од друга страна, Давид Рикардо на проблемот на оскудност со земјоделски површини гледа од релативен аспект, односно за него е јасно дека помеѓу одделните земјоделски парцели постои разлика во бонитетот. Оттука, тој го потенцира фактот дека со текот на времето човекот ќе биде принуден да ги обработува и помалку плодните парцели. Но, сето ова во комбинација со порастот на населението ќе води кон стационарна состојба.

Ваквите свои ставови, Рикардо ги презентира во својот модел, кој иако едноставен, претставува предвесник на денешното моделирање во економската наука. Во него Рикардо го изостави техничкиот прогрес, со што ја фиксира производната крива. Ова претставува подлога за подоцнежните и денешните високи очекувања на човекот во техничко-технолошкиот прогрес, како спасоносно решение за бројните проблеми, меѓу кои и проблемот со загадувањето на животната средина. Впрочем, непосредно по Рикардо, Џон Стјуард Мил, анализирајќи го економскиот

прогрес од аспект на односот помеѓу технолошкиот прогрес и законот за опаѓачки приноси во земјоделството, започнува со малку повеќе оптимизам да гледа на т.н. стационарна состојба. Со внесувањето на техничкиот прогрес во анализата, Мил станува предвесник на високите очекувања дека токму овој прогрес ќе овозможи не само задоволување на потребите на луѓето и делумно неутрализирање на негативните ефекти од стационарната состојба, туку подоцна и решавање на проблемите со квалитетот на животната средина.

Придонесите на неокласичната парадигма

Анализата на пазарот и формирањето на цените од аспект на оскудноста им овозможува на неокласичарите истовремена анализа на понудата и побарувачката на одделните добра. Ова е значајно ако се има предвид дека зад понудата стои материјалното производство и технолошкиот прогрес, а зад побарувачката преференциите на поединецот, ограничени со големината на неговиот доход. На тој начин, неокласичарите во истражувањето на процесот на формирање на цените и пазарните структури, постепено ја воведуваат маргиналната анализа.

Фокусирањето врз овие проблеми ги оддалечи од проблемите на економскиот развој на долг рок. Со своето неутрално пристапување кон пазарот, тие во центарот на својот интерес го поставуваат човекот (индивидуата), анализирајќи го неговото рационално однесување. Во нивниот дискурс, секој поединец воден од сопствениот интерес се однесува рационално и се претставува како рационално и егоистично битие. Во современи услови, неокласичарите зборуваат за економска индивидуа, која за разлика од рационалната и егоистична индивидуа, се среќава со низа ограничувања во процесот на максимално задоволување на сопствените потреби. Замените се вршат на маргините, со цел задоволување на нејзините потреби, а изборите што ги прави секоја економска индивидуа претставуваат одраз на нејзината сопствена преференцијална структура. Ефикасноста и конзистентноста што ги пројавува поединецот при изборот ја одразуваат неговата (не) рационалност.

Придонесот на неокласичарите во поглед на примената на Парето-критериумот е несомнен. Овој момент е многу значаен од аспект на проучување на проблемите со квалитетот на животната средина, бидејќи ја дава неизбежната почетна позиција кога се анализираат состојбите на

пазарот и општеството во целина.

Во поглед на местото и улогата на државата/владата, неокласичарите го заземаат ставот дека таа треба да игра улога на своевиден етички агент. Имено, рационалното однесување на индивидуата што е мотивирано од единствено од личниот интерес ќе се земе за општествено пожелно, но притоа не се заборава на фактот дека етиката не е категорија која може да се припише на секој поединец. Оттука, државата со својата интервенција треба да го премости јазот помеѓу рационалното однесување на поединецот и колективната етика.

Местото на хуманистичката парадигма

Приврзаниците на хуманистичката парадигма ја отфрлаат идејата за рационално и егоистично битие и се посветуваат на бихејвиористичката теорија, тврдејќи дека потребите на луѓето не се едноставно заменливи, односно не се распоредени во некаква хоризонтала. Наспроти ова, постои хиерархија на човековите потреби, врз чија основа доаѓа до нивно задоволување. Во поглед на човековите преференции, се применува принципот на динамичност, односно тие не се статички, независни и содржани во човековите гени, туку се менуваат со текот на времето. Преференциите се меѓузависни едни од други и се подложни на „учење“ од страна на луѓето. Имајќи го предвид претходното, преференциите на човекот тешко се определуваат и постепено започнуваат да бидат третираны како егзогена категорија. Од друга страна, се потенцира нивната тесна поврзаност со човековите потреби, па на самите преференции се гледа како на верувања за можното задоволување на потребите.

Покрај останатото, заслуга на приврзаниците на хуманистичката парадигма во поглед на проучување на проблемите со загадување на животната средина е и воведувањето во економијата на учењето за проширена рационалност. Имено, наспроти тесното гледање на рационалноста која е мотивирана единствено од личниот интерес на поединецот, се смета дека алтруизмот може да биде дополнителен мотив за рационално однесување. На овој начин, рационалноста како карактеристика на човекот сега поседува два мотиви: личниот интерес на поединецот и неговиот алтруизам, при што е јасно дека од еден до друг поединец постои разлика во поглед на нивното присуство. Интересно е тоа што во значителен број случаи алтруизмот може да биде дури и

посупериорен мотив од личниот интерес.

Поаѓајќи од претходните размислувања, не изненадува ставот на приврзаниците на оваа парадигма според кои пазарот не е совршен и како таков треба да биде надополнет. Според нив државата/владата е таа која треба да ја изврши таа функција. Оваа функција воопшто не е едноставна и не може да се сведе на едноставно поправање на пазарните недостатоци.

Економската научна мисла и пораст на интересот за проблемите со квалитетот на животната средина

Како што е познато, Големата депресија од 1929-1933 година го демантира дотогаш доминантниот став во економската наука, според кој секоја национална економија функционира на ниво на полна вработеност. Ваквиот став произлегувал од убеденоста за потполната флексибилност на наемниците кои како цена на вложениот труд можат да ја приспособат понудата со побарувачката за труд. Просторот за доминација на кејнзијанизмот беше исчистен, а со тоа и можноста за обемна државна интервенција и дефицитарно празнење на буџетот.

Периодот во годините по Втората светска војна, генерално, беше исполнет со брз економски растеж. Тоа претставуваше подлога за појава на првите посериозни симптоми на загаденост на животната средина (во текот на 1960-тите години), по што следуваа првите размислувања за последиците од економскиот растеж. Имено, во периодот на доминација на неокласичарите (втората половина на 19. и првата половина на 20. век), размислувањата во матицата на економската наука беа дека проблемот со оскудност на ресурсите и загаденост на животната средина може релативно едноставно да се надмине и економскиот растеж ќе остане остварлив и пожелен на долг рок. Наведените проблеми би можеле да се разрешат со помош на техничкиот прогрес и супституцијата, со што би се дошло до повисоко ниво на животен стандард.

Пресвртницата се случува во 1970-тите години. Започнуваат да се јавуваат диференцирани размислувања по ова прашање. Од една страна се оние кои продолжуваат со ваквата логика на толкување, а на друга страна се авторите кои зборуваат за потреба од т.н. стабилна состојба и економија со нулта стапка на растеж. Главните протагонисти на ваквиот начин на размислување се приврзаниците на римскиот клуб и теоријата за „границите на растежот“ (Meadows, Meadows, Randers,

Behrens, 1974). Преку изработка на математички модели, постепено се подготвува терен во економијата за докажување на некомпатибилноста на политиките за заштита на животната средина со процесот на економски растеж. Одредени теоретичари одат чекор понатаму, обидувајќи се да го променат „тврдото јадро“ на конвенционалниот методолошки пристап во економската наука. Приврзаниците на пристапот на лимити на растежот сметаат дека со ова ќе се покаже неодржливоста на економските модели на долг рок. Оние кои се поголеми оптимисти сметаат дека вклучувањето на оваа претпоставка во економските модели ќе ја намали нивната флексибилност и ќе исфрли на површина друг облик на економски развој. На пример, еден од облиците на економски развој кој би се добил на овој начин би бил оној кој соодветствува на економија на ниско ниво на инпути и висок степен на технолошка развиеност.

Придонесот на приврзаниците на институционалната економска парадигма

Основното врзивно ткиво помеѓу гледиштата на одделните автори приврзаници на оваа економска парадигма може да се најде во нивниот став за економијата како исклучително динамичка сфера. Ваквиот став често е издигнат на ниво на засебна парадигма позната под називот процесуална парадигма што има свои импликации врз нивните ставови во поглед на проблемот со зачувување на квалитетот на животната средина. Најнапред вреди да се одбележи дека, според нив, во основата на крупните социо-економски промени лежи т.н. културен детерминизам, според кој културата претставува тековен комплекс на идеи, однесувања и верувања што се апсорбирани од страна на поединецот („културна персона“, а не рационалната економска персона или индивидуа) на вообичаен начин и тоа преку институционални аранжмани. Оттука, се оди чекор понатаму, па на научниот и технолошкиот прогрес се гледа како на основни социо-економски фактори на развојот.

Во поглед на индивидуалните преференции се смета дека се работи за научени преференции. Токму поради ваквата нивна карактеристика, преференциите можат да се јават како приватни или јавни преференции. Приватните преференции се вообичаено врзани за индивидуата, а јавните преференции претставуваат погодна основа за постоење јавен сектор.

Имајќи го сето ова предвид, се прифаќа ставот за постоење

општествен трошок од загадувањето на животната средина. Оттука произлегува дека државната интервенција е неопходна, посебно таму каде што треба да се посредува помеѓу одделни групи интереси, односно коалиции. Поради несогласувањето околу степенот на потребната државна интервенција, кај приврзаниците на оваа парадигма се разликуваат две групи:

- во првата група се вбројуваат оние кои имаат малку поригиден став (често се нарекуваат неомалтузијанци). Според нивното мислење, цврстата и авторитарна државна власт може да биде решение на проблемот;
- втората група автори застапуваат пофлексибилен став и сметаат дека добро организирана, но децентрализирана држава ќе биде доволна за решавање на проблемот на загадување на животната средина.

Пазарот и управувањето со квалитетот на животната средина

Комплексниот проблем на управување со квалитетот на животната средина ја наметна потребата од ангажирање на стандардниот методолошки инструментариум на (микро)економијата заради изнаоѓање најадекватни решенија. Во досегашниот период, како најадекватни се издвоија два модели: парадигмата на сопственички права и пристапот на материјална рамнотежа.

Приврзаниците на парадигмата на сопственички права сметаат дека проблемот со неадекватната употреба на природните ресурси и загадувањето на животната средина воопшто не би бил актуелен ако сопственичките права бидат прецизно дефинирани и преносливи (Coase, 1960). Се разбира, притоа се поаѓа од теоремата на Коуз, која е појдовна основа за ваква не-интервенционистичка политика. Под ова се подразбира решавање на проблемите на загадување по пат на преговарање помеѓу оној кој загадува и оштетената страна. Секако, сето ова е под претпоставка дека сопственичките права се добро дефинирани и преносливи.

Малку пософистицираната верзија на оваа парадигма се обидува да ги унапреди основните неокласични претпоставки. Имено, се смета дека основната премиса од која поаѓа секој поединец т.е. максимизација на неговата лична корист, треба да најде поширока примена и на примерот

на јавниот сектор. На тој начин се повикува на помош економската литература од областа на економијата на јавниот избор. Од друга страна, кога се зборува за т.н. проширена рационалност, овие автори остро се спротивставуваат ценејќи дека рационалноста кај човекот е мотивирана единствено од личниот интерес, а не и од алтруизмот. Земајќи го ова предвид, се тврди дека рационалната економска индивидуа сè уште врши замена на маргините, обидувајќи се да ги открие позициите кои поседуваат еднаква сатисфакција. Во овој контекст, интересно е размислувањето за т.н. рационално непознавање (игнорирање), според кое е неспорно дека информацијата е оскуден ресурс за чие добивање потребно е да се откажеме од дел од нашето слободно време, да вложиме одреден напор или во крајна линија да платиме одредена сума пари. Секако, во моментот на донесување одлука не можеме да бидеме сигурни дека располагаме со секоја потребна информација односно со 100% неопходни информации. Сепак, надевајќи се дека недостигот на информации е занемарлив, индивидуата ќе донесе одлука поаѓајќи од премисата за максимирање на својата лична корист, игнорирајќи го притоа фактот дека не располага со потребниот обем информации.

Како што беше претходно нагласено, се потенцира фактот дека во услови на добро дефинирани сопственички права нема простор за појавување на проблемите со лошо искористување на природните ресурси и загадување. Сепак се признава дека пазарот, иако е резултат на колективната економска рационалност, поседува незаобиколни недостатоци, а како нивна последица се јавуваат претходно наведените проблеми. Аргументацијата што се дава во одбрана на пазарот повторно нè враќа кон сопственичките права. Повторното навраќање на сопственичките права наликува на тавтолошко затворање на кругот, бидејќи се тврди дека добро дефинираните сопственички права никогаш не би дозволиле појава на пазарни недостатоци.

Од претходно наведениот контекст произлегува и размислувањето за улогата на државата и јавниот сектор. Во оваа смисла, за колективната сопственост врз одредени природни ресурси се цени дека претставува предуслов за нивно нерационално искористување, бидејќи таа не е ништо друго освен недефинирана состојба на сопственички права. Се смета дека тоа е предуслов и за појава на недостатоците на државата/владата. Доколку не се примени премисата од која поаѓа секоја индивидуа (максимизација на личната корист), тогаш се пренебрегнува фактот дека политичарите и бирократите се соочуваат со притисоци од страна на разни групи на интереси и лоби-групи. Почитувајќи го сопствениот

интерес, политичарите и бирократите често пати знаат да подлежат на притисокот и да донесат одлуки во интерес на овие лоби-групи. Резултатот на ваквата ситуација е очигледен: позитивниот нето-ефект од ваквата одлука кој оди на сметка на лоби-групата ќе се јави како загуба за пошироката општествена заедница. На овој начин, позајмувајќи одредени сознанија што доаѓаат од теоријата за јавен избор, се потенцира фактот дека и државата/владата имаат одредени недостатоци кои не дозволуваат едноставно справување со наведените проблеми.

Продолжувајќи во духот на претходните тврдења, одредени економисти, приврзаници на оваа парадигма, наоѓаат изненадувачки висока сличност помеѓу низа состојби и концепти во биологијата од една страна и економијата од друга страна. Имено, се работи за економската индивидуа која е мотивирана од максимирањето на сопствената корист. Се тврди дека токму тука постои своевиден социо-биолошки доказ за произлегувањето на овој факт од молекуларната биологија. Имено, во молекуларната биологија се тврди дека човекот во своите гени го носи како наследство од претходните генерации начинот на однесување во контактите со останатите членови на општествената заедница. Другата сличност помеѓу дел од учењата во економијата и биологијата е на прв поглед поочигледна и полесно се забележува. Станува збор за состојбите на пазарот од една страна и Дарвиновата теорија за еволуцијата на видовите од друга страна. Се смета дека слободниот и конкурентен пазар на кој се води борба и трка за профит и како медиум во кој ќе опстанат само најспособните фирми претставува своевидна економска потврда на Дарвиновата теорија за еволуцијата на растителните и животинските видови низ историјата. Секако, под претпоставка на примена на принципот *condition sine qua non* и со примена на мала доза имагинација, аналогијата лесно ќе се препознае, меѓутоа треба да се биде внимателен затоа што условите во општеството и природата во никој случај не можат да бидат наполно идентични. Освен ова треба да се напомене дека постои уште еден проблем кај обидите на овие автори да понудат социо-биолошки доказ за аналогијата на наведените концепти со соодветни во биологијата. Се работи за фактот што во својата анализа во сферата на биологијата тие применуваат чисто економски пристапи, поточно *cost-benefit* анализата (Hanley and Spach, 1994) и теоријата на игри со што се вовлекуваат себеси во своевиден магичен круг. Резултатот од ова ќе биде обична тавтологија.

Пристапот на материјална рамнотежа се обидува да изврши инкорпорирање на основните закони на термодинамиката во сферата на

економијата. Имено, се признава фактот дека пред економскиот аспект на човековото битисување се појавуваат одредени лимити од кои како најзначаен се јавува законот за ентропија. Оттука, основниот проблем е како да се изврши нивно вкалкулирање во економскиот начин на размислување.

Поаѓајќи од претходно поставената рамка на размислување, економски оптималното ниво на загаденост на животната средина ќе се пронајде во точката каде што доаѓа до изедначување на маргиналните нето приватни користи на фирмата генератор на загадувањето на сегмент од животната средина со маргиналните екстерни користи (предизвикани од истата таа фирма). Меѓутоа, имајќи ги предвид недостатоците од адекватни податоци, во практиката речиси е невозможно да се идентификува ваквата оптимална состојба. Затоа носителите на политиката и општеството во целина се насочуваат кон т.н. „прифатливи“ нивоа на амбиентален квалитет на животната средина, препознаени во претходно воспоставени стандарди (во нашата практика познати како максимално дозволени концентрации).

Задачата на аналитичарите се сведува на изнаоѓање на најевтината алтернатива на политиката која ќе успее да ги задоволи ваквите стандарди. Голем дел од економистите сè уште сметаат дека употребата на надоместоци за загадување може да даде најдобри резултати. Во секој случај, со оглед на присутните неизвесности, политиката на контрола на загадувањето се сведува на процес на итерации (обиди и грешки) наместо процес заснован на оптимизирање.

Парадигмата на одржлив економски развој

Зголемениот интерес за квалитетот на животната средина што се појави во текот на 1960-те години не беше подеднакво дисперзиран кај сите земји. Се разбира, иницијално тој беше пројавен кај високо развиените земји, наспроти сиромашните и земјите во развој, кај кои на оваа тема во прво време се гледаше со доза на сомничавост. Пресврт во ваквиот пристап се случува во 1972 година, кога во Стокхолм беше организирана конференција на Обединетите Нации, посветена на човековото природно окружување. Најзначајниот резултат на оваа конференција беше создавањето на Програмата на Обединетите Нации за животна средина (UNEP), а потоа и формирањето низа национални агенции за животна средина, како кај високоразвиените земји, така и кај

земјите во развој. Ова беше неопходниот momentum кој придонесе на овие проблеми да започне да се гледа како на заеднички и во тој контекст да се бара нивно решавање.

Сето ова е следено со појава на голем број национални и меѓународни извештаи и студии, меѓу кои се издвојуваат Извештајот на светската комисија за животна средина и развој (WCED) под наслов *Наша заедничка иднина* од 1987 год., како и извештајот под наслов *Глобалното е возможно* од 1985 година. Извештајот *Наша заедничка иднина* понуди сериозна основа за популаризирање на парадигмата на одржлив развој, која од средината на 1980-тите сè повеќе добива на значење.

На појавата и прифаќањето на парадигмата на одржлив развој ѝ претходи период исполнет со бројни недоумици во економската наука. Имено, ако се погледне од аспект на економската наука, може да се каже дека современите достигнувања во природните науки сè почесто се доведуваат во корелација со сознанијата во економијата. Таков е случајот со физиката, поконкретно со термодинамичките закони и особено со законот за ентропија. Причината за ова треба да се побара во фактот дека економската наука сè уште не располага со егзистенцијална теорема, согласно која економскиот оптимум ќе биде доведен во тесна врска со одржувањето на еквилибриумот во животната средина. Потврда за ова може да се најде во Парето-оптималната состојба која воопшто не води сметка за тоа дали протокот на материја и енергија низ економската сфера е одржлив или не. Оттука, логично е што на овој проток мора да се погледне и од аспект на законите на физиката.

Излезот од ваквите теоретски недоречености, науката се обидува да го најде во парадигмата на одржлив развој или одржливост (Goldin, Winters, 1995) според која максимирањето на нето користите од економскиот развој се условува со одржување на постојниот квалитет на животната средина. Ова подразбира анализа на економскиот развој не само од аспект на порастот на реалниот доход per capita, туку од аспект на вкупната општествена благосостојба. Се разбира, сето ова подразбира пред сè структурни промени во самата економија.

Заклучни согледувања

Сумирањето на ставовите на одредените економски школи и парадигми во поглед на проблемот со загадување на животната средина може да исфрли на површина неколку интересни сознанија. Во прв ред,

јасно е дека економската наука иако во основа се занимава со прашањето на економската ефикасност, таа сепак го признава фактот дека во своето однесување, поединците, па дури и општеството како целина можат да се водат и од други цели и таргети. Во овој контекст треба да се има предвид дека во животната средина постојат вредности и услуги кои не се подложни на пазарна верификација, па оттука не може со сигурност да се тврди дека економската ефикасност ќе биде единствена цел при нивното проучување. Ако кон ова се додаде моментот на неизвесност, тогаш е јасно дека анализата добива на комплексност. Констатацијата што може да се извлече упатува на неопходноста при анализа на проблемите со загадување на животната средина, покрај економската ефикасност да се води сметка и за други цели, како што е можноста за фер пристап до одредени природни ресурси, меѓугенерациската праведност итн.

Втор многу значаен проблем во овој тип анализи претставуваат вредностите кои не базираат на преференцијални структури. За економската научна мисла сосема е вообичаено вредностите да се изразуваат со помош на преференциите на индивидуата што таа ги искажува и открива низ изборите што ги прави секојдневно. Токму тука се поставува прашањето како да се пристапи кон внатрешните (intrinsic) вредности, што се вообичаени кога се работи за проучување на квалитетот на животната средина. Јасно е дека и овие вредности треба да се подведат под одредена преференцијална структура. Проблемот не е толку тежок сè додека се наоѓаме во сферата на позитивната економија. Тој се заострува кога ќе се префрлиме во доменот на нормативната економија, т.е. кога ќе треба да се донесат конкретни одлуки за заштита врз основа на квази-преференцијално добиените вредности.

На крај, се јавува уште една дилема што се однесува на неконзистентноста помеѓу Парето-оптимумот и барањето за одржливост. Се работи за тоа дека економската наука го респектира фактот што трите економски функции на животната средина земени заедно претставуваат т.н. life support system, односно создаваат услови за живот, но од друга страна често пати се случува занемарување на овој факт. На пример, голем дел од економската литература е посветен на еквилибриумот на одделните пазари и цените со чија помош доаѓа до нивно чистење, но ваквите анализи во најголем број не водат сметка за претходно наведениот предуслов т.е. животната средина како life support system. Очигледно се работи за многу сериозен недостаток, кој зборува за тоа дека на економската наука ѝ недостига егзистенцијална теорема која експлицитно ќе ја покаже коегзистенцијата на животната

средина и економијата т.е. таква теорема која обемот и конфигурацијата на економијата ќе ги усогласи со меѓусебните односи и интеракции на дадената економија со природното окружување. Секако, на краток рок и од теоретски аспект можно е да се претпостави функционирање на економијата без поддршка од природното окружување. Но, на долг рок, а и во практиката, ова е неодржливо и ќе води единствено кон иреверзибилно исцрпување на природните ресурси. Во современи услови, се наметнува потребата да се инкорпорира барањето за одржливост во економските теории, поконкретно за да може да се реализира ова барање, во економските модели треба да се вметне одржливоста како еден од основните предуслови. Одделните школи даваат различни прогнози за евентуалните резултати што притоа би се добиле.

Користена литература

1. Aghion Philippe and Howitt Peter (1998): *Endogenous Growth Theory*, the MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
2. Arrow J. Kenneth and Fisher C. Anthony (1974): "Environmental Preservation, Uncertainty, and Irreversibility"; *Quarterly Journal of Economics*, May, p. 312-319.
3. Ayres U. Robert (1972): "A Materials-Process-Product Model"; in - Kneese Allen and Power T. Blair (ed.): *Environmental Quality Analysis*; The John Hopkins Press, Baltimore and London, p. 35-67.
4. Barbier B. Edward (ed.): *Economics and Ecology – New Frontiers and Sustainable Development*, Chapman & Hall, London, New York, 1993.
5. Barnett J. Harold (1966): "Pressures of Growth upon Environment"; in - Boulding E. Kenneth and all (ed.): *Environmental Quality in a Growing Economy*; Resources for the Future, inc. and The John Hopkins Press; p. 15-20.
6. Bethemont Jacques (1987): *Les richesses naturelles du globe*, Masson, Paris.
7. Boero Gianna and Silberston Aubrey (ed.): *Environmental Economics*, Proceedings, Conference of the confederation of European economic associations at Oxford, 1995.
8. Boulding E. Kenneth (1970): *Economics as a Science*, McGraw-Hill Book company.
9. Carraro Carlo, Siniscalco Domenico (eds.): *New Directions in the Economic Theory of the Environment*, Cambridge University Press, 1997.

10. Coase H. Ronald (1960): "The Problem of Social Cost"; *Journal of Law and Economics*; iii; October; p. 1-44.
11. Dods Steve (1997): "Towards a 'Science of Sustainability': Improving the Way Ecological Economics Understands Human WellBeing"; *Ecological Economics*; 23; November; p. 95111.
12. Fontanel Jacques (1979): *Écologie, économie et plurigestion*, Editions entente, Paris.
13. Gaffney M. Mason (1966): "Welfare Economics and the Environment"; in - Boulding E. Kenneth and all (ed.): *Environmental Quality in a Growing Economy*; Resources for the Future, Inc. and the John Hopkins Press; p. 88-101.
14. Godard Olivier, Beaumois Olivier (1994): "Economie, croissance et environnement - de nouvelles strategies pour de nouvelles relations", *Revue économique*, numero hors serie, Paris, p.143-176.
15. Goldin Ian, Winters L. Alan (eds.): *The Economics of Sustainable Development*, Cambridge University Press, 1995.
16. Hanley Nick, Spach L. Clive (1994): *Cost-Benefit Analysis and the Environment*, Edward Elgar.
17. Heyne Paul (1987): *The Economic Way of Thinking*; Science Research Associates, Inc.; Chicago.
18. Hödl Erich and Kade Gerhard (1972): "On the Political Economy of Environmental Disruption"; in - *Political Economy of Environment - Problems of Method* (papers presented at the symposium held at the Maison des sciences de l'homme, Paris, 5-8 july, 1971); Mouton; Paris; p. 139-146.
19. Kolstad D. Charles (2000): *Environmental Economics*, Oxford University Press, New York, Oxford.
20. Meadows H. Donella, Meadows L. Dennis, Randers Jorgen, Behrens W. William (1974): *Granice rasta* (prevod), Stvarnost, Zagreb.
21. Passet René (red.): *Une approche multidisciplinaire de l'environnement*, Economica, Paris, 1980.
22. Vivien Franck-Dominique (1994): *Économie et écologie*, Éditions la découverte, Paris.

THE PROBLEM OF ENVIRONMENTAL POLLUTION AND ECONOMIC SCIENTIFIC THOUGHT – HISTORICAL REVIEW

Pece Nedanovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
pecen@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The evolution of economic thought about the problems of environmental pollution has been under the influence of the dominant paradigms in different time periods. In order to understand contemporary views of economic science regarding these problems, it is necessary to analyze the evolution of economic thought, starting from the location of initial views on these issues. Several interesting conclusions could be derived when summarizing the findings of this analysis and the views of certain schools and economic paradigms. Firstly, it is clear that economic science basically deals with economic efficiency, but it still acknowledges the fact that in their behavior, individuals and even society as a whole, may be maintained by other goals and targets. Another very important problem in this type of analysis represent values that are not based on preferential structures. For the economic science it is quite common to express the values using the preferences of the individual, which are expressed and reveal through the everyday election the individual makes. This is where the question arises as to approach intrinsic values that are common when it comes to the study of environmental quality. Finally, there is still a dilemma concerning the reliability of the Pareto-optimum in terms of the necessity for sustainability. The resolution of this dilemma raises the request for insertion of sustainability as a fundamental prerequisite to economic models.

Key words: *environment, pollution, economic paradigms, evolution.*

КВАЛИТАТИВНА АНАЛИЗА НА КВАЛИТЕТОТ НА УСЛУГАТА ВО БАНКАРСКИОТ СЕКТОР ВО Р. МАКЕДОНИЈА

доц. д-р **Николина Паламидовска-Стерјадовска**
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје,
Економски факултет – Скопје, Република Македонија
nikolina@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на овој труд е да се спроведе квалитативна анализа на квалитетот на услугата во банкарскиот сектор во Република Македонија, како основа за понатамошно квантитативно истражување. Со цел да се добијат продлабочени сознанија за перцепциите на клиентите во врска со квалитетот на услугата во банкарскиот сектор и одделните аспекти кои се извор на задоволство, односно незадоволство се користи техниката на критичен настан. Дополнително, се спроведуваат интервјуа со менаџери на банки, со цел да се утврдат нивните перцепции во врска со одделните аспекти од процесот на испорака на услугата. Резултатите од истражувањето покажуваат дека најчесто споменувана ситуација на незадоволство е нељубезноста на вработените и недостигот на внимание и искрен интерес за клиентите, додека најчесто споменуван извор на задоволство е брзината и навременоста во извршувањето на услугите, како и извршувањето на услугата без чекање и задржување. Квалитативните податоци добиени преку спроведените интервјуа со менаџерите покажуваат дека тие се свесни за очекувањата на клиентите и за важноста на одделните аспекти на квалитетот на услугата. Од нивните изјави може да се заклучи дека банките во Р. Македонија интуитивно ја прифаќаат значајноста на ефектот на квалитетот на услугата и задоволството на потрошувачите во генерирањето профит за банката, преку градење долгорочни односи со клиентите.

Клучни зборови: квалитет на услугата, банкарски сектор, квалитативна анализа

Вовед

Во изминатите неколку децении, квалитетот на услугата е во фокусот на менаџерите и истражувачите од областа на маркетингот, како резултат на неговото силно влијание врз деловните резултати, врз намалувањето на трошоците, подобрувањето на задоволството и лојалноста на потрошувачите, како и поради влијанието на квалитетот на услугата врз финансиските резултати на компанијата. Квалитетот на услугата и неговите ефекти врз перформансите на компаниите добива сè поголемо значење и во банкарскиот сектор. Како резултат на сè поинтензивната конкуренција, банките сè повеќе го применуваат маркетинг-концептот во своето работење и се фокусираат на испорачување вредност на своите клиенти, користејќи го квалитетот на услугата како средство за диференцијација во однос на конкурентите. Оваа појава е карактеристична и за Република Македонија. Имено, финансиската либерализација во Република Македонија и оттука интензивирањето на конкуренцијата со влезот на странски капитал во банкарскиот сектор ги принуди македонските банки да го зголемат своето внимание кон квалитетот на испорачаната услуга, кон задоволството на потрошувачите и нивната лојалност. Влезот на странски капитал и странски менаџмент во банките во Република Македонија резултираше со пораст на стандардите за квалитет и фокусот кон потрошувачите, но сè уште има простор за унапредување и развој на овој домен од маркетинг работењето на банките. Во таа насока, најпрво треба да се развие свесност кај менаџерите и вработените во банкарскиот сектор во Република Македонија за важноста на квалитетот на услугата не само како средство за задоволување на клиентите, туку и како средство за подобрување на профитабилноста на банката.

Во моментот, банкарскиот систем на Р. Македонија го сочинуваат 16 банки, при што доминира учеството на странскиот капитал – заклучно со 2012 година, учеството на капиталот на банките во доминантна сопственост на странски акционери, во вкупниот капитал, изнесувало 75,2% (Извештај за финансиска стабилност во Република Македонија во 2013 година, Народна банка на Република Македонија). Концентрацијата во банкарскиот сектор, во однос на периодот на монетарното осамостојување на државата, бележи намалување, но сепак сè уште е на релативно високо ниво кај сите сегменти од банкарското работење (мерено според Херфиндаловиот индекс). Карактеристично за банкарскиот сектор, генерално, а и во Р. Македонија е тоа што

постои релативно високо ниво на хомогеност на понудените банкарски производи и услуги помеѓу различните банки и високо ниво на регулација, што може да претставува ограничување при креирањето нови продукти. Оттука, банките сè повеќе стануваат свесни за значењето на квалитетот на услугата како моќно средство за диференцијација, кој заедно со високото ниво доверба во банката ќе овозможи градење долгорочни односи со клиентите.

Целта на овој труд е да се изврши продлабочена анализа на аспектите на квалитетот на услугата кои креираат задоволство, односно незадоволство на корисниците на банкарски услуги во Р. Македонија, како и да се добијат продлабочени сознанија за оваа тема од експертите што работат во оваа област. Всушност, во овој труд се спроведува експлораторно истражување со помош на неколку квалитативни методи, како што се: анализа на секундарни податоци, техника на критичен настан и интервју на експерти. Ова истражување претставува солидна основа за понатамошните квантитативни истражувања во оваа област.

Преглед на литературата

Концептот на квалитет се појавил во осумдесеттите години од минатиот век, како основна конкурентска стратегија на организациите (Zeithaml and Bitner, 2003). Понатаму, теоријата за квалитетот на услугата се развила врз основа на литературата за квалитетот на производот и задоволството на потрошувачите (Brady and Cronin, 2001), односно на парадигмата за несоваѓање на очекувањата (expectancy disconfirmation) (Oliver, 1980). Дефинициите за квалитетот на услугата, генерално, произлегуваат од идејата дека овој концепт е резултат на споредбата помеѓу очекувањата на потрошувачите за услугата и нивните перцепции за тоа како е извршена услугата (Lehtinen and Lehtinen, 1991; Parasuraman et al., 1985, 1988; Gronroos, 1984; Lewis and Booms, 1983; Caruana et al., 2000). Lehtinen and Lehtinen (1991) сметаат дека квалитетот на услугата претставува споредба помеѓу она што чувствуваат потрошувачите дека треба да понуди компанијата и перцепциите за перформансите на услужната компанија. Перципираниот квалитет на услугата претставува оценка на потрошувачот (форма на став) и резултира од споредбата помеѓу очекувањата на потрошувачите и нивните перцепции за вистинските перформанси на услугата (Lewis, 1989). Gronroos (1984, p. 37) го дефинирал квалитетот на услугата како „*резултатот од процесот*

на оценување, каде што потрошувачот ги споредува своите очекувања со перцепциите за добиената услуга“. Во таа насока, Parasuraman et al. (1988, p. 16) перципираниот квалитет на услугата го дефинираат како „глобална проценка или став, кој се однесува на супериорноста на услугата“.

При мерењето на квалитетот на услугата треба да се има предвид дека не постои универзално прифатен модел на квалитетот на услугата генерално (Seth et al., 2005) и во банкарскиот сектор, посебно (Bahia and Nantel, 2000). Истражувањата на квалитетот на услугата во банкарскиот сектор се базираат на генеричките модели на квалитетот на услугата, вршејќи прилагодувања согласно спецификите на банкарскиот сектор, како и согласно културниот контекст во кој е спроведено истражувањето (Avkiran, 1994; Bahia and Nantel, 2000; Aldlaigan and Buttle, 2002; Othman and Owen, 2001; Guo, et al., 2008).

Најголем дел од истражувањата во оваа област се базираат на двата модела кои ја поставиле основата на концептуализацијата и мерењето на квалитетот на услугата: Моделот на Gronroos¹ – нордиска школа (Gronroos, 1984) и Моделот на јаз (SERVQUAL модел²) – американска школа (Parasuraman et al., 1985, 1988). Во поново време, постојат обиди да се понуди модел што ќе претставува комбинација на двата основни модела и што ќе успее да ги надмине нивните недостатоци (Kang and James, 2006; Brady and Cronin, 2001). Со оглед на тоа што овие модели биле иницијално развиени во високоразвиени земји, постојат препораки дека треба да бидат прилагодени пред нивната примена во некоја земја во развој. Оттука, како неопходност се појавува потребата од дополнително експлораторно истражување, пред да се премине кон квантитативно мерење и анализа на квалитетот на услугата и неговите ефекти врз перформансите на компанијата.

Методологија

Во овој труд се користат квалитативни методи, како што се: анализа на секундарни податоци, техника на критичен настан и интервју на експерти. Дополнително, со помош на хи-квадрат тестот се тестира дали постои статистички значајна разлика помеѓу ситуациите што креираат задоволство, односно незадоволство кај корисниците на

1 Според моделот на Gronroos, квалитетот на услугата се состои од техничка и функционална димензија

2 Според SERVQUAL моделот, квалитетот на услугата се состои од пет димензии: материјални елементи, доверливост, подготвеност, сигурност и емпатија

банкарски услуги.

Техниката на критичен настан (critical incident technique - CIT) беше избрана како најсоодветна техника за откривање на скриените причини за задоволство и незадоволство од услужниот контакт (Bitner et al., 1990). Целта на оваа техника е да ги идентификува изворите на задоволство и незадоволство на потрошувачите, што не би можело да се постигне со користење структурирани методи за собирање податоци. Притоа, „критични настани“ претставуваат специфичните интеракции помеѓу потрошувачите и услужниот персонал кои се значајно задоволителни или значајно незадоволителни.

Интервјуто со експертите, пак, има за цел искористување на досегашните знаења и искуства на некои експерти со цел да се добие подобар увид во истражуваниот проблем. Интервјуата со вработените на различни хиерархиски нивоа во одделните банки во Република Македонија овозможува откривање на перцепциите на менаџерите за очекувањата на потрошувачите/клиентите и добивање сознанија за активностите на банката во насока на унапредување на квалитетот на услугата.

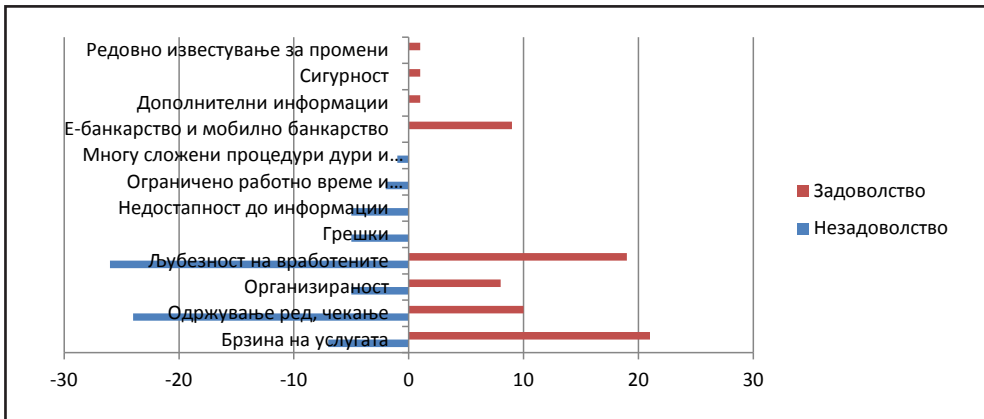
Анализа на добиените резултати

При спроведувањето на техниката на критичен настан беше користен прашалник составен од отворени прашања кој беше дистрибуиран на пригоден примерок од 80 испитаници (студенти на Економскиот факултет - Скопје) и беа добиени вкупно 63 одговорени прашалници, од кои 55 беа валидни. Иако стапката на одговор е релативно висока (78,75%), голем дел од испитаниците кои го вратиле прашалникот оставиле неодговорени прашања. Ова е очекувано, со оглед на тоа што оваа техника бара од испитаниците да вложат време и напор за да објаснат некоја ситуација (Johnston, 1995).

Обработката на добиените податоци покажа дека најголем дел од одговорите беа кратки (максимум 20 збора). Притоа, најчесто споменувана ситуација на незадоволство е нељубезноста на вработените и недостигот на внимание и искрен интерес за клиентите (34,77% од опишаните ситуации на незадоволство) и се однесува на димензиите подготвеност, сигурност и емпатија, идентификувани во SERVQUAL моделот. Следна најчесто споменувана ситуација на незадоволство е гужвата во банките и чекањето ред (32%) и се однесува на атмосферата во банките која произлегува од интеракцијата не само со вработените,

туку и со останатите клиенти во банката. Притоа, клиентите очекуваат банката да воспостави реди организираниост во извршувањето на услугите (постојат предлози за воведување електронско бројче за чекање ред). Оваа димензија е поврзана и со брзината на услужување на клиентите (9%), која зависи од способностите и вештините на вработените за испорачување на финалниот резултат – брза услуга. Овие аспекти од квалитетот на услугата повеќе се поврзани со техничкиот квалитет на услугата, односно со тоа „што добива“ клиентот. Испитуваните лица, исто така, како извори на незадоволство ги споменуваат неорганизираноста, грешките во извршувањето на услугата, ограниченото работно време и ограничените капацитети, како и комплицираните и долги процедури на банката. Од друга страна, најчесто споменуван извор на задоволство е брзината и навременоста во извршувањето на услугите (30% од опишаните ситуации на задоволство), како и извршувањето на услугата без чекање и задржување (14,3 %). Не помалку важен извор на задоволство на клиентите е љубезноста и услужливоста на вработените (27,14 %). Исто така, споменати ситуации на задоволство се можноста за извршување трансакции преку електронско банкарство, добивањето дополнителни информации од вработените, сигурноста и сл.

Слика бр.1 Преглед на процентот на „критични ситуации“ на задоволство и незадоволство



Извор: Податоци од истражувањето

Споредувајќи ги добиените одговори со SERVQUAL димензиите, може да се заклучи дека најчесто споменувани аспекти на квалитетот на услугата се „подготвеноста“, „сигурноста“ и „емпатијата“, меѓу кои доминира „подготвеноста“. Сите овие димензии произлегуваат

од интеракцијата со вработените и се однесуваат на нематеријалните аспекти од квалитетот на услугата. Материјалните аспекти од квалитетот на услугата (изгледот на физичките капацитети на банката, изгледот на вработените и сл.) имаат мала застапеност, што ги потврдува претходно изнесените заклучоци во прегледот на литературата дека димензијата материјални елементи е најмалку важна димензија (Siddiki, 2011; Bauman et al., 2007; Hanzae and Nasimi, 2012; Kheng et al., 2010). Сепак, испитаниците ја истакнаа потребата за ред и организираност во банката додека чекаат услугата да биде извршена, што секако ја наметнува потребата од соодветни материјални перформанси на банката. Најголемо изненадување е отсуството на димензијата доверливост, која во теоријата се истакнува како најважна димензија на квалитетот на услугата (Arasli et al., 2005; Kheng et al., 2010; Kumar et al., 2010; Zhou, 2004; Malik et al., 2011). Понатаму, беше спроведен хи-квадрат тест за да се тестира хипотезата H1: Постои значајна разлика помеѓу ситуациите на задоволство и незадоволство на потрошувачите

Табела 1. Хи-квадрат тест на разликата помеѓу ситуациите на задоволство и незадоволство

		Фреквенција	Вредност	Степени на слобода	Значајност (двонасочна)
Pearson-ов X ²			14.429	3	.002
Процент на веројатност			14.924	3	.002
Линеарна врска			2.886	1	.089
Број на валидни ситуации	Ситуации на незадоволство	75			
	Ситуации на задоволство	70			

Извор: Податоци од истражувањето

Добиените резултати ($p=0.002 < 0.05$) покажуваат дека треба да се прифати алтернативната хипотеза (H1). Тоа значи дека постои статистички значајна разлика помеѓу ситуациите кои се извор на незадоволство и ситуациите кои се извор на задоволство од банкарската услуга. Така, љубезноста и подготвеноста на вработените се опишуваат и како извор на задоволство, но отсуството на овие карактеристики кај вработените значајно почесто се истакнуваат како извор на незадоволство. Соодветно на ова, банките треба да настојуваат да го покачат нивото на љубезност и подготвеност на вработените, со цел да го намалат незадоволството на

клиентите. Од друга страна, брзината и навременоста во извршувањето на услугата, односно нивното отсуство се споменуваат и како извор на незадоволство, но значајно почесто како извор на задоволство. Така, треба да се настојува да се покачи нивото на задоволство на клиентите преку зголемување на брзината и навременоста во извршувањето на услугата. За да се постигне ова, потребно е банките да инвестираат не само во обуки на вработените, туку и во системски подобрувања, што ќе резултира во побрза и поефикасна услуга.

Со цел да се утврдат перцепциите на менаџерите од банкарскиот сектор во Р. Македонија, беа спроведени интервјуа со пет менаџери на различни хиерархиски позиции и од различни банки, како дел од експлораторното истражување. Интервјуираните лица се дел од секторите за оперативен маркетинг, дистрибуција или односи со клиенти (соодветно на организациската структура на банката во која работат) и се директно вклучени во испорака и/или контрола на квалитетот на услугата, па очекувано имаа доволно сознанија за испитуваната тема.

Прашањата кои беа користени како насока за водење на дискусијата беа прилагодени од квалитативното истражување на Parasuraman et al. (1990). Сите интервјуирани лица ја истакнаа актуелноста и значајноста на темата, како и соодветноста на поставените прашања. Нивните исцрпни одговори овозможуваат да се идентификуваат значајни аспекти од испорачувањето на квалитетот на услугата во банкарскиот сектор, како и да се утврдат перцепциите на менаџерите во врска со оваа тема. Подолу се презентирани сумираните резултати од интервјуата и некои издвоени изјави на одделните интервјуирани менаџери, групирани по поставените насоки за дискусија.

Перцепции на менаџерите во врска со очекувањата на клиентите: Генерално, интервјуираните менаџери се свесни за очекувањата на своите клиенти во врска со квалитетот на услугата. Притоа, одговорите се разликуваат соодветно на големината на банката, сопственичката структура и други карактеристики на банката. Така, еден менаџер во мала банка изјави: „Со оглед на тоа што сме мала банка, нашите клиенти очекуваат отвореност во пристапот на вработените и воопшто, отвореност на банката. Тие, исто така, очекуваат прилагодување на банкарската услуга, која можеме да ја понудиме со оглед на нашата флексибилност“. Еден од интервјуираните менаџери во голема банка со долгогодишна традиција, изјави: „Кратко кажано, клиентите очекуваат многу, односно очекуваат целосна услуга. Клиентите очекуваат од вработените во банката да добијат консултантска услуга. Притоа, дополнителните

услуги што ги очекуваат клиентите, понекогаш, се надвор од доменот на банкарското работење (познавање во врска со даночниот систем, царинскиот систем и сл.)“.

Клиентите ги формираат очекувањата согласно своето претходно искуство со банката и врз основа на информациите за банката. Така, логично е очекувањата на клиентите на малите банки да се насочени кон флексибилност и отвореност, додека клиентите на големите банки да очекуваат целосна услуга. Притоа, многу е значајно менаџерите да бидат свесни за овие разлики во очекувањата, за да можат соодветно да одговорат преку креирање соодветно и задоволително ниво на услуга.

Генерално, интервјуираните менаџери сметаат дека клиентите имаат релативно високи очекувања. Но, еден од интервјуираните менаџери кој има долгогодишно меѓународно искуство и кој работи во банка која е дел од меѓународна групација, изјави: „Генерално, клиентите во Р. Македонија немаат високи очекувања, т.е. им недостасува знаење. Од друга страна, и понудата на продукти е на ниско ниво, соодветно на пазарната ситуација (ниски приходи, голем степен на непријавени приходи и сл.). Нашата банка, како дел од меѓународна групација, настојува да ги подигнува очекувањата на клиентите преку воведување нови производи (пр., животна осигурување)“. Тој смета дека подигнувањето на нивото на очекувања на клиентите ќе влијае позитивно во насока на подигнување на конкурентноста на банките и креирање понуда на нови производи и услуги, кои сè уште недостасуваат на македонскиот пазар.

Стандарди за испорака на квалитетот на услугата и нивно исполнување: Со исклучок на менаџерот во една мала банка, кој изјави: „Нашата банка нема утврдени стандарди за испорака на услугата, но со оглед на тоа што сме мала и флексибилна банка, се постигнува значајно ниво на конзистентност преку неформално утврдени барања за испорака на услугата кои им се познати на сите вработени“, сите останати интервјуирани менаџери одговорија дека нивната банка има воспоставени процедури, стандарди и упатства, кои директно или индиректно ја регулираат испораката на задоволително ниво на квалитет на услугата. Дополнително, тие изјавија дека отстапувањата во исполнувањето на овие стандарди се следат преку перманентна евалуација и контрола на вработените, врз основа на што се преземаат корективни мерки на дијагностицираните отстапувања. Само една банка има воведено ISO стандардизација на целокупните процеси од работењето, во рамките на што се предвидени различни процедури за различни аспекти од испорачувањето на услугата.

Информации во врска со услужната понуда (ветувања, реклами и останати маркетинг-комуникации): Сите интервјуирани менаџери, без исклучок, изјавија дека банката настојува да испраќа реални, точни и вистинити информации до своите клиенти. Позитивно е тоа што менаџерите се свесни за негативните последици што може да ги има испраќањето лажни ветувања и доведувањето на клиентите во заблуда.

Програми за унапредување на квалитетот на услугата/обуки во врска со квалитетот на услугата: Сите интервјуирани менаџери изјавија дека нивната банка континуирано организира интерни и екстерни обуки за развивање на техничките и продажните вештини на вработените на сите хиерархиски нивоа. Дополнително, вработените континуирано се известуваат за секој нов производ на банката и добиваат информации за карактеристиките на производите. Меѓутоа, никој од интервјуираните менаџери не изјави експлицитно дека банката има утврдена формална програма за унапредување на квалитетот на услугата.

Ефектот на квалитетот на услугата врз задоволството и лојалноста на потрошувачите: Генерално, интервјуираните менаџери го потврдија позитивниот ефект на квалитетот на услугата врз задоволството и лојалноста на потрошувачите, истакнувајќи дека само задоволните клиенти генерираат зголемена продажба. Еден од интервјуираните менаџери низ бројки го покажува зголемувањето на портфолиото на банката во изминатите години, успех што, според него, неспорно е резултат на задоволни клиенти.

Во врска со лојалноста на потрошувачите, интересно е да се споменат изјавите на двајца менаџери, кои се во иста насока: „Многу е интересен фактот што клиентите се лојални не само кон банката, туку многу често и кон одредени вработени во банката од чија услуга се задоволни. Тоа резултира во градење долгорочен однос со вработениот и со банката“. „Многу често клиентите креираат прво лојалност кон некој вработен во банката, што потоа резултира во лојалност кон банката, воопшто. Всушност, покрај градење на корпоративниот бренд, многу важно е и градењето персонален бренд на одделни вработени“. Високиот степен на лојалност кон вработените е вообичаен за културниот контекст каков што е оној на Р. Македонија, каде што интерперсоналните врски се многу значајни.

Мерење на квалитетот на услугата: Најголем дел од интервјуираните менаџери изјавија дека банката спроведува мерење на квалитетот на услугата, користејќи ја методологијата на „тајно купување“. Дополнително, сите банки вршат следење на жалбите и поплаките на

клиентите, со цел идентификување на евентуалното незадоволство од одредени аспекти од работењето на банката. Само една банка не врши тестирање на квалитетот на услугата преку „тајно купување“, туку само преку интерно евалуирање на работењето на вработените, од страна на раководителите на одделните продажни места. Од друга страна, само еден менаџер изјави дека покрај „тајното купување“, секоја втора година банката спроведува и мерење на задоволството на клиентите преку анкети, со цел да се следат поместувањата на нивото на задоволство на клиентите.

Заклучок

Истражувањето презентирano во овој труд врши идентификување на ситуациите на задоволство и незадоволство и ги утврдува перцепциите и ставовите на менаџерите во банките во врска со квалитетот на услугата. Добиените квалитативни податоци овозможуваат да се добијат продлабочени сознанија за квалитетот на услугата во банкарскиот сектор во Р. Македонија, од аспект на потрошувачите и од аспект на менаџерите.

Резултатите од користената техника на критичен настан покажуваат дека најчесто споменувана ситуација на незадоволство е нељубезноста на вработените и недостигот на внимание и искрен интерес за клиентите, додека најчесто споменуван извор на задоволство е брзината и навременоста во извршувањето на услугите, како и извршувањето на услугата без чекање и задржување. Понатамошната анализа покажа дека постои статистички значајна разлика помеѓу ситуациите кои се извор на незадоволство и ситуациите кои се извор на задоволство од банкарската услуга. Така, љубезноста и подготвеноста на вработените се опишуваат како извор на задоволство, но значително почесто се опишуваат како извор на незадоволство. Од друга страна, брзината и навременоста во извршувањето на услугата се споменуваат и како извор на незадоволство, но значително почесто како извор на задоволство.

Квалитативните податоци добиени преку спроведените интервјуа со менаџерите покажаа дека интервјуираните менаџери се свесни за очекувањата на клиентите и за важноста на одделните аспекти на квалитетот на услугата. Од нивните изјави може да се заклучи дека банките во Р. Македонија интуитивно ја прифаќаат значајноста на ефектот на квалитетот на услугата и задоволството на потрошувачите

во генерирањето профит за банката, преку градење долгорочни односи со клиентите. Тие спроведуваат соодветни обуки на вработените во насока на унапредување на квалитетот на услугата и вршат контрола и следење на отстапувањата во испорачувањето на услугата. Меѓутоа, кај банките во Р. Македонија недостасуваат формални процедури и методи за контрола и унапредување на квалитетот на услугата и посебно, за мерење на финансиските ефекти на квалитетот на услугата.

Добиените исцрпни податоци од спроведените интервјуа со менаџерите овозможуваат согледување на ставовите на менаџерите (индиректно и на банката во која работат) во врска со значењето на квалитетот на услугата и активностите што банките ги преземаат во насока на испорачување, следење, мерење и контрола на квалитетот на услугата. Генерално, интервјуираните менаџери се свесни за улогата што ја има квалитетот на услугата во работењето на банките во современите конкурентски услови. Тие, исто така, се свесни за очекувањата на клиентите и за важноста на одделните аспекти на квалитетот на услугата. Изјавите на менаџерите не само што ја потврдуваат значајноста на квалитетот на услугата, туку предлагаат и некои аспекти кои се специфични за условите во кои делуваат банките во Р. Македонија, а би биле од исклучително значење за понатамошните квантитативни истражувања во оваа област.

Библиографија

1. Aldlaigan, A.H. and Buttle, F.A. (2002): "SYSTRA-SQ: a new measure of bank service quality", *International Journal of Service Industry Management*, Vol. 13, No. 4, pp. 362-381.
2. Arasli, H., Mehtap-Smadi, S. and Katircioglu, S.T. (2005): "Customer service quality in the Greek Cypriot banking industry", *Managing Service Quality*, Vol. 15, No. 1, pp. 41-56.
3. Avkiran, N.K. (1994): "Developing an instrument to measure customer service quality in branch banking", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 12, No. 6, pp. 10-18.
4. Bahia, K. and Nantel, J. (2000): "A reliable and valid measurement scale for the perceived quality of banks", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 18, No. 2, pp. 84-91.
5. Bitner, M.J., Booms, B.H. and Tetreault, M.S. (1990): "The service encounter: Diagnosing favorable and unfavorable incidents", *Journal of*

- Marketing*, Vol. 54, No. 1, pp. 71-84.
6. Brady, M.K. and Cronin, J. (2001): "Some new thoughts on conceptualizing perceived service quality: A hierarchical approach", *Journal of Marketing*, Vol. 65, No. 3, pp. 34-49.
 7. Gronroos, C. (1984): "A service quality model and its marketing implications", *European Journal of Marketing*, Vol. 18, No. 4, pp. 36-44.
 8. Guo, X., Duff, A. and Hair, M. (2008): "Service quality measurement in the Chinese corporate banking market", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 26, No. 5, pp. 305-327.
 9. Hanzae, H.K. and Nasimi, M.A. (2012): "Path analysis of perceived service quality, satisfaction and loyalty in the banking industry of Iran", *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology*, Vol. 4, No. 10, pp. 1351-1358.
 10. Извештај за финансиска стабилност во Р. Македонија во 2013 година, НБРМ, (http://www.nbrm.mk/WBStorage/Files/WebBuilder_FSR_2013_MKD.pdf), пристапено на 19.09.2014 година
 11. Johnston, R. (1995): "The determinants of service quality: Satisfiers and dissatisfiers", *International Journal of Service Industry Management*, Vol. 6, No. 5, pp. 53-71.
 12. Kang, G-D. and James, J. (2004): "Service quality dimensions: An examination of Gronroos's service quality model", *Managing Service Quality*, Vol. 14, No. 4, pp. 266-277.
 13. Kheng, L.L., Mahamad, O., Ramayah, T. and Mosahab, R. (2010): "The impact of service quality on customer loyalty: A study of banking in Penang, Malaysia", *International Journal of Marketing Studies*, Vol. 2, No. 2, pp. 57-66.
 14. Kumar, S.A., Mani, B.T., Mahalingam, S., and Vanjikovan, M. (2010): "Influence of service quality on attitudinal loyalty in private retail banking: An empirical study", *IUP Journal of Management Research*, Vol. 9, No. 4, pp. 21-38.
 15. Lehtinen, U. and Lehtinen, J.R. (1991): "Two approaches to service quality dimensions", *The Service Industries Journal*, Vol. 11, No. 3, pp. 287-303.
 16. Malik, M.E., Naeem, B. and Arif, Z. (2011): "How do service quality perceptions contribute in satisfying banking customers", *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, Vol. 3, No. 8, pp. 646-653.
 17. Oliver, R.L. (1980): "A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions", *Journal of Marketing Research*,

Vol. 17, No. 4, pp. 460-469.

18. Othman, A.Q. and Owen, L. (2001): “Adapting and measuring customer service quality (SQ) in Islamic banks: A case study in Kuwait finance house”, *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol. 3, No. 1, pp. 1-26.
19. Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L.L. (1985): “A conceptual model of service quality and its implications for future research”, *Journal of Marketing*, Vol. 49, No. 4, pp.41-50.
20. Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L.L. (1988): “SERVQUAL: A multi-item scale for measuring consumer perceptions of service quality”, *Journal of Retailing*, Vol. 64, No. 1, pp. 12-40.
21. Seth, N., Deshmukh, S.G. and Vrat, P. (2005): “Service quality models: A review”, *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 22, No. 9, pp. 913-949.
22. Siddiki, K.O. (2011): “Interrelations between service quality attributes, customer satisfaction and customer loyalty in the retail banking sector in Bangladesh”, *International Journal of Business and Management*, Vol. 6, No. 3, pp. 12-36.
23. Zeithaml, V.A. and Bitner, M.J. (2003): *Service Marketing: Integrated Customer Focus across the Firm*, McGraw-Hill, Boston.
24. Zhou, L. (2004): “A dimension-specific analysis of performance-only measurement of service quality and satisfaction in China’s retail banking”, *Journal of Services Marketing*, Vol. 18, No. 7, pp. 534-546.

Qualitative analysis of service quality in the banking sector in the Republic of Macedonia

Nikolina Palamidovska-Sterjadovska, PhD
Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
nikolina@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The objective of this paper is to conduct a qualitative analysis of the service quality in the banking sector in the Republic of Macedonia, as a basis for further quantitative research. The critical incident technique is used in order to obtain an in-depth knowledge of the customer perceptions of bank service quality and of the different aspects generating customer satisfaction and dissatisfaction. Additionally, interviews with bank managers are conducted, in order to identify their perceptions regarding different aspects of service delivery process. The results indicate that the most quoted situation of dissatisfaction is the employee impoliteness and the lack of attention and interest toward clients, while the most quoted source of satisfaction is the quickness and timeliness in delivering services. The qualitative data obtained during the interviews indicate that the managers are aware of customer expectations and of the importance of service quality. Their quotations indicate that the banks in R. Macedonia intuitively accept the importance of service quality and customer satisfaction for generating bank profit, through building long-term relationships.

Key words: *service quality, banking sector, qualitative analysis*

НЕКОИ СТРАТЕШКИ АСПЕКТИ НА ОПШТЕСТВЕНО-ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ НА КИНА

проф. д-р Владимир Петковски,
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
vpetkoski@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Откако Марко Поло ја „претстави“ Кина на Западниот свет во четринаесеттиот век, требаше да поминат неколку столетија за Западот да почне да сфаќа која е Кина и, што е уште поважно, да почне да проценува што може таа да претставува на светската мапа во иднина. Веќе за време на Наполеон, во тесниот круг околу него, почна да се зборува за Кина, како за „џин што спие, но во моментот кога ќе почне да се буди, светот ќе започне да се тресе“. Два века подоцна, овие предвидувања почнаа да стануваат реалност. Што се однесува до последниве три и пол децении, Кина, од своја страна, очигледно, успешно ја направи својата „домашна задача“ издигнувајќи се до светски играч со неприкосновен статус. Се покажа дека подемот на Кина не е случаен и спонтан, дека не дојде сам по себе, туку како резултат на добро осмислена стратегија на успешно менаџирање и контролирано справување со комплексен сплет на околности, но и на способност да влијае врз тие околности дома, а во одреден степен и надвор.

Во рамките на политиката на „отворање на Кина кон светот“ од крајот на 1970-те години, неколку стратешки аспекти на општествено-економскиот развој на земјата добија посебно значење, а тие се: особеностите на развојот на надворешната трговија и економската соработка; основањето и развојот на специјалните економски зони; реформата на државните претпријатија; т.н. општествено одговорно инвестирање.

Клучни зборови: *„Отворање кон надворешниот свет“, специјални економски зони, државни претпријатија, општествено одговорно инвестирање, „универзалност“ на кинескиот модел*

Особеностите на развојот на надворешната трговија и економската соработка со странство

Со политиката на отворање кон надвор, надворешно трговскиот систем на Кина доживеа крупни промени и реструктурирање кои ги засегнаа неговите клучни особености, како што се: високо централизираниот систем на надворешната трговија; стриктна контрола на надворешно трговските активности; супервизија на надворешно трговските активности преку административни мерки и слично (Yang Fuchang, 2009). Овие реформски зафати беа преземени поаѓајќи од потребата за поголемо учество и интеграција на кинеската економија во меѓународниот трговски систем во периодот од 1979 до 1998 година и понатаму, а ги вклучуваа следните реформски зафати: проширување на надлежностите на локалните власти во поглед на надворешната трговска размена, како и проширување на ингеренциите на претпријатијата вклучени во надворешната трговија со странство.

Како резултат на бројни, разновидни и комплексни реформски зафати во последниве децении во областа на надворешната трговија и, воопшто, во економската размена со странство, кинеската надворешна трговија постигна импресивни резултати. Настојувањето на Кина да стане членка на Светската трговска организација (СТО) и да го прилагоди својот надворешно-трговски систем кон меѓународната практика и стандарди, започна уште во 1986 година кога Кина формално побара да се обнови нејзиниот статус како земја-потписничка на Општата спогодба за царини и трговија (ГАТТ). Денешна Кина не е само респектабилна членка на Светската трговска организација, туку во изминатите неколку години се искачи до позицијата на глобален надворешно трговски лидер. Во периодот 1950-1998 година вкупната трговска размена со странство се зголеми од 1,13 милијарди долари, на 60,65 милијарди долари, што претставува пораст од 319 пати. Споредено со 1978 година кога Кина ја започна политиката на отворање кон светот, во 1999 година обемот на надворешно-трговската размена порасна за 17,5 пати. Во 2012 година вкупниот извоз на Кина достигна 20,5 трилиони долари, со што Кина, за прв пат, стана најголем светски извозник, претекнувајќи ги останатите водечки земји во светот, најпрво Јапонија, а потоа и САД и Германија. Што се однесува до увозот, Кина стана втор најголем светски увозник.

Со сето ова, Кина дефинитивно стана клучна „заинтересирана страна“ во глобалната економија чиј долгорочен интерес почива врз глобалната, слободна трговија и врз стабилен и ефикасен меѓународен

финансиски и монетарен систем. Сепак, наспроти сите овие извонредни достигнувања, кинеските официјални личности сметаат дека кинеската надворешна трговија е сè уште недоволно урамнотежена и дека содржи „неодржливи“ на долг рок елементи, како на пример, фактот што во извозот сè уште преовладуваат производи со висока енергетска и ресурсна интензивност, со недоволна технолошка и иновациска содржина.

Специјални економски зони

Една од најсуштинските мерки и реформски зафати, веднаш откако беше лансирана политиката на „отворање кон надворешниот свет“ и поголемо учество во глобализираниот систем на надворешна трговија, беше формирањето на петте специјални економски зони во Шенжен, Зухаи и Шанту во провинцијата Квандонг, како и Шијамен во провинцијата Фуџијан и на Хаинан во провинцијата Хаинан. Формирањето на овие специјални економски зони во почетокот на 1980-те години претставува еден од највпечатливите реформски зафати во насока на поттикнување на побрз и посеопфатен економски развој на земјата. Четири години подоцна, 14 крајбрежни градови во различни провинции со излез на море, се отворија кон странските инвестиции. Во 1985 година беше донесена одлука понатаму да се прошират крајбрежните подрачја на земјата и во нив да се формираат нови отворени економски зони. Во 1990 година, со отворањето на новата зона во Пудонг, во градот Шангај, и некои други зони во други градови од таканаречениот прстен на долината на реката Јангце, се формираше широк појас на отворени градови. По 1992 година, поголем број погранични градови, како и сите главни градови на провинциите и автономните региони, беа отворени за странските инвеститори.

Се смета дека сите овие отворени градови и региони одиграа двојна улога во процесот на отворањето на Кина кон надворешниот свет: улога на „прозорец“ во развојот на надворешно ориентираната економија, преку кој се создава значителен обем на девизен прилив со извозот на производи од земјата, и улога на „радијатор“ во забрзувањето на развојот на регионите на земјата коишто немаат излез на море. Еден цитат од заедничката студија на Светска банка и на Истражувачкиот развоен центар на Државниот совет на Кина, насловена како „Кина во 2030“, може да послужи како добра илустрација на погоре кажаното („China 2030 Report“, 2010): „Една од особеностите на кинескиот развоен

експеримент е способноста на земјата да започне со воведувањето реформи најпрво на локално ниво, да тестира и потоа да оди на поширока примена на повисоко ниво. Пилот-проектите можат на бидат неверојатно многу корисна алатка во „процесот на учење“. Малите чекори можат да водат кон остварување големи работи“.

Ова искуство со слободните економски зони може да има посебна релевантност за Македонија ако се има предвид фактот дека најголемиот дел од кинескиот извоз денес е извозот на фирмите од преработувачката индустрија формирани со странски директни инвестиции – најмногу во вид на гринфилд инвестиции во специјалните економски зони, а многу помалку со инвестирање во постојните капацитети. Токму тоа ѝ овозможи на Кина за помалку од три децении да израсне во глобален лидер во светската трговија. Во суштина, импресивниот економски развој и раст на Кина е развој базиран врз стратегијата на експанзија на извозот, на производи процесирани низ разгранетиот систем на специјални и слободни економски зони и на т.н. отворени економски зони кои сега се простираат низ целата територија на Кина.

Тука би можела да се извлече клучната паралела со Македонија. Имено, неодамна публикуваните официјални податоци дека извозот на фирмите од Македонија формирани од странски компании преку директни странски инвестиции во технолошко индустриските развојни зони веќе достигна износ од околу 1 милијарда долари. Тоа претставува дури 20% од вкупниот извоз на Македонија. На овој податок треба да му се обрне повеќе внимание. Не само поради импресивните бројки, квантитетот, туку и поради значењето на овој до скоро непознат феномен во економската размена со странство на земјата. Имено, со оствареното производство и извоз од страна на капацитетите на неколкуте мултинационални компании инсталирани во технолошко индустриските развојни зони во земјата, Македонија е на пат да застане во редот на земјите што својот развој и раст на економијата и вработувањето го остваруваат со потпирање врз стратегијата на експанзија на извозот. (В. Петковски, 2013)

Реформа на државните претпријатија

Како еден од клучните елементи на економските реформи и реструктурирање на кинеската економија, по иницијалната фаза на политиката на отворање кон светот, е реформата на претпријатијата

во државна сопственост. Се смета дека тоа претставува еден од суштинските аспекти и предизвици на наредниот економски развој на земјата. Двете клучни мерки во доменот на владината политика, во овој поглед, се однесуваат на следното: прилагодување на сопственичката структура (при што се претпоставува дека јавната сопственост останува како доминантна форма на сопственост) и промовирање на развојот на различни системи на сопственост во рамките на вкупната економија (Yang Fuchang, 2009). Клучната одлука на владата во врска со реформата на државните претпријатија се состои во тоа што на државните претпријатија им се остава широка автономност при носењето на нивните бизнис-одлуки, спроведување систем на одговорно менаџирање и организирање пилот-проекти за воспоставување акционерски систем и настап на берзата на државните претпријатија. На овој начин, првата фаза на реформата на државните претпријатија, која се состоеше од доделување повеќе права и можност на располагање со профитот, беше проследена со наредната фаза која се состоеше од одвојување на правото на сопственост од правото на управување (1984-1993), на кое се надоврза следната фаза која го означи формирањето модерен систем на претпријатија (1994 - натаму).

На теоретско ниво, на реформата на државните претпријатија се гледа како на значаен дел на севкупниот процес на економско реструктурирање на земјата. Во овој поглед, како едно од сè уште нерешените прашања на кинеската економија е - како да се поттикне и да се оствари вистински однос и рамнотежа меѓу економската реформа, растот и реструктурирањето на индустријата. Тие три елементи треба да се надоврзуваат еден на друг во екот на економските реформи, така што економијата ќе продолжи да расте за време на економските реформи, при што ќе се изнајде нов механизам на алокација на средствата низ процесот на економски развој и реконструкција на индустријата, а традиционалниот економски систем ќе биде трансформиран во модерен“. (Li Yining, 2010). Но, во ситуација кога кинеската економија е сè уште „во фаза на нерамнотежа и во услови на незавршен пазарен систем, а има недостиг на ресурси, компаниите како основни двигатели на економскиот раст и на индустриското реструктурирање, треба допрва да станат производители на добра коишто се мотивирани од нивниот сопствен интерес“ (Li Yining, 2010). Во вакви околности, основното прашање е да се најде рамнотежа меѓу влијанието на пазарот и владините интервенции. Со други зборови, новата развојна стратегија треба да ја има предвид потребата така да се балансираат улогата на државата и на влијанието

на пазарот, на приватниот сектор и на општеството, за да може да се оствари целта на изградба на развиено општество во блиска иднина. Стратегијата, исто така, треба да постави цврста основа за да може да се парира на предизвиците со кои се соочува кинеското стопанство: стареењето и намалувањето на работоспособното население, порастот на нееднаквостите во кинеското општество, еколошките предизвици и екстерните нерамнотежи со кои се соочува кинеската економија („China 2030 Report“, 2010).

Општествено одговорно инвестирање

Во последниве години во областа на странските директни инвестиции во светски рамки добива сè поголем замав еден сосема нов тренд во инвестирањето, а тоа е т.н. општествено одговорно инвестирање, познато и како „одржливо“, „социјално свесно“, „зелено“ или „етичко“ инвестирање. Во суштина, станува збор за нова стратегија во инвестирањето која настојува да ги земе предвид финансиската добивка и социјалното добро, заедно. Овој тренд сè повеќе станува значаен како за земјите што привлекуваат инвестиции, така и за земјите кои инвестираат надвор. Кина, секако, спаѓа во оваа група земји. Иако е генерално прифатено дека општествено одговорното инвестирање носи помала добивка од нерестриktivното, стандардно инвестирање, сепак, тоа во светски рамки расте со многу побрзо темпо. На пример, во САД и во Европа постои брзорастечки пазар за општествено одговорни инвестиции и општествено одговорното инвестирање станува значаен принцип на инвестициските стратегии на разните инвестициски извори. Се проценува дека до 2011 година пазарот на општествено одговорни инвестиции достигнал 3 трилиони долари, а во Европа од 1 трилион евра во 2005 година се зголемил на 1,6 трилиони евра во 2007 година (Wikipedia, 2009).

Кинеските директни инвестиции кон надвор влегуваат во фаза на брз пораст. Се проценува дека во 2010 година тие изнесувале 68 милијарди долари, главно ориентирани кон Азија, Африка и Латинска Америка, со што Кина изби на првото место меѓу земјите со брзорастечки економии и вкупно петта во светот. Од друга страна, вкупниот износ на кинеските странски директни инвестиции кон развиените земји сè до крајот на 2009 година изнесуваше само 7,4% или 18,17 милијарди долари од кои само 1,4% или 3,34 милијарди долари во САД (Brookings, 2013).

Со оглед на тоа дека инвестициските амбиции на Кина стануваат сè поголеми, очигледно е дека ќе расте и потребата кинеските инвеститори да бидат што посвесни за ваквите трендови во општествено одговорното инвестирање, како и за тоа дека нивните инвестициски перформанси треба да бидат на линија на барањето и принципите на општествено одговорното инвестирање.

Во овој поглед, Кина веќе презема соодветни чекори во последниве години особено на институционален план, како и во поглед на регулативата. Така, формирано е ново Министерство за заштита на животната средина, како и Национално биро за енергија и Национална комисија за енергија, како дел на постепената административна реформа. Понатаму, бидејќи општествено одговорното финансирање се смета за „пријателско“ во однос на заштитата на животната средина, тоа треба да води кон т.н. „зелена“ потрошувачка. Тоа, всушност, соодветствува со намерата на Кина да ѝ посвети исто толку внимание на потрошувачката колку и на инвестициите и на надворешната трговија. Една од главните причини поради кои Кина станува сосема свесна за феноменот на одговорно инвестирање е токму ориентацијата на зајакнато инвестирање кон надвор. Ова има врска со фактот дека „Кина веќе стана заинтересирана страна во многу земји и региони како резултат на јакнењето и на продлабочувањето на економските врски со нив“. (Fu Jing, 2008)

Отворени прашања и проблеми на идниот социјално-економски развој

Паралелно со импресивниот економски и социјален развој на Кина во последните скоро четири децении, земјата се соочува и со низа отворени прашања и проблеми, токму како резултат на развојот, но и на потребата во иднина да се отвораат нови перспективи на кинеската економија и на општеството. За клучните прашања и проблеми во идниот развој, посебна дебата се водеше во рамките на изготвувањето и презентацијата на Студијата на Светската банка и на Развојниот истражувачки центар на Државниот совет на Кина, насловена како „Кина во периодот до 2030 година“. Дали досегашниот модел на развој е одржлив и во која мерка е одржлив, особено во сегашната ситуација кога земјата се соочува со предизвикот на напуштање на концептот на развој воден од извоз и преголемото потпирање на инвестициите и потребата за

свртување кон домашната побарувачка и потрошувачка – ова станува сè повеќе легитимно прашање на кое треба да се даде одговор. Се смета дека постојат пет основни предизвици со кои Кина ќе се соочува во следните дваесетина години („China 2030“), и тоа: стареењето на населението; притисоците на глобалната понуда на енергија, храна и суровини и вода; работната сила која по пет години од денес ќе има повеќе одлив по однос на пензионирање, отколку прилив на ново работоспособно население; социјални ризици како резултат на растечките нееднаквости во општеството. Во процесот на соочување и надминување на овие предизвици, Кина ќе настојува да изнајде свој, уникатен модел на развој, и со тоа да им пружи пример на останатите земји – не само на земјите во развој, туку и на други земји – во насока на тоа како можат да се помират високиот економски раст со потребата за поурамнотежен социјален развој и развој на животната средина.

Новата развојна стратегија на Кина, која ги има предвид споменатите предизвици, во наредните две децении ќе се потпира врз следните јаки страни во економијата – високите заштеди, расположливоста на работна сила која забрзано ги унапредува своите знаења и стручни квалификации, големиот пазар, добрата историја на решавање на општествените и развојните проблеми во одржувањето на растот и натамошната засилена урбанизација. Утврдени се шест стратешки столба на Стратегијата: прво, редефинирање на улогата на државата и на приватниот сектор во насока на завршување на процесот на транзиција кон пазарно стопанство; второ, зајакнување на иновациите и прифаќање отворен општествен систем со сплет на врски кон глобалната мрежа на Истражување и развој (ИР); трето, промовирање на зелениот развој; четврто, обезбедување еднакви можности и основна социјална заштита за секого; петто, јакнење на фискалниот систем и унапредување на фискалната одржливост; шесто, да се обезбеди дека Кина, како глобално засегната страна, ќе продолжи да се интегрира на глобалните пазари.

„Универзалноста“ на кинескиот развоен модел?

Кинескиот развоен модел во последниве децении произведе импресивни практични резултати и привлече огромен интерес ширум светот, подеднакво на ниво на економската теорија и од прагматичен аспект. Многумина се предизвикани често да си го поставуваат

прашањето дали кинескиот развоен модел може да се реплицира и да се примени на друго место?

Еминентниот кинески научник и истовремено човек од практиката, Ли Роугу (Li Rougu, 2008), смета дека може да се прифати дека кинескиот развоен модел содржи елементи на универзалност, но истовремено упатува и предупредување. Смета дека, прво, кинескиот развоен пат особено во последниве неколку децении има јаки, своевидни кинески карактеристики и дека какво било механичко и догматско копирање на кинескиот развоен пат би било погрешно. Но, во исто време, укажува на еден значаен момент, а тоа е дека реформите што ги презеде земјата, вклучително и политиката на отворање кон надвор, е основната нишка на институционалното прилагодување. Во крајна анализа, според него, институционалното прилагодување не претставува некаков посебен модел, туку повеќе е метод, односно идеја дека промената е константна и дека кинескиот развоен модел не е замена за кој било друг развоен модел, или е спротивен на кој било друг развоен модел. Од друга страна, културата на една земја како збир на национални особености и обичаи, на локални обичаи и практики и социјално однесување и целина од присутни етички кодови, вредности, идеологија и социјални идеи со специфични национални, регионални и локални карактеристики - игра многу значајна улога во текот на институционалните промени и градењето соодветни институции. Во оваа смисла, Ли Роугу укажува дека Конфучијанското наследство на Кина игра специјална, позитивна улога во формирањето и успехот на кинескиот развоен модел. Но, постоењето соодветни институции, според него, не е доволно. Од подеднакво значење е да се имаат механизми на носење одлуки, како и способност тие соодветно да се спроведуваат.

Заклучок:

Во последните четири децении Кина остварува успешна трансформација на општествено-економскиот систем на земјата, што, покрај другото, резултираше со исклучително високи стапки на растот на економијата, посебно на индустриското производство, кои постојано беа двоцифрени. Подемот на Кина не е случаен и спонтан и не дојде сам по себе, туку како резултат на добро осмислен пристап на успешно менаџирање и контролирано справување со комплексен сплет на околности. Во основата на овој пристап е стратегијата на отворање

на Кина кон светот што постепено и многу успешно се остварува од крајот на 1970-тите години. Притоа, клучни преобразби беа остварени на повеќе сектори, како што се: режимот на надворешно-трговската размена и економската соработка со странство; основањето и развојот на специјалните економски зони; реформата на државните претпријатија и други.

Паралелно со импресивниот економски и социјален развој на Кина во последните скоро четири децении, земјата се соочува и со низа отворени прашања и проблеми, токму како резултат на развојот, но и на потребата во иднина да се отвораат нови перспективи на кинеската економија и на општеството. Дали досегашниот модел на развој е одржлив и во која мера е одржлив, особено во сегашната ситуација кога земјата се соочува со предизвикот на напуштање на концептот на развој воден од извоз и преголемото потпирање на инвестициите и потребата за свртување кон домашната побарувачка и потрошувачка, е прашање на кое се бара одговор.

Се смета дека постојат неколку предизвици со кои Кина ќе се соочува во следните дваесетина години и тоа: стареењето на населението и смалувањето на контингентите на работоспособно население; притисоците на глобалната понуда на енергија, храна и суровини и вода; социјални ризици како резултат на растечките нееднаквости во општеството. Во совладувањето на овие проблеми и предизвици, Кина ќе може да се потпира врз следните јаки страни во економијата – високите заштеди, расположливоста во работна сила која забрзано ги унапредува своите знаења и стручни квалификации, големиот пазар, добрата историја на решавање на општествените и развојните проблеми во одржувањето на растот и натамошната засилена урбанизација.

РЕФЕРЕНЦИ:

1. Yang Fuchang, Editor-in-chief, (2009) “Contemporary China and it’s Foreign Trade“, *World Affairs Press*, Beijing, pp.108
2. “China 2030 Report”, World Bank and the Development Research Center of The State Council (2010)
3. В. Петковски, Презентација за Стратешките аспекти на соработката меѓу Р. Македонија и НР Кина, Центар за стратегиски истражувања и меѓународна политика при Министерството за надворешни

- работи на Р. Македонија, Скопје, септември, 2013
4. Li Yining, (2010), “Economic Reform and Development, the Chinese Way”, pp 106, *Foreign Language Teaching and Research Publishing*, Beijing
 5. “Responsible investing”, *Wikipedia.or-/wiki/socially_*
 6. “A Study on the External Environment of Chinese Investments in the United States” *www.brookings.edu/research/papers/2013/06/05-china-environment-investment*”,
 7. Fu Jing, 2008/04/07, “China calls for responsible investments”, from China Daily
 8. Li Rougu, (2008), “Institutional Suitability and Economic Development”, *China Economic Publishing House*, Beijing

SOME STRATEGIC ASPECTS OF THE SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT OF THE PEOPLES REPUBLIC OF CHINA

Vladimir Petkovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
vpetkoski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Since Marko Polo introduced China to the Western world back in the 14th century, it took it several centuries for the Western World to fully realize and appreciate what is actually China and more importantly, what China could represent on the world map. Already, during Napoleon's time, in his inner circle there was a saying that "China is but a sleeping giant, and the moment it starts to awaken, the entire world will start to shake". Two centuries later, this prediction (of what impact China could have on the world) become a reality. As for the last three and a half decades, China, on its part, "made its home work" rising to world prominence and becoming a world player of an undisputable stature.

Some of the strategic aspects of the socioeconomic development of the PR China discussed here encompass the following ones: Main features of the China's foreign trade development and the economic cooperation, establishment of the Special Economic Zones, Reform of the state-owned enterprises, Socially Responsible Investments, Open questions and problems in the future socioeconomic development, and the "Universality" of the Chinese development mode.

Key Words: *Opening toward the outside world, Special Economic Zones, Reform of the state-owned enterprises, Socially Responsible Investments, "Universality" of the Chinese development mode.*

НЕЗАВИСНОСТА НА ЦЕНТРАЛНАТА БАНКА - КРИТИЧКИ ОСВРТ ВРЗ ЕМПИРИСКАТА ЛИТЕРАТУРА

проф. д-р Горан Петревски

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

goran@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Една од најзначајните институционални промени во областа на макроекономската политика во последните три децении е зголемувањето на независноста на централните банки. Овој тренд започна во 1980-тите во индустриските земји, а во 1990-тите се прошири и во земјите во развој и земјите во транзиција. Во меѓувреме се наталожи богата емпириска литература која настојува да ја испита врската меѓу независноста на централната банка и макроекономските остварувања. Во трудот се прави критички осврт врз емпириската литература која ја испитува врската меѓу независноста на централната банка и инфлацијата. Основниот заклучок што произлегува од прегледот на литературата е дека поновите истражувања, кои применуваат посовремена емпириска методологија, ја доведуваат под знак прашалник теоретската теза дека поголемата независност на централната банка, самата по себе, обезбедува пониска инфлација.

Клучни зборови: централна банка, инфлација, монетарна политика, регресија

Вовед

Во последните три децении, во светот беше присутен трендот на зголемување на законската и оперативната независност на централните банки. Од денешна перспектива, може да се каже дека трендот кон поголема независност на централните банки беше резултат на неколку

фактори: негативното искуство со дискреционата економска политика во 1970-тите, која доведе до појавата на стагфлација (комбинација на стагнација на економската активност и висока инфлација); бројните теоретски трудови кои покажаа дека дискреционата економска политика предизвикува инфериорни економски резултати поради проблемите познати како временска недоследност и инфлаторна наклонетост (Kydland and Prescott, 1977 и Barro and Gordon, 1983); распадот на Бретонвудскиот систем на фиксни курсеви кој обезбедуваше стабилност на цените во периодот по Втората светска војна.

Трендот на зголемена независност на централните банки започна во 1980-тите, во развиените западни економии, а во 1990-тите се прошири и на земјите во развој. На почетокот на 1990-тите, поранешните социјалистички земји го започнаа процесот на радикална трансформација на политичкиот и економскиот систем. Притоа, сеопфатните реформи во овие земји вклучуваа и усвојување потполно ново законодавство од областа на централното банкарство. Како резултат на тоа, денес овие земји се одликуваат со многу висока политичка и економска независност на централните банки, а ценовната стабилност е основна цел на монетарната политика (Maliszewski, 2000; Cukierman *et al.*, 2002; и Arnone *et al.*, 2007).

Овој труд претставува преглед на емпириската литература од областа на независноста на централната банка. Во тој поглед, најпрвин е даден критички осврт врз емпириската литература која се занимава со мерењето на законската и фактичката независност на централната банка. Во продолжение на трудот се разгледуваат резултатите од истражувањата на врската меѓу независноста на централната банка и инфлацијата при што се укажува на сериозните концептуални и методолошки проблеми со кои вообичаено се судира емпириската литература. Во однос на организацијата на трудот, во следниот дел се разгледуваат индексите со кои се мери независноста на централната банка, а третиот дел е посветен на критика на емпириската литература која ја испитува врската меѓу независноста на централната банка и инфлацијата.

Мерење на независноста на централната банка

Во основа, концептот на независност на централната банка се однесува на нејзината автономија во водењето на монетарната политика, без мешање од страна на владата. Сепак, практичното мерење на

независноста на централната банка претставува многу сложен проблем, бидејќи независноста има неколку различни димензии. Дополнително, мерењето на независноста на централната банка е отежнато од фактот што, пред сè, се работи за квалитативни појави, кои не може лесно да се искажат со броеви.

Во таа смисла, Grilli *et al.* (1991) зборуваат за две димензии на независноста на централната банка: политичка и економска независност. Првата се однесува на способноста на централната банка самостојно да ги одредува целите на монетарната политика, а втората димензија се однесува на слободата во изборот на инструментите на монетарната политика. Сличен е пристапот на DeBelle and Fischer (1994), кои зборуваат за два вида независност: независност во однос на целите и независност во однос на инструментите. Друга димензија на независноста е финансиската слобода на централната банка, т.е. нејзината независност од буџетот на централната влада (Stella, 2005). Според тоа, поимот на независноста на централната банка би можел да се претстави преку следниве димензии: институционална, функционална, персонална и финансиска независност (Issing, 2006).

И покрај тоа што независноста на централната банка претставува сложена и квалитативна категорија, во емпириската литература постојат неколку различни индекси за мерење на нивото на независност (Alesina, 1988, Bade and Parkin, 1988, и Eijffinger and Schaling, 1993). Од нив, најпознати и најприменувани се индексот на Grilli *et al.* (1991) и индексот на Cukierman (1992). Првиот се состои од 15 категории, групирани во две групи: политичка и економска независност. Притоа, секоја категорија носи вредност од 0 или 1 и нивниот збир го покажува нивото на независност на централната банка. Вториот индекс има посложена структура и опфаќа 16 категории, групирани во четири групи. Притоа, секоја поединечна компонента може да добие повеќе вредности од 0 до 1, а дополнително, одделните категории имаат различно учество во вкупната вредност на индексот.

Иако овие два индекса се многу применувани при мерењето на независноста на централната банка, сепак, тие се предмет на остра критика, и тоа во повеќе насоки: Mangano (1998) истакнува дека индексите страдаат од субјективност која се изразува во интерпретацијата на законските одредби, изборот на критериумите што се застапени во индексите и релативното значење што им се придава на одделните критериуми. На пример, законските одредби често се изразени воопштено, така што тие може да се толкуваат на еден или

друг начин, а тоа резултира со давање пониска или повисока оцена на независноста на централната банка. Освен тоа, бидејќи независноста на централната банка опфаќа повеќе димензии, самите истражувачи се субјективни во поглед на вклучувањето на категориите преку кои ја мерат независноста. За илустрација може да послужи фактот што двата најкористени индекси имаат различна структура, иако мерат иста работа. Така, 40% од категориите застапени во индексот на Grilli *et al.* (1991) не се застапени во индексот на Cukierman (1992) и обратно, 45% од компонентите на вториот индекс се испуштени од првиот индекс. Најпосле, субјективноста во мерењето на независноста централната банка се изразува и во тоа што поединечните компоненти во индексите може да имаат различно релативно учество, а тоа се одразува врз нивната крајна вредност. Во тој поглед, Mangano (1998) покажува дека индексите на Grilli *et al.* (1991) и на Cukierman (1992) немаат еднаква вредност, дури и кога во нив ќе се задржат само заедничките компоненти, т.е. по исфрлањето на различните компоненти.

Во продолжение, Forder (1996, 1998) смета дека главниот недостаток на емпириските индекси е тоа што тие го мерат правниот статус на централната банка, а не нивото на конзервативност, како што сугерира теоретскиот концепт на независност (Rogoff, 1985). Исто така, нивото на законската независност воопшто не мора да ја одразува фактичката независност на централната банка, т.е. нејзиното однесување во практиката. Како одговор на овие критики, во литературата се конструирани индекси кои имаат за цел да ја измерат фактичката независност на централната банка, како што се: индексот заснован врз прашалник (Cukierman, 1992 и Cukierman *et al.*, 1992), индексот на политичка ранливост на гувернерот (Cukierman and Webb, 1995) и стапката на промена на гувернерите (Cukierman, 1992 и Cukierman *et al.*, 1992).

Притоа, основниот заклучок од примената на овие индекси е дека тие претставуваат подобра мерка на независноста на централната банка во земјите во развој и земјите во транзиција. Во тие земји, наспроти високата правна независност, централните банки често имаат мала независност во практиката, односно тие се изложени на политички притисок во изборот на целите и во водењето на монетарната политика, а тоа се должи на повеќе фактори, како: нејасното формулирање на законите за централните банки, ниското ниво на владеење на правото и нискиот степен на развој на институциите (на пример, неразвиена финансиска инфраструктура).

Независноста на централната банка и инфлацијата

Економската теорија покажува дека независноста на централната банка претставува моќен институционален аранжман кој обезбедува ниска и стабилна инфлација. Со текот на времето се акумулирала богата емпириска литература чија цел е да ја провери врската меѓу независноста на централната банка и макроекономските остварувања. Одделните студии во оваа област се разликуваат меѓу себе во поглед на примерокот што го покриваат (развиени земји наспроти земји во развој), примената на истражувачката методологија и видовите индекси со кои се мери независноста (законска наспроти фактичка). Во продолжение, најпрвин даваме преглед на основните заклучоци кои произлегуваат од емпириските истражувања, а потоа даваме критика на емпириската литература.

Постарите емпириски истражувања на врската меѓу независноста на централната банка и инфлацијата вообичаено ја применувале техниката на едноставна регресија. На пример, таков е примерот со Bade and Parkin (1988) и Grilli *et al.* (1991), кои применуваат различни индекси на независност на централните банки во развиените земји, но доаѓаат до истиот резултат: повисоката законска независност на централната банка е поврзана со пониска инфлација. На тој начин, нивните истражувања ги потврдуваат поставките на теоретските модели. Применувајќи повеќекратна регресија, Cukierman *et al.* (1992) и De Gregorio (1996) ја испитуваат врската меѓу независноста на централната банка и инфлацијата во развиените земји и во земјите во развој и наоѓаат статистички значајна негативна врска само на примерот на развиените земји. Наспроти тоа, во земјите во развој, само повисоката фактичка независност води кон пониска инфлација.

Подоцнежните студии на врската меѓу независноста на централната банка и инфлацијата вообичаено применуваат посложена економетриска методологија (повеќекратна регресија), вклучувајќи поголем број контролни варијабли, и тоа: макроекономските фактори (растот на производството, буџетскиот дефицит, трговската отвореност, јавниот долг итн.), институционалните фактори (политичката стабилност, структурните реформи, режимите на девизните курсеви итн.) и факторите поврзани со пазарот на труд (стапката на невработеност, членството во синдикатите, системите на преговарање за платите итн.).

На пример, ваков пристап во истражувањето применуваат: Bleaney (1996), Campillo and Miron (1996), Cottarelli *et al.* (1998), Oatley (1999), De Haan and Kooi (2000), Cechetti and Krause (2002), Jacome and Vazquez (2005), Destefanis and Rizza (2007), Crowe and Meade (2008), и Klomp and de Haan (2010). Основниот заклучок од овие истражувања е дека, откако во регресијата ќе се вклучат институционалните и економските фактори, негативната врска меѓу независноста на централната банка и инфлацијата значително ослабува или пак целосно исчезнува. Со други зборови, поновите емпириски истражувања воопшто не нудат цврста поддршка на теоретската хипотеза за антиинфлаторната моќ на независноста на централната банка.

Истражувањето на врската меѓу независноста на централната банка и инфлацијата дополнително е отежнато на примерот на земјите во транзиција, кои на почетокот на 1990-тите се ангажираа во сеопфатни политички, економски и институционални реформи. Loungani and Sheets (1997) биле првите кои направиле емпириско истражување од оваа област на примерок на транзициските економии. Подоцна, Cottarelli *et al.* (1998), Plieva and Healey (2001), Maliszewski (2000), Cukierman *et al.* (2002), Eijffinger and Stadhouders (2003), Bogoev *et al.* (2012a) и Petrevski *et al.* (2012) ги истражувале меѓусебните врски меѓу независноста на централната банка, инфлацијата и процесот на економска либерализација во земјите во транзиција.

Основниот заклучок од овие истражувања е дека антиинфлаторните ефекти на независноста на централната банка доаѓаат до израз само над одредено ниво на либерализација на економијата. Со други зборови, емпириските истражувања сугерираат дека независноста на централната банка не може да се смета за доволен услов за намалување на инфлацијата, а тоа може да се објасни на следниов начин: На почетокот од економската трансформација, поранешните социјалистички земји ги ослободија цените и тоа предизвика тие повеќекратно да се зголемат, движејќи се кон нивното рамнотежно ниво. Оттука, раните 1990-ти беа период на висока инфлација во транзициските економии, наспроти реформите во законите за централните банки. Дури во подоцнежната фаза на транзицијата, откако се исцрпи иницијалниот скок на нивото на цените, започна да доаѓа до израз вообичаената негативна врска меѓу независноста на централната банка и инфлацијата (Cukierman *et al.*, 2002 и Maliszewski, 2000).

Кога се разгледува емпириската литература од областа на независноста на централната банка не може да се избегне впечатокот дека

постарите студии даваат поцврсти резултати во споредба со поновите студии, во кои негативната врска меѓу независноста на централната банка и инфлацијата значително ослабува или пак целосно исчезнува. Во таа смисла, при оценување на валидноста на постарите студии мора да се има предвид простата економетриска постапка за истражување на оваа врска. Имено, во постарите трудови, инфлацијата вообичаено се регресира врз независноста на централната банка, без да се земе предвид дејството на некои други варијабли кои, исто така, имаат влијание врз инфлацијата. Оттука, овие трудови страдаат од познатиот проблем на испуштените варијабли во регресијата, што води кон неконзистентни и пристрасни пресметки.

Сепак, уште посериозен проблем, присутен во постарите истражувања, е игнорирањето на ендегената природа на независноста на централната банка, поврзана со двостраната поврзаност меѓу независноста и инфлацијата. Како последица на вклучувањето ендегени варијабли во регресијата, пресметките на регресионите параметри стануваат потполно невалидни. На пример, може да се тврди дека некои општества имаат поголема нетрпеливост кон инфлацијата и, оттука, тие избираат повисок степен на независност на нивните централни банки во споредба со земјите кои навикнале да живеат со високата инфлација. На тој начин, врската меѓу независноста и инфлацијата останува со негативен знак, но тоа воопшто не значи дека повисоката независност на централната банка довела до пониска инфлација, туку обратно, поголемата нетрпеливост кон инфлацијата довела до повисока независност на централната банка. Со други зборови, независноста на централната банка и инфлацијата заедно се определени од некој трет фактор - нетрпеливоста на општеството кон инфлацијата (Alesina and Stella, 2010).

Posen (1995, 1998) нуди слично објаснување на ендегеноста на независноста на централната банка. Тој смета дека некои групи во општеството се особено погодени од инфлацијата и затоа тие покажуваат поголема нетрпеливост кон неа. Таков е случајот со финансиските институции, кои вообичаено склучуваат договори кои се изразени во номинални износи и кои чуваат средства што носат фиксни каматни стапки. Во продолжение, финансискиот сектор, поради неговото посебно место во економијата, има големо влијание во општеството и во политиката. Оттука, за да ги заштити своите интереси, финансискиот сектор може да излобира кај политичарите да се воспостави понезависна централна банка, која ќе ја одржува стабилноста на цените. Според

тоа, колку е поразвиен финансискиот сектор во земјата, таа ќе има понезависна централна банка и, оттука, пониска инфлација. Со други зборови, повторно, причинско-последичната врска меѓу независноста на централната банка и инфлацијата е спротивна од онаа што се претпоставува во регресиите.

Во поновите емпириски истражувања од оваа област се настојува да се отстранат проблемите со испуштените и ендегените регресори. Притоа, првиот проблем се разрешува преку вклучување повеќе варијабли во регресијата, кои ја играат улогата на контролни варијабли, а најчесто се работи за макроекономски и институционални фактори кои имаат влијание врз инфлацијата или врз независноста на централната банка. Што се однесува до проблемот со ендегеноста, повеќето студии применуваат едно од следниве решенија: пресметка на регресијата со помош на инструментални варијабли или вклучување на независноста како предетерминирана варијабла во регресијата. Сепак, како што покажува Wooldridge (2002), второво решение не го отстранува целосно проблемот со ендегеноста, зашто дури и предетерминираниите варијабли не може да се сметаат како егзогени. Оттука, посоодветен пристап во истражувањето може да се најде во студиите на Bogoev *et al.* (2012b) и Petrevski *et al.* (2012), кои, покрај примената на стандардните решенија (предетерминираниите и контролните варијабли), употребуваат динамички регресионен модел, пресметан со помош на поефикасен метод (општиот метод на моменти).

Заклучок

Економската теорија предвидува дека независноста на централната банка претставува моќен институционален аранжман во контролата на инфлацијата. Под дејство на ваквите сфаќања, од почетокот на 1980-тите може да се забележи глобален тренд на зголемување на независноста на централните банки. Истовремено, со текот на времето се акумулирала обемна емпириска литература која ја испитува врската меѓу независноста на централната банка и инфлацијата.

Во овој труд е даден критички осврт врз емпириските истражувања во оваа област, со посебен осврт врз методолошките проблеми со кои се соочува традиционалниот пристап во истражувањето. Во таа смисла, трудот покажува дека поголемиот дел од емпириските студии не води доволно сметка за ендегениот карактер на независноста на централната

банка, а тоа има сериозно влијание врз валидноста на добиените резултати. Конкретно, во трудот се тврди дека со примена на соодветни решенија во регресионите модели (вклучување контролни варијабли, примена на динамички модел и решавање на проблемот на ендегените варијабли), претпоставената негативна врска меѓу инфлацијата и независноста на централната банка потполно исчезнува. Врз таа основа, може да се тврди дека антиинфлаторната моќ на овој институционален аранжман е преценета, т.е. законската независност на централната банка може да се смета само за потребен, но не и доволен услов во контролата на инфлацијата.

Користена литература:

1. Alesina, A., (1988): "Macroeconomics and Politics", in: S. Fischer (ed.) *NBER Macroeconomics Annual*, MIT Press, Cambridge, MA.
2. Alesina, A., (1988): "Macroeconomics and Politics", in: S. Fischer (ed.) *NBER Macroeconomics Annual*, MIT Press, Cambridge, MA.
3. Alesina, A., Stella, A., (2010): "The Politics of Monetary Policy", NBER Working Papers, 15856.
4. Arnone, M., Laurens, B. J., Segalotto, J-F., Sommer, M., (2007): "Central Bank Autonomy: Lessons from Global Trends", IMF Working Papers, WP/07/88.
5. Bade, R., Parkin, M., (1988): "Central Bank Laws and Monetary Policy", Working Paper, Department of Economics, University of Western Ontario.
6. Barro, R., Gordon, D., (1983): "A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model", *Journal of Political Economy*, Vol. 91, No. 4, pp. 589-610.
7. Bleaney, M., (1996): "Central Bank Independence, Wage-Bargaining Structure, and Macroeconomic Performance in OECD Countries", *Oxford Economic Papers*, Vol. 48, No. 1, pp. 20-38.
8. Bogoev, J., Petrevski, G., Sergi, B. S., (2012a): "Investigating the Link Between Central Bank Independence and Inflation in Central and Eastern Europe – Evidence from Panel Data Models", *Eastern European Economics*, Vol. 50, No. 4, pp. 83-101.
9. Bogoev, J., Petrevski, G., Sergi, B. S., (2012b): "Reducing Inflation in Ex-Communist Economies Independent Central Banks versus Financial Sector Development", *Problems of Post-Communism*, Vol. 59, No. 4, pp.

38-55.

10. Campillo, M., and Miron, J. A., (1996): "Why does inflation differ across countries?", NBER Working Papers, 5540.
11. Cechetti, S. G., Krause, S., (2002): "Central Bank Structure, Policy Efficiency, and Macroeconomic Performance: Exploring Empirical Relationships", Federal Reserve Bank of St. Louis *Review*, Vol. 84, No. 4, pp. 47-59.
12. Cottarelli, C., Griffiths, M., Moghadam, R., (1998): "The Nonmonetary Determinants of Inflation: A Panel Data Study", IMF Working Papers, WP/98/23.
13. Crowe, C., and Meade, E., (2008): "Central Bank Independence and Transparency: Evolution and Effectiveness", IMF Working Papers, 08/119.
14. Cukierman, A., (1992): *Central Bank Strategy, Credibility and Independence: Theory and Evidence*, The MIT Press, Cambridge, MA
15. Cukierman, A., Miller, G. P., and Neyapti, B., (2002): "Central Bank Reform, Liberalization and Inflation in Transition Economies - An International Perspective", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 49, No. 2, pp. 237-64.
16. Cukierman, A., Webb, S. B., (1995): "Political Influence on the Central Bank: International Evidence", *The World Bank Economic Review*, Vol. 9, No. 3, pp. 397-423.
17. Cukierman, A., Webb, S. B., Neyapti, B., (1992): "Measuring the Independence of Central Banks and Its Effect on Policy Outcomes", *The World Bank Economic Review*, Vol. 6, No. 3, pp. 353-98.
18. Debelle, G., Fischer, S., (1994): "How independent a central bank should be?" in J.C. Fuhrer (ed.) *Goals, Guidelines and Constraints facing Monetary Policymakers*, Federal Reserve Bank of Boston Conference Series, 10.
19. De Gregorio, J., (1996): "Inflation, Growth, and Central Banks: Theory and Evidence", The World Bank Policy Research Working Papers, 1575.
20. De Haan, J., Kooi, W. J., (2000): "Does central bank independence really matter? New evidence for developing countries using a new indicator", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 24, pp. 643-64.
21. Destefanis, S., Rizza, M. O., (2007): "Central Bank Independence and Democracy: Does Corporatism Matter?", *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, Vol. 115, pp. 477-502.
22. Eijffinger, S. C. W., Schaling, E., (1993): "Central Bank Independence in Twelve Industrial Countries", Banca Nazionale del Lavoro *Quarterly*

- Review*, Vol. 184, pp. 1-41.
23. Eijffinger, S. C. W., Stadhouders, P., (2003): “Monetary Policy and the Rule of Law”, CEPR Discussion Papers, 3698.
 24. Forder, J., (1996): “On the Assessment and Implementation of ‘Institutional’ Remedies”, *Oxford Economic Papers*, Vol. 48, No. 1, pp. 39-51.
 25. Forder, J., (1998): “Central Bank Independence - Conceptual Clarifications and Interim Assessment”, *Oxford Economic Papers*, Vol. 50, pp. 307-34.
 26. Grilli, V., Masciandaro, D., Tabellini, G., (1991): “Political and Monetary Institutions and Public Financial Policies in the Industrial Countries”, *Economic Policy*, Vol. 13, pp. 342–82.
 27. Ilieva, J., Healey, N., (2001): “Measures and patterns of central bank independence in transition economies” *Statistics in transition*, Vol. 5, No. 1, pp. 151-66.
 28. Issing, O., (2006): “Central Bank Independence - Economic and Political Dimensions”, *National Institute Economic Review*, Vol. 196, pp. 66-76.
 29. Jacome, L., Vazquez, F., (2005): “Any Link between Legal Central Bank Independence and Inflation? Evidence from Latin America and the Caribbean”, IMF Working Papers, 05/75.
 30. Klomp, J., de Haan, J., (2010): “Inflation and Central Bank Independence: a Meta-regression Analysis”, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 24, No. 4, pp. 593-621.
 31. Kydland, F., Prescott, E., (1977): “Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans”, *Journal of Political Economy*, Vol. 85, No. 3, pp. 473-92.
 32. Loungani, P., Sheets, N., (1997): “Central Bank Independence, Inflation, and Growth in Transition Economies”, *Journal of Money Credit and Banking*, Vol. 29, No. 3, pp. 381-99.
 33. Maliszewski, W., (2000): “Central bank independence in transition economies”, *Economics of Transition*, Vol. 8, No. 3, pp. 749-89.
 34. Mangano, G., (1998): “Measuring Central Bank Independence: a Tale of Subjectivity and of its Consequences”, *Oxford Economic Papers*, Vol. 50, pp. 468-92.
 35. Oatley, T., (1999): “Central Bank Independence and Inflation: Corporatism, Partisanship, and Alternative Indices of Central Bank Independence”, *Public Choice*, Vol. 98, No. 3-4, pp. 399-413.
 36. Petrevski, G., Bogoev, J., Sergi, B. S., (2012): “The link between central bank independence and inflation in Central and Eastern Europe: are the results sensitive to endogeneity issue omitted dynamics and subjectivity

- bias?", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 34, No. 4, pp. 611-52.
37. Posen, A. S., (1995): "Declarations Are Not Enough: Financial Sector Sources of Central Bank Independence" in B. S. Bernanke and J. J. Rotemberg (eds.) *NBER Macroeconomics Annual*, MIT Press, Cambridge, MA.
38. Posen, A. S., (1998): "Central Bank Independence and Disinflationary Credibility. A Missing Link?", *Oxford Economic Papers*, Vol. 50, No. 3, pp. 335-59.
39. Rogoff, K., (1985): "The Optimal degree of Commitment to a Monetary Target", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 100, pp. 1160-90.
40. Stella, P., (2005): "Central Bank Financial Strength, Transparency, and Policy Credibility", *IMF Staff Papers*, Vol. 52, No. 2, pp. 335-65.
41. Wooldridge, J., (2002): *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIT Press, Cambridge, MA.

THE CENTRAL BANK INDEPENDENCE – CRITICAL REVIEW ON THE EMPIRICAL LITERATURE

Goran Petrevski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
goran@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Increasing central bank independence has been one of the most important institutional reforms in macroeconomic policy making. This trend which began in the industrialized economies during 1980s has spread in both developing and transition economies during 1990s. In the meantime, massive empirical evidence has accumulated focusing on the relationship between central bank independence and macroeconomic performances. This paper provides for a critical review on the empirical literature on the central bank independence-inflation association. The main conclusion from the literature review is that recent studies, which employ more sophisticated econometric methodology, have questioned the theoretical proposition stating that central bank independence leads to lower inflation.

Key words: *Central bank, Inflation, Monetary Policy, Regression.*

КОЛКУ Е КАПИТАЛНО – БАЗИРАНАТА МАКРОЕКОНОМИЈА РЕЛЕВАНТНА ПРИ ОБЈАСНУВАЊЕТО НА ЕКОНОМСКИТЕ ЦИКЛУСИ?

академик Гоце Петрески

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

gpetreski@eccf.ukim.edu.mk

Абстракт

Едно од популарните, често симплифицирани, но широко дебатирани решенија меѓу економистите, за запирање на продлабочувањето на економската рецесија е намалување на каматната стапка до ниво кое би довело до спречување на кумулативниот пад и до пресврт на негативниот тренд на динамика. Монетарната експанзија, преку која во суштина се постигнува намалување на каматните стапки под нивото на пазарната стапка, е вештачки инструмент за оживување – сметаат претставниците на Австриската школа, која најчесто се епитомизира како капитално - заснована макроекономија¹. Квинтесенција на Австриската школа е теоријата на капиталот. Австриската школа ја отвора дилемата за импликациите меѓу количеството и структурата на капиталот и нивната временска (intertemporal) дистрибуција врз економската динамика (quantity versus structure). Порастот на понудата на пари влегува во економијата преку пазарите на кредити. Централната банка, de facto, креира пари. Резултатот не е нова одржлива рамнотежа, туку повеќе нерамнотежа, која времено е прикриена со позајмливи фондови.

Владините интервенции не се решението, туку се повеќе самата причина за рецесија. Вештачкото намалување на каматните стапки предизвикува дисторзии кои водат во рецесија. Ваквите гледишта се целосно погрешни, дури и опасни, сметаат нивните опоненти. Тие тврдат

¹ Капитално – базираната макроекономија е фундирана врз Австриската теорија на деловните циклуси поставена во 1912 од страна на Лудвиг фон Мизес и развиена во триесеттите години од Фридрих А. Хаек и други (Робертсон, Ротбард, Лаитман, Кирзнер) економисти. Нобеловата награда за економија во 1974 година му била доделена на Ф.А Хаек, (поделена со Г. Мирдал – развоен економист) за трудот „Цена и производство“ („Price and Production“). Ова е значаен момент за зајакнување на позициите на Австриската школа.

дека претставниците на Австриската школа ги игнорираат лошото функционирање и инхерентните слабости на финансиските пазари (дисфункционални финансии) и нивното влијание како причинители на рецесијата. Во суштина, покрај разликите во теоретските економски позиции, се работи и за имплицитна идеолошка дебата. Последнава рецесија предизвика интензивни континуирани дебати и ги отвори долго- постојните дилеми во економската дисциплина. Прерано е да се препознаат нивните импликации врз вкупната економска теорија.

Клучни зборови: економски циклус, економска теорија, макроекономија, Австриска школа.

Вовед

Австриската школа не е целосно интегрирана во главната струја на макроекономијата, но егзистира паралелно, како една од парадигмите што не се целосно маргинализирани, ниту отфрлени. Основите на Австриската школа се поставени во трудовите на Карл Менгер („Принципи на економијата“) и Бем Баверк („Капиталот и каматата“). Подоцна, во трудовите на Хаек („Теорија на парите и кредитот“) и на Мизес („Цените и производство“) се интегрирани важни елементи од британски (Британската теорија на валутите) и шведски економисти (Виксел).

Австриската школа ја отвора дилемата за импликациите меѓу количеството и структурата на капиталот и нивната временска (интертемпорална) дистрибуција врз економската динамика (*quantity versus structure*).

Австриската економска школа

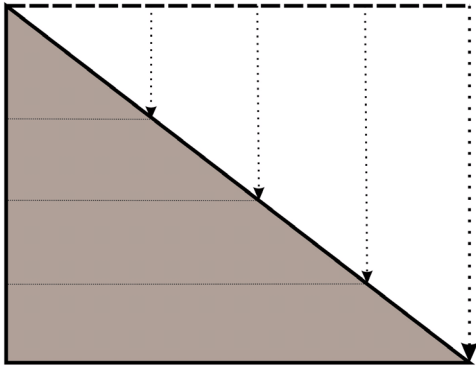
Целта на австриската теорија на капиталот е врз микроекономска основа да се објасни влијанието на макроекономските променливи. Меѓу најпознатите современи претставници на австриската економија се Герисон и Ротбард (R.W. Garrison, M.N. Rothbard). Главни активни пропоненти на Австриската школа се Рон Пол (Ron Paul) и Питер Шиф (Peter Schiff), кои тврдат дека ги предвиделе минатиот и следниот финансиски слом. Централното јадро и значајните think-

tank претставници на оваа школа се организирани околу Институтот и Академијата „Лудвиг фон Мизес“, во САД.

Почетоците на Австриската школа се поврзуваат со Карл Менгер (Carl Menger) кој во 1870-тите година ја развил теоријата која централно е фокусирана на граничниот производ, како клучен елемент за разбирање на ценовното одредување на добрата на пазарот. На неговата теорија се потпира Бем Баверк (Eugen von Boehm-Bawerk) кој бил меѓу првите економисти кои укажале на поврзаноста меѓу макро и микроекономијата. Теоријата на капитал произлегува од процесот на производство. Колку повеќе меѓуелементи има во процесот на производството, толку е поголема капитализацијата и дополнителната вредност. Најзначајниот претставник на австриската економија е нобеловецот Хаек. Голем недостаток на австриската теорија е нејзината комплексност и комплицираност, што создава тешкотии при нејзиното објаснување. Хаек ја решава оваа слабост преку поедноставување на теоријата и развивање „триаголник на производството“, кој ги претставува поединечните фази на производството во зависност од времето. Преку триаголникот на производството Хаек го објаснува влијанието на каматните стапки врз процесот на производство.

Тоа е особено комплексен модел кој почнува во точка на рамнотежа, кога веќе не постојат неискористени ресурси. Хаек го објаснува овој услов на следниот начин: „Ако сакаме систематски да напредуваме, мора да започнеме во ситуацијата која е доволно објаснета со општо признаената економска теорија. Единствена ситуација која го исполнува овој критериум е состојба во која сите ресурси се целосно искористени². Поедноставно кажано, моделот на структура на производството започнува во точката на рамнотежа (каде што обично завршуваат претежниот дел од економските теории).

Триаголникот на Хаек ги содржи како променливи: *производството* – сите процеси се нужни за создавање и испорачување на добрата до корисникот; *основни производни средства* – труд, земја и капитал; *произведените добра* – сите освен добрата за широка потрошувачка; и *меѓупроизводите* – кои не се основни средства на производство ниту, пак, добра за широка потрошувачка.



Триаголникот на производството

Извор (Hayek F.A.: *Prices and Production*.
[New York]: Augustus M. Kelly, 1935. 39 trs.
(Reprint edition)

Хоризонталните линии на горната страна ги рефлектираат сите основни производни средства, а на долната страна аутпутот на финални добра. Хоризонталната линија го покажува прогресот на меѓупроизводите во текот на времето. Се работи за прикажување на преминот на меѓупроизводите низ поединечните нивоа. Специфика на моделот е линеарниот раст во насока кон аутпутот. Последната променлива е каматна стапка. Овој израз го дефинира Герисон: „Разликата помеѓу вредноста на аутпутот од едно ниво и вредноста на аутпутот од повисоко ниво (roundaboutness)³ го изразува општиот израз на меѓувременска размена значи пазарна каматна стапка“⁴.

Моделот на пасивни (позајмливи) фондови

Теориско продолжение на триаголникот на Хаек е објаснувањето на т.н. „пасивни фондови“. Луѓето создаваат различни аутпути, добиените приходи-профит ги користат за купување потрошувачки добра или услуги. Со купувањето веднаш создаваат излез во форма на потрошувачката. Од друга страна, пак, приходите не мора веднаш да се употребат туку може да се чуваат во форма на заштеда. Заштедите се одреден вид излез бидејќи им стојат на располагање на економските субјекти кои можат во форма на инвестиции, со помош на заштедите на граѓаните, да го прошират производниот капацитет на економијата.

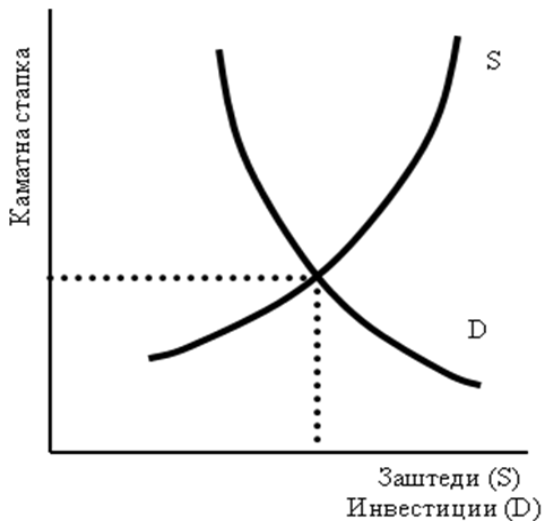
Поимот пасивни фондови ги означува: „сите начини на кои инвестициската заедница ги управува неискористените/непотрошените извори“⁵. Теоријата на пасивните фондови се концентрира на пазарите каде што има понуда (заштеди) и побарувачка (инвестиции) за пасивни

³ Овој израз како прв го употребил Бем –Баверк (Boehm-Bawerk) и изразува зголемување на меѓусегментите во производството.

⁴ Garrison R. W.: *The Austrian School*. [online],[15.11.2007] <http://www.auburn.edu/~garriro/cbm.pdf>

⁵ Garrison R. W.: *The Austrian School*. [2007] <<http://www.auburn.edu/~garriro/cbm.pdf>>

кредити⁶ Механизмот кој се грижи за алокација на изворите е каматна стапка. Графиконот ги отсликува кривите на понудата и побарувачката на пазарот на пасивните фондови. Страната на понудата ја претставуваат заштеди, што значи непотрошени приходи на граѓаните. Страната на побарувачката је претставуваат претприемачите, кои ги користат заштедите за инвестиции. Поради тоа заштедите се еднакви на инвестициите ($S=I$). Прашањето е каква логика има модел кој содржи две променливи од ист ред (карактер)? Причината е висината на каматната стапка. Ако граѓаните одлучат поголемиот дел од своите приходи да ги зачуваат како заштеда, кривата на заштедите ќе се помести надесно и каматните стапки ќе опаднат или обратно, ако фирмите се одлучат за поголеми инвестиции, кривата на инвестициите ќе се помести надесно и каматните стапки ќе се зголемат. Моделот на пасивните кредити и триаголникот на производството имаат многу тесни меѓусебни врски. Герисон вели: „Моделот на пасивните фондови и триаголникот на Хаек зборуваат за истата работа, само на различни нивоа на агрегација. Моделот на пасивните фондови покажува колкаво количество од економските ресурси е на располагање за инвестирање. Додека триаголникот на Хаек покажува како се алоцирани овие извори во поединечните нивоа на производството“.⁷



Модел на пасивни фондови

Извор (Garrison R. W.: The Austrian School).

Мизес ја објаснува природната каматна стапка: „На пазарот кој не е нарушен од интервенциите како што се инфлациска банкарска

⁶ Во категоријата пасивни фондови не спаѓаат потрошувачките кредити. Причината е карактерот на кредитот, бидејќи едниот субјект ќе ја остави заштедата, која преку пазар преку посредници се дава на друг субјект кој ќе ја потроши. Во крајен случај ваквите кредити потпаѓаат под потрошувачка, а не во заштеда.

⁷ Garrison R. W.: *The Austrian School*. [2007] <http://www.auburn.edu/~garriro/cbm.pdf>

политика, каматните стапки се развиваат така што средствата се доволни за реализирање на плановите на претпријатијата. Слободно формираните каматни стапки се познати како „природни“ или „статични“. Ако се зачуваат / одржат ваквите каматни стапки, тогаш економскиот развој може да напредува без нарушувања“.⁸

Хаек го објаснува австрискиот деловен циклус: „Вистинската смисла на Теоријата на деловните циклуси е постоењето одредени отстапувања во поединечните ценовни односи, кои се појавуваат како последица на промени во обемот на пари, кои настануваат во одредени точки и кај одредени отстапувања, значи без оглед на позицијата која е потребна за одржување на системот во рамнотежа. Промена во обемот на пари неопходно води до промени во структурата на производството, која мора да се смета за последица на промена во монетарната политика, а никогаш за последица на самите предиспозиции“.⁹

Во средиштето на преокупацијата на Австриската школа е теоријата на капиталот. Кога централната банка ги намалува каматните стапки, таа ги наведува банките на прекумерно позајмување. Инвестирањето изгледа поевтино и проектите, што во претходните околности би биле откажани, продолжуваат со реализација, произведувајќи неодржлива интертемпорална алокација на ресурсите, односно лоши (погрешни) инвестиции (*malinvestment*). Кредитната експанзија води кон инфлација и дисторзии во економијата, кои индуцираат неодржливи инвестиции. Во *fiat* - монетарен¹⁰ систем централната банка креира нови пари, кога им позајмува на банките и тие пари се мултиплицирани низ времето, преку создавање пари од страна на приватните банки.

Критична на Австриската школа е *природната каматна стапка*. Таа во основа покажува колку би чинело позајмувањето во отсуство на владина интерференција. Каматата во Австриската школа е цена која, како и останатите цени, треба да биде препуштена на пазарниот механизам.

Австриската теорија на економските циклуси (АВСТ)¹¹

Австриската теорија на циклусите е комплексна и е речиси невозможно да се објасни на ограничен простор, без неизбежна

8 Mises L.: *The causes of the economic crisis*. Alabama: Liberty Fund, Inc., 1978. 161 стр.

9 Hayek F.A.: *Monetary theory and the trade cycle*. New York: Sentry Press, 1933. 123 стр.

10 Валута што ја изведува својата вредност од владина регулација или од закон

11 Austrian Business Cycle Theory

симплификација, која од своја страна ги ослабува теориските аргументи. Конститутивни компоненти на нејзиното објаснување се границата на производните можности (Production Possibilities Frontier), пазарот на позајмливи фондови (Loanable-Funds Market) структурата на производството (Structure of Production) и фазно специфичните пазари на трудот (Stage-Specific Labor Markets).

Кога каматните стапки се вештачки ниски, потрошувачите ги намалуваат заштедите во корист на потрошувачката и претприемачите ги зголемуваат стапките на инвестициско трошење. Тогаш се создава нерамнотежа меѓу заштедите и инвестициите. Постои економија која е на неодржлив пат на раст. (С. Хенке, (2008)).

Структурата на капиталот

Капиталот е хетероген и е составен од капитал и од капитални добра. Капиталните добра се еден сегмент на структурата на капиталот. Структурата е сукцесивна и е делумно резултат на одлуки (фирмите и домаќинствата), а делумно на спонтан процес (пазарот). Структурата на капиталот се карактеризира со комплементарност и специфичност. Носителите на одлуки формираат комбинации на капиталот со комплементарните ресурси – некои од нив се повеќе динамични од другите. Промените наметнуваат да се прават супституции кои се поврзани со добивка или со загуба на капитал (кохерентност *versus* флексибилност). Комплексноста на капиталната структура се зголемува со времето. Дел од теоријата на капиталот на Австриската школа е поврзан со трудовите на Коуз (R. Coase) и Вилијамсон (O. Williamson) за границите и стратегиите на фирмите.

Продуктивистичката теорија на временска преференција

Теоретските корени на објаснувањата на циклусите што припаѓаат на Австриската економска школа се стари и се враќаат наназад до монетарната теорија за нерамнотежата и временските зависимости на потрошувачката и инвестициите, односно добрата од „понижок“ и „повисок“ ред на Менгер (Karl Menger). Втората потпора е теоријата на каматата и капиталот на Бем Баверк (Eugen Böhm Bawerk). Комплементарни на нив се трудовите на Виксел (Knut Wicksell) за одразот на разликите меѓу пазарната и природната каматна стапка врз општото ниво на цените. Додека трудовите на Виксел се поврзани со детерминирањето на општото ниво на цените, претставниците

на Австриската школа се преокупирали со прилагодувањето на производството и релативните цени кон промените во разликите меѓу природната и пазарната каматна стапка.

Парите не се неутрални. Не само што е битна понудата на пари туку се битни и каналите низ коишто влегуваат парите, нивната брзина влијае врз реалните варијабли и прилагодувањата во вкупниот производ. Парите влијаат врз реалната економија преку промените на релативните цени и временската структура на производството. Во парично-кредитната економија преку понудата на парите (препознаена е и улогата на еластичностите на понудата и побарувачката) може да се појави расчекор меѓу производството на потрошни и на капитални добра. Преку внесување пари во економијата може да се изврши реалокација на ресурсите од фазите кои се блиски на потрошувачката (потрошувачки добра) кон фазите на „оддалечени“ добра (инвестициски добра). Таквата временска реалокација на ресурсите (заштедите) се одвива одвоено (независно) од преференциите на потрошувачите, коишто останале непроменети. Заради тоа, на долг рок доаѓа до ноедржливост на новата реална структура на производството индуцирана преку монетарни инструменти. Од тие причини доаѓа до криза и до повторно воспоставување одржлива структура на производството во согласност со структурата на преференциите. Монетарните фактори се причина за циклусите, а тие се случуваат во реалниот сектор.

Доколку пазарната и реалната каматна стапка се изедначени, нема да постојат диспропорционалности во производството на потрошните и на капиталните добра. Кредитните фондови ќе зависат од доброволните заштеди, и на тој начин ќе се урамнотежуваат заштедите и инвестициите. Зголемувањето на понудата на пари над нивото на акумулацијата и заштедите предизвикува разлика меѓу реалната и номиналната каматна стапка. Природната стапка зависи од приносите на капиталот. Пазарната каматна стапка ги изразува трошоците на позајмувањето. Кога природната стапка е над пазарната стапка, нивото на инвестициите ќе биде поголемо од понудата на доброволните заштеди. Разликата се финансира преку уфрлање дополнителна понуда на пари. Вкупните инвестиции потекнуваат од доброволно и принудно штедење. Ова има двостран ефект: принудна редукција на потрошувачката и продолжување на временската структура на производството. Вештачки уфрлената акумулација не е поддржана од сите економски актери. Откажаната потрошувачка се насочува во инвестициите и паѓа општата вредност на парите.

Централна точка на теоријата на циклусот е продолжувањето на периодот на производството и каматните диференцијали, како последица на зголемената понуда на пари во економијата потпрена на присилно штедење односно конверзија на потрошувачката во инвестиции. Економскиот бум, како резултат на монетарното нарушување, неизбежно води до криза. Колку е подлабоко оддалечувањето на економијата од точката на еквилибриум (E), толку е подолго времето за реставрирање на рамнотежата. Појдовна претпоставка на моделот на циклусот е полната вработеност. Со инјектирањето дополнителна понуда на пари во економијата доаѓа до намалување на пазарната каматна стапка под природната и до дисторзии во релативните цени. Ниската пазарна каматна стапка дава погрешни ценовни сигнали на инвеститорите за реалокација на ресурсите од потрошувачката кон инвестициите. Притоа кај инвеститорите кои се движат во иста насока се формираат погрешни очекувања бидејќи не настанале реални промени во преференциите на потрошувачите.

На определена точка, ако банките тежнеат да ја одржат својата ликвидност, кредитната експанзија мора да запре и пазарната стапка ќе почне да расте. Во спротивно, економијата ќе заврши во хиперинфлација. Сепак, треба да се има предвид дека како основа за избегнување на монетарните нарушувања се зема златниот стандард и фиксните девизни курсеви.

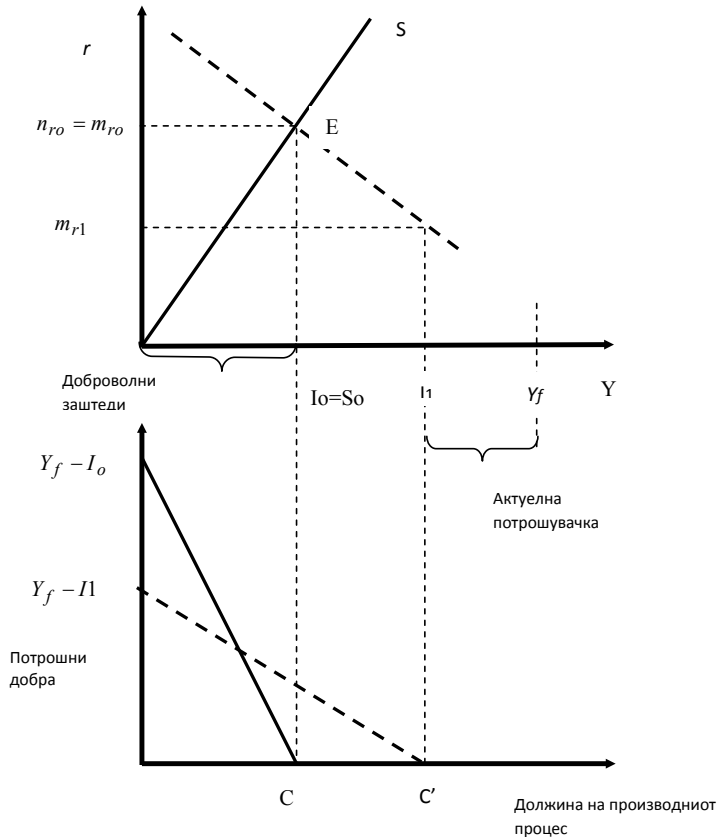
Урамнотежување на монетарните фактори

Ако природната n_r (приносот на капиталот) и m_r пазарната (трошокот на капиталот) каматна стапка се еднакви, нема да се случи диспропорционалност во производството на капитални добра во однос на производството на потрошувачки добра и економијата се наоѓа во рамнотежа. Заштедите и инвестициите ќе се изедначат на пазарот на кредити и инвестициите ќе бидат покриени со доброволни заштеди. Економијата се наоѓа во точката E . Нерамнотежа може да биде предизвикана доколку се појави разлика меѓу двете стапки, која може да биде резултат на зголемена понуда на пари. Ако природната е повисока од пазарната каматна стапка, нивото на инвестиции I_1 ќе биде повисоко од доброволното штедење, а разликата се финансира со понуда на пари (делот A од графиконот).¹²

Вкупните инвестиции се финансирани од доброволни и од

присилни заштеди, кои се финансирани со понуда на пари. Присилните заштеди ја намалуваат побарувачката, што на графиконот се гледа во движењето од $Y_f - I_o$ на $Y_f - I_1$ и предизвиканото продолжување на должината на производниот процес. Уфрлањето дополнителна парична понуда доведува до присилни заштеди (акумулација) и зголемени инвестиции, од една страна, и недоброволно намалување на потрошувачката, од друга страна. Ваквата акција на е следена од сите актери во економијата. Нарушени се потрошувачките планови и актуелната потрошувачка е помала од потребната. Неостварена потрошувачка се случува бидејќи паѓа куповната моќ на потрошувачката поради опаѓање на вредноста на парите. Ресурсите се движат кон вештачки креираната побарувачка за ресурси. При објаснувањето на механизмот, битна компонента е продолжувањето на производството кое се случува сè додека потрошувачката не се врати на претходното ниво. Ако зголемената побарувачка за капитални добра се зголеми како резултат на доброволна одлука за штедење, тогаш промените се перманентни и одржливи. Доколку се работи за вештачки зголемени заштеди, тоа ќе води кон намалување („собирање“) на потрошувачката, кое подоцна ќе го соочи со истата опција и секторот на производство. Според претставниците на австриската школа, екстерното уфрлање понуда на пари може привремено да ја доведе економијата во експанзија, но во наредната фаза падот е неизбежен.

„Секое отстапување од цените, нивото на платите и каматните стапки кое би се воспоставило на слободниот пазар мора да води до нарушување на економската рамнотежа. Ваквото нарушување предизвикано од обиди за вештачко влијание на каматните стапки је причина на кризата“.¹³ Аналитички прикажано, $T = \sum_{t=1}^n (n-t)I_t / \sum_{t=1}^n I_t = n - (\sum_{t=1}^n I_t / N)$, каде што t е времето, а n е бројот на сукцесивни периоди.



Критички забелешки

Критичарите на овој теоретски пристап сметаат дека објаснувањето на деловните циклуси кај претставниците на австриската школа има концептуални тешкотии (единствена, хомогена, природна каматна стапка и претпоставката за неутрални пари) и е неоперативно. Одделни автори, сепак, препознаваат силен и респектабилен теоретски концепт. Поголем број познати економисти во целост го негираат теоретското рационале на Австриската школа (Фридман, Хаберлер, Кругман, Талок и други).

Централното јадро на Австриската економска школа е изложено на остри критики врз недостатоци од теоретска природа или, пак, се оспорува нејзината емпириска верификација. Во теориските задршки спаѓаат посочените недоследности во теоријата на капиталот, природната

каматна стапка или пазарот на труд и вработеноста во циклусите. Просторот не овозможува подетално да бидат специфицирани поединечните аргументи и одговорите на нив.

Меѓу теоретските спаѓаат приговорите поврзани со природната каматна стапка - бизнисот оперира во претпоставка дека каматните стапки се адекватно позиционирани и дека ако поединечниот агент отстапи од активноста (single deviation) тоа би било само губење поединечна можност за инвестирање. Р. Марфи (Robert Murphy) смета дека бизнисите, за да донесат правилни одлуки, тешко може да знаат дали каматните стапки се поставени од пазарот или какви би биле ако се формираат само на пазарот. Одделни приговори се поврзани со флукуациите на пазарот на труд - П. Кругман (Paul Krugman) дека австриската теорија не може да ги објасни промените во вработеноста низ деловниот циклус, а Џ. Хамел (Jeffrey Hummel) укажува на асиметрии на пазарот на труд, реалните плати и алокацијата на ресурсите.

Меѓу повеќето економисти кои врз емпириска подлога ги оспоруваат основните постулати на Австриската школа е и Милтон Фридман (Milton Friedman, 1969), кој смета дека објаснувањето на деловниот циклус е погрешно.¹⁴ Од друга страна, одделни економисти како Килер (James P. Keeler, 2001) сметаат дека теоријата е конзистентна со емпириските докази.

Иако одделни автори наоѓаат тесна поврзаност на *теоријата на рационални очекувања* (Лукас, Баро, Сарџент) со Австриската школа, поригорозната анализа покажува големи разлики во дел од базичните претпоставки: наспроти „перманентна рамнотежа“ потенцирање на тешкотиите за постигнување рамнотежа (Хаек), дистинкција меѓу *разумни* и *рационални* очекувања итн. Други автори сметаат дека со различните перспективи врз знаењето и информациите, координацијата на знаењето и ограничувањата на знаењето, тие се движат во спротивна насока од Валрасовата рамнотежа во однос на претставниците на рационалните очекувања. Одделни автори сметаат дека претставниците на Австриската школа се припадници на нерационалните, или рационално хетерогени очекувања, групација што не е оформена како економска школа.

Заклучни разгледувања

Критичарите на овој теоретски пристап на Австриската школа

¹⁴ Неговиот методолошки приод, пак, е оспоруван од страна на де Сото (Huerta de Soto) и Герисон (Roger Garrison).

сметаат дека објаснувањето на деловните циклуси има концептуални тешкотии (единствена, хомогена, природна каматна стапка и претпоставката за неутрални пари) и е неоперативно. Централното јадро на Австриската економска школа е изложено на остри критики врз недостатоци од теоретска природа или, пак, се оспорува нејзината емпириска верификација. Одделни автори, сепак, препознаваат силен и респектабилен теоретски концепт.

Економската рецесија предизвика дебати и отвори низа клучни дилеми во академските кругови различно интерпретирани од врвни економисти, припадници на различни насоки. Прерано е да се процени дали последната економска криза која почна во финансискиот сектор на економијата и се прошири на производната страна ќе предизвика каква било нова теорија (Кругман, Рогоф, Алесина, Акемоглу, меѓу другите - IGM Forum Chicago, 2012). Веројатно дебатата околу централните контроверзии, која е исклучително корисна за економската дисциплина, ќе продолжи долго во периодот што следува.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Garrison, W. Roger, (2001). *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure* London: Routledge,
2. Hanke, Steve H. May (2008): "*Panic Time at the Fed*," Forbes,
3. Hoppe, Hans-Hermann, (1994), "How is Fiat Money Possible? - or, The Devolution of Money and Credit," *Review of Austrian Economics*, 7, 2.
4. Hoppe, Hans-Hermann, Jörg Guido Hülsmann, and Walter Block, (1998), "Against Fiduciary Media," *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, 1.
5. IGM Forum Chicago: Economic Stimulus, www.igmchicago.org/
6. Friedman, Milton. "The Monetary Studies of the National Bureau, 44th Annual Report". *The Optimal Quantity of Money and Other Essays*. Chicago: Aldine. pp. 261–284
7. Hülsmann, Jörg Guido, (1997), "Knowledge, Judgment, and the Use of Property," *Review of Austrian Economics*, 10, 1.
8. Hülsmann, Jörg Guido, (1998), "Toward a General Theory of Error Cycles," *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, 4.
9. Krugman, Paul, (2008). "The Return of Depression Economics and the Crisis,
10. Krugman, Paul , September 2, (2009) How did Economists Get it So

Wrong? New York Times,

11. Mises L., (1978): *The causes of the economic crisis*. Alabama: Liberty Fund, Inc., 207 s
12. Mises, Ludwig von, (1981), *The Theory of Money and Credit*, Liberty Fund.
13. Rothbard, Murray N., (1983), *America's Great Depression*, Richardson and Snyder.
14. Rothbard, Murray N., (1993), *Man, Economy, and State*, Ludwig von Mises Institute.
15. Salerno, Joseph T., (1996), *Austrian Economics Newsletter*, Fall 1996.

HOW RELEVANT IS THE CAPITAL BASED MACROECONOMICS IN EXPLAINING ECONOMIC CYCLES?

Academician Goce Petreski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
gpetreski@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Among the popular, often simplified, but extensively discussed in economic circles solutions for preventing further deepening of the recession is lowering the interest rate to the level which would bring to an end the cumulative slump and revert the negative trend in economic dynamics. Monetary expansion, being the main mechanism for reduction of interest rates beneath the market level is an artificial instrument for recovery – consider the representatives of the Austrian School, commonly epitomised as capital – based macroeconomics. The quintessence of the Austrian School is the theory of capital. The Austrian School initiates the dilemma of economic implications between quantity and structure of capital and its time (intertemporal) allocation over the economic dynamics quantity versus structure).

The increase in money supply enters the economy through credit markets. The central bank factually makes available money into existence. The central bank, de facto creates money. The outcome is not a new sustainable equilibrium, but rather disequilibrium, in the short term veiled by loanable funds. Government interventions are not only the solution, but rather the reason for the recession itself. These views are entirely wrong, even risky, consider their opponents. They argue that the Austrian school representatives ignore malfunctioning of the financial markets (dysfunctional finance) and their impact as a reason for recession. In essence, despite the differences in theoretical economic positions, there is underlying an implicit ideological debate. Economic recession motivated intense ongoing debates and reopened old - existing dilemmas within economic discipline. It is too early to recognize the implication on the overall economic theory.

Key words: *Economic cycle, economic theory, macroeconomics, Austrian School*

ВЛИЈАНИЕ НА ПАЗАРНАТА ВРЕДНОСТ НА ПРЕТПРИЈАТИЕТО ВРЗ ОБЈЕКТИВНОСТА НА АЛТМАНОВИОТ Z-МОДЕЛ

проф. д-р Постолов Кирил,
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
kirilp@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Функционирањето на претпријатието во услови на турбулентност и неизвесност на окружувањето е мошне сложено. Претпријатието се среќава со голем број различни проблеми што ја отежнуваат неговата работа. Пред сè, тоа е голема конкуренција што постои на пазарот, глобализацијата, настанувањето на големата финансиска криза, што негативно влијаеше врз вредноста на претпријатијата, односно нивното намалување.

Интересно е тоа што пред да се појави финансиската криза постоеше огромно зголемување – ненадејно, на вредноста на акциите. Ширењето на балонот доведе до повеќекратно зголемување на вредноста на акциите. Очигледно е дека, покрај психолошкиот момент, тука голема улога имаа и шпекулативните цели, кои се манифестираа во оној момент кога на виделина почнаа да излегуваат „фризирани и фингирани“ биланси на успех и биланси на состојба на претпријатијата.

Од тие причини, за да можат правилно да ја видат својата реална финансиска кондиција, пронајдени се голем број различни показатели со чија што примена се овозможува откривање на реалната состојба на претпријатието. Еден од тие показатели е и т.н. Алтманов Z-модел, со чиешто користење се открива реалната состојба и можноста/неможноста на претпријатието да западне во криза. Меѓутоа, овие искривувања што настанаа како резултат на психолошките и шпекулативните движења на берзите ме иницираа да ја истражам веродостојноста на овој модел и неговата точност во правилното определување на финансиската состојба на претпријатието. Во рамки на овој труд, ќе се обидам преку емпириски пример да ја покажам

точноста или неточноста од обичната употреба на овој модел, или потребата за негово коригирање како резултат на тие движења.

Клучни зборови: криза, причини, симптоми, Алтманов модел, берза

Вовед

Предмет на истражување во овој труд е да се осознае веродостојноста на Алтмановиот Z-модел и влијанието што врз него го има движењето на вредноста на акциите. Притоа се тестира дадената хипотеза која можеме да ја дефинираме „дали психолошкото и шпекулативното движење на вредноста на акциите на берзата влијае врз точноста на моделот“. За да ја докажеме или да ја отфрлиме дефинираната хипотеза, ќе користиме податоци добиени од секундарни извори, движењето на берзанскиот индекс во периодот декември 2004- декември 2012 година, како и теоретскиот модел на Алтмановиот Z-модел. Притоа, ќе се користат методите на компарација, анализа и синтеза, како и методот на дедукција во процесот на дефинирање на заклучоците на трудот.

Симптоми на криза и потреба од користење на Алтмановиот модел

Користењето на Алтмановиот модел, претпријатието може да го направи во два случаја:

1. Кога чувствува дека се создаваат првите симптоми на криза;
2. Во своето редовно работење.

Сепак, сметам дека веројатноста дека претпријатието ќе го користи моделот во случај на редовно работење е многу мала, па затоа неговата примена ќе ја разгледаме кога претпријатието ги препознава симптомите за настанување криза во своето функционирање.

За да биде претпријатието во состојба да открие дека кризата станува реалност за него и дека влијае врз резултатите на неговото функционирање, менаџментот мора да биде во состојба да ги открие и да ги осознае симптомите на кризата. Тоа се видливи дејства со комплексна испреплетеност на различни причини и дејствувања, а се во состојба и самите да предизвикаат дополнителни дејства. Тие се динамичка

категорија, се менуваат со напредување на процесот на кризата и многу тешко можат да бидат одвоени во однос на причините.

Симптомите на кризата се белези според кои може да се препознае постоење на криза на претпријатието. Колку што е поочигледно дека е кризата присутна, симптомите многу полесно можат да бидат осознани и препознаени. Првите симптоми се поврзани со губење на пазарното учество и порачки. Потоа доаѓа до намалување на продажбата, се намалува ликвидноста на претпријатието итн.

Некои симптоми можат да бидат поизразени, некои помалку, некои можат да останат и незабележани. Незадоволителните финансиски резултати претставуваат евидентен симптом за криза во која се наоѓа претпријатието. Тука, пред сè, се мисли на презадолженоста, на намалениот приход од продажба, намалената рентабилност и зголемената неликвидност. Постојат соодветни показатели и модели (Алтманов Z-модел, Алтманов, Халдеман и Нарајанан ZETA модел) со чијашто примена може да се види финансиската состојба на претпријатието во секој момент од неговото функционирање и врз основа на тоа да се извлече заклучок дали е, дали влегува или е далеку од состојба на криза.

Затоа, една од најтешките задачи на менаџерите е да видат и да забележат кога претпријатието може да влезе во состојба на криза. Тука мора да биде земен предвид и фактот дека постои флукуација на работењето на претпријатието, горе-долу, па и тоа може да биде аргумент повеќе за неможноста за добивање на вистинската слика во која се наоѓа претпријатието.

Во литературата може да се најдат различни симптоми според кои претпријатието влегува или веќе се наоѓа во кризна состојба (Harris et al, 1983, pp. 20-25):

- опаѓање на пазарното учество;
- опаѓање на рентабилноста;
- зголемено потпирање на задолжување;
- рестриktivна политика на давање дивиденди;
- одлагање и неадекватно реинвестирање;
- неприфаќање идеи што доаѓаат од други.

Опаѓањето на пазарното учество претставува најсилен сигнал дека претпријатието ја губи конкурентската способност. Менаџерите треба да прават анализа на пазарното учество на претпријатието со

конкурентските претпријатија. Со тоа се отстранува можноста преку апсолутни показатели за продажбата да дојде до зголемена вредност како резултат на инфлаторните движења или ревалвација на домашната валута во однос на валутите на земјите во кои се извезува производот.

Опаѓање на рентабилноста претставува нареден симптом од кој може да се заклучи во каква ситуација се наоѓа претпријатието. Опаѓањето на рентабилноста мора внимателно да биде интерпретирано за да се избегнат погрешни оценки, затоа што претпријатието може да биде во многу потешка ситуација во споредба со она што го покажува овој показател.

Зголеменото потпирање на задолжување предизвикува намалување на кредитниот рејтинг на претпријатието и порестриктивна политика на финансиските институции во однос на кредитирање. Како гаранција за позајмувањата ја бараат целосната вредност на претпријатието, со што и останатите извори на капитал стануваат помалку расположени за доделување заеми.

Со рестриктивната политика на давање дивиденди можни се две ситуации:

- се овозможува тие средства да бидат реинвестирани во работата;
- да се сочува готовината и да се платат долговите.

И во двата случаја акционерите нема да бидат задоволни, поради тоа што не добиваат принос на своите вложени средства. Од друга страна, менаџерите и во двата случаја ќе имаат оправдување дека го прават тоа со цел претпријатието да продолжи да функционира во иднина.

За да продолжи претпријатието да биде конкурентно на пазарот, неопходно е инвестирање во погон, опрема и работна сила. Одлагање и неадекватно реинвестирање претставува симптом за несоодветно однесување на менаџментот и можност за предизвикување криза.

Неприфаќање идеи што доаѓаат од други (вработени или конкуренција) е нареден симптом на криза. Сметаат дека најдобро ја познаваат ситуацијата, дека предлагаат најдобри решенија, а посебно се нервозни ако забележат дека сегашната состојба е резултат на нивната способност.

Алтманов Z-модел

Алтмановиот модел ја има следната форма:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1 * X_5$$

X_1 = обртни средства / вкупна актива

X_2 = нераспределена добивка / вкупна актива

X_3 = добивка пред оданочување и плаќање камати / вкупна актива

X_4 = пазарна вредност на акционерскиот капитал / сметководствена вредност на вкупниот долг

X_5 = продажба / вкупната актива

Показателот X_1 го прикажува влијанието на ликвидноста врз функционирањето на претпријатието. Претпријатието кај кои X_1 е низок, сигурно е дека ќе има проблеми со плаќање на своите обврски. И обратно, повисок степен на ликвидност имаат оние претпријатија кај кои овој показател е поголем.

X_2 - Овој рацио број го покажува односот и врши мерење на релативна големина на нераспределената добивка (обично таа се поистоветува со оној дел што потоа се користи за акумулација) во однос на вкупниот имот на претпријатието. Со овој рацио број, во случај кога е низок, се извлекува заклучок дека претпријатието повеќе користи туѓи извори за проширување на материјалната основа, но и за нормално функционирање на претпријатието (за исплата на обврски и сл.). Кога овој рацио број е повисок, тоа наметнува заклучок дека претпријатието, освен што е финансиски способно да врши проширена репродукција од сопствени извори, ќе биде способно и да ги исплаќа своите обврски, без оглед на нивната рочност.

X_3 = добивка пред оданочување и плаќање камати / вкупна актива

Овој рацио број покажува колкава е способноста на претпријатието да извлече добивка од својот имот. Алтман смета дека од сите рацио броеви, овој има најголемо значење за функционирање и приказ на финансиската кондиција на претпријатието.

Показателот X_4 е однос помеѓу пазарната вредност на акционерскиот капитал и сметководствената вредност на вкупниот долг. Овој рацио број ја покажува заинтересираноста на потенцијалните вложувачи во претпријатието во релација со успешноста на функционирање на претпријатието. И обратно, непостоењето желба кај потенцијалните инвеститори за вложување во очекување на слаби резултати од работењето на претпријатието. Овој показател е во голема мера зависен од пазарното движење на вредноста на капиталот и, всушност, нашето истражување го фокусираме на тоа како овој показател се однесува во случаи кога има големи флукуации во берзанските движења.

И на крај, рацио бројот X_5 ја покажува релативната големина на односот помеѓу вкупното ниво на продажба и вредноста на вкупната актива. Од овој однос може да се согледа способноста на менаџментот за натпревар во конкурентски услови, како и успешноста, односно неуспешноста во остварување на продажбата. Ниска вредност на овој показател покажува намалување на пазарното учество на претпријатието и обратно, висок показател подразбира зголемување на пазарното учество.

Големината на Z се користи како критериум за класификација на претпријатијата. Алтман ги дефинирал следните граници според кои:

- ако е резултатот над 2,99, тогаш претпријатијата се сметаат за здрави и не постои опасност од пропаѓање;
- ако е резултатот помеѓу 1,81 и 2,99, тогаш претпријатијата се наоѓаат во т.н. зона на игнорирање, односно постојат индиции дека претпријатието може да навлезе во опасна зона;
- ако е резултатот под 1,81, тогаш претпријатието е во опасна зона и можно е негово пропаѓање.

Најголем недостаток на Алтмановиот модел е тоа што не е добар за долгорочни предвидувања, зашто се темели само на финансиски показатели, кои не може лесно да се предвидат на подолг рок. Исто така, не може да се користи кај новосоздадени претпријатија кои сè уште немаат остварено добивка или, пак, таа е мошне мала во износ. Такви претпријатија, без оглед на тоа каква финансиска кондиција имаат, сигурно ќе остварат низок резултат на Алтмановиот модел.

Примена на Алтмановиот Z-модел

Практичната примена на моделот ќе ја видиме врз основа на следните претпоставки:

1. Претпријатието остварува исти финансиски резултати во целиот период.
2. Пазарната вредност на акциите се менува во ист износ како што е менувањето на берзанскиот показател во периодот декември 2004- декември 2012 година.
3. Критичен период е 29.12.2006 година – пазарната цена на акциите е 3702,54 денари.

Потребните големини за да се пресмета Алтмановиот модел се следни (во 1000 денари):

Табела 1. Вредности потребни за пресметување на Алтмановиот Z модел

Продажба	5027599000
Тековни средства	4839717000
Вкупна актива	8581868000
Нераспределена добивка	2516316000
Добивка пред оданочување	431283000
Пазарна вредност на акциите	Според вредноста во дадениот период
Сметководствена вредност на долгот	1934025000
Број акции	1044702 акции

Уште еднаш ја наведуваме формулата за пресметка на Алтмановиот модел:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1 * X_5$$

X_1 = тековни средства / вкупна актива

X_2 = нераспределена добивка / вкупна актива

X_3 = добивка пред оданочување и плаќање камати / вкупна актива

X_4 = пазарна вредност на акционерскиот капитал / сметководствена вредност на вкупниот долг

X_5 = продажба / вкупната актива

Врз основа на емпириските податоци, ги добиваме следните вредности на рацио броевите:

Користејќи ја формулата, и заменувајќи ги големините, го добиваме следното:

$$Z = 0.6767 + 0.4105 + 0.1658 + 1.2 + 0.5858$$

$$Z = 3.0388$$

Заклучок: со оглед на фактот што добиениот број е 3.0388 и според Алтман добиениот број е поголем, односно е над 2.99, претпријатието се карактеризира со добра финансиска кондиција, здраво е и не постои опасност од негово пропаѓање.

Анализа на точноста на моделот врз основа на берзанските движења на вредноста на акциите

Ја дефиниравме хипотезата на нашето истражување во овој труд дека „психолошкото и шпекулативното движење на вредноста на акциите на берзата влијае врз точноста на моделот“. Да го разработиме тој концепт.

Уште еднаш да ги видиме резултатите од претходното истражување направено врз основа на емпириските податоци добиени за успешното претпријатие.

Добиените големини на рацио броевите помножени со соодветните пондери беа следни:

$$(1.2) X_1 = 0.6767$$

$$(1.4) X_2 = 0.4105$$

$$(3.3) X_3 = 0.1658$$

$$(0.6) X_4 = 1.2$$

$$(1.0) X_5 = 0.5858$$

Збирот на четирите рацио броја, без рацио бројот кој го покажува односот помеѓу пазарната вредност на акционерскиот капитал и сметководствена вредност на вкупниот долг, од дадениот пример е:

$$(1.2) X_1 = 0.6767$$

$$(1.4) X_2 = 0.4105$$

$$(3.3) X_3 = 0.1658$$

$$(1.0) X_5 = 0.5858$$

Вкупен број: **1.8388**.

Ако го споредиме бројот што го добивме кога го користиме интегрално Алтмановиот модел и бројот кој го добиваме кога ќе го исклучиме пазарниот ефект (вредноста на акциите на пазарот), од дадениот пример, ќе видиме дека разликата е голема, односно дека тој рачно број изнесува околу 40% (во случајот) од вкупниот број што е добиен.

Од тие причини, интересно е да се види како ќе реагира моделот во случај на големи флукуации на вредноста на акциите на берзата.

За таа цел, ќе ги користиме податоците добиени од трудот на Александар Наумоски (Наумоски, 2013, стр. 412-418) за движењето на берзанскиот показател во периодот декември 2004 до декември 2012 година.

Во периодот декември 2004 - декември 2012 година имаше огромни флукуации на вредноста на берзанскиот показател. Така, ако како базична година ја земеме 2004 (31 декември), ќе видиме дека вредноста беше 1000. Највисока вредност на показателот има на 31 август 2007 година, кога таа изнесува 10057.77, односно 10,0577 (900,577%) пати поголема. Потоа таа вредност се намалува, за да во однос на таа вредност, на пример, на 18 декември 2012 година, таа опадне на 1704.75 денари (во споредба со максималната вредност, опаѓа за 84%).

Врз основа на податоците добиени од Наумоски, интересна би била пресметката, на Алтмановиот модел, во неколку различни периоди.

Врз основа на вредностите на показателот, на последниот ден во годините што следуваат (2007, 2008, 2009, 2010, 2011 и 2012 година) ги имаме следните вредности на акциите:

Табела 2. Вредност на акциите во периодот декември 2006- декември 2012

декември 2006	3702,54
декември 2007	7740,79
декември 2008	2096,16
декември 2009	2751,88
декември 2010	2278,92
декември 2011	1974,86
декември 2012	1731,18

Врз основа на менувањето на пазарната вредност на акциите, во различните периоди, а врз основа на бројот на акциите, вкупната вредност на акционерскиот капитал, по години, изнесува:

Табела 3. Пазарна вредност на акционерскиот капитал во периодот декември 2006 - декември 2012

Број акции: 1044702 акции	
декември 2006	3868050943 денари
декември 2007	8086818794 денари
декември 2008	2189862544 денари
декември 2009	2874894539 денари
декември 2010	2380792281 денар
декември 2011	2063140191 денар
декември 2012	1808567208 денари

Сите големини се исти, само сега вредноста на акциите се менува (види во табелата).

Според тоа, рацио броевите ги имаат следните големини (X_1 до X_3 и X_5 ист износ), додека X_4 сега ќе ги има следните вредности, по години:

Табела 4. Вредност на X_4 во периодот декември 2006 - декември 2012

	X_4
декември 2006	1,2
декември 2007	2,5088
декември 2008	0,6794
декември 2009	0,8919
декември 2010	0,7386
декември 2011	0,6401
декември 2012	0,5611

Вредноста на моделот сега изнесува (по години):

Табела 5. Вредност на Z моделот во периодот декември 2004- декември 2012

	Z-модел
декември 2006	2,0388
декември 2007	4,3476
декември 2008	2,5182
декември 2009	2,7307
декември 2010	2,5774
декември 2011	2,4789
декември 2012	2,3999

Од последната табела можеме да видиме дека:

1. Во услови на неменливост на другите компоненти, кога се менува пазарната вредност на акционерскиот капитал, доаѓа до значајно менување и на вредноста на Алтмановиот Z- модел. Односно, тоа влијае врз движењето на финансиската кондиција на претпријатието, т.е. минувањето во различни состојби - од услови на состојба на „целосно здравје“, минување во т.н. „латентна, сива зона, зона на игнорирање - кога претпријатието може да навлезе во опасна зона, и минување во т.н. опасна зона - и можност за негово пропаѓање.
2. Врз основа на пресметката на Алтмановиот Z-модел, а како резултат на менување само на една компонента (пазарната вредност на

акционерскиот капитал), а што може да се види од последната табела, „целосно можеме да ја прифатиме хипотезата дека менувањето на вредноста на акционерскиот капитал, како резултат на берзански движења - од различен мотив, значајно и целосно влијае врз менувањето на неговата големина“.

Заклучок

Поимот криза денес станува еден од најмногу користените зборови во секојдневниот живот. Кризата како феномен е поврзан со функционирање на претпријатието. Денес не може да се зборува за функционирање на претпријатието без неговото поврзување со проблеми во работењето. Некои кризи се неминовни, без оглед на тоа колку е подготвено претпријатието.

Претпријатието мора да создаде соодветен начин на (прво) идентификација на симптомите на настанување криза, а потоа и да користи соодветни показатели со чијашто примена ќе утврди дека претпријатието е или постојат индиции дека може да влезе во криза.

Симптомите на криза се белези според кои претпријатието осознава кризна состојба во претпријатието. Тие можат да бидат со различен карактер и содржина.

Латентните кризи во претпријатието, преку системот на активен кризен менаџмент, можат навреме да бидат спознаени со користење на активниот кризен менаџмент. Всушност, тоа е основата на изградбата и користењето на т.н. систем за рано предупредување што е составен дел на активниот кризен менаџмент.

Системот за рано предупредување има улога да ги сигнализира латентните опасности за функционирање на претпријатието, во каква било форма што може да биде забележена од страна на корисниците. Меѓутоа, самото идентификување на симптомите на криза не значи дека и автоматски претпријатието е во таква состојба. За да може да се утврди таква состојба, создадени се:

1. Ориентација на карактеристични броеви - *рацио анализа*;
2. Ориентација на индикатори;
3. Ориентација на потенцијали.

Ние во рамките на трудот се фокусиравме на т.н. Алтманов Z модел

кој базира на сметководствените техники и е заснован на анализа на рацио бројки. Се однесува на мерење на солвентноста на претпријатието и во зависност од тоа се прави предвидување на неуспех на претпријатието.

Вредноста на примената на овој модел е мошне голема. Во зависност од движењето на неговата вредност, може да се дијагностицира во каква состојба се наоѓа претпријатието (здравје, сива зона, криза). Моделот се пресметува врз основа на добиените податоци од билансите на успех и состојба на претпријатието.

Меѓутоа, во рамките на трудот, преку негово пресметување, а врз основа на движењето на пазарната вредност на акциите, утврдивме дека тој може да има различна големина, па дури и да преминува од стадиум на „здравје“ на претпријатието, до стадиум на „сива зона“. Исто така, во случај ако пазарната вредност на акциите драстично се намали, овој показател, и покрај „позитивни финансиски индикатори - продажба, добивка, вредност на актива итн., може да покаже состојба на криза“.

Затоа сметаме дека големо влијание врз неговото движење има пазарното движење на цените на акциите, со што сме на став дека со тоа може да се намали веродостојноста на овој показател.

Литература:

1. Albert K. J., (2003) *The Strategic Management Handbook* McGraw-Hill Book Company, New York
2. Harris, J.M. (2003) *Corporate Turnaround Strategy*
3. Mitroff, I.: *Crisis Management and Environmentalism: A Natural Fit, California Management Review, Winter 1994, nn. 101-102.*
4. Müller, R. (1985) *Corporate Crisis Management, Long Range Planning*
5. Наумоски, А. (2013). „Процена на премијата за ризик на акционерскиот капитал инвестиран во компаниите во Република Македонија“, докторска дисертација, УКИМ, Економски факултет - Скопје, стр. 412-418
6. Slatter, L. (1984), *Corporate Recovery: Successful Turnaround Strategies and Their Implementation*, Penguin Books
7. Sloma, R. (1985) *The Turnaround Manager's Handbook*, The Free Press, New York
8. Thompson, L (2004) *Awareness and Change, Second Edition*, Chapman and Hall, London, 2004

INFLUENCE OF MARKET VALUES OF ENTERPRISE ON OBJECTIVITY OF ALTMAN Z MODEL

Kiril Postolov, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
kirilp@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The functioning of the enterprise under conditions of turbulence and uncertainty of the environment is very complex. The company meets a number of different problems that hinder its work. Above all, there is great competition that exists on the market, there is the globalization, the occurrence of the major financial crisis, which adversely affected the value of the companies i.e decreased it. Interesting is the fact that before the financial crisis hit, there was a huge sudden increase of the value of shares. The spread of the bubble led to multiple increase of the value of shares. It is obvious that in this case despite the psychological moment big was the role of the speculative purposes which manifested themselves at the moment when on the surface appeared the "set and fixed" enterprises' profit and loss accounts and balance sheets.

Therefore, in order to properly see their real financial condition, there were found a number of different indicators whose application enables identification of the true condition the enterprise is in. One of those indicators is the so-called Altman Z model, the use of which reveals the true condition the enterprise is in and the possibility / impossibility for the enterprise to fall into crisis. However, these distortions resulting from the psychological and speculative movements of the stock markets were an impetus for me to get into examining the reliability of this model and its accuracy regarding its proper determination of the financial condition of the company. Within this paper, through an empirical example, we try to show the accuracy or inaccuracy of the common use of this model, or the need for its being corrected as a result of these movements.

Keywords: *crisis, causes, symptoms, Altman model, Stock Exchange*

ВИДОВИ СТАВОВИ И ОЦЕНКА НА НИВНОТО ВЛИЈАНИЕ ВРЗ ОДНЕСУВАЊЕТО НА ПОТРОШУВАЧИТЕ ПРИ КУПУВАЊЕ ОПРЕДЕЛЕН ПРОИЗВОД

проф. д-р Снежана Ристевска-Јовановска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
snezana.rj@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Во теоријата на маркетингот ставовите на потрошувачот се мешавина од верувања, чувства и намери за однесување на потрошувачите во процесот на купување определен производ/услуга. Овие елементи се разгледуваат заедно, бидејќи се меѓусебно поврзани и заедно претставуваат сили кои влијаат на однесувањето на потрошувачите. Ставовите не се формираат само кон предметите во форма на производи или услуги, туку тие се формираат и кон одреден бизнис или претпријатие, логоа, познати лица, ставови кон рекламирањето, кон определен настан, ситуација и сл. Значи, ставот како поим е релативно долготраен и комплексен. Според Фишбеиновиот модел, постојат два вида ставови на потрошувачите: став кон предметот и став кон однесувањето на потрошувачите. Според моделите на ставови со повеќе особини, верувањата за особините или карактеристиките на некој производ се важни поради тоа што тие ја одредуваат наклонетоста на ставот на некој поединец кон производот/услугата. Според добиените вредности во рамките на спроведеното истражување, марката В со вредност 22,8 е определена како најпосакувана марка од страна на потрошувачите.

Клучни зборови: *потрошувач, ставови, верувања, мотивација, однесување на потрошувачите*

Вовед

Во литературата која ја разработува проблематиката поврзана со влијанието на ставовите врз однесувањето на потрошувачите најчесто се среќаваат следните дефиниции:

„Ставовите се насочени кон усогласеност во секоја индивидуа: тие се групирани и меѓусебно поврзани“. (Fill, С. 2009, p.148)

„Репрезентација или претстава на човековите допаѓања и недопаѓања, односно трајна и генерална евалуација на луѓето, предметите, рекламите или прашањата“. (Solomon R.M., at all. 2010, p.138) и

„Релативно трајна организација на верувањата, чувствата и тенденциите на однесување кон социјално значајните објекти, групи, настани или симболи“. (Hogg A.M. & Vaughan M.G. 2005, p. 150)

Методологија на истражување

За изработка на трудот се користени, главно, извори на секундарни податоци – најсовремена литература од областа на однесувањето на потрошувачите, домашна литература која се однесува на различните аспекти за објаснување на однесувањето на потрошувачите и маркетингот, различни странски и домашни специјализирани списанија, извештаи, билтени и публикации на владини и невладини организации, податоци добиени со пребарувачките алатки на интернетот, актуелни светски новости и сознанија. За потребите на трудот, освен секундарните, користени се примарни податоци добиени по пат на истражување спроведено со употреба на Фишбеиновиот модел на ставови во периодот јануари-мај 2014. Овој модел е применет со цел за да се осознаат ставовите на потрошувачите кон определен број марки на производи (три марки на женски чевли кои беа сликовито претставени во прашалникот). Истражувањето е спроведено на намерен примерок од 150 испитанички на возраст 30-45 со цел да се идентификуваат нивните значајни особини.

Видови ставови

Според Фишбеин, постојат два вида ставови на потрошувачите (Dorresteyn, P. 2007, pp. 26-28):

1. Став кон предметот - (како предмети може да се земат компании, производи, брендови, продавници и сл.) Ставот што го има потрошувачот кон некој предмет е составен од значајни верувања. Значајни верувања се верувања со кои луѓето се здобиваат преку искуство со одреден предмет. Со текот на времето сетот на значајните верувања може да се промени што ќе резултира со целосна промена на ставот. Колку е похомоген сетот на верувања поврзани со некој предмет, толку покonzистентен ќе биде и ставот. Според тоа, значајните верувања се суштината на ставовите. Затоа, во обид да се разберат ставовите на потрошувачите поврзани со некој предмет, потребно е да се разберат овие верувања.

2. Став насочен кон однесување – Иако разбирањето на ставот на потрошувачите е значајно за маркетерите, сепак тоа е бескорисно доколку не се преведе во намери за однесување. Поради овој факт, многу се истражувало со цел да се развие модел кој е способен да ги предвиди ваквите намери. Ставот сам по себе не е доволен за да ги предвиди намерите на однесување на потрошувачот, бидејќи потрошувачи кои имаат позитивни ставови кон процесот на купување на производот може да не се водат според нив поради постоењето околности поврзани со животната средина.

Фишбеинов модел на ставови

Според Химансу, постојат неколку варијации на моделот на ставови: (Himansu S.M. 2009) модел на став кон предметот, модел на став кон однесувањето и модел на теорија на разумна постапка. Според тоа, Химансу додава уште една варијанта на создавање став, преку користење на моделот на теоријата на разумна постапка, кој се јавува како еден вид на дополнување на Фишбеиновиот модел. Овој модел е сличен со моделот составен од три компоненти: причина-чувство-намера. Во трикомпонентниот модел, сите компоненти се дополнуваат и резултираат во нивна комбинација. Но, во моделот на теорија за разумна постапка, вклучена е и компонента „субјективна норма“, која дополнително влијае на намерата за купување на производот. Станува збор за перцепцијата и мислењето на другите индивидуи кои се блиски со купувачот, во врска со намерата или однесувањето. Во оваа теорија се мери однесувањето преку анализирање на сите исходи од однесувањето и анализирање на мислењето што другите индивидуи го имаат за таквото однесување. Доколку и двете се позитивни, индивидуата го купува производот.

Според моделите на ставови со повеќе особини, верувањата за особините или карактеристиките на некој производ се важни поради тоа што тие ја одредуваат наклонетоста на ставот на некој поединец кон производот/услугата. Фишбеиновиот модел на став со повеќе особини се користи од страна на истражувачите на потрошувачите од нејзиниот зачеток пред 40-тина години:

$$A_o = \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

каде што:

A_o = став кон некој објект

b_i = моќта на верувањето дека објектот ја има особината i

e_i = проценка за особината i

n = бројот на истакнати или важни особини

Овој модел предлага ставот кон некој објект (како што е производот) да се базира на вкупен збир верувања за особините на објектот измерени со проценка на овие особини. Особините не се ограничени само на цената и квалитетот на производот, туку може да вклучуваат кои било од асоцијациите поврзани со имицот на производот, слоганите итн.

Пример: При употреба на моделот за да ги разбереме ставовите на потрошувачите кон определен број марки на производи (три марки на женски чевли кои беа сликовито претставени во прашалникот) спроведено е истражување на потрошувачите кои ги користат овие марки на производи со цел да се идентификуваат нивните значајни особини. Спроведеното онлајн истражување во периодот јануари-мај 2014 за потребите на овој труд (намерен примерок од 150 испитанички на возраст 30-45 години) ги содржеше следните прашања:

- Дали чевлите се диференцирани според боја (ги има на располагање во различни посакувани бои)
- Дали чевлите се диференцирани според дизајн
- Дали цената на чевлите е пониска од 1200 денари
- Колку чевлите се комфорни за носење
- Дали чевлите се ортопедски

Следно, за соодветните b_i и e_i мерки развиени се скали поодделно за

секоја од наведените 5 (пет) особини. Компонентата e_i , која ја претставува проценката на секоја особина, е измерена на скала со 7 скалила која се протега од „многу добро“ до „многу лошо“. Компонентата b_i претставува колку многу потрошувачите веруваат дека некоја одредена марка на женски чевли ја има дадената особина. Верувањата на потрошувачите се мерени за секоја особина одделно повторно на скала со 7 скалила за запазената веројатност која се протега од „многу веројатно“ до „многу неверојатно“ (во рамки на ова истражување кое опфаќа 3 марки и 5 особини направени се 15 мерења на верувањето). Од спроведените истражувања добиени се резултатите за e_i според кои диференцираноста на чевлите според дизајн и нивната комфорност при носењето се најпосакуваните особини при купувањето женски чевли. За разлика од останатите особини, ниската цена (пониска од 1200 денари) добива негативна оценка. Значи, на ниската цена се гледа како на непосакувана карактеристика (потрошувачите го забележуваат односот цена-квалитет и се спремни да платат повисока цена за подобар квалитет).

Табела бр. 1 Моќ на верувањето дека одделните марки поседуваат определена особина

	Проценка (e_i) Прос. вр.	Верувања Марка А (b_i) Прос. вр.	Вк.оценка $\Sigma b_i e_i$ за марка А	Верувања Марка Б (b_i) Прос. вр.	Вк.оценка $\Sigma b_i e_i$ за марка Б	Верувања Марка В (b_i) Прос. вр.	Вк.оценка $\Sigma b_i e_i$ за марка В	Максимална оценка
Дали чевлите се диференцирани според боја	2	3	6	2	4	2	4	6
Дали чевлите се диференцирани според дизајн	3	2	6	3	9	3	9	9
Дали цената на женските чевли е пониска од 1200 ден.	-1	2	-2	3	-3	1	-1	3
Колку женските чевли се комфорни за носење	3	1	3	3	9	2	6	9
Дали чевлите се ортопедски	1	-1	-1	-2	-2	2	2	3
Вкупна $A_0 = \Sigma b_i e_i$ оценка			12		17		20	30

Извор: Собствено истражување јануари-мај 2014

Вкупниот резултат на $\Sigma b_i e_i$ за марката А е +12. За марките Б и В, вкупните $\Sigma b_i e_i$ вредности се +17 и +20. Оценката за марката В е

многу добра, имајќи предвид дека максималната оценка, ако е даден збирот на проценки, е +30. Максималната оценка се пресметува со претпоставување на “идеалната” оценка за верување (+3 или -3, во зависност од тоа дали особината е проценета позитивно или негативно) и со нејзино комбинирање со постојните проценети оценки. Резултатите на b_i ни кажуваат дека на марката В се гледа како на најдобра марка поради тоа што таа добива позитивни оценки за верување за сите посакувани особини (вкупна оценка 20). Оваа марка ја достигнува максималната оценка за диференцирање според дизајн. Ако ниската цена е непосакувана, ова верување е во корист на марката Б. По правило, компаниите сакаат потрошувачите да гледаат на нивниот производ како (1) дека ги поседува посакуваните особини (кога e_i е позитивен, b_i треба да биде позитивен) и (2) дека не поседува непосакувани особини (кога e_i е негативен, b_i треба да биде негативен). Ако Фишбеиновиот модел е развиен за да се разберат различните видови ставови, моделот идеална точка е посебно развиен за разбирање на потрошувачките ставови кон производите. Тој може симболично да се претстави како:

$$A_p = \sum_{i=1}^n W_i |I_i - X_i|$$

каде што:

A_p = став кон производот;

W_i = важноста на особината i ;

I_i = „идеалниот“ успех на особината i ;

X_i = верувањето за вистинскиот успех на производот за особината i

n = бројот на истакнати особини

Со моделот на идеална точка, потрошувачите ни кажуваат дали тие веруваат дека некој производ е лоциран на некое скалило кое ги претставува различните степени или нивоа на истакнати особини. Според моделот, колку што оценката за некој производ е поблиску до идеалната оценка, толку е поповолен ставот. Во ова истражување потрошувачите го истакнаа својот став кон диференцирањето на чевлите според боја со ставање на X во соодветната категорија за одговори (I_i од равенката на моделот). Исто така, беа евидентирани и нивните истакнати верувања за тоа каде потпаѓаат различните марки во поглед на дадената особина (X_i од равенката). На крај, потрошувачите ги обезбедија оценките за важноста на особините на определено скалило од типот (не е воопшто важна - 1 до 7 - многу важна).

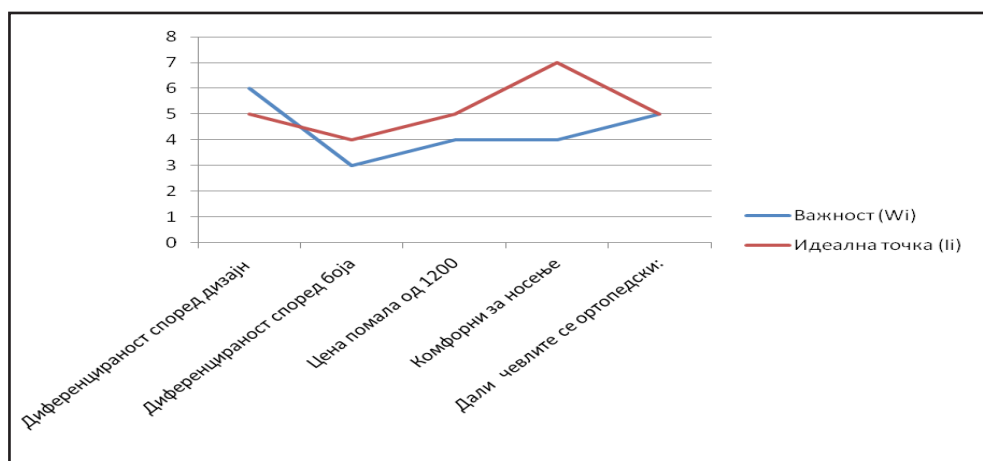
Табела бр.2 Важност, идеална точка и верувања за Марката А, Марката Б и Марката В

Особина	Важност (W_i)	Идеална точка (I_i)	Верувања (X_i)		
			Марка А	Марка Б	Марка В
Диференцираност според дизајн малку (1) - многу (7)	6	5	4	3	5
Диференцираност според боја малку (1) - многу (7)	3	4	2	6	3
Цена помалка од 1200: малку (1) - многу (7)	4	5	4	5	4
Комфорни за носење: малку (1) - многу(7)	4	7	5	2	6
Дали чевлите се ортопедски: малку (1) - многу (7)	5	5	4	3	4
Вкупна $\sum W_i I_i - X_i$ оценка			<u>29</u>	<u>36</u>	<u>16</u>

Извор: Сопствено истражување јануари-мај 2014

Во трудот, диференцираноста на чевлите според дизајн е најважната особина; а диференцираноста според боја е најмалку значајна особина. Оценките на идеалната точка ни кажуваат дека идеалните чевли (според резултатите од истражувањето на овој намерен примерок) треба да бидат со диференциран дизајн, помалку диференцирани според боја, со цена повисока од 1200 денари, комфорни за носење и со ортопедска влошка.

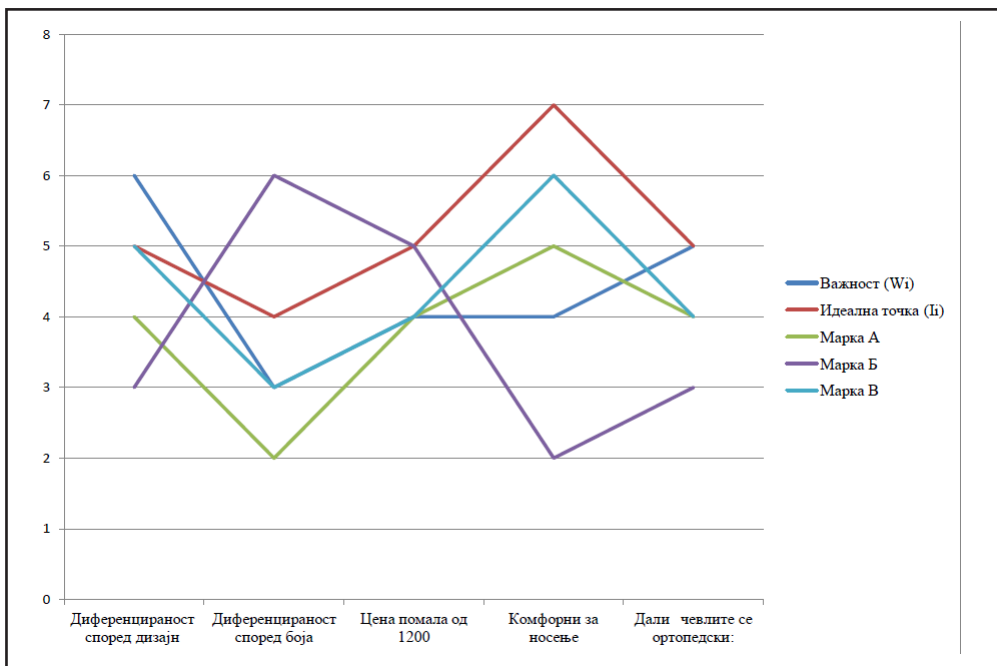
График бр.1 Важност (W_i) и Идеална точка (I_i)



Извор: Сопствено истражување јануари-мај 2014

Вкупните оценки за ставовите за марките се проценуваат така што прво се зема разликата помеѓу идеалните и вистинските оценки за марката и за некоја особина. За диференцираност според дизајн, марката А има разлика од 1 (5-4), а разликата за марката Б е 2 (5-3). Оваа вредност се множи со оценката за важност. Оваа операција ни дава резултат од 6 за марката А (1x6) и 12 за марката Б (2x6) за особината диференцираност според дизајн. За марката А, вкупниот резултат е 29; резултатот на марката Б е 36, а за марката В е 16. За разлика од Фишбеиновиот модел со повеќе особини, каде што повисоките резултати значат поповолни ставови, пониските резултати се подобри со моделот идеална точка. Всушност, најдобриот резултат што може да го постигне некоја марка е 0, што значи дека марката совршено одговара на идеалната конфигурација на потрошувачките ставови.

График бр.2 Важност (W_i) и идеална точка (I_i) Марка А, Марка Б и Марка В



Извор: Сопствено истражување јануари-мај 2014

Но, заради подетално разјаснување на однесувањето на потрошувачите денес сè повеќе се користи т.н. продолжен Fishbein-ov модел во напредна варијанта. Оваа варијанта може да се претстави како: (Johnson R., 2002)

$$B_{BI} = W_1 A_b + W_2 SN$$

	МС	Марка А	NB*МС за марка А	Марка Б	NB*МС за марка Б	Марка В NB за марка В	NB*МС за марка В
		NB за марка А		NB за марка Б			
Семејство	1	3	3	3	1	6	6
Пријатели	3	-1	-3	1	3	6	18
Референт.гр.	2	1	2	2	-2	5	10
SN =			2		2		34

каде што:

B = донесување одлука за купување (на пример, купување), што е приближно еднаква на BI или потрошувачки намери;

A_b = став за однесувањето (чинот на купување на марката);

B_{ie} = (верувањата за последиците од однесувањето; и евалуацијата на тие последици како добри или лоши);

SN = претставуваат субјективни норми;

NB = се нормативни убедувања (она што мислиме дека другите ќе сакаат да се направи);

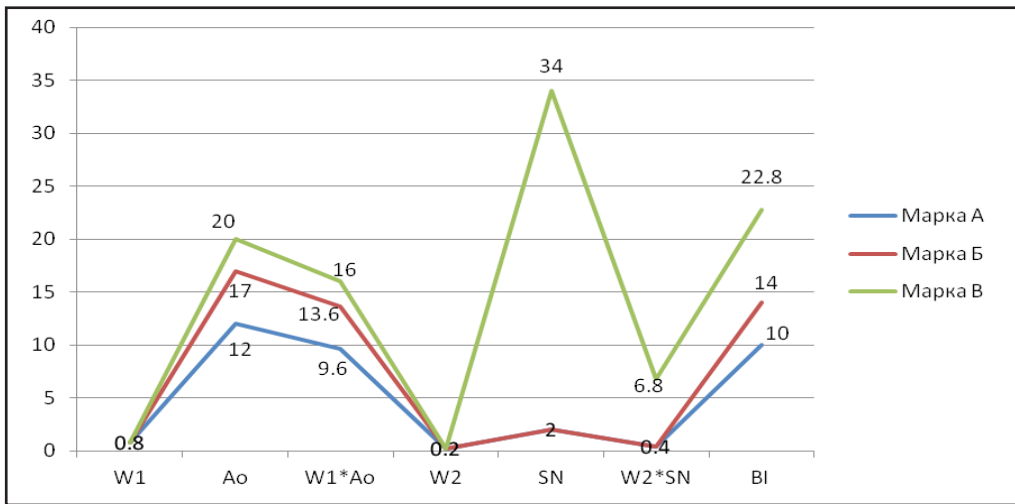
MC = претставува нашата мотивација да се усогласат со нивните желби и

$W_1 W_2$ = претставуваат значење на A_b и SN (субјективните норми).

	W_1	A_o	$W_1 * A_o$	W_2	SN	$W_2 * SN$	BI
Марка А	0,8	12	9,6	0,2	2	0,4	10
Марка Б	0,8	17	13,6	0,2	2	0,4	14
Марка В	0,8	20	16	0,2	34	6,8	22,8

Според добиените вредности во рамките на ова истражување BI (донесување одлука за купување што е приближно еднаква на потрошувачки намери) за Марката А е 10, BI за Марката Б е 14 и BI за Марката В е 22,8.

Графикон бр. 3 Модел во напредна варијанта за Марка А, Марка Б и Марка В



Извор: Сопствено истражување јануари-мај 2014

Според добиените вредности во рамките на ова истражување, Марката В со вредност на BI = 22,8 е определена како најпосакувана марка од страна на потрошувачите.

Заклучок

Ставовите на потрошувачите кон определен производ се од суштинско значење за секоја компанија која сака успешно да работи на пазарот. Имено, секоја компанија сака потрошувачите на нивниот производ да го гледаат како производ кој (1) ги поседува сите посакувани особини и (2) не поседува непосакувани особини. Фишбеиновиот модел е развиен со цел да се разберат различните видови ставови. Моделот на идеална точка е посебно развиен за разбирање на потрошувачките ставови кон производите. Од спроведеното истражување може да се потврдат и добиените резултати од истражувањето: за разлика од Фишбеиновиот модел со повеќе особини, каде што повисоките резултати значат поповолни ставови, пониските резултати се подобри кај моделот со идеална точка. Всушност, најдобриот резултат што може да го постигне некоја марка е 0, што значи дека марката совршено одговара на идеалната конфигурација на потрошувачките ставови.

Референци:

1. Martin Fishbein, "An Investigation of the Relationships between Beliefs about an Object and the Attitude toward That Object," *Human Relations* 16 (August 1963), 233-240; Fishbein and Ajzen, *Belief, Attitude, Intension, and Behavior*; Ajzen and Fishbein, *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*
2. Blackwell R.D., Miniard P.W. and Engel J.F. (2001), *Consumer Behavior, 9th edition*, Thomson Learning, Mason, Ohio.
3. Solomon R.M., Bamossy,G. (2010) *Consumer behavior, A European Perspective 4e*, Pearson Education Limited, England, page.138
4. Fill,C. (2009), *Marketing Communications, Interactivity, Communities and Content 5th edition*, Pearson Education Limited, England, p.148
5. Hogg A.M.&Vaughan M.G. (2005), *Social Psychology(4e)*, Prentice Hall, London, p. 150
6. Dorresteyn,P. (2007), "The effects of negative publicity on consumer reactions: The moderating roles of loyalty and the degree to which consumers like a promotion", University of Maastricht, Netherlands, 24 July.pp. 26-28
7. James. L. Ginter, "An Experimental Investigation of Attitude Change and Choice of a New Brand," *Journal of Marketing Research* 11 (February 1974), 30-40. Donald R. Lehmann, "Television Show Preference: Application of a Choice Model," *Journal of Marketing Research* 8 (February 1972), 47-55.
8. <http://www.bing.com/search?q=fisbeinov+model&form=MOZSBR&pc=MOZI>, посетено, март 2013
9. R.Jonson (2002) <http://zimmer.csufresno.edu/~johnca/spch100/6-7-fishbein.htm>, посетено на 25.04.2013

TYPES OF THE ATTITUDES AND EVALUATION OF THEIR IMPACT ON THE CONSUMER BEHAVIOR WHEN BUYING A PRODUCT

Snezana Ristevska-Jovanovska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
snezanarj@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

Behavioral intention measures a person's relative strength of intention to perform a behavior. Attitude consists of beliefs about the consequences of performing the behavior multiplied by his or her evaluation of these consequences. Subjective norm is seen as a combination of perceived expectations from relevant individuals or groups along with intentions to comply with these expectations. In other words, "the person's perception that most people who are important to him or her think he should or should not perform the behavior in question". Fishbein and Ajzen decided that the first step in counteracting these problems would be to create a specific definition of attitude separate from beliefs, subjective norms, behavioral intention and behavior allowing each term to have its own separate role in his theories. He corrected the second problem by treating each receiver as someone able to process information in a systematic manner forming opinions and comprehending and not just as a passive listener convinced entirely by the eloquence of the delivery or the number of arguments the sender has to share. Fishbein's attitude theories give us a basis to understand attitude and predict behavior. Research in this aspect of communication will increase our understanding of persuasion and motivation by preparing belief-targeted messages and testing their effectiveness on our target audiences. His theories also help us to understand the development and formation of attitudes and belief, helping us find the most effective modes of persuasion and motivation; if we understand how attitudes are formed we are better equipped to mold them.

Key terms: consumer, attitude, beliefs, motivation, consumer behavior

АНАЛИЗА НА ПРЕТТРАНЗИЦИСКИТЕ И ТРАНЗИЦИСКИТЕ ПРОМЕНИ ВО ПРИРОДНОТО ДВИЖЕЊЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

проф. д-р Славе Ристески

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

slave@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Разликите во интензитетот на пораст на вкупното население на ниво на земјата, како и во одделни региони и општини, во голема мера се детерминирани од компонентите на природното движење (наталитет, фертилитет и морталитет) и нивното учество во репродукцијата на населението. Особено за мали подрачја тие може да имаат суштинско и сигнификантно влијание не само врз промените во обемот на популацијата, туку и врз нејзината репродуктивна основа. Природното движење на населението во Република Македонија, набљудувано преку наталитетот, морталитетот и природниот прираст, се карактеризира со мошне изразена хетерогеност и големи регионални отстапувања. Анализата се однесува на податоците за родените и умрените во земјата (односно без оние родени и умрени во странство) кои се порелевантни показатели за согледување на промените во контекст на миграциските движења во странство во периодот на транзицијата за идентификување на постојните состојби во однос на природното движење на населението.

Клучни зборови: *наталитет, фертилитет, морталитет, природен прираст*

1. Природно движење на населението во преттранзицискиот период

Природното движење на населението во периодот по Втората

светска војна во Република Македонија се карактеризира со големи промени во движењето на наталитетот и морталитетот, кои резултираа во стапки на природен прираст со различна големина во одделни етапи и подетапи на демографската транзиција (Табела 1).

Во периодот на шеесеттите години во минатиот век, кој се совпаѓа со раната подетапа на демографската транзиција, стапките на наталитет беа високи но со тенденција на опаѓање, додека стапките на морталитет забрзано опаѓаа под влијание на унапредувањето на здравствената заштита на населението во земјата. Тоа придонесе до зголемување на природниот прираст, а со тоа и на пораст на населението во земјата. Во наредните децении следуваа промени иманентни на централната подетапа на демографската транзиција, кои се манифестираа со побрзо намалување на стапките на наталитет од опаѓањето на стапките на морталитет, кои резултираа со постепено намалување на стапките на природен прираст. Во осумдесеттите години на минатиот век започна доцната подетапа на демографската транзиција во која стапките на морталитет стагнираа на ниско ниво, а стапките на наталитет опаѓаа со побавно темпо. Тоа резултираше со натамошно намалување на природниот прираст кој во 1991 година изнесуваше 9,8%.

Табела 1. Природно движење на населението во Република Македонија во преттранзицискиот период

Година	Население во средината на годината (во илјади)	Умрени				На 1000 жители			Умрени доенчиња на 1000 живородени
		Живородени	Вкупно	Доенчиња	Природен прираст	Живородени	Умрени	Природен прираст	
1948	1162	47352	16764	5527	30588	40,7	14,4	26,3	116,7
1953	1310	49665	19312	6854	30353	37,9	14,8	23,1	138,0
1961	1410	42182	13141	4728	29041	29,9	9,3	20,6	112,1
1965	1505	42133	12758	4491	29675	28,2	8,5	19,7	105,8
1971	1653	37904	12447	3115	25457	22,9	7,5	15,4	82,2
1975	1755	39579	12629	2575	26950	22,5	7,2	15,3	65,1
1981	1916	39488	13383	2019	26107	20,6	7,0	13,6	51,1
1985	1969	38722	14408	1697	24314	19,2	7,1	12,1	43,4
1991	2039	34830	14789	984	20041	17,1	7,3	9,8	28,2

Извор: Курчиев А., Антоновска С., Костадинова – Даскаловска К., „Компоненти на демографскиот развој во Република Македонија“, Трудови од Република Македонија презентирани на Балканска демографска конференција, Солун, 26 – 29 јуни 1996 година, ДЗС, „Прикази и студии“, број 88, Скопје 1998 година, стр. 22.

Во преттранзицискиот период во Република Македонија големи промени забележа и стапката на морталитет на доенчињата која се намали од 116,7% во 1948 година на 28,2% во 1991 година, што значи намалување за повеќе од четири пати. Промени во позитивна насока се случуваа и во однос на очекуваното (средното) траење на животот при раѓање кое кај жените од 55,1 (1952 – 1954 година) се зголеми на 74,4 години (1991 – 1992), а кај мажите од 55,0 на 70,1 година.

Со процесот на демографска транзиција до почетокот на деведесеттите години на минатиот век во Република Македонија се издиференцираа два основни модела на репродукција на населението. Едниот модел, со ниски стапки на наталитет и фертилитет кој не овозможува проста репродукција на населението, е карактеристичен за Македонците, Србите, Власите и др. Другиот модел е со мошне високи стапки кои обезбедуваат репродукција на поширока основа, според кој се издвојуваат Албанците, Турците и Ромите. Тоа мошне илустративно го покажуваат промените во стапките на наталитет, морталитет и природен прираст според националната припадност (Табела 2).

Според податоците од пописот во 1994 година, стапката на наталитетот кај Македонците и Србите се нали на 12,1‰, односно 10,1‰, а кај Албанците, Турците и Ромите таа респективно изнесува 25,1‰, 19,8‰ и 29,1‰. Разликите се уште понагласени кај стапките на природен прираст кои за истата година изнесуваат: 3,8‰ (Македонци); 1,2‰ (Срби); 19,9‰ (Албанци); 14,3 ‰ (Турци); 22,2‰ (Роми).

Разликите во природното движење на населението детерминираа големи промени во структурата на населението според националната припадност, изразени во намалување на учеството на Македонците, а пораст на Албанците и Ромите. Во исто време се продлабочуваа разликите во старосната структура на населението кај одделни националности, кои во наредните децении придонесоа за натамошна диференцијација во развојот на населението кај одделни националности.

Табела 2. Стапки на наталитет, морталитет и природен прираст според национална припадност во Република Македонија, период 1953 – 1994 година

	Вкупно	Македонци	Албанци	Турци	Роми	Срби	Останати
Стапки на наталитет							
1953	38,1	34,8	57,2	36,7	40,5	36,0
1961	30,0	24,2	47,8	38,8	61,1	39,0	43,7
1971	23,0	18,1	39,6	26,7	45,1	24,0	23,8
1981	20,7	17,4	29,5	27,0	39,2	15,1	18,7
1991	17,1	13,6	26,7	23,5	28,5	9,9	15,2
1994	16,1	12,1	25,1	19,8	29,1	10,1	33,7
Стапки на морталитет							
1953	14,8	12,2	28,6	15,5	9,5	15,0
1961	9,3	7,7	15,9	12,4	14,9	7,6	8,8
1971	7,6	6,8	11,2	7	11,2	6,9	3,8
1981	7,0	7,1	7,3	6,4	8,6	6,8	3,7
1991	7,3	8,1	5,6	5,8	7,3	8,4	4,0
1994	7,6	8,4	5,2	5,5	6,9	8,9	15,4
Стапки на природен прираст							
1953	23,3	22,6	28,6	21,1	31,0	21
1961	20,7	16,5	31,9	26,4	46,3	31,5	34,9
1971	15,5	11,3	28,3	19,7	33,9	17,1	19,9
1981	13,7	10,3	22,2	20,6	30,7	8,3	15,0
1991	9,9	5,5	21,1	17,6	21,2	1,5	11,2
1994	8,5	3,8	19,9	14,3	22,2	1,2	18,3

Извор: Курчиев А., Антоновска С., Костадинова – Даскаловска К., Компоненти на демографскиот развој во Република Македонија, Трудови од Република Македонија презентирани на Балканска демографска конференција, Солун, 26 – 29 јуни 1996 година, ДЗС, „Прикази и студии“, број 88, Скопје 1998 година, стр. 3.

2. Карактеристики на природното движење во периодот на транзиција

2.1. Наталитет

Во периодот 1994 – 2012 година стапките на наталитет во Република Македонија имаат тренд на континуирано намалување и тоа од 16,1% (1994 година) на 11,4% (2012 година). Во анализираниот временски период бројот на живородени деца од 31421 (1994 година) се намалил на 23568 (2012 година), или за 24,99%.

Во 2011 година набљудувано од регионален аспект, стапките на

наталитет имаат различна големина. Со најниска стапка на наталитет се карактеризира Источниот регион¹ од 8,7‰, а натпросечни републички стапки имаат Скопскиот (12,9‰) и Полошкиот регион (11,4‰). Во периодот 1994 – 2011 година вкупниот број живородени во Република Македонија изнесува 451597 деца, од кои половината отпаѓаат на Скопскиот (34,3‰) и на Полошкиот регион (15,8‰). Од вкупниот број, 23568 живородени деца во земјата во 2012 година, 7993 отпаѓаат на Скопскиот регион, или 33,9‰, додека на Полошкиот регион 3538 или 15,0‰². Меѓутоа, треба да се истакне дека со оглед на поинтензивното опаѓање на стапките на наталитет во високонаталитетните подрачја, во набљудуваниот период дојде до сигнификантно намалување на регионалните разлики во нивните нумерички вредности.

За стапките на наталитет карактеристични се мошне изразени регионални разлики помеѓу општините. Според состојбата од 2011 година, тие се движат од 5,3‰ (Осломеј) до 22,1‰ (Студеничани). Од вкупно 84-те општини, стапки на наталитет од 10‰ имале 37 општини, од 10 до 20‰ повеќе од половина (46), а повисоки од 20‰ само една општина (Сопиште).

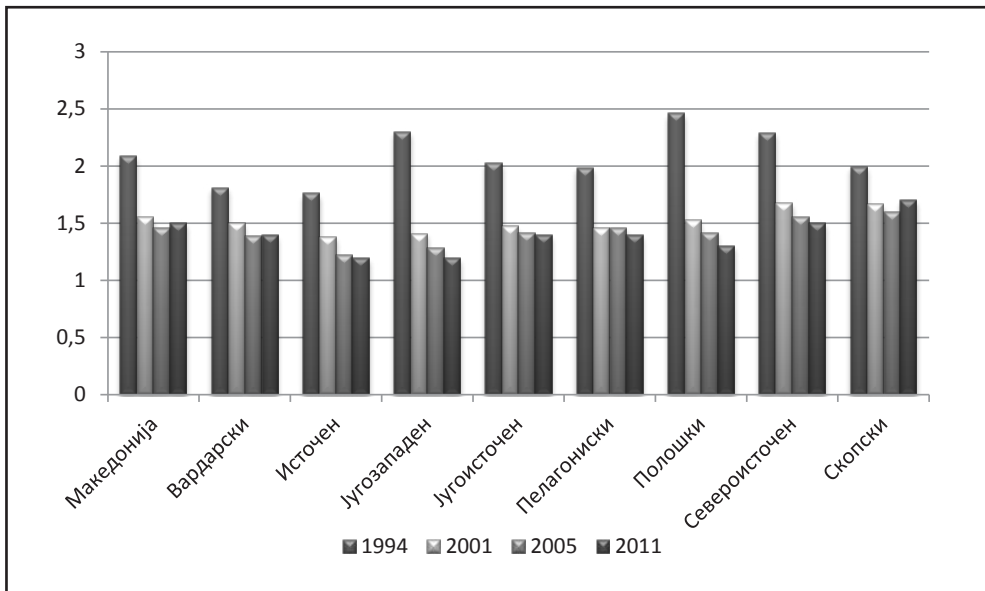
2.2. Фертилитет на женското население

За комплетно согледување на промените во природното движење на населението, освен наталитетот, значајно е да се имаат предвид и разликите во фертилитетот на женското население. Во контекст на конципирањето на политиките кон семејството, како релевантни показатели ги издвојуваме општата и специфичните (диференцираните) стапки на фертилитет, тоталната или кумулативната стапка на фертилитет и просечната возраст на жените при раѓањето.

1 Според НУТС 3, Република Македонија е поделена на 8 региони.

2 Извор: Пресметки на авторот, според податоците на ДЗС.

Слика 1. Стапки на тотален фертилитет (STF)



Извор: ДЗС, Демографска статистика по региони, Статистички преглед 2.4.6.04, 526 и од документацијата на ДЗА www.stat.gov.mk

Општата стапка на фертилитет, иако со одредени осцилации, во периодот 1994 – 2011 година во Република Македонија има тренд на континуирано опаѓање. Имено, таа се намалува од 63,1% во 1994 година на 40,5% во 2011 година. Во 2011 година со најниска општа стапка на фертилитет се карактеризира Источниот регион (35,8%), додека со највисока Скопскиот регион (51%). Според состојбата во 2011 година, со натпросечна општа стапка на плодност на населението од онаа на ниво на земјата се диференцираат Скопскиот, Североисточниот, Југоисточниот и Вардарскиот регион. Останатите четири региони: Источниот, Југозападниот, Пелагонискиот и Полошкиот, имаат потпросечна општа стапка на фертилитет на населението.

Специфичните стапки на фертилитет, исто така, укажуваат на големи промени. На ниво на земјата значително се намалени нумеричките вредности на овие стапки кај помладите старосни групи (кохорти), а пораст бележат постарите од 30 години, посебно кај старосната група од 35 до 39 години. Иако со одредени отстапувања, слична тенденција се забележува и кај одделни региони. Тоа имплицира одлагање на раѓањата, коешто кореспондира со поместувањето на старосната граница на стапување во брак.

Во демографската статистика тоталната стапка на фертилитет (STF) се смета за најдобар индикатор на нивото на плодноста и е мошне добра апроксимација на просечниот број деца во едно семејство. Истовремено, таа е попогоден показател за компаративна анализа на нивото на плодноста во одделни земји. Критичната нумеричка вредност на стапката на тотален фертилитет изнесува 2,1 (просечен број деца по една жена на фертилна возраст од 15 – 49 години) со што е осигурена проста репродукција на населението на нашата земја.

Во периодот на транзиција дошло до намалување на стапката на тотален фертилитет од 2,1 (1994) на 1,5 (2011 година) (Табела 3). Станува збор за мошне голема промена со нагласени неповолни импликации врз репродукцијата на населението во земјата.

На ниво на региони овие промени се одвивале со различен интензитет, што меѓу другото, претпоставува намалување и на регионалните разлики во висината на стапката на тотален фертилитет. Според состојбата во 2011 година, со најниска стапка на тотален фертилитет се карактеризираат Источниот (1,2) и Југозападниот регион (1,2), додека со највисока стапка се карактеризира Скопскиот регион (1,7). Во исто време можеме да констатираме дека простата репродукција на населението во смисла на обновување на генерациите не е осигурена во ниту еден регион.

Табела 3. Стапки на тотален фертилитет во Република Македонија и на ниво на региони (НУТС 3), период 1994 – 2011 година

	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2011
Македонија	2,09	1,90	1,73	1,68	1,59	1,52	1,50	1,50	1,60	1,50
Вардарски	1,81	1,85	1,64	1,61	1,50	1,53	1,40	1,50	1,50	1,40
Источен	1,76	1,61	1,47	1,49	1,43	1,35	1,30	1,30	1,40	1,20
Југозападен	2,30	2,02	1,71	1,49	1,39	1,32	1,30	1,20	1,30	1,20
Југоисточен	2,03	1,73	1,61	1,66	1,60	1,55	1,40	1,60	1,60	1,40
Пелагониски	1,98	1,73	1,58	1,62	1,49	1,45	1,50	1,50	1,50	1,40
Полошки	2,46	2,17	1,92	1,74	1,56	1,51	1,40	1,30	1,40	1,30
Североисточен	2,29	2,20	2,04	1,99	1,78	1,71	1,50	1,50	1,60	1,50
Скопски	1,99	1,85	1,74	1,72	1,72	1,60	1,60	1,60	1,80	1,70

Извор: ДЗС, Демографска статистика по региони, Статистички преглед 2.4.6.04, 526 и од документацијата на ДЗС www.stat.gov.mk

Во поглед на фертилитетот на населението, сигнификантни се промените и во просечната старост на жените при раѓањето со оглед

на нивната функција на носители на репродукцијата. Вредноста на овој показател има тренд на континуиран пораст. Просечната возраст на мајката при вкупните раѓања во нашата земја во 2012 година во град изнесува 28,7 години, а во село 27,3 години. Во исто време, првите раѓања се на просечна возраст од 27,2 години (град) и 24,9 години (село). Од овој аспект помеѓу регионите не се забележуваат изразити разлики. Со повисока просечна возраст на мајката од онаа на ниво на земјата во поглед на вкупните раѓања во град е Скопскиот регион (29,7 години), а во селата се Скопскиот (28,4 години), Североисточниот (28,3 години) и Полошкиот (27,4 години). Просечната возраст на мајката при првите раѓања во однос на онаа на ниво на земјата е поголема во град во Скопскиот регион (28,3 години) и во селата на Скопскиот (25,9 години), Североисточниот (25,6 години) и Полошкиот регион (25,0 години).

2.3. Морталитет

Во периодот на транзиција, стапките на морталитет, за разлика од стапките на наталитет, во Република Македонија имаат тенденција на пораст. Така, стапката на морталитет од 8,0‰ во 1994 година порасна на 9,8‰ во 2012 година. Помал или поголем пораст тие бележат во сите региони. Според состојбата во 2011 година, стапката на морталитет е најголема во Пелагонискиот (12,9‰), а најмала во Полошкиот регион (7,6‰). Освен Пелагонискиот регион, стапките на смртност имаат натпросечни вредности и во Вардарскиот, Источниот, Југоисточниот и Североисточниот регион.

Разликите во стапките на морталитет помеѓу општините се мошне големи и, според состојбата во 2011 година, се движат од 3,9‰ (Чаир) до 27,0‰ (Старо Нагоричане). Од вкупно 84-те општини, стапки на смртност помали од 10,0‰ имаат 33 општини, од 10,0 до 20,0‰ имаат 47 општини, а повисоки од 20‰ само четири општини (Вранешница, Дебарца, Новаци и Старо Нагоричане). Во најголем број од општините порастот на стапките на морталитетот кореспондира со промените во старосната структура на населението.

Во транзицискиот период стапката на морталитет на доенчињата се намалила од 23,3‰ во 1994 година на 9,8‰ во 2012 година. Станува збор за големи промени во позитивна насока во сите региони на нашата земја. Но, сепак тие се одвивале со различен интензитет. Имено, морталитетот на доенчињата се намалил за повеќе од два и пол пати

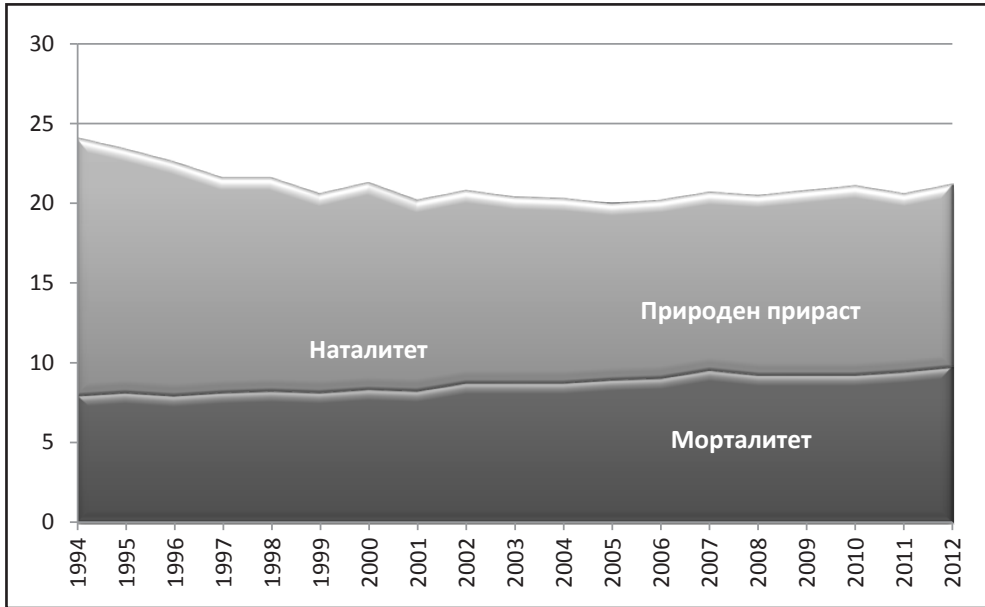
во Североисточниот и Југозападниот регион, а од другите региони со позначително намалување се издвојуваат Полошкиот, Скопскиот и Источниот, а за една третина во Вардарскиот регион. Со најмало намалување на смртноста на доенчињата се издвојува Југоисточниот регион. Според состојбата во 2011 година, најниска стапка на морталитет на доенчињата има Југоисточниот регион (1,7‰), а највисока Полошкиот регион (10,0‰).

Во анализата на нивото на морталитетот во меѓународните публикации редовно се користи просечното очекувано траење на животот при раѓање. Ако стапката на тотален односно кумулативен фертилитет претставува репрезент на нивното на фертилитетот, тогаш очекуваното траење на животот е репрезент на нивото на морталитетот. Овој демографски индикатор ја покажува просечната должина на животот на една популација, којашто во текот на својот живот ќе биде под влијание на специфичните стапки на морталитет според староста од годината на раѓање. Во транзицискиот период очекуваното траење на животот, на ниво на земјата, се зголемило од 72,1 година (1994 година) на 74,8 години (2011 година). За мажите овие показатели респективно изнесуваат: 70,2 и 72,7 години, а за жените 74,3 и 76,9 години. Врз основа на овие показатели може да се заклучи дека евидентен е поголемиот пораст на очекуваното траење на животот на жените.

2.4. Природен прираст

Пројавените промени во интензитетот на намалување на наталитетот и порастот на морталитетот детерминира намалување на природниот прираст кој се уште е под силно влијание на првата компонента. Во периодот на транзиција стапката на природниот прираст се намалила од 8,1‰ во 1994 година на 1,7‰ во 2012 година (Слика 2). Со повеќекратното намалување на стапките на природен прираст се карактеризираат сите региони. Негативен природен прираст во 2011 година имаат Вардарскиот (-0,3‰), Источниот (-1,9‰) и Пелагонискиот регион (-3,0‰). Стапките на природен прираст се најголеми во Скопскиот регион (4,3‰) и Полошкиот регион (3,7‰). Според состојбата во 2011 година, на овие два региони отпаѓа безмалку целиот природен прираст на земјата.

Слика 2. Преглед на природното движење на населението во Република Македонија во периодот 1994 – 2012 година



Извор: ДЗС, Демографска статистика по региони, Статистички преглед 2.4.6.04, 526 и од документацијата на ДЗС www.stat.gov.mk

Регионалните разлики се уште понагласени доколку се набљудуваат на ниво на општини. Според состојбата во 2011 година, стапките на природен прираст се движат од -21,5% (Дебарца) до 16,5% (Студеничани). Негативен природен прираст имаат 45 општини, а најголем дел од нив се во Пелагонискиот и Источниот регион.

Само за две општини нумеричките вредности на стапките на природен прираст се наоѓаат во интервал од 10,0 до 20,0% (Арачиново и Студеничани). Кај останатите општини стапките на природен прираст се движат од 1,0% до 10,0%. Овие индикатори укажуваат на различната фаза на транзицијата во која се наоѓа демографскиот развој на одделните региони и општини, како и на интензитетот со кој се одвиваа промените во природното движење на населението во периодот на социоекономската трансформација. Поради ваквите регионални разлики, природниот прираст има сигнификантно влијание врз порастот на населението во одделни подрачја во земјата. Високиот природен прираст во одделни општини од Скопскиот, Полошкиот и Југозападниот регион сè уште го детерминираат релативно големиот пораст на населението, иако дел од нив се изразито емиграциони подрачја.

Табела 4. Преглед на природното движење на населението во Република Македонија во периодот 1994 – 2012 година

Година	Стапки на		
	Наталитет	Морталитет	Природен прираст
1994	16,1	8,0	8,1
1995	15,2	8,2	7,0
1996	14,6	8,0	6,6
1997	13,4	8,2	5,2
1998	13,3	8,3	5,0
1999	12,4	8,2	4,1
2000	12,9	8,4	4,5
2001	11,9	8,3	3,6
2002	12,0	8,8	3,1
2003	11,6	8,8	2,9
2004	11,5	8,8	2,7
2005	11,0	9,0	2,0
2006	11,1	9,1	1,9
2007	11,1	9,6	1,5
2008	11,2	9,3	1,9
2009	11,5	9,3	2,3
2010	11,8	9,3	2,5
2011	11,1	9,5	1,6
2012	11,4	9,8	1,7

Извор: ДЗС, Демографска статистика по региони, Статистички преглед 2.4.6.04, 526 и од документацијата на ДЗС www.stat.gov.mk

Литература:

1. Димитриева Е., Јанеска В. (2001) „Старењето на населението и на работната сила во Република Македонија“, Економски институт, Скопје.
2. ДЗС: Статистички годишници 1994 – 2013 година.
3. Ристески С., (2005) „Феноменологијата на двата модела на репродукција на популацијата на Република Македонија“, Годишник на Економскиот факултет во Скопје, стр. 183 – 195.
4. Ристески С., (2009) „Демографија – методи и анализа“, Скопје.
5. Ќурчиев А., Антоновска С., Костадинова – Даскаловска К., (1996) „Компоненти на демографскиот развој во Република Македонија“, Трудови од Република Македонија презентирани на Балканска демографска конференција, Солун, 26 – 29 јуни 1996 година, ДЗС, „Прикази и студии“, број 88, Скопје 1998 година, стр. 3.

ANALYSIS OF THE PRETRANSITIONAL AND TRANSITIONAL CHANGES OF THE NATURAL MOVEMENT OF THE POPULATION OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Slave Risteski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
slave@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The differences in the intensity of growth of the total population on a country level, as well as in separate regions and municipalities, in major part are determined by the components of the natural movement (natality, fertility and mortality) and their involvement in the reproduction of the population. These components can have essential and significant effect on the changes in the size of the population, as well as on the population's reproductive base, especially in small geographic areas. The natural movement of the population of the Republic of Macedonia, observed through the natality, mortality and natural movement, is characterized with high heterogeneity and large regional divergence. The analysis uses data for the number of births and deaths in the country (number of births and deaths abroad are not included). These numbers are relevant indicators for illustration of the changes in context of migration movements abroad during the transition period, in order to identify the current status of the natural movement of the population.

Key words: *natality, fertility, mortality, natural increase*

МАРКЕТИНГ-НАСТАНОТ КАЈ МАКЕДОНСКИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА

проф. д-р Нада Секуловска

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

nadas@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Основна цел што едно претпријатијата сака да ја постигне со маркетинг-настанот е, пред сè, подобрување на имиџот, зголемување на свесноста како за производот така и за претпријатието и воспоставување односи со потрошувачите. Најтежок дел кај повеќето промотивни алатки претставува проценката на ефективностата од маркетинг-настанот, што се смета за нивни недостаток. Главна предност кај маркетинг-настанот е тоа што успева да допре до публиката и покрај медиумскиот хаос. Луѓето сакаат да присуствуваат на маркетинг-настани, пред сè, од забавен и информативен карактер.

Клучни зборови: *маркетинг-настан, промоција, интегрирани маркетинг-комуникации, истражување*

Вовед

Кај маркетинг-настаните можат да бидат вклучени сите пет сетила на човекот што е услов тој да биде запаметен, а со тоа и пораката пренесена. Пораката се пренесува преку настан, а публиката истиот го доживува. Весниците овозможуваат само да се види огласот. Телевизијата и интернетот овозможуваат да се види и да се слушне пораката, а радиото пак само да се слушне пораката. Со настаните во живо се вклучени сите пет сетила: за вид, за слух, за мирис, за допир и за вкус (Линдсторм, 2009).

Според тоа може да се рече дека маркетинг настаните нудат повеќе предности во споредба со другите медиуми. Но, ова не значи дека доколку претпријатието организира маркетинг-настан тој ќе биде

успешен. За да биде успешен еден маркетинг-настан, потребно е искуство и знаење со цел да се организира правилно при што е потребно да се разбере што сè треба да се направи пред, за време и по завршувањето на организираниот настан.

Методологија на истражувањето

Истражувањето кое е спроведено за потребите на овој труд се однесува на неколку претпријатија, претежно од услужниот сектор, кај кои со методот на испитување по пат на интервју се сакаше да се откријат продлабочени познавања за конкретната проблематика, со поставување неколку прашања

Класификација на маркетинг-настаните

Маркетинг-настаните може да се поделат според различни критериуми како: (Allen et al., 2011, p.12) големината и обемот, повторливоста и специфичноста, намерата и карактеристиките.

Ако како критериум се земе големината и обемот, тогаш може да се разликуваат следниве четири вида настани (Baum et al., 2009, p.4):

мега настани, hallmark настани, главни настани и локални настани

Мега настаните со својот обем и големина влијаат на вкупната активност на земјата-домаќин и медиумски се глобално покриени. Во економска смисла мега настанот силно влијае на туризмот и стопанската инфраструктура на земјата-домаќин, а на организаторите им овозможува градење имиџ и медиумски престиж. (Tassiopoulos, 2005)

Со префиксот „мега“ се означува неговата големина и посетеност, целниот пазар, финансиските импликации, медиумската покриеност, изградба на објекти и местото на одржување на настанот, односно економското и социјалното влијание на земјата-домаќин. (пример, Олимписките игри, Параолимписките игри, Светското првенство на ФИФА).

Hallmark настаните се настани со препознатливост во квалитетот на програмата. Hallmark настаните се идентификуваат со духот на градот, регионот, односно со местото на одржување. Hallmark настаните имаат посебно значење и привлечност за учесниците и посетителите, привлекуваат големо внимание од јавноста и придонесуваат за градење на имиџот, а на организаторот му овозможуваат остварување конкурентска предност. Успешните организатори градат препознатливост и репутација

благодарение на понудата што ја нуди настанот. Пример, карневалот во Рио де Жанеиро, Тур д Франс, Октоберфест во Минхен, Вимблдон. (Baum et al., 2009)

Главни настани се карактеризираат со голем обем, со изразен интерес на јавноста и со медиумска покриеност. Главните настани привлекуваат голем број посетители, а на организаторот му овозможуваат да оствари добри финансиски резултати. Главните настани често пати се спортско ориентирани со меѓународна репутација и дефинирана структура на натпрварувања како што се Formula 1 Grand Prix... (Baum et al., 2009)

Локални настани. Многу локални заедници организираат настани кои најчесто се посетени од локалното население, а се наменети за нивна социјализација и забава. Вакви настани можат да се сретнат речиси во секој град. Некои од овие настани заслужуваат внимание, пред сè, поради нивната уникатност. Овие настани нудат голем број придобивки за населението, како на пример, зголемување на гордоста и чувството на припадност во заедницата. Овие настани ги поттикнуваат луѓето да споделуваат идеи и искуства кои се од интерес за заедницата. Најчесто нудат забава, охрабрувајќи ги присутните да учествуваат во некој спортски натпревар, активности од областа на уметноста и слично, преку кои се зајакнува толеранцијата. Токму поради овие причини локалните заедници често ги потпомагаат и организираат ваквите настани како дел од нивната стратегија за културен развој на заедницата.

Како критериум за класификација на настаните може да се земе и намерата и карактеристиките на настаните, па според овој критериум може да се разликуваат (Carter, 2007, p.3):

-културни настани; уметнички/забавни настани; деловни/ трговски настани; спортски натпревари; образовни и научни настани; рекреативни настани; политички/државни настани; приватни настани (крштемки, слави, свадби, родендени, чајанки и слично).

При организирањето маркетинг-настан не треба да се заборават трите Е-елементи кои се важни за успехот на секој настан (Tassiopoulos, 2005).

1. Entertainment - забава. Годаини наназад, луѓето требало да направат посебен напор да излезат од своите домови за да проследат некој спортски натпревар или театарска претстава. Сега тие се заситени од конвенционалната забава која им се нуди дома, преку телевизија и интернет. Клучот за маркетинг-успехот е во обезбедувањето забава со која ќе се наведе публиката да ги напушти своите домови за да искусат

нешто што нема да го најдат дома, бидејќи тоа што се нуди надвор е поинакво, единствено и креирано токму за нив.

2. Excitement – возбуда. Клучна за да се направи настанот за паметење. Тоа може да се постигне, на пример, со најава на познати музичари, магионичари, личности од шоу-бизнисот, најавување ново корпоративно лого. Возбудата може да биде постигната и со специјални едукативни програми кои нудат знаење и можност за вработување или, пак, тоа може да биде влијанието што ќе го предизвика говорот чија порака ќе остане запаметена. Многумина маркетери пропуштаат да внесат возбуда во своите настани. Без разлика што се продава, треба да се внесе возбуда и да се биде сигурен дека таа е испорачна до публиката.

3. Enterprise - претприемаштво. Подготвеност да се преземе ризик или да се направи нешто што дотогаш никој не го направил.

Благодарение на технолошкиот напредок, денес луѓето можат да комуницираат преку традиционални и преку современи медиуми. Компаниите и понатаму не се откажуваат од огласувањата преку традиционални медиуми, но во потрага се по нови начини на комуникација преку која полесно ќе дојдат до целниот сегмент. Често претпријатијата ги интегрираат своите различни комуникациски канали со прифаќање на концептот на интегрирани маркетинг-комуникации.

Интегрирани маркетинг-комуникации (ИМК) претставува концепт во кој едно претпријатие внимателно ги интегрира и координира своите многубројни комуникациски канали, со цел да испорача јасна, доследна и примамлива порака за претпријатието и за своите производи (Kotler i dr., 2007, str.726).

Маркетинг-настанот повеќе е комбинација од различни категории на промотивниот микс. Тој не е супститут за ниедна категорија од промотивниот микс, туку е негов комплемент. Така, на пример, доколку едно претпријатие организира маркетинг-настан, тоа и понатаму ги користи елементите од промотивниот микс и тоа пред, за време и по настанот .

Логистиката на настанот е значаен дел од целата комуникација со сите страни вклучени во настанот, како на пример, договор со нив за одредени активности, со претходна консултација или барање од страна на претпријатието кое организира маркетинг-настани. Пред да се започне со организирањето маркетинг-настан, неопходно е организаторот да одговори на следниве прашања Зошто? Кој? Кога? Каде? и Што? (5W-Why? Who? When? Where? и What?) кои подетално може да се видат на слика 1.

Слика.1. 5W на маркетинг-настанот

Зошто?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Да се нагласи корист ✓ Да се опише најважната причина за организирање на настанот ✓ Да се користи личен пристап ✓ Да се обрати со лични потреби
Кој?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Национална, регионална, државна, локална публика ✓ Професија и интерес на учесниците ✓ Свесност за природата на настанот кај учесниците ✓ Ниво на искуство (почетник или експерт)
Кога?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Распоред и обрасци ✓ Време во денот ✓ Денови во неделата ✓ Период во годината (сезонска карактеристика)
Каде?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Уникатноста на местото на настанот ✓ Погодност ✓ Видови превоз до местото на настанот ✓ Достапност на локални услуги
Што?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Да се објасни целта на настанот ✓ Да се дефинираат и создадат очекувања ✓ Да се идентификуваат карактеристиките и приоритетите на програмата ✓ Преглед на „кои“ принципи

Извор: Holey, L.H. (2002), Event Marketing: How Successfully Promote Events, Festivals, Conventions and Expositions, First Edition, John Wiley and son, New Jersey; p.34

Најнапред пред претпријатието се поставува прашањето: што сака да постигне со организирањето маркетинг-настан. Целите што претпријатието се надева дека ќе ги постигне можат да бидат класифицирани како (Eriksson and Jalmsson, 2000, p.8):

- Цели кои се однесуваат на претпријатието;
- Цели кои се однесуваат на производот;
- Продажни цели;
- Цели кои се однесуваат на застапеноста во медиумите;
- Цели кои се однесуваат на гостопримството;
- Лични цели.

Мерење на ефективноста на маркетинг-настанот

Ефектите од маркетинг-настанот се мерат на ист начин како што се мерат и ефектите од другите промотивни алатки, но треба да се нагласи дека тоа е тешка и неизвесна активност. Недостигот на релевантни и стандардизирани методи на проценка го отежнува неговото мерење, а покрај тоа ниту едно мерење не е целосно убедливо. Главната работа е во поставувањето јасни цели што е основа за секоја проценка. Тешкотиите во мерењето на ефектите од маркетинг-настанот доаѓаат од таму што маркетинг настанот не се спроведува одвоено од другите елементи на промотивниот микс и затоа е тешко да се изолира ефектот само од маркетинг-настанот. Како и кај другите промотивни алатки, ефектот може да биде индиректен и директен, односно комуникациски и продажен.

За создавање одличен настан потребно е идентификување на 6 П на планирање на настан (Seebiz, 2014) прашања кои треба да бидат одговорени. (причина, публика, производ, просторија, проценка и процес) (Зошто се прави настанот? Кој ќе присуствува? Што ќе се пласира? Кога и каде? Колку ќе чини? Како ќе биде завршена работата?) Правилно одговарајќи на погорните прашања, има шанси маркетинг-настанот да биде успешен.

Организирањето маркетинг-настани од страна на македонските претпријатија

Во Република Македонија има претпријатија кои ја разбрале суштината на маркетингот поточно на промоцијата. И покрај тоа што во време на криза се намалени буџетите за таа цел, тие применуваат голем дел од алатките на промоцијата како во традиционалниот свет, така и во онлајн просторот. Тоа се, пред сè, претпријатија со претежно странски капитал и неспорно е дека го применуваат маркетинг-настанот за различни цели. Такви се претставници на услужниот сектор и производствениот сектор.

Истражувањето кое е спроведено за потребите на овој труд се однесува на неколку претпријатија, претежно од услужниот сектор, кај кои со методот на испитување по пат на интервју се сакаше да се откријат продлабочени познавања за конкретната проблематика и им беа поставени неколку прашања, како на пример, кои се целите што сакате да ги постигнете кога организирате маркетинг-настан? Дали вршите

мерење на ефектите од маркетинг-настаните? Како ја проценувате ефикасноста од организирањето маркетинг-настан? Кој сегмент сакате да го опфатите? Кои се предностите од организирањето маркетинг-настан? Кои се недостатоците од маркетинг-настаните?

Едно од анкетираниите претпријатија беше **Blizoo ДООЕЛ Скопје** кое е телекомуникациски оператор во сопствеништво на шведскиот приватен инвеститорски фонд EQT. На македонскиот пазар е присутно од ноември 2011, како резултат на ребрендирањето на Кејблтел ДООЕЛ Скопје, кој на македонскиот пазар постоеше од мај 2007. Територијата на која оперира е: Скопје, Тетово, Куманово, Велес, Штип и Прилеп, со постојана тенденција за ширење на својата покриеност.

Маркетинг-активностите на операторот се ориентирани околу неговите производи и поддржани со сите маркетинг-алатки. Се користат секојдневно АТЛ и БТЛ каналите, како и каналите за директна комуникација и електронски маркетинг (преку социјални мрежи, веб-страница, систем за дигитални рисивери и сл.). Во склоп на БТЛ каналите претпријатието прави повеќе маркетинг-настани во текот на годината за да ги поддржи кампањите на своите производи. Најчесто настаните се одржуваат за време на годишнината на „Близу“ (ноември), но и за време на летните месеци.

Во текот на 2014 година периодот март/април беше искористен за промотивна кампања на новиот канал во Discovery портфолиото, каналот IDx, кој „Близу“ ексклузивно го пренесува во својата програмска шема. Промотивните активности беа наменети за таргет-групата жени од 25-49 години, кои се фанови на сериски филмови. Активностите опфаќаа две фази: првата со времетраење 24.03- 08.04. и втората од 08.04. до 01.05. Првата фаза опфати надворешно рекламирање (закуп на ЛЕД-екран на плоштадот во Скопје и поставување билборди пред најпосетените шопинг-центри), додека втората фаза опфати: интернет-рекламирање (закуп на веб-банери на најпосетените сајтови од женска публика - Ringeraja, Femina и други), печатени медиуми (објави во Tea Модерна, Убавина и здравје, Unique), инсертирање џебни огледалца во Tea Модерна, БТЛ настани, печатење на ПОС материјали (постери и флаери) и најголемата активност: Facebook наградната апликација. Оваа апликација вклучуваше награден натпревар со прашања поврзани со самиот канал, во која се вклучија повеќе од 3.000 учесници. Наградите за добитниците беа 10 ваучери во вредност од 300 евра, од најексклузивните брендови во Македонија: Versace, Liu Jo, Mango и сл.

Целта на претпријатието беше промовирање и brand awareness

на каналот и претпријатието Discovery. Од претпријатието истакнуваат дека свесноста за тој канал е зголемена.

Организацијата ОХО и фондацијата за е-општество во мај 2014 година споделија настан под наслов „Кажи Нешто“, а целта беше да се поттикнат младите на блогирање и тоа беше направено преку изборот на најдобар блог на различни теми.

Настанот беше наменет за ученици од средните училишта во Р.Македонија со цел промоција и популаризација на информатичките технологии како медиуми за изразување.

Од друга страна, пак, сопственичките на блогот **Skopje Casual** во ноември 2012 г. организираа два настани, каде што темата беше заедничко гледање филмови поврзани со мода на сите што го читаат модниот блог Skopje Casual. Настаните одеа под името Film Boutique. Идејата при организацијата на овие настани беше да се соберат сите онлајн-читатели на заедничко место и целата онлајн-комуникација да се префрли во реалноста, што се покажа како многу успешна практика.

Класични филмови кои отсликуваат класична инспиративна мода - тоа е нитката на инспирација која го водеше организаторот. Првиот ден беше посветен на двајца инспиративни модни фотографии, а вториот ден филмовите се посветени на по едно иконско парче мода: малиот црн фустан, беретката и хеланките! За настанот комуникацијата беше исклучиво онлајн. Резултатите, иако не можат да се измерат, според организаторот на настанот се задоволувачки. Во печатените медиуми, како и на неколку телевизиски станици, имаше коментари по повод настанот.

Маркетинг-агенцијата **Honeybiz**, позната на полето на односи со јавност, во своето портфолио има забележано организација на повеќе настани за свои клиенти. Така, во 2012 година го организира настанот Супербренд 2011/2012, со цел да се прогласат најдобрите брендови во Македонија. Целна група беа компаниите, а на настанот учествувале 1000 компании. Истата, 2012 година, по повод прославата на 5-годишнината од постоењето на Gruo-Save во Македонија, организира настан чија целна група беа идните родители-клиенти на Gruo-Save во РМ пред 500 присутни гости. Во 2013 година организира настан под името Unrestricted кога на присутните бизнис-дамы, како целна група, им беше презентирана колекцијата Unrestricted на позната модна дизајнерка. Во април 2014 година пред 100 присутни програмери, инженери, научници, студенти, експерти и професори се одржа настанот Nasa Space App Challenge, со цел да се решат предизвиците за изнаоѓање корисни open-

source решенија за глобалните потреби на животот на земјата и вселената. Сите погоре наведени настани беа медиумски покриени со соодветни објави како на интернет-порталите, така и во традиционалните медиуми и се верува дека беа мошне успешни.

Претпријатието **Пакомак** чија дејност е управување со отпад од пакување, иако само пред четири години се појави на македонскиот пазар, стана препознатлива по големиот број маркетинг-настани што ги организира со различни цели. Целни групи се децата, компаниите, населението во целост зависно од видот на настан.

Со цел да даде еден поинаков поглед на амбалажата во секојдневниот живот и да ги инспирира граѓаните да создадат интересни уметнички творби од амбалажен отпад, во декември 2013 по трет пат го организира настанот „Trash for art“. Целна публика беа учениците од основните и средните училишта, а цел беше да се даде нова димензија на амбалажниот отпад како нешто од што може да се создаваат нови работи, кои на крај од конкурсот се изложуваат во шопинг-моловите при што се добива одличен публицитет. Иако ефектот од тие активности не може да се мери, сепак се зголемува свеста кај населението за корисноста од рециклирање. Други настани на Пакомак кои се одлично медиумски покриени се Зелен натпревар за сите деца, Пакомак и скопските кафулиња во еко акција, Екобрендинг во Сити мол и други.

Во рамки на Програмата за комуникациски активности, **Охридска банка** секоја година организира низа настани преку кои ги одржува односите со клиентите, соработниците и вработените во банката, како и настани преку кои придонесува за развој на општествената заедница. Секоја година се организираат корпоративни настани преку кои се одбележуваат значајни достигнувања, се остваруваат средби со клиентите и соработниците на банката или се воспоставуваат нови контакти. Сите овие настани претставуваат продолжена промоција на банката и придонесуваат за нејзино етаблирање во јавноста. На овој начин се креира и одржува имиџот на претпријатието. Охридска банка, традиционално, годишно организира 3 до 4 поголеми настани за клиентите и соработниците на банката и низа помали настани. Еден ваков настан беше отворањето на новото седиште на банката во Скопје, кое се одржа на крајот на октомври 2013. Исто така, Охридска банка секоја година организира корпоративен семинар за клиенти претставници од компаниите. Настанот е од едукативен карактер и на него учествуваат искусни професионалци од Групацијата Сосиете Женерал како гости-предавачи и преку презентации го споделуваат своето искуство и

трендовите со учесниците на корпоративниот семинар. Покрај ова, при секое отворање нова експозитура клиентите и соработниците на банката се поканети на свечено отворање – настан кој се организира со значење за локалните заедници и во соработка со општините. Притоа банката на свеченото отворање доделува донација од интерес за општината каде што е отворена експозитурата.

Од сето погоре кажано може да се заклучи дека и македонските претпријатија организираат маркетинг-настани кои се од помал обем и може да се каже дека спаѓаат во локални настани. Сепак тоа се успешно организирани настани со кои се врши промовирање на претпријатие, идеја, производ или услуга. Целта што си ја поставиле организаторите најчесто е постигната, а целната публика е досегната.

Библиографија

1. Allen, J., O'Toole, W., Harris, R. and McDonnell, I. (2011), *Festival & Special Event Management*, Fifth Edition, John Wiley & Sons, Milton
2. Baum, T., Deery, M., Hanlon, C., Lockstone L. and Smith, K. (2009), *People & Work in Events & Conventions*, CAB International, Oxfordshire
3. Carter, L. (2007), *Event planning*, First Edition, Authorhouse, Bloomington
4. Holey, L.H. (2002), *Event Marketing: How Successfully Promote Events, Festivals, Conventions and Expositions*, First Edition, John Wiley and son, New Jersey
5. Kotler, F., Vong V., Sonders Dj. and Armstrong, G. (2007), *Principi Marketinga*, четврто европско издание, Mate, Beograd
6. Линдсторм, М. (2009), *Сетилно брендирање*, Издавачки центар Три, Скопје;
7. Tassiopoulos, D. (2005), *Event Management: A Professional and Development*, Second Edition, Juta Academic, Lansdowne
8. Seebiz, (2014), достапно на <http://seebiz.net.mk/?ItemID=48860505E5CF44479F0DB334FAE16312>, пристапено, мај 2014

MARKETING EVENT WITH MACEDONIAN COMPANIES

Nada Sekulovska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
nadas@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The basic aim which every company wants achieve with the marketing event is, first of all to improve its image, then to increase the awareness about the product, the enterprise and the process of establishing relations with its consumers. - The most difficult part with the promotional tools is how to assess the effectiveness of the marketing event, which is considered as marketing event's disadvantage. Main advantage of the event marketing is that it can reach the auditorium besides the chaos in mediums. People on the other side want to attend the marketing events only if they are interested in the product/service.

Key words: *marketing event, promotion, integrating marketing communication, research*

ПРЕДНОСТИ, НЕДОСТАТОЦИ И ПРОБЛЕМИ ОД ПРИМЕНАТА НА СИСТЕМИ ЗА МЕРЕЊЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ

доц. д-р **Марина Серафимоска Трпеска**
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
marinas@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Созголемувањето на потребата за сè поголема информираност на сите стејкхолдери и подетално следење на резултатите од работењето, претпријатијата сè повеќе размислуваат за имплементирање на систем за мерење на резултатите. Постојат бројни системи за мерење на резултатите, сите проследени со карактеристични предности и недостатоци. Сепак, сите претпријатија кои се обидуваат да имплементираат или имаат имплементирано систем за мерење на резултатите се соочуваат со генерални проблеми од нив и чувствуваат дадени предности и недостатоци од нивната примена. Анализирањето на ваквите предности, недостатоци и проблеми има за цел да ги поттикне организациите на имплементирање на систем за мерење на резултатите, како и да ги подготви за тоа што треба да очекуваат и како да се справат со сите придобивки и проблеми на кои можат да наидат.

Клучни зборови: системи за мерење на резултатите, предности, недостатоци, проблеми

Вовед

Во литературата се одбележува дека мерењето на резултатите започнало во осумдесеттите години на деветнаесеттиот век. Станува збор за запознавање со сметководството на трошоците со цел да им се излезе во пресрет на менаџерите во вреднување на релевантните трошоци

во работењето (Ghalayini & Noble, 1996; Johnson & Kaplan, 1987). Првите финансиски мерила, пак, започнале да се користат во раните години на минатиот век од страна на DuPont и General Motors (Neely & Bourne, 2000; Johnson & Kaplan, 1987). Сè до осумдесеттите години од минатиот век првенствено се користеле финансиски мерила, за потоа да почне сè поголема употреба и поголемо нагласување на важноста и на нефинансиските мерила. Со ова се наметнува и потребата да се започне со користење на интегриран сет и на финансиски и на нефинансиски мерила, односно примена на систем за мерење на резултатите.

Системите за мерење на резултатите, како што веќе напомниме, претставуваат сет финансиски и нефинансиски мерила со цел да се искористат предностите и на двата типа мерила што ќе придонесе за подобро, пореално и поефикасно мерење на резултатите од работењето на организациите. Корисноста на системите за мерење на резултатите најлесно се поврзува со (Atkinson, et al., 2007):

- Стратегиските цели на претпријатијата,
- Мотивирање на вработените во остварување на стратегиските цели,
- Оценување на резултатите на менаџерите, вработените, организациските делови и на претпријатијата во целина,
- Обезбедување информации кои му користат на менаџментот за најпродуктивно и најпрофитабилно да ги алоцира ресурсите на претпријатијата,
- Обезбедување информации преку повратна спрега за тоа дали претпријатијата напредуваат во подобрување на процесите и дали ги исполнуваат очекувањата на купувачите и на акционерите.

Иако на глобално ниво системите за мерење на резултатите се применуваат значително порано отколку во компаниите во Република Македонија, сепак во последно време тие бележат сè поголема употреба како резултат на глобализацијата и влезот на странски капитал во земјата.

Методологија на истражување

За целите на ова истражување беше користен прашалник кој беше испратен до најголемите 50 компании во Република Македонија. Преку прашалник на кој учесниците можеа да одговорат на прашања со можност за интензивност на своите одговори на Ликертова скала беа испитувани карактеристиките, предностите, недостатоците

и проблемите од имплементирањето на системите за мерење на резултатите со кои се соочуваат организациите во Република Македонија. Дефинирањето на примерокот за целите на ова истражување е направено со бројни ограничувања поради средината и сознанијата од претходните истражувања на слична проблематика. Како примерок се земени најголемите 50 организации според годишниот промет кои воедно котираат и на Македонската берза на хартии од вредност. Прашалникот беше изработен во електронска форма на Google платформа што гарантира целосна анонимност на оние кои учествуваа во неговото пополнување. Овој начин беше избран поради неговата економичност и едноставност. Стапката на одговореност изнесува 66% што упатува на тоа дека може да се имаат веродостојни резултати со можност да се јават потенцијални предрасуди имајќи ги предвид и карактеристиките на примерокот. За анализирање на податоците беше користен софтверот SPSS 17.

Анализата на проблемите, предностите и недостатоците беше направена откако организациите кои беа дел од прашалникот беа поделени во три групи: организации кои воопшто немаат имплементирано систем за мерење на резултатите, организации кои се во фаза на имплементирање на систем за мерење на резултатите и организации кои целосно имаат имплементирано систем за мерење на резултатите.

Предности, недостатоци и проблеми од примената на системите за мерење на резултатите

Основен проблем при развивањето општ модел за мерење на резултатите претставува изнаоѓањето мерило или сет мерила кои би претставувале пондерирано мерило на сите различни аспекти на резултатите што ги остваруваат претпријатијата (Carton & Hofer, 2006, p. 6). Ваквото мерило или сет мерила треба да ги содржи информациите и за минатите резултати, како и очекувањата за идните резултати, иако дел од нив може никогаш да не се остварат. Потребно е мерење на нефинансиските резултати заедно со финансиските бидејќи барем некои од нефинансиските мерила може да содржат информации за долгорочните резултати, кои не можат да се добијат од финансиските мерила. Големiot дијапазон на нефинансиски мерила од различни аспекти може само по себе да ја усложни работата. Затоа е потребно комбинирање на различните мерила за оценување на севкупните

резултати на организациите. Доколку мерилата се комбинираат и пресметуваат со формула, таа формула брзо ќе стане предмет на нагонување и „играње“ од страна на менаџерите. Од друга страна, доколку мерилата се комбинираат и оценуваат субјективно, тоа може да ја влоши состојбата во врската помеѓу резултатите и наградувањето и да предизвика поголема демотивација и револт кај вработените. Една од можностите да се надминат овие проблеми е интегрираните системи за мерење на резултатите да содржат ограничен број мерила, финансиски и нефинансиски, кои можат да се измерат и објективно и субјективно. Кога резултатите се мерат субјективно, се препорачува тие да се чуваат изолирани од другите мерила и да служат само како потврда или преиспитување на резултатите добиени со објективните мерила (финансиски и нефинансиски).

Применувањето само на поединечни индивидуални мерила само по себе не креира систем за мерење на резултатите. Мерењето претставува само еден аспект од интегрираните системи за мерење на резултатите кои понатаму треба да бидат проследени со нивна проверка и подобрување со цел да се постигне најдобро остварување на стратегијата и целите на организациите. И во претпријатијата кои применуваат само индивидуални мерила на резултатите кои не се интегрирани во систем за мерење на резултатите (посебно во Република Македонија), тие се соочуваат со одредени тешкотии при имплементирањето на мерилата. Авторите Bourne et al. (2000, p. 762) наведуваат три основни причини за целосно имплементирање на мерилата. Тоа се:

- Резистентност кон мерењето на резултатите што се случува уште во фазата на дизајнирање и користење на мерилата на резултатите. Резистентноста или отпорот кон мерењето на резултатите тешко е да се открие и анализира бидејќи оние кои се резистентни или пружаат отпор внимателно ги кријат своите активности бидејќи тие на мерењето гледаат како на „промена на правилата на игра“ или редистрибуција на влијание во претпријатието која поединци може да ја оценат дека не е од нивни интерес;
- Проблеми со компјутерскиот систем што можат да настанат во фазата на имплементирање на мерилата. Доколку не постои целосна автоматизација и користење компјутерски систем за мерење на резултатите, може да се јават одредени тешкотии за комплетирање на податоците во зависност од видот на организациите. Доколку станува збор за претпријатие со мал број производи и/или услуги, може да се прави и механичко мерење на резултатите (рачно пресметување на

мерилата), случај кој не може ниту да се замисли во претпријатијата со голем број разновидни производи и услуги и

- Ангажираноста на врвниот менаџмент која може да изостане помеѓу фазите на дизајнирање и имплементирање. Други настани што се случуваат во претпријатијата може да станат поприоритетни за врвниот менаџмент и нивното внимание да биде насочено кон други активности во време на круцијалните фази при мерењето на резултатите.

Резултати од спроведеното истражување и нивна анализа

Во однос на предностите, недостатоците и проблемите со кои се соочуваат организациите во Република Македонија при имплементирањето на системите за мерење на резултатите, пресметани беа просечни вредности за секоја група коишто се прикажани во Табелите 1 - 3. Табелата 4 ги сумира просечните износи на предности (квантитативни и квалитативни), недостатоците и проблемите со кои се соочуваат организациите. Колку е поголема вредноста во оваа табела, толку поизразено организациите ги чувствуваат предностите, недостатоците и проблемите при имплементирањето на СМР. Така, од табелата се гледа дека колку организациите поцелосно го имаат имплементирано системот за мерење на резултатите, толку поизразено ги чувствуваат и квантитативните и квалитативните придобивки од системот за мерење на резултатите. Од оваа табела, исто така, може да се заклучи дека не е неопходно системот за мерење на резултатите целосно да биде имплементиран за организациите да почувствуваат корист од него, односно комплетното имплементирање на системот за мерење на резултатите не претставува предуслов за организациите да почнат да ги согледуваат бенефитите од него, што е спротивно на она што е опишано во литературата (Bourne, et al., 2002; Evans, 2004; Lockamy & McCormack, 2004; McCormack, et al., 2008; Bititci, et al., 2006) – дека сè до целосно имплементирање на системот за мерење на резултатите организациите не можат да ги почувствуваат придобивките од него.

Што се однесува до недостатоците и проблемите со кои се соочуваат во организациите, очигледно е дека со најголем интензитет се соочени организациите кои делумно го имаат имплементирано системот за мерење на резултатите, односно се во фаза на негово развивање и имплементирање. Ова е сосема разбирливо бидејќи токму овие организации во фазата во која се наоѓаат се соочени со најголемите

предизвици и пречки до целосно комплетирање на системот за мерење на резултатите, но се спротивни на досегашните истражувања (De Wall, et al., 2009) дека организациите кои немаат имплементирано или се на самиот почеток од имплементирањето се соочени со најмногу проблеми и недостатоци на системот за мерење на резултатите. Ова може да се објасни со тоа што овие организации токму поради почетната фаза на дизајнирање и имплементирање систем за мерење на резултатите не може да се каже дека се соочени и дека ги почувствувале проблемите при имплементирањето или, уште помалку, дека ги увиделе недостатоците на системот што го избрале за имплементирање.

Од Табелите 2 и 3 може да се забележи дека најизразен недостаток со кој се соочуваат организациите е немањето доволно стратешки информации во системот за мерење на резултатите, а најголем проблем за организациите претставува тоа што се покажало дека имплементирањето систем за мерење на резултатите бара повеќе време и напор од очекуваното. Она што е карактеристично е тоа што и недостатокот и проблемот се најизразени во организациите кои делумно имаат имплементирано систем за мерење на резултатите. Ова може да се објасни со тоа што недостатокот и проблемот може да се воочат по одредено време од имплементирањето на системот за мерење на резултатите, бидејќи како што вработените стекнуваат повеќе искуство и знаење за системот за мерење на резултатите, така тие стануваат повеќе свесни за неговите недостатоци или за проблемите со кои се соочени. Ова може да придонесе за зголемување на барањата на вработените во однос на квалитетот на системот за мерење на резултатите кој се имплементира, па на крајот да завршат со целосно имплементиран систем за мерење на резултатите од кој ќе остваруваат поголема корист. Најизразените пет предности, недостатоци и проблеми се прикажани во Табела 5. Она што може да се заклучи е дека најизразени се квалитативните предности од примената на системите за мерење на резултатите, со што делумно се објаснува и неповрзаноста на

Табела 1. Предности од примената на системи за мерење на резултатите

	Организации кои НЕМААТ имплементирано систем за мерење на резултатите				Организации кои ДЕЛУМНО имаат имплементирано систем за мерење на резултатите				Организации кои ЦЕЛОСНО имаат имплементирано систем за мерење на резултатите				Вкупно			
	Просек	Мин.	Макс.	СД	Просек	Мин.	Макс.	СД	Просек	Мин.	Макс.	СД	Просек	Мин.	Макс.	СД
1	Повисок обрт	4,5	2	7	3,5355	1	7	1,8898	5,00	1	7	1,7097	4,97	1	7	1,8346
2	Повисока добивка	4,5	2	7	3,5355	2	7	1,4573	5,47	2	7	1,929	5,37	2	7	1,4499
3	Пониски трошоци	4,5	2	7	3,5355	1	7	2,0517	4,73	1	7	1,2044	5,16	1	7	1,8092
	<i>Просек за квантитативни предности</i>	4,5	2	7	3,5355	1	7	1,7996	5,07	1	7	1,3690	5,17	1	7	1,6979
4	Подобра фокусираност на стратегијата	6	5	7	1,4142	4	7	1,1387	5,64	2	7	1,3363	5,70	2	7	1,2077
5	Подобро споделување на знаењето и размена на информации помеѓу организацииските единици	4,5	4	5	0,7071	1	7	1,7512	4,73	1	7	1,7033	4,90	1	7	1,6604
6	Подобро фокусирање на она што е важно за организацијата	5,5	5	6	0,7071	5	7	0,7988	5,73	3	7	1,2666	5,71	3	7	1,0064
7	Поголемо фокусирање на остварување подобри резултати	6	6	6	0,0000	4	7	0,9904	6,13	5	7	0,7300	6,10	4	7	0,8309
8	Поквалитетни информации за резултатите	5	4	6	1,4142	4	7	0,8837	6,00	2	7	1,2403	5,90	2	7	1,0756
9	Поголема оперативна ефикасност	5	4	6	1,4142	4	7	1,0465	5,67	3	7	1,1387	5,65	3	7	1,0816
10	Подобро менаџирање во организацијата	6,5	6	7	0,7071	3	7	1,1255	6,00	3	7	1,1094	5,97	3	7	1,0796
11	Подобро одлучување	6	6	6	0,0000	3	7	1,0823	5,80	2	7	1,3281	5,87	2	7	1,1472

12	Подобро разбирање на стратегијата од страна на вработените	4,5	4	5	0,7071	5,13	2	7	1,8074	5,43	2	7	1,3425	5,23	2	7	1,5429
13	Поголема посветеност од страна на вработените	5	5	5	0,0000	4,93	2	7	1,7512	5,29	2	7	1,3828	5,10	2	7	1,5134
14	Поголема иновативност	3,5	2	5	2,1213	4,33	2	7	1,4475	5,00	2	7	1,6833	4,57	2	7	1,5906
15	Поголемо остварување на целите на организацијата	6	6	6	0,0000	5,79	3	7	1,1217	5,85	2	7	1,2142	5,83	2	7	1,1042
16	Вработените се поинформирани и подобро запознаени за своите улоги и цели во организацијата	4	3	5	1,4142	4,87	2	7	1,8848	5,64	3	7	1,0082	5,16	2	7	1,5513
	<i>Просек за квалитативни предности</i>	5,19	2	7	0,8951	5,43	1	7	1,2946	5,65	1	7	1,2680	5,51	1	7	1,2609

Табела 2. Недостатоци од примената на системите за мерење на резултатите

	Организации кои НЕМААТ имплементирано систем за мерење на резултатите			Организации кои ДЕЛУМНО имаат имплементирано систем за мерење на резултатите			Организации кои ЦЕЛЕСНО имаат имплементирано систем за мерење на резултатите			Вкупно						
	Просек	Мин.	Макс.	Просек	Мин.	Макс.	Просек	Мин.	Макс.	Просек	Мин.	Макс.	СД			
1	3,50	3	4	0,7071	3,67	1	7	1,9881	3,79	2	7	1,7619	3,71	1	7	1,7925
2	3,00	3	3	0	4,40	1	7	1,8822	3,93	1	7	1,9400	4,10	1	7	1,8503
3	2,00	1	3	1,4142	3,87	1	7	1,8074	3,86	2	6	1,4601	3,74	1	7	1,6526

4	Премногу е скап и бирократски	1,00	1	1	0	2,93	1	7	2,1536	3,71	2	6	1,4373	3,16	1	7	1,8814
5	Мерилата на резултатите се премногу субјективни и поради тоа неверодостојни	1,50	1	2	0,7071	3,20	1	6	2,0071	2,79	1	5	1,6257	2,90	1	6	1,7955
6	Информациите за резултатите се премногу агрегатни/збирни	1,50	1	2	0,7071	3,80	1	6	1,6987	3,21	1	6	1,7619	3,39	1	6	1,7450
7	Има премногу финансиски информации	1,00	1	1	0	3,60	1	6	1,9567	3,43	1	7	1,8694	3,35	1	7	1,9244

Табела 3. Проблеми на кои наидуваат организациите при имплементирањето на системите за мерење на резултатите

	Организации кои НЕМААТ имплементирано систем за мерење на резултатите	Организации кои ДЕЛУМНО имаат имплементирано систем за мерење на резултатите						Организации кои ЦЕЛОСНО имаат имплементирано систем за мерење на резултатите						Вкупно			
		Просек	Мин.	Макс.	СД	Просек	Мин.	Макс.	СД	Просек	Мин.	Макс.	СД	Просек	Мин.	Макс.	СД
		1	Менаџментот дава низок приоритет на имплементирањ на СМР	1	1	1	0	2,20	1	4	0,9411	2,36	1	4	0,8419	2,19	1
2	Имплементирањето на СМР бара повеќе време и напор од очекуваното	2,5	2	3	0,7071	3,47	1	5	1,1255	2,86	2	4	0,9493	3,13	1	5	1,0565
3	Нема доволно расположливи ресурси и капацитет за имплементирање	2,5	2	3	0,7071	2,87	1	4	1,0601	2,69	1	4	0,9473	2,77	1	4	0,9714
4	Компанијата не е во стабилна фаза од работењето	1	1	1	0	2,07	1	4	1,0328	2,14	1	4	1,0995	2,03	1	4	1,0483
5	Имплементирањето на СМР нема јасна цел	1	1	1	0	1,53	1	3	0,6399	2,15	1	5	1,2810	1,77	1	5	1,0063

6	Вработените немаат доволно позитивен став за СМР	1	1	1	0	2,67	1	5	1,1127	2,64	1	5	1,0818	2,55	1	5	1,1207
7	Недоволна ангажираност од страна на менаџментот на пониските нивоа и од вработените за имплементирање на СМР	2	2	2	0	2,73	1	4	1,0328	2,43	1	4	1,1579	2,55	1	4	1,0595
8	Тековниот информатски систем не го поддржува соодветно СМР	1	1	1	0	2,87	1	5	1,2459	2,29	1	4	1,2666	2,48	1	5	1,2877
9	Тешко е да се дефинираат таргетите за пониските нивоа во организацијата	1	1	1	0	2,53	1	4	1,2459	2,50	1	4	1,0190	2,42	1	4	1,1482
10	Вработените немаат доволно знаење и способност да го користат СМР	1,5	1	2	0,7071	2,67	1	5	1,3452	2,64	1	4	1,0082	2,58	1	5	1,1768
11	Тешко е да се дефинираат релевантни мерила на резултатите	1	1	1	0	2,67	1	5	0,9759	2,69	1	4	0,9473	2,57	1	5	1,0063
12	Постои одбивност од страна на вработените за нов СМР	1	1	1	0	3,08	1	5	1,1152	2,46	1	4	0,9674	2,64	1	5	1,1292
13	Не постои поврзаност помеѓу СМР и системот на наградување	1	1	1	0	3,14	1	5	1,4064	2,79	1	5	1,2514	2,83	1	5	1,3667
14	СМР, по имплементирањето, не се одржува и ажурира	1	1	1	0	2,29	1	4	1,1387	2,71	1	5	1,3260	2,40	1	5	1,2484

редовно																		
Нема вработен кој е назначен за одговорен за СМР	1	1	1	0	2,57	1	5	1,3425	2,21	1	5	1,3114	2,30	1	5	1,3170		
Тешко се доаѓа до податоци за пресметување на мерилата на резултатите	1	1	1	0	2,43	1	4	0,8516	2,43	1	4	1,0163	2,33	1	4	0,9589		

Табела 4. Резиме на предностите, недостатаци и проблемите од имплементирањето на системите за мерење на резултатите

	Квантитативни предности			Квалитативни предности			Недостатоци			Проблеми		
	Просек	СД	Просек	СД	Просек	СД	Просек	СД	Просек	СД	Просек	СД
Целосно имплементиран СМР	5,37	1,3690	5,65	1,2680	3,53	1,6938	2,50	1,0920				
Делумно имплементиран СМР	5,07	1,7996	5,43	1,2946	3,64	1,9277	2,61	1,1008				
Немаат имплементирано СМР или се на самиот почеток	4,50	3,5355	5,19	0,8159	1,93	0,5051	1,28	0,1326				

Табела 5. Резиме на најизразените предности, недостатаци и проблеми при имплементирањето систем за мерење на резултатите

	Предности	Недостатоци	Проблеми
1	Поголемо фокусирање на остварување подобри резултати	Нема доволно стратешки информации во системот	Имплементирањето бара повеќе време и напор од очекуваното
2	Подобро менаџирање во организацијата	Предизвикува преголема интерна конкуренција	Не постои поврзаност со системот на наградување
3	Поквалитетни информации за резултатите	Има премногу мерила на резултатите	Немање доволно расположливи ресурси и капацитет за имплементирање
4	Подобро одлучување	Информациите за резултатите се премногу агрегатни	Постои одбивност од страна на вработените
5	Поголемо остварување на целите на организацијата	Има премногу финансиски информации	Вработените немаат доволно знаење и способност за имплементирање и користење на системот

системите за мерење на резултатите директно со добивката. Генерално, најголемите придобивки од имплементирањето на системите за мерење на резултатите се зголемување на ефикасноста и ефективноста во работењето на организациите кои имаат имплементирано систем за мерење на резултатите. Најизразените недостатоци во врска со имплементираниите системи за мерење на резултатите се поврзуваат со карактеристиките на финансиските мерила кои не обезбедуваат стратешки информации поради нивната краткорочност и се премногу агрегатни во изразувањето на резултатите во споредба со нефинансиските мерила. Проблемите кои се најзастапени при имплементирањето систем за мерење на резултатите се поврзани, пред сè, со човечките ресурси односно вработените и нивната одбивност кон промени и недоволен капацитет за имплементирање систем за мерење на резултатите. Она што треба посебно да се истакне е дека системите за мерење на резултатите во организациите во Република Македонија не се поврзани со системите на наградување на вработените. Како што веќе напознавме, најзначаен проблем претставува тоа што по започнувањето на дизајнирање и имплементирање на систем за мерење на резултатите, организациите воочуваат дека им е потребно повеќе време и напор за имплементирање на системот за мерење на резултатите, што во најлош случај може да доведе до откажување од целиот проект на имплементирање на системот.

Заклучок

Имплементирањето на секој нов систем или процес во организациите е проследено со одредени проблеми и неизбежно се карактеризира и со предности и со недостатоци. Од спроведеното истражување може да се заклучи дека предностите од примената на систем за мерење на резултатите се најизразени во организациите кои имаат целосно имплементиран систем за мерење на резултатите. Организациите кои, пак, делумно имаат имплементирано систем за мерење на резултатите значително ги чувствуваат придобивките, што само по себе го потврдува светското искуство дека не треба секогаш да се отпочне со целосно развивање систем за мерење на резултатите во сите аспекти и на сите нивоа во една организација, туку тој постепено да почне да се применува, било хоризонтално или вертикално. Што се однесува до недостатоците и проблемите, заклучено беше дека со најголем интензитет се соочени организациите кои делумно го имаат

имплементирано системот за мерење на резултатите, односно се во фаза на негово развивање и имплементирање, а не организациите кои имаат имплементирано систем за мерење на резултатите или се на самиот почеток од процесот на имплементација. Ова е сосема разбирливо бидејќи токму овие организации, во фазата во која се наоѓаат, се соочени со најголемите предизвици и пречки до целосно имплементирање на системот за мерење на резултатите. Ова може да се објасни со тоа што овие организации, токму поради почетната фаза на дизајнирање и имплементирање на системот за мерење на резултатите, не можат да ги почувствуваат проблемите при имплементирањето како и недостатоците на системот што го избрале за имплементирање.

Од ова може да се заклучи дека претпријатијата треба да прифатат постепено и фазно имплементирање на систем за мерење на резултатите бидејќи така ќе имаат најголема корист од него и максимално ќе ги избегнат недостатоците и проблемите кои се придружен дел од имплементирањето на таквите системи.

Користена литература

1. Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., Matsumura, E. M. & Young, S. M., (2007). *Management Accounting*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
2. Bititci, U. S. и др., (2006). Dynamics of performance measurement and organizational culture. *International Journal of Operations and Production Management*, 26(2), pp. 1325-1350.
3. Bourne, M. и др., (2000). Designing, implementing and updating performance measurement systems. *International Journal of Operations and Production Management*, 20(7), pp. 754-771.
4. Bourne, M., Neely, A., Platts, K. & Mills, J., (2002). The success and failure of performance measurement initiatives: Perceptions of participating managers. *International Journal of Operations and Productions Management*, 22(11), pp. 1288-1310.
5. Carton, R. B. & Hofer, C. W., (2006). *Measuring Organizational Performance*. Glos: Edward Elgar Publishing Limited.
6. De Wall, A., Kourtit, K. & Nijkamp, P., (2009). The relationship between the level of completeness of a strategic performance management system and perceived advantages and disadvantages. *International Journal of Operations and Production Management*, 29(12), pp. 1242-1265.
7. Evans, J. R., (2004). An exploratory study of performance measurement

- systems and relationships with performance results. *Journal of Management Operations*, Том 22, pp. 219-232.
8. Ghalayini, A. & Noble, J., (1996). The Changing Basis of Performance Measurement. *International Journal of Operations and Production Management*, 16(8), pp. 63-80.
 9. Giraud, F., Langevin, P. & Mendoza, C., (2008). Justice as a rationale for the controllability principle: A study of managers' opinions. *Management Accounting Research*, Том 19, pp. 32-44.
 10. Horngren, C. T., Foster, G., Datar, S. M. & Rajan, M., (2008). *Cost accounting: A managerial emphasis*. 13th edition yp. Boston: Prentice Hall.
 11. Johnson, H. T. & Kaplan, R. S., (1987). *Relevance Lost - The Rise and Fall of Management Accounting*. Boston(MA): Harvard Business School Press.
 12. Lockamy, A. & McCormack, K., (2004). The development of a supply chain management process maturity model using the concepts of business process orientation. *Supply Chain Management: An International Journal*, 9(4), pp. 272-278.
 13. McCormack, K., Ladeira, M. B. & Valaderes de Oliveira, M. P., (2008). Supply chain maturity and performance in Brazil. *Supply Chain Management*, 13(4), pp. 272-282.
 14. Neely, A. & Bourne, M., (2000). Why Measurement Initiatives Fail. *Measuring Business Excellence*, 4(4), pp. 3-6.

ADVANTAGES, DISADVANTAGES AND PROBLEMS RESULTING FROM THE IMPLEMENTATION OF A PERFORMANCE MEASURING SYSTEM

Marina Serafimoska Trpeska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
marinas@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

With the increasing need for greater awareness of all stakeholders and more detailed monitoring of performance, companies are considering to implement a system for measuring results. There are numerous systems for measuring results, all accompanied with specific advantages and disadvantages. However, all the companies that are trying to implement or have implemented a performance measurement system are faced with general problems resulting from this implementation, and feel certain advantages and disadvantages from their application. The analysis of those advantages, disadvantages and problems aims to encourage organizations to implement a performance measurement system, and to prepare them for what to expect from it and how to cope with all the benefits and problems that they may encounter.

Key words: *Performance measurement systems, advantages, disadvantages, problems*

МОДЕЛИРАЊЕ НА ЗАЕДНИЧКИТЕ НЕГАТИВНИ ЕКСТРЕМНИ ДВИЖЕЊА НА БЕРЗИТЕ ОД ЈУГОИСТОЧНА ЕВРОПА ВО ВРЕМЕ НА КРИЗА

доц. д-р Драган Тевдовски

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

dragan@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на трудот е да ги моделира заедничките негативни екстремни движења на берзите од Југоисточна Европа (ЈИЕ) во периодот на последната финансиска криза. Се користи методологијата на Вае et al. (2003) и со помош на повеќекратна логистичка регресија се анализира како влијаат ефектите на перзистентноста, видовите на средствата и волатилноста на прелевањето на кризите во набљудуваните берзи. Се потврдува постоењето на хипотезата за континуитет (наспроти хипотезата за спротивставеност). Се покажува и дека берзите на земјите од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ се повеќе зависни од сигналите во регионот, отколку од движењата на берзите на најголемите економии на ЕУ.

Клучни зборови: логистичка регресија, криза, берза на хартии од вредност, интеграција на финансиски пазари, Југоисточна Европа.

Вовед

Анализата на заедничките движења на берзите на хартии од вредност има добиено големо внимание во литературата бидејќи има сериозни импликации за алокацијата на средствата и инвестицискиот менаџмент. Постои огромна литература која го анализира заедничкото движење на берзите од хартии од вредност кај развиените земји, каде што поважни се следните трудови: Engle and Susmel (1993), Bekaert and Harvey (1995), Longin and Solnik (1995), Forbes and Rigobon

(2002) и Johnson and Soenen (2003). Исто така, постојано се зголемува емпириската литература која ги анализира заедничките движења на берзите од Централна и Источна Европа (ЦИЕ), каде што поважни се следните трудови: Kasch-Naroutounian and Price (2001), Voronkova (2004), Cappieollo et al. (2006), Babetskii et al. (2007), Egert and Kocenda (2007), Cerny and Koblas (2008), Gilmore et al. (2008) и Kocenda and Egert (2011).

Постојат само неколку трудови кои ги анализираат заедничките движења на берзите од Југоисточна Европа (ЈИЕ). Kenourgios and Samitas (2011) ги испитуваат долгорочните врски помеѓу пет берзи на хартии од вредност од ЈИЕ во периодот од 2000 до 2009 година со помош на коинтеграциони тестови и Монте Карло симулации. Gradojevic and Dobardzic (2012) користат фреквенциона анализа да го утврдат влијанието на главните берзански индекси на Хрватска, Словенија, Унгарија и Германија врз главниот индекс на берзата на хартии од вредност на Србија. Horvath and Petrovski (2013) применуваат мултиваријациони GARCH модели за да ги утврдат меѓусебните врски помеѓу избрани берзи од Централна и Источна Европа (ЦИЕ) и ЈИЕ.

Во овој труд се применува методологијата на Baе et al. (2003) каде што фокусот е ставен на екстремните негативни движења на приносите. Се анализираат берзите на 8 земји од ЈИЕ и притоа тие се делат на две групи според тоа дали земјата е членка на ЕУ или не. Целта е да се утврдат факторите што влијаат на заедничките негативни движења на приносите во секоја група.

Опис на податоците

Анализата се прави на податоци за берзите на хартии од вредност од осум земји од ЈИЕ: Босна и Херцеговина, Македонија, Црна Гора, Србија, Словенија, Романија, Бугарија и Хрватска. Притоа, земјите од ЈИЕ се поделени на две групи, според тоа дали земјата е членка на ЕУ или не. Првата група ја сочинуваат земјите од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ: Босна и Херцеговина, Македонија, Црна Гора и Србија. Оваа група се означува со АСС (изведено од англискиот термин Accession countries). Втората група ја сочинуваат земјите кои се членки на ЕУ: Словенија, Романија, Бугарија и Хрватска. Оваа група се означува со МВР (изведено од англискиот термин Member countries). Дополнително, со цел да се утврдат влијанијата во анализата се користат и движењата на берзите

на четирите најголеми економии во ЕУ: Германија, Велика Британија, Франција и Италија. Оваа група на земји се означува со MEU (изведено од англискиот термин Major EU economies).

Во анализата се користат дневни логаритмирани приноси пресметани врз основа на ценовните индекси на берзите на хартии од вредност претставени во националните валути. Christiansen and Rinaldo (2009) истакнуваат дека трансформацијата на сериите во евра може да ги искриви резултатите и да ги помеша движењата на берзите со девизните курсеви. Ценовните индекси за сите земји се преземени од базата DataStream, а притоа секаде каде што е можно се користи DataStream берзанскиот индекс за соодветната земја, освен во случаите на Босна и Херцеговина, Македонија, Црна Гора, Србија и Хрватска, каде што овие индекси не се достапни и затоа се користат соодветните водечки индекси на локалните берзи на хартии од вредност (SASX10, CROBEX, MBI10, MONEX20 и BELEXline).

Податоците го покриваат периодот од 1 јануари 2007 до 31 декември 2012 година. Доминантна карактеристика на периодот на набљудување е влијанието на финансиската криза, кое започнува да се чувствува на берзите од средината на 2007 година. Вкупниот број опсервации изнесува 1566.

Фокусот на анализата е на остварувањето негативни екстремни приноси. Негативниот екстреман принос арбитрарно се дефинира како оној што лежи под 20 перцентил на распоредот на приносите. Отстапувањето од 5 перцентил лимитот на Baе et al. (2003) е поради значајниот број земји кои се јавуваат во секој група земји.

Променливата која го означува заедничкото негативно движење на приносите во ACC групата, се означува со XN_t^{ACC} , а се добива на следниот начин:

- прво, се конструира променлива која го пресметува бројот на негативни екстремни приноси на определен ден во групата. Оваа променлива може да земе вредност цел број помеѓу 0 и 4 (0 значи дека ниту една земја од групата нема негативен екстреман принос на дадениот ден, додека 4 значи дека сите земји од групата имаат негативен екстреман принос на дадениот ден);
- второ, вредностите на променливата од 2 и повеќе се групираат во една вредност, така што променливата XN_t^{ACC} може да земе за вредност цел број помеѓу 0 и 2.

Вредноста 0 значи дека ниту една земја од групата нема негативен екстреман принос на дадениот ден, вредноста 1 значи дека само една земја од групата има негативен екстреман принос, а вредноста 2 значи дека 2 или повеќе земји од групата имаат негативен екстреман принос во дадениот ден. На сличен начин се конструираат и променливите кои го претставуваат заедничкото негативно движење на приносите во MBR и MEU групите. Тие се означуваат со XN_t^{MBR} и XN_t^{MEU} , респективно.

Табела бр.1

	Број на заеднички негативни движења во групата		
	0	1	2
XN_t^{ACC}	777 (49.6%)	471 (30.1%)	318 (20.3%)
XN_t^{MBR}	827 (52.8%)	410 (26.8%)	320 (20.4%)
XN_t^{MEU}	1110 (70.9%)	122 (7.8%)	334 (21.3%)

Сумарните статистики на променливите кои го означуваат заедничкото негативно екстремно движење на приносите во групите се претставени во Табела 1, каде што 1566 дена кои го претставуваат примерокот се поделени на три групи: денови во кои ниту една земја од групата нема негативен екстреман принос (на пример, 777 дена во ACC групата), денови во кои само една земја од групата има негативен екстреман принос (на пример, 471 ден во ACC групата) и денови во кои 2 или повеќе земји од групата имаат негативен екстреман принос (на пример, 318 дена во ACC групата).

Во анализата се користат и дополнителни објаснувачки променливи со цел да се оцени влијанието на различни берзи или економски фундаменти врз променливите кои го означуваат заедничкото негативно движење на приносите. При изборот на променливите се следи емпириската литература. Фреквенцијата на сите променливи одговара на дневната фреквенција на променливите кои го означуваат заедничкото негативно движење на приносите. Променливите се следните:

- S_t^{USA} : принос на пазарот на хартии од вредност на САД (се презема како DataStream индекс на САД од DataStream базата);
- S_t^{MEU} : принос на пазарот на хартии од вредност на најголемите ЕУ економии (се добива како логаритмиран принос на еднакво пондериран индекс конструиран од DataStream индексите на

Германија, Велика Британија, Франција и Италија);

- S_t^{MBR} : принос на пазарот на хартии од вредност на земјите-членки на ЕУ од ЈИЕ (се добива како логаритмиран принос на еднакво пондериран индекс конструиран од DataStream индексите на Словенија, Романија, Бугарија и Хрватска);
- σ_t^{USA} : волатилност на приносот на пазарот на хартии од вредност на САД (се добива како квадратен корен на условната варијанса која се добива со оценување на AR(1)-GARCH(1,1) моделот за S_t^{USA});
- σ_t^{MEU} : волатилност на принос на пазарот на хартии од вредност на најголемите ЕУ економии (се добива како квадратен корен на условната варијанса која се добива со оценување на AR(1)-GARCH(1,1) моделот за S_t^{MEU});
- σ_t^{MBR} : волатилност на приносот на пазарот на хартии од вредност на земјите-членки на ЕУ од ЈИЕ (се добива како квадратен корен на условната варијанса која се добива со оценување на AR(1)-GARCH(1,1) моделот за S_t^{MBR});
- C_t : принос на курсот на еврото во однос на доларот (се презема од DataStream базата);
- σ_t^C : волатилност на приносот на курсот на еврото во однос на доларот (се добива како квадратен корен на условната варијанса која се добива со оценување на AR(1)-GARCH(1,1) моделот за C_t);
- R_t : принос на каматната стапка (се пресметува како диференција од прв ред на едномесечниот Еурибор) и
- σ_t^R : волатилност на каматната стапка (се добива како квадратен корен на условната варијанса која се добива со оценување на AR(1)-GARCH(1,1) моделот за R_t).

Методолошка рамка

Методолошката рамка е преземена од Вае et al. (2003) и се базира на методот на повеќекратна логистичка регресија. Повеќекратната логистичка регресија е соодветна за моделирање на променливите кои го означуваат заедничкото негативно движење на приносите, бидејќи тие се променливи кои имаат само три категории (0, 1 и 2). Секоја од трите променливи кои го означуваат заедничкото негативно движење на приносите се моделира посебно.

Веројатноста променливата XN_t^{ACC} да биде во категоријата i се пресметува како:

$$P_i = \frac{\exp(\beta_i \cdot x)}{\sum_{j=1}^2 \exp(\beta_j \cdot x)} \quad (1)$$

каде што $i = 1, 2$; x е вектор на објаснувачките променливи (вклучувајќи и константа), а β_i е вектор на коефициенти на категоријата i . Веројатноста на променливата да биде во категоријата i се пресметува како функција на објаснувачките променливи $P_i = \text{function}(\beta_i \cdot x)$ каде $i = 1, 2$. Референтна категорија е 0 ($i = 0$). Со користењето на само три категории (0, 1 и 2) се намалува бројот на параметрите на моделот и се овозможува резултатите да бидат полесни за разбирање. Коефициентите се толкуваат на следниот начин: кога β_{1j} е статистички значајна, тогаш објаснувачката променлива j има позитивен ефект на веројатноста на остварување заедничко негативно движење на приносите од категоријата 1; кога β_{2j} е статистички значајна, тогаш објаснувачката променлива j има позитивен ефект на веројатноста на остварување заедничко негативно движење на приносите од категоријата 2. Значајноста на дадена објаснувачка променлива се проверува со помош на χ^2 -тест. Заедничката статистичка значајност на сите објаснувачки променливи се проверува со помош на χ^2 -тест, каде што се споредува оценетиот модел со референтен модел кој содржи само константа за објаснувачка променлива. Дополнително, за сите модели се пресметуваат Cox и Snell псевдо R^2 вредностите.

Baur and Schulze (2005) и Dungey et al. (2005) сметаат дека овој пристап е ефикасен и конзистентен начин на моделирање на заедничкото движење помеѓу финансиските пазари, поради три работи:

(а) променливите што го означуваат заедничкото негативно движење на приносите немаат преценетост во периодите со висока волатилност, (б) не се ограничени на линеарните феномени на моделот и (в) коефициентите лесно се пресметуваат.

Хипотези и модели

Во трудот се тестираат три хипотези: ефектот на перзистентност (англ. Persistence effect), ефектот на видот на средството (англ. Asset class effect) и ефектот на волатилноста (англ. Volatility effect). За секој од овие ефекти се поставуваат посебни модели.

Ефектот на перзистентност

Првата хипотеза е за ефектот на перзистентност на приносите на берзите на хартии од вредност од ЈИЕ. Се испитува дали заедничките екстремни негативни движења на приносите на овие берзи се следени од исто такви движења (продолжување) или, пак, движења во спротивен правец (спротивставеност). Емпириската литература ги има идентификувано и двата обрасци на движење кај развиените берзи. De Bondt and Thaler (1985), поттикнати од резултатите на експерименталната психологија со кои се документира претераното реагирање на луѓето на неочекувани и драматични вести, го покажуваат образецот на спротивставеност во долгорочните приноси на акции, т.е. акциите со ниски долгорочни минати приноси имаат тенденција да остваруваат повисоки приноси во иднина како резултат на иницијалната претерана реакција. Образецот на спротивставеност кај краткорочните приноси на акции за прв пат е покажан од страна на Jegadeesh (1990) и Lehmann (1990). Спротивно, Jegadeesh and Titman (1993) и Fama and French (1996) го покажуваат образецот на продолжување кај краткорочните приноси на акции, т.е. акциите со повисоки приноси имаат тенденција да имаат повисоки приноси во иднина.

Два модели се користат со цел да се провери ефектот на перзистентност на ЈИЕ берзите на хартии од вредност. Првиот модел тестира дали заедничките негативни екстремни движења на MBR групата (земји од ЈИЕ кои се членки на ЕУ) се авторегресивни и дали тие се поврзани со заедничките негативни движења на MEU групата (најголемите економии на ЕУ). Така, за променливата која ги покажува

заедничките негативни екстремни движења во MBR групата (XN_t^{MBR}), објаснувачки променливи се XN_{t-1}^{MBR} и XN_t^{MEU} . За XN_t^{MBR} веројатноста да се остварат i заеднички негативни движења е:

За XN_t^{MB} : $P_i = \text{function}(\beta_{i0} + \beta_{i1}XN_{t-1}^{MBR} + \beta_{i2}XN_t^{MEU})$ каде што $i = 1, 2$. (2)

Вториот модел тестира дали заедничките негативни екстремни движења на ACC групата (земји од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ) се авторегресивни и дали тие се поврзани со заедничките негативни движења на MEU групата (најголемите економии на ЕУ) и со заедничките негативни движења на MBR групата (земји од ЈИЕ кои се членки на ЕУ). Така, за променливата која ги покажува заедничките негативни екстремни движења во ACC групата (XN_t^{ACC}), објаснувачки променливи се XN_{t-1}^{ACC} , XN_t^{MEU} и XN_t^{MBR} . За XN_t^{ACC} веројатноста да се остварат i заеднички негативни движења е:

За XN_t^{ACC} : $P_i = \text{function}(\beta_{i0} + \beta_{i1}XN_{t-1}^{MBR} + \beta_{i2}XN_t^{MEU} + \beta_{i3}XN_t^{MBR})$ каде што $i = 1, 2$. (3)

Дополнувањето на моделот со ACC групата е поради можните влијанија на MBR берзите на ACC берзите. Емпириски резултати за овие влијанија можат да се најдат во Gradojevic and Dobardzic (2012), кои утврдуваат многу посилни влијанија на српскиот индекс на берзата од страна на хрватскиот и словенечкиот индекс отколку од германскиот и унгарскиот индекс.

Ефектот на видот на средството

Втората хипотеза е за ефектите на видот на средството врз заедничките негативни екстремни движења на ЈИЕ берзите. Се испитува дали на курсот на еврото во однос на доларот, каматната стапка, како и движењата на американската и европската берза на хартии се релевантни при објаснувањето на заедничките негативни екстремни движења на ЈИЕ берзите. Obstfeld (1986) и Morris and Shin (1998) сметаат дека нападите на валутите се важен извор на трансмисија на екстремните приноси, додека пазарната ликвидност е посочена од страна на Brunnermeier and Pedersen (2009). Caballero and Krishnamurthy (2008) ја потенцираат супституцијата на акциите со помалку ризични средства, како на пример, обврзници за важен извор на финансиска нестабилност. Дополнително, Christiansen and Ranaldo (2009) откриваат дека членството во ЕУ може да ја намали премијата за ризик и да го зголеми нивото на корелација помеѓу приносите на акциите помеѓу новите земји-членки на Унијата,

како и помеѓу новите и старите земји-членки.

Слично како и во случајот на ефектот на перзистентност, се користат два модели. Првиот модел тестира дали заедничките негативни екстремни движења на MBR групата (земји од ЈИЕ кои се членки на ЕУ) се под влијание на различните видови средства. Објаснувачки променливи се: приносот на курсот на еврото во однос на доларот (C_t), приносот на каматната стапка (R_t), приносот на берзите на најголемите економии од ЕУ (S_t^{MEU}) и приносот на американската берза (S_t^{USA}). Така, за променливата која ги покажува заедничките негативни екстремни движења во MBR групата (XN_t^{MBR}), веројатноста да се остварат ii заеднички негативни движења е:

$$\text{За } XN_t^{MEP_i} = \text{function}(\beta_{i0} + \beta_{i1}C_t + \beta_{i2}R_t + \beta_{i3}S_t^{MEU} + \beta_{i4}S_t^{USA}) \text{ каде што } i = 1, 2. \quad (4)$$

Вториот модел тестира дали заедничките негативни екстремни движења на ACC групата (земји од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ) се под влијание на различните видови средства, при што дополнително во моделот е внесено и влијанието на приносот на берзите на земјите од ЈИЕ кои се членки на ЕУ (S_t^{MBR}). Така, за променливата која ги покажува заедничките негативни екстремни движења во ACC групата (XN_t^{ACC}), веројатноста да се остварат ii заеднички негативни движења е:

$$\text{За } XN_t^{ACC}: P_i = \text{function}(\beta_{i0} + \beta_{i1}C_t + \beta_{i2}R_t + \beta_{i3}S_t^{MEU} + \beta_{i4}S_t^{USA} + \beta_{i5}S_t^{MBR}) \\ \text{каде што } i = 1, 2. \quad (5)$$

Ефектот на волатилност

Третата хипотеза е за ефектите на волатилноста врз заедничките негативни екстремни движења на ЈИЕ берзите. Се испитува дали заедничките негативни движења е поверојатно да настанат под влијание на високо волатилна околина. Schinasi and Smith (2001) покажуваат дека ефектите на прелевање на кризите настануваат поради одлуките на инвеститорите кои се водат од портфолио теоријата како одговор на зголемената волатилност.

Се користат два модели. Првиот модел тестира дали заедничките негативни екстремни движења на MBR групата (земји од ЈИЕ кои се членки на ЕУ) се под влијание на волатилноста на различните видови средства. Објаснувачки променливи се: волатилноста на приносот на

курсот на еврото во однос на доларот (σ_t^C), волатилноста на приносот на каматната стапка (σ_t^R), волатилноста на приносот на берзите на најголемите економии од ЕУ (σ_t^{MEU}) и волатилноста на приносот на американската берза (σ_t^{USA}). Така, за променливата која ги покажува заедничките негативни екстремни движења во MBR групата (XN_t^{MBR}), веројатноста да се остварат i заеднички негативни движења е:

$$\text{За } XN_t^{MBR}: P_i = \text{function}(\beta_{i0} + \beta_{i1}\sigma_t^C + \beta_{i2}\sigma_t^R + \beta_{i3}\sigma_t^{MEU} + \beta_{i4}\sigma_t^{USA}) \text{ каде што } i = 1, 2. \quad (6)$$

Вториот модел тестира дали заедничките негативни екстремни движења на АСС групата (земји од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ) се под влијание на волатилноста на приносите на различните видови средства, при што дополнително во моделот е внесено и влијанието на волатилноста на приносот на берзите на земјите од ЈИЕ кои се членки на ЕУ (σ_t^{MBR}). Така, за променливата која ги покажува заедничките негативни екстремни движења во АСС групата (XN_t^{ACC}), веројатноста да се остварат i заеднички негативни движења е:

$$\text{За } XN_t^{ACC}: P_i = \text{function}(\beta_{i0} + \beta_{i1}\sigma_t^C + \beta_{i2}\sigma_t^R + \beta_{i3}\sigma_t^{MEU} + \beta_{i4}\sigma_t^{USA} + \beta_{i5}\sigma_t^{MBR}) \text{ каде што } i = 1, 2. \quad (7)$$

Емпириски резултати

Резултатите на повеќекратниот логит модел за двете променливи кои ги покажуваат заедничките негативни екстремни движења во ЈИЕ (XN_t^{ACC} и XN_t^{MBR}) се прикажани во табелите од 2 до 4. Првата колона го покажува името на објаснувачката променлива. Втората колона ја претставува оцената на параметарот, додека неговата стандардна грешка е дадена во третата колона и е ставена во заграда. Во четвртата колона, со */**/** се означува значајност на индивидуалниот параметар (β_{ij}) на ниво од 10%/5%/1%. Во петтата колона се означува со &&&&& кога објаснувачката променлива има вкупна значајност на ниво од 10%/5%/1% ($\beta_{1j} = \beta_{2j} = 0$).

Во табелата 2 се претставени резултатите на ефектот на перзистентност. Во двата случаја авторегресивните објаснувачки

параметри се значајни и позитивни што води до прифаќање на хипотезата за континуитет на берзите на ЈИЕ, а отфлање на хипотезата за спротивставеност. Тоа значи дека бројот на негативните екстремни движења на берзите денес е под влијание на бројот на негативни екстремни движења вчера и кај двете групи на земји од ЈИЕ (МВР и АСС). Во однос на заедничките негативни движења на берзите на најголемите ЕУ економии како објасувачка променлива, резултатот е позитивен и значаен за МВР групата. Тоа значи дека колку повеќе заеднички негативни екстремни движења има во МЕУ групата, толку е поверојатно да се јават заеднички негативни движења во МВР групата. Спротивно на ова, заедничките негативни движења на берзите на најголемите ЕУ економии не се значајни во случајот на АСС групата. За АСС групата е значајна и позитивна дополнителната објаснувачка променлива – заедничките негативни движења на земјите од ЈИЕ кои се членки на ЕУ. Ова значи дека влијанието на заедничките негативни движења на најголемите ЕУ економии на земјите од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ не е директно, туку преку земјите од ЈИЕ кои се членки на ЕУ. Или, со други зборови, во АСС групата лошите сигнали стигнуваат преку регионот, а не директно од најголемите ЕУ економии.

Табела бр.2

	Земји од ЈИЕ членки на ЕУ ($XN_t^{МВР}$)				Земји од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ ($XN_t^{АСС}$)			
Const. (1)	-1.63	(0.12)	***	&&&	-1.21	(0.13)	***	&&&
Const.(2)	-3.31	(0.30)	***		-3.51	(0.32)	***	
$XN_{t-1}^{АСС}$ (1)					0.22	(0.17)	*	&&&
$XN_{t-1}^{АСС}$ (2)					0.93	(0.30)	***	
$XN_{t-1}^{МВР}$ (1)	0.71	(0.21)	***	&&&				
$XN_{t-1}^{МВР}$ (2)	1.39	(0.35)	***					
$XN_{t-1}^{СЕЕ}$ (1)								
$XN_{t-1}^{СЕЕ}$ (2)								
$XN_t^{МВР}$ (1)					0.71	(0.19)	***	&&&
$XN_t^{МВР}$ (2)					1.22	(0.32)	***	
$XN_t^{МЕУ}$ (1)	0.76	(0.22)	***	&&&	0.40	(0.25)	*	
$XN_t^{МЕУ}$ (2)	1.28	(0.34)	***		-0.21	(0.58)		
Псевдо R^2			13.6%				15.7%	
Хи-квадрат			354.2***				415.1***	

Резултатите на ефектот на видот на средствата се дадени во табелата 3. За земјите од ЈИЕ кои се членки на ЕУ, веројатноста да се јават заеднички

екстремни негативни движења е само поврзана со приносите на берзите на најголемите ЕУ економии. Поточно, таа е негативно поврзана со приносите на берзите на најголемите ЕУ економии. За земјите од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ, веројатноста да се јават заеднички екстремни негативни движења е повеќе детерминирана од приносите на берзите на земјите од ЕУ кои се членки на ЕУ отколку од приносите на берзите на најголемите ЕУ економии. Овие врски имаат негативно влијание врз веројатноста. Исто така, постои и позитивна врска со каматната стапка, но од послаб интензитет.

Табела бр.3

Земји од ЈИЕ членки на ЕУ (XN_t^{MBR})					Земји од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ (XN_t^{ACC})				
Const. (1)	-1.51	(0.12)	***	&&& ###	-0.11	(0.11)	***	&&& ###	
Const. (2)	-3.21	(0.26)	***		-2.12	(0.22)	***		
$C_t(1)$	0.20	(0.21)			-0.11	(0.19)			
$C_t(2)$	0.01	(0.44)			0.39	(0.40)			
$R_t(1)$	-0.18	(0.14)			0.20	(0.11)	*	& #	
$R_t(2)$	0.21	(0.22)			-0.37	(0.29)			
$S_t^{USA}(1)$	0.22	(0.20)			0.11	(0.18)			
$S_t^{USA}(2)$	0.24	(0.41)			0.05	(0.37)			
$S_t^{MEU}(1)$	-0.51	(0.19)	***	&&&	-0.43	(0.18)	**	&&	
$S_t^{MEU}(2)$	-0.95	(0.30)	***		-0.21	(0.35)			
$S_t^{MBR}(1)$					-0.96	(0.19)	***	&&& ###	
$S_t^{MBR}(2)$					-1.50	(0.34)	***		
Псевдо R^2			13.2%				11.8%		
Хи-квадрат			355.6***				285.5***		

Табела бр.4

Земји од ЈИЕ членки на ЕУ (XN_t^{MBR})					Земји од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ (XN_t^{ACC})				
Const. (1)	-2.18	(1.37)	*	&&	-1.21	(1.12)			
Const. (2)	-6.78	(2.78)	**		-1.47	(2.82)			
$\sigma_t^C(1)$	-0.26	(2.47)			-3.12	(2.11)			
$\sigma_t^C(2)$	1.25	(5.27)			-2.51	(4.65)			
$\sigma_t^R(1)$	-0.28	(0.29)			0.22	(0.20)			
$\sigma_t^R(2)$	0.51	(0.36)			-1.05	(0.87)			
$\sigma_t^{USA}(1)$	1.61	(0.99)	*	&	2.43	(0.87)	***	&&	
$\sigma_t^{USA}(2)$	3.21	(1.83)	*		2.41	(1.83)			
Псевдо R^2			8.4%				9.1%		
Хи-квадрат			205.4***				225.0***		

Резултатите на ефектот на волатилноста се дадени во табелата 4. Поради тоа што е утврдено присуство на мултиколинеарност помеѓу волатилностите на приносите на берзите на земјите од ЈИЕ членки на ЕУ, берзите на најголемите ЕУ економии и американската берза, во моделот е влучена волатилноста само на приносите на американската берза. Во двата случаја веројатноста да се остварат заеднички негативни движења е само поврзана со волатилноста на приносите на американската берза, додека волатилностите на останатите видови средства се статистички незначајни. Резултатите покажуваат дека зголемувањето на волатилноста на приносите на американската берза води до зголемување на веројатноста за остварување заеднички екстремни негативни движења на берзите од ЈИЕ.

Заклучок

Во трудов се применува методологијата на Вае et al. (2003) со цел да се испитаат заедничките негативни екстремни движења на приносите на ЈИЕ берзите на хартии од вредност. Притоа, земјите од ЈИЕ се делат на две групи врз основа на членството во ЕУ, со намера да се овозможи моделирање на трансмисиониот механизам од берзите на најголемите ЕУ економии на берзите на земјите од ЈИЕ членки на ЕУ и дополнително моделирање на трансмисиониот механизам од берзите на земјите од ЈИЕ членки на ЕУ кон берзите на земјите од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ. Во анализата се користи повеќекратен логит модел со кој се тестира присуството на ефектот на перзистентност, ефектот на видот на средството и ефектот на волатилноста на веројатноста за настанување заеднички негативни екстремни движења во двете групи земји од ЈИЕ.

Емпириските резултати го потврдуваат силниот ефект на перзистентност во заедничките екстремни негативни движења на приносите што претставува потврда на хипотезата за континуитет наспроти хипотезата за спротивставеност на ЈИЕ берзите на хартии од вредност. Сепак, факторите кои влијаат на заедничките екстремни негативни движења на приносите се разликуваат помеѓу двете групи земји од ЈИЕ. Екстремните негативни движења на приносите на земјите од ЈИЕ членки на ЕУ се повеќе зависни од берзите на најголемите ЕУ економии, додека екстремните негативни движења на приносите на берзите на земјите од ЈИЕ кои не се членки на ЕУ се главно водени од берзите на земјите од ЈИЕ членки на ЕУ.

Користена литература

1. Bae, K.-H., Karolyi, A. G., & Stulz, R. M. (2003). "A New Approach to Measuring Financial Contagion". *The Review of Financial Studies*, 16(3), 718-763.
2. Baur, D., & Schulze, N. (2005). "Coexceedances in financial markets—a quantile regression analysis of contagion". *Emerging Markets Review*(6), 21– 43.
3. Bekaert, G., & Harvey, C. (1995). "Time-Varying World Market Integration". *Journal of Finance*, 50(2), 403-444.
4. Brunnermeier, M. K., & Pedersen, L. H. (2009). "Market Liquidity and Funding Liquidity". *The Review of Financial Studies*, 22(6), 2201-2238.
5. Caballero, R. J., & Krishnamurthy, A. (2008). "Collective Risk Management in a Flight to Quality Episode". *The Journal of Finance*, 63(5), 2195-2230.
6. Cappieollo, L., Gerard, B., Kadareja, A., & Manganelli, S. (2006). "Financial Integration of New EU Member States". *European Central Bank Working Paper No. 683*.
7. Cerny, A., & Koblas, M. (2008). "Stock Market Integration and the Speed of Information Transmission". *Czech Journal of Economics and Finance*, 58(1-2), 2-20.
8. Christiansen, C., & Rinaldo, A. (2009). "Extreme coexceedances in new EU member states' stock returns". *Journal of Banking and Finance*(33), 1048-1057.
9. Dajcman, S. (2013). "Co-exceedances in Eurozone stock markets –A multinomial logit analysis of contagion". *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research* .
10. De Bondt, W., & Thaler, R. (1985). "Does the Stock Market Overreact?" *The Journal of Finance*, 40(3), 793-805.
11. Dungey, M., Frya, R., González-Hermosillo, B., & Martin, V. L. (2005). "Empirical modelling of contagion: a review of methodologies". *Quantitative Finance*, 5(1), 9-24.
12. Egert, B., & Kocenda, E. (2007). "Interdependences between Eastern and Western European stock markets: Evidence from intraday data". *Economic Systems*, 31(2), 184-203.
13. Engle, R., & Susmel, R. (1993). "Common volatility in international equity markets". *Journal of Business and Economic Statistics*, 11(2), 167-176.
14. Erjavec, N., & Cota, B. (2007). "Modeling Stock Market Volatility in Croatia". *Ekonomska istrazivanja*, 20(1).
15. Fama, E., & French, K. (1996). "Multifactor Explanations of Asset Pricing

- Anomalies”. *The Journal of Finance*, 51(1), 55-84.
16. Forbes, K., & Rigobon, R. (2002). “No contagion, Only Interdependence: Measuring Stock Market Comovements”. *Journal of Finance*, 2223-2261.
 17. Gilmore, C., Lucey, B., & McManus, G. (2008). “The Dynamics of Central European Equity Market Integration”. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 48(3), 605-622.
 18. Gradojevic, N., & Dobardzic, E. (2012). “Causality between Regional Stock Markets: A Frequency Domain Approach”. *Panoeconomicus*, 5, 633-647.
 19. Horvath, R., & Petrovski, D. (2013). “International Stock market integration: Central and South Eastern Europe compared”. *IOS Working Paper, No.317*.
 20. Jegadeesh, N. (1990). “Evidence of Predictable Behavior of Security Returns”. *The Journal of Finance*, 45(3), 881-898.
 21. Johnson, R., & Soenen, L. (2003). “Economic integration and stock market comovements in the Americas”. *Journal of Multinationonal Financial Management*, 13(1), 85-100.
 22. Kasch-Haroutounian, M., & Price, S. (2001). “Volatility in the Transition Markets of Central Europe”. *Applied Financial Economics*, 11(1), 93-105.
 23. Kenourgios, D., & Samitas, A. (2011). “Equity market integration in emerging Balkan markets”. *Research in International Business and Finance*, 25(3), 296-307.
 24. Kocenda, E., & Egert, B. (2011). “Time-Varying Synchronization of European Stock Markets”. *Empirical Economics*, 40(2), 393-407.
 25. Lehmann, B. N. (1990). “Fads, Martingales, and Market Efficiency”. *The Quarterly Journal of Economics*, 105(1), 1-28.
 26. Longin, F., & Solnik, B. (1995). “Is the correlation in international equity returns constant: 1960-1990?” *Journal of International Money and Finance*, 14(1), 3-26.
 27. Markwat, T., Kole, E., & van Dijk, D. (2009). “Contagion as a domino effect in global stock markets”. *Journal of Banking and Finance*(33), 1996-2012.
 28. Morris, S., & Shin, H. S. (1998). “Unique Equilibrium in a Model of Self-Fulfilling Currency Attacks”. *The American Economic Review*, 88(3), 587-597.
 29. Obstfeld, M. (1986). “Rational and Self-Fulfilling Balance-of-Payments Crises”. *The American Economic Review*, 76(1), 72-81.
 30. Schinasi, G., & Smith, R. (2001). “Portfolio diversificatio, leverage, and financial contagion”. In S. Claessens, & K. Forbes, *International Financial Contagion* (pp. 187-223). Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.

Modeling the Negative Co-exceedances in the South-Eastern Europe Stock Markets in the time of recent crisis

Dragan Tevdovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
dragan@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The aim of this paper is to model negative co-exceedances of the South Eastern Europe (SEE) stock markets. We use a multinomial logistic regression to analyze how persistence, asset class and volatility effects are related with negative co-exceedances in SEE markets. We find evidence in favor of the continuation hypothesis in SEE stock markets. However, the factors associated with the co-exceedances differ between the EU member countries from SEE and EU accession countries from SEE stock markets. The accession countries are mainly influenced by the signals from the region.

Keywords: *financial market integration, co-movement, stock markets, emerging markets, South Eastern Europe.*

ГЛОБАЛНАТА ЕКОНОМСКА КРИЗА – ПРЕДИЗВИК ЗА ЕКОНОМСКИТЕ КОНЦЕПЦИИ И ПОЛИТИКИ. ШТО ПОНАТАМУ?

доц. д-р Борче Треновски

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

borce@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Кон крајот на минатиот и почетокот на овој век, во економската наука (бројни конференции, трудови, книги, јавни дебати итн.) се сметаше дека не постои сериозна опасност од големи економски флукуации, дека економскиот циклус е „мртов“ и дека инструментариумот на економската политика успешно може да се справи со секој предизвик. Меѓутоа, денешната глобална економска криза ги разниша тие убедувања, а со тоа ги разниша не само темелите на економската политика, туку и теоретските фундаменти на тие политики. Глобалната економска криза беше причина за актуализирање на прашањата и дилемите поврзани со дизајнирањето на клучните макроекономски политики – нивните меѓусебни интеракции, како и нивната ефикасност/ефекти на останатите макроекономски варијабли. Трудот јасно укажува на недостатоците/јазот што го направи глобалната криза помеѓу економската теорија и економската политика; утврди дека кејнзијанската економска теорија во доминантен дел била фундамент на економските политики кои се преземале во услови на криза, на крај трудот дава одговор дека прашањето, повеќе држава или пазар, повеќе кејнзијанизам или неолиберализам е детерминирано, пред сè, од реалната ситуација во секоја економија, регион, континент и на глобално ниво. Притоа треба да се има предвид фактот дека оптималната мешавина од економски концепции претставува главна детерминанта на ефикасноста на економските политики и решавањето на проблемите во економската практика.

Клучни зборови: *економски концепции, економска политика, економски циклуси, глобална економска криза.*

1. Вовед – теоретската фундираност на економските циклуси и клучните макроекономски политики

Едно од клучните прашања по кои денес се разликуваат клучните макроекономски концепции претставуваат изворите/причините кои ги предизвикуваат макроекономските флукуации, т.е. економските циклуси (или бизнис/деловни циклуси). Ако се тргне од јадрото на денешната современа макроекономска наука, генерално можат да се издвојат два табора кои имаат различни погледи за причините и начинот на зауздување на економските циклуси: кејнзијански и неолиберален (види поопширно: Фити, 2009, стр. 59- 157). Важно е да се посочи дека различни гледишта не постојат само помеѓу разните економски табори, туку постојат разлики и во рамките на самите економски табори и школи. Покрај двата главни табора кои претставуваат доминантен дел од главната струја на економската наука (mainstream), постојат и бројни алтернативни пристапи во објаснувањето на феноменологијата на економските циклуси. Според тоа, секој би се запрашал што навистина ги детерминира економските циклуси, која економска концепција ја открива вистината и како економската наука најефикасно да ги заузди економските циклуси. Тука доаѓаме до крстосницата која укажува на комплексноста и фасцинантноста на оваа проблематика. Кон крајот на минатиот и почетокот на овој век во економската наука (бројни конференции, трудови, книги, јавни дебати итн.) се сметаше дека не постои сериозна опасност од големи економски флукуации, дека економскиот циклус е „мртов“ и дека инструментариумот на економската политика успешно може да се справи со секој предизвик. Меѓутоа, денешната глобална економска криза ги разниша тие убедувања, а со тоа ги разниша не само темелите на економската политика, туку и теоретските фундаменти на тие политики. Според тоа, како основни предизвици во овој труд ќе бидат: најпрвин, да се анализира односот на економската теорија, економската политика и економската практика со цел да се разбере механизмот преку кој економските циклуси (економската стварност) детерминираат промени во економската теорија и политика (и обратно); анализа на клучните точки во кои глобалната економска криза претставува предизвик за економските концепции и политики;

давање одговор на прашањето дали глобалната криза го затвори кругот и направи промени во сетот економски мерки и политики кои се користеа и која беше нивната теоретска фундираност; и отворање на дилемата и давање насоки за тоа – што понатаму во односот економска теорија, економска политика и економска практика.

2. Методологија

Во ваквиот тип анализи и студии кои на едно место ги опфаќаат односите во економската теорија и политика, барањето теоретски фундаменти на економските мерки, утврдувањето на потребата од ревизија на економските концепции и утврдувањето на идните насоки на нивно движење, многу е тешко да се користат емпириски податоци и анализи кои би нè довеле до конкретни заклучоци, а притоа обемот на тоа истражување да не надминува големина на неколку книги. Од тие причини во ваквите анализи во голем дел се синтетизираат и анализираат расположливите податоци/информации и резултатите од бројните емпириски анализи/студии кои се поврзуваат со фокусот на нашето истражување и задачата што си ја поставува пред себе. Прибирањето, систематизирањето и анализирањето на расположливите податоци, како и толкувањето на добиените информации од емпириските истражувања, се врши со примена на логичен, конзистентен и научно базиран пристап. Резултатите од истражувањата се искажани на јасен и разбирлив начин и во релативна согласност со претходно утврдените знаења. Самата тема и содржина упатува на потребата од комбинација на истражувачки методи за да се испитаат различните аспекти кои се анализираат. При изработката на трудот најголем акцент ќе биде ставен врз вообичаените научноистражувачки методи: *методот на компаративна анализа* ќе биде применет во оној дел во кој се врши компарација и се анализираат одговорите на различните макроекономски концепции на глобалната криза и се споредува ефикасноста и ефектите од имплементирани мерки. *Методите на индукција и дедукција* ќе бидат користени во деловите каде што ќе бидат носени заклучоци за предизвиците и ефектите што ги имаше глобалната економска криза врз економската теорија и политика, во расчленувањето на елементите од кои се состоеше одговорот на економската политика на глобалната криза и на што беше фундиран итн. Со помош на *методите на анализа и синтеза* се истражува, обединува и се систематизира расположливото знаење/

податоци за најчесто користените мерки на економската политика за надминување на кризата кои се користени и кои се нивните теоретски фундаменти, понатаму се анализира и се синтетизираат одговорите на прашањата која економска теорија била фундамент на економската политика во услови на криза, што да се очекува во иднина на полето на економската теорија/политика по глобалниот економски предизвик итн.

3. Односот меѓу економската теорија, економската политика и економската практика – основа за замена на економските парадигми

За да го анализираме односот и да го утврдиме местото на економската теорија, економската политика и економската практика (економски живот), а притоа тука да го вклучиме и прашањето на економските флукуации, треба да копаме подлабоко и да навлеземе во природата и суштината на економската наука, т.е. да одговориме на прашањата: кое е значењето на економската теорија, зошто настанува смена на економските парадигми, која е улогата на економската политика и каков е нејзиниот однос со економската теорија и економската практика, дали економската практика е роб на економската теорија или обратно и др. Економската политика има значајна улога како мост (посредник) помеѓу економската теорија и економската практика, меѓутоа со вклучувањето на економската теорија и економската практика во оваа анализа, кругот се затвора и се дава можност да бидат утврдени врските што постојат помеѓу нив.

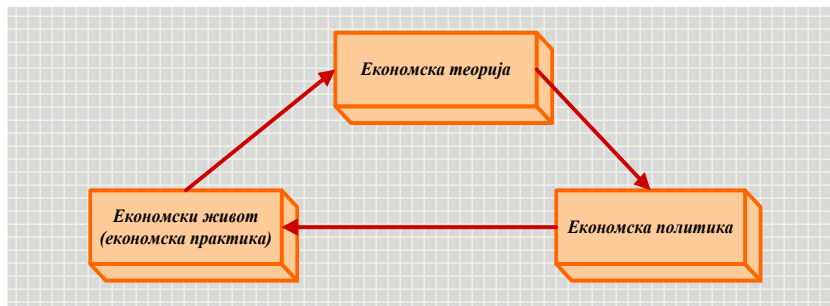
Економската теорија претставува основа за формулирање на економската политика со која се влијае на економскиот живот (економската променлива стварност, економската практика)¹. Тоа е само едната страна на односите меѓу економската теорија, економската политика и економската практика. Од друга страна, економската стварност (економската практика) служи како основа и водич за модифицирање одредени економски теории² или градење нови теории кои ќе претставуваат посоодветна основа за формулирање на економската политика и унапредување на економската практика. Овде на наједноставен начин го образложивме односот меѓу економската теорија, економската политика и економската практика – а целиот

1 Според некои мислители, идеите се градители на сегашноста и предвесници на иднината (Стојков, 2008).

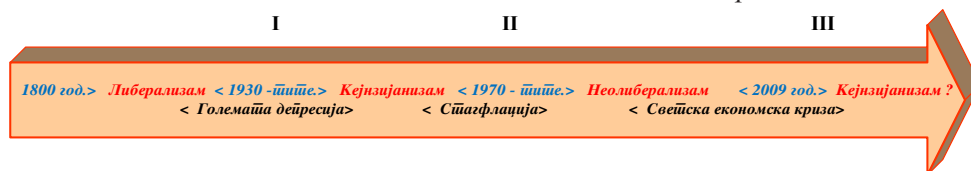
2 Доколку економската политика „натопена“ во дадената теорија не ги остварува своите цели и не соодветствува со економската практика.

процес, прикажан графички, изгледа вака:

Слика - Односот на економската практика, економската теорија и економската политика



Слика - Замена на доминантните економски парадигми



Односот помеѓу економската теорија, економската политика и економската практика треба да го имаме предвид при анализата на секое учење и при утврдување и анализирање на причините за практичната замена на парадигмите во современата макроекономија – во тој контекст, неизбежно е да ја спомнеме замената на класичната економија со кејнзијанизмот во периодот на Големата светска економска криза и замената на кејнзијанизмот (неокејнзијанизмот) со неолибералната парадигма кон крајот на седумдесеттите години на XX век. Во поновата историја, како потврда дека овој однос функционира, може да послужи Светската финансиска/економска криза која најпрвин направи промени и модификации во економската политика (поради начинот на кој се појави и се ширеше, ја фати неподготвена економската теорија) и која „уште еднаш“ ќе го затвори кругот со промени во економската теорија. Набрзо по почетокот на кризата се увиде дека „невидливата рака“ на Адам Смит мора да ѝ подаде рака на „видливата рака“ на Кејнз и нашироко почнаа да се применуваат класични кејнзијански доктрини за излез од кризата. Потресите во економската практика беа толку силни што покрај промените во економската политика го нагризаа и „тврдото јадро“ на дотогаш доминантната неолиберална економска теорија. □ Меѓутоа, по најновите случувања, денес се доаѓа до една посебно интересна

ситуација во економската стварност – најголем дел од економиите во светот дојдоа до границите на моќта на монетарната политика (нултата граница на каматните стапки, zero bound interest rate) во стимулирање на економиите и излез од кризата, а од друга страна, дојдоа и до границите на ефикасноста на фискалната политика со екстензивното задолжување и намалување на фискалниот простор за дејствување во услови на криза - која економска концепција и политика ќе се искачи на piedestalот како спасител кој ќе понуди решение на економиите за излез од оваа специфична економска замка?

4. Глобалната економска криза – предизвик за економската теорија и политика

Речиси тридецении, макроекономската теорија и политиката се развиваа во окружување кое што подразбираше: одржување макроекономска и ценовна стабилност; постоење рационални очекувања кај економските субјекти; ограничено поттикнување на реалната економска активност со активна економска политика (како со монетарната, така и уште помалку со фискалната политика); креирање макроекономски модели кои ги земаат предвид кредибилитетот на креаторите на политиките, временската неконзистентност, рационалните очекувања, монетарните правила итн.; развој на теоријата на јавниот избор (политичката макроекономија) и критиката на мешањето на државата во водењето на економската политика. Сето тоа беше поткрепено со скратувањето и ублажувањето на цикличните флукуации по Втората светска војна, како и со преминот на голем број земји од централистичко-социјалистички во пазарно ориентирани економски системи. Како последица на тоа, економистите почнаа да веруваат во семоќноста на пазарниот механизам и во „невидливата рака“ и сè повеќе се глорификуваа капитализмот, либералните идеи и економскиот систем базиран на пазарот. Во таквото економско и општествено окружување во кое акцентот во економската теорија и политика го даваа макроекономските теории од неолиберална провиниенција се случи Глобалната економска криза, која уште во есента 2007 г. најави промени во ваквата констелација на односите.

Кризата претставуваше силен показател дека и економската теорија се наоѓа во криза и дека настанатата ситуација претставува значаен предизвик за нејзина повторна консолидација. Ова е причината поради која многу често се поставува прашањето за одговорноста на економската

наука за настанатата криза. Во оваа насока можат да се сретнат различни интерпретации за нејзината одговорност (Manic, 2009). Некои сметаат дека доминантната парадигма (неокласичната) како основа на која се засновала економската политика треба да се обвини за настанувањето на кризата; други се повеќе за широка дисперзија на вината на економската наука, бидејќи (не по прв пат) таа не успеа да го предвиди појавувањето на кризата; трета група смета дека одговорноста на економската наука може да се провери индиректно, преку тестирање на ефикасноста на мерките што ќе ги предложи и употреби за надминување на кризата.

Времињата на криза се предизвик за економската наука, како што војните се предизвик за воените офицери. Денешната криза е време кога економската професија треба да го оправда своето постоење и да покаже дека нејзините анализи и модели можат да бидат од корист. Три главни забелешки можат да се упатат на сметка на економистите и на нивната улога во денешната економска криза. Прво, економистите не успеаја да го предвидат доаѓањето на кризата; второ, економистите не успеаја дури да ја видат и можноста од појавата на таков вид криза, што одеше во насока на брзо ширење на кризата; трето, тие не успеаја дури ни да понудат корисен совет што да се прави откако кризата зеде замав, туку понудија само измешана фонија од гласови, без конкретен водич за економската политика. За првата забелешка е нефер да се обвинуваат економистите, втората е многу позначајна, затоа што секој економист кој не ја заборавил историјата би знаел дека финансиските кризи се далеку од завршени, додека најкатастрофален неуспех на економистите е понудата на принципи и мерки за водење ефикасна политика во условите на криза (види поопширно Krugman 2011).

Други автори се фокусираат на методологијата и конкретните истражувања на денешните економисти, тврдејќи дека економистите се фатени во ситуација каде што голем дел од нивните истражувачки напори не се насочени кон најважните потреби на општеството. Недефинирањето на најважните економски проблеми во современите економии, неуспехот да се лоцираат и презентираат ограничувањата и претпоставките на популарните модели на доминантните парадигми, како и неуспехот да се обезбедат навремени предупредувања и конкретни мерки, упатува на одговорност на економската професија за глобалната економска криза и потреба од големи промени и предефинирања во овие области (види ; Colander и др., 2009; Lawson, 2009).

Економската историја регистрирала голем број економски кризи, меѓутоа по Големата депресија во 1930-тите и Втората светска војна,

економистите како да подзаборавија на последиците од економските кризи и сметаа дека Кејнзовите мерки на економската политика ги победија економските кризи. Иако економистите се подобри во објаснувањето и донесувањето заклучоци за минатото отколку предвидувањето на иднината, тие забораваја на фактот дека секоја економска криза има сопствена специфика, па затоа, за време на Глобалната економска криза економската наука уште еднаш остана збунета. Требаше малку време за од својот арсенал повторно да ги извлечат мерките кои упатуваат на историјата, Големата депресија и на Кејнз. Мерките кои се применуваат во најголем број земји упатуваат на крах на неолибералната доктрина во водењето на економската политика, враќање на државната интервенција и остра осуда на пазарниот систем. Се оживува дебатата за запоставената улога на државата во општеството и економијата и за пристап кој ќе треба да направи баланс меѓу пазарот и државата, меѓутоа, исто така, се укажува на преоѓање во другата крајност и последиците од преземените мерки (презадолженост, неефикасна алокација на средствата, зголемен протекционизам и регулација итн.) (види Schneider and Kirchgässner, 2009).

Доколку се направи само глобален преглед на мерките на економската политика, ќе се види дека креаторите на економската политика се плашат да не ја повторат грешката од 1930-тите, поради што бргу пристапија кон различни мерки за поттикнување на сите компоненти на агрегатната побарувачка: личната потрошувачка, инвестициите и јавната потрошувачка. Кејнзијанската контрациклична политика го презеде водството во борбата со најважните макроекономски проблеми – невработеноста и сиромаштијата (како и подобрувањето на довербата во системот и очекувањата). Меѓутоа, тоа не значи дека треба директно да се свртиме кон старата или новата кејнзијанска теорија, туку е многу важно да се фокусираме на денешната економска криза имајќи ја предвид нејзината специфичност и, на тој начин, да ги користиме кејнзовите достигнувања (види Mărginean, 2011; Prašević, 2009).

Иако традиционалната економска теорија понуди некои совети за тоа како да се спроведува активна економска политика во услови на Глобалната економска криза, не можеме да го отфрлиме фактот дека економската наука не успеа брзо и ефикасно да се справи со кризата и со тоа ја разочара широката јавност. Од друга страна, како што потврдува практиката, економскиот пристап е доволно флексибилен да се соочи со проблемите што се појавуваат, па според тоа, не ни е потребна нова економија, туку треба да ги користиме сите расположливи мерки и

средства (имајќи го предвид економскиот инструментариум од минатото и денес) за да ги решиме тековните проблеми (види Schneider and Kirchgässner, 2009).

5. Економската теорија, економската политика и економската практика – затворање на кругот

Во оваа точка од трудот се враќаме на почетокот, кога го елабориравме односот помеѓу економската стварност, економската политика и економската теорија. Причините за глобалната криза (дебалансите во глобалната економија, релаксираната монетарна политика, дерегулацијата и неадекватната регулатива и супервизија во финансискиот систем, современата финансиска архитектура и односи, меурот на пазарот на недвижности) и последиците што таа ги предизвика имаа силно влијание на економската стварност и создадоа јаз помеѓу економската политика и економската теоријата, од една страна, и нарушувањата/проблемите во економската стварност/практика, од друга страна. Имајќи предвид дека економската политика се најде затечена „во клинч“, без солидна теоретска потпора која ќе ја води во насока на решавање на проблемите и нарушувањата во економската стварност, промените најпрво започнаа во пакетот економски политики (монетарните, фискалните и политиките на регулацијата и супервизијата). Политиките кои беа спроведени настојуваа да ги намалат ефектите што ги предизвика глобалната економска криза, како и да ѝ дадат поддршка на економијата во подобрувањето на економската стварност. Анализата на релевантноста и ефикасноста на спроведените економски политики ги извади на виделина лекциите за редизајнирање на рамката на макроекономските политики креирани според дотогаш фаворизираните економски теории и концепции. Меѓутоа, редизајнирањето на рамката на макроекономските политики не е можно без теоретска заснованост, што е последниот чекор (затворање на кругот) – креирање економски теории кои најдобро ќе ја објаснуваат економската стварност и ќе бидат фундамент за спроведување ефикасна економска политика, како во решавање на проблемите во услови на глобалната криза, така и за креирање ефикасни економски политики во иднина (види поопширно Треновски, 2013).

Останува отворено прашањето за степенот на редизајнирање на макроекономската теорија – до кој степен лекциите од глобалната криза

го нагризаа тврдото јадро на економската наука (како што го нарекува Лакатош). Малку е прерано да се зборува за тоа, имајќи предвид дека последиците од кризата сè уште се чувствуваат, истражувањата за ефикасноста од мерките не се комплетно завршени, а истражувањата за причините и ефектите од кризата се поле на дебати и дилеми. Меѓутоа, имајќи ги предвид анализите на економските политики, а посебно анализа на лекциите за редизајнирање на макроекономската рамка (види пошироко Треновски, 2013, IMF.), може да се заклучи дека – тежиштето на економските теории, кои во доминантен дел се фундамент на економските политики кои беа спроведувани во услови на глобалната криза, е поместено на страната на теориите и концепциите од кејнзијанска провиниенција (тврдото јадро на економската наука е нагризено). За да ја потврдиме тежината на оваа констатација, ќе се обидеме накратко да ги сумираме елементите од кејнзијанскиот одговор на економската политика кои одат во прилог на неа:

Фундаменти на кејнзијанската економска политика	Економска политика во услови на Глобалната економска криза
Активно присуство на државата во економскиот процес, односно водење интервенционистичка (дискрециона) економска политика, со која ќе се создаваат поволни услови за дејствување на приватниот капитал и отстранување на пазарните неуспеси (помош при „чистење на пазарите“)	Од самиот почеток на Глобалната економска криза присуството на државата на повеќе пазари и сегменти е посебно видливо. Мерките на државата за стабилизирање и поттикнување на функционирањето на финансиските пазари преку повеќе мерки, меѓу кои и национализација на некои финансиски институции, давање гаранции, купување хартии од вредност итн.; инволвирањето на државата во големи проекти/јавни работи и нејзин ангажман на повеќе пазари за кои приватниот сектор во услови на криза ја намалува својата инвестициска активност (инфраструктура, енергетска ефикасност итн.). Тука може да се вклучат и повиците од голем број меѓународни организации и тела (ММФ, Г-20, Светска банка итн.) за вклучување на државата и зголемување на нејзината улога во намалувањето на последиците и нарушувањата што ги предизвика кризата.

<p>Енергичното користење на фискалната политика – зголемување на државната потрошувачка и намалување на даноците. Кејнзијанците сметаат дека зголемувањето на јавните расходи има посилено дејство од намалувањето на даноците.</p>	<p>Глобалната криза покажа дека фискалната политика има доминантно влијание и е од пресудно значење за поттикнување на економската активност и за глобалниот одговор на кризата. Немаше држава и институција, план за излез од кризата (САД, ЕУ, ММФ, WB, Г-20 итн.) кој не упатуваше на значењето на фискалната политика за поттикнување на агрегатната побарувачка во услови на криза (со исклучок на земјите кои имаа значајно ограничен фискален простор). Државите во светот усвојуваа досега невидени фискални стимули и на големо ги зголемуваа јавните расходи кои беа насочени, пред сè, во големи инфраструктурни проекти, проекти поврзани со енергетската ефикасност, во технологии од 21. век итн., токму онака како што Кејнс препорачуваше во своето епохално дело. Намалувањето на даноците, исто така, беше широко практикувано, посебно за стимулирање на бизнисите и олеснување на состојбата на ранливите групи.</p>
<p>Монетарната политика да придонесува во процесот на потиснување на рецесивните фактори, во јакнењето на економската експанзија и порастот на вработеноста. Иако кејнзијанската теорија става акцент на фискалната политика, таа смета дека и монетарната политика од своја страна треба да ја поддржува и поттикнува економската активност.</p>	<p>Монетарната политика од поставката дека треба да почива на правила и исклучително да се грижи за монетарната стабилност, во услови на глобална криза ја премина својата монетаристичка линија и со сите свои сили настојуваше најпрвин да ја стабилизира/поттикне активноста на финансиските пазари, а потоа и да ја поддржува економската активност. На пример, во целите на FED е потенцирано дека монетарната политика ќе има два приоритети – ценовната стабилност и вработеноста и во нивно исполнување ќе користи балансиран пристап. Главните централни банки на глобално ниво се впуштија во невидена монетарна експанзија, спуштајќи ги каматните стапки до нултата граница, како и преземајќи низа дискрециони мерки со цел отстранување на нарушувањата на определени финансиски пазари и поттикнување на економската активност.</p>
<p>Кејнзијанците се залагаат за регулирање на каматните стапки, кои имаат силно влијание на маргиналната ефикасност на капиталот. Висока каматна стапка води до намалување на инвестициската побарувачка, понатаму до намалување на ефективната побарувачка, зголемување на стапката на невработеност и до намалување на општествениот производ.</p>	<p>Експанзивната фискална политика, а посебно експанзивната монетарна политика, како и големиот број регулативи и мерки преземани од владите ширум светот беа насочени кон намалување на каматните стапки на пазарите за обезбедување ликвидност помеѓу финансиските институции, како и кон обезбедување непречено обезбедување кредити за бизнисите и домаќинствата под поволни услови (ниска каматна стапка), со цел зголемување на маргиналната ефикасност на капиталот и стимулирање на инвестициската активност (се разбира дека постојат и други фактори кои имаа силно влијание на инвестициските одлуки) и зголемување на агрегатната побарувачка.</p>

<p>Кејнзијанците истакнуваат дека во кризни ситуации, како што била Големата депресија, постои бесконечно висока каматна еластичност на побарувачката за пари – замка на ликвидноста, па поради тоа каматните стапки се ниски, инвестициите недоволни, а монетарната политика е немоќна.</p>	<p>Замката на ликвидноста јасно се потврди за време на Глобалната економска криза, имајќи го предвид широкиот неконвенционален инструментариум кој го применуваа централните банки за понатамошно релаксирање на монетарните услови, кога референтната стапка достигнува ниво блиску до нулата.</p>
<p>Креаторите на економската политика треба да водат активна политика на доход со цел да се зголеми маргиналната склоност кон потрошувачка (маргиналната склоност кон потрошувачка е поголема кај посиромашните слоеви отколку кај богатите). Во таа насока, кејнзијанците се залагаат преку мерките на прогресивно оданочување на високите доходи и социјалните трансфери да се изврши прераспределба на националниот доход.</p>	<p>Широко практикуваните политики кои беа насочени кон посиромашните слоеви и ранливите групи го потврдуваат и овој елемент од инструментариумот на кејнзијанската економска политика. Државите ги зголемуваа даноците на луксузните трошења и високите доходи (најнов пример се даночните реформи во САД за 2013 г. кои најмногу ги погодуваат лицата кои остваруваат високи нивоа на доход – ако овој пример не е следен од сите земји), меѓутоа многу почесто практикувано/ препорачувано е намалувањето на даноците и трошоците на посиромашните слоеви – намалување на даночните стапки или ослободување од данокот на нивниот доход, ослободување од определени давачки на кои подлежат, намалување на стапките за придонеси (социјално, пензиско, здравствено осигурување) со цел стимулација (намалување на трошокот) на работодавачите за нивно вработување. Покрај ова, државите спроведуваат низа мерки и политики (алоцираат значајни јавни средства) за подобрување на животниот стандард на овие слоеви и обезбедување работни места. Фундаменталните принципи на двата клучни одговори на глобалната криза од САД (ARRA) и ЕУ (EERP) ја претставуваат солидарноста и социјалната правда.</p>
<p>На крај, важно е да потенцираме дека и покрај доминантниот кејнзијански фундамент на економските политики во услови на криза, најголем дел од државите, меѓународните институции и тела, значаен дел од агендите во плановите за справување со глобалната криза потенцираат дека економијата и активностите на економските субјекти треба да се водат од принципите на слободните пазари, почитувањето на приватната сопственост, владеењето на правото, отворената трговија, конкурентните пазари и ефективно регулираните финансиски пазари и економски активности – што претставуваат фундаменти на неолибералната концепција кои не треба да се забораваат.</p>	

Ова не значи дека теоретските фундаменти на економските политики во последните три/четири децении треба да бидат отфрлени и целосно заменети, имајќи предвид дека економските политики во најголем дел од случаите се базирани на мешавина од економски теории

во кои е можно определено помала или поголема доминација на една или друга концепција (како што покажа теоретскиот модел за ситуациониот пристап во првата глава од дисертацијата). Меѓутоа, ова укажува дека на глобално ниво во „чорбата“ од доминантните макроекономски теории „вкусот“ ќе биде детерминиран од „зачините“ што ги препорачал „кејнзијанскиот готвач“.

6. Наместо заклучок: Економската теорија и политика на крстопат – Што понатаму?

Анализата во последната точка укажа на промената на „вкусите“ во макроекономскиот микс на глобално ниво, меѓутоа во вакви ситуации обично секој економист се запрашува: *што понатаму; дали треба да се очекува голема замена на доминантните макроекономски парадигми; дали ќе се појави некој нов економист или економска теорија, кои ќе ја спасат макроекономската теорија/политика и глобалната економија; дали односите помеѓу макроекономските концепции и политики драстично ќе се променат или ќе останат исти; дали во иднина економијата ќе ја научи лекцијата од Глобалната криза итн.* Ваквите прашања секогаш побудуваат широк интерес и ги наведуваат економистите од различни макроекономски провиниенции на остри дебати околу тоа кој бил повеќе во право и која теорија треба да отстапи во своите ставови. Меѓутоа економистите, претставници од сите макроекономски концепции, треба да признаат дека беа фатени во „клинч“ и дека ни една концепција најпрвин не успеа јасно да ја предвиди глобалната бура која надоаѓаше, а потоа истите (во разумен рок) не успеаја да понудат конкретни и ефикасни решенија за надминување на проблемите што ги наметна Глобалната економска криза. Според тоа, кога си ги поставуваме прашањата што беа претходно спомнати, треба да одговориме на неколку суштински дилеми/прашања кои ќе ни овозможат поблиску да го разбереме крстопатот на кој се наоѓа макроекономската теорија и да одговориме – Што понатаму?:

- кои беа причините што доведоа до Глобалната економска криза и во која макроекономска теорија или практика се наоѓаат нивните корени;
- кои политики беа нејефикасни во решавањето на економските проблеми и дилеми што ги наметна кризата;
- кои се лекциите што можеме да ги научиме од Глобалната економска криза за економската теорија и политика;

- дали постои некој нов економист или нова економска концепција која овозможува подобро разбирање на економската стварност во условите што ги наметна Глобалната криза;
- кое беа главните фундаменти на кои се засноваше одговорот на економската политика.

Спроведените анализи може да дадат одговор на дел од овие прашања и во еден дел да придонесат кон дебатата за иднината на економската наука (види Треновски, 2013): детално се разработени причините кои доведоа до глобалната економска криза; елаборирани се применетите макроекономски политики и анализирана е нивната ефикасност; утврдени се дел од главните лекции што треба да ги научат клучните макроекономски политики. Меѓутоа и покрај ваквите исцрпни анализи, сè уште постои значајна доза на неизвесност при давањето одговор на прашањето: по кој пат ќе тргне економската наука по Глобалната криза и што ќе се случува во иднина.

Глобалната економска криза не исфрли на виделина нов економист или нова макроекономска концепција која ќе даде конкретна платформа за формулирање на економските политики, со цел подобрување на економската стварност и справување со предизвиците што ги наметна Глобалната криза. Меѓутоа анализата на причините за Глобалната криза и фундаментите на доминантно користените економски политики упатуваат на промена на силите на макроекономската сцена и потсетување на кејнзијанската надмоќ кога се работи за справување со економски кризи. Претходно го поставивме истото прашање – дали е нагризано тврдото јадро на неолибералната провиниенција, која беше доминантна во последните три-четири децении?

Можеби би било премногу строго да ги обвинуваме концепциите од неолиберална провиниенција за настанувањето на глобалната криза, меѓутоа можеме да укажеме на тоа дека резултатите и околината што ја креираа тие во периодот пред кризата создаде поволна почва за „совршена економска бура“. Според тоа, ако се потсетиме на укажувањата дека е потребна комбинација од повеќе макроекономски концепции и политики со цел успешно справување со предизвиците кои се појавуваат во секоја одделна ситуација (ситуационен пристап – види Треновски, 2013), доаѓаме до заклучок дека и во овој случај економската наука во иднина ќе биде фундирана на микс од доминантните макроекономски теории (кејнзијанизмот и новите кејнзијанци, теориите од неолиберална провиниенција – монетаризмот, новите класичари/теоријата на реалните бизнис-циклуси и делови од институционализмот).

Кога веќе е извесно дека не очекуваме да се појави нов економист или нова доминантна макроекономска концепција, тогаш релевантно за нас претставува мешавината од доминантните макроекономски теории која ќе биде пресудна за „вкусот“ на економската политика во иднина. Во времето на Големата депресија кејнзијанизмот го презема водството и сè до 70-тите беше водечка економска парадигма, сè додека не беше заменет со мешавината од монетаризмот и другите концепции од неолиберална провиниенција. Глобалната криза претставува причина во иднина овие два дебаланси на макроекономската сцена, доминацијата на кејнзијанизмот во еден период и доминацијата на неолиберализмот во друг, во иднина да бидат намалени и сè повеќе урамнотежени. Доминацијата на кејнзијанските политики за справувањето со глобалната криза денес беше потсетување за нарушената рамнотежа помеѓу доминантните парадигми пред кризата и критичната доминација на неолибералното учество во макроекономската мешавина пред кризата. Оттука ќе биде потребно подолг период да се заборават „раните“ што на глобалната економија ѝ ги нанесе неолибералната доминација и тоа ќе биде причина за извесна кејнзијанска доминација во периодот што следува. Меѓутоа тоа ќе биде случај сè додека не се случи нарушување во обратна насока (критична доминација на теориите од кејнзијанска провиниенција), кога би се случил обратен процес, за кој повод би било друго нарушување/ криза во економската стварност. Затоа прашањето: повеќе држава или пазар, повеќе кејнзијанизам или неолиберализам – е детерминирано пред сè од реалната ситуација во секоја економија, регион, континент и на глобално ниво. Притоа треба да се има предвид фактот дека оптималната мешавина од економски концепции претставува главна детерминанта на ефикасноста на економските политики и решавањето на проблемите во економската практика.

Користена литература

1. IMF, (2009a), “Lessons of the Financial Crisis for Future Regulation of Financial Institutions and Markets and for Liquidity Management,” Washington, D.C.
2. IMF, (2009b), “Initial Lessons of the Crisis for the Global Architecture and the IMF,” Washington, D.C.
3. IMF, (2009c), “Initial Lessons of the Crisis” Washington, D.C.
4. IMF, (2009d), “Lessons of the Global Crisis for Macroeconomic Policy”

Approved by Olivier Blanchard.

5. Krugman, P. (2008), “Depression Economics Returns,” *New York Times* (November 14, 2008).
6. Krugman, P. (2009), “How Did Economists Get it So Wrong?” *New York Times Magazine*, at <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>.
7. Lawson, T. (2009), “The current economic crisis: its nature and the course of academic economics “ *Cambridge Journal of Economics*, 33, 759–777.
8. Manic, S. (2009), “Economic Crisis, Its Prospects and Challenges for Economic Theory”, *Scientific Bulletin – Economic Sciences* . Vol. 8 (14) University of Pitesti.
9. Mărginean, Stanef and Crețu, (2011), “The Crisis of Economic Theory in the Middle of the Economic Crisis”, *Theoretical and Applied Economics, Volume XVIII, No. 5(558), pp. 159-168*.
10. Palley, I. T. (2004), “From Keynesianism to Neoliberalism: Shifting Paradigms in Economics”, *Pluto Press*.
11. Prašević, A. (2009), “Velika ekonomska depresija (1929.) i globalna ekonomska recesija (2008.): uticaj na promenu makroekonomske paradigme”, monografiji “Krizna i globalizacija”, Centar za ekonomska istraživanja, Institut društvenih nauka, Beograd str. 122-136
12. Schneider, F. and Kirchgässner, G. (2009), “Financial and World Economic Crisis: What Did Economists Contribute?”, Discussion Paper no. 2009-14, Department of Economics University of St. Gallen Varnbuelstrasse 19 CH-9000 St. Gallen
13. Snowdon, B., and Vane, H. (2005), “*Modern macroeconomics: Its Origins, Development and Current State*”, Cheltenham (UK), Edward Elgar Publishing Ltd, pp.803.
14. „КРЕИРАЊЕ НА КЛУЧНИТЕ МАКРОЕКОНОМСКИ ПОЛИТИКИ ВО УСЛОВИ НА КРИЗА“, Центар за економски анализи – ЦЕА, Скопје, 2013, стр. 296
15. Фити, Т. (2001), „Современи макроекономски концепции и економските политики“, Економски факултет - Скопје, стр. 259
16. Фити, Т. (2011), Кејнзијанска економска филозофија, МАНУ, Економски факултет – Скопје.

THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS- A CHALLENGE FOR ECONOMIC CONCEPTIONS AND POLICIES. WHAT IS NEXT?

Borce Trenovski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
borce@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The end of the twentieth and the beginning of the twenty first century were marked by a general consideration in the economic science (numerous books, papers, public debates, conferences etc.) that there were no serious threats of large economic fluctuations, that the business cycle was “dead”, and that the economic policy was able to successfully handle any challenge. However, the contemporary economic crisis spread doubt on those views, thus endangering not only the fundamentals of economic policy, but also their theoretical foundation. The global economic crisis actualized the issues and dilemmas concerning the designing of the key macroeconomic policies – their mutual interactions, as well as their efficiency and effects on the macroeconomic environment. This paper clearly shows the gap between economic theory and economic policy that was made by the global crisis; the paper determines that the Keynesian economic theory was a dominant part in economic policies undertaken when crisis appears; at the end the paper provides an answer that the question of whether to choose the state or the market, the Keynesianism or neoliberalism is primarily determined by the actual situation in each economy, region, continent and globally. Also it should be noted that the optimal mix of economic concepts represents a major determinant of both the efficiency of economic policies and the problem-solving in economic practice.

Keywords: *economic concepts, economic policy, economic cycles, global economic crisis*

НОВАТА УЛОГА НА МОНЕТАРНАТА ПОЛИТИКА

проф. д-р Љубе Трпески

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

ljubet@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Последната Светска финансиска криза отвори многу прашања за улогата и значењето на монетарната политика, за нејзините можности и за нејзиниот досег, и тоа како за полисмејкерите (централните банкари), така и за академскиот свет. За време на Кризата и непосредно по неа, се поставуваа и сè уште се поставуваат многу прашања и за поголемиот број од нив, во барањето одговор, нема општа согласност и науката е далеку од дефинитивен одговор.

Во овој труд ќе ги анализираме тие отворени а недоодговорени прашања и ќе дадеме една историска ретроспектива за тоа кои сè цели се настојувало да се реализираат со монетарната политика и каква е ситуацијата по тоа прашање, денес.

Финансиската криза, исто така, го изостри прашањето, или проблемот, од потребата за многу поголема координација на монетарната политика со другите делови од економската политика, посебно со фискалната политика, од една страна, и координација на монетарните политики, меѓу развиените економии, па и пошироко, и со големите растечки економии, како што се БРИКС-земјите, од друга страна.

Зголемената улога на монетарната политика за време на кризата и непосредно по неа, со употреба на т.н. неформални мерки, го отвори прашањето дали независноста на централната банка во креирањето и реализирањето и на овие неформални мерки да остане и понатаму или треба одговорноста да ја дели со некои делови (министерства) од владата, како што се министерството за финансии или за економија?!

Клучни зборови: монетарна политика, цели на монетарната политика, неконвенционални мерки, координација на монетарната политика.

1. Прологомена за улогата, значењето и целите на монетарната политика

Во времето кога авторот на овој труд беше студент на Економскиот факултет во Скопје, во седумдесеттите години од минатиот век, професорите нè учеа дека монетарната политика треба да се сфаќа како дел од економската политика на една земја, преку која се реализираат повеќе цели: економски раст, стабилно ниво на цените, зголемена вработеност, платнобилансна рамнотежа (или урамнотежен девизен курс).

Еве, како еден од најеминентните професори, во тоа време, на просторите од поранешна Југославија, професорот на Економскиот факултет од Загреб и професор на постдипломските студии по монетарно кредитни проблеми на Економскиот факултет во Скопје, д-р Иво Перишин, ги формулираше тие цели: „Пред монетарно кредитната политика се поставуваат значајни задачи (читај: цели – Л.Т.). Една од основните е – постојан и стабилен, доволно снажен, стопански развој. Во таа задача, на свој начин се содржани и сите останати, како што е стабилноста на парите, со цел на стопанството да му се осигури стабилно мерило на вредноста... Меѓутоа, во текот на развојот, различно се оценувало значењето на секоја од тие цели за стопанскиот развој, па тие се менувале во зависност од промената на стопанската и општествената структура, промените во меѓународните економски и политички релации, како и од промените на самиот монетарен систем.

Целите на монетарно кредитната политика стануваат многу покомплексни, иако секогаш е актуелно прашањето во која мера таа (монетарната политика – Л.Т.) е способна да ги оствари тие цели. Политиката на интервалутарниот курс останува и понатаму една од нејзините цели, но покрај неа се поставуваат и нови цели, кои добиваат доминантно значење, како што се: стабилен стопански развој, зголемена вработеност на факторите на стопанството (во прв ред на работната сила), внатрешната стабилност на парите, односно цените, при што тие цели можат да бидат взаемно противречни. Таа противречност го наметнува изборот на основната цел, а тој избор е секогаш конкретно условен.

Сепак, дометот и можностите на монетарно кредитната политика се ограничени, без оглед која задача и се поставува, па таа се користи во содејство со другите средства на економската политика. Всушност, таквата координираност на различните делови на економската политика

претставува битна претпоставка за остварените резултати“. (Перишин, 1968)

Еден друг професор на постдипломските студии на Економскиот факултет во Скопје, во седумдесеттите и осумдесеттите години на минатиот век, и полисмејкер, односно, гувернер на Народната банка на Југославија, вака ги формулира целите на „кредитно – паричната политика“:

„Речиси во сите акти со кои се одредуваат целите на политиката на централните банки, може да се сретнат, главно, овие стојалишта: цел на монетарната политика е да обезбеди внатрешна и надворешна вредност на монетарната единица на земјата. И понатаму, што е исто, целта на монетарната политика е да обезбеди стабилност на внатрешните цени, како и стабилност на девизниот курс. На тој начин, преку обезбедување на тие цели (стабилно ниво на цените, избалансиран платен биланс, а со тоа и стабилен девизен курс), се настојува да се остварат најбитните економски цели, како што е одржување полна вработеност“. (Милјаниќ, 1964)

Преовладувачкото мислење во академската сфера, во тоа време (седумдесеттите години од минатиот век), за целите на монетарната политика, можеби најдобро ќе го илустрираме преку цитатот што ќе го наведеме, на Ди Бенедето: „Не постои една единствена цел спрема која треба да се насочи целокупната монетарна политика, туку еден повеќестран сплет на цели, па сложеноста која произлегува од тоа делува така што последиците од промената на монетарните мерки се само парцијални“. (Бенедето-1968)

Во претпоследната декада од минатиот век, во стандардните учебници, по кои се држеа предавања на најпознатите универзитети во САД и Европа, за целите на монетарната политика се пишуваше следното: „Монетарната политика ги дели општите цели на макроекономската стабилизациона политика; висока вработеност, стабилно ниво на девизниот и високи стапки на економски раст. Но, ако монетарната политика има исти општи цели како фискалната политика, таа има и некои посебни (специјализирани) цели. Посебните цели се: стабилно одржување на нивото на каматните стапки, како и превенција, преку монетарната политика, од поголеми банкарски банкротства и настанување финансиска паника“. (Мајер, 1981)

Скоро во сите учебници од тоа време се потенцира прашањето за конфликтноста на целите на монетарната политика. Всушност, во сите години, од пропаста на златниот стандард до денес, е актуелно

прашањето за конфликтноста меѓу одделни цели што се сака да се постигнат со монетарната политика.

Таков конфликт се јавува меѓу ценовната стабилност и вработеноста. Ако централната банка настојува вработеноста да биде под т.н. природна стапка, тоа неминовно води кон зголемена инфлација. Настојувајќи да ја максимира целта - вработеност, централната банка предизвикува повисока стапка на инфлација од посакуваната, со што нанесува штетни последици по економијата.

Исто така, постои конфликт меѓу стапката на стопански раст, како цел на монетарната политика и инфлацијата и вработеноста. Настојувањето на монетарната политика да ја намали инфлацијата, на краток рок, предизвикува зголемување на невработеноста, а исто, се зголемува и степенот на неискористеноста на капацитетите во производството. Тоа, пак, придонесува да се намали интересот за инвестиции во економијата. Сето тоа резултира со намалена стапка на економски раст.

Од горното можеме да заклучиме, дека, ако со монетарната политика се настојува да се постигнат повеќе цели истовремено, централната банка се става во тешка положба. Постигнувањето, на пример, пониска инфлација, бара рестриктивност на монетарните инструменти (пр., зголемени стапки на задолжителна резерва), а постигнувањето повисоки стапки на економски раст, или вработеност, во исто време, бара намалување на задолжителната резерва.

Од тие причини, во еден период, особено по воведувањето на еврото и формирањето на Европската централна банка, монетарната политика, односно централните банки, беа задолжени да остваруваат една единствена цел – постигнување и одржување ценовна стабилност. Всушност, последната декада од минатиот век е значајна по нагласената улога на ценовната стабилност, како цел на монетарната политика, и тоа и на европско и на американско тло. Имено, тоа коинцидира со почетокот на функционирањето на Европската централна банка (1998 година) и доаѓањето на Пол Вокер на чело на Федералниот резервен систем во САД.

Во статутот на Европската централна банка, посебно е потенцирано дека главна цел (да не речеме единствена) е одржување ценовна стабилност. Советот на Европската централна банка отиде и чекор понатаму - тој ја дефинираше, во 1998 година, ценовната стабилност, како меѓугодишен пораст под 2% на Хармонизираниот индекс на цените и потрошувачката за земјите од Европската монетарна унија.

(Постои една мала предисторија за тоа како дојде Европската централна банка да има една главна цел – одржување ценовна стабилност, стапка на инфлација до 2%.

Во годините пред формирањето на Европската монетарна унија, и на Европската централна банка, најстабилна валута во рамките на Европската унија имаше Германија.

Големите хиперинфлации што ги доживеа Германија по двете светски војни кои имаа катастрофални последици по германската економија и животниот стандард, придонесоа, Германија, по Втората светска војна, да дизајнира монетарна политика и конституира централна банка, чија главна цел ќе биде одржување ценовна стабилност, а со тоа и стабилна валута.

Од тие причини, Германија беше многу внимателна пред да донесе одлука за откажување од марката и влегување во Европската монетарна унија и прифаќањето на новата заедничка валута – еврото. Пред да донесе одлука за влез во Европската монетарна унија, таа постави два услови:

- 1) Статутот на Европската централна банка да биде направен по примерот на Германската централна банка, што ќе рече, главна цел на ЕЦБ да биде одржување на ценовна стабилност. Потоа, ЕЦБ да има степен на независност, во најмала мерка на тој што го има Бундес банката, во однос на извршната и парламентарната власт.*
- 2) Вториот услов што го постави Германија беше седиштето на Европската централна банка, да биде во Германија (Франкфурт). Франција беше најголемиот противник на прифаќањето на тие услови.*

На крај се постигна компромис, со тоа што се задоволија и германските услови, но и францускиот услов – првиот претседател на Европската банка да биде од Франција. (Сепак, првиот претседател на ЕЦБ не беше Трише, кого го предложи Франција, туку холандскиот гувернер Дузенберг). Основната причина за тоа беше тоа што во моментот на номинацијата на Трише, против него во Франција се водеше судски процес за дело за кое беше осомничен како гувернер на централната банка на Франција. И тука беше направен компромис, привремено да биде назначен гувернерот на централната банка на Холандија за гувернер на ЕЦБ, а кога ќе заврши судскиот процес, Дузенберг

центлеменски да поднесе оставка, бидејќи законски не може да биде сменет пред истекот на мандатот. И така се задоволи и францускиот услов. Бидејќи судскиот процес против Трише се оддолжи, Дузенберг беше на чело на ЕЦБ цели четири години. Кога судскиот процес беше завршен, со ослободителна пресуда за Трише, Дузенберг поднесе оставка и на чело на ЕЦБ дојде Французинот Трише.

Како резултат на цврстите определби на Германија – главната цел на монетарната политика на ЕЦБ да биде одржување ценовна стабилност (инфлација под 2%), просечната стапка на инфлацијата во еврозоната, во периодот 1997-2006 (до почетокот на кризата) изнесуваше 1,9%.

Во САД, со доаѓањето на Пол Волкер на чело на ФЕД (Федералниот резервен систем) во август 1979 година и реизборот во 1983 (првиот пат именуван од демократот Џими Картер, а вториот пат од републиканецот Роналд Реган), главна цел на ФЕД беше одржување ценовна стабилност. Како резултат на таквата монетарна политика, ФЕД на чело со Волкер успеа да ја намали инфлацијата од 13,5% во 1981 на 3,2% во 1983 година.

Високите инфлации низ кои поминаа голем број земји не само од Јужна Америка, туку и од Европа, придонесоа да се зацврсти мислењето дека монетарната политика може да има само една цел – одржување ценовна стабилност.

Речиси сите релевантни научници го делеа ставот што најдобро го имаше формулирано Мелтзер:

„Ценовната стабилност е најдобриот начин со кој монетарната политика може да придонесе кон стопанскиот растеж“.

На другите делови од економската политика, според него, треба да се препуштат останатите цели на економската политика.

Со други зборови, не е спорно дека со економската политика може да се остваруваат повеќе цели, но преовладуваше ставот дека монетарната политика треба да има само една цел – ценовна стабилност поради тоа што, како што вели Мишкин, на долг рок монетарната политика влијае само врз инфлацијата, а на кус рок може плодотворно

да влијае само врз една цел и ако се настојува да се остваруваат со монетарната политика повеќе цели истовремено, тоа има повеќе штета отколку корист, во смисла на тоа што се зголемуваат инфлаторните очекувања, се намалува одговорноста на централната банка бидејќи таа за неуспехот во контролата на инфлацијата ќе бара изговор во следењето повеќе цели истовремено.

Како резултат на ваквиот консензус меѓу академските кругови, што постоеше до неодамна, дека монетарната политика може да има само една цел - одржување ценовна стабилност - кој се прифати и од најголемиот број влади и централни банки во развиените земји, а последните 7-8 години и од земјите во транзиција, стапките на инфлација речиси во сите земји се намалуваа.

2. Најновите полилеми во врска со целите на монетарната политика

Но, најновата Светска финансиска криза покажа дека и во земји со ниска инфлација и релативно стабилни стапки на економски раст, можно е да настане финансиска криза. Затоа, во последно време има сè повеќе заговорници, и во науката и во практиката, дека покрај ценовната стабилност, пред монетарната политика треба да се постави како цел и одржувањето финансиска стабилност, па и надворешнотрговска, односно, платнобилансна рамнотежа, како и помагање за позитивни стапки на економскиот раст.

Но, тука се отвораат многу прашања и полилеми.

Прво, дали има рангирање за приоритетот на целите?! Дали ценовната стабилност треба да остане примарна цел, а останатите цели, за монетарната политика, да имаат второстепено значење?!

Второ, дали да се прошири опсегот на инструментите на монетарната политика?! Дали некои од неформалните мерки, применети за време на најновата финансиска криза, монетарната политика може да ги користи и во посткризниот период?!

Трето, финансиската криза го изостри прашањето, или проблемот, како сакате, за потребата за многу поголема координација на монетарните политики, не само меѓу големите развиени економии, туку и пошироко, посебно со големите растечки економии, како што се БРИКС-земјите.

Четврто, дали Меѓународниот монетарен фонд (ММФ) и Банката

за меѓународни плаќања се доволни да ја обезбедат таа соработка на монетарните политики меѓу гореспоменатите земји-членки на овие две институции или треба да се формираат нови тела, органи или институции?!

Петто, дали независноста на централните банки во креирањето и реализирањето на вака проширената улога на монетарната политика треба и понатаму да остане иста или треба одговорноста да се дели и со некои делови (министерства) од Владата, како што се министерството за финансии и министерството за економија?!

Најголемиот број научници, кои во последниве години имаат објавено трудови за ова прашање, се согласуваат дека во поглед на формулирањето и одржувањето ценовна стабилност, централната банка треба да остане целосно независна, а кога е во прашање финансиската стабилност или платно билансната урамнотеженост, одговорноста треба да ја дели со извршната власт.

Меѓутоа, како што истакнуваат и од ММФ „...малку е познато во оваа фаза, како ќе се одвива тоа во пракса“. (Bayoumi SDN| 14|3) (Искусството што го има авторот на овие редови, прво како дел од извршната власт (1992-1997) во соработката со Народната банка и во периодот 1997-2004, кога беше на чело на Народната банка во соработката со извршната власт го прави да биде скептик дека соработката на централните банки со одделни министерства ќе се одвива без проблеми. Поверојатно е дека таа соработка ќе биде проследена со проблеми, со обиди на извршната власт да се наметнува во донесувањето одделни решенија, без многу да се цени ставот на централната банка).

Употребата на некои неконвенционални монетарни инструменти од страна на централните банки во развиените економии, како што е на пример, давањето кредити со камата приближно или еднаква на нула, со цел да ја раздвижи економијата, се покажа корисно за земјата во која се употребува тој инструмент, но не и за останатите земји, особено не за земјите во развој. Реакцијата на финансиерите на таквата политика беше селење на краткорочниот капитал од земјите што практикуваат нулта каматна стапка, во земјите каде што не се користи тој инструмент, односно каде што каматните стапки се позитивни. Тоа предизвикува одредени нарушувања во земјите каде што има масовен прилив на ваков капитал, вршејќи, пред сè, инфлаторен притисок, а потоа и платнобилансни нарушувања и притисок за апрецијација на домашната валута. Краткорочниот капитал, како што брзо доаѓа, така брзо и неочекувано си оди и создава уште поголеми проблеми во земјите од кои има одлив на капиталот. Централните банки интервенираат и во

едниот и во другиот случај. Можностите за стерилизација при приливот на капитал се далеку поголеми за централните банки, во споредба со интервенциите за продажба на девизи при одлив на капиталот, затоа што поголеми интервенции со девизните резерви можат да го загрозат оптималното ниво на девизните резерви.

Последната финансиска криза, исто така, го постави „на маса“ прашањето околу трансмисиониот механизам преку кој се пренесуваат ефектите од монетарната политика врз реалниот сектор. Финансиската криза во САД и обидите на ФЕД, со енормни количества новоемитувани пари уфрлени во прометот да ја покрене економијата, покажа дека Кејнсовата „ликвидносна замка“, кога монетарната политика е неефикасна, не е само хипотетичка можност, како што претпоставуваше Кејнс, туку во еден период од кризата во САД, и реалност.

Потоа, придонесот на монетарната политика во надувувањето на „меурите“ во станбената и финансиската (вредносни хартии) сфера и импотентноста на монетарната политика да одговори со ефикасни мерки за време на „пукањето“ на овие меури, го сврти вниманието речиси на сите релевантни научници од оваа област (види: Taylor 2008, Cecchetti, 2008).

Денес, сите се согласуваат дека ценовната стабилност, која во најголемиот број земји беше примарна, а во голем број земји и единствена цел на монетарната политика, не е доволна за одржување финансиска стабилност. Многу земји, кои имаа ценовна стабилност и позитивни стапки на економски раст, беа зафатени од големи турбуленции и нестабилности, за време на финансиската криза.

Се разбира, ако ѝ се дадат на монетарната политика, односно на централната банка, да остварува и други цели, покрај ценовната стабилност, како што се грижа за финансиска стабилност и повисоки стапки на економски раст, тогаш, неминовно, треба да ѝ се стават на располагање и додатни инструменти од вообичаените што досега ги користеше. Според Стенли Фишер, поранешен заменик директор на ММФ, употребата на неконвенционалните мерки на монетарната политика за време на последната Светска финансиска криза засекогаш ќе ги измени учебниците по макроекономија. А сегашниот заменик директор на ММФ, Naoyuki Shinohara, ја гледа употребата на неконвенционалните мерки, како дел од решението на проблемот, но знае дека еден добар дел мислат дека се тие дел од проблемот.

По сето ова што го истакнавме, можеме да заклучиме дека настапува ерата на паралелното користење на конвенционалните и на неконвенционалните монетарни инструменти.

А во поглед на целите на монетарната политика се враќаме во седумдесеттите години од минатиот век. Нека ни е со среќа!

Заклучок:

Последната Светска финансиска криза отвори многу прашања за улогата и значењето на монетарната политика, за нејзините можности и за нејзиниот досег, и тоа како за полисмејкерите (централните банкари), така и за академскиот свет. За време на Кризата и непосредно по неа се поставуваа и сè уште се поставуваат многу прашања и за поголемиот број од нив, во барањето одговор, нема општа согласност и науката е далеку од дефинитивен одговор.

Во овој труд ги анализиравме тие отворени, а недоодговорени прашања и дадовме една историска ретроспектива за тоа кои цели се настојувало да се реализираат со монетарната политика и каква е ситуацијата по тоа прашање денес.

Финансиската криза, исто така, го изостри прашањето, или проблемот, за многу поголема координација на монетарната политика со другите делови од економската политика, посебно со фискалната политика, од една страна, и координација на монетарните политики, меѓу развиените економии, па и пошироко, и со големите растечки економии, како што се БРИКС-земјите, од друга страна.

Зголемената улога на монетарната политика за време на кризата и непосредно по неа, со употреба на т.н. неформални мерки, го отвори прашањето дали независноста на Централната банка во креирањето и реализирањето и на овие неформални мерки да остане и понатаму или треба одговорноста да ја дели со некои делови (министерства) од Владата, како што се министерството за финансии или за економија?! Денес сите се согласуваат дека ценовната стабилност, која во најголемиот број земји беше примарна, а во голем број земји и единствена цел на монетарната политика, не е доволна за одржување на финансиска стабилност. Многу земји, кои имаа ценовна стабилност и позитивни стапки на економски раст, беа зафатени од големи турбуленции и нестабилности, за време на финансиската криза.

Се разбира, ако ѝ се дадат на монетарната политика, односно на централната банка, да остварува и други цели, покрај ценовната стабилност, како што се грижа за финансиска стабилност и повисоки стапки на економски раст, тогаш, неминовно, треба да ѝ се стават на располагање и

додатни инструменти од вообичаените што досега ги користеше.

По сето ова што го истакнавме, можеме да заклучиме дека настапува ерата на паралелното користење на конвенционалните и на неконвенционалните монетарни инструменти.

А во поглед на целите на монетарната политика се враќаме во седумдесеттите години од минатиот век. Нека ни е со среќа!

Користена литература:

1. Blanchard Oliver & Stanley Fisher (1993), Lectures on Macroeconomics, MIT Press,
2. Bofinger P. (2001) Monetary Policy, Goals, Institutions, Strategies and Instruments, Oxford University Press, Oxford,
3. Едиција на преводи на Народната банка на Југославија, (1968) св.1, серија 6,
4. Lloyd B. Thomas, (1982) JR Moneu, Banking and Economic Activity, Prentice- Hall, Inc. New Jersey,
5. Maumohon Singh (2014) Financial Plumbing and Monetary Policy, IMF Working Paper, No 14\111, June,
6. Meltzer Thomas (1997) To Conclude Keep Inflation Low and Principle Eliminate it, Fed of St. LO wis Review, Nov\Dec
7. Mishcin Frederic (1997) International Expiriences with Different Monetary PolicyRegimes, Working Paper, 7004, NBER,
8. Mishkin Frederic (2000) S. What should Central Banks do, Fed, Res, Bank of St. Louis Review, nov\dec.
9. Monetary Policy in the New Normal, April, (2014) IMF Staff Discussion Note,
10. Никола Милјаниќ : (1964) „Новац и кредит у процесу друштвене репродукције“ Информатор, Загреб,
11. Paul Volker, Miguel Mancera, Jean Godeaux (1991) Perspectives on the role of a Central Bank, IMF,
12. Swensson, L. (1998) Open Economy Inflation Targeting, Working Paper, 6545, NBER,
13. Иво Перишин; (1968) Монетарно кредитна политика, Информатор, Загреб,
14. Thomas Mayer, James S. Duesenbery, Robert Z. Aliber; (1981) Money, Banking and the Economy, W. Norton & Company, New York,

THE NEW ROLE OF MONETARY POLICY

Ljube Trpeski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
ljubet@eccf.ukim.edu.mk

Abstract:

The last financial crisis left many questions unanswered regarding the role and impact of the monetary policy, especially its capabilities (and limitations) within the policymakers' (central bankers) as well as the academic circles. During the crisis and in its aftermath, for the majority of questions (issues) that we are faced with, there is no general consensus nor did the academia come up with a definitive answer.

The last global financial crisis opened a fierce debate about the role and impact of the monetary policy, its scope and limitations.

In this paper we analyzed those open or partially answered questions as to the goals of the monetary policy tools from the historical perspective and what is the current situation we are facing today.

The financial crisis reopened up the question or the problem, for the need for better coordination between the monetary policy on one hand and the other parts of the general economic policy, such as the fiscal policy on other hand as well as the need for increased coordination between the monetary policies of the developed economies with those of the developing economies, such as the BRICS countries.

The increased role of the monetary policy during the financial crisis and immediately after it through the use of "unorthodox or informal measures" opened up the question whether the Central Bank should remain independent in the creating and implementation of these measures or it should share the responsibility with other parts of the Government such as the Ministry for Finance and Ministry for Economy.

Today, there is consensus that price stability, which was in most countries the primary, and in many countries the one and only target of the monetary policy, is no longer considered sufficient for maintaining financial stability. Many countries, that had price stability and positive economic growth experienced substantial turbulences and instability during the financial crisis.

Of course, if the Central Bank takes on more responsibilities such as financial stability and higher economic growth rates, than more instruments should be made available to achieve those goals.

In conclusion, we can safely say that the time has come to use both conventional and non conventional monetary instruments while the goals of the monetary policy have gone back to the '70-ties. Good luck to us all.

Key words: *monetary policy, goals of the monetary policy, unconventional measures, coordination of the monetary policy.*

ПРИМЕНА НА STOCK – FLOW МОДЕЛОТ НА ПАЗАРОТ НА ТРУД ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

доц. д-р Предраг Трпески

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

predrag@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на овој труд е да го објасни карактерот на невработеноста во Македонија со примената на stock-flow моделот, преку анализа на состојбите на невработеноста, вработеноста и неактивното население, како и тековите што се случуваат помеѓу овие три континенти во текот на годината. Во трудот се анализирани состојбите и тековите на пазарот на труд за периодот 2008-2012 година.

Анализата на пазарот на труд во Македонија преку stock – flow моделот овозможува да се добие една поцелосна слика за состојбите на овој пазар, а кои не може да се согледаат преку податоците кои ги содржи официјалната државна статистика. Резултатите добиени од примената на stock-flow моделот не се супститут на официјалната државна статистика, туку напротив истата квалитативно ја дополнуваат. Резултатите што се добиени во овој труд не само што ги дополнуваат, туку и ги потврдуваат резултатите од претходно направените анализи на невработеноста во Македонија врз основа на податоците од официјалната државна статистика, дека невработеноста во земјата е од долгорочен, структурен карактер.

Клучни зборови: *stock-flow модел, невработеност, вработеност, неактивно население.*

Вовед

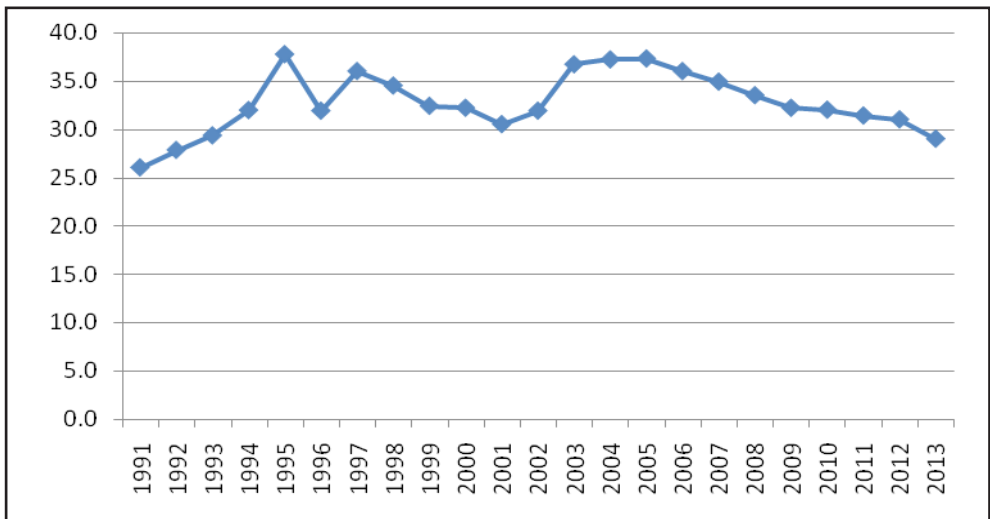
Невработеноста несомнено е еден од најголемите макроекономски проблеми со кои се соочува Република Македонија од осамостојувањето па до денес. Пазарот на трудот во во периодот на транзиција беше неурамнотежен, при што понудата на работна сила драстично ја надминуваше побарувачката, што резултираше со високи и перзистентни стапки на невработеност долг временски период. Невработеноста од 26% при осамостојувањето на државата во 1991 година го достигна врвот во 2005 година по што следуваше нејзино намалување. Во секој случај се работи за невработеност која е највисока во Европа. Невработеност е далеку над просекот на Европската Унија, но исто така и далеку повисока од стапката на невработеност во новите земји членки на ЕУ, како и земјите кандидати за членство во Унијата (Пошироко во European Comission, Eurostate Yearbook 2013, p. 91-97).

Табела 1. Невработеноста во Македонија во периодот после осамостојувањето

Година	Стапка на невработеност	Година	Стапка на невработеност
1991	26.0	2003	36.7
1992	27.8	2004	37.2
1993	29.3	2005	37.3
1994	32.0	2006	36.0
1995	37.7	2007	34.9
1996	31.9	2008	33.5
1997	36.0	2009	32.2
1998	34.5	2010	32.0
1999	32.4	2011	31.4
2000	32.2	2012	31.0
2001	30.5	2013	29.0
2002	31.9	2014 / 1	28.4

Извор: Статистички годишник 1994, 1998, 2000, 2002, 2005, 2009, 2012, 2014.

Графикон 1. Динамика на невработеноста во Македонија



Најголем проблем со невработеноста во Македонија е тоа што поради дисбалансите помеѓу понудата и побарувачката на труд според квалификациите, според времето на чекање за вработување, но и поради географскиот дисбаланс, таа ги има карактеристиките на структурна невработеност. Тоа значи дека станува збор за долгорочна невработеност, која ги добива карактеристиките на феноменот на „обесхрабрани работници“ (displaced workers). Невработеноста во Македонија во 87,16% може да се објасни со долгорочната (структурна) невработеност, а само со 13,24 може да се објасни со краткорочната (фрикциона) невработеност. Невработеноста многу малку може да се објасни со цикличните промени во економската активност. Испитувањата покажаа дека само само 6,75% од промените во невработеноста може да се објаснат преку промените во БДП (Пошироко во Трпески 2012, стр. 191-204).

Вака утврдената невработеност во Македонија, започнувајќи од 2004 година, е врз основа на спроведување на анкета на работната сила од страна на Државниот завод за статистика на Република Македонија, притоа применувајќи ја шорокоприфатената методологија на Меѓународната организација на труд.

Предности и ограничувања на државната статистика

Анкетата на работната сила, што ја спроведува државниот завод за

статистика на Република Македонија е во согласност со методолошките препораки на Меѓународната организација на трудот (ILO). Примената на овие препораки овозможува меѓународна споредливост на резултатите добиени со анкетата. Но, стапката на невработеност утврдена врз основа на ILO методологијата има ограничена аналитичка вредност, бидејќи таа не се пресметува врз основа на тековите на работната сила помеѓу контингентите на вработеност, невработеност и неактивно население. Според оваа методологија, стапката на невработеност може да се зголеми, а невработеноста во апсолутен износ да остане непроменета доколку дел од вработените одлучат да го напуштат контингентот на активно население и да бидат неактивни на пазарот на трудот (вработените и невработените го сочинуваат контингентот на активно население). И обратно, стапката на невработеност може да се намали доколку приливот на работници од контингентот на неактивни, директно премине во контингентот на вработени. Токму од овие причини велеме дека стапката на невработеност пресметана според ILO методологијата има ограничена аналитичка вредност.

Спроведувањето на анкетата на работната сила во Македонија врз основа на општоприфатената методологија од меѓународната организација на трудот е доста корисна од неколку причини: Прво, таа е унифицирана и така се применува во земјите во светот, со исклучок на мали промени, овозможува конзистентност низ времето и компарабилност на невработеноста во светски рамки, помеѓу земјите; Второ, временската разлика помеѓу истражувањето (анкетата) и извештот со податоци е кратка и овозможува брз пристап до информациите преку разни публикации; Трето, податоците се презентирани како дисагрегирано, така и во форма на агрегати. Така на пример стапката на невработеност се утврдува според старост, пол, национална припадност, време на чекање за вработување и сл., што е од големо аналитичко значење при анализа на невработеноста (пошироко во Ehrenberg and Smith 2013, p. 495-496, McConnell, Brue and MacPherson 2003, p. 556, 557).

Но, ваквото утврдување на невработеноста иако има предности, има и некои ограничувања, како што се: Прво, официјалните податоци ги опфаќаат и вработените со скратено работно време (*part time workers*) како целосно вработени (*full time*), иако тие лица реално сакаат да работат цело работно време, но не можат да најдат таква работа. Значи овие лица иако со анкетата се опфатени како вработени, поради самиот факт што сакаат да работат цело работно време, а не можат да

најдат работа, се невработени; Второ, за да биде лицето евидентирано како невработено мора активно да бара работа. Но, истражувањата покажуваат дека луѓето се обесхрабруваат откако еден подолг период бараат а неможе да најдат работа, па тие го напуштаат пазарот на труд. Овие обесхрабрени работници ја сочинуваат таканарачената скриена невработеност; Трето, анкетата на работната сила не ја регистрира таканарачената подвработеност (subemployed). Државната статистика, лицата кои од разни причини (економската состојба во земјата, социјални проблеми, но и поради расна, национална и полова дискриминација) прифаќаат вработување во други професии, различна од нивните квалификации, со плата која е пониска од вообичаената плата или од платата кога би постоела полна вработеност. Секое од овие три ограничувања предизвикува официјалните државни статистики да го потценат и да не можат точно да го утврдат опфатот на нецелосното искористување на трудот како развоен ресурс. (пошироко во McConnell, Brue and MacPherson 2003, p. 556, 557).

Од друга страна пак, невработеноста во земјата може да биде погрешно утврдена на повисоко ниво, ако лицата кои се предмет на анкетата, од различни причини (пример да презентираат добар имиџ за себе и фамилијата за да не изгубат некои поволности) се изјаснат дека активно бараат работа, а фактички тие не се во работната сила. Проблем при утврдување на невработеноста може да биде и тоа што државната статистика не прави разлика помеѓу лицата кои бараа работа со полно работно време, лица кои бараат работа со скратено работно време или пак тинејдери кои бараат работа после школската настава.

Иако Stock-flow моделот не може да ја надмине вредноста, а и значењето што го имаат податоците за пазарот на труд добиени со анкетата на работна сила е голема, сепак, примената на овој модел при утврдување на невработеноста не треба да се релативизира.

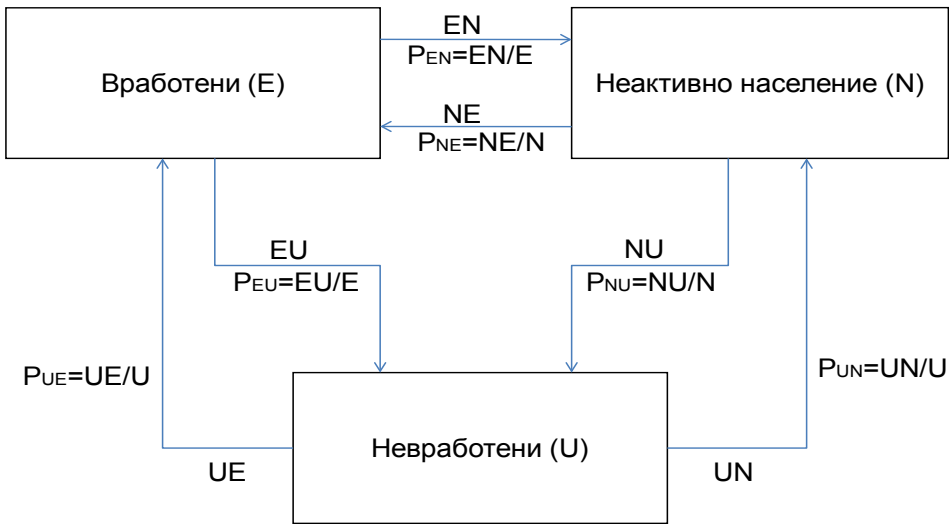
Stock-flow моделот

За потребите на анализата на фрикционата, структурната и цикличната невработеност треба да се запознаат детерминантите на тековите (движењето) на работната сила помеѓу контингентите на вработени, невработени (активно население) и неактивното население. Токму затоа е неопходно да се примени stock-flow моделот на пазарот на труд во Република Македонија. Како извор на податоци за утврдување

на тековите на работната сила помеѓу различните контингенти се земено податоците на Агенцијата за вработување на Република Македонија. Оваа агенција, преку регионалните центри за вработување, директно добива податоци и истите ги објавува како извештаи. На овој начин, податоците не се добиваат врз основа на примерок, како што тоа беше кај анкетата на работната сила, туку врз основа на фактичката ситуација.

Слика 1. Stock-flow модел на пазарот на труд

Пазар на труд
(текови и кумулативи)



Извор: Прилагодено според Ehrenberg, R. and Smith, R., 2013, p. 497.

Имајќи го предвид движењето на работната сила како што е прикажано на сликата, може да се констатира дека стапката на невработеност е детерминирана од големината на различните тековите на работната сила на пазарот на труд. Тоа може да го прикажеме со формулата:

$$U = f (+P_{en}, -P_{ne}, +P_{nu}, -P_{un}, +P_{eu}, -P_{ue})$$

Каде што :

U – стапка на невработеност;

$+P_{en}$ – вработени кои преминале во неактивно население;

$-P_{ne}$ – лица кои од неактивно население се вработиле;

$+P_{nu}$ – лица кои од неактивно население влегле во контингентот на невработени;

$\cdot P_{un}$ – лица кои биле невработени и преминале во неактивно население;

$\cdot P_{eu}$ – лица кои биле вработени па преминале во невработени;

$\cdot P_{ue}$ – лица кои биле невработени па се вработиле.

Врз основ на оваа равенка може да се согледаат тековите кои влијаат на зголемување или намалување на стапката на невработеност. Тековите означени со „+“ се во насока на зголемување на стапката на невработеност, додека тековите со „-“ ја намалуваат истата. Така на пример, $\cdot P_{en}$ и $\cdot P_{ne}$, не влијаат директно на бројот на невработените, но $\cdot P_{en}$ го намалува контингентот на активно население, а тоа во пресметките води кон покачување на стапката на невработеност, додека $\cdot P_{ne}$ го зголемува контингентот на активно население при што стапката на невработеност се зголемува. Другите текови се директно поврзани со контингентот на невработеност и воочливо е нивното влијание врз стапката на невработеност.

Врз основа на вредноста на тековите, може да се пресмета стапката на невработеност со следнава формула: (Marston, 1976, p. 169-210)

$$U = \frac{1}{1 + \frac{(P_{ne} + P_{nu})P_{ue} + (P_{ne})(P_{un})}{(P_{ne} + P_{nu})P_{eu} + (P_{nu})(P_{en})}}$$

За да може да се пресмета стапката на невработеност за соодветната година, мора прво да се утврдат состојбите на вработените, невработените и неактивното население, на годишно ниво, како и тековите на лица кои настануваат помеѓу овие три контингенти. Врз основа на податоците од табела 2 и податоците за апсолутниот износ на тековите од табела 3, пресметани се вредностите на сите текови на пазарот на труд во Република Македонија (P_{en} , P_{ne} , P_{nu} , P_{un} , P_{eu} , P_{ue}).

Табела 2. Состојби на пазарот на труд во Македонија

	Вработени	Невработени	Неактивно население
2008	609015	310409	713917
2009	629901	298873	710094
2010	637855	300439	710228
2011	645085	294963	716166
2012	650554	292502	726910

Извор: Државен завод за статистика, Статистички годишници 2010, 2011, 2012, 2013.

Табела 3. Текови на пазарот на труд во Република Македонија 2008-2012

	EN	P _{ен}	NE	P _{не}	NU	P _{ну}	UN	P _{ун}	EU	P _{еу}	UE	P _{еу}
2008	119440	0.196	150109	0.21	26199	0.037	52844	0.17	72054	0.118	60166	0.194
2009	135557	0.215	185491	0.26	26103	0.037	57219	0.191	87908	0.1396	58860	0.197
2010	143165	0.2244	177147	0.249	19697	0.0277	66679	0.222	80042	0.125	54014	0.1798
2011	135063	0.209	173149	0.24	20807	0.029	90236	0.306	81291	0.126	50435	0.171
2012	115623	0.1777	149239	0.205	13262	0.018	79150	0.271	72778	0.112	44631	0.1526

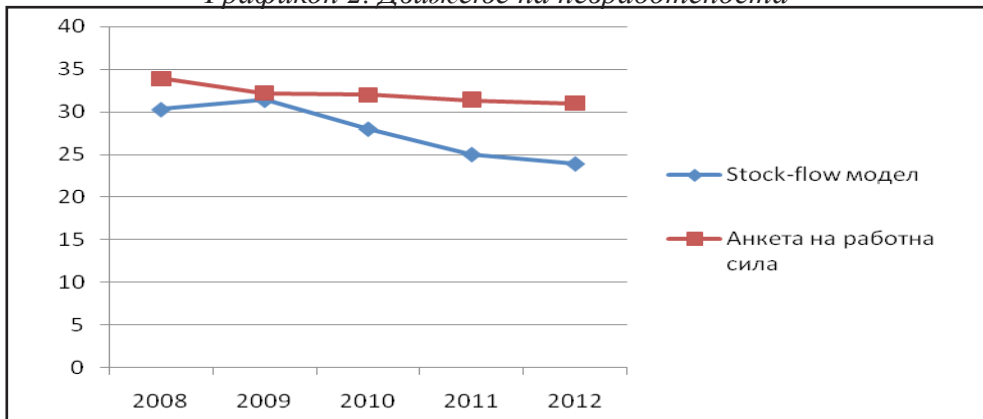
Пресметка на авторот според Преглед на податоци за прилив и одлив на невработени лица по месеци за 2008, 2009, 2010, 2011, 2013 година, Агенција за вработување на Република Македонија, Преглед на регистрирани пријави на засновани работни односи од евиденција и надвор од евиденција на невработени лица за 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, Агенција за вработување на Република Македонија и Преглед на евидентирани невработени лица, Агенција за вработување на Република Македонија.

Доколку овие вредности се заменат во формулата тогаш ќе ја добиеме стапката на невработеност во Република Македонија пресметана врз основа на состојбите и тековите на пазарот на труд, а која се разликува од стапката на невработеност утврдена од страна на Државниот завод за статистика врз основа на спроведената анкета на работната сила. Резултатите од пресметката се содржани во табела 4.

Табела 4. Стапка на невработеност во Република Македонија

	Stock-flow модел	Анкета на работна сила
2008	30.3	33.9
2009	31.4	32.2
2010	28	32
2011	25	31.4
2012	23.9	31

Графикон 2. Движење на невработеноста



Вака пресметаната стапка на невработеност во Република Македонија има голема аналитичка вредност и претставува солидна основа за анализирање на фрикционата и структурната невработеност.

Толкување на резултатите

Стапката на невработеност во Република Македонија пресметана врз основа на моделот „состојба – текови“ за периодот 2008-2012 покажува перманентно намалување и е пониска од стапката на невработеност утврдена од државниот завод за статистика врз основа на анкетата на работната сила.

Како што може да се види од табела 3, во периодот 2008-2012 во просек годишно 41% од лицата кои биле невработени го напуштиле овој контингент, при што 17,9% преминале во контингентот на вработени, додека 23,1% преминале во неактивно население. Контингентот на невработени, во просек годишно во анализираниот период го напуштиле вкупно 122847 невработени лица. Од друга страна приливот на лица во контингентот на невработени е нешто помал и изнесува 100028 лица во просек годишно, од кои во просек годишно 21214 лица или 21,2% се од контингентот на неактивно население, а 78815 лица или 78,8% се од контингентот на вработени. Она што може да се заклучи е дека во периодот 2008-2012 одливот на лица од контингентот на невработени кон вработени е помал од приливот на лица од контингентот на вработени кон невработени. Имено, контингентот на невработени го напуштиле во просек годишно 53621 лица кои се вработиле, но затоа пак приливот на лица кои ја изгубиле работата и преминале од вработени во невработени е поголем и изнесува во просек годишно 78815 лица при што се јавува нето прилив од 25194 лица.

Ова упатува на фактот дека намалувањето на невработеноста во Македонија во периодот 2008-2012 не се должи на отварање на нови работни места и вработување, туку на премин на лицата од контингентот на невработени кон неактивно население. Намалувањето на бројот на невработени во периодот 2008-2012 се должи пред се на тековите на релација невработени неактивно население. Имено, контингентот на невработени во наведениот период го напуштиле во просек годишно по 69226 лица и преминаа во неактивно население, додека од неактивното население 21214 лица влегоа во евиденцијата на невработени, при што се јави нето одлив од 48012 лица. Затоа, може да заклучиме дека намалување

на невработеноста во периодот 2008-2012 пред се се должи на негативното салдо на тековите на релација невработени кон неактивно население и обратно, додека тековите на релација невработени кон вработени и обратно, како што може да се воочи, ја зголемуваат невработеноста. Или со други зборови кажано, негативното салдо на релација невработени-неактивно население, или нето одливот, е поголем од нето приливот, или позитивното салдо на релација невработени-вработени. Тоа значи дека невработеноста се намалила не затоа што лицата кои биле евидентирани како невработени нашле работа, туку повеќе поради тоа што лицата кои биле евидентирани како невработени преминале во неактивно население. Ова најверојатно се случува од административни причини со бришење на лицата од евиденцијата на невработени во Агенцијата за вработување. Имено, за 2007 и 2008 година Агенцијата за вработување на Република Македонија врз основа на анкета го има утврдено бројот на лица кои се пријавуваат во агенцијата за вработување за да користат надоместок за здравствено осигурување, а не бараат работа. Така, бројот на овие лица во 2007 година изнесувал 75508 или 21% од невработените, а во 2008 година изнесувал 71589 или 20,9% од невработените (АВРМ, Годишен извештај за 2007 и 2008 година). Но, ваквата евиденција на АВРМ траеше само две години бидејќи врз основа на Законот за изменување и дополнување на Законот за придонеси од задолжително социјално осигурување (Службен весник на РМ бр. 64/2009) и Законот за изменување и дополнување на Законот за здравствено осигурување (службен весник на РМ бр. 67/2009) почнувајќи од 1 јуни 2009 година, привремено невработено лице додека прима паричен надоместок од осигурување во случај на невработеност и невработено лице кое активно бара работа и кое се пријавува во АВРМ, доколку нема друг основ на осигурување, правото на задолжително здравствено осигурување го остварува преку Фондот за здравствено осигурување на Македонија, кој е обврзник за пресметка и уплата на придонесот за задолжително здравствено осигурување. (АВРМ, Годишен извештај за 2009 година, стр. 99). Со пренесување на задолжителното здравствено осигурување во надлежност на Фондот за здравство, во АВРМ во голема мера се исчистија оние лица кои основен мотив да се пријават како невработени им беше правото да остварат здравствено осигурување. Така, во АВРМ се зголеми бројот на пријавени невработени лица кои активно бараат работа и кои сакаат да работат. Исклучок тука се лицата кои се водат во евиденцијата на невработени, а не бараат работа бидејќи се корисници на одредени права во случај на невработеност кои ги оствариле врз

основа на закон.¹

Од податоците содржани во табелите што се презентирани подолу, може да се види дека невработеноста во Македонија во најголем дел се должи на отстранување на лица од евиденцијата на невработени по административен пат, врз основа на законите кои претходно ги наведовме. Ова ја објаснува и таа контрадикторност што се јавува во македонската економија, дека во 2011 и 2012 година, кога економијата бележи стагнанти, па дури и ниски стапки на раст на БДП, невработеноста се намалува.

Во периодот 2008-2012 има зголемување на вработеноста. Зголемувањето на вработеноста може да се објасни на малку нестандартен начин. Имено стандардно објаснување е дека вработеноста се зголемила како резултат на поголемиот прилив на лица од контингентот на невработените. Имено, лицата кои се невработени, нашле работа и се евидентираат како вработени. Вакво објаснување може да се даде со примената на овој модел за пазарот на труд во САД. Примената на моделот stock-flow на пазарот на труд во Македонија покажува дека вработеноста се зголемила како резултат на поголем прилив од контингентот на неактивно население. Од контингентот на неактивно население, во периодот 2008-2012 директно се вработиле во просек годишно 167027 лица, додека од евидентираниите невработени лица се вработувале само 53621 лице. Контингентот на вработени има нето прилив со контингентот на неактивно население од 37257 лица во просек годишно, додека за истиот период има нето одлив со контингентот на невработени лица од 25194 лица. Ова е дополнителен показател дека невработеноста во Република Македонија е долгорочна и од структурен карактер.

Користена литература:

1. Агенција за вработување на Република Македонија, *Преглед на податоци за прилив и одлив на невработени лица по месеци за 2008, 2009, 2010, 2011, 2013 година*
2. Агенција за вработување на Република Македонија, *Преглед на регистрирани пријави на засновани работни односи од евиденција и надвор од евиденција на невработени лица за 2008, 2009, 2010,*

¹ Стечај, сезонци, технолошки вишок од работен однос, технолошки вишок 25 загубари, технолошки вишок 12 загубари, реформи на државна администрација, технолошки вишок од државна и јавна администрација и технолошки вишок Македонски железници.

2011, 2012

3. Агенција за вработување на Република Македонија, *Преглед на евидентирани невработени лица*
4. Агенција за вработување на Република Македонија, *Годишен извештај 2006, 2007, 2008, 2009.*
5. Државен завод за статистика, Статистички годишник 1994, 1998, 2000, 2002, 2005, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.
6. Ehrenberg R. and Smith R., (2000), *Modern Labour Economics, Theory and Public Policy*, Addison Wesley Longman, Inc., USA.
7. Ehrenberg R. and Smith R., (2013), *Modern Labour Economics, Theory and Public Policy, Eleventh edition*, Pearson education, Inc.
8. European Commission, Eurostat Yearbook 2013
9. Marston S., (1976), "Employment Instability and High Unemployment Rates", *Brooking Papers on Economic Activity*, Economic Studies Program, The Brookings Institution, p. 169-210. Vol. 7.
10. McConnell, Brue and MacPherson, (2003), *Contemporary Labour Economics, sixth edition*, Mc Graw-Hill/Irwin.
11. Трпески П., (2011), Пазарот на труд во Република Македонија – новекејнзијански пристап, Македонско научно друштво Битола.
12. Трпески П., (2012), „Карактерот на невработеноста во Македонија – структурна, фриксиона v.s. циклична невработеност“, *Општествено-економскиот развој на Република Македонија со посебен осврт врз регионалната компонента и пазарот на труд*, Зборник на трудови по повод 100 години од раѓањето на Академик Кирил Миљовски (1912-1983), МАНУ.
13. Законот за изменување и дополнување на Законот за придонеси од задолжително социјално осигурување, *Службен весник на РМ бр. 64/2009*
14. Законот за изменување и дополнување на Законот за здравствено осигурување, *Службен весник на РМ бр. 67/2009.*

IMPLEMENTATION OF THE STOCK – FLOW MODEL ON THE LABOUR MARKET IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Predrag Trpeski, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
predrag@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The main task of this paper is to explain the character of unemployment in Macedonia by implementation of the stock-flow model, through analysis of the stocks of unemployment, employment and inactive population, as well as flows that occur between these three stocks during the year. In this paper there are analyzed stocks and flows of the labour market for the period 2008-2012.

The analysis of the labour market in Macedonia by stock – flow model allows getting the whole picture about the performances of this market which cannot be explained with the official national statistics data. The results obtained by implementation of the stock-flow model are not substitute of the official national statistics, but rather complement it qualitatively. It is not only that the results obtained in this paper complement but also confirm the results of the previous analysis of unemployment in Macedonia based on official national statistics data that the unemployment in the country is of long-term, structural character.

Key words: *stock-flow model, unemployment, employment, inactive population.*

ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ДВИЖЕЊЕТО НА БРОЈОТ НА ЖИВОРОДЕНИ ДЕЦА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА СО ПРИМЕНА НА ARMA МОДЕЛОТ

д-р Марија Трпкова – Несторовска
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
marijat@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Како составен дел на natalitetot, живородените деца се основен елемент на репродукцијата на населението и поради нивното значење тие се предмет на проучување на ова истражување. Во овој труд се настојува да се опише и анализира овој витален процес, како и да се изврши моделирање на временската серија која го прикажува движењето на бројот на живородени деца во Република Македонија со користење на авторегресивниот модел со подвижни просеци, односно ARMA моделот. Истиот модел се користи за предвидување на идното движење на анализираната временска серија.

Се користат месечни податоци за периодот од јануари 2008 година до мај 2014 година. Серијата најпрво се испитува за стационарност, понатаму се врши сезонско прилагодување поради специфичниот сезонски карактер на податоците, а потоа се применува ARMA за опишување на серијата и предвидување на нејзиниот иден развој.

По тестирање на повеќе модели, моделот ARMA (1,1) се покажал како најдобар бидејќи ги исполнува потребните статистички претпоставки и има соодветни вредности за мерките на предвидување.

Клучни зборови: број на живородени деца, ARMA модел, Македонија, предвидување

Вовед

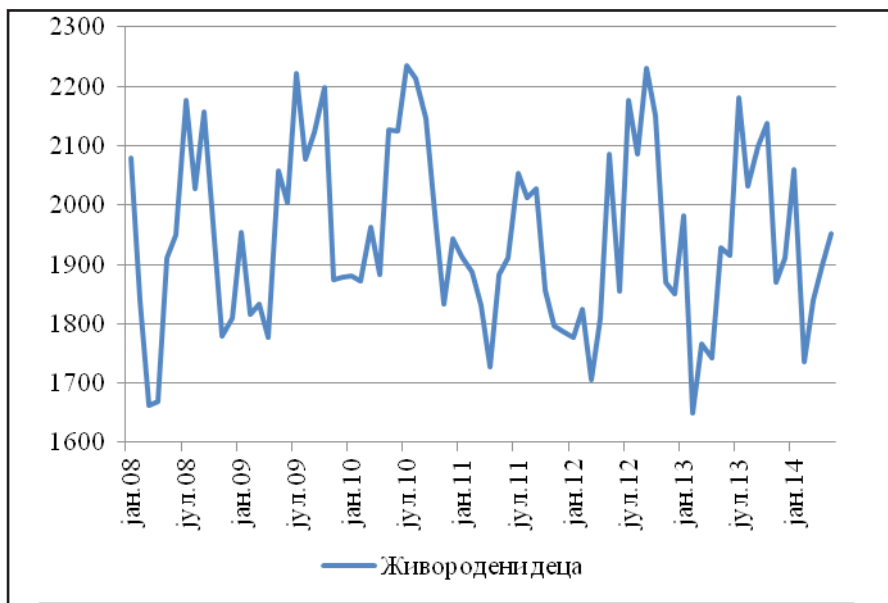
Речиси повеќе од една деценија Република Македонија, како и бројни земји од Балканот, се соочуваат со проблемот на опаѓачкиот наталитет. Бројни студии се обидуваат да ги лоцираат причините за овој негативен тренд, а како најчести се наведуваат лошата економска состојба, образованието и вработеноста кај жените, промената на сликата за семејството и бракот и позицијата на жената во нив, како и надворешните миграции. Намалениот наталитет со себе носи економски и социјални последици.

Статистиката на наталитетот на населението подразбира опфаќање на сите случаи на раѓање деца, без разлика дали се работи за живородено или мртвородено дете. Бидејќи само живородените деца се елемент на репродукцијата на населението, потребно е јасно да се разграничат термините живородено и мртвородено дете. Живородено дете е она кое покажало знак на живот, односно чукање на срцето и дишење (Ристески, 2009). Поради важноста на живородените деца како елемент на репродукција на населението, тие и ќе бидат предмет на истражување на овој труд.

На слика 1 е прикажано движењето на бројот на живородени деца во Република Македонија. Може да се забележи дека и покрај сезонските варијации кои се карактеристични за оваа серија, таа не бележи значителен тренд на опаѓање или раст во разгледуваниот период. Во изминатите шест години може да се каже дека серијата има стабилно движење и во рамките на интервалот од приближно 1.700 живородени деца до нешто повеќе од 2.200 деца.

Врз основа на претходно консултирана литература, целта на ова истражување е да опише и предвиди временска серија за бројот на живородени деца со користење на авторегресивниот модел со подвижни просеци, познат како ARMA модел. Истражувања во кои била применета оваа методологија биле правени во земји блиски на нашата, односно во Хрватска и во Албанија. На светско ниво постојат бројни истражувања кои со ARMA моделите вршат демографски истражувања кај разни витални статистики.

Слика 1. Движење на бројот на живородени деца во Република Македонија



Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија

Трудот е поделен на пет дела. Првиот дел е, секако, воведот, во кој се дефинира наталитетот и се опишува движењето на анализираната серија. Во вториот дел е елаборирана литературата која се занимава со слично истражување со примена на ARMA, односно ARIMA при анализа на виталните статистики, со посебен акцент на трудовите кои се занимаваат со истражување на бројот на раѓањата. Во третиот дел накратко е опишана користената методологија, односно основните карактеристики на ARMA моделите и пресметките според кои се вршат нивните предвидувања. Добиените резултати се презентирани и објаснети во четвртиот дел. Трудот завршува со заклучокот добиен од истражувањето на бројот на живородени деца.

Преглед на литературата

ARMA, односно ARIMA моделите се често користени за анализа на наталитетот на различни земји од светот кои се карактеризираат со различни културолошки, социјални и економски услови.

Во својот труд Caleiro (2010) го користи ARIMA моделот кој

вклучува и регресиони променливи за да се испитаат сезонските ефекти на natalitetot во Португалија. За сезонскиот карактер на раѓањата тој претпоставува дека постојат две групи фактори: (1) социјални и културолошки, кои се однесуваат на верските обичаи, вообичаено однесување по склучување на бракот и годишните одмори и (2) климатските фактори во кои ја вклучува температурата. Конзистентни резултати од повеќе истражувања велат дека високите температури го намалуваат фекондитетот. Ова објаснува зошто во многу земји од северната хемисфера најмногу деца се родени во септември. Интересно е да се напомене дека анализата на живородените деца во Македонија ги поддржува овие резултати, бидејќи најголем број родени деца има во лето и во есен, а значително е помал бројот во пролет и во зима.

За анализа на виталните статистики во Хрватска се користени ARIMA моделите (Rozga and Banovic). Истражувањето се однесува на бројот на раѓања, бројот на умирања, браковите и разводите. Сезонските и останатите варијации се отстранети од месечните временски серии и спроведени се предвидувања за пет идни периоди. Во Хрватска во последните години бројот на населението се намалува, исто како и бројот на склучени бракови, што е последица на бројни причини. Користени се два метода за сезонско прилагодување, X-12-ARIMA, кој е емпириски метод, и TRAMO / SEATS кој е метод на основа на модел. Првиот е доста користен кај официјалните статистики, а вториот се користи кај неколку статистички агенции. Резултатите покажале дека вториот метод бележи мала предност во однос на првиот.

ARIMA моделите се користени за да се опише и да се предвиди бројот на раѓања во Албанија. За еден подолг период оваа бројка бележи значаен пад, иако во последните години овој тренд бележи забавување. Трудот покажува дека со користење на ARIMA моделите може да се врши истражување на демографски податоци кои се однесуваат на албанската популација (Dhamo and Puka, 2011).

Според Savoia (1974) техниките за анализа на временски серии често се користат за предвидување на популациите. Во својот труд тој ги користи авторегресивните модели и моделите на подвижни просеци со цел да ја моделира популацијата во Шведска. И двата модели даваат добри резултати. Предвидените вредности се добиени преку двата модели и се споредени со предвидувања добиени од други модели. Споредбите даваат добри резултати. И покрај тоа што ова истражување користи податоци за популацијата на Шведска, постојат добри причини да се очекува дека оваа техника може успешно да се примени и на останатите параметри

на популацијата.

Истиот автор (Saboia, 1977) го проширува своето истражување и ги користи ARIMA моделите за анализа на временската серија за бројот на раѓањата и го испитува односот на овие модели кон класичните модели за раст на популацијата. Добиени се различни верзии на ARIMA моделите во кои се содржани најзначајните информации, вклучувајќи ја и должината на генерациите на популацијата. Оваа техника е применета на временската серија за бројот на раѓања во Норвешка.

Со методот на сезонски ARIMA модели извршена е анализа на бројот на умирања и бројот на раѓања во САД. Користен е Бокс-Ценкинсоновиот метод. Резултатите се финални модели кои имаат значајни авторегресивни компоненти од втор ред, како и сезонски компоненти на подвижни просеци, за двете серии. Кај серијата број на раѓања откриено е постоење на сличности во неделните движења. Овие откритија подразбираат постоење на процедура за сезонско прилагодување и таа придонесува да се подобри програмата CensusX-11, која ја користат агенциите за витални статистики (Land and Cantor, 1983).

Во трудот на McDonald (1981) се говори за проблемот на моделирање на демографски променливи со цел нивно предвидување. Предмет на дебата е тврдењето дека теоријата ретко овозможува целосна динамичка спецификација за моделот. За да се предвиди бројот на раѓања во Австралија се користат два пристапа, пристап на временски серии и секвенцијална техника за тестирање. Добиените модели се оценуваат со споредување на нивните предвидени вредности со предвидените вредности добиени со ARIMA моделите.

Методологија на истражување

Во трудот се користи авторегресивниот модел на подвижни средини кој уште е познат и како ARMA модел. Во спроведувањето на анализата следува реализација на ARMA моделот според Бокс-Ценкинсовата методологија.

Општиот облик на ARMA(p,q) процесот е:

$$y_t = \phi_0 + \sum_{i=1}^p \phi_i y_{t-i} + e_t - \sum_{i=1}^q \theta_i e_{t-i}$$

каде што ϕ_0, ϕ_i, θ_i се параметри кои се оценуваат, додека пак e_t е процес

на бел шум со нормален распоред. Вредностите p и q се ненегативни цели броеви каде што p го означува редот на AR процесот, додека пак q го означува редот на MA процесот.

Изградбата на ARMA моделот се врши според Бокс-Ценкинсоновата методологија, која е составена од три чекори: идентификување, оценување и проверка на моделот.

При првиот чекор се утврдува дали серијата е стационарна или се карактеризира со нестационарност. Кај ARMA моделите е важно најпрво да се утврди дали временската серија е стационарна или нестационарна. Имено, доколку се потврди дека серијата е стационарна, се користи ARMA моделот. Доколку серијата се карактеризира со нестационарност, таа ќе биде трансформирана (диференцирана од прв или втор ред) и во тој случај ќе се користи ARMA моделот (авторегресивен интегриран модел на подвижни средини). Разликата се состои во тоа што во ARMA моделот се користи серијата во нејзините основни реализации, додека во ARIMA моделот серијата е трансформирана. За тестирање на стационарноста во истражувањето ќе биде користен е проширениот Дики – Фулеров тест (англ. augmented Dickey Fuller test). Во оваа фаза се утврдува редот на AR процесот и редот на MA процесот, односно вредностите за p и q . Ова се врши со помош на функциите на автокорелација и парцијална автокорелација или преку информациските критериуми.

Вториот чекор подразбира оценка на непознатите параметри на моделот ϕ_0, ϕ_i, θ_i .

Во третиот чекор се проверува дали моделот е соодветен за понатамошно користење. Се врши проверка за статистичката значајност на оценетите параметри и се проверува дали корелограмот на резидуалите на моделот покажува дека меѓу нив не постои автокорелација. Доколку овие барања се исполнети, моделот може да се користи за предвидување. Доколку не се исполнети, во тој случај моделот повторно се оценува, но со нови вредности за p и q .

Ако со h се означува почетокот на предвидувањето, а со F_h се означуваат информациите кои се достапни за периодот h , предвидувањето на вредноста на y_t за l чекори напред, со ARMA(p, q) моделот е:

$$\hat{y}_h(l) = E(y_{h+l} | F_h) = \phi_0 + \sum_{i=1}^p \phi_i \hat{y}_h(l-i) - \sum_{i=1}^q \theta_i e_h(l-i)$$

каде што:

$$\hat{y}_h(l-i) = y_{h+l-i} \text{ ако } l-i \leq 0;$$

$$e_h(l-i) = 0 \text{ ако } l-i > 0 \text{ и}$$

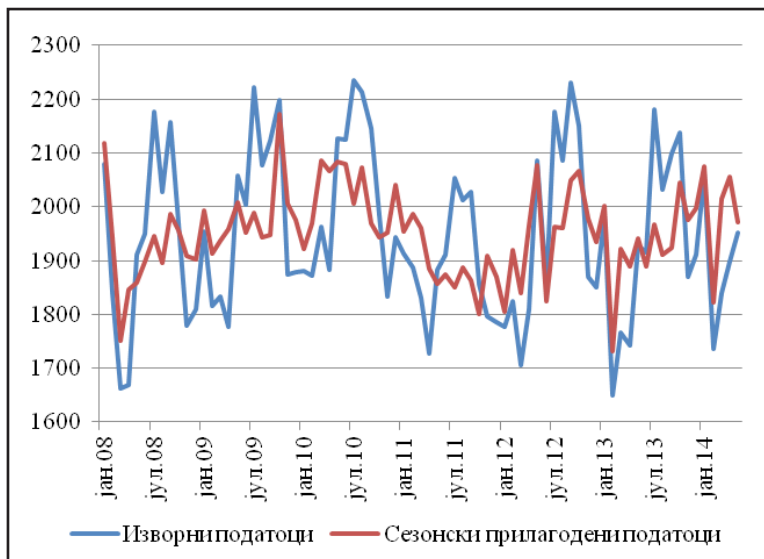
$$e_h(l-i) = e_{h+l-i} \text{ ако } l-i \leq 0.$$

Анализа на добиените резултати

Временската серија која содржи податоци за бројот на живородените деца во Република Македонија е конструирана со месечни податоци за периодот јануари 2008 година – мај 2014 година и содржи вкупно 77 опсервации. Податоците се добиени од Месечниот статистички извештај за периодот февруари 2008 година – јули 2014 година од Државниот завод за статистика на Република Македонија.

Од графичкиот приказ на временската серија на слика 1 може да се забележи дека серијата се карактеризира со одредена сезоналност. Имено, најголем број родени деца има во лето и во есен, а значително е помал бројот во пролет и во зима. Од оваа причина потребно е да се изврши сезонско прилагодување на временската серија. За таа цел се користи постапката CensusX12. Добиените резултати се прикажани на слика 2.

Слика 2. Серија на живородени деца изразена во изворни податоци и сезонски прилагодени податоци



Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија и пресметки на авторот

Може да се заклучи дека сезонските прилагодени податоци ги ублажуваат варијациите во серијата и го отстрануваат сезонското влијание. Новата серија од сезонски прилагодени податоци ќе биде тестирана за стационарност.

Тестирањето за стационарност покажа дека променливата за бројот на живородените деца се карактеризира со стационарност.

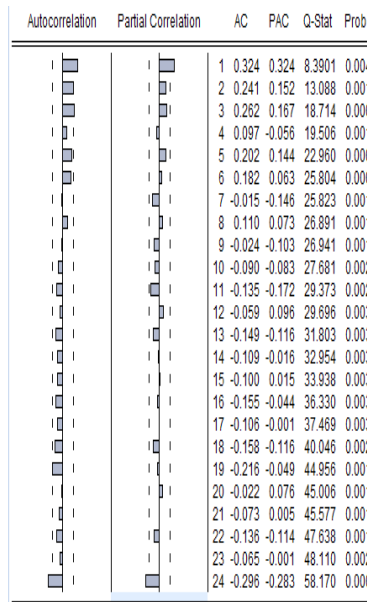
Табела 1. Проширен Дики – Фулеров тест на единечен корен

Променлива	p - вредност	
	Константа	Тренд и константа
BIRTH	0,0000	0,0000

Извор: Пресметки на авторот

Бидејќи станува збор за стационарна серија, јасно е дека ќе се користи ARMA(p,q) модел. Со цел да се утврди редот на авторегресивниот процес и редот на процесот на подвижни просеци, потребно е најпрво да се изработи корелограм на серијата од каде што ќе се анализираат функцијата на автокорелација и функцијата на парцијална автокорелација.

Слика 3. Корелограм на серијата број на живородени деца



Извор: Пресметки на авторот

Од корелограмот со 24 временски доцнења на слика 3 може да се воочи дека постојат значајни вредности на коефициентите на автокорелација и парцијална корелација. Според веќе утврденото правило, коефициентот на автокорелација е значаен ако се најде надвор од интервалот:

$$\pm 1,96 \cdot \frac{1}{\sqrt{T}}$$

каде што T е бројот на опсервации во серијата. Во примерот овој интервал изнесува $[-,223; 0,223]$. Според ова правило, значајни коефициенти на автокорелација се јавуваат кај првото, второто и третото временско доцнење, додека значајни коефициенти за апарцијалната корелација се јавуваат кај првото временско доцнење. И 24-тото временско доцнење бележи значаен коефициент, но тоа нема да биде земено во моделот. Се оценува следниот ARMA(3,1) модел:

$$y_t = \phi_0 + \phi_1 y_{t-1} + \phi_2 y_{t-2} + \phi_3 y_{t-3} + e_t - \theta_1 e_{t-1}$$

Табела 2. Оценети параметри на ARMA(3,1) моделот

Променлива	Коефициент	p - вредност
Константа	1960,60	0,0000
AR(1)	0,5266	0,0519
AR(2)	0,1200	0,4256
AR(3)	0,0813	0,4991
MA(1)	-0,3398	0,2245
Прилагоден R^2	0,1683	
Акаике информациски критериум	11,4895	
Шварцов информациски критериум	11,6451	
Дурбин – Вотсонова статистика	2,0011	

Извор: Пресметки на авторот

Од табела 2 јасно се согледува дека оценетите параметри не се статистички значајни. Од таа причина моделот не е добар и потребно е да се оцени нов модел со поинаква спецификација. По повеќе итерации во кои се вклучени само временските доцнења за статистички значајните коефициенти, добиен е моделот кој е оценет како добар. Тоа е моделот ARMA(3,1):

$$y_t = \phi_0 + \phi_1 y_{t-1} + e_t - \theta_1 e_{t-1}$$

Табела 3. Оценети параметри на ARMA(1,1) моделот

Променлива	Коефициент	<i>p</i> - вредност
Константа	1959,01	0,0000
AR(1)	0,8892	0,0000
AR(2)	-0,7066	0,0000
Прилагоден R^2	0,1212	
Акаике информациски критериум	11,5721	
Шварцов информациски критериум	11,6641	
Дурбин – Вотсонова статистика	1,8300	

Извор: Пресметки на авторот

Новиот модел покажува дека оценетите параметри се статистички значајни. За да моделот биде успешен, потребно е да се испита и автокорелацијата кај резидуалите.

Слика 4. Корелограм на резидуалите на ARMA(1,1) моделот

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1 0.082	0.082	0.5268	
		2 0.089	0.082	1.1556	
		3 0.125	0.113	2.4176	0.120
		4 -0.092	-0.119	3.1161	0.211
		5 0.103	0.104	4.0097	0.280
		6 0.105	0.096	4.9429	0.293
		7 -0.119	-0.134	6.1585	0.291
		8 0.088	0.062	6.8285	0.337
		9 -0.053	-0.048	7.0795	0.421
		10 -0.091	-0.062	7.8250	0.451
		11 -0.121	-0.174	9.1694	0.422
		12 -0.020	0.068	9.2075	0.513
		13 -0.098	-0.071	10.114	0.520
		14 -0.035	-0.038	10.232	0.596
		15 -0.018	0.016	10.263	0.672
		16 -0.121	-0.078	11.710	0.630
		17 -0.007	0.017	11.714	0.701
		18 -0.095	-0.118	12.642	0.699
		19 -0.162	-0.084	15.360	0.570
		20 0.132	0.128	17.195	0.510
		21 -0.032	-0.016	17.306	0.569
		22 -0.045	-0.070	17.527	0.619
		23 0.084	0.044	18.313	0.629
		24 -0.250	-0.216	25.421	0.277

Извор: Пресметки на авторот

Од слика 4 се согледува дека *p*-вредноста на Јунг-Бокс *Q* статистиката за 24 временски доцнења постојано е поголема од нивото на значајност 0,05 и од 0,1. Тоа значи дека се прифаќа нултата хипотеза која вели дека серијата на резидуалите е, всушност, процес на бел шум.

Тоа значи дека моделот е добар за да ја опише серијата на живородени деца во Република Македонија и може да се користи за понатамошно предвидување на нејзините вредности.

Предвидувањето може да биде статичко и динамичко. Динамичкиот метод започнува од првата временска точка на примерокот и ги користи претходно предвидените вредности на зависните променливи за добивање на предвидувањето на тековната вредност. Статистичкиот метод ги користи вистинските вредности на зависните променливи, доколку се достапни.

Слика 5. Изворни податоци и предвидени вредности на бројот на живородени деца во Република Македонија



Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија и пресметки на авторот

Од слика 5 може да се утврди дека динамичкото предвидување не ги следи идеално изворните податоци за живородени деца во Република Македонија. Помеѓу нив постојат значајни разлики, а може да се каже и дека тенденцијата на динамичкото предвидување е вредноста на предвидувањето да се приближува кон средната вредност на серијата. Моделот предвидува дека идната вредност на бројот на живородени деца ќе изнесува 1959. За разлика од него, динамичкото предвидување го следи движењето на изворната серија, но предвидените вредности

не ги отсликуваат изразените варијации. Движењето на предвидените вредности е поумерено. Ова предвидување врши и предвидување за еден иден период, а тоа значи дека за јуни 2014 година се предвидува раѓање на 1977 живи новороденчиња.

За да се утврди дали вредностите добиени од статичкото и динамичкото предвидување се веродостојни, се користат седум мерки на предвидување. Добиените вредности се прикажани во табела 4.

Табела 4. Оценети параметри на *ARMA(1,1)* моделот

Мерка на предвидување	Динамичко предвидување	Статичко предвидување
Коренувана просечна квадратна грешка	83,92	75,77
Просечна апсолутна грешка	64,72	57,00
Просечна апсолутна процентна грешка	3,36	2,95
Теилов коефициент на нееднаквост	0,02	0,02
Бијасна пропорција	0,02	0,00
Варијансна пропорција	0,85	0,46
Коваријансна пропорција	0,11	0,54

Извор: Пресметки на авторот

Коренуваната просечна квадратна грешка и просечната апсолутна грешка се апсолутни мерки кои ги мерат отстапувањата на предвидените вредности од изворните вредности. Пониската вредност укажува на подобра прилагоденост кон изворните вредности, односно помали отстапувања. Просечната апсолутна процентна грешка и Теиловиот коефициент на нееднаквост се релативни мерки. Подобриот модел има пониски вредности на овие мерки. Теиловиот коефициент на нееднаквост се движи од 0 до 1, со тоа што колку е поблизок до 0, толку моделот подобро ги прикажува изворните податоци. Бијасната пропорција кажува колку просечната вредност на предвидувањето се разликува од просечната вредност на изворните податоци, варијансната пропорција покажува за колку се разликува варијансата на предвидувањето од варијансата на изворните податоци и коваријансната пропорција ги мери несистематските грешки на предвидувањето. Моделот е добар ако бијасната и варијансната пропорција се мали, а коваријансната пропорција е поголема (Pindyck and Rubinfeld, 1990). Според ова, статичкото предвидување има подобри вредности за мерките на предвидувањето, а со тоа и подобро ги прикажува изворните податоци.

Заклучок

Врз основа на спроведеното истражување може да се заклучи дека **ARMA** моделот успешно ја опишува временската серија за движењето на бројот на живородени деца со што овозможува и алатка која во иднина може да се користи за предвидување на движењето на овој витален процес. Веќе е кажано дека живородените деца се основен елемент на репродукцијата на населението и овој тренд треба постојано да се следи, со цел да не се реализира опаѓачка тенденција. Намалувањето на бројот на живородени деца придонесува до стареење на популацијата, што од друга страна, пак, носи негативни економски, социјални и културолошки последици. Од претходните образложенија и анализи може да се каже дека во последните шест години Република Македонија бележи стабилен тек на овој витален процес, но и покрај тоа, тој треба постојано да се следи и да се стимулира неговиот раст преку низа мерки инкорпорирани во квалитетна популациона политика.

Користена литература

1. Brooks, C. (2008). *“Introductory Econometric for Finance”*, Cambridge University Press, Cambridge.
2. Caleiro, A. (2010) “Forecasting the number of births in Portugal”, *Conference proceedings of Joint Eurostat/UNECE Work Session on Demographic Projections*, 28-30 April, 2010 Portugal.
3. Dhamo, E. and Puka, L. (2011) “An **ARIMA** birth number per month model for Albanian population”, *Conference proceedings of the 1st International Symposium on Computing in Informatics and Mathematics*, 2-4 June, 2011, Albania.
4. Државен завод за статистика на Република Македонија (2014) „Месечен статистички извештај“, за период: февруари 2008 година-јули 2014 година.
5. Land, K.C. and Cantor, D. (1983) “Arima models of seasonal variation in U.S. birth and death rates”, *Demography*, vol. 20 (4), pp. 541-568.
6. McDonald, J. (1981) “Modeling Demographic Relationships: An Analysis of Forecast Functions for Australian Births”, *Journal of American Statistical Association*, vol. 76 (376), pp. 782-792.
7. Pindyck, R.S., and Rubinfeld, D.L. (1990) *Econometric Models and Econometric Forecasts*, 4th edition, McGraw Hill, New York.

8. Ристески, С. (2009) *Демографија методи и анализа*, Економски факултет, Скопје.
9. Ристески, С., Тевдовски, Д. и Трпкова, М. (2012) *Вовед во анализата на временските серии*, Универзитет Св. „Кирил и Методиј“, Скопје.
10. Rozga, A. and Banovic, Z. (2006) “The Analysis of Seasonal Variations in Vital Statistics in Croatia: Two Approaches”, *Joint Statistical Meetings in Seattle, Washington*.
11. Saboia, J.L.M (1974) “Modeling and forecasting” populations by time series: The Swedish case”, *Demography*, vol. 11 (3), pp. 483-492.
12. Saboia, J.L.M (1977) “Autoregressive Integrated Moving Average (**ARIMA**) Models for Birth Forecasting”, *Journal of the American Statistical Association*, vol. 72 (358), pp. 264-270.

FORCASTING THE LIVE BIRTHS' TREND IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA BY USING THE **ARMA** MODEL

Marija Trpkova – Nestorovska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
marijat@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

As part of natality, the live births are main element of the population reproduction, and due to their significance they are the focus of this research. This paper tends to explain and analyze this vital process, as well as to model the time series that represent the trend of the live births in the Republic of Macedonia by using the autoregressive moving averages model. The same model is used for forecasting the future trend of the analyzed time series.

*Monthly data is used for the period January 2008 – May 2014. The series are primarily examined for stationarity, then seasonal adjustment is performed due to the specific seasonal character of the analyzed data, and then the **ARMA** model is applied for explanation of the movement of the series and their forecasting.*

*After testing the several models, the **ARMA(1,1)** model is proven to be the best one, meeting all the necessary statistical assumptions and having appropriate values for the forecasting measures.*

Keywords: *number of live births, **ARMA** model, Macedonia, forecasting*

МОЖЕ ЛИ СОЦИЈАЛНОТО ПРЕПРИЕМНИШТВО ДА БИДЕ РЕШЕНИЕ ЗА ПРОБЛЕМОТ НА СИРОМАШТИЈАТА

проф. д-р Ристо Христов

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје

Економски факултет – Скопје, Р. Македонија

ristoh@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Постојат убедливи докази дека денешната светска економија нема да биде потресувана од такви големи економски кризи каква што беше кризата од триесеттите години на минатиот век, но затоа ќе мора да се справува со постојани економски и финансиски потреси, кои во поблага или поизразена форма ќе ги нарушуваат за кратко воспоставените рамнотежни движења. Ваквите економски движења ќе го отежнат решавањето на проблемот на сиромаштијата. Последната економска и финансиска криза покажа дека борбата за приграбување на пазарите се заострува, нерамноправната и нееквивалентна размена се продлабочува, додека владите насекаде ги стеснуваат своите социјални програми и ги заоструваат условите за стекнување со правото на социјална издршка.

Социјалното претприемништво претставува напор за решавање на социјалните проблеми на многубројните и различни социјални групи и поединци, кои од различни причини што постојано се менуваат, но со промените на условите на животот и се намножуваат, запаѓаат во длабока сиромаштија, останувајќи без елементарни материјални и други средства за достоин човечки живот. Социјалните претприемачи, како најважни двигатели на социјалното претприемништво, со основање социјални претпријатија и со мобилизација на идеи, ресурси, капацитети и социјални аранжмани, настојуваат да изнајдат бизнис-решенија во профитниот и непрофитниот сектор, да ја изменат постојната социјална реалност и да ја подобрат социјалната положба на учесниците опфатени со ваквите социјални процеси.

По проследување на основните и најважни карактеристики и

цели на социјалното претприемништво, во прилогот е направен скромно обид да се согледаат можностите за примена и развој на овој социјален модел во Република Македонија. Предизвикот за испитување на објективните можности за примена на социјалното претприемништво во Република Македонија е уште поголем и поради фактот што овој концепт веќе започна да наоѓа мошне широка примена во многу земји со кои Република Македонија е многу слична според своите економски и социјални карактеристики, но и според проблемите на сиромаштијата со кои се соочува во оваа фаза од својот општествен развој.

Клучни зборови: социјално претприемништво, социјални претприемачи, социјален капитал, социјални вредности, социјална мисија.

1. Глобализацијата и проблемите на сиромаштијата

Глобализацијата, колку што е очигледен и неминовен процес, исто толку е предмет на најразлични толкувања и оспорувања. Глобализацијата „ги измени глобалните пазари, глобалната конкурентност, глобалниот менаџмент, визиите, организацијата и однесувањето“ (Taylor and Weber, 1996). Таа е движење во кое „глобалните корпорации владеат со светот“ (Barlow and Clarke, 2001). За неа се вели дека е „модернизација во американизирана форма“ (Spybey, 1996). Како „културна синхронизација и хомогенизација на идентитетите на светско ниво“ (Warnier, 2003), глобализацијата е истовремено и процес на „креолизација“ (мешање) и „хибридизација“ (вкрстување) на народите, расите, јазиците и културите (Hannerz, 1987). Глобализацијата создава „нов свет на диригирано информирани, виртуелни и симулирани општествени искуства во кои луѓето го губат своето трајно чувство за идентитет“ (Peterson, 2003).

Глобализацијата ги продлабочи нееднаквостите во распределбата на доброта во светот. Широки подрачја, региони, општествени заедници, социјални групи и поединци останаа надвор од можноста да учествуваат во глобалните активности и да ги искористат придобивките од глобализацијата. Глобалните пазари го поткопаа економско-социјалниот концепт на државата на благосостојба (Gray, 1998). Како систем во којшто „малкумина добиваат многу, а многумина добиваат малку“ (Шолте, 2008), глобализацијата повторно ја оживеа експлоатацијата на неразвиениот југ од страна на развиениот север. Кон листата на жртвите беа додадени поранешните социјалистички земји. За нив

глобализацијата значеше „осиромашувачки ефекти од програмите за структурна адаптација“ (Thomas and Wilkin, 1997), зголемување на задолженоста, финансиска и технолошка зависност, продлабочување на економската криза, социјално раслојување и осиромашување на огромниот дел од нивната популација.

Продлабочувањето на сиромаштијата во земјите кои поминаа низ процесот на транзиција, меѓу кои спаѓа и Република Македонија, не се должеше само на влијанието на глобализацијата, во која тие ги изгубија дотогашните надворешни пазари, додека нивните внатрешни пазари ги заграбија конкурентски помоќните економски развиени земји. Неповолно влијание укажаа и редица внатрешни услови и фактори. Првостепено значење имаа сериозните слабости во водењето на процесот на трансформација на државната (општествената) сопственост во приватна сопственост. Невработеноста еноормно се зголеми како последица на опаѓањето на економската активност која, во новите пазарни и крајно изострени конкурентски услови на стопанисување, трансформираниите претпријатија не можеа да ја одржат на дотогашното ниво. Извршените промени во трудовото законодавство на секаде настануваа со стеснување на правата на вработените во поглед на нивните работни услови и на заработувачката. Поради заслабнатите државни програми за социјална заштита, настапи процес на растечка социјална нееднаквост.

2. Традиционалните (пасивни) мерки на социјалната политика

Традиционалните мерки на социјалната политика, кои можат да значат само ублажување на исклучително сложените и тешки проблеми на сиромаштвото, во најголема мера се сведуваа на државни интервенции со еднократни, временски ограничени и скромни парични трансфери и на сервиси во натура (обезбедување станбени услови, храна, облека, огрев и др.), кои беа дистрибуирани кон социјално ранливите групи, семејства и поединци. Поранешните социјалистички земји се видоа принудени да прибегнат кон ваквиот вид мерки. Притисокот за забрзување на процесот на пазарни структурни прилагодувања беше исклучително силен. За преземање активни мерки на социјалната политика, какви што се вложувањата во човечки капитал, креирање нови работни места, инвестиции во инфраструктурни потреби и сл., недостасуваше институционална и правно-нормативна основа. Не помалку силен беше и притисокот за ваков вид интервенции од страна на растечката армија

на социјално загрозените губитници од транзицијата, чие социјално грижување не можеше да чека одложување.

Државните ветувања од педесеттите години, т.е. од времето пред да започне забрзаната глобализација, за обезбедување услови за домување, здравствена заштита, бесплатно образование, минимален доход и на други потреби за благосостојба, сè повеќе беа стеснувани. Во последните децении на XX век започнаа да изостануваат и мерките на прогресивно оданочување, како инструмент за прераспределба на општественото богатство, како и на другите мерки за прогресивна редистрибуција. Засилените барања за ограничување на трошоците во текот на 80-тите години ги принудиле владите на многу земји да пристапат кон намалување на средствата за социјални потреби. Скандинавските земји започнаа да ги заоструваат условите за стекнување право за социјална издршка: износите беа намалени, времето скратено и поврзано со активното барање работа и со напорите за стручна доквалификација (или преквалификација) од страна на барателот (Христов, 2009). Германија го поврза обемот на правата за социјална помош со активноста на невработените во барањето работа и учеството на курсеви и програми за професионална подготовка и преквалификација (Христов и Христова, 2001).

3. Социјалното претприемништво како решение на проблемот на сиромаштијата

3.1. Општествената основа на социјалното претприемништво

Ограничените можности на пасивните мерки на социјалната политика за решение на проблемите на сиромаштијата *со готови пари* и новите и уште поизострени форми преку кои во денешните услови на глобализација се манифестираат различните видови сиромаштија го свртеа вниманието на теоретичарите и практичарите кон феноменот на социјалното претприемништво како нов економско-социјален концепт за справување со многубројните, сложени и тешки проблеми на сиромаштијата. Актуелната економска и финансиска криза го зголеми интересот за социјалното претприемништво. Се продлабочи нерамномерната распределба на ресурсите, пазарите, добрата (материјални и културни), работните и животни услови, посебно во

урбаните средини, на моќта и на можностите за влијание и доминација. Во пространите економски неразвиени региони и во сиромашните земји и денес огромниот дел од популацијата живее во услови на крајна сиромаштија, во супстандардни станбени и еколошки неприфатливи услови, без елементарна здравствена заштита, со истоштувачки работни услови и заработувачка со која не е во состојба да си обезбеди елементарни материјални средства за достоин човечки живот. За подобрување на ваквата состојба, државите, самите класно длабоко раслоени и социјално неорганизирани, немаат ниту расположливи финансиски средства, ниту капацитет (неретко и волја), додека кај приватните претприемачи, секогаш и единствено водени од желбата за профит, целосно отсуствува каков било интерес.

Информатичката технологија го направи денешниот свет една информациски интегрирана целина. Луѓето од сите страни и краишта на Земјината топка се информирани за целината на светските глобални проблеми. Наедно со тоа тие станаа свесни и за обемот и карактерот на многубројните и различни видови нееднаквости (политички, економски, социјални, полови, расни, етнички, религиозни, културни и др.). Постојат укажувања дека глобализацијата ја зголеми нееднаквоста во односите меѓу земјите, а посебно економската и социјалната нееднаквост (Hurrell and Woods, 1999). Кога светот и животот го покрија (и покорија) уште и многубројните организации од секаков вид, спрема чија безгранично растечка моќ поединците и групите се чувствуваат целосно беспомошни, наполно природно е во социјалното претприемништо луѓето да го гледаат решението на своите социјални проблеми и можностите за подобрување на својата материјална и социјална положба.

3.2. Сушноста на социјалното претприемништво

Како иновативна активност која во непрофитниот (или во јавниот) сектор создава социјални вредности за остварување социјални цели, социјалното претприемништво, со мобилизација на идеи, ресурси, капацитети и социјални аранжмани, настојува да изнајде бизнис-решенија за материјалните и животните проблеми на социјално запоставените социјални групи и поединци кои се наоѓаат во услови на сиромаштија и кои, отфрлени на маргините на општеството без изгледи да се извлечат од маѓепсаниот круг на сиромаштијата, не се во можност да ги ползуваат најосновните цивилизациски придобивки на современото масовно индустриско општество. За централни карактеристики на социјалното

претприемништво се сметаат социјалната иновација, социјалната промена и социјалната мисија:

- Сржта на социјалната иновација ја сочинуваат новите идеи кои се потпираат на пронајдоците и креативноста. За да прераснат во социјална иновација, новите идеи не е доволно да бидат „моментална инспирација“, туку да бидат применети во практиката и да прераснат во двигатели на социјалните промени за долгорочен период.
- Наспроти иновацијата, која може да биде (и најчесто е) моментален и еднократен чин, социјалната промена е долгорочна појава со далекосежни последици при кои, врз основа на „домино-ефектот“, настануваат квалитативни промени во елементите и во структурата на социјалните појави и процеси.
- Социјалната мисија претставува материјализација на крајните цели заради кои социјалните претприемачи и сите други учесници го отпочнале претприемничкиот процес којшто ги исполнил социјалните очекувањата на учесниците и на сите други заинтересирани страни.

3.3. Социјалните претприемачи

Со своите идеи, креативност и претприемнички дух, заради коишто се наоѓаат во состојба на непрекинат творечки немир, социјалните претприемачи се способни да ги идентификуваат актуелните социјални проблеми на своето време и, самите надарени со енергија и волја за нивно решавање, се ставаат на располагање на социјалните слоеви и групи за менување на постојната состојба и за подобрување на нивната социјална положба. Покрај тоа што со својата инвентивност и креативност развиваат нови програми и нудат нови решенија, социјалните претприемачи се луѓе кои своето влијание врз поединците, групите и пошироката средина го воспоставуваат, шират и зајакнуваат со својот неспорен морален кредибилитет, во чија основа се наоѓа нивната чесност, трудољубивост, истрајност и желба да им се помогне на сите на кои таквата помош им е животно нужна.

Во многу случаи социјалните претприемачи самите произлегуваат од целната група „на која настојуваат да им ги олеснат страдањата“ (Martin and Ozberg, 2007) или на кој било друг начин го преживеале нивното искуство. Тогаш уште полесно и повеќе можат да ги спознаат

нивните проблеми и маки, бидејќи и самите учествуваат во нивниот живот и во остварувањето на нивните цели, со страст на целосна посветеност ја стекнуваат нивната доверба, ги мотивираат за дела кои дотогаш им се чинеле недостижни и неостварливи, ги ослободуваат од вкоренетиот скептицизам, којшто многу лесно преминува во целосен фатализам, ја разбудуваат во нив дотогаш неактивираната енергија и „заспаниот потенцијал“ и „ги поттикнуваат да излезат од летаргичната пасивна состојба или трајна незаинтересираност“ (Прашкер и Новак, 2012).

3.4. Социјалниот капитал

Социјалното претприемништво не може да ги постигне своите цели без функционалната улога на социјалниот капитал. Социјалниот капитал се создава во непосредниот процес на социјалното претприемништво и претставува негов неразделен органски дел. Суштината на социјалниот капитал ја сочинуваат таквите нематеријални елементи на заемната соработка и на заедничкото колективно дејствување, како што се идеите, информациите, нормите, довербата, поддршката и солидарноста, кои на учесниците им овозможуваат да ја повратат својата загубена надеж и во процесот на колективното дејствување, со возобновена самопочит и со оптимизам поефикасно да дејствуваат за остварување на своите социјални и животни цели (Христов, 2006).

Социјалниот капитал се разликува од другите видови капитал, на пример од финансискиот капитал, кој суштествува во својата непосредна материјализирана (парична) форма. Но, финансискиот капитал може да остане ефективно нереализиран без социјалниот капитал. Социјалните мрежи, кои во процесот на заедничката работа и врз основа на довербата и соработката ги создаваат учесниците во социјалниот процес, најнепосредно помагаат за реализирање на другите видови капитал. „Социјалниот капитал може сериозно да влијае врз долгорочната економска изведба на заедницата, преку синџир од причинско-последични односи, со довербата како најважен елемент“ (Maskell, 2000).

Социјалниот капитал се смета за витална компонента не само на социјалното претприемништво, туку и на економскиот и на вкупниот општествен развој. Заедниците со силен социјален капитал поуспешно се справуваат со своите економски и социјални проблеми и поефикасно ја совладуваат сиромаштијата. Социјалните претприемачи, колку и да

поседуваат индивидуални способности за откривање на социјалните проблеми и за искористување на можностите за нивно решавање, без социјалниот капитал, во којшто е сублимирана творечката трудова енергија на учесниците, не ќе бидат во состојба преземените социјални потфати да ги преточат во конкретно реализирани социјални дела. Со мотивирање на учесниците кон поголеми напрегања, нивно поттикнување кон соработка и со влевање доверба и оптимизам, социјалните претприемачи успеваат така создадениот капитал да го активираат за трансформација на постојната социјална реалност и за изградба на нова социјална структура.

3.5. Социјалните претпријатија

Како претпријатија кои се наоѓаат на границата помеѓу профитниот бизнис и непрофитните претпријатија со социјална мисија, социјалните претпријатија настојуваат да креираат економски и социјални вредности и да извршат суштински социјални и економски промени на општествените системи (Голубовски, 2014, стр. 78). Како легитимни субјекти со целосен правен и општествено-морален кредибилитет, социјалните претпријатија, преку најразличните видови поддршка од јавната власт и општеството (финансиско-кредитна поддршка, даночни олеснувања, правна помош, донации и сл.), социјалните претпријатија можат да создадат динамичен и одржлив економски и социјален сектор којшто ќе создава стоки и услуги кои не се атрактивни за традиционалниот сектор, додека со трудово ангажирање не само на припадниците на ранливите социјални групи да изврши значајни економски и социјални промени и многу да придонесе за социјалната трансформација на општеството и за зајакнување на неговата социјална кохезија.

На општествените заедници, кои настојуваат на обмислен и организиран начин и за долгорочно да извршат крупни поместувања во својата социјална структура со поправедна распределба на општественото богатство, поради што многу поуспешно ќе можат да се справат со проблемите на сиромаштијата, социјалното претприемништво им обезбедува разновидни и широки можности за постигнување на таквите цели. Доколку побрзо се надмине недовербата во можностите на социјалното претприемништво и со многубројните мерки на поддршка од најразличен вид на социјалните претпријатија им се помогне да станат економски одржливи, побрзо и полесно таквите општествени заедници ќе успеат однатре да извршат целосна трансформација на

својата социјална политика и да изградат стабилни модели на одржливи социо-економски промени.

3.6. Социјалното претприемништво во Република Македонија

Социјалното претприемништво во светот не е непозната појава. Социјалните претпријатија од различни сектори (производствени, услужни, образовни, опслужувачки и др.) сè повеќе се шират. Во тренинг-центрите, кои постојат во рамките на многу социјални претпријатија, младите членови ги развиваат своите вештини и низ практичната работа стекнуваат драгоцени искуства за извршување на работите за кои стручно се оспособуваат. На лицата кои се социјално исклучени од пазарот на трудот, социјалните претпријатија им помагаат економски да се активираат. За да ја намалат структурната невработеност, многу земји, покрај тоа што со закон им обезбедуваат на социјалните претпријатија редица погодности (просторни услови, техничка поддршка, даночни олеснувања и сл.), не прават ограничувања ниту во поглед на стопанските гранки и дејности во кои ќе бидат основани и ќе работат, ниту во поглед на сопственичките права и на распределбата на добивката.

Потребата од најразлични видови социјална превенција, меѓу кои и неопходноста од развој на социјалното претприемништво, во Република Македонија најитно се наметнува и поради тоа што проблемот на сиромаштијата е потежок од кога било досега. Во Република Македонија сиромашни не се само невработените лица. Нашиот економски и правен систем резултираа со ниски плати и таква неправедна распределба што огромниот дел и од вработените се сиромашни, покрај веќе прерано (административно) пензионираните и постарите лица без приходи или со многу ниски приходи.

Социјалното претприемништво во Република Македонија е на самиот почеток. Засега уште не постои ниту почетната правно-нормативна законска регулатива со која ќе биде обезбедена почетната основа за натамошно подетално определување на условите за основање социјални претпријатија и за разграничување на обврските и правата на учесниците (државата, единиците на локалната самоуправа, социјалните претпријатија, социјалните претприемачи и сите други учесници во социјалното претприемништво). Високата стапка на невработеност, особено кај младата популација, самата по себе не може да биде доволна за отпочнување сопствен бизнис, па според тоа ниту за впуштање во

водите на социјалното претприемништво.

Поради тоа што во Република Македонија најранлива социјална група се младите невработени, за кои таквата социјална состојба влијае крајно депримирачки, концептот на социјалното претприемништво треба да биде поставен на најширока основа, без многу ограничувања, со целосна поддршка од општествената заедница (правна, организациска, кадровска, материјална), насочен кон оваа социјална групација и со обезбедување на сите услови за нејзино вклучување во процесот на трудот, животот и развојот.

Дури и кога законската регулатива за основање и работа на претпријатијата од областа на социјалното претприемништво целосно би била изградена, засега не постојат услови социјалните претпријатија да добијат повластен третман кај финансиските институции, што е од пресудно значење за формирање на потребната критична маса на основачкиот капитал за отпочнување со работа, уште повеќе и поради фактот што ваквите претпријатија во Република Македонија имаат многу ограничен пристап до европските социјални фондови.

Условите за успешен развој на социјалното претприемништво не се состојат само во исполнување на потребните материјални претпоставки (финансиски средства, просторни услови, кадровска база, технички решенија, организациски барања и сл.). Како и за сите други видови претприемништво и на општествени активности, така и за социјалното претприемништво од многу големо значење се факторите од културна природа. Без објективно суштествување на основните конститутивни елементи на социјалниот капитал, како што се нормите, етичките принципи, вредностите, сфаќањата, погледите, ставовите, кодексите на однесување, кои наедно се и елементи на супкултурниот модел на потесната социјална групација и на пошироката општествена заедница, социјалното претприемништво не би можело да има многу големи изгледи за успех.

Една објективна научна анализа на условите за развој на социјалното претприемништво во Република Македонија неминовно мора да тргне од фактот дека, освен отсуството на општествена свест за потребата од развој на различните видови социјално претприемништво, отсуствуваат и основните културни елементи за изградба на неопходниот социјален капитал, како основна претпоставка за развој на социјалното претприемништво. Со формирањето на Република Македонија како самостојна и суверена држава започна разградувањето на наследената социјална структура и стратификација. Изградбата на новата социјална

структура и стратификација во изминатите повеќе од две децении (1991-2014) се одвиваше со истовремено разградување и на елементите на дотогашниот културен модел и со формирање на елементите на новиот културен модел. На местото на поранешните колективистички вредности (заедништво, солидарност, колективни норми, колективно поведење и однесување и сл.) настапи процесот на индивидуализација на животните услови, на социјалните норми и на социјалното поведење и однесување. Ваквата културна подлога не може да биде добра почва за развој на социјалното претприемништво во Република Македонија.

Заклучок

Социјалното претприемништво во последно време сè повеќе го привлекува вниманието на истражувачите и практичарите. Не се осамени мислењата кои во социјалното претприемништво гледаат сериозна можност за суштинска трансформација на социјалната политика: од модел ориентиран првенствено кон социјално потпомагање и згрижување на социјално загрозените групи и поединци, кон проактивен социјално претприемнички ориентиран модел во којшто социјално загрозените и општествено маргинализирани групи, како активни учесници во процесот на социјалното претприемништво, ќе бидат оспособени самите да си ја променат и подобрат својата материјална и социјална положба. Светското искуство, кое изобилува во многубројни позитивни примери на успешни социјални претприемачи и на социјални претпријатија кои успешно работат со голем број учесници, влева надеж дека социјалното претприемништво, за кое постои несомнена потреба, може и за условите на Република Македонија, заедно со сите други програми и активности, да биде еден сериозен економско-социјален модел и потфат за ублажување и решавање на исклучително сложените и тешки проблеми на сиромаштијата.

Се разбира дека со механичко преземање на туѓите искуства и со обидите за нивно некритичко накалемување во нашата поинаква општествена и економско-социјална реалност не ќе можат да бидат постигнати саканите очекувања. На големи успеси не можеме да се надеваме ниту потпирајќи се само на ентузијазмот, напрегањата и пожртвуваноста на самите социјални претприемачи, макар и да се одликуваат со големи и неспорни способности и со подготвеност за прометејски потфати. Доколку изостане помошта од општествената

заедница, независно дали ќе биде од централната власт, од единиците на локалната самоуправа или ќе уследи и од некоја трета страна, како што се донациите од различни извори, средствата од надворешни социјални фондови и сл., социјалното претприемништво однапред ќе биде осудено на неуспех.

Многубројни, различни и вонредно сложени се условите и претпоставките кои треба да бидат исполнети за развој на социјалното претприемништво во Република Македонија, а кои засега или воопшто не постојат или се пројавуваат во својата почетна рудиментарна форма. Младите невработени прават сè за да ја напуштат земјата, отколку да се зафатат со своја самостојна дејност. Охрабрувањето само на зборови нема никаква вредност. Довербата, која сите истражувачи ја сметаат за најзначаен составен дел на социјалниот капитал и најважна компонента на социјалното претприемништво, речиси целосно и неповратно е изгубена: во институциите, социјалните установи, политичките фактори, меѓу групите и поединците и сл. Целосната ерозија на моралот и на моралната архитектура на општеството, која непрекинато се одвива во изминатите две децении и продолжува уште повеќе да го разорува националното ткиво, претставува уште една многу сериозна неповолна околност поради која социјалното претприемништво во Република Македонија и во иднина ќе се соочува со сериозни тешкотии и непремостливи пречки.

Литература:

1. Barlow, M. and Clarke, T., (2001): *Global Showdown: How the New Activists Are Fighting Global Corporate Rule*, Toronto: Stoddart.
2. Gray, J., (1998): *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*, London: Granta.
3. Hannerz, U., (1987): „The World in Creolisation“, *Africa*, vol. 57.
4. Hurrell, A. and Woods, N., (1999): *Inequality, Globalization, and World Politics*, Oxford: Oxford University Press. Nicholls, A. and Cho, A., (2008): „Social Entrepreneurship: The structuration of the held“. In Nicholls, A. (Ed), *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Change*, New York: Oxford University Press.
5. Martin, R. L. and Ozberg, S., (2007): „Social Entrepreneurship: The case for definition, *Stanford Social Innovation Review*, Spring, 2007.
6. Maskell, P., (2000): „Social capital, innovation, and competitiveness“. In Baron, S., Field, J. and Schuller, T., (Eds.) *Social Capital: Critical*

- Perspective*, New York: Oxford University Press.
7. Peterson, V. S., (2003): *A Critical Rewriting of Global Political Economy: Integrating Reproduction Productive and Virtual Economies*, London: Routledge.
 8. Roberts, D. and Woods, C., (2005): „Changing the World on a choestring: The concept of Social Entrepreneurship“, *Business Review*, Autumn 2003.
 9. Spybey, T., (1996): *Globalization and World Society*, Cambridge: Polity Press.
 10. Taylor, W. C. and Weber, A. M., (1996): *Going Global: Four Entrepreneurs Map the New World Marketplace*, New York: Viking.
 11. Thomas, C. and Wilkin, P., (1997): *Globalization and the South*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
 12. Warnier, J. P., (2003): *La mondialisation de la culture*, Paris: Editions la Decouverte.
 13. Христов, Р., (2006): „Социјален капитал“, *Годишник на Економскиот факултет – Скопје*, том. 41, Скопје.
 14. Голубовски, Г., (2014): *Социјалното претприемништво како модел за одржливи социо-економски промени - докторска дисертација*, Економски факултет при Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје.
 15. Христов, Р., (2009): „Моделот на социјална политика во скандинавските земји“, *Годишник на Економскиот факултет – Скопје*, том. 44, Скопје.
 16. Христов, Х. и Христова, С., (2001): *Социјалноосигурителни одношени...а*, Траки.а-М, Софија.
 17. Прашкер, Р. и Новак, А., (2012): *Социјално претприемништво: теорија и практика*, Арс Ламина ДОО, Скопје.
 18. Шолте, Ј. А., (2008): *Глобализација – критички вовед*, Академски печат, Скопје.

CAN SOCIAL ENTREPRENEURSHIP BE A SOLUTION TO THE ISSUE OF POVERTY

Risto Hristov, PhD.

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
ristoh@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

There is a convincing evidence that today's world economy will not be hit by great economic crisis such as the crisis from the thirties in the previous century, but will be faced with constant economic and financial shocks which will shortly disturb the established equilibrium movements. These economic movements will make the resolution of the issue of poverty more difficult. The last economic and financial crisis showed that the struggle for market conquest is intensifying, unequal and nonequivalent exchange is getting deeper while the governments are shortening their social programs and straining the conditions for obtaining social support.

The social entrepreneurship represents a struggle for resolving social problems of numerous and different social groups and individuals which have fallen into deep poverty remaining without any basic assets for worthy human life due to different reasons which are constantly changing and multiplying. The social entrepreneurs as the most important drivers of social entrepreneurship are trying to find business solutions in the profit and non-for-profit sector, to change the current social reality and to improve the social status of the participants in such social processes by foundation of social enterprises and mobilization of ideas, resources, capacities and social arrangements.

After explanation of the basic and most important characteristics and goals of the social entrepreneurship, this addition is providing a modest attempt to face the opportunities for implementation and development of such a social model in the Republic of Macedonia. The challenge for examination of the possibilities for implementation of social entrepreneurship in the Republic of Macedonia is getting bigger because this concept has been already implemented in many countries similar to the Republic of Macedonia by its economic and social characteristics as well as by its poverty problems faced in the stage of social development.

Key words: *social entrepreneurship, social entrepreneurs, social capital, social values, social mission*

СКЛОНОСТА КОН МАНИПУЛАТИВНО ОДНЕСУВАЊЕ И СТАВОВИТЕ ЗА КОНТРОЛА НА ЕКОНОМСКО-ПРОПАГАНДНИТЕ АКТИВНОСТИ

проф. д-р Анита Циунова - Шулеска,
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
anita@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Целта на овој труд е да се анализира склоноста на студентите кон манипулативно (макијавелистичко) однесување односно кон преземање манипулативни активности со цел да се успее и нивните ставови во врска со контролата (регулацијата) на економско-пропагандните активности. Анализата е направена на примерок од студенти на Економскиот факултет во Скопје кои студираат бизнис-дисциплини. Во истражувањето е користена ревидираната Макијавели-скала предложена од Dahling, Whitaker и Levy (2009) позната како Machiavellian Personality Scale. Врз основа на стандардната девијација, испитаниците беа групирани во три групи: студенти со висока склоност, со средна склоност и ниска склоност кон манипулативно однесување. За да се открие дали постои статистички значајна разлика помеѓу студентите од женски и од машки пол во поглед на нивната склоност кон манипулативно однесување и во поглед на нивните ставови за регулирање (контрола) на економско-пропагандните активности, се примени *t*-тестот. Резултатите од *t*-тестот покажаа дека постојат статистички значајни разлики помеѓу испитаниците од женски и од машки пол во поглед на склоноста кон манипулативно однесување и статистички значајни разлики помеѓу испитаниците од женски и од машки пол во поглед на мислењето за контрола на економско-пропагандните активности. Со примена на ANOVA-тестот беше утврдено дека постојат статистички значајни разлики помеѓу трите групи испитаници со различна склоност кон манипулативно однесување односно на ставот за контрола и регулација

на економско-пропагандните активности (во поглед на содржината на пропагандните пораки, времето на емитување, предметот на рекламирање итн.).

Клучни зборови: *манипулативно однесување, склоност, економска пропаганда, контрола*

Вовед

Макијавелизмот се дефинира како „процес во кој манипулаторот добива повеќе од она што би го добил без манипулирање, додека другиот добива помалку во истата ситуација“ (Christie и Geis, 1970, p.106). Според Calhoon (1969, p.211) макијавелист е оној кој „користи агресивни, манипулативни, искористувачки и измамнички активности со цел да ги оствари личните и организациските цели“. Макијавелизмот е еден вид стратегија на манипулирање на другите заради постигнување личен успех и резултати. Макијавелизмот како концепт се поврзува со Николо Макијавели, а како термин претставува синоним за манипулативно, агресивно и неетичко политичко однесување, но има поширока примена и во менаџерските и индивидуалните активности. Макијавелизмот се поврзува и со маркетингот. Според О’Donohoe (1995), ставовите за економската пропаганда се под влијание на „загриженоста“ на луѓето за убедувачката и манипулативната страна на економската пропаганда. Pollay (1986) тврди дека економската пропаганда има големовлијаниево општеството поради својата убедувачка и манипулативна природа, преокупираноста со материјализмот и потрошувачката, преголемата употреба на сексуалните апели и недостигот на информации во пораките. Имајќи го предвид стојалиштето дека економско-пропагандните активности се манипулативни по природа, истражувањето на врската помеѓу карактеристиките на личноста (склоност кон манипулативно однесување) и економско-пропагандните активности е предмет на истражување на овој труд. И покрај верувањата дека маркетинг-активностите се манипулативни и неетички (Hunt и Chonko, 1984), постојат истражувања кои укажуваат дека луѓето задолжени за економска пропаганда имаат повисоки етички норми од останатата јавност и се повеќе уверени дека манипулативното однесување е неетичко отколку останатата јавност (Fraedrich, Ferrel and Pride, 1989) односно дека „маркетинг-професионалците ниту се повеќе ниту се помалку

макијавелисти од другите луѓе“ (Hunt и Chonko, 1984. p.36).

За испитување на склоноста кон манипулативно однесување, најчесто користен прашалник во истражувањата е оној што Christie и Greis во 1970 година го изработиле за испитување на склоноста кон манипулативно однесување познат како Mach IV. Прашалникот бил составен од 20 прашања на Ликертоваскала за мерење на три димензии. Првата димензија се однесувала на манипулативното однесување во односите со другите луѓе (непостоење емпатија за другите луѓе), втората димензија се однесувала на циничното гледиште дека човекот по природа е слаб, плашлив и подложен на социјални притисоци, додека третата димензија се однесува на непочитување на моралните норми поради уверувањето дека целта ги оправдува средствата (преземено од Corral and Calvete, 2000, p.4). Десет прашања биле поставени во позитивен контекст, додека останатите десет во негативен контекст. Подоцна овој прашалник се менува односно се појавуваат и други прашалници за мерење на карактеристиките на личноста како MPS (Machiavellian Personality Scale) кој се користи и при спроведување на ова истражување.

Преглед на литературата и поставување хипотези

Hegarti и Sims (1978) откриле дека студентите кои имаат висока склоност кон манипулативно однесување се однесуваат помалку етички. Според Rayburn and Rayburn (1996), не постојат статистички значајни разлики во склоноста кон макијавелизмот помеѓу испитаниците од машки и од женски пол. Hunt и Chonko (1984), пак, откриле дека жените покажуваат поголема склоност кон макијавелистичко однесување отколку мажите. Наспроти овие стојалишта, помногубројни се истражувањата кои откриваат дека мажите имаат поголема склоност кон макијавелистичко однесување отколку жените. Жените имаат повисоки етички стандарди од мажите при преговарањето во деловното окружување (Volkema, 2004). Мажите користат поекстремни форми на измама како лажење за да го добијат тоа што го сакаат (Dreber и Johansson, 2008) што ги прави да бидат повеќе склони кон манипулативно однесување во споредба со жените. Студентите од женски пол сметаат дека етичкото однесување во економската пропаганда е многу важно за разлика од студентите од машки пол кои имаат пониски етички стандарди (Keith, Pettijohn и Burnett, 2008). Според Miesing и Preble (1985), MBA студентите од женски пол имаат помала склоност кон манипулативно однесување

(поетички се однесуваат) во споредба со припадниците од машки пол. И истражувањата на Gable и Topol (1988) потврдуваат дека мажите имаат поголема склоност кон манипулативно (неетичко) однесување отколку жените. Webster и Harmon (2002), исто така, дошле до заклучок дека студентите од женски пол имаат тенденција да се однесуваат помалку манипулативно отколку студентите од машки пол. Bowlby, McDermott и Obar (2011) откриле дека постојат статистички значајни разлики во склоноста кон манипулативно однесување помеѓу студентите од машки и од женски пол односно студентите од машки пол покажуваат поголема склоност кон манипулативно однесување од студентите од женски пол. Следствено беше формулирана следнава хипотеза:

X1. Студентите од машки пол покажуваат поголема склоност кон манипулативно однесување во споредба со студентите од женски пол.

Во поглед на разликите во ставовите за контрола на економско-пропагандните активности помеѓу испитаниците од машки и од женски пол, исто така, постојат различни тврдења. Според Shavit, Lowrey и Naefner (1998), жените сметаат дека треба да има поголема регулација на економско-пропагандните активности за разлика од мажите. Според истражувањето на Jones и Eagleton (2012), постојат статистички значајни разлики помеѓу мажите и жените во поглед на одделните аспекти на економската пропаганда, при што испитаниците од машки пол повеќе прифаќаат економско-пропагандни пораки со насилство, користење непристојни зборови, прикажување страшни слики, голотија, прикажување ризично и неетичко однесување, исмевање на луѓето и познатите, претставување на жените и мажите како сексуален симбол, како и поголемо оправдување на познатите личности да рекламираат „нездрава храна“ за разлика од жените кои имаат помала согласност за овие аспекти на економската пропаганда. Според Shavit, Lowrey и Naefner (1998), студентите од машки и женски пол се разликуваат во поглед на нивното мислење во врска со регулирањето и контролирањето на економско-пропагандните пораки од страна на државата, при што студентите од машки пол се помалку согласни дека економско-пропагандните пораки треба повеќе да се контролираат, за разлика од студентите од женски пол кои сметаат дека пораките треба да бидат построго регулирани и контролирани. Од сето ова произлегоа следниве две хипотези:

X2. Студентите од машки пол преферираат помала регулација и контрола на економско-пропагандните активностиво споредба со студентите од женски пол.

Х3. Студентите со поголема склоност кон манипулативно однесување преферираат помала регулација и контрола на економско-пропагандните активности во споредба со студентите со помала склоност кон манипулативно однесување.

Методологија на истражувањето

За потребите на овој труд се спроведе истражување на примерок од 150 студентина Економскиот факултет во Скопје преку дистрибуција на прашалник составен од три дела. Од вкупно дистрибуираните и пополнети 150 прашалници, 142 прашалници беа прашалници со валидни одговори односно 8 прашалници, поради непотполни одговори, беа елиминирани од истражувањето. Првиот дел од прашалникот се однесува на демографските карактеристики на испитаниците (пол), вториот се однесува на склоноста на испитаниците кон манипулативно однесување (кон макијавелистичко однесување), додека третиот се однесува на ставот на испитаниците за тоа дали економско-пропагандните активности треба построго да се контролираат и регулираат во поглед на изгледот на пораката, времето на емитување, целната група итн. Втората група прашања опфаќа 16 тврдења преземени од истражувањето на Dahling, Whitaker и Levy (2009) кои предлагаат ревидирана скала за мерење на склоноста кон макијавелизмот (кон манипулативно однесување). Третата група прашања се состои од две прашања преземени од истражувањето на Ashill и Yavas (2005) за ставовите во врска со потребата од контрола на економската пропаганда и тоа: 1) Економската пропаганда треба повеќе да се регулира и контролира (во поглед на содржината, времето на емитување) и 2) Огласувачите треба да бидат поодговорни во нивните рекламни пораки за што е потребна поголема контрола. Овие 18 тврдења се испитуваа преку Ликертова скала со 5 степени каде што 1 значеше целосно не се согласувам со тврдењето, додека 5 значеше целосно се согласувам со тврдењето. (Табела бр.1) Вкупниот број прашања во прашалникот изнесува 19 прашања, при што во истражувањето се користеше пригоден (конвенционален) примерок.

Табела бр. 1 Тврдења користени во прашалникот

Ред. бр.	Тврдења	Преземено и прилагодено од:
1	Спремен/а сум да се однесувам и неетички ако тоа ми помогне да успеам	Dahling, Whitaker и Levy (2009)
2	Спремен/а сум, да ги саботирам напорите на другите ако тоа го загрозува остварувањето на моите цели	
3	Ќе мамам ако има мали шанси да бидам фатен/а	
4	Верувам дека лажењето е неопходно за да се биде пред другите	
5	Единствената добра причина да разговарам со другите е да добијам информации кои ќе ги искористам за свои цели	
6	Сакам да давам наредби	
7	Уживам да ја контролирам ситуацијата	
8	Уживам да имам контрола над другите	
9	Статусот во општеството е добар знак за постигнатиот успех во животот	
10	Акумулираното богатство е важна цел за мене	
11	Сакам да бидам богат/а и моќен/а еден ден	
12	Луѓето се мотивирани само од личната заработувачка	
13	Не сакам да работам во група затоа што не им верувам на другите	
14	Членовите на групата (тимот) работат зад грбот на другите членови од групата за да бидат пред нив	
15	Ако покажам слабост, другите ќе го искористат тоа	
16	Другите луѓе секогаш планираат како да ја искористат ситуацијата на моја сметка	
17	Економско-пропагандните пораки треба да се регулирани и контролирани од страна на државата (пред сè оние што се насочени кон децата, за цигари, алкохол)	Ashill и Yavas (2005)
18	Огласувачите треба да бидат поодговорни во нивните рекламни пораки.	Ashill и Yavas (2005)

Групирањето на испитаниците во три групи: студенти со висока, средна и ниска склоност кон манипулативно однесување е направено така што се пресметаа средните вредности на добиените одговори за сите 16 прашања за секој студент посебно, при што студентите чии вредности отстапуваа една стандардна девијација (0,55) над односно

под средната вредност на добиените одговори на прашањата за целиот примерок (2,83), се класифицираа во студенти со висока односно ниска склоност кон манипулативно однесување.

Примерокот се состои од 142 испитаници - студенти на Економскиот факултет во Скопје од втора и од четврта година на студии на бизнис-дисциплини. Стапката на одговор (добиени комплетни одговори – 142, наспрема дистрибуирани прашалници - 150) е 94,7%. Демографскиот профил на испитаниците е претставен во табела бр.2.

Табела бр.2 Демографски карактеристики на примерокот

	Број на испитаници	%
Машки	61	42,96
Женски	81	57,04
Вкупно	142	

Извор: Сопствено истражување

Анализата на податоците се направи преку пресметка на Cronbach Alpha – коефициентот за да се докаже постојаноста на прашалникот, преку примена на t-тестот за да се види дали постои статистички значајна разлика помеѓу испитаниците од женски и од машки полво поглед на нивната склоност кон манипулативно однесување и помеѓу испитаниците од машки и од женски пол во поглед на нивното верување за строга, умерена и лабава контрола во економско-пропагандните активности и преку примена на ANOVA тестот за да се воочат разликите во одделните тврдења помеѓу испитаниците со мала, средна и висока склоност кон манипулативно однесување во однос на нивните ставови за контрола на економско-пропагандните активности.

Анализа на податоците

Со користење на SPSSнајпрво се пресмета Cronbach Alpha – коефициентот. Вкупната постојаност на прашалникот, односно интерната конзистентност, е 0,765. Постојаноста на прашалникот кој се однесува на мерење на склоноста кон манипулативното однесување изнесува 0,835. Постојаноста на прашалникот користен во истражувањето е над препорачаното ниво од 0,6 (Hair et. al., 2006).

Со примена на t-тестот се анализираше дали постојат статистички значајни разлики помеѓу испитаниците од машки и од женски пол во

поглед на нивната склоност кон манипулативно однесување. Резултатите од анализата се прикажани во табелата бр.3.

Табела бр.3 Склоност кон манипулативно однесување: полови разлики

	Примерок (N=142)	Машки (N=61)	Женски N=(81)	Df	t-test Sig. (2-tailed)
	средина(SD)	средина (SD)	средина (SD)		
Скала на Макијавели	2,83(0,55)	3,04 (0,51)	2.67 (0,52)	140	0,000

Извор: *Сопствено истражување*

Испитаниците од машки пол покажуваат поголема склоност кон манипулативно однесување (3,04) од испитаниците од женски пол (2,67), при што t-тестот ($p < 0,05$) покажа постоење на статистички значајни разлики помеѓу испитаниците од женски и од машки пол во поглед на склоноста кон манипулативно однесување. Овие резултати се спротивни на резултатите на Hunt и Chonko (1984) според кои жените покажуваат поголема склоност кон макијавелизмот, а во согласност со резултатите од истражувањата на Miesing и Preble (1985), Gable и Topol (1988), Webster and Harmon (2002), Bowly, McDermott и Obar (2011). Испитаниците од машки пол имаат поголема просечна склоност кон манипулативно однесување (поголеми вредности од средните вредности на примерокот), додека испитаниците од женски пол имаат помала просечна склоност кон манипулативно однесување (помали вредности од просечните на ниво на примерок).

Со примена на t-тестот се анализираше и постоењето на статистички значајни разлики помеѓу испитаниците од машки и од женски пол во поглед на нивниот став поврзан со контролата и регулирањето на економско-пропагандните активности. Во табела бр.4 може да се види дека постојат статистички значајни разлики помеѓу испитаниците од женски и од машки пол во поглед на мислењето за контролата на економско-пропагандните активности ($p < 0,05$). Испитаниците од женски пол повеќе се согласуваат со изјавите дека економско-пропагандните активности треба да се регулираат, за разлика од испитаниците од машки пол кои покажуваат помал степен на согласност со изјавите поврзани со контролата на економско-пропагандните активности. Испитаниците од женски пол имаат поизразен став за потребата од контрола во споредба со ставот на целиот примерок, за разлика од испитаниците од машки пол

кои помалку се согласуваат дека економско-пропагандните активности треба да бидат построго регулирани споредено со резултатите за целиот примерок.

Табела бр.4. Контрола на економско-пропагандните активности: полови разлики

	примерок	машки	женски	Df	t-test Sig. (2-tailed)
	средни вредности (SD)	средни вредности (SD)	средни вредности (SD)		
Контрола на економско-пропагандните активности	3,59 (1,23)	3,04 (1,22)	4,01 (1,07)	140	0,000

Извор: Сопствено истражување

Со цел да се испита дали постојат статистички значајни разлики помеѓу испитаниците со голема, средна и мала склоност кон манипулативно однесување во однос на нивното мислење за контрола на економско-пропагандните активности, се примени ANOVA-тестот. Резултатите од ANOVA-тестот се прикажани во табела бр. 5.

Табела бр.5 ANOVA-тест: Склоноста кон манипулативно однесување

Контрола	Примерок	Склоноста кон манипулативно однесување			ANOVA F-stat	Sig. (2-tailed)
		мала	средна	голема		
	N=142	N=21	N=98	N=21		
контрола	3,59	4,57	3,75	1,95	45,072	0,000

Извор: Сопствено истражување

Резултатите од ANOVA-тестот покажаа дека постојат статистички значајни разлики помеѓу испитаниците со мала, средна и голема склоност кон манипулативно однесување во однос на нивното мислење за контрола на економско-пропагандните активности ($p < 0,05$). Од Табелата бр.4 може да се заклучи дека испитаниците кои имаат мала склоност кон манипулативно однесување бараат поголема контрола во однос на пропагандните активности, додека оние со голема склоност кон манипулативно однесување сметаат дека контролата треба да биде мала, што пак нудиможност за поголема слобода и остава простор за манипулирање.

Заклучок

Трудот ги анализира мислењата на младите луѓе, односно на студентите, за потребата од построго/полабаво регулирање и контролирање на економско-пропагандните активности од страна на државата имајќи ги предвид нивните карактеристики на личноста. Карактеристиките на личноста се однесуваат на склоноста кон манипулативното однесување при што со примена на MPS (Machiavellian Personality scale) испитаниците беа групирани во три групи (испитаници со голема, средна и мала склоност кон манипулативно однесување). Резултатите од истражувањето покажуваат дека студентите од женски пол имаат помала склоност кон манипулативно однесување во споредба со студентите од машки пол. Исто така, во однос на контролата (регулирањето) на економско-пропагандните активности, резултатите покажаа дека студентите со помала склоност кон манипулативно однесување сметаат дека економско-пропагандните активности треба построго да се регулираат, за разлика од студентите со поголема склоност кон манипулативно однесување кои бараат помала регулација и контрола на пропагандните активности. Резултатите од истражувањето даваат важни информации за влијанието на идните менаџери врз политиката на регулација на економско-пропагандните активности. Истражувањето дава солидна основа за дефинирање соодветни стратегии за креирање на посакувани верувања за економската пропаганда.

Главниот лимитирачки фактор во ова истражување е релативно малиот примерок составен само од студенти кои студираат бизнис-дисциплини. Во иднина, вклучувањето поголем број испитаници, проширувањето на истражувањето на други групи студенти (не само оние кои студираат бизнис), како и вклучувањето на други групи луѓе (менаџери, луѓе кои имаат професии кои се перципирани како машки односно женски) и друго може да овозможи добивање на подетална слика за склоноста кон манипулативно однесување и врската помеѓу склоноста кон манипулативно однесување и ставовите за регулирање на економско-пропагандните активности. Исто така, наместо конвенционален (пригоден) примерок, може да се примени примерок кој се базира на теоријата на веројатноста, заради добивање повалидни резултати кои ќе овозможат генерализирање на истражувањето на поголема популација.

Библиографија

1. Ashill, N.J. and Yavas, U., (2005): “Dimensions of Advertising Attitudes: Congruence between Turkish and New Zealand Consumers”, *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 23 Issue 4, pp.340-349.
2. Bowlby, K., McDermott, E.P. and Obar, R., (2011): “Personal Values, Behavior and Conflict Resolution Styles: A Study of Contemporary Mainland Chinese Business Students”, *Journal of International Business Ethics*, Vol. 4, No. 1, pp.42 – 59.
3. Calhoon, R.P., (1969): “Niccolo Machiavelli and the Twentieth Century Administrator”, *Academy of Management Journal*, Vol. 12, pp. 205-212
4. Christie, R. and Geis, F., (1970): *Studies in Machiavellianism*, Academic Press, New York.
5. Corral, S., and Calvete, E., (2000): “Machiavellianism: Dimensionality of the Mach IV and its Relation to Self-Monitoring in a Spanish Sample”, *The Spanish Journal of Psychology*, Vol. 3, No. 1, pp. 3-13.
6. Dahling, J.J., Whitaker, B.E., and Levy, P.E., (2009): “The development and validation of a new Machiavellianism scale”, *Journal of Management* Vol. 35, No. 2, pp. 219-257.
7. Dreber, A. and Johannesson, M., (2008): “Gender differences in deception”, *Economics Letters*, Vol. 99, pp. 197–199.
8. Fraedrich, J., Ferrel. O.C. and Pride, W., (1989): “An Empirical Examination of Three Machiavellian Concepts: Advertisers vs. The General Public”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 8, pp. 687-697.
9. Gable, M., and Topol, M., (1988): “Machiavellianism and the department store executive”, *Journal of Retailing*, Vol. 64, Issue 1, pp.68-84.
10. Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., and Tatham, R.L., (2006): *Multivariate Data Analysis*. NJ: Prentice Hall.
11. Hegarty, W.H., and Sims, H.P., (1978): “Some Determinants of Unethical Decision Behavior: An Experiment”, *Journal of Applied Psychology*, Vol. 63, No. 4, pp. 451-457.
12. Hunt, S.D., and Chonko, L.B., (1984): “Marketing and Machiavellianism”, *Journal of Marketing*, Vol. 48, pp. 30-42.
13. Jones, S.C., and Eagleton, K., (2012): “What do Australian consumers think about current advertising standards?”, *Journal of Public Affairs*, Vol. 12, Issue 4, pp. 315-325.
14. Keith, N.K., Pettijohn, C.E., and Burnett, M.S., (2008): “Ethics in Advertising: Differences in Industry Values and Student Perceptions”, *Academy of Marketing Studies Journal*, Vol. 12, Issue 2,

pp. 81-96.

15. Miesing, P., and Preble, J. F., (1985): "A Comparison of Five Business Philosophies", *Journal of Business Ethics*, Vol. 4, Issue 6, pp. 465-476.
16. O'Donohoe, S., (1995): "Attitudes to advertising: a review of British and American research", *International Journal of Advertising*, Vol. 14, pp. 245-261.
17. Pollay, R., (1986): "The Distorted Mirror: Reflections on the Unintended Consequences of Advertising", *Journal of Marketing*, Vol. 50, pp. 18-36.
18. Rayburn, J.M., and Rayburn, L.G., (1996): "Relationship Between Machiavellianism and Type A Personality and Ethical-Orientation", *Journal of Business Ethics*, Vol. 15, pp. 1209-1219.
19. Shavit, S., Lowrey P., and Haefner, J., (1998): "Public attitudes toward advertising: more favorable than you might think", *Journal of Advertising Research*, July/August, pp. 7-22.
20. Volkema, R.J., (2004): "Demographic, cultural and economic predictors of perceived ethicality of negotiation behavior: A nine-country analysis", *Journal of Business Research*, Vol. 57, pp.59-78.
21. Webster, R.L., and Harmon, H.A., (2002): "Comparing levels of Machiavellianism of today's college students with college students of the 1960s", *Teaching Business Ethics*, Vol. 6, pp.435-445.

TENDENCY TOWARDS MANIPULATIVE BEHAVIOR AND ATTITUDES TOWARDS CONTROL OF ADVERTISING ACTIVITIES

Anita Ciunova Shuleska, PhD

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, R. Macedonia
anita@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

The aim of this paper is to examine business students' tendencies toward manipulative behavior (Machiavellianism (Mach)) i.e. towards undertaking manipulative activities for personal performance and success. Subjects to this study were students majoring in business from the Faculty of Economics in Skopje. The respondents completed the revised Machiavelli scale designed by Dahling, Whitaker and Levy (2009) known as Machiavellian Personality Scale. By calculating standard deviation, the respondents were ranked as having low, average and high tendencies toward Machiavellianism. Furthermore, t-test was employed to see if male and female students differ significantly in their tendencies towards manipulative behavior and in their attitudes towards regulation of advertising activities. Results of the t-test confirmed the existence of gender differences in tendencies towards manipulative behavior and in attitudes towards regulation of advertising activities. Results of ANOVA test showed statistically significant relationship between the three groups of respondents with low, average and high tendencies towards Machiavellianism in their attitudes towards control (regulation) of advertising activities (regarding content of the advertising messages, timing, subject of advertising etc.)

Key words: *manipulative behavior, tendency, advertising, regulation*

