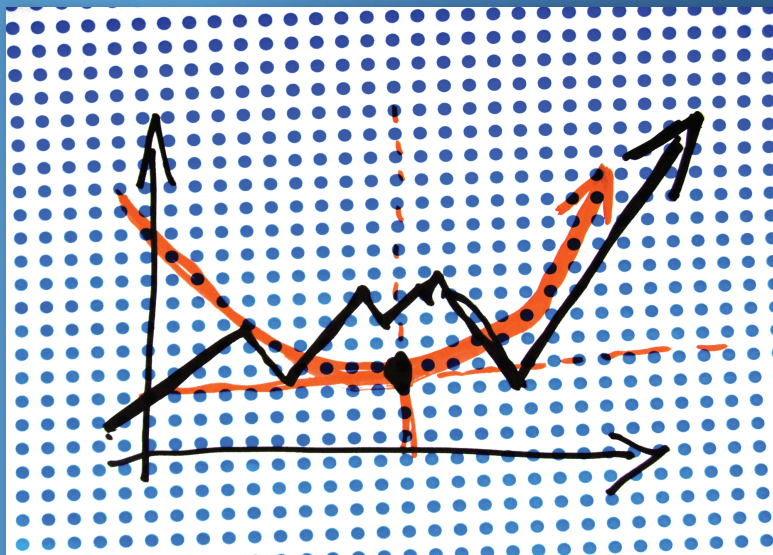


УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



ISSN 1857- 7628

ГОДИШЕН ЗБОРНИК 2017 YEARBOOK



ГОДИНА 9

VOLUME XI

GOCE DELCEV UNIVERSITY – STIP
FACULTY OF ECONOMICS

УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

ISSN: 1857- 7628



**ГОДИШЕН ЗБОРНИК
2017**

YEARBOOK

ГОДИНА 9

VOLUME XI

GOCE DELCEV UNIVERSITY - STIP
FACULTY OF ECONOMICS



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

За издавачот:

Проф.д-р Трајко Мицески

Издавачки совет Editorial board

Проф. д-р Блажо Боев	Prof. Blazo Boev, Ph.D
Проф. д-р Лилјана Колева - Гудева	Prof. Liljana Koleva - Gudeva, Ph.D
Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
Проф. д-р Ристо Фотов	Prof. Risto Fotov, Ph.D
Проф. д-р Круме Николоски	Prof. Krume Nikoloski, Ph.D
Проф. д-р Еленица Софијанова	Prof. Elenica Sofijanovska, Ph.D
Доц. д-р Емилија Митева-Кацарски	Emilija Miteva-Kacarski, Ph.D
Доц.д-р Благица Колева	Blagica Koleva, Ph.D
Доц.д-р Љупчо Давчев	Ljupco Davcev, Ph.D

Редакциски одбор Editorial staff

Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
Проф. д-р Ристо Фотов	Prof. Risto Fotov, Ph.D
Проф. д-р Круме Николоски	Prof. Krume Nikoloski, Ph.D
Проф. д-р Ристе Темјановски	Prof. Riste Temjanovski, Ph.D

Главен и одговорен уредник Managing & Editor in chief

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

Јазично уредување Language editor

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

Техничко уредување Technical editor

Славе Димитров Slave Dimitrov
Благој Михов Blagoj Mihov

Редакција и администрација Address of editorial office

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



СОДРЖИНА
CONTENT

Проф. д-р Трајко Мицески, д-р Христина Серафимовска ВЛИЈАНИЕТО НА НАТАЛИТЕТОТ ВРЗ БРОЈОТ НА СРЕДНОШКОЛЦИТЕ	7
Проф. д-р Круме Николоски КЕЈНЗ И АНАЛИЗАТА НА КАМАТНАТА СТАПКА, ШТЕДЕЊЕТО И ПОТРОШУВАЧКАТА	17
Проф. д-р Круме Николоски, д-р Влатко Пачешкоски ДОХОД, ПЛАТА, ПРОФИТ И РЕНТА: НЕКОИ ВИДУВАЊА НА АДАМ СМИТ	27
Проф. д-р Круме Николоски, д-р Влатко Пачешкоски ОПФАТОТ НА ЕКОНОМИЈАТА И МОДЕЛОТ НА РИКАРДО	39
Доц. д-р Емилија Митева - Кацарски УЧЕСТВОТО НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВИЈА: МОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИЦИ	49
Дарко Костов, проф. д-р Трајко Мицески ПРЕГОВАРАЊЕТО ВО ДЕЛОВНИТЕ АКТИВНОСТИ	61
Гонца Танева, проф. д-р Трајко Мицески СОГЛЕДУВАЊЕ НА НАСТАНАТИТЕ ПРОБЛЕМИТЕ ВО ОРГАНИЗАЦИЈАТА И ДОНЕСУВАЊЕ НА ОДЛУКИ ЗА НИВНО РЕШАВАЊЕ	79
Илија Гошев, проф. д-р Трајко Мицески ГРАДЕЊЕ НА МЕНАЏМЕНТ СТРАТЕГИЈА ВО БАНКИТЕ ЗА СПРАВУВАЊЕ СО ПРОЈАВЕНИ ФИНАНСИСКИ КРИЗИ	97
Марјана Џорлева, Проф. д-р Јанка Димитрова УПРАВУВАЊЕ СО ОФ-ШОР КОМПАНИЈА И ИСКОРИСТУВАЊЕ НА ПРЕДНОСТИТЕ ПРЕКУ ПРИМЕРИ ОД КАРИБИТЕ	117



ПРЕДГОВОР

Економскиот факултет во Штип е основан на 27 март 2007 година како дел од Универзитетот „Гоце Делчев“ - Штип.

Од почетоките на овој Факултет како високообразовна и научноистражувачка институција се иницира и потоа брзо се разви силен елан и ентузијазам, како во наставно-едукативните процеси, така и во научноистражувачките активности. Големата желба да се твори како придонес во унапредување на високообразовните и истражувачките процеси во Република Македонија беше преточена во тековни активности на едукација и забележување на добиените сознанија и размислувања во пишани текстови на разновидни трудови. Се разбира, сето ова е во согласност со глобализацијата и евроинтеграцијата и нивните процеси на постојана примена на усвоените светски европски приоди и стандарди во научно-образовниот процес за обезбедување на квалитетно образование за нашите студенти.

Во тој поглед, ова е единаесеттото издание на Годишниот зборник на Економски факултет. Зборникот на виделина ги изнесува дел од научноистражувачките остварувања кои се зацртани со целите на Економскиот факултет, а тие се истражувањата на научно-стручни кадри од наставничкиот, соработничкиот и студенскиот профил, од областа на деловната и меѓународна економија, здравствен менаџмент, менаџментот и претприемништвото, финансиски менаџмент, банкарство, финансии и осигурување; сметководство, финансии и ревизија, и маркетингот на прв циклус студии, како и економијата на Европска Унија, здравствениот менаџмент, МБА-менаџментот, банкарството и финансииите и финансиското известување на втор циклус студии, дополнително и студиска програма на трет циклус студии - Деловна економија.

На тој начин, Економскиот факултет придонесува во промовирање на научноистражувачката работа, со што се поттикнува унапредувањето на научната и развојната мисла во функција на нивна примена во секојдневниот живот. Особено радува фактот што во овој број, покрај наставничкиот кадар, со свои трудови се пројавуваат нашите млади научноистражувачки кадри, постдипломци и докторанди.

Со објавувањето на трудовите во овој зборник, односно со неговото презентирање пред научната, стручна и поширока јавност со право очекуваме дека ќе се пополни една значајна празнина во домашната економска литература.



ВЛИЈАНИЕТО НА НАТАЛИТЕТОТ ВРЗ БРОЈОТ НА СРЕДНОШКОЛЦИТЕ

проф. д-р Трајко Мицески¹, д-р Христина Серафимовска²

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип,
trajko.miceski@ugd.edu.mk

² Универзитет „Гоце Делчев“, Штип,
hristina.serafimovska@ugd.edu.mk

Апстракт

Наталитетот како демографска промена на населението игра значајна улога во општествениот раст и развој на една земја. Всушност, населението од една страна се јавува како производител, а од друга страна како потрошувач. Така доколку наталитетот е поголем поизразени ќе бидат сите фактори на развој на земјата

Но, статистичките податоци покажуваат дека наталитетот на населението во Р Македонија во последните педесетина години покажува тренд на опаѓање, така во 1969 година во Р Македонија, се родени 40 342 деца, а, во 2015 година 23 075 деца. Така бројот на живородени деца во Р Македонија во 2015 година е намален за 43 %, во однос на 1969 година. Сепак од 2004 година се забележува најниско ниво, а потоа стабилизација со мал пораст до 2015 година.

Од друга страна, пак, бројот на средношколците во последните триесетина години покажува некоја стабилност со мали осцилации.

Овој труд е фокусиран на прикажувањето на временската серија од триесетина години на наталитет и бројот на средношколците и нивната корелативна зависност изразена пресметковно, табеларно и графички.

Клучни зборови: *податоци, анализа, тренд, прогнозирање*



THE BIRT-RATE IMPACT ON THE NUMBER OF STUDENTS

Professor T. Miceski Ph.D.¹, Hristina Serafimovska Ph.D.²

¹University Goce Delchev – Stip, Faculty of Economics, e-mail:
trajko.micevski@ugd.edu.mk

²University Goce Delchev – Stip, e-mail:
hristina.serafimovska@ugd.edu.mk

Abstract

The birth rate as a demographic change of the population plays a significant role in social growth and development of a country. In fact, the population of a country emerges as a producer in one hand, and as a customer on the other hand. So, if the birth rate raise, all factors of development of the country are more pronounced. But the statistical data, indicate that the birth rate of the population in Macedonia last fifty years shows a downward trend, so in 1969 R. Macedonia, 40.342 children were born, and in 2015 23.075 children. Thus, the number of live births in Macedonia in 2015 decreased by 43% compared to 1969. However, from 2004 shows the lowest level and then stabilization to a slight increase in 2015.

On the other hand, the number of students in the last thirty years shows some stability with small oscillations. This paper is focused on the display of time series of thirty years of birth and the number of high school students and their correlative dependence expressed accrued, tabular and graphic.

Key words: *analysis, data, forecasting, trend*

Вовед

Во последните педесетина години, наталитетот како демографска промена во Р Македонија и нејзиното опкружување се манифестира преку негово намалување. Така, доколку како база се земе бројот на живородени деца (40 342) во 1969 година како 100 %, тогаш нивниот број постојано забележува опаѓање до 2004 година (23 361) со процент од 58 % во однос на 1969 година и стабилизација до 2015 година (23 075). Додека пак бројот на завршени средношколци во последните триесетина години покажува некоја стабилност со неколку изразени осцилации. Тоа можеби се должи на вклучување во средношколските образовни училишта на ученици од одделни региони каде што голем број од претходните генерации тоа не го чинеле. Имајќи ги предвид овие факти, а со цел појасно информирање, во овој труд податоците се обработени преку пресметки и се прикажани табеларно и графички.



1. Движењето на наталитетот во Р Македонија

Според статистичките податоци, развојните состојби на наталитетот во Република Македонија во последниве педесетина години покажуваат тенденција на опаѓање, со благо стабилизирање од 2004 година па до 2015 година. Ова наједноставно е прикажано во табела 1.

Табела 1. Движење на наталитетот на населението во Р Македонија¹

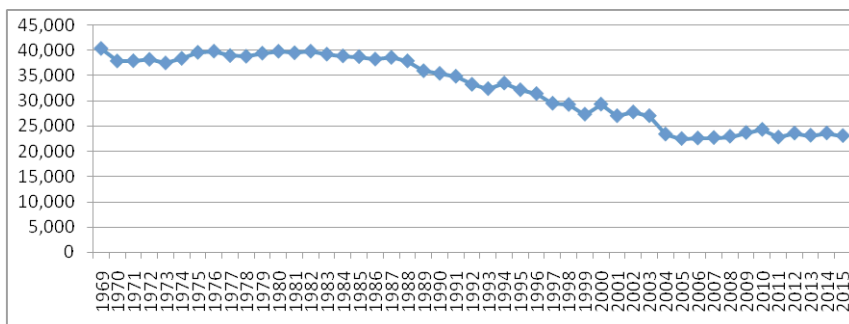
Година	Живородени деца во Р Македонија	Базни индекси. База 1969 1969= 100
1969	40.342	100%
1970	37.862	94%
1971	37.904	94%
1972	38.187	95%
1973	37.478	93%
1974	38.382	95%
1975	39.579	98%
1976	39.809	99%
1977	38.932	97%
1978	38.790	96%
1979	39.407	98%
1980	39.784	99%
1981	39.488	98%
1982	39.789	99%
1983	39.210	97%
1984	38.861	96%
1985	38.722	96%
1986	38.234	95%
1987	38.572	96%
1988	37.879	94%
1989	35.927	89%
1990	35.401	88%
1991	34.830	86%
1992	33.238	82%

1) Извор: Статистички годишници на Р Македонија 1990-2011, Државен завод за статистика на Р Македонија и <http://makstat.stat.gov.mk/pxweb2007bazi/Dialog/Saveshow.asp>



1993	32.374	80%
1994	33.487	83%
1995	32.154	80%
1996	31.403	78%
1997	29.478	73%
1998	29.244	72%
1999	27.309	68%
2000	29.308	73%
2001	27.010	67%
2002	27.761	69%
2003	27.011	67%
2004	23.361	58%
2005	22.482	56%
2006	22.585	56%
2007	22.688	56%
2008	22.945	57%
2009	23.684	59%
2010	24.296	60%
2011	22.770	56%
2012	23.568	58%
2013	23.138	57%
2014	23 596	58%
2015	23 075	57%

Табеларниот преглед покажува дека бројот на живородени деца во Р Македонија од година во година опаѓа, а со тоа се намалува и стапката на наталитет, односно се намалува бројот на живородени деца на 1 000 жители. Тоа може да се види и во графикон 1.



Графикон 1. Движење на наталитетот во Р Македонија (1969-2015)

Очигледни се падовите на наталитетот во Р Македонија. Неговото движење е условено од многубројни фактори кои може да се поделат во три групи и тоа: биолошки, економско-социјални и психолошки. Делувањето на овие фактори може да биде посредно и непосредно, односно долгорочно и краткорочно.

2. Движењето на бројот на завршените средношколци во Р Македонија

Следењето на движењето на бројот на средношколците, а со тоа и можноста за нивното понатамошно школување дава корисни информации за формирање на слика за образованието во Р Македонија².

Во табела 2 е прикажана временска серија за завршени средношколци во изминатите триесетина години.

2) Мицески.Т. 2007, „Практикум по Статистика“, УГД Економски факултет, стр. 93



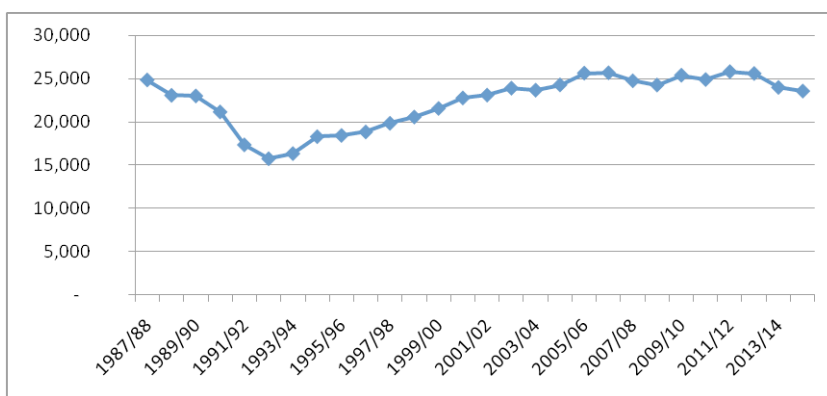
Табела 2. Просечно очекувано траење на животот во Р Македонија и ЕУ³

Година	Завршени средношколци во Р Македонија	Базни индекси. База 1987/88 1987/88=100
1987/88	24.797	100%
1988/89	23.023	93%
1989/90	22.952	93%
1990/91	21.102	85%
1991/92	17.297	70%
1992/93	15.704	63%
1993/94	16.290	66%
1994/95	18.246	74%
1995/96	18.388	74%
1996/97	18.787	76%
1997/98	19.790	80%
1998/99	20.515	83%
1999/00	21.510	87%
2000/01	22.724	92%
2001/02	23.051	93%
2002/03	23.851	96%
2003/04	23.621	95%
2004/05	24.225	98%
2005/06	25.588	103%
2006/07	25.629	103%
2007/08	24.700	100%
2008/09	24.210	98%
2009/10	25.345	102%
2010/11	24.846	100%

3) <http://search.worldbank.org/data?qterm=expected%20life&language=EN>

2011/12	25.758	104%
2012/13	25.546	103%
2013/14	23.936	97%
2014/15	23.516	95%
2015/16	23.500	95%

Истите податоци, графички се прикажани во графикон 2.



Графикон 2. Движење на средношколците во Р Македонија

Од табеларниот и сликовитиот приказ се гледа дека бројот на средношколците од година во година покажува помали осцилации, освен во периодот од 1992 до 1997 година, каде што се поизразени осцилациите.

3. Корелативна зависност на бројот на живородени деца и бројот на средношколци

За да се утврди корелативната зависност помеѓу бројот на живородените деца и завршените средношколци користејќи ги разликите од 19 години е користена нелинеарна зависност на логаритмирање на двете варијабли.

Табела 3. Пресметка на корелативна зависност на бројот на живородените деца и завршените средношколци

Години	Y	X	$Y^* = \ln Y$	$X^* = \ln X$	$\frac{y^*}{Y^*} = \frac{y^*}{Y^*}$	$\frac{x^*}{X^*} = \frac{x^*}{X^*}$	$x^{\square} y^{\square}$	X^{*2}	Y^{*2}	\hat{Y}_i	e	e_2	
1987/88	1969	24797	40342	10,118 10,605	-0,113	-0,087	0,010	0,008	0,013	9,942	0,177	0,031	
1988/89	1970	23023	37862	10,044	10,542	-0,039	-0,024	0,001	0,001	9,988	0,056	0,003	
1989/90	1971	22952	37904	10,041	10,543	-0,036	-0,025	0,001	0,001	9,987	0,054	0,003	
1990/91	1972	21102	38187	9,957	10,550	0,048	-0,033	-0,002	0,001	9,982	-0,025	0,001	
1991/92	1973	17297	37478	9,758	10,532	0,247	-0,014	-0,003	0,000	9,995	-0,237	0,056	
1992/93	1974	15704	38382	9,662	10,555	0,344	-0,038	-0,013	0,001	9,978	-0,316	0,100	
1993/94	1975	16290	39579	9,698	10,586	0,307	-0,068	-0,021	0,005	9,956	-0,257	0,066	
1994/95	1976	18246	39809	9,812	10,592	0,194	-0,074	-0,014	0,006	9,951	-0,140	0,020	
1995/96	1977	18388	38932	9,819	10,570	0,186	-0,052	-0,010	0,003	9,968	-0,148	0,022	
1996/97	1978	18787	38790	9,841	10,566	0,165	-0,048	-0,008	0,002	9,970	-0,129	0,017	
1997/98	1979	19790	39407	9,893	10,582	0,113	-0,064	-0,007	0,004	9,959	-0,066	0,004	
1998/99	1980	20515	39784	9,929	10,591	0,077	-0,074	-0,006	0,005	9,952	-0,023	0,001	
1999/00	1981	21510	39488	9,976	10,584	0,029	-0,066	-0,002	0,004	9,957	0,019	0,000	
2000/01	1982	22724	39789	10,031	10,591	-0,026	-0,074	0,002	0,005	9,952	0,079	0,006	
2001/02	1983	23051	39210	10,045	10,577	-0,040	-0,059	0,002	0,003	9,963	0,083	0,007	
2002/03	1984	23851	38861	10,080	10,568	-0,074	-0,050	0,004	0,003	9,969	0,111	0,012	
2003/04	1985	23621	38722	10,070	10,564	-0,064	-0,046	0,003	0,002	9,972	0,098	0,010	
2004/05	1986	24225	38234	10,095	10,551	-0,090	-0,034	0,003	0,001	9,981	0,114	0,013	
2005/06	1987	25588	38572	10,150	10,560	-0,144	-0,043	0,006	0,002	9,974	0,175	0,031	
2006/07	1988	25629	37879	10,151	10,542	-0,146	-0,024	0,004	0,001	9,988	0,164	0,027	
2007/08	1989	24700	35927	10,115	10,489	-0,109	0,028	-0,003	0,001	10,026	0,088	0,008	
2008/09	1990	24210	35401	10,095	10,474	-0,089	0,043	-0,004	0,002	10,037	0,058	0,003	
2009/10	1991	25345	34830	10,140	10,458	-0,135	0,059	-0,008	0,004	10,049	0,092	0,008	
2010/11	1992	24846	33238	10,120	10,411	-0,115	0,106	-0,012	0,011	10,083	0,038	0,001	
2011/12	1993	25758	32374	10,157	10,385	-0,151	0,133	-0,020	0,018	10,102	0,054	0,003	
2012/13	1994	25546	33487	10,148	10,419	-0,143	0,099	-0,014	0,010	10,077	0,071	0,005	
2013/14	1995	23936	32154	10,083	10,378	-0,078	0,139	-0,011	0,019	10,107	-0,024	0,001	
2014/15	1996	23516	31403	10,065	10,355	-0,060	0,163	-0,010	0,027	10,124	-0,059	0,003	
2014/16	1997	23500	29478	10,065	10,291	-0,059	0,226	-0,013	0,051	10,170	-0,106	0,011	
	29	648447	1075503	290,2	305	- 0	0	-0,146	0,2	0,58	290	0	0,474
Години	Y	X	$Y^* = \ln Y$	$X^* = \ln X$	$\frac{y^*}{Y^*} = \frac{y^*}{Y^*}$	$\frac{x^*}{X^*} = \frac{x^*}{X^*}$	$x^{\square} y^{\square}$	X^{*2}	Y^{*2}	\hat{Y}_i	e	e_2	

Добиените вредности на корелативната зависност е

$$\hat{Y}_i = 11,67 - 0,73X_i^* + \varepsilon$$

$$R = 0,43$$

при што е добиен слаб коефициент на корелација и коефициент на детерминација од 18 %. Пресметката упатува дека бројот на живородените деца нема големо влијание врз бројот на средношколците по години. Тоа се должи, пред сè, повеќе од културните разлики во перцепцијата на школувањето на децата, што во последните години е изразено.

ЗАКЛУЧОК

Демографските промени во Р Македонија манифестирани од аспект на наталитетот на населението покажува постепено намалување во последните педесетина години.

Бројот на средношколците во последните триесетина години иако покажува некои варирања, сепак не е толку изразен.

Корелативната зависност не покажува дека постои минимална зависност помеѓу живородените деца и бројот на средношколци, пред сè поради зголемување на бројот на средношколци во одделни подрачја, а во други подрачја намалување.

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

- Behrens, W. Hawranek P.M.: *Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies*, UNIDO, Wiena, 1995.
- Paul Newbold, William L. Carlson, Betty Thorne *“Statistics for business and economics”*, 2010.
- Мицески Т. „*Статистика*“, УГД - Економски факултет, Штип, 2008.
- Мицески Т. „*Здравствена статистика*“, УГД - Економски факултет, Штип, 2009.
- Попоски Г., Попоска-Тренеска В., „*Статистика*“, Киро Дандаро, Битола, 2001.
- Ристевски С. „*Статистика за бизнис и економија*“, *Универзитет „Св. Кирил и Методиј“*, Скопје, 2008.
- Статистички годишник на Република Македонија, Државен завод за статистика на Р Македонија.
- Сотировски д-р Коста, „*Статистика*“, Универзитет „Св. Климент Охридски“ - Битола, Економски факултет, Прилеп, 2009.
- <http://www.stat.gov.mk/>

<http://search.worldbank.org/data?qterm=expected%20life&language=EN>
<http://www.marrirc.org/upload/Documents/Migration%20profile%20RS%202010.pdf>



УДК: 330.834

336.781.5

336.722.145

Стручен труд

КЕЈНЗ И АНАЛИЗАТА НА КАМАТНАТА СТАПКА, ШТЕДЕЊЕТО И ПОТРОШУВАЧКАТА

Круме Николоски,

**Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
krume.nikoloski@ugd.edu.mk**

Апстракт

Економијата се развива како континуиран процес кој продолжува и денес и е инспирација за многу економисти кои сакаат да ги проучуваат економските мисли, а можеби дури и да придонесат за нејзиниот понатамошен развој. Проучувањето на различни пристапи и перспективи за економија, причините за тие разлики и како тие еволуирале со текот на времето, обезбедува историски и филозофски контекст кој ги охрабрува повеќето економисти за критичка анализа на тековните економски алатки и нивната примена. Целата на овој труд е пручувањето на економските мисли, односно размислувањата и дискусијата на Кејнз поврзани со анализата на каматната стапка, штедењето и потрошувачката.

Клучни зборови: *каматна стапка, штедење и потрошувачка*



KEYNES AND ANALYSIS OF INTEREST RATE, SAVINGS AND CONSUMPTION

Krume Nikoloski,

Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
krume.nikoloski@ugd.edu.mk

Abstract

Economy grows as a continuous process which continues today, is in itself an inspiration to many economists who want to study economic thought, and perhaps even contribute to its further development. Understanding the different approaches and perspectives for the economy, the reasons for these differences and how they evolved over time provides a historical and philosophical context that encourages most economists to have a critical analysis of current economic tools and their applications. The aim of this paper is the study of economic thought, or thinking and the discussion of Keynes related with analysis of the interest rate, savings and consumption.

Kew words: *income, wages, profits and rental*

1. Вовед

Најголемиот напредок во економско размислување во 20 век се поврзани со името и делото на Џон Мајнард Кејнз. Неговиот најважен придонес бил во годините на Големата депресија. Тогаш тој ја формулира својата Општа теорија на вработување, каматите и парите, дело што остро се истакна со ортодокснатата неокласична традиција. Формулацијата ја нарекол општа теорија и поради тоа што верувал дека неговата теорија важи и во услови на целосна и во услови на недоволна вработеност. Пренасочување на пристапите за креирање на економска политика во изминатите три децении во голема мера е разработено од Кејнзијанската економска анализа.

Главната научна мисла на Кејнз е фокусирана на едно централно прашање: одредување на емитирани нивоа на национален доход, вработување во индустриски економии и причина за економските флукуации. Претходно, школите на економската мисла дале мало систематско внимание на овој проблем. Класичарите биле премногу преокупирани со прашања за економски раст на долг рок и директно се занимавале со прашањата поврзани со нестабилноста на краток рок. Во тој период, Карл Маркс се доближил до Кејнзијанската загриженост,



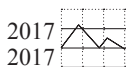
но неговата работа секогаш беше помешана со убедување дека падот на капитализмот е неизбежен. Исто така, од аспект на неговото гледиште, распространетите флукуации биле резултат на неизлечлив малигнитет во рамките на капиталистичкиот систем. Имено, некои неокласични економисти ги споменуваат „индустриските флукуации“ и „нестабилност на вработеноста“. Но, тие далеку повеќе се заинтересирани за силите кои влијаат на аутпутите особено на пазарите, отколку кај оние со кои се регулира производството на економијата како целина. Покрај тоа, тие биле убедени дека целосна вработеност е позиција на долгорочна рамнотежа кон која природно гравитира економијата. И нивната анализа била изградена врз оваа претпоставка. Дури и пред своите сомнежи во врска со неокласичните претпоставки се кристализирани, Кејнз беше сомнителен во овој став, односно на долг рок „забележува тој, сите сме мртви“. Како што неговата мисла зазема дел во општата теорија, економската анализа е реконструирана да се донесат проблемите на краток период во центарот на сцената. Во исто време, Кејнз настојувал да ја одвои својата позиција од марксистичкото тврдење дека капитализмот е осуден на пропаст. Најважен е системот, тој се одржува и би се зачувал доколку реформите се направени во соодветно време. Нерегулиран капитализам, сепак, е неспоив со одржување на целосна вработеност и економска стабилност.

Во времето кога Кејнз го создаваше своето творештво, главни проблеми во стопанството беа недоволната вработеност и недоволната ефективна побарувачка. Токму поради тоа, во центарот на неговите проучувања се најдоа и проблемите на невработеноста и недоволната ефективна побарувачка. Исто така, ја пишувааше анализата за каматната стапка, штедењето и инвестициите.

Во средината на 20-тите години на минатиот век, Кејнз го истакна заклучокот дека конвенционалните *laissez-faire* се несоодветни за покомплексни проблеми на индустријализираните општества. Но, неговата мисла тогаш беше сè уште во калапот на неокласицизмот. Пишувањето на општата теорија во почетокот на 30-тите години на минатиот век беше, како што ја опиша, „борба за бегство од вообичаените начини на размислување и изразување“. Сепак, неговото професионално воспитување го научи да ги почитува аналитичките предности на неокласичната теорија.

1.1. Анализа на каматната стапка

Кејнзијанскиот модел и неокласичната школа на економската мисла манипулираат од истите варијабли: доход, заштеда, инвестиции, пари и каматната стапка. Во однос на овие варијабли, Кејнз даде поинаков осврт кон една од варијаблите – парите. Неговиот поглед кон парите, пак, од



друга страна отвори нова перспектива за каматната стапка. Проблемот го опиша на следниов начин: „Навиката за набљудување на односот на каматната стапка кон нештедењето може да биде дел од објаснувањето зошто каматната стапка вообичаено се смета за награда на штедењето, а всушност таа е награда за нештедењето”. Но, како се определува нивото на каматната стапка? Како што Кејнз увидел, каматната стапка е регулирана - не од страна на понудата и побарувачката на позајмливи средства (како што велат неокласичарите) – туку од страна на понудата и побарувачката на пари. Понудата на пари (се состои од валута и монета, издадена од страна на владите, а банкарските пари се чувале во форма на тековни сметки), може да се регулира од страна на владата и централната банка. Побарувачката за пари, од друга страна, се создава од страна на преференциите на општеството. Во секој момент, се разбира, сите пари во постоење се во нечија сопственост. Во доден момент, тие ќе преферираат да ги заменат парите за добра или за доход – принос во активата.

За да се објасни рамнотежата меѓу понудата и побарувачката за пари потребно е да се даде одговор на прашањето: Кои фактори ќе ја предизвикаат јавноста да чува расположлива резерва на пари? Барајќи решение за оваа загатка, Кејнз ја гради понатамошната основа поставена од страна на неговото ревизионистичко толкување на мотивите за чувањето на пари. Износот на пари којшто ќе го чува јавноста ќе зависи од два фактори: од нивото на национален доход и од ниво на каматна стапка.

Општеството јасно бара одредени резерви на пари за трансакции и за претпазливи намери, а потребниот износ би варираше во зависност од нивото на економска активност. Најверојатно, зголемувањето на националниот доход ќе ги зголеми овие компоненти на побарувачката за пари, а опаѓањето на националниот доход би ги намалило истите. Но, јавноста, исто така, би можела да бара пари за шпекулативни причини. Рамнотежата ќе биде под влијание во зависност од висината на каматните стапки и од очекувањето за нивните идни движења.

При високи каматни стапки општеството преферира доход – принос во активата. А од друга страна, ниските каматни стапки, може да бидат преферирани како заштита против можните капитални загуби. Еден пример може да помогне во пренесувањето на тврдењето на Кејнз и за механизмот на овој процес. Да претпоставиме дека монетарните власти ја зголемат понудата на пари (да речеме со купување на државни хартии од вредност чувани од страна на банките или од страна на јавноста, а со тоа зголемувајќи ја паричната рамнотежа на оние кои првично ги имале овие хартии од вредност). Како ќе се постигне нова рамнотежа? Во отсуство на промени во националниот доход нема да има причина да се очекува промена



во износот на пари кои јавноста би била подготвена да ги чува за трансакции и за претпазливи цели. Многу од оние кои добиле зголемени парични средсва во замена за државни хартии од вредност би сакале да добијат доход – принос во активата. Како што ќе се стекнат со нив, пазарната цена на овие средства ќе биде поголема, а истовремено ефективната каматна стапка ќе биде помала. Сето ова би довело до подготвеност на општеството да чува поголемо количество на пари. Преку овој процес на интеракција помеѓу каматните стапки и понудата на пари ќе биде формирана нова рамнотежа, при што секое зголемувањето на понудата на пари ќе може да се апсорбира во системот. Ова толкување на определување на каматните стапки целосно го избегнува ортодоксниот неокласичен поглед дека каматните стапки се формирани преку интеракцијата на побарувачката и понудата на позајмливи парични средства.

Кејнз тврдел дека каматната стапка првенствено е монетарен феномен - и, згора на тоа, одвоен од реалните фактори на штедење и продуктивноста на капитал.

Оваа позиција понатаму подразбира дека каматната стапка веќе не може да се применува како деликатен механизам за урамнотежување на предвидените заштеди и предвидените инвестиции. Овие односи немаат никаква улога во утврдувањето на каматната стапка. Штедењето и инвестициите можат да одговорат на промените во каматната стапка, но тие не се нејзините основни детерминанти. Оваа анализа подразбира способност на монетарните власти да влијаат на каматните стапки во периоди на депресија, но строго ограничено. Централната банка може да продолжи да ја проширува понудата на пари. Но, доколу зголемената понуда ги зголеми неактивните салда, нема да произлезе намалување на каматните стапки. Економскиот систем ќе се најде себеси заклучен во она што Кејнз го опишува како „ликвидна стапица“. Оваа ситуација може да се појави од институционални причини сосема независно од намерите на директно вклучените страни. Банките, на пример, не постојат за да одржуваат неактивни салда, напротив, тие бараат да се зголеми нивната заработувачка од кредитирањето. Во околностите на длабока депресија, сепак, нивната способност да позајмуваат е ограничена, бидејќи капиталот на квалификувани позајмувачи во голема мера пресушува. Недоброволно, банките на тој начин можат да држат неактивни салда во значителен обем како вишок на резерви. Додека сè уште е можно банкарите да се здобијат со заработка од средства (како што се државните хартии од вредност) со неактивни резерви, овој правец може да не е пожелен ако пазарните цени на фиксните каматни средства веќе се високи, а каматните стапки ниски. Финансиските институции можат да се заштитат од капиталните загуби преку рекламирање заради шпекулативни причини.



1.2. Анализа на штедењето и потрошувачката

Со монетарна теорија на каматната стапка, Кејнз ги одвојува штедењето и инвестициите од размислувањата на неокласичарите. Затоа тој објаснува нови врски за да се објаснат овие две променливи. Во однос на ова, Кејнз бил подготвен да презентира алтернативна теорија за определување на националниот доход.

Во неокласичната мисла каматната стапка биле сметана за примарен регулатор на обемот на штедењето. Ова не ни кажува дека неокласичарите сосема ги запоставиле промените во националниот доход, односно неговото влијание врз штедењето, но било посветено помалку влијание. Националниот доход бил оценет како прилично стабилна променлива, којашто флукутира малку и привремено од нормалната рамнотежа на целосната вработеност. Тргувајќи од оваа претпоставка, Кејнз вниманието повеќе го насочил кон каматната стапка. Нивото на доход е клучна детермината, додека каматната стапка има споредна улога.

Кејнз поблиску ја објаснил врската помеѓу теоријата на штедење и нивото на доход. Според него оваа интерпретација нуди многу пореално однесување на штедачите во однос на објаснувањето на неокласичарите. Тој исто така тврдел дека малку луѓе биле многу чувствителни на промените во каматните стапки при нивните одлуки за штедење. Според него, прво луѓето бараат прифатливо ниво на потрошувачка и се решаваат да штедат само кога нивниот доход бил повеќе од доволен за покривање на нивната потрошувачка. Со тоа заштедата е остаток, варирајќи во износ во зависност од промените во нивото на доход. Понатаму, најверојатно малку луѓе ќе бидат под влијание на промените во каматната стапка при распределба на нивниот доход помеѓу потрошувачка и штедење. Доколку сето ова е така, националниот доход се состои од потрошувачка и штедење. На кратко, потрошувачката е еднаква на националниот доход намален за износот на штедењето, додека пак штедењето е еднакво на националниот доход намален за износот на потрошувачката.

Во однос на мислењето на Кејнз, ефективната побарувачка има влијание врз големината на вработеноста и националниот доход. Под поимот ефективна побарувачка ја подразбира платежната способност за купување потрошни и инвестициони добра и тој денес е најблизок до поимот агрегатна побарувачка во услови на затворена економија. Кејнз вели: ефективната побарувачка зависи од дејството на два главни фактора: прво, склоност кон потрошувачка и, второ, склоност кон штедење и поттик кон инвестирање.

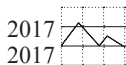
Склоност кон потрошувачка е психолошката состојба на купувачите за купување на потрошни добра. Ни покажува кој дел од националниот



доход се употребува за лична потрошувачка, а се утврдува како однос меѓу потрошувачката и националниот доход. Склоноста кон потрошувачка на ниво на национална економија, расте со побавно темпо во споредба со порастот на националниот доход. Имено, тоа е поради фактот што задоволството од зголемената потрошувачка се намалува во онаа мера во која се задоволуваат човечките потреби. Кејнс го употребува и поимот маргинална склоност кон потрошувачка и со него ја означува дополнителната потрошувачка, која е резултат од дополнителна единица на националниот доход.

Не само нивото на доход има најмоќно влијае врз обемот на заштеда, доколку доходот се зголемува тогаш заштедата најверојатно ќе се зголеми, како во апсолутна вредност така и како дел од доходот. Склоноста кон штедење е однос меѓу штедењето и националниот доход. Ни покажува кој дел од националниот доход се заштедува, односно се употребува за инвестиции или се држи во ликвидна состојба. Кејнс зборува и за маргинална склоност кон штедење. Под тој поим го подразбира односот меѓу дополнителното штедење од дополнителна единица национален доход. Според него, склоноста кон штедење е повисока кај лицата со повисок доход и се зголемува со зголемување на доходот. Тоа значи дека таа бележи обратна тенденција од склоноста кон потрошувачка.

Трошоците за потрошувачката, пак се зголемуваат во апсолутна смисла, но тие се намалуваат како дел во вкупниот доход. Овој момент има влијание врз богатите општества за да постигнат и одржат целосна вработеност. Тоа посочува дека зголемувањето на обемот на инвестициските трошоци би ги довело штедењето и инвестициите во рамнотежа при ниво на целосна вработеност. Кејнс гледал на проблемот *колку е побогато општеството толку поголем ќе биде јазот помеѓу реалното и потенцијалното производство, а со тоа станува повеќе очигледна и грешката на економскиот систем.* Едно сиромашно општество ќе има поголема склоност да консумира далеку поголем дел од своето производство, така што многу мала инвестицијата ќе биде доволна за да се обезбеди целосна вработеност. Богатите општества ќе треба да откријат многу повеќе можности за инвестирање, доколку склоноста кон штедење на побогатите членови ќе биде во согласност со вработување на посиромашните членови.



2. Заклучок

Во времето кога Кејнз го создаваше своето творештво, главни проблеми во стопанството беа недоволната вработеност и недоволната ефективна побарувачка. Токму поради тоа, во центарот на неговите проучувања се најдоа и проблемите на невработеноста и недоволната ефективна побарувачка. Исто така, ја пишувааше анализата за каматната стапка, штедењето и инвестициите.

Во средината на 20-тите години на минатиот век, Кејнз го истакна заклучокот дека конвенционалните *laissez-faire* се несоодветни за покомплексни проблеми на индустријализираните општества. Но, неговата мисла тогаш беше сè уште во калапот на неокласицизмот. Пишувањето на општата теорија во почетокот на 30-тите години на минатиот век беше, како што ја опиша, „борба за бегство од вообичаените начини на размислување и изразување“. Сепак, неговото професионално воспитување го научи да ги почитува аналитичките предности на неокласичната теорија.

Според Кејнз, секое општество јасно бара одредени резерви на пари за трансакции и за претпазливи намери, а потребниот износ би варираше во зависност од нивото на економска активност. Најверојатно, зголемувањето на националниот доход ќе ги зголеми овие компоненти на побарувачката за пари, а опаѓањето на националниот доход би ги намалил истите. Но, јавноста, исто така, би можела да бара пари за шпекулативни причини. Рамнотежата ќе биде под влијание во зависност од висината на каматните стапки и од очекувањето за нивните идни движења. При високи каматни стапки општеството преферира доход – принос во активата. А од друга страна, ниските каматни стапки може да бидат преферирани како заштита против можните капитални загуби. Еден пример може да помогне во пренесувањето на тврдењето на Кејнз и за механизмот на овој процес. Да претпоставиме дека монетарните власти ја зголемат понудата на пари (да речеме со купување на државни хартии од вредност чувани од страна на банките или од страна на јавноста, а со тоа зголемувајќи ја паричната рамнотежа на оние кои првично ги имале овие хартии од вредност). Како ќе се постигне нова рамнотежа? Во отсуство на промени во националниот доход нема да има причина да се очекува промена во износот на пари кои јавноста би била подготвена да ги чува за трансакции и за претпазливи цели. Многу од оние кои добиле зголемени парични средства во замена за државни хартии од вредност би сакале да добијат доход – принос во активата. Како што ќе се стекнат со нив, пазарната цена на овие средства ќе биде поголема, а истовремено ефективната каматна стапка ќе биде помала. Сето ова би девело до подготвеност на општеството да чува поголемо количество на пари. Преку овој процес на интеракција помеѓу



каматните стапки и понудата на пари ќе биде формирана нова рамнотежа, при што секое зголемувањето на понудата на пари ќе може да се апсорбира во системот. Ова толкување на определување на каматните стапки целосно го избегнува ортодоксниот неокласичен поглед дека каматните стапки се формирани преку интеракцијата на побарувачката и понудата на позајмливи парични средства. Кејнз тврдел дека каматната стапка првенствено е монетарен феномен - и, згора на тоа, одвоен од реалните фактори на штедење и продуктивноста на капитал.

Тој, исто така, тврдел дека малку луѓе биле многу чувствителни на промените во каматните стапки при нивните одлуки за штедење. Според него, прво луѓето бараат прифатливо ниво на потрошувачка и се решаваат да штедат само кога нивниот доход бил повеќе од доволен за покривање на нивната потрошувачка. Со тоа заштедата е остаток, варирајќи во износ во зависност од промените во нивото на доход. Понатаму, најверојатно малку луѓе ќе бидат под влијание на промените во каматната стапка при распределба на нивниот доход помеѓу потрошувачка и штедење. Доколку сето ова е така, националниот доход се состои од потрошувачка и штедење. На кратко, потрошувачката е еднаква на националниот доход намален за износот на штедењето, додека пак штедењето е еднакво на националниот доход намален за износот на потрошувачката.

Во однос на мислењето на Кејнз, ефективната побарувачка има влијание врз големината на вработеноста и националниот доход. Кејнз вели: ефективната побарувачка зависи од дејството на два главни фактора: прво, склоност кон потрошувачка и, второ, склоност кон штедење и поттик кон инвестирање.

Склоност кон потрошувачка е психолошката состојба на купувачите за купување на потрошни добра. Ни покажува кој дел од националниот доход се употребува за лична потрошувачка, а се утврдува како однос меѓу потрошувачката и националниот доход. Склоноста кон потрошувачка на ниво на национална економија, расте со побавно темпо во споредба со порастот на националниот доход. Имено, тоа е поради фактот што задоволството од зголемената потрошувачка се намалува во онаа мера во која се задоволуваат човечките потреби. Кејнз го употребува и поимот маргинална склоност кон потрошувачка и со него ја означува дополнителната потрошувачка, која е резултат од дополнителна единица на националниот доход. Не само, нивото на доход има најмоќно влијание врз обемот на заштеда, доколку доходот се зголемува, тогаш заштедата најверојатно ќе се зголеми, како во апсолутна вредност така и како дел од доходот. Склоноста кон штедење е однос меѓу штедењето и националниот доход. Ни покажува кој дел од националниот доход се заштедува,



односно се употребува за инвестиции или се држи во ликвидна состојба. Кејнс зборува и за маргинална склоност кон штедење. Под тој поим го подразбира односот меѓу дополнителното штедење од дополнителна единица национален доход. Според него, склоноста кон штедење е повисока кај лицата со повисок доход и се зголемува со зголемување на доходот. Тоа значи дека таа бележи обратна тенденција од склоноста кон потрошувачка.

Користена литература

- Harry Landreth and David C. Colander.,History of Economic Thought, Houghton Mifflin Company, 2002.
- Nikoloski, Krume and Paceskoski, Vlatko (2016). Економската мисла на класичната и кензијанската економска школа. Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип. ISBN 978-608-244-309-6.
- William J. Barber, A History of economic thought, published by Praeger 1968 and Penguin 1967, webpage 2002.
- Тодор Тодоров, (2002), Економски теории и економски мислителни, Економски факултет – Прилеп, стр. 121.
- Методија Стојков, Развој на економската мисла, Економски факултет – Скопје, 2008.



УДК: 330.821.1
331.2
332.68

Стручен труд

ДОХОД, ПЛАТА, ПРОФИТ И РЕНТА: НЕКОИ ВИДУВАЊА НА АДАМ СМИТ

Круме Николоски ¹, Влатко Пачешкоски ²

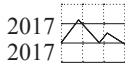
¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
krume.nikoloski@ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
vlatko.paceskoski@ugd.edu.mk

Апстракт

Разбирањето на различни пристапи и перспективи за економија, причините за тие разлики и како тие еволуирале со текот на времето, обезбедува историски и филозофски контекст кој ги охрабрува повеќето економисти за критичка анализа на тековните економски алатки и нивната примена. Теориите се збир на упатства коишто даваат смисла на некоја појава, односно клучни чинители, така што појавите ги поврзуваат во целина, ја идентификуваат и објаснуваат врската помеѓу причинителот, објаснуваат што се случува кога причинителите се во интеракција и со отсликување на клучните односи овозможуваат предвидување на идното однесување и подобра контрола врз таа појава. Економијата се развива како континуиран процес кој продолжува и денес, и сам по себе е инспирација за многу економисти кои сакаат да ги проучуваат економските мисли, а можеби дури и да придонесат за нејзиниот понатамошен развој. Во контекст, целта на овој труд е проучувањето на економските мисли, односно размислувањата и дискусијата на Адам Смит поврзана со распределбата на доход, плата, профит и рента.

Клучни зборови: *доход, плата, профит и рента*



INCOME, WAGES, PROFITS AND RENTAL: SOME VIEWS OF ADAM SMITH

Krume Nikoloski ¹, Vlatko Paceskoski²

¹Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
krume.nikoloski@ugd.edu.mk

²Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
vlatko.paceskoski@ugd.edu.mk

Abstract

Theories are sets of instructions that give a sense of a phenomenon or key actors, so they connect the phenomena's as a whole, identify and explain the relationship between agents, explain what happens when the agents are in mutual interaction, and through reflection of key relationships they can enable prediction of the future behavior and better control over the phenomenon. Understanding the different approaches and perspectives for the economy, the reasons for these differences and how they evolved over time provides a historical and philosophical context that encourages most economists to have a critical analysis of current economic tools and their applications. Theories are sets of instructions that give a sense of a phenomenon or key actors, so they connect the phenomena's as a whole, identify and explain the relationship between agents, explain what happens when the agents are in mutual interaction, and through reflection of key relationships they can enable prediction of the future behavior and better control over the phenomenon. Economy grows as a continuous process which continues today, is in itself an inspiration to many economists who want to study economic thought, and perhaps even contribute to its further development. In the context, the aim of this paper is the study of economic thought, or thinking and discussion of Adam Smith linked to the distribution of income, wages, profit and rent.

Kew words: *income, wages, profits and rental*

1. Вовед

Економските појави и процеси еволуираат во секое општество и во различни општествено-економски услови. Економскиот процес е вграден во општеството и е во врска со сите аспекти на културниот и економскиот живот. Разбирањето на историските мисли, на економскиот систем и на економската теорија бара подигнување на свеста на социјален, историски и филозофски контекст во којшто тие се развиваат.



Економијата како наука, вообичаено, треба се опише со почетоците на нејзиниот творец Адам Смит. Вистина е дека со неговото големо дело, објавено во револуционерната 1776 година, ја започнува класичната традиција во историјата на економската мисла. Смит се занимавал со важни врски во многу области на општеството, на пример со работи кои денес се изучуваат од страна на економисти, политиколози, социолози и филозофи. На пример, тој забележал важни врски помеѓу економската и политичката слобода, помеѓу правата на приватна сопственост и праведна држава, и помеѓу поединци мотивирани делумно од личен интерес, а делумно од страна на загриженост за последиците од нивните постапки врз другите [1]. Од историска гледна точка, во трудот се анализирани доходот, платата, профитот и рентата.

1.1. **Распределбата на доход**

Дускусијата на Смит за „природната цена“ била развиена околу нејзините три компоненти: плати, профит и рента. Поради тоа, за него беше актуелно да ги објасни механизмите што ги управуваат „природните стапки“ на овие делови од доход или според неговата терминологија „приход“. Од овој момент, тврдењето на Смит било изградено од трипартитната поделба на општеството на „слоеви“, при што секој од нив примал одреден дел од доходот.

Платите им биле исплаќани на членовите на работничката класа, профитите остварени од капиталистите и рентите собрани од сопствениците на земја. Овие разлики одговараат на главната поделба на општеството на класи. „Разликата меѓу повеќето различни карактери“, тврдел Смит, „помеѓу филозоф и обичен уличен вратар, на пример, се чини дека би се јавиле не толку од природата, колку што од навиките, обичаите и образованието“.

Во исто време, аналитичките категории на Смит остро се спротивставуваат на оние што се употребуваат во тековните економски анализи. Распространетиот модерен пристап кон распределбата на доходот е целосно функционален во ориентација, така што може да се каже дека разните плаќања за доходот се третираат како награда на „факторите“ што придонесуваат за производство.

Како тогаш националниот доход е поделен меѓу различните слоеви на општеството?

Одговорот на Смит беше развиен во две фази. Во првата фаза, тој ги зема предвид посебните карактеристики за определување на платите, профитот и рентата со особено внимание на влијанието на институционалното опкружување врз варијациите на нивото на секоја од



нив. Но, никогаш далеку од неговиот став беше и второто и исклучително влијание: „општите услови во општеството“, односно дали економијата во целост е во стагнација, експанзија или рецесија. Така, во случајот со платите преовладува мерило во кој било момент и најверојатно би биле под влијание на различни фактори карактеристични за одделните работни места: нивните „согласувања и несогласувања“, нивната географска положба, очекуваното траење, знаењето (или незнаење) на работникот за алтернативните вработувања и нивните услови и друго. Но, Смит, исто така, привлече внимание и за друго сфаќање - релативната сила за договарање на работодавачите и вработените [2].

Имено, Смит ја разгледува проблематиката на распределбата со анализа на наемнината, профитот и рентата како доходи на трите класи, односно помеѓу работниците, капиталистите и земјопоседниците [3]. Врз основа на ваквото објаснување, подоцна е создадена теоријата на трошоците на производство, според која вредноста на стоката се одредува со одделните трошоци кои претставуваат надоместок на факторите на производството. Имено, наемнината како награда на трудот, профитот како награда на капиталот и рентата како награда за услугите на земјата.

Личната распределба на доходот зависи од цените и количините на факторите на производство што се продаваат од страна на индивидуите. Трудот е единствениот фактор на производство во сопственост на повеќе домаќинства, па така доходот на домаќинството во голема мера зависи од стапката на платите и бројот на работни часови. Износот на доход од имот што го примаат оние домаќинства кои поседуваат имот зависи од количината на капитал и земјиште во сопственост на домаќинство и од цените на овие фактори. Бидејќи платите, профитот и рентата се цени во економијата, нивната релативна вредност (заедно со количината на труд, капитал и земјиште што индивидуите ги нудат на пазарот) ја определува распределбата на доходот. Иако распределбата на доходот не била главна определба на Смит, тој понудил неколку различни и понекогаш контрадикторни теории на платите, профитот и рентата.

1.2. Плата

Смит понудил голем број на теории за да се објаснат платите (наемнините). Во првата книга тој предложил теорија за опстанок на платите, теорија на продуктивноста, теоријата на преговарање, теорија на преостанати побарувачи и теоријата за финансирање на платите. Очигледно тој не бил засегнат од противречностите помеѓу овие позиции и во други делови од неговата книга тој експлицитно ги отфрлил некои од неговите сопствени предлози. Меѓутоа, два аспекти од неговата дискусија на платите заслужуваат дополнителни коментари.



Смит истакнал дека трудот е во неповолна позиција во процесот на договарање на платите. Бидејќи има помалку работодавачи во однос на вработени, рекол тој, работодавачите можат полесно да се здружат за да се зајакне нивната позиција. Исто така, законот ги дозволува овие комбинации од страна на работодавачот, но забранува формирање синдикати од страна на вработените. Според Смит, парламентот има многу дејства против зголемување на платите, но ниту едно против нивно намалување. Конечно, работодавачите имаат обилни ресурси, кои им овозможуваат на истите да живеат дури и ако тие вработуваат во текот на штрајк или болест. Од друга страна, „многу работници не можеле да истраат една недела, малкумина можеле да истраат еден месец и ретко една година без работа“. Во овие пасуси Смит ги ослабел неговите случаи за добротворното функционирање на пазарните сили и се препознава дека неговата претпоставка за совршено конкурентен пазар е подложна на квалификации модификации.

Во својата дискусија за платите, Смит претставил своја верзија за доктрината за финансирање на платите, којашто стана важна алатка за класичните економисти. Оваа доктрина претпоставува дека постои фиксен фонд на капитал, наменети да исплаќање на плати. Бидејќи процесот на производство одзема време, претходно произведените добра коишто работниците можат да ги користат за храна, облека, домување и други работи се бараат помеѓу почетокот на процесот и финалната продажба. Оваа залиха на добра и капитал се нарекува *фонд на платите*, а нејзин извор е заштедата или неуспехот да се потроши од страна на капиталистите. Со оглед на големината на работната сила и фондот на платите, стапката на плата се определува како стапка на плата = фонд за платите/ работна сила. Смит не ги развил сите теоретски и политички влијанија на оваа доктрина [4].

Висината на платата, според него, зависи од обемот на средствата потребни за одржување на работниците и нивните семејства, но таа ретко се спушта до тоа ниво. Во поглед на платата, Смит разликува три групи на земји: оние кои се збогатуваат, оние кои осиромашуваат и оние кои стагнираат, односно три состојби на богатството: прогресивно, опаѓачко и стагнирачко. Во групата на земјите кои се богата односно во прогресивната состојба, побарувачката за работници се зголемува, а потоа преку конкуренцијата меѓу капиталистите доведува до зголемување на платата. Оттука, следи дека највисоките плати не се во најбогатите земји, туку во оние кои најбрзо се збогатуваат, бидејќи побарувачката за трудот е секогаш поголема од понудата. Во групата на земји кои осиромашуваат, односно во опаѓачка состојба на народното богатство, состојбата е



обратна: побарувачката за трудот опаѓа под нивото на понудата, а потоа преку конкуренција на работниците доведува до намалување на платата. Најпосле, во земјите кои стагнираат, односно во стагнирачка состојба на народното богатство, нема зголемување на побарувачката за трудот, ниту зголемување на платата, дури и ако станува збор за земја која инаку се наоѓа на висок степен на народното богатство. Според тоа, Смит висината на наемнината ја доведува во зависност од општите тенденции на движењето на народното богатство кон зголемување, намалување или стагнација [5].

1.3. Профит

Изненадувачки, дискусијата на Смит во однос на природата и изворот на профит е многу кратка. Класичните економисти немале некои сериозни обиди да ја објаснат природата и изворот на профит до 1820 година, кога тие одговориле на социјалистичката критика на профитот. Смит очигледно ја прифатил легитимноста на профитот како плаќање на капиталистот за вршење на општествено корисна функција, бидејќи е потребно работната сила (трудот) да се обезбеди со основните потреби за живот и со материјали и машини со која треба да работи за време на процесот на производство. Според Смит, трудот го дозволил ова одбивање на профит од неговиот аутпут, поради тоа што немал материјали со кои би работел и немал независни средства за прехранување. Овде, сепак, профитот се состои од два дела: чисто враќање на камата и замена за ризик [6].

Имено, врз основа на трудовата теорија на вредноста Смит го дефинира профитот како одземање на производот на работникот. Додека според теоријата на трошоци на производство Смит го дефинира профитот како дел од трошоците на производството и како награда за услугите на капиталот. Што се однесува до каматата, Смит ја поврзува со профитот. Исто така, каматата ја смета за изведен доход, бидејќи може да биде изведена од секој доход [7]. Кусиот и несоодветен третман на профитот од страна на Смит ја отвори вратата за теорија на експлоатација на профит развиена од Маркс: Производството на трудот претставува природна награда или плата на трудот. Во таа првобитна состојба на нештата, што му претходи и присвојување на земјиштето и на акумулацијата на резерви, целото производство на трудот му припаѓа на работник. Тој нема ниту земјосопственик ниту господар за да го сподели со него.

Така, во примитивната економија на Смит работникот добил цел производ, но во свое време трудот мораше да го сподели производот со капиталистот и со земјосопственикот. Смит никогаш не објаснил зошто



профитот и рентата се одземале од аутпутот на трудот и со ова тој го изложил неговиот систем на напад од страна на секој читател кој приговара на приватната сопственост, односно капиталистичката економија. Читателите кои го сакаат Смит веруваат дека основната хармонија на системот веројатно не би го забележала овој пропуст.

Смит верувал дека економскиот раст на еден народ зависи од акумулација на капитал. И покрај тоа што тој обрнал малку внимание на природата и изворот на профит, тој беше исклучително заинтересиран за промените во стапката на профит. Тој предвиде дека профитната стапка ќе се намали со текот на времето поради следниве три причини:

1. Конкуренцијата на пазарот на трудот. Акумулација на капитал ќе доведе до конкуренција помеѓу капиталистите на пазарот на трудот, со резултат дека платите ќе се зголемат. Смит заклучил дека зголемените платите ќе доведат до намалување на профитот.
2. Конкуренција на пазарот на добра. Смит оценил дека со зголемување на аутпутот, ќе се зголеми и конкуренцијата помеѓу производителите, а како последица на тоа ќе се намалат цените на добрата и профитот. Ова укажува на можноста за хиперпродукција во целата економија, што пак е во конфликт со ставот на Смит дека хиперпродукција не може да се случи.
3. Конкуренција на пазарот на инвестиции. Смит очигледно верувал дека постојат ограничен број на можности за инвестирање и дека зголемената акумулација на капиталот ќе доведе до намалување на профитот.

Како и висината на платата, така и висината на профитот зависи од зголемувањето, стагнацијата или намалување на народното богатство. Додека зголемувањето на богатството има за последица зголемување на платата, неговото стагнирање стагнирање и на платата и неговото опаѓање намување и на платата, последиците во однос на профитот се обратни. Кога народното богатство се зголемува, профитот се намалува, а кога народното богатство се намалува тогаш профитот се зголемува. До оваа состојба се доаѓа затоа што зголемувањето на богатството односно капиталот преку конкуренцијата меѓу капиталистите предизвикува и зголемување на платите, а тоа значи намалување на профитот, бидејќи платите и профитот се комплементарни. Сосема е поинаку кога се намалува народното богатство, односно кога се намалува обемот на капиталот: тогаш преку конкуренцијата меѓу работниците платата опаѓа, а тоа значи зголемување на профитот. Во однос на ова, според Смит интересите на работниците ги изедначува со интересите на народот, додека интересите на капиталот ги спротивставува на општонародните интереси [8].



1.4. Рента

Смит предложил четири теории за рентата, но сите се контрадикторни една со друга. Различен е ставот за рентата. За неа се смета дека е: побарување од страна на сопственикот, монополот, диференцијална предност и награда на природата.

Уште на почеток во *Богатството на народите* смета дека рентата ја одредува цената, а подоцна Смит смета дека рентата е одредена од цената. Смит обично бил многу критички настроен кон сопствениците кои „сакаат да жнеат, каде што никогаш не посеале“. Тој почувствувал основен конфликт помеѓу интересите на земјопоседници и оние на капиталистите, којшто Рикардо го објаснил во целост со докази. Ова е уште еден пример за реализација на Смит дека основната хармонија во економијата е подложна на разидувања во некои области [9].

Смит ги опишал крупните земјопоседници како мажи што сакаат „да жнеат каде што не посеале“ и како што е кажано „мрзливоста е природен ефект на леснотија и безбедност на нивната ситуација“. Оваа карактеристика на класата на сопственицит, одиграла клучна улога во неговото толкување на перспективите на општеството за време на „напредокот за подобрување“. Како што подоцна покажа историското истражување, голем дел од земјоделските иновации во тој период беа поттикнати од прогресивните големи земјопоседници, кои ги изложиле своите карактеристики на однесувањето кои Смит им ги припишува на капиталистите.

Нето приливите на ситните сопственици во земјоделството, на пример, можат да бидат составени од три дела на доход: принос на платите за нивниот сопствен труд, принос на рентата за земјата што ја поседуваат и профитот на капиталот што го инвестирале во сопствената фарма [10].

Разбирливо е дека крупниот земјопоседник треба да инвестира за да го подобри својот имот, а со тоа може да добие профит, како и рента. Според трудовата теорија на вредноста, Смит рентата ја дефинира како одземање од производот на работникот. Исто така, од аспект на теорија на трошоци на производство рентата ја дефинира како дел од трошоците на производство и како награда за користење на земјата. Во Смитовото творештво се сретнуваат четири теории на рентата.

Првата тргнува од трудовата теорија на вредноста и земјишната рента ја дефинира како прво одземање од производот на работникот. Со оваа теорија, сметаат марксистите, тој укажува на нетрудовиот карактер на рентата.

Втората теорија на рентата тргнува од теоријата на трошоците на производство и рентата ја дефинира како дел од трошоците на



производството и како награда за услугите на земјата.

Според третата теорија, рентата е резултат на монополската положба на земјоделските производи. Таа е плата за користење на земјата и е природно што самата по себе претставува монополска цена. Оваа теорија им противречи на првите две, бидејќи ако рентата е монополска цена, тогаш ниту е резултат на трудот ниту е дел од трошоците на производството.

Четвртата теорија на рентата е создадена под влијание на физиократите. Според Смит во земјоделството и природата работи заедно со човекот. Нејзината работа не предизвикува трошоци, а нејзиниот производ има своја вредност исто како и производот на најскапите работници.

Смит правел разлика меѓу рента и аренда. Според него, аренда се добива како резултат на вложен капитал на одредена парцела. Таа, всушност, ја содржи каматата на вложен капитал за направени подобрувања на почвата (мелиорации, пристапни патишта и др.). Наспроти тоа, Смит смета дека рента се добива и од парцели во кои не се направени никакви вложувања.

Смит ја познавал и диференцијалната рента од различна плодност на земјишните парцели, како и од нивната местоположба во однос на пазарот.

Како Смитова заслуга се смета и неговото гледиште дека земјишната рента се одредува според главната земјоделска култура (на пример, пченицата во Европа). Некои од историчарите на економската мисла сметаат дека Смит ја познавал и апсолутната рента (рента што се добива од секоја земјишна парцела што се дава под закуп) или барем го насетувал нејзиното постоење. Но нивниот број е мал во споредба со оние кои сметаат дека Смит не ја познавал природата на апсолутната рента [11].

Заклучок

Смит ја разгледува проблематиката на распределбата со анализа на наемнината, профитот и рентата како доходи на трите класи, односно помеѓу работниците, капиталистите и земјопоседниците. Врз основа на ваквото објаснување, подоцна е создадена теоријата на трошоците на производство, според која вредноста на стоката се одредува со одделните трошоци кои претставуваат надоместок на факторите на производството. Имено, наемнината како награда на трудот, профитот како награда на капиталот и рентата како награда за услугите на земјата.

Личната распределба на доходот зависи од цените и количините на факторите на производство што се продаваат од страна на индивидуите. Трудот е единствениот фактор на производство во сопственост на повеќе домаќинства, па така доходот на домаќинството во голема мера зависи од стапката на платите и бројот на работни часови. Износот на доход од



имот што го примаат оние домаќинства кои поседуваат имот зависи од количината на капитал и земјиште во сопственост на домаќинство и од цените на овие фактори. Бидејќи платите, профитот и рентата се цени во економијата, нивната релативна вредност (заедно со количината на труд, капитал, и земјиште што индивидуите ги нудат на пазарот) ја определува распределбата на доходот.

Во својата дискусија за платите, Смит претставил своја верзија за доктрината за финансирање на платите, којашто стана важна алатка за класичните економисти. Оваа доктрина претпоставува дека постои фиксен фонд на капитал, наменети да исплаќање на плати. Бидејќи процесот на производство одзема време, претходно произведените добра коишто работниците можат да ги користат за храна, облека, домување и други работи се бараат помеѓу почетокот на процесот и финалната продажба. Оваа залиха на добра и капитал се нарекува фонд на платите, а нејзин извор е заштедата, или неуспехот да се потроши од страна на капиталистите. Со оглед на големината на работната сила и фондот на платите, стапката на плата се определува како стапка на плата = фонд за платите/ работна сила. Смит не ги развил сите теоретски и политички влијанија на оваа доктрина.

Како и висината на платата, така и висината на профитот зависи од зголемувањето, стагнацијата или намалување на народното богатство. Додека зголемувањето на богатството има за последица зголемување на платата, неговото стагнирање, стагнирање и на платата и неговото опаѓање, намалување и на платата, последиците во однос на профитот се обратни. Кога народното богатство се зголемува, профитот се намалува, а кога народното богатство се намалува тогаш профитот се зголемува. До оваа состојба се доаѓа затоа што зголемувањето на богатството односно капиталот, преку конкуренцијата меѓу капиталистите предизвикува и зголемување на платите, а тоа значи намалување на профитот, бидејќи платите и профитот се комплементарни. Сосема е поинаку кога се намалува народното богатство, односно кога се намалува обемот на капиталот: тогаш преку конкуренцијата меѓу работниците платата опаѓа, а тоа значи зголемување на профитот.

Уште на почеток во *Богатството на народите* смета дека рентата ја одредува цената, а подоцна Смит смета дека рентата е одредена од цената. Смит обично бил многу критички настроен кон сопствениците кои „сакаат да жнеат, каде што никогаш не посеале“. Тој почувствувал основен конфликт помеѓу интересите на земјопоседници и оние на капиталистите, којшто Рикардо го објаснил во целост со докази. Ова е уште еден пример за реализација на Смит дека основната хармонија во економијата е подложна на разидувања во некои области.



Користена литература

- Harry Landreth and David C. Colander.,History of Economic Thought, Houghton Mifflin Company, 2002, p.80.
- William J. Barber, A History of economic thought, published by Praeger 1968 and Penguin 1967, webpage 2002, pp.19-20.
- Методија Стојков, Развој на економската мисла, Економски факултет – Скопје, 2008, стр. 94
- Harry Landreth and David C. Colander.,History of Economic Thought, Houghton Mifflin Company, 2002, p.103.
- Тодор Тодоров, (2002), Економски теории и економски мислители, Економски факултет – Прилеп, стр. 121
- Harry Landreth and David C. Colander., History of Economic Thought, Houghton Mifflin Company, 2002, p.103.
- Методија Стојков, Развој на економската мисла, Економски факултет – Скопје, 2008, стр.95.
- Тодор Тодоров, (2002), Економски теории и економски мислители, Економски факултет – Прилеп, стр. 123.
- Harry Landreth and David C. Colander.,History of Economic Thought, Houghton Mifflin Company, 2002, p.105.
- William J. Barber, A History of economic thought, published by Praeger 1968 and Penguin 1967, webpage 2002,p.19.
- Nikoloski, Krume and Paceskoski, Vlatko (2016) Економската мисла на класичната и кензијанската економска школа. Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип. ISBN 978-608-244-309-6.



ОПФАТОТ НА ЕКОНОМИЈАТА И МОДЕЛОТ НА РИКАРДО

Круме Николоски ¹, Влатко Пачешкоски ²

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
krume.nikoloski@ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
vlatko.paceskoski@ugd.edu.mk

Апстракт

Во контекст на проучување на економската наука, збирот на поединечните креативни идеи ни ја дава сосотојбата во економијата. Економијата се развива како континуиран процес кој продолжува и денес е само по себе инспирација за многу економисти кои сакаат да ги проучуваат економските мисли, а можеби дури и да придонесат за нејзиниот понатамошен развој. Економскиот процес е вграден во општеството и е во врска со сите аспекти на културниот и економскиот живот. Севкупноста на знаењето е севкупноста на совршеното единство меѓу луѓето. Рикардовиот пристап кон политиката имал значително влијание во начинот на којшто идните економисти биле ангажирани во креирање на политиката. Ова се однесува на начинот за да се формулира добра политика, а притоа користејќи го Рикардо како модел. Имено, разбирањето на историските мисли, на економскиот систем и на економската теорија бара подигнување на свеста на социјален, историски и филозофски контекст. Затоа, целата на овој труд е пручувањето на економските мисли или конкретно на дискусијата која што се однесува за сеопфатноста на економијата и демонстрација на моделот на Рикардо.

Клучни зборови: *производство, доход, труд, инвестиции, економски раст*



SCOPE OF THE ECONOMY AND THE MODEL OF RICARDO

Krume Nikoloski ¹, Vlatko Paceskoski²

¹ Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
krume.nikoloski@ugd.edu.mk

² Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
vlatko.paceskoski@ugd.edu.mk

Abstract

In the context of the study of economic science, the sum of individual creative ideas gives us the situation regarding of the economy. Economy grows as a continuous process which continues today, is in itself an inspiration to many economists who want to study economic thought, and perhaps even contribute to its further development. The economic process is embedded in society and is related to all aspects of the cultural and economic life. The entirety of knowledge is the totality of perfect unity between people. Ricardo's approach to politics had a significant impact in the way future economists were engaged in policymaking. This refers on the way how to formulate good policies and thereby using Ricardo as a model. The understanding of historical thought, the economic system and the economic theory requires awareness of social, historical and philosophical context. Therefore, the purpose of this work is the study of economic thought, specifically on the discussion which refers to the comprehensiveness of the economy and a demonstration of the model of Ricardo.

Kew words: *production, income, labor, investment, economic growth*

1. Вовед

Рикардо бил многу способен теоретичар чии препораки за политиката биле независни и базирани само на чисти теоретски убедувања. Методот на Рикардо (многу апстрактен) и неговиот пристап кон политиката (независен) условно станале правец, којшто понатаму бил следен од главните економски размислувања. Но, апстрактниот метод на Рикардо и независниот пристап кон политиката не станале правец сè до 20 век, кога Џ.С.Мил и Алфред Маршал биле категорични во однос на овие прашања на страната на Смит, а не на Рикардо. Многу противници, економисти од германското историско училиште до американските институционалисти верувале дека Мил и Маршал биле премногу апстрактни и независни.



Две компоненти на Рикардизмот остануваат и денес: високоапстрактна теорија, којашто преку претпоставки ги елиминира сите разлики, така што неспорен е краен заклучок и креирање на независна политика базирана на апстрактни модели. Некои ќе го означат ова како сомнително наследство од мајсторот на теоретичарите. Други ќе расправаат дека важен дел во уметноста на економијата е способноста да се апстрахираме од реалноста и да се формулираат политички опции во една независна рамка. Прегледот на историјата на економската мисла и политика не дава јасен одговор за комплексните прашања околу степенот на апстракција и зависни анализи соодветни за да се разбере економијата и креирањето на економска политика [1].

1.2. Опфатот на економијата

Рикардо го претставува пресвртниот момент во концепцијата на основната задача на економијата. Адам Смит ја продолжил трговската грижа за силите кои го утврдуваат богатството на народите, Рикардо го одржувал мислењето дека основниот принцип на економијата е да се утврдат законите што ја регулираат распределбата на доходот помеѓу земјопоседниците, капиталистите и работниците.

Основен проблем во политичката економија е да се утврдат законите што ја регулираат оваа распределба, како што науката била подобрена од делата на Тургот, Стјуарт, Смит, Сеј, Сисмонди и други. Тие многу малку понудиле информации, што го почитуваат природниот тек на рентата, профитот и платите.

Рикардо бил преокупиран со она што сега е наречено *функционална распределба на доходот*, релативното учество во годишниот аутпут од страна на трудот, земјата и капиталот. Во современото национално сметководство, националниот доход е дефиниран како плаќање на факторите на производство како често употребуван концепт на агрегатната функција на производство на една економија. Кога современите теоретичари ја анализираат функционалната распределба на доходот, тие често го користат концептот на агрегатната функција на производство на една економија. Иако студиите за распределбата на приходот не се соодветни во конвенционалната макро-микро поделба на современата економија, тие се сметаат за дел од макроекономската теорија.

Рикардо бил заинтересиран особено за *промените* во функционалната распределба на доходот, дел од макроекономијата во неговиот систем. Тој го разгледувал овој проблем во контекст на едно општество, коешто е составено од три класи: капиталисти кои остваруваат камата и профит, земјопоседници кои добиваат рента и работници кои добиваат



плати. Со цел да се објаснат промените во добивката на капиталистите, земјопоседниците и работниците, тој сметал дека е неопходно да развие една теорија за да ги објасни профитот, каматите, рентата и платите. Како и Смит, Рикардо бил задолжен да формулира теории на микроекономско ниво (иако Рикардо се осврнал на многу други макроекономски прашања, како што се теорија за популацијата, доктрина на финансирање на платите, големината на работната сила, општото ниво на цените, како и краткорочната и долгорочната стабилност на економијата).

Поточно, неговиот интерес за силите кои предизвикуваат промена во распределбата на доходот со текот на времето го довел Рикардо да ги испита силите што предизвикуваат промени во релативните цени. Меѓутоа, тој бил првично загрижен за ефектите од промените во распределбата на доходот од стапката на капитална акумулација и стапката на економски раст. Така, спротивно од неговата намера, неговата работа имаше ефект на насочување на идните економски истражувања повеќе кон микроекономските отколку кон макроекономски прашања. Без разлика, неговото интензивно испитување на трудовата теорија за вредноста станала почетна точка за идните обиди во објаснување на создавањето на релативните цени. Од друга страна, со победата на Рикардо над Малтус во однос на макроекономската стабилност на економијата се затвори понатамошна дебата во однос на ова прашање од страна на ортодоксните теоретичари за речиси еден век [2].

1.3. Кратка демонстрација на моделот на Рикардо

Постојат три главни групи во моделот на Рикардо: капиталисти, работници и земјопоседници. Капиталистите ја изведуваат суштинската улога во економската игра, тие се произведувачи, директори и најважни актери. Тие изведуваат две суштински функции за економијата. *Прво*, тие придонесуваат за ефикасна алокација на ресурсите, бидејќи го движат капиталот кон места каде што ќе има највисоки приноси и каде што доколку преовладуваат конкуренти пазари, барањата на потрошувачите ќе се остварат по најниската можна општествена цена. *Второ*, тие преку заштеда и инвестиции иницираат економски развој.

И покрај тоа што Рикардо се задржал на теоријата за цена на трудот за да ги објасни промените во релативните цени, трудот е всушност пасивен во неговиот модел. Тој ги искористил *доктрината за финансирање на платите* и теоријата за популација на Малтус за да ги објасни *реалните плати* на трудот: реална плата = финансирање на плати/работната сила. Финансирањето на платите зависи од акумулацијата на капитал, како и од големината на работна сила управувана со принципот на Малтус



за популацијата. Доколку се зголеми финансирањето на платите како резултат на капиталната акумулација, тогаш ќе се зголемат и реалните плати на краток рок. Зголемените реални плати ќе придонесат до зголемување на населението, а оттука и на работната сила. Долгорочна рамнотежа ќе се воспостави кога работната сила ќе се зголеми доволно за да се вратат реалните плати на едно егзистенцијално ниво.

„Егзистенцијално ниво на живеење“ може да се дефинира во однос на најмалку калории што ќе го одржат поединецот и ќе дозволат нормална работа, и активности, плус приходи доволни поединецот да се облече, да живее и друго во некое минимално ниво на благосостојба. Идеите за тоа што е „егзистенција“ варираат со текот на времето и меѓу културите. На пример, Владата на САД има дефиниција за сиромаштија, којашто се користи за да суди за потребата на дадени владини програми за помош и којашто исто така ќе ги мери перформансите на економијата. Семејства чиј приход се оценил под нивото на сиромаштија во САД, би се сметал за доста добро во помалку развиените земји на светот. Доколку САД ги отвори своите граници за слободна имиграција, многу луѓе би одбрале да дојдат тука и да живеат во „сиромаштија“, затоа што ќе има биде многу подобро отколку во нивната матична земја. Егзистенцијалното ниво на платите, според Рикардо, тогаш не е објективно и непроменето ниво на благосостојба, туку компатибилно во едно одредено време и култура.

Земјопоседниците се само паразити во Рикардовиот систем. Ова појасно ќе го видиме по испитување на неговата теорија за изнајмување на земјата. За Рикардо, кривата на понудата на земјиште е совршено нееластична и општествениот опортунитетен трошок на земјата е нула. Земјопоседниците добиваат доход - рента, главно, за одржување на факторот на производство без да понудат каква било општествено корисна функција. Класичните економисти биле посебно критични за навиките на трошење на земјопоседниците. Наместо заштеда и акумулација на капиталот за да се зголеми понудата на капитални добра во економијата, земјопоседниците трошеле. Класичните економисти сметаат дека активностите на земјопоседничката класа ќе бидат штетни за растот и развојот на новото индустриско општество.

Моделот на Рикардо ја претставува следната врска помеѓу растот на богатството на народите и трите најголеми економски групи. Вкупниот аутпут, или бруто приход на економијата, се распределува на работниците, капиталистите и земјопоседниците. Дел од вкупниот аутпут, што не се искористил за плаќање на трудот, односно за неговата егзистенцијална плата и за замена на капиталните стоки потрошени во процесот на производство, може да се нарече нето приход или економски вишок.



Бруто приходот - (минимални плати + амортизација) = нето приход. Оттука, нето приходите ќе бидат составени од профити, рента и плати над егзистенцијално ниво. Во рамнотежа на долг рок, платите ќе бидат на егзистенцијално нивно и нето приходите ќе бидат еднакви на профитот и рентата. Работниците и земјосопствениците секогаш ќе го трошат целиот свој приход на потрошувачка, така што профитите се единствениот извор на штедење или акумулација на капитал. Користејќи ја својата теорија на изнајмување на земјата, Рикардо заклучил дека прераспределбата на доходот во корист на земјосопствениците се одвива во текот на времето, како што профитот се намалува, а рентите се зголемуваат со последователно намалување на стапката на економски раст [3].

Табела 1. Алатки и претпоставки на Рикардо

1. Теорија на цената на трудот	5. Целосна вработеност
2. Неутрална теорија	6. Совршена конкуренција
3. Фиксни коефициенти на производство	7. Економски учесници
4. Константни приноси во производство и опаѓачки приноси во земјоделството	8. Малтусовата теза на населението
	9. Доктрина за финансирање на платите

1.4. Аналитички алатки и претпоставки

Во својот обид да се справи со многу политички прашања кои произлегуваат од контроверзијата на Законот за пченка, Рикардо развива софистициран и широк модел, користејќи голем број на аналитички алатки и претпоставки. Пред да ги испитаме неговите теории, треба да се запознаеме со овие алатки и претпоставки. Како што е претставено во табелата 1 тие вклучуваат [4].

- Теорија на цената на трудот. Промените на релативните цени со текот на времето се објаснети со промена на цената на трудот измерена во часови.
- Неутрална теорија. Промената во понудата на пари може да предизвика промени и кај апсолутното ниво на цени и кај релативните цени. Рикардо, сепак, бил заинтересиран за промените во релативните цени со текот на времето, освен оние предизвикани од промените во понудата на пари, така што во неговиот модел претпоставил дека промените во понудата на пари нема да предизвика промени кај релативните цени.



- Фиксни коефициенти на производство за трудот и капиталот. Само една комбинација на инпутите- труд и капитал може да се користи за производство на даден аутпут. Три кубни јарди на нечистотијата може да се ископа во еден ден од страна на едно лице со користење на една лопата. За да се зголеми аутпутот на ден, со додавање дополнителна работна сила, мора да се додаде дополнителен капитал (лопати) во фиксен процент. Со други зборови кажано, стапката на трудот и капиталот е одредена од технологијата за секој вид на економско производство и не варира со промена на аутпутот.
- Константни приноси во производство и опаѓачки приноси во земјоделството. Кривите на понудата во производство се хоризонтални, или совршено еластични (маргиналните трошоци се константни со зголемување на аутпутот). Кривите на понудата во земјоделството се со растечки наклон (маргиналните трошоци се зголемуваат со зголемување на аутпутот).
- Целосна вработеност. Економијата има тенденција да работи автоматски со целосна вработеност на своите ресурси на долг рок.
- Совршена конкуренција. Пазарот содржи многу независни производители чии производи се хомогени и ниту еден продавач не е во можност да влијае на пазарната цена.
- Економски учесници. Индивидуите се рационални и пресметливи во нивните економски активности. Капиталистите се стремат да постигнат највисоки стапки на профит, работниците највисоки плати, а земјосопствениците највисоки ренти. Интеракцијата на таквото општество со совршено конкурентни пазари ќе доведе до еднакви профитни стапки за инвестиции со споредлив ризик, еднакво ниво на плати за работници со исти вештини и обуки, како и за заеднички нивоа на рента за земјите со истата плодност.
- Малтусовата теза на населението. Населението има тенденција да се зголемува со побрза стапка во споредба со можноста за снабдување со храна.
- Доктрина за финансирање на платите. Стапката на плата е еднаква на фондот за плати поделен со големината на работната сила.

Заклучок

Дејвид Рикардо направил значаен придонес во бројни области на економски теории, вклучувајќи методологија, теории на вредноста, меѓународна трговија, јавни финансии, опаѓачки приноси и рента. Обемот на материјалот напишан за Рикардо и неговите теории е еднаков само со оној на Смит, Маркс и Кејнз. Работата на Рикардо продолжува



да привлекува внимание, а тоа е докажано со актуелните испитувања направени од Пјеро Срафа, Семјуел Холандер, Тери Пич, Марк Блег и други. Влијанието на Рикардо за развојот на економската мисла се изразило над неговиот придонес за оваа чиста теорија. Неговиот интерес за силите кои предизвикуваат промена во распределбата на доходот со текот на времето го довел Рикардо да ги испита силите што предизвикуваат промени во релативните цени. Меѓутоа, тој бил првично загрижен за ефектите од промените во распределбата на доходот од стапката на капитална акумулација и стапката на економски раст. Така, спротивно од неговата намера, неговата работа имаше ефект на насочување на идните економски истражувања повеќе кон микроекономските отколку кон макроекономски прашања. Неговото интензивно испитување на трудовата теоријата за вредноста станала почетна точка за идните обиди во објаснување на создавањето на релативните цени. Од друга страна, со победата на Рикардо над Малтус во однос на макроекономската стабилност на економијата се затвори понатамошна дебата во однос на ова прашање од страна на ортодоксните теоретичари за речиси еден век.

Моделот на Рикардо ја претставува следната врска помеѓу растот на богатството на народите и трите најголеми економски групи. Вкупниот аутпут или бруто приход на економијата се распределува на работниците, капиталистите и земјопоседниците. Дел од вкупниот аутпут, што не се искористил за плаќање на трудот, односно за неговата егзистенцијална плата и за замена на капиталните стоки потрошени во процесот на производство, може да се нарече нето приход или економски вишок. Бруто приходот - (минимални плати + амортизација) = нето приход. Оттука, нето приходите ќе бидат составени од профити, рента и плати над егзистенцијално ниво. Во рамнотежа на долг рок, платите ќе бидат на егзистенцијално ниво и нето приходите ќе бидат еднакви на профитот и рентата. Работниците и земјопоседниците секогаш ќе го трошат целиот свој приход на потрошувачка, така што профитите се единствениот извор на штедење или акумулација на капитал.

Рикардо разви софистициран и широк модел, користејќи голем број аналитички алатки и претпоставки. Овие алатки и претпоставки вклучуваат:

- теорија на цената на трудот;
- неутрална теорија;
- фиксни коефициенти на производство за трудот и капиталот;
- константни приноси во производство и опаѓачки приноси во земјоделството;
- целосна вработеност;

- совршена конкуренција;
- економски учесници;
- Малтусовата теза на населението;
- доктрина за финансирање на платите.

Користена литература

- Nikoloski, Krume and Paceskoski, Vlatko (2016) Економската мисла на класичната и кензијанската економска школа. Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип. ISBN 978-608-244-309-6, pp. 51.
- Harry Landreth and David C. Colander.,History of Economic Thought, Houghton Mifflin Company, 2002, pp.120-121.
- Ibid.,p.121-122.
- Nikoloski, Krume and Paceskoski, Vlatko (2016) Економската мисла на класичната и кензијанската економска школа. Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип. ISBN 978-608-244-309-6, pp. 55.
- William J. Barber, A History of economic thought, published by Praeger 1968 and Penguin 1967, webpage 2002.
- Тодор Тодоров, (2002), Економски теории и економски мислители, Економски факултет – Прилеп, стр. 121.
- Nikoloski, Krume and Paceskoski, Vlatko (2016) Економската мисла на класичната и кензијанската економска школа. Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип. ISBN 978-608-244-309-6.



УЧЕСТВОТО НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВИЈА: МОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИЦИ

доц. д-р Емилија Митева-Кацарски¹

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
emilija.miteva@ugd.edu.mk

Апстракт

Трговијата е најчеста форма на интернационализација за која се определуваат фирмите, вклучувајќи ги и малите и средните претпријатија. Директното учество во трговијата на малите и средните претпријатија од земјите во развој не е во координација со нивната важност на национално ниво. Малите и средните претпријатија во развиените земји тргуваат релативно малку во споредба со големите фирми, и покрај фактот што истите сочинуваат поголем дел од извозниците и увозниците. Мерењето на индиректното учество на малите и средните претпријатија во трговијата претставува предизвик. Постоечките бази на податоци не содржат информации за индиректниот извоз на малите и средните претпријатија (набавка на добра и услуги за домашни фирми кои извезуваат) или пак за нивното учество во глобалните добавувачки ланци.

Клучни зборови: *мали и средни претпријатија, интернационализација, трговски бариери*



SME PARTICIPATION IN TRADE: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Assistant professor Emilija Miteva-Kacarski¹

Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
emilija.miteva@ugd.edu.mk

Abstract

Trade is the most common form of internationalization chosen by firms, including SMEs. The direct trade participation of SMEs in developing countries is not in line with their importance at the domestic level. SMEs in developed countries trade relatively little compared to larger firms, despite the fact that they make up the majority of exporters and importers. Measuring indirect participation in trade is challenging. Existing datasets do not characterize precisely indirect exports (supply of goods and services to domestic firms that export) of SMEs, or their participation in global value chains (GVCs).

Key words: *SMEs, internationalization, trade obstacles.*

Вовед

Глобалната економија се менува многу брзо и тоа не само за компаниите, туку и за добрата и услугите кои истите ги произведуваат. Во 19 и 20 век големината е од клучна важност за успех во меѓународната трговија. Неопходно е фирмите да бидат големи со цел создавање на интегрирани системи за производство, градење на глобални мрежи за дистрибуција и покривање на релативно високите трошоци за транспорт, комуникација и прекугранични трошоци кои се поврзани со меѓународната трговија. Но, со влегувањето на глобалната економија во 21 век настануваат значајни промени кои се манифестираат преку намалувањето на предноста на големината во меѓународната трговија, при што малите „микромултинационални компании“ почнуваат да доминираат на глобалниот пазар.

Една од важните промени којашто настанува претставува драматичното намалување на трговските трошоци. Вообичаено, меѓународната трговија беше скап, сложен и долготраен процес. Тоа значеше дека само големите фирми можеа директно да се вклучат во глобалната размена поради огромната организација, како и потребните финансиски и инфраструктурни инвестиции, додека малите фирми честопати немаа услови да се рекламираат на странските пазари, да ги дистрибуираат



нивните производи и да се соочат со сложените и скапи царински и административни процедури. Но, во денешни услови драстично се намалени трговските бариери, се подобрени транспортните и телекомуникациските врски, при што новите откритија во информатичката технологија им овозможуваат на малите компании софистицирани програми преку кои тие можат да обезбедат присуство на глобалниот пазар заедно со големите компании, со многу пониски трошоци. Тоа се должи, пред сè, на развојот на онлајн пазарите, како што се eBay или Alibaba кои преку глобално поврзување на купувачите и продавачите, поедноставување на меѓународните плаќања и проширување на системот на испорака, им овозможија на малите и средните претпријатија да влезат на пазарот и да ги снабдуваат клиентите речиси насекаде во светот. Друга важна промена претставува интернационализацијата на глобалното производство. Во минатото, претежно се тргуваа готови производи произведени од страна на големи вертикално интегрирани конгломерати. Но, во денешни услови, речиси две третини од светската трговија се состои од полуфинални добра и услуги произведени од страна на фирми кои се специјализирани само за една фаза од производствениот процес. Тоа значи дека многу мали и средни претпријатија се индиректно вклучени во меѓународната трговија, дури и ако нивните производи никогаш директно не се извезуваат. Големите мултинационални компании, често можат да се најдат во неповолна положба кога брзото менување на пазарите наложува динамична иновативност и организациска флексибилност.

Сепак, овие промени се во нивниот зародиш. Додека некои мали и средни претпријатија може да имаат полза од пристапот до глобалните пазари, реалноста е дека големите фирми продолжуваат да доминираат во глобалниот трговски пејзаж. Директното или индиректното пробивање на малите и средните претпријатија на странските пазари е сè уште лимитирано на одредени сектори и на неколку земји. Поврзувањето со глобалниот пазар е од особено голема важност за истите. Малите и средните претпријатија кои успеваат да обезбедат пласман на нивните производи во странство можат да ги искористат предностите од зголемувањето на економија од обем, како и да ја зголемат нивната продуктивност. И малите и средните претпријатија се соочени со трговски бариери, независно дали истите се во форма на царини или нецарински бариери, како што се непотребни регулаторни оптоварувања, царински формалности итн. Нивното елиминирање и хармонизирање би овозможило олеснет пристап на малите и средните претпријатија на глобалниот пазар.

1. **Можности за малите и средните претпријатија од интегрирањето во глобалниот пазар**

Релативно ограниченото учество на малите и средните претпријатија во меѓународната размена го привлече вниманието на креаторите на политиките, бидејќи на малите и средните претпријатија се гледа како на еден од факторите за поттикнување на економскиот раст и вработеноста. Всушност, поголемата вклученост на малите и средните претпријатија во трговијата дали на директен или индиректен начин, е поврзана со поголема продуктивност, повисоки плати и повеќе иновации. Позитивната корелација меѓу продуктивноста и учеството во трговијата се должи на тоа што само повеќе продуктивните фирми можат да извезуваат. Тоа е резултат, пред сè, на фактот што фирмите кои извезуваат се соочени со дополнителни трошоци, како што се истражување на пазарот, приспособување на производот според локалните регулативи, како и транспортни трошоци, кои единствено продуктивните фирми можат да дозволат да ги платат.

Постојат низа причини кои укажуваат на тоа дека извозот може да ги зголеми продуктивноста и растот на фирмите. Преку извозот се зголемува пристапот на пазарот на фирмата, овозможувајќи ѝ на истата остварување на економија од обем и апсорбирање на вишокот на производи. На тој начин, фирмата има пристап и до високософистицирана технологија која овозможува производство на различни или производи со повисок квалитет [2]. Учеството на малите и средните претпријатија во глобалните добавувачки вериги може да понуди слични бенефиции [1]. Можноста за остварување економија од обем е од особено голема важност, во објаснување на јазот во продуктивноста меѓу фирмите кои извезуваат и фирмите кои не извезуваат. Пристапот до поголем пазар им овозможува на фирмите да продаваат повеќе од нивните производи и да ги искористат фиксните трошоци за производство на поголем број на единици. Во земјите во развој ограничувањата за водење на бизнис, како што се кредитните ограничувања и проблемите со спроведувањето на договорите, им оневозможуваат на фирмите кои произведуваат исклучиво за домашниот пазар да остварат економија од обем [13].

Иновациите сетесно поврзани со извозот заедно можат да промовираат раст на малите и средните претпријатија. Податоците покажуваат дека малите и средните претпријатија кои се склони кон иновации наспроти интернационализација имаат поголема веројатност за извоз и генерирање на раст во споредба со претпријатијата кои не иновираат. Една студија на фирми од Шпанија ја проучува комплементарноста меѓу иновациите и извозот како двигатели на растот на малите и средните претпријатија. Податоците укажуваат на силна комплементарна врска меѓу иновациите и



извозот во која иновациите го поттикнуваат извозот, додека пак знаењето стекнато од глобалниот пазар се јавува како натамошен двигател на иновациите и растот [6].

Квалитетот на производите на малите и средните претпријатија, исто така, може да има полза од вклученоста во меѓународната трговија. Тоа е, пред сè, детерминирано од преференциите на потрошувачите за повисок квалитет при извоз во високодоходовните земји. Производите се разликуваат според квалитетот, додека потрошувачите се разликуваат според приходот, како и според подготвеноста да платат за квалитетен производ, што значи дека фирма која извезува од сиромашна земја може да произведе висококвалитетен производ за извоз, отколку за домашниот пазар. Научната литература укажува на позитивна корелација меѓу квалитетот и приходот по глава на жител на трговските партнери [7] [14] [10]. Пристапот до странски сировини и полупроизводи може исто така да ја зголеми продуктивноста на фирмите, бидејќи им овозможува да користат повеќе различни и квалитетни инпути [3]. Со тоа фирмите би извезувале висококвалитетни производи и би ја зацврstile нивната позиција на странските пазари [9] [3].

Учеството на малите и средните претпријатија во меѓународната трговија може да генерира и други придобивки. Потрошувачите, на пример, може да имаат полза од зголеменото учество на малите и средните претпријатија во трговијата поради широкиот асортиман на расположливи добра. Од друга страна, пак, производството на малите и средните претпријатија остава простор за занаетчиство и изработки по нарачка на потрошувачите. Оттука, се очекува софистицираните потрошувачи повеќе да се насочат кон производи приспособени на нивните специфични потреби и направени од страна на малите занаетчиски претпријатија, наспроти масовно произведените стоки.

Отстранувањето на бариерите во трговијата ќе им овозможи на малите и средните претпријатија да тргуваат повеќе. Откако ќе почнат да тргуваат, на малите и средните претпријатија им се отвора можност да ја зголемат продуктивноста и да го забрзат нивниот раст. Доколку директното учество во трговијата не е овозможено за фирмите од повеќето земји во развој, индиректното учество во форма на интеграција во глобалните добавувачки вериги може да биде алтернатива. Зголеменото учество на малите и средните претпријатија во трговијата може да резултира со создавање подобро платени работни места. За оние мали и средни претпријатија кои можат да обезбедат пласман на меѓународниот пазар, трговијата им овозможува зголемена продуктивност и раст, што од друга страна значи можност за повисоки плати. Тоа, исто така, може да значи



и повисок квалитет на работните места. Ниското ниво на продуктивност често коегзистира со лоши работни услови. Резимирано, доколку поголемото учество во трговијата се постигнува преку намалување на трговските трошоци, стандардната трговска теорија предвидува дека не само што се отвораат нови можности за најпродуктивните мали и средни претпријатија, туку се зголемува конкурентноста и притисокот врз најмалку ефикасните мали и средни претпријатија.

2. Предизвици за малите и средните претпријатија при интегрирањето на глобалниот пазар

Со оглед на релативно малото учество на малите и средните претпријатија во трговијата и покрај појавата на нови можности и придобивки кои би можеле да се очекуваат од пристапот на малите и средните претпријатија на светските пазари, се поставува прашањето за детерминантите на нивната интернационализација. Бидејќи постојат многу начини за интернационализација на фирмите и многу фактори кои влијаат врз тој процес, фокусот е поставен на трговските политики кои директно или индиректно влијаат врз учеството на малите и средните претпријатија во трговијата. Од низата фактори кои влијаат врз учеството на фирмите во трговијата или глобалните добавувачки вериги, продуктивноста на фирмите е клучна за успешно поврзување на глобалниот пазар. Факторите кои го определуваат учеството на малите и средните претпријатија во трговијата или во глобалните добавувачки вериги можат да бидат внатрешни и надворешни. Од внатрешните фактори се посочени менаџерските вештини, капацитетот на работната сила, како и способноста да се присвојат нови технологии и иновации [11].

Надворешните фактори кои го определуваат учеството на малите и средните претпријатија во трговијата и глобалните добавувачки вериги ги опфаќаат трговската политика, пред сè царините и нецаринските бариери, како и пристапот до финансии и информатичко телекомуникациски мрежи. Постојат релативно малку информации за тоа како трговските политики или другите трговски трошоци влијаат врз учеството на малите и средните претпријатија во трговијата и глобалните добавувачки ланци. Она што не треба да се занемари претставува фактот што трговските политики, како и трговските трошоци, имаат поголемо влијание врз малите и средните претпријатија, отколку врз големите компании.

Од пресектива на Светската трговска организација, се поставува многу важно прашање кое се однесува на тоа како меѓународните трговски правила влијаат врз владините политики кои го определуваат учеството на малите и средните претпријатија во трговијата. Националните влади



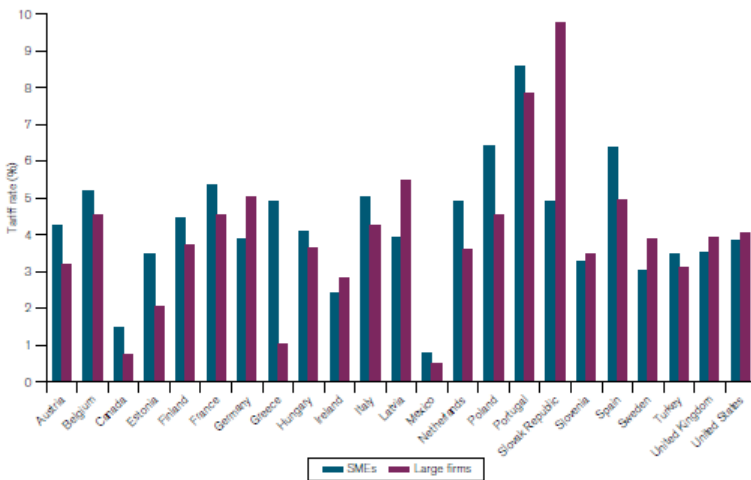
се јавуваат во својство на креатори на политиките за мали и средни претпријатија, во насока на зголемување на нивната ефикасност. Од друга страна, пак меѓународните трговски договори им наложуваат правила и принципи кон кои мора да се придржуваат националните влади при креирање на нивните трговски политики, кои исто така имаат влијание врз политиките за малите и средните претпријатија.

3. Трговски бариери со кои се соочени малите и средните претпријатија при интегрирањето на глобалниот пазар

Анализите на малите и средните претпријатија покажуваат дека високите царини со кои се соочени истите во производствениот сектор, се поголема препрека при извоз во споредба со големите фирми. Се поставува прашањето на што се должи ваквата состојба. Имено, високите царини на странските пазари им оневозможуваат профитабилен извоз на фирмите. Единствено само продуктивните фирми би можеле да извезуваат во такво опкружување, додека малите и помалку продуктивни фирми не би биле во состојба. Намалувањето на царините им овозможува забрзана динамика на малите фирми при влез на странските пазари. Една научна студија направена за Ирска доаѓа до заклучокот дека намалувањето на царините од 10 % на нула го зголемува учеството на средните по големина фирми (фирми со 100-249 вработени) од 11.5 % на 14.2 % на странските пазари, но без значајни ефекти на помалите фирми [4].

Во услови кога националните влади при склучување на договорите се под влијание на силни лоби групи, постои поголема веројатност големите фирми да бидат дел од истите во споредба со малите фирми. Големите фирми имаат повеќе расположливи ресурси и поголема способност да се вклучат во процесот на лобирање во споредба со малите и средните претпријатија. Секторите со неколку големи фирми имаат поголемо влијание во креирањето на трговските политики во споредба со секторите со неколку мали фирми. Оттука, царинскиот профил на секторите во одредена земја во голема мера е детерминиран од големината на фирмите во тој сектор.

На графикон 1 се прикажани применетите царински стапки со кои се соочени малите и средните претпријатија при извоз во земјите членки на ОЕЦД.



Графикон 1. Просечни царински стапки со кои се соочени фирмите според нивната големина
Chart 1. Average applied tariff faced by firm size

Податоците од графиконот се однесуваат на 2011 година. Истите покажуваат дека во 17 од 23 земји големите фирми се соочени со пониски просечни царини во споредба со помалите фирми (микро, мали или средни претпријатија).

И нецаринските бариери се сметаат за главна пречка за трговијата на малите и средните претпријатија и се појавуваат како една од главните препреки за фирмите од ЕУ кои сакаат да обезбедат пристап на американскиот пазар. Според една студија на Меѓународниот трговски центар [8], малите фирми во земјите во развој се најмногу погодени. Имено, според одговорите добиени од 11 500 извозници и увозници во 23 земји во развој, малите фирми се најмногу погодени од нецаринските бариери. Барањата во врска со испораката на стоката на пазарот на земјата извозник, како и постапката за обезбедување на соодветни сертификати, се јавуваат како сериозни препреки. Во земјоделството, трошоците за обезбедување на потребните сертификати можат значително да ја зголемат цената на производот и на тој начин да ја отежнат размената за малите и средните претпријатија.

Многу малку студии обезбедуваат информации како нецаринските бариери влијаат врз различни категории на извозници според нивната



големина. Нецаринските бариери содржат фиксна трошошна компонента по која значително се разликуваат од царините. На пример, одредена фирма за да исполни некој странски стандард треба да направи голема почетна инвестиција, но откако новата технологија ќе биде имплементирана може да нема дополнителни варијабилни трошоци. Слично на тоа, барањата за стекнување на сертификат за обезбедување на некој вид на услуга може да подразбираат почетни високи трошоци за стекнување на потребната квалификација или сертификат, без дополнителни варијабилни трошоци. Фиксните трошоци, без оглед на вредноста или обемот за трговијата, се потешко оптоварување за малите и средните претпријатија бидејќи зафаќаат поголем дел од обемот на нивната работа.

Податоците покажуваат дека построгите технички бариери во трговијата и санитарни и фитосанитарни мерки се особено скапи за помалите фирми. Една студија на електронскиот сектор во САД ја проучува реакцијата на американските фирми кои треба да ги хармонизираат нивните производствени стандарди со оние на ЕУ [12]. Истата доаѓа до заклучокот дека хармонизацијата го зголемува влезот на фирмите кои претходно не извезувале на пазарот на ЕУ и дека ефектот има поголемо влијание за американските фирми кои веќе извезувале во земјите во развој, но не и во ЕУ. Овие фирми се во просек помали во споредба со оние кои извезувале во ЕУ. Друга студија која се фокусира на извозот на зеленчук во ЕУ, покажува дека истиот бележи рапиден раст во периодот меѓу 1991 и 2005 година наспроти зголемените барања за санитарни и фитосанитарни мерки, што резултираше со создавање на значајни приходи и намалување на сиромаштијата.

Во услови на наметнување на рестриктивни санитарни и фитосанитарни мерки на странските пазари, малите фирми се оние кои се принудени да го напуштат пазарот и ја да намалат нивната трговска размена. Рестриктивното влијание на санитарните и фитосанитарните мерки во просек ја ограничува вредноста на извозот за 18 %. Оваа влијание не доаѓа толку до израз во услови кога станува збор за големи фирми [5]. Имено, големите фирми имаат помала загуба во споредба со малите фирми како резултат на воведувањето на рестриктивните санитарни и фитосанитарни мерки, бидејќи тие се во можност да ги сносат високите трошоци.

Заклучок

Во структурата на фирмите во рамките на националните економии претежно доминираат малите и средните претпријатија. Истите сочинуваат околу 93 % од фирмите во помалку развиените земји кои не се членки на ОЕЦД. Релативно ограниченото учество на малите и средните

претпријатија во меѓународната размена го привлече вниманието на креаторите на политиките, бидејќи на малите и средните претпријатија се гледа како на еден од факторите за поттикнување на економскиот раст и вработеноста. Всушност, поголемата вклученост на малите и средните претпријатија во трговијата дали на директен или индиректен начин е поврзана со поголема продуктивност, повисоки плати и повеќе иновации. Со оглед на релативно малото учество на малите и средните претпријатија во трговијата и покрај појавата на нови можности и придобивки кои би можеле да се очекуваат од пристапот на малите и средните претпријатија на светските пазари, се поставува прашањето за детерминантите на нивната интернационализација. Бидејќи постојат многу начини за интернационализација на фирмите и многу фактори кои влијаат врз тој процес, фокусот е поставен на трговските политики кои директно или индиректно влијаат врз учеството на малите и средните претпријатија во трговијата.

Бариерите во трговијата се отежнителна околност за малите и средните претпријатија. Податоците покажуваат дека недостигот на информации за странските дистрибутивни мрежи, административните процедури и стандарди претставуваат главна препрека за трговската размена на малите и средните претпријатија. Од друга страна, пак, малите и средните претпријатија се соочени со високи царини при трговската размена во споредба со големите фирми. Тоа се должи, пред сè, на фактот што трговските текови во кои се вклучени малите и средните претпријатија се повеќе чувствителни на промената на царините. Исто така, малите и средните претпријатија се претежно концентрирани во сектори кои се соочени со повисоки царини во споредба со големите фирми. И нецаринските бариери се сериозна препрека за малите и средните претпријатија. Големите фирми полесно се приспособуваат на новите и скапи барања во споредба со малите фирми, кои се принудени да го напуштат пазарот доколку не исполнат одреден рестриктивен стандард. Недостигот на транспарентност, разликите во стандардите на пазарите, како и скапите и сложени постапки за сертификација се сериозни препреки за малите и средните претпријатија кои ја ограничуваат нивната трговска размена.



Користена литература

- Avendano, R., Daude, C. and Perea, J. (2013), “SME Internationalization through Value Chains: What Role for Finance?”, *Revista Integración y Comercio (Integration and Trade Journal)* 37(17): 71-80.
- Baldwin, J. R. and Gu, W. (2003), “Export-market participation and productivity performance in Canadian manufacturing”, *Canadian Journal of Economics* 36(3): 634-657.
- Bas, M. and Strauss-Kahn, V. (2014), “Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France”, *Review of World Economics* 150(2): 241-275.
- Fitzgerald, D. and Haller, S. (2014), “Pricing-to-market: evidence from plant-level prices”, *Review of Economic Studies* 81(2): 761-786.
- Fontagné, L., Orefice, G. and Piermartini, R. (2016), “Making (Small) Firms Happy: The Heterogeneous Effect of Trade Facilitation”, WTO Staff Working Paper No. ERSO-2016-03, World Trade Organization, Geneva.
- Golovko, E. and Valentini, G. (2011), “Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs growth”, *Journal of International Business Studies* 42(3): 362-380.
- Hallak, J. C. (2010), “A product-quality view of the linder hypothesis”, *Review of Economics and Statistics* 92(3): 453-466.
- International Trade Center (ITC) (2015a) 50 Years of Unlocking SME Competitiveness: Lessons for the Future, Geneva: ITC.
- Kasahara, H. and Lapham, B. J. (2006), “Import protection as export destruction”, Working Paper No. 20062, University of Western Ontario.
- Kugler, M. and Verhoogen, E. (2008), “The quality complementarity hypothesis: theory and evidence from Colombia”, IZA Working Paper No. 3932, Bonn: Institute for the Study of Labor.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and World Bank (2015) Inclusive Global Value Chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries, Paris and Washington DC: OECD and World Bank.
- Reyes, J.-D. (2011), “International Harmonization of Product Standards and Firm Heterogeneity in International Trade”, Policy Research Working Paper No. 5677, Washington DC: World Bank.
- Van Biesebroeck, J. (2005), “Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms”, *Journal of International Economics* 67(2): 373-391.

Verhoogen, E. (2004), “Trade, quality upgrading and wage inequality in the Mexican manufacturing sector: theory and evidence from an exchange rate shock”, Working Paper No. 67, University of California, Berkeley: Center for Labor Economics.



ПРЕГОВАРАЊЕТО ВО ДЕЛОВНИТЕ АКТИВНОСТИ

Дарко Костов¹, Трајко Мицески²

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
darko.kostov@ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
trajko.miceski@ugd.edu.mk

Краток извадок

Преговарањето се јавува како комуникациско-аналитички процес во кој преговарачите се во меѓузависен однос и преку различни облици на комуникација и кооперација влијаат на вкупната вредност на резултатите и нивното распоредување. Основни карактеристики кои се заеднички за еден преговарачки процес е постоењето на две или повеќе преговарачки страни, постоењето на заеднички теми за кои ќе се преговара, точка на отпор, однос на меѓузависност итн.

Значаен чекор за преговарачите е да одредат дали преговорите кои претстојат ќе им го олесни изборот на стратегија и тактика со која ќе настапат во текот на преговорите. Користењето на погрешни стратегии и тактики ќе доведат до лоши резултати на процесот на преговорање.

Како соодветни стратегии може да бидат приспособувањето, избегнувањето или компромисот. Добрите преговарачи се способни да препознаат таква ситуација и да применат соодветни стратегии и тактики.

Клучни зборови: *интерактивен процес, вродени комуникативни способности, универзална појава, деловни ситуации, деловни партнери, деловни конфликти*



NEGOTIATION IN BUSINESS ACTIVITIES

DarkoKostov, TrajkoMiceski

Faculty of Economics, “GoceDelcev” University, Stip

darko.kostov@ugd.edu.mk

Faculty of Economics, “GoceDelcev” University, Stip

trajko.miceski@ugd.edu.mk

Abstract

Negotiation occurs as a communication and analytical process in which the negotiations are in interrelation and they affect the final value of the results and their deployment by the means of different forms of communication and cooperation. The main features that are common for a certain negotiation process are the existence of two or more negotiating parties, the existence of common themes to be negotiated, point of resistance, interdependence relation etc.

A significant step for the negotiations is to depict whether the upcoming negotiations will ease their choice of strategy and tactics that they will apply within the negotiations. The usage of false strategies and tactics will cause failure to the process of negotiation.

Adaptation, avoidance and compromise can be used as adequate strategies. Experienced translators have the ability to recognize such situations and, therefore, apply appropriate strategies and tactics.

Keywords: *interactive process, inbred communication abilities, universal occurrence, business situations, business partners, business conflicts*



1. Вовед

Преговарањето е начин на кој луѓето меѓусебно се разбираат, ги решаваат меѓусебните разлики и многу проблеми со кои се среќаваат. Тоа е интерактивен процес на комуникација што може да се случи кога ќе посакаме нешто од другите или други ќе посакаат нешто од нас

Денешните менаџери поминуваат доста време од своето секојдневие токму во преговарање со вработените, надредените или со надворешни интересни групи. Често се работи за поделба на ограничени ресурси, па преговарачот мора да користи тактики на компетитивно преговарање за да оствари што е можно подобар резултат.

Без преговори не може да се реши конфликт по повод договор за работа, не може да се направи успешна алијанса помеѓу две компании, да се воспостави добар однос меѓу производителот и велетрговецот или добавувачот, ниту пак да се дојде до договор за некоја надворешно-трговска работа.

Дефинирање на поимот преговарање

Наједноставно кажано, *преговарањето* е дискусија помеѓу двајца или повеќе учесници кои се обидуваат да најдат решение за својот проблем¹.

Преговорите не се преговори кога едната од страните е физички, психички или политички беспомошна и не може да каже „не“². Правилно е она преговарање кога преговарачките страни слободно ги изнесуваат своите мисли, предлози и одлуки.

Преговарањето се одвива поради неколку причини³:

1. За да можат двете страни да се сложат околу поделбата на ограничени ресурси, какви што се земја, имот или време.
2. За да се создаде нешто ново што ниту една страна не би можела сама да го направи.
3. За да се реши проблемот или спорот меѓу страните.

Сите ситуации во кои се преговара, во основа ги имаат следниве карактеристики:

1) “Negotiation,” International Online Training Program on Intractable Conflict, Conflict Research Consortium, University of Colorado, на веб-страницата: <http://www.colorado.edu/conflict/peace/treatment/negotn.htm> (достапно на 5.8.2007).

2) Gosselin, T, (2007), Practical Negotiating: Tools, Tactics and Techniques, John Wiley & Sons, Inc, Hoboken, New Jersey, pp. 3-4

3) Lewicki, R., Saunders, D.M., Barry, B. (2006), Negotiation, McGraw-Hill/Irwin, Singapore, p. 2



1. Постојат две или повеќе страни (поединци, групи или организации).
2. Постои шанса или конфликт, потреба и желба помеѓу две или повеќе страни.
3. Страните го одбрале преговарањето, т.е. тие преговараат бидејќи мислат дека ќе постигнат подобар резултат во преговорите во однос на она што би го добиле од другите страни без преговори.
4. Кај преговорите константно се одвива нудење и барање отстапки, т.е. се очекува и двете страни во текот на преговорите да ги модифицираат своите почетни изјави или барања.
5. Страните повеќе сакаат да преговараат отколку да влезат во отворен конфликт, потполно да го прекинат контактот или едната страна во потполност да доминира над другата.
6. Успешното преговарање вклучува и договор за материјалните (пр. цена или услови на договорот) и нематеријалните прашања (психолошка мотивација која директно или индиректно влијае на текот на преговорите).

Преговарачки процес

Секое деловно преговарање мора да се заснова на соодветен преговарачки процес. Преговарачкиот процес ќе го разгледуваме во четири фази: *подготовка (планирање), размена на информации, договарање и склучување на спогодба, односно договор.*

Подготовка односно планирањето, според многу автори, е најважниот дел од преговорите. Се претпоставува дека преговарањето го сочинуваат 80 % планирање и 20 % акција⁴.

При планирањето на стратегијата, преговарачите треба да водат сметка не само за сопствените, туку и за интересите на спротивната страна. Секако, интересите треба да се рангираат по важност и однапред се одредува кои работи може да се дадат како отстапка на другата страна, за разлика од оние од кои не може да се откажеме. Така, потребно е да се одреди во која мера финансиите можат да послужат како замена за други потреби и внимателно да се планираат потенцијалните потези поврзани со финансиите.⁵ Исто така, во подготовките за преговори треба да се посвети внимание на разгледување на законските импликации од евентуалната

4) Wyatt, D. (1999), “Negotiation Strategies for Men and Women“, Nursing Management, Vol. 30 Issue 1, p. 24

5) Cronin-Harris, C. (2004), “Negotiation Strategy: Planning Is Critical“, CPA Journal, Vol. 74 Issue 12, p. 44-45



спогодба.⁶

Локацијата на која се одвиваат преговорите може да влијае на резултатот на преговарањето. Во тој поглед, домаќините се во психолошка предност заради познатото опкружување. Гостите можат да доживеат културен шок, а исто така се далеку од својот систем за професионална и лична поддршка. Освен тоа, личните карактеристики на преговарачот (пр. возраст, пол или раса) можат да влијаат позитивно или негативно на исходот од преговорите.

Размената на информации треба правилно да се одвива. Светските експерти од областа на преговарањето предлагаат основна формула во пет чекори за размена на информации во текот на процесот на преговарање:⁷

1. *Активно слушање*: помалку зборување, повеќе слушање, а со тоа и следење на невербални знаци и запишување на најважните информации.
2. *Поставување на отворени прашања* т.е. прашања кои бараат целосен одговор, а не само да/не. Примери за вакви прашања се: „Што целите со вашиот предлог?“ и „Какви се вашите погледи за понатаму?“
3. *Разбирање на нивните чувства*, преку согледаме на нивните размислувања, предлози и нивните очекувања.
4. *Повторување на целите на другата страна* заради потврда дека е разбрано тоа што е кажано од другата преговарачка страна.
5. *Изразување на позитивни чувства* преку покажување на интерес и внимателност дека се цени преговарачката страна.

Договарањето вклучува размена на вредносни единици (валути) за стока или услуга. Валутите на размена се изедначуваат со ресурсите, па можат да бидат материјални (на пр. пари, суровини, производи за широка потрошувачка, опрема) и нематеријални (на пр. знаење, разновидни услуги, признание или време)⁸. Еве неколку валути (вредносни единици): *финанси, луѓе, објекти, опрема, приоритети, информации, признание и награди*.

6) Rouse, M.J., Rouse, S. (2005), *Poslovne komunikacije: kulturološki i strateški pristup*, Masmedia, Zagreb, p. 195

7) “Negotiation,” International Online Training Program on Intractable Conflict, Conflict Research Consortium, University of Colorado, на веб-страницата: <http://www.colorado.edu/conflict/peace/treatment/negotn.htm> (достапно на 5.8.2007).

8) Gosselin, T. (2007), *Practical Negotiating: Tools, Tactics and Techniques*, John Wiley & Sons, Inc, Hoboken, New Jersey, pp. 48-49



Склучување договор

По преговарањето се склучува спогодба, односно договор. Во најголем број на случаи целта на преговорите е потпишување договор. За нив, договор е конечен збир од права и обврски кои ја надзираат соработката меѓу две страни и одредуваат кој, што, кога и како ќе работи. Од друга страна, во азиските земји целта на преговорите е создавање деловен однос.

Во случај на промена на околности или појава на нови потенцијални партнери доаѓа до нови преговори. Во овој случај, едната или двете страни можат да го променат својот почетен став.

Ризик од лош договор

Догворот треба да биде правилно поставен. Доколку тој е лошо составен може да предизвика многу надворешно-трговски ризици. Тој мора да ги содржи сите важни елементи во интерес на сите потписници за да може, во права смисла, да биде израз на волјата на договорените страни⁹.

Во меѓународниот договор е многу важно да се дефинираат распоните на ризик од страна на поединечни договорни страни. На пример, кој ќе сноси ризик од губењето на стоката ако бродот, камионот, авионот или железницата која ја превезува стоката доживее сообраќајна несреќа?¹⁰

Меѓународниот договор треба да содржи опис на стоката што се продава, нејзината цена, условите на испорачка (време, начин и место) и плаќање на стоката (време, начин и валута). Меѓународните договори често содржат и т.н. одредба од повисока сила (*force majeure*), која дозволува отстапки од договорените обврски, делумно или целосно, во случај на војна, штрајкови и граѓански нереди¹¹.

Етика во преговарањето

Етичките стандарди на едно друштво ги одредуваат прифатливите и неприфатливите начини на однесување, дали е нешто добро или лошо.

Претпријатието мора во секоја деловна ситуација да прави рамнотежа меѓу добивката (која може да биде висока и ниска) и етиката (која може да биде висока и ниска). Ризично е погрешно да се оди на бизнис кој се состои

9) Unković, M., Stakić, B. (2009) *Spoljnotrgovinsko i deviznoposlovanje*, Univerzitet Singidunum, Beograd, pp. 278-279

10) Unković, M., Stakić, B. (2009) *Spoljnotrgovinsko i deviznoposlovanje*, Univerzitet Singidunum, Beograd, p. 279

11) Unković, M., Stakić, B. (2009) *Spoljnotrgovinsko i deviznoposlovanje*, Univerzitet Singidunum, Beograd, p. 279



од висока добивка и ниска етика, бидејќи на тој начин претрпијатието ги губи потрошувачите заради отсуство на нивно задоволство¹².

Стандардите на деловна етика многу се разликуваат во различни култури. На пример, во исламските земји деловната етика одговара на општиот начин на живот, кој во голема мера го одредува религијата. Вклучува учествување во религиозни церемонии, норми на однесување меѓу половите и почитување на родителите.

Широко распространето е мислењето дека успехот во преговарањето е загарантиран ако се употребуваат преварантски тактики, како што се блефирање, претерување, преобразување, глума и отворена лага¹³. Додека некои автори го осудуваат мамењето во преговарањето, некои други¹⁴ сметаат дека бизнисот има сопствена етика која дозволува употреба на различни тактики, кои надвор од бизнисот би биле недозволиви.

Некои од факторите кои одредуваат во која мера преговарачите ќе се држат до етички норми се:

- Располагање со количината на достапни информации, кои однапред би се собрале за одредени претпоставки и барања.
- Запазување на однесување со другата страна која обично е условена од желбата за развивање на меѓусебен долготраен однос.
- Однесувањето на другата страна упатува на реципротитет во однесувањето.
- Важност на репутацијата од двете страни упатува на двострано преферирање на моралните норми на однесување.
- Користење на правни механизми (пр. постоење на договор), бидејќи овозможува спречување на појава на неетичко однесување.

Емоции во преговарањето

Емоциите го сочинуваат интегралниот дел од разумот и процесот на одлучување.¹⁵ Всушност, се претпоставува дека отсуството на емоции има ист негативен ефект на одлучување, како и силните негативни емоции, а

12) Milisavljević, M. (2001) Marketing, dvadesetoizmenjenoizdanje, Savremenaadministracija, Beograd, p. 64

13) Cramton, P.C. & Dees, J.G. (1993) “Promoting Honesty In Negotiation: An Exercise In Practical Ethics” Business Ethics Quarterly, Volume 3, Issue 4, p. 360

14) Carr, Albert Z. (1968), “Is Business Bluffing Ethical?” Harvard Business Review, January-February, pp. 143-159

15) Fromm, D. (2007), “Emotion In Negotiation, Part I”, The Negotiator Magazine, на веб-страницата: http://www.negotiatormagazine.com/fromm_november2007.doc (достапно 20.10.2008)



потиснатите емоции можат да ги пореметат когнитивните способности и меморијата.

За некој да стане навистина вешт преговарач е важно не само да ги користат когнитивните стратегии и вештини, туку и да биде емотивно интелигентен¹⁶. Емотивно интелигентниот преговарач е свесен за своите и туѓите емоции и успева стратегиски да ги користи во процесот на преговарање.

Повеќето информации за емоциите се пренесуваат невербално, како што е случајот и со повеќето комуникации воопшто. Тоа значи дека многу повеќе информации се добива од невербалната комуникација отколку од изговорените зборови.

Табела 1. Чувства и физички манифестации¹⁷
Table 1. Feelings and physical manifestations

<i>Чувства</i>	<i>Физичка манифестација</i>
Лутење	Став со раце на колковите, чукање на срцето, брзо дишење
Гнев, бес	Стегнати песници, студен и вкочанет поглед, гласен и брз говор
Депресија, очај, потиштеност	Замор, наведната положба на телото, обесхрабреност, гледање во една точка, спорост, треперечки глас, често дишење и издишување
Загриженост	Немир, чукање на срцето, брзо дишење
Страв, паника	Болка во мускулите и главата, тензија во вратот и рамењата

Позитивните емоции водат до чести отстапки, го стимулираат креативното решавање на проблемот, ја зголемуваат заедничката добивка, ја намалуваат употребата на непријателски тактики и го зголемуваат користењето на кооперативни преговарачки тактики. Од друга страна, негативните емоции ја засилуваат почетната позиција, го намалуваат давањето отстапки, водат до одбивање на конечните понуди,

16) Fromm, D. (2007), “Emotion In Negotiation, Part I”, The Negotiator Magazine, на веб-страната: http://www.negotiormagazine.com/fromm_november2007.doc (достапно 20.10.2008) и Fromm, D. (2008), “Emotion In Negotiation, Part II: Dealing With Strong Negative Emotions”, The Negotiator Magazine, на веб-страната: <http://www.negotiormagazine.com> (достапно 20.10.2008)

17) Извор: Stein, S. & Book, H. (2000), The EQ Edge: Emotional Intelligence and Your Success, Stoddart Publishing, Toronto, p. 48.



ја зголемуваат употребата на компетитивни стратегии и ја намалуваат желбата за соработка за во иднина. На пример, лутењето предизвикува преземање поголеми ризици, повеќе грешки и поголема финансиска загуба во преговорите.¹⁸ Резултатите од праксата покажуваат дека додека позитивното расположение води до создавање поголеми вредности, лутењето главно е поврзано со барање или поделба на вредности.¹⁹

Постојат два можни начини за регулирање на емоциите: *потиснување или контролирање на емоциите по пат на неизразување* и *ревидирање или преиспитување, т.е. контролирање на емоциите со промена на начинот на кој размислуваме во одредена ситуација*. Споредувајќи ги ефектите на овие две стратегии, истражувачите откриле дека преговарачите кои ги потиснувале емоциите имале нарушени когнитивни процеси²⁰. Истражувањата дури покажале и дека изразувањето на емоции може да се случи независно од чувствата, т.е. дека можеме да изразиме емоции кои не ги чувствуваме.

Емпириско истражување

Овој емпириски дел од магистерскиот труд има цел да го надополни теоретскиот дел на истражувањето и да даде одговори на повеќе прашања кои се предмет на истражување.

Во истражувањето беа анкетирани вкупно 200 индивидуи (140 вработени и 60 менаџери), кои одговорија на вкупно 10 прашања. Во понатамошниот текст се наведени прашањата и одговорите на испитаниците.

Предметот на емпириското истражување е согледување на деловно комуницирање и преговарање во рамките на испитуваните организациски субјекти.

Анкетата, како метод на истражување, беше спроведена преку формулирање на прашалници со стандардизирани прашања. Собраните податоци беа статистички обработени

При истражувањето беше поставена генерална хипотеза која гласеше: *Доколку менаџерот при комуницирањето или преговарањето во рамките на организацијата користи знаење и искуство, во организацијата ќе се*

18) Fromm, D. (2008), “Emotion In Negotiation, Part II: Dealing With Strong Negative Emotions”, The Negotiator Magazine, на веб-страницата: <http://www.negotiator magazine.com> (достапно 20.10.2008)

19) Neale, M, A. (2005), “Emotional Strategy”, Negotiation, p. 4, Harvard Program on Negotiation

20) Neale, M, A. (2005), “Emotional Strategy”, Negotiation, Harvard Program on Negotiation, p. 4



развие успешна работна атмосфера и задоволство меѓу вработените, кои ќе придонесат во развојот на организацијата.

Резултати од истражувањето

Резултатите од анкетниот прашалник од истражувањето се претставени во табела 1, по што следи подетална анализа на добиените одговори за секое прашање поединечно.

Првото прашање гласеше: *Дали сметате дека во организацијата постои правилна комуникација помеѓу вработените и менаџерот?*

Целта на ова прашање е да се укаже на основата на резултатите на претпријатието – правилна комуникација меѓу вработените и менаџерот. Резултатите од ова прашање ги прикажуваме табеларно (табела 1) и графички (графикон 1).

Табела 1. Дали сметате дека во организацијата постои правилна комуникација помеѓу вработените и менаџерот?

Table 1. Do you think there is a proper communication process being conducted among the employees and their manager?

Прашање бр. 1			
Дали сметате дека во организацијата постои правилна комуникација помеѓу вработените и менаџерот?	Менаџери	Вработени	Вкупно
а) Да	72	72	143
б) Не	15	15	29
в) Не знам	14	14	28
Вкупно	100	100	200

$$\chi^2 = 48,930$$

Ако ги погледнеме пресметките од дадените одговори за двете групи на прашања, добиената вредност за χ^2 -тестот и вредноста на коефициентот на контингенција следи:

$$\chi^2_{0,05} = 5,991 \text{ (таблична вредност)}$$

$$\chi^2_{0,05} = 48,930 \text{ (пресметана)}$$

$$\chi^2_{0,05} \text{ пресметана} > \chi^2_{0,05} \text{ таблична вредност}$$

$$C = 0,443 \text{ (пресметана)}$$

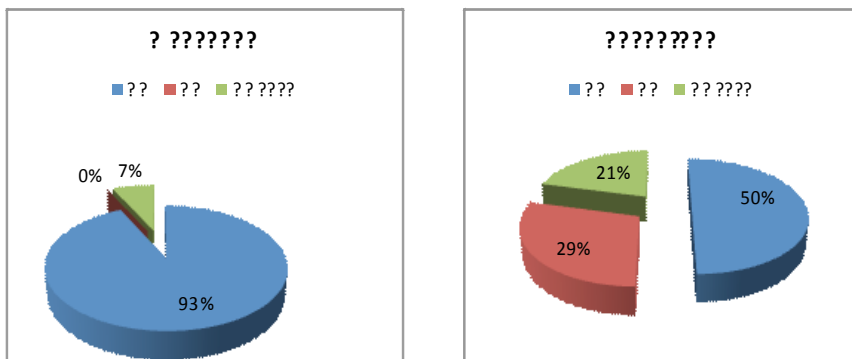
Од ова можеме да заклучиме дека пресметаната вредност за χ^2 -тестот изнесува 48,930, што е поголема од табличната вредност на χ^2 . Со

тоа се дава до знаење дека одговорите на менаџерите и вработените по ова прашање не соодветствуваат.

Коефициентот на контингенција, кој го покажува интензитетот на меѓусебна поврзаност помеѓу одговорите на менаџерите и вработените, има вредност 0,443, што значи умерена поврзаност.

Имено, и од табелата и од графичкиот приказ, па и од пресметаниот χ^2 -тест, се гледаат ставовите на испитаниците во врска со правилноста на комуникацијата меѓу менаџерите и вработените во организацијата, каде што се разликуваат исказите на менаџерите од исказите на вработените.

Најголемиот дел од менаџерите, или поточно 93 % од нив, сметаат дека постои правилна комуникација меѓу вработените и менаџерите во организацијата, додека пак ситуацијата е многу поинаква кај вработените, каде што 50 % од нив сметаат дека менаџерите не применуваат правилна комуникација во односите со нив во рамки на организацијата.



Графикон 1. Дали сметате дека во организацијата постои правилна комуникација помеѓу вработените и менаџерот?

Figure 1. Do you think there is a proper communication process being conducted among the employees and their manager?

Правилната комуникација меѓу менаџерите и вработените е основа на добиените резултати од делувањето на организацијата на пазарот и, очекувано, има разлика во дадените одговори на ова прашање од страна на менаџерите и вработените.

Второто прашање гласеше: *Дали сметате дека сте задоволни од комуникацијата со вработените/менаџерот во организацијата?*



Целта на ова прашање беше да се укаже на значењето кое го има задоволството што го чувствуваат вработените и менаџерите од процесот на комуникација што се одвива меѓу нив. Резултатите од ова прашање ги прикажуваме табеларно (табела 1.2) и графички (графикон 2).

Табела 2. Дали сметате дека сте задоволни од комуникацијата со вработените/менаџерот во организацијата?

Table 2. Are you satisfied with the communication you have with your employees/manager?

Прашање бр. 2			
Дали сметате дека сте задоволни од комуникацијата со вработените/ менаџерот во организацијата?	Менаџери	Вработени	Вкупно
а) Да	63	63	126
б) Не	18	18	36
в) Не знам	19	19	38
Вкупно	100	100	200

$$\chi^2 = 34,596$$

Ако ги погледнеме пресметките од дадените одговори за двете групи на прашања, добиената вредност за χ^2 тестот и вредноста на коефициентот на контингенција следи:

$$\chi^2_{0,05} = 5,991 \text{ (таблична вредност)}$$

$$\chi^2_{0,05} = 34,596 \text{ (пресметана)}$$

$$\chi^2_{0,05} \text{ пресметана} > \chi^2_{0,05} \text{ таблична вредност}$$

$$C = 0,384 \text{ (пресметана)}$$

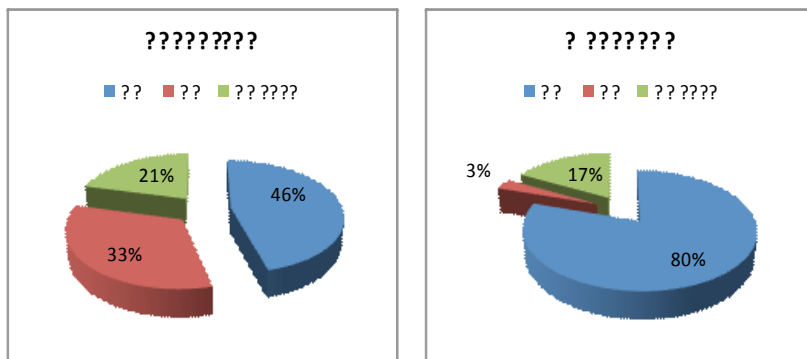
Од ова можеме да заклучиме дека пресметаната вредност за χ^2 -тестот изнесува 34,596, што е поголема од табличната вредност на χ^2 . Со тоа се укажува дека одговорите на менаџерите и вработените и по ова прашање не соодветствуваат.

Коефициентот на контингенција, кој го покажува интензитетот на меѓусебна поврзаност помеѓу одговорите на менаџерите и вработените, има вредност 0,384, што значи умерена поврзаност.

Имено, и од табелата и од графичкиот приказ, па и од пресметаниот χ^2 –тест, се гледаат ставовите на испитаниците во врска со примената на знаењето и искуството во организацијата, каде што се разликуваат

исказите на менаџерите од исказите на вработените.

Најголемиот дел од менаџерите, или поточно 80 % од нив, сметаат дека се задоволни од комуникацијата со вработените во нивната фирма, додека пак ситуацијата е сосема поинаква кај вработените, кадешто само 46 % сметаат дека се задоволни од комуникацијата со менаџерите во нивната фирма.



Графикон 2. Дали сметате дека сте задоволни од комуникацијата со вработените/менаџерот во организацијата?

Figure 2. Are you satisfied with the communication you have with your employees/manager?

Ова прашање произлегува од една од поставените хипотези, т.е. онаа што вели дека основата за развојот на едно претпријатие е во задоволството на вработените од комуникацијата со менаџерите во рамките на своето претпријатие.

Третото прашање гласеше: Дали сметате дека во организацијата се почитуваат принципите за етично однесување и владеење на добри меѓучовечки односи (менаџери-вработени, вработени-вработени)?

Прашањето се однесува на тоа дека етиката на однесување е нешто што треба да се почитува во рамките на организацијата, како и на односите меѓу индивидуите и групите во организацијата. Резултатите од ова прашање ги прикажуваме табеларно (табела 1.6) и графички (графикон 6).



Табела 3. Дали сметате дека во организацијата се почитуваат принципите за етично однесување и владеење на добри меѓучовечки односи (менаџери-вработени, вработени-вработени)?

Table 3. Do you think that the organization is committed to the principles of ethical behavior and the rule of good interpersonal relations (managers-employees, employees-employees)?

Прашање бр.3			
Дали сметате дека во организацијата се почитуваат принципите за етично однесување и владеење на добри меѓучовечки односи (менаџери-вработени, вработени-вработени)?	Менаџери	Вработени	Вкупно
а) Да	58	58	116
б) Не	15	15	30
в) Не знам	27	27	54
Вкупно	100	100	200

$$\chi^2 = 35,632$$

Ако ги погледнеме пресметките од дадените одговори за двете групи прашања, добиената вредност за χ^2 -тестот и вредноста на коефициентот на контингенција следи:

$$\chi^2_{0,05} = 5,991 \text{ (таблична вредност)}$$

$$\chi^2 = 35,632 \text{ (пресметана)}$$

$$\chi^2 > \chi^2_{0,05}$$

$$x > x_{0,05} \text{ пресметано}$$

$$C = 0,389 \text{ (пресметана)}$$

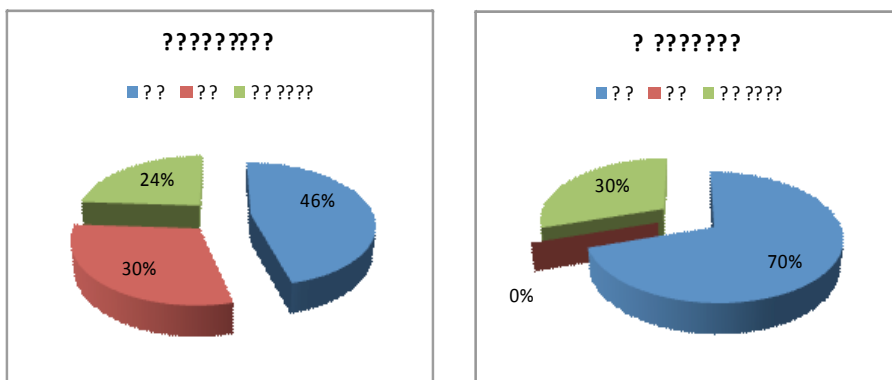
Од ова можеме да заклучиме дека пресметаната вредност за χ^2 -тестот изнесува 35,632, што е поголема од табличната вредност на χ^2 . Со тоа се укажува дека одговорите на менаџерите и вработените по ова прашање не соодветствуваат.

Коефициентот на контингенција, кој го покажува интензитетот на меѓусебна поврзаност помеѓу одговорите на менаџерите и вработените, има вредност 0,389, што значи умерена поврзаност.

Имено, од табелата и од графичкиот приказ, па и од пресметаниот χ^2 -тест, се гледаат ставовите на испитаниците во врска со владеењето на принципите на етичко однесување и добрите меѓусебни односи во организацијата, каде што се разликуваат исказите на менаџерите од исказите на вработените.

Најголемиот дел од менаџерите, или поточно 70 %, одговориле дека организацијата во којашто работат има состојба на владеење на принципите на етично однесување и добри меѓусебни односи, додека пак ситуацијата е поинаква кај вработените, каде што 46 % се изјасниле позитивно во однос на истото прашање.

Етиката и меѓучовечките односи се огледало на професионалноста и достоинството на една организација. Токму затоа се инсистира на воспоставување на принципи на етично однесување и одржување на позитивни меѓучовечки односи во рамки на организацијата.



Графикон 3. Дали сметате дека во организацијата се почитуваат принципите за етично однесување и владеење на добри меѓучовечки односи (менаџери-вработени, вработени-вработени)?

Figure 3. Do you think that the organization is committed to the principles of ethical behavior and the rule of good interpersonal relations (managers-employees, employees-employees)?

Стратегиите секогаш треба да бидат формирани однапред за преземање акција, а не да одлучуваат како да се направи нешто откако веќе се случило. Стратегиите, исто така, треба да се ажурираат периодично за да се задоволат потребите на менување на работната средина, вклучувајќи и нови можности и нови напори на групата.



Емпириското истражување покажа дека одговорите на испитуваните менаџери и вработени не соодветствуваат. Тоа најверојатно се должи на нивниот поглед на нештата од различна гледна точка или можеби на објективните состојби. Секој деловен субјект има потреба од способен менаџер/и кој ќе го води истиот низ проблемите и промените со кои се соочува.

Постојат многу примери во секојдневието во кои дури и некои големи и познати организации не можат да се приспособат на различен тип промени, меѓу кои и проблеми со меѓучовечки односи базирани на неправилна комуникација.

Секој менаџер е свесен за вредноста на правилната употреба на процесот на комуникација во рамките на организацијата. Без соодветна комуникација дури и најдобрите стратегии и цели можат да останат нереализирани.

Секој менаџер мора континуирано да работи на свое оспособување и унапредување во поглед на користењето на знаењето и искуството при комуникацијата со своите вработени.

Преферирање на модел за правилно деловно комуницирање и преговарање

За да дојде до преговори е потребно и двете страни да го сакаат тоа. Кога преговорите ќе бидат закажани тогаш е вистинско време да започнат, а со самото започнување на преговорите преговарачите мора да се придржуваат кон одредени правила. Суштината на преговорите е да се создаде атмосфера на соработка, а не атмосфера во која страните ќе се натпреваруваат за да се оствари што е можно подобар впечаток за себе или на оној чии интереси с е застапуваат.

Откако ќе бидат остварени овие првични чекори следи започнување на преговорите. Сите преговори имаат свој почеток, средина и крај, без оглед на тоа дали се помалку или повеќе формализирани и дали во преговорите учествуваат преговарачи како поединци или пак во тимови.

Примената на одредени тактики е карактеристично не само за водењето на преговори, туку и за нивно завршување. Една од успешните тактики на завршување на преговорите е доброто управување со времето.

Во завршувањето на преговорите спаѓа и можната ратификација на договорите која во некои случаи е неопходна пред формалното заклучување на договорот. Всушност, завршувањето на преговорите и склучувањето на договор е последната фаза од преговарачкиот процес.

Во оваа фаза од преговарачите се очекува спроведување на одредени клучни активности како што се: поднесување на извештај за постигнатото,



анализа на процесот за преговарање, ангажман околу извршување на договореното и повторна подготовка за нови преговори.

Процесот на преговарање мора да содржи одредени активности за *градење на односи со другата страна*. Во тој поглед како посебни активности се: подготовка, градење односи, размена на информации, уверување, можни отстапки и договор.

Заклучок

Преговарањето е составен дел на секојдневието, а можностите за преговарање се насекаде околу нас.

Имајќи ги предвид анкетите и претходното изнесување во овој труд, можеме да заклучиме дека преговарањето е неминовен процес на секој поединец во секојдневниот живот. Преговарањето станува сè поважна менаџерска вештина и претставува основен начин за пронаоѓање на решенија на голем број проблеми и конфликти во деловното окружување. Преговарањето е еден од основните облици на човечката комуникација, кое често го користиме и тогаш кога не сме свесни за тоа. Тоа е интерактивен процес кој се случува тогаш кога сакаме да добиеме нешто од другите или пак кога другата страна сака да добие нешто од нас. Преговарањето е составен дел од секој бизнис и не може да се избегне без разлика на тоа за каков вид на бизнис станува збор.

За да може да се преговара мора да се исполнат одредени услови: да има минимум две страни учесници во преговарање, да има предмет за преговарање помеѓу двете страни и да постојат различни цели помеѓу двете страни. Преговарањето е основно средство за да добиеме она што го сакаме од останатите.

Комуницирањето и преговарањето како вештини се неопходни за сите функции што ги врши еден менаџер (планирање, организирање, раководење и контролирање). Преговарањето е особено значајно и во процесот на донесување одлуки.



Користена литература

- “Negotiation,” International Online Training Program on Intractable Conflict, Conflict Research Consortium, University of Colorado, на веб-страницата: <http://www.colorado.edu/conflict/peace/treatment/negotn.htm> (достапно на 5.8.2007).
- Gosselin, T. (2007), *Practical Negotiating: Tools, Tactics and Techniques*, John Wiley & Sons, Inc, Hoboken, New Jersey, pp. 3-4.
- Lewicki, R., Saunders, D.M., Barry, B. (2006), *Negotiation*, McGraw-Hill/ Irwin, Singapore, p. 2.
- Wyatt, D. (1999), “Negotiation Strategies for Men and Women”, *Nursing Management*, Vol. 30 Issue 1, p. 24.
- Cronin-Harris, C. (2004), “Negotiation Strategy: Planning Is Critical”, *CPA Journal*, Vol. 74 Issue 12, p. 44-45.
- Rouse, M. J., Rouse, S. (2005), *Poslovnecomunikacije: kulturološki i strateški pristup*, Masmedia, Zagreb, p. 195.
- Cohen, H. (2006) *Negotiate ‘is! By Caring, But Not That Much*, Warner Business Books, New York, NY, pp. 226-230.
- Gosselin, T. (2007), *Practical Negotiating: Tools, Tactics and Techniques*, John Wiley & Sons, Inc, Hoboken, New Jersey, pp. 48-49.
- Unković, M., Stakić, B. (2009) *Spoljnotrgovinsko i deviznoposlovanje*, Univerzitet Singidunum, Beograd, pp. 278-279.
- Milisavljević, M. (2001) *Marketing, dvadeseto izmenjeno izdanje*, Savremena administracija, Beograd, p. 64.
- Cramton, P.C. & Dees, J.G. (1993) “Promoting Honesty In Negotiation: An Exercise In Practical Ethics” *Business Ethics Quarterly*, Volume 3, Issue 4, p. 360.
- Carr, Albert Z. (1968), “Is Business Bluffing Ethical?” *Harvard Business Review*, January-February, pp. 143-159.
- Fromm, D. (2007), “Emotion In Negotiation, Part I”, *The Negotiator Magazine*, на веб-страницата: http://www.negotiormagazine.com/fromm_november2007.doc (достапно на 20.10.2008) и Fromm, D. (2008), “Emotion In Negotiation, Part II: Dealing With Strong Negative Emotions”, *The Negotiator Magazine*, на веб-страницата: <http://www.negotiormagazine.com> (достапно на 20.10.2008).
- Stein, S. & Book, H. (2000), *The EQ Edge: Emotional Intelligence and Your Success*, Stoddart Publishing, Toronto, p. 48.
- Fromm, D. (2008), “Emotion In Negotiation, Part II: Dealing With Strong Negative Emotions”, *The Negotiator Magazine*, на веб-страницата: <http://www.negotiormagazine.com> (достапно на 20.10.2008).
- Neale, M. A. (2005), “Emotional Strategy”, *Negotiation*, Harvard Program on Negotiation, p. 4.
- Salakjuz, Dž. (2006), *Svetski pregovarač*, FEFA Beograd, pp. 96-110.



СОГЛЕДУВАЊЕ НА НАСТАНАТИТЕ ПРОБЛЕМИТЕ ВО ОРГАНИЗАЦИЈАТА И ДОНЕСУВАЊЕ НА ОДЛУКИ ЗА НИВНО РЕШАВАЊЕ

Гонца Танева, проф. Трајко Мицески

goncetaneva@yahoo.com; trajko.miceski@ugd.edu.mk

Краток извадок

Луѓето се најзначајните, често пати и единствените учесници во создавањето на проблемската ситуација, кои немаат единствено мислење за настанатата ситуација. Со различните мотиви и интереси имаат и различно гледање и пристапи кон решавање на проблемската ситуација.

Разгледувањето на проблемите од повеќедимензионалност претставува услов за успешно соочување со организациската сложеност, како и проблемите кои настануваат, се развиваат и егзистираат во истата. Менаџерите се тие кои решавањето на појавените проблеми го гледаат од повеќе аспекти, со цел за успешно решавање и постигнување на зацртаните цели.

Успешните менаџери не дозволуваат и не оставаат простор и време појавените проблеми сами да се решат. Проблемите сами се појавуваат, но за нивно отстранување потребно е многу труд, знаење и критично решавање. Секој појавен проблем има свое место на настанување, услови на ширење и учесници.

Клучни зборови: *проблемите во организацијата, решавање на проблемите, одлучување, менаџери, вработени, комуникација, надворешни влијанија*



PERCEIVED PROBLEMS OCCURRING IN THE ORGANIZATION AND DECISION-MAKING TO ADDRESS THEM

Abstract

People represent the most often and the only participants in the creation of the problem situation that no single opinion on the situation. With different motives and interests have a different perspective and approaches to solving problem situation.

Consideration of the problems of multiple dimensionality is a condition for successfully dealing with organizational complexity and the problems that arise, develop and exist in it. Managers are those addressing emerging problems see more aspects in order to successfully resolve and achieve goals.

Successful managers do not allow and leave no space and time alone emerging problems to be addressed. Problems occur alone, but for their removal required a lot of effort, knowledge and critical resolution. Every problem has a phenomenal place of occurrence, amid spreading and participants.

Key words: *problems in the organization, problem solving, decision making managers, employees, communication, external influences*

Вовед

Секоја организација е составена од голем број луѓе со различни карактери и различно мислење за одредена ситуација или проблем кој се пројавува во текот на работењето, притоа создавајќи несогласувања и тензиона атмосфера.

За справување со таквите ситуации менаџерот со својот менаџерскиот тим користи различни видови на техники и методи за одлучување, чија комбинација зависи од соодветната ситуацијата која се јавува во организацијата.

За да се донесе квалитетна и соодветна одлука која е релевантна на постоечкиот проблем и ќе придонесе за негово елиминирање, процесот на одлучување поминува низ неколку фази и тоа: анализа на проблемот, формирање на алтернативи, процена на решенијата, избор на најдобрата одлука и примена на донесената одлука. Секоја од овие фази бара посебни напори и знаење кои треба да се вложат со цел да се добие посакуваниот резултат.

За отстранување на пројавен организациски проблем, голема улога игра и комуникацијата во организацијата. Со комуницирање со засегнатите личности во целата организаија се добиваат информации за постоечкиот проблем, а со тоа се овозможува и негово разрешување.

Менаџерите треба да бидат свесни дека за опстанок на пазарот и издвојување од конкурентските сили треба да имаат изградено стратегија за приспособување кон опкружувањето, со што организацијата би била подготвена да ги следи промените и проблемите, а со тоа и навреме да реагира за нивно позитивно решавање.

1. Дефинирање на проблемите во организацијата

Обично, проблемот се дефинира како несакана ситуација која се појавува во организацијата или во некој дел од истата, кој настанал автономно или под дејство на непознати фактори¹.

Причината произлегува до различните мислења, ставови и перцепции на секој засегнат поединец во ситуацијата. Овие различности повлекуваат со себе и различни интереси и гледања, како и пристапи кон решавање на веќе настанатата ситуација.

Па, поради несогледување на објективноста, наместо решавање на проблемската ситуација, доаѓа до отежнување и усложнување на истата, како резултат на нереалистичкото однесување на поединците во организацијата.²

Успешните менаџери не оставаат проблемите сами да се решат, напротив тие преземаат мерки, труд, знаење како и чекор кон критичко отстранување на пречките. Јасна е сликата дека секој појавен проблем ина свое место на настанување, учесници како и услови на ширење.

Постојат два начина на разбирање на појавените проблеми, едниот е дека проблемите претставуваат мотив, предизвик, како и алка која ги поврзува учесниците во проблемската ситуација и дека е нешто неизбежно со кое секој мора да се соочи. А од друга страна, појавените проблеми се разбираат како подлога на која се појавуваат и растат недоразбирањата како и конфликтите.³

Појавувањето на проблемите во организацијата, менаџерите се свесни дека тие имаат влијание како врз тековните активности во организацијата, така и врз членовите кои работат во таа организација. Луѓето не се исти пред и по појавувањето на проблемите. Во независност од видот на

1) *Badie N. Farah, Daniel R. Heiser*

<http://www.referenceforbusiness.com/management/Or-Pr/Problem-Solving.html>

2) Milton Glaser, American designer ,1929, *Defining the problem, gathering information* <http://www.studygs.net/problem/problemsolvingv1.htm>

3) William Pirraglia, *Organizational Problems in the Workplace, Problem Solving and Decision Making (Solving Problems and Making Decisions)*<http://smallbusiness.chron.com/organizational-problems-workplace-12570.html>



проблемот, луѓето можат да се променат позитивно, поголемо поврзување со другите членови поради ситуацијата, а од друга страна проблеми кои луѓето ги менуваат во негативни и нервозни личности.

Пројавениот проблем менаџерите треба да го гледаат како целина, бидејќи со појавата на истиот во одредено подрачје, или во дел во организацијата, има влијание врз останатите делови, а со тоа зазема поголеми размери, кои алармираат потреба од поголеми напори за решавање на ситуацијата⁴.

Менаџерите се свесни дека таму каде што дејствува појавениот проблем не е и коренот, односно жариштето на проблемот. Често проблемот се јавува на едно место, на друго дејствува и зафаќа поголем размер, па така со истражување на загрозеното подрачје, идентификување на жариштето на проблемот и истражување и на поврзаноста на загрозените делови и нивните влијанија, претставува вистински чекор кон отстранување на проблемот⁵.

Проблемите имаат комуникациска димензија, тоа значи дека доколку не се каже дека постои проблем, не се искомунуира дека нешто не е во ред, тогаш се остава простор да тлее, а потоа да се развие во поголема димензија. Квалитетните менаџери знаат дека со комуникацијата се пренесува информација дека постои проблем, се споделува со вработените постоечката ситуација и се пристапува кон отстранување на негативното.

Искусните менаџери се отворени за комуникација и секој предлог и мислење го примаат и разгледуваат како би можело да дојде до решение на проблемот⁶. Свесни дека секој вработен има свој карактер, различни мислења и различни ставови, сепак тој се однесува приспособливо на секоја ситуација и прави избор заедно со засегнатиот тим избор на најсоодветното решение.

2. Одлучување по пројавен проблем

Колку ќе бидат ефикасни и квалитетни активностите при одлучувањето, најмногу зависи од успешноста и квалитетот на менаџирањето од страна на менаџмент тимот⁷.

4) Impossible” Project Facilitation, <http://www.getstrategy.com/our-processes/impossible-project-facilitation/old>

5) William Pirraglia, Organizational Problems in the Workplace, <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/analyze/analyze-community-problems-and-solutions/define-analyze-problem/main>

6) problem-solving and decision-making, <http://www.businessballs.com/problemsolving.htm>

7) <https://www.cliffsnotes.com/study-guides/principles-of-management/decision-making-and-problem-solving/the-decisionmaking-process>



Времето за донесување на одлуките од еден до друг тип на одлуки зависи од сложеноста на појавената ситуација.

Постојат два пристапи за донесување на одлуки кои се преименуваат за решавање на појавените проблеми и тоа *интуитивен* и *рационален* пристап на решавање на проблемската ситуација⁸.

Кога станува збор за поседување на инстинкт и чувство и кои се користат за донесување на одлуките станува збор за интуитивниот пристап. Тие поседуваат претходни акумулирани информации, а со тоа и разбирање на ситуацијата.

Од друга страна, при рационалниот модел преку рационална размислување се користи анализа и се оди чекор по чекор со цел да се дојде до клучното решение.

Постојат пет фази во процесот на одлучување и тоа:⁹

- *анализа на проблемот;*
- *формирање на алтернативи;*
- *проценка на решенијата;*
- *избор на најдобрата одлука;*
- *примена на одлуката.*

Со оглед на нивната важност, секоја од овие посебно ќе биде елаборирана.

2.1. Анализа на проблемот

Процесот на одлучување започнува со идентификација на настанатиот проблем. Понатамошната обработка и процес кој следува зависи од правилното анализирање на појавениот проблем. Доколку проблемот е неточно дефиниран, анализиран, секој чекор потоа што следува ќе води во погрешна насока.

Затоа менаџерот за да ја има вистинската слика, како и податоци кон појавениот проблем, пристапува со идентификација индивидуално за секој појавен симптом на ситуацијата.

Во продолжение се наведуваат неколку видови на симптоми кои со појавувањето вршат дезориентација на претходно составените планови и нарушување на хармонијата во тековното работење. Со откривање на

8) Jennifer Lombardo, *The Rational Decision Making Model: Steps and Purpose in Organizations* <http://study.com/academy/lesson/the-rational-decision-making-model-steps-and-purpose-in-organizations.html>

9) Jared Shippel, Human Capital, L&D and Strategy Specialist <https://www.linkedin.com/pulse/20140808072414-83183061-7-steps-for-eeffective-problem-solving-and-decision-making>



симптомите се доаѓа до сознание дека нешто не е во ред со работењето на организацијата, а успешниот менаџер не треба само да ги забележи истите, туку и да ги открие вистинските причини поради кои се појавиле овие симптоми.¹⁰

Симптоми и нивните вистински причини	
<i>Симптоми</i>	<i>Основниот проблем</i>
1. Ниска добивка и намалување на продажбата	1. Сиромашните истражување на пазарот
2. Високите трошоци	2. Сиромашен дизајн процес, слабо вработени
3. Ниска моралот	3. Недостаток од комуникација помеѓу менаџментот и подредените
4. Висок обрт на вработени	4. Стапка на исплата премногу ниска, дизајн и работа не се погодни
5. Висока стапка на отсуство од работа	5. Вработените веруваат дека тие не се вреднуваат

Табела 1. Симптоми и нивните вистински причини¹¹
Table 1. Symptoms and their right reasons

Секој менаџер тежнее кон донесување на најдобрите одлуки. За да се исполни тоа треба да поседуваат со идеалните ресурси, информации, време, персонал, опрема, материјал и секако да извршат идентификација на ограничувачките фактори за истите.

Менаџерот е тој кој временски со размислувањата се движи напред, кој бара темелно испитување на проблемот, како и пронаоѓање на неколку алтернативни решенија за настанатиот проблем.

2.2. Формирање на алтернативи

Алтернативните решенија за отстранување на настанатиот проблем се добиваат преку најпознатиот метод каде што група од луѓе т.е. тим работи заедно за да се издвојат и предложат тие алтернативни решенија.

Во текот на тимското работење пожелно е да се земат предвид

10) The Decision Making Process

<https://www.cliffsnotes.com/study-guides/principles-of-management/decision-making-and-problem-solving/the-decisionmaking-process>

11) Извор: The Decision Making Process <https://www.cliffsnotes.com/study-guides/principles-of-management/decision-making-and-problem-solving/the-decisionmaking-process>



неколку правила за успешно одвивање на процесот:¹²

- Концентрација на проблемот, тоа значи да се придржува до темите на дневниот ред, со цел да не се избегне вон темата, што се големи шансите поради големиот број на луѓе во групата.
- Земање предвид сите дадени идеи кои се поврзани со темата на дискусија. Состанокот треба да се одвива охрабрувачки за сите членови во групата, да предлагаат идеи кои се поврзани со темата на дневниот ред на состанокот, со цел да се има поголем избор на одговори на настанатиот проблем, а со тоа дадените предлози можат да поттикнат креативно размислување кај останатите во групата.
- Издвојувањето на најдобрите идеи, всушност е истакнување на мислењата на секој член од групата, кое се спроведува со гласање и давање на мислења за оправданоста на дадените идеи.

Во секој случај при формирањето на алтернативи треба да се имаат предвид, покрај овие правила, и многу други алтернативи со цел да се избере најдобра одлука.

2.3. Проценка на решенијата

Проценката на решенијата може да се направи на повеќе начини:

- Одредување на добрите и лошите страни на секоја алтернатива;
- Анализи за трошоците како и придобивките од секоја алтернатива;

Без разлика кој пристап ќе се користи, менаџерот е тој кој треба да ја оцени:

- ефикасноста, односно колку добро избраната алтернатива ќе го реши проблемот,
- последиците, односно колкави ќе бидат трошоците за спроведената акција.¹³

2.4. Избор на најдобрата одлука

Откако ќе се добие некоја оптимална бројка на алтернативи, следен чекор на менаџерите е да изврши избор на најдобрата алтернатива која ќе го реши настанатиот проблем. Како најдобра алтернатива е онаа која поседува најмногу предности, а најмалку недостатоци.

Овде излегува на виделина спретноста и професионалноста на менаџерот, кој покрај тешкотиите за избор на најсоодветната одлука,

12) Five steps to good decision making

<http://www.corporatewellnessmagazine.com/focused/5-steps-to-good-decision-making/>

13) ALEK FLEKEL, 5 Steps of Decision Making Process

<https://www.aabacosmallbusiness.com/advisor/5-steps-decision-making-process-194509349.html>



траба да има јасна граница за репението кое го ги поседува најниските трошоци, алтернатива која е најизводлива и најефикасна¹⁴.

Одговорностите треба да бидат јасни, секој член кој учествува во целокупниот процес, како и пофалбите за успешно спроведените активности во процесот.

2.5. Примена на одлуката

Последниот чекот од донесување на одлуката е примена на донесената одлука. Овде процесот не завршува, туку потребата од присутност е исто толку битна колку од почетокот. Со примената на одлуката се чекаат повратните информации за одвивањето на понатамошното работење¹⁵.

Доколку имаме несогласување, негативен одговор на некои од наведените прашања, треба да се пристапи кон подлабока анализа, со цел да се види која е причината за отстапување од планираното и анализираното.

Доколку настанатиот проблем е неправилно или нецелосно идентификуван, тогаш целокупниот процес од идентификација на истиот до крајот се спроведува од ново.

Доколку се утврди дека нема доволно дадено време и простор за имплементација на избраната алтернатива за да биде успешна, за таа цел менаџерите го одложува датумот со цел постигнување на зацртаните резултати.

3. Емпериско истражување

Целта на истражувањето е согледување на проблемите кои го попречуваат работењето во испитуваните организации и приодот кон нивното решавање, од аспект на погледите на испитуваните менаџери и на вработени.

Како основна хипотеза се постави следната: доколку организациските проблеми конструктивно се решаваат во процесот на одлучување, дотолку ќе се донесуваат правилни одлуки и притоа ќе се зголеми ефикасноста во работењето.

Како метода се користеше анкета која се спроведе преку анкетните прашалници кои беа наменети и за менаџерите и за вработените-неменаџери.

Првото прашање е формулирано исто и за менаџерите и за неменаџерите кое гласи: Каков е менаџерскиот пристап кон појавените

14) <https://www.cliffsnotes.com/study-guides/principles-of-management/decision-making-and-problem-solving/the-decisionmaking-process>

15) <https://www.cliffsnotes.com/study-guides/principles-of-management/decision-making-and-problem-solving/the-decisionmaking-process>



организациони проблеми? Добиените одговори се прикажани табеларно и графички.

Табела 1. Менаџерскиот пристап кон појавените организациони проблеми во истражуваните организации
Table 1. The management approach to emerging organizational problems in the researched organizations

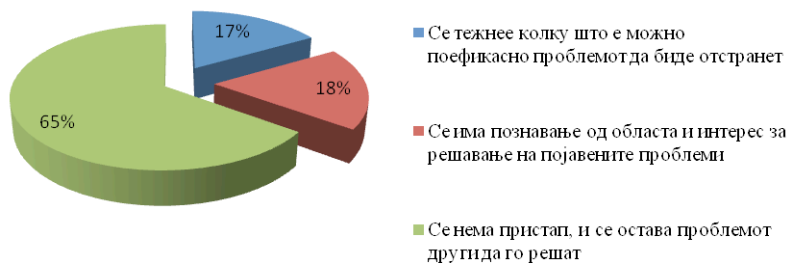
Прашање	Понудени одговори	Поединечни одговори			
		Менаџери		Вработени	
		Вредност	%	Вредност	%
1. Каков е менаџерскиот пристап кон појавените организациони проблеми?	а) Се тежнее колку што е можно поефикасно проблемот да биде отстранет	16	80	10	16.67
	б) Се има познавање од областа и интерес за решавање на појавените проблеми	3	15	11	18.33
	в) Се нема пристап и се остава проблемот други да го решат	1	5	39	65
	Вкупно	20	100	60	100

Пресметаната вредност на χ^2 тест изнесува 93,250, а $C = 0,564$

Истите податоци, се прикажани графички во графиконите 5.1.1 и 5.1.2



Графикон 1.1. Графички приказ на менаџерски пристап кон појавените организациски проблеми според одговорите на менаџерите
Figure 1.1. Graphic display of managerial approach to emerging organizational problems the answers managers



Графикон 1.2. Графички приказ на менаџерски пристап кон појавените организациски проблеми според одговорите на неменаџерите
Figure 1.2. Graphic display of managerial approach to emerging organizational problems the answers to the nemenadzherite

Пресметаната вредност на X^2 тест изнесува 93,250 и е поголема од табличната вредност на X^2 со 2 степени на слобода и ниво на значајност од 5 % која изнесува 5,991. Според тоа, од резултатите може да се заклучи дека одговорите на менаџерите и на неменаџерите за првото прашање се разликуваат. Исто така, од резултатот на коефициентот на контингенција чија вредност е 0,564 може да се заклучи дека интензитетот на меѓусебната поврзаност на дадените одговори од страна на менаџерите и неменаџерите е слаб.

Од прикажаните резултати може да се забележи дека според менаџерите појавените проблеми се решаваат на најефикасен начин (80 %), додека од друга страна неменаџерите дале одговор со многу низок

резултат од 16,67 %. Што се однесува за резултатите од второпонудениот одговор 15 % од менаџерите сметаат дека се има познавање и пристап за решавање на настанатите проблеми, а од страна на неменаџерите тој резултат изнесува 18,33 %. Само 5% од менаџерите сметаат дека не постои пристап за решавање на настанатите проблеми и се оставаат други да ги решат, додека процентот од страна на неменаџерите е далеку поголем и изнесува дури 65 %.

Второто прашање е наменето и за менаџерите и за неменаџерите и гласи: Каде често е изворот на настанатите организациски проблеми?

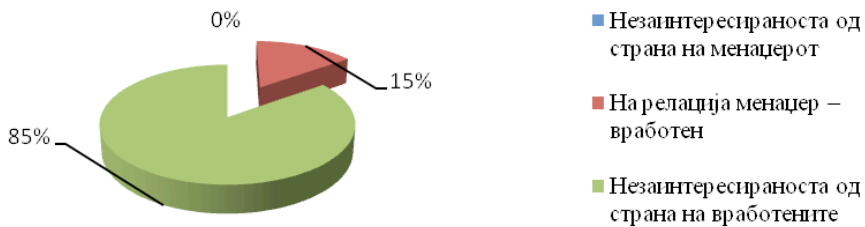
Резултатите можат да се видат табеларно и графички.

Табела 2. Честиот извор на настанатите организациски проблеми според исказите на менаџерите и вработените?

Table 2. Frequent source of organizational problems occurred according to the statements of managers and employees?

Прашање	Понудени одговори	Поединечни одговори			
		Менаџери		Вработени	
		Вредност	%	Вредност	%
2. Каде често е изворот на настанатите организациски проблеми?	а) Незаинтересираноста од страна на менаџерот	0	0	26	43.33
	б) На релација менаџер – вработен	3	15	29	48.34
	в) Незаинтересираноста од страна на вработените	17	85	5	8.33
	Вкупно	20	100	60	100

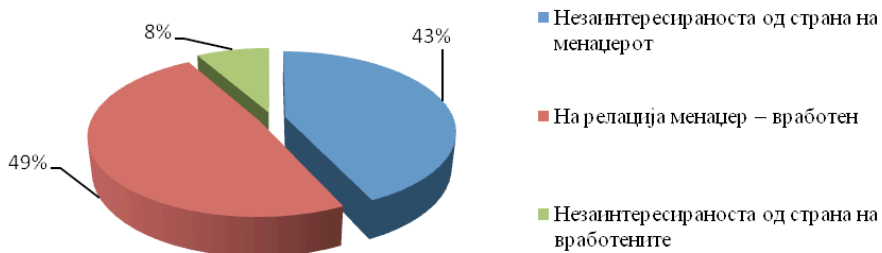
Пресметаната вредност на X^2 тест изнесува 123,863, а $C= 0,618$



Графички приказ:

Графикон 2.1. Честиот извор на настанатите организациски проблеми според исказите на менаџерите

Figure 2.1. Frequent source of organizational problems occurred according to the statements of managers



Графикон 2.2. Честиот извор на настанатите организациски проблеми според исказите на вработените

Figure 2.2. Frequent source of organizational problems occurred according to the statements of the employees

Од прикажаното може да се види дека ниту еден од менаџерите не одговорил дека честото настанување на организациските проблеми е поради незаинтересираноста на менаџерите (0 %), додека со 43,33 % неменаџерите договориле дека е така. 15 % од менаџерите одговориле дека

изворот на настанатите организациски проблеми е на релација менаџер-вработен, а неменаџерите одговориле со 48,43 %. Дури 85 % од менаџерите одговориле дека изворот на настанатите организациски проблеми е поради незаинтересираноста на вработените, а пак од друга страна неменаџерите на истото одговориле со 8,33 %.

Од прикажаното може да се заклучи дека одговорите на менаџерите и одговорите на неменаџерите се разликуваат, а тоа го потврдува и пресметаната вредност на χ^2 тест која изнесува 123,863 и која е значително поголема од табеларната вредност на χ^2 , која изнесува 5,991. Додека од контингентската вредност се забележува дека поврзаноста на одговорите е умерена $C=0,618$.

Третото прашање кое гласи: Дали постои двонасочен тек на информациите помеѓу менаџерот и вработените во организацијата?

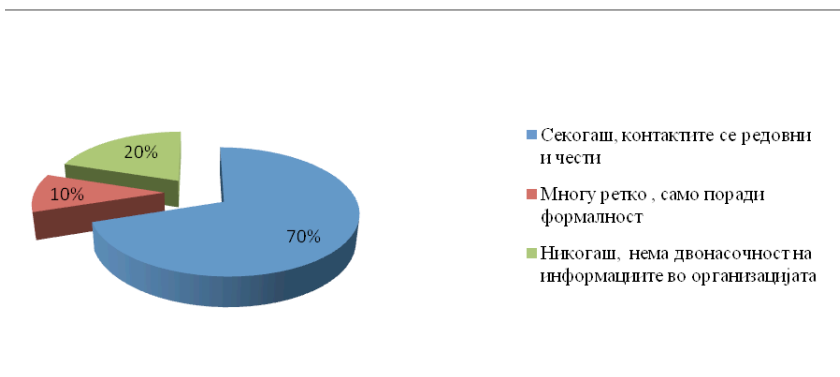
Наменето за менаџери и неменаџери е прикажано табеларно и графички.

Табела 3. Нивото на двонасочен тек на информациите помеѓу менаџерот и вработените во истражуваните организации според исказите на менаџерите и вработените

Table 3. The level of two-way flow of information between the manager and the employees in the surveyed organizations according to the statements of managers and employees

Прашање	Понудени одговори	Поединечни одговори			
		Менаџери		Вработени	
		Вредност	%	Вредност	%
3. Дали постои двонасочен тек на информациите помеѓу менаџерот и вработените во организацијата?	а) Секогаш, контактите се редовни и чести	14	70	11	18.33
	б) Многу ретко, само поради формалност	2	10	19	31.67
	в) Никогаш нема двонасочност на информациите во организацијата	4	20	30	50
	Вкупно	20	100	60	100

Пресметаната вредност на χ^2 тест изнесува 54,352, а $C=0,462$



Графичкиот приказ е следниот:

Графикон 3.1. Нивото на двонасочен тек на информациите помеѓу менаџерот и вработените во истражуваните организации според менаџерите

Figure 3.1. The level of two-way flow of information between the manager and the staff of organizations surveyed by managers



Графикон 3.2. Нивото на двонасочен тек на информациите помеѓу менаџерот и вработените во истражуваните организации според вработените

Figure 3.2. The level of two-way flow of information between the manager and the staff of organizations surveyed by employees

Од добиените резултати 70 % од менаџерите одговориле дека контактите помеѓу менаџерите и вработените се редовни и чести, а неменаџерите со 18,33 %. Дека само поради формалност се остваруваат контактите 10 % од менаџерите одговориле, а неменаџерите 31,67 %. 20



% од менаџерите одговориле дека никогаш не постои доводнасочност на информациите помеѓу менаџери и вработени во организацијата, додека половина (50 %) од менаџерите се согласиле на тоа.

Пресметаната вредност на X^2 тест изнесува 54,352 која е поголема од табеларната вредност на X^2 , која изнесува 5,991, што значи одговорите на менаџерите и неменаџерите се разликуваат. А контингентската вредност изнесува $C = 0,462$, чиј резултат покажува дека поврзаноста на одговорите од страна на менаџерите и на неменаџерите е слаба.

Од добиените резултати јасно се гледа дека одговорите дадени од менаџерите и одговорите дадени од вработените не се совпаѓаат.

Накратко се сумирани заклучоците на секое прашање одделно:

- На првото прашање: Каков е менаџерскиот пристап кон појавените организациски проблеми, поголем број од менаџерите одговориле дека тежнеат колку што е можно поефикасно проблемот да биде отстранет, а од друга страна поголем број од вработените одговориле не постои пристап од страна на менаџерите, проблемот се остава други да го решат.
- На второто прашање: Каде често е изворот на настанатите организациски проблеми, поголем број од менаџерите се изјасниле дека поради незаинтересираноста од страна на вработените има појава на проблеми, додека вработените во поголем број кажале дека проблемите настануваат на релација менаџер – вработен.
- На третото прашање: Дали постои двонасочен тек на информациите помеѓу менаџерот и вработените во организацијата, менаџерите дале одговор во поголем процент дека често контактираат со вработените, додека вработените се изјасниле дека не постои двонасочен тек на информациите.

Од добиените резултати може да се заклучи дека организацијата има потреба од:

- поголема одговорност и фокусираност;
- ажурираност во преземањето на мерките за отстранување на проблемите;
- поголема комуникација помеѓу сите нивоа на раководење;
- меѓусебна соработка во текот на работењето;
- поголемо внимание и толеранција помеѓу менаџерите и вработените;
- колегијална доверба;
- редовна посета и почит кон вработените од страна на менаџерите;
- промена на диктаторскиот начин на управување;



- вреднување на активностите спроведени од вработените;
- групно и хармонично одлучување.

Една организација е успешна на пазарот на дејствување само доколку кон појавените проблеми се пристапува групно со издвоено најоптимално решение, доколку се има почит и меѓусебно разбирање на вработените во организацијата, доколку се вреднуваат и се земат предвид сите предлози од засегнатите лица, доколку надредените не се контролори на нивните подредени, туку имаат колегијален пристап, доколку постои редовна комуникација, и тоа двонасочна, од прво до топ ниво на менаџмент вклучувајќи ги и вработените, како и по обратна насока да биде текот на информациите. На тој начин има информации и слика за целокупната организациона поставеност и одвивање на активностите во организацијата. Организацијата ќе издвојува успех доколку ги мотивира своите вработени, дали материјално или духовно ќе бидат наградени, исто така доколку флексибилноста е на високо ниво и се приспособува на промените кои доаѓаат од надворешната околина дотолку ќе биде лидер во подрчјето во кое дејствува.

Заклучок

Во денешното динамично работење и опкружување не постои организација која не се судрува со проблеми кои се поврзани со нејзиното работење и дејствување.

Менаџерите се свесни за тековната ситуација и ситуацијата која би можела да доведе до конфликти, како резултат на различните погледи и размислувања на вработените.

Постапката од алармирањето за постоење на проблем во организацијата до доведување во нормала и непречено развивање на активностите во организацијата е составена од неколку чекори и тоа: формулирање на целта, собирање на потребните информации и спроведување на постапка за решавање на проблемот.

За правилно решавање на проблемот е потребно и правилно одлучување. Затоа треба да се располага со доволно собрани информации, јасно да биде разбрана целата ситуација и да се биде подготвен за преземање на последиците од спроведената акција. Процесот на донесување на одлуки поминува низ неколку фази, од анализа на појавениот проблем, собирање на алтернативни решенија, проценка на решенијата, избор на најдобрата одлука, па сè до примена на одлуката. Секоја фаза одделно е образложена и е доловена нејзината суштина.



Со цел да се добијаат поверодостојни податоци беше спроведено и емпириско истражување преку прашалници наменети за менаџерите и вработените.

Според добиените резултати може да се констатира дека одговорите од испитаните менаџери и вработени во организацијата се разликуваат. Па, затоа е потребно да се обрне посебно внимание на ваквите пројавени проблеми.

Сето тоа доведува до заклучок дека за да бидат навремено откриени и отстранети проблемите е потребна многу поголема комуникација помеѓу менаџерите и нивните вработени, соработка на повисоко ниво, почит и меѓусебна доверба.

Па, оттаму треба да се внимава доколку организациските проблеми конструктивно се решаваат во процесот на одлучување, тогаш ќе се донесуваат правилни одлуки и притоа ќе се зголеми ефикасноста во работењето.

Користена литература

Badie N. Farah, Daniel R. Heiser

<http://www.referenceforbusiness.com/management/Or-Pr/Problem-Solving.html>

Milton Glaser, American designer, 1929, Defining the problem, gathering information <http://www.studygs.net/problem-problemsolving1.htm>

William Pirraglia, Organizational Problems in the Workplace, Problem Solving and Decision Making (Solving Problems and Making Decisions) <http://smallbusiness.chron.com/organizational-problems-workplace-12570.html>

Impossible” Project Facilitation, <http://www.getstrategy.com/our-processes/impossible-project-facilitation/old>

William Pirraglia, Organizational Problems in the Workplace, <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/analyze/analyze-community-problems-and-solutions/define-analyze-problem/main>

Problem-solving and decision-making, <http://www.businessballs.com/problemsolving.htm>

<https://www.cliffsnotes.com/study-guides/principles-of-management/decision-making-and-problem-solving/the-decisionmaking-process>

Jennifer Lombardo, The Rational Decision Making Model: Steps and Purpose in Organizations

<http://study.com/academy/lesson/the-rational-decision-making-model-steps-and-purpose-in-organizations.html>



Jared Shippel, Human Capital, L&D and Strategy Specialist

<https://www.linkedin.com/pulse/20140808072414-83183061-7-steps-for-effective-problem-solving-and-decision-making>

The Decision Making Process

<https://www.cliffsnotes.com/study-guides/principles-of-management/decision-making-and-problem-solving/the-decisionmaking-process>

Извор: The Decision Making Process

<https://www.cliffsnotes.com/study-guides/principles-of-management/decision-making-and-problem-solving/the-decisionmaking-process>

Five steps to good decision making

<http://www.corporatewellnessmagazine.com/focused/5-steps-to-good-decision-making/>

ALEK FLEKEL, 5 Steps of Decision Making Process

<https://www.aabacosmallbusiness.com/advisor/5-steps-decision-making-process-194509349.html>

Roberth, stages decision making process, India, Mumbai 4th June 2007<http://www.citehr.com/29717-stages-decision-making-process.html>



УДК: 336.71:005.21

Оригинален научен труд

ГРАДЕЊЕ НА МЕНАџМЕНТ СТРАТЕГИЈА ВО БАНКИТЕ ЗА СПРАВУВАЊЕ СО ПРОЈАВЕНИ ФИНАНСИСКИ КРИЗИ

Илија Гошев, проф.Трајко Мицески
ilija.081436@student.ugd.edu.mk; trajko.miceski@ugd.edu.mk;
Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип

Апстракт

Денес во динамични и турбулентни услови на работење на банките, менаџментот треба да посвети особено внимание на процесот на формулирање стратегија, со цел да се остварат позитивни резултати во работењето.

Опкружувањето во коешто работат банките отсекогаш претставувало главен предизвик при остварувањето на нивните деловни планови. Оттука, адекватното приспособување кон променливата природа на опкружувањето и дефинирањето на соодветна банкарска стратегија, заедно го претставуваат клучот за успех и остварување профит.

Покрај остварувањето профит, цел на банките им е да обезбедат континуиран раст и развој. Остварувајќи ги овие цели, банката ги задоволува потребите на сопствениците, клиентите и општеството како целина, така придонесувајќи за напредок на целокупниот стопанство.

Интерактивниот однос помеѓу фирмите и банките наведува кон еден метафоричен заклучок: доколку парите се „крвта“ на секој стопански систем, тогаш банкарскиот сектор е неговото „срце“ коешто работи за „крвта“ да стигне до сите делови од системот, како би овозможило негово непречено функционирање.

Клучни зборови: *концепти, стратегија, опкружување, цели, профит, стопанство.*



BUILDING A MANGEMENT STRATEGY IN BANKS FOR DEALING WITH EMERGED FINANCIAL CRISIS

Piija Goshev; prof. Trajko Miceski
ilija.081436@student.ugd.edu.mk; trajko.miceski@ugd.edu.mk;
Faculty of Economics, ‘Goce Delcev’ University, Shtip

Abstract

Today, in dynamical and turbulent conditions of bank working, the management has to pay attention to the process of strategy formulation, with target of accomplishing positive operational results.

The bank environment has always indicated a challenge, for accomplishing business plans. From here, adequate adjustment to the changing nature of the environment and defining the right strategy for the bank, being the key for success and making profit.

Besides making profits, providing continuous growth and development is one of the bank’s main targets. Accomplishing these targets, banks are satisfying the needs of the owners, clients and society, in that way contributing for system’s progress.

The interactive relation between firms and banks, states to a metaphorical conclusion: If money are the ‘blood’ of the system, than the banks are it’s ‘heart’ which needs to work, so the ‘blood’ could get to all of the system’s parts and provide its smooth functioning.

Key words: *concepts, strategy, environment, targets, profit, system*

Вовед

Во услови кога околината се менува забрзано и динамично, неопходно е формулирање на стратегија која ќе опфати низа активности потребни за успешно работење на банките. Всушност, денес стратегијата станува клучен фактор за успешноста на секоја организација било да е банкарска или друга институционална форма.

Процесот на формулирање на стратегија, подразбира предлагање одредени алтернативни стратегии, оценка и анализа на предложените алтернативи и донесување одлука за имплементирање и извршување на стратегијата што треба да се примени со одредување на стратески приоритети.

Ефикасноста и ефективноста на работа на секоја банка зависи токму од квалитетот на стратегијата што ја има донесено банката. Поради динамичните и турбулентни услови на работење, ретко кога



некоја стратегија се има покажано како вистинска на подолг временски период. Оттука, банката секогаш мора да има дефинирано и подготвено контингенциски план и стратегија којашто ќе стапи на сила веднаш кога условите за работа и опкружувањето ќе почнат да се менуваат, односно кога ќе настапи криза.

Анализата на ефектите од кризата покажаа дека нејзината сложеност и сериозност се во голема мера последица на недоволната ликвидност, солвентност, високата стапка на задолженост и слабата мотивираност на финансиските институции за соодветно управување со преземените ризици. Главните активности (на меѓународно ниво) се насочени токму кон создавање на предуслови и инструменти, кои ќе овозможат зајакнување на прудентната регулатива, која се однесува на идентификуваните слабости и враќање на здравите основи за успешно банкарско работење. Во овој домен, од најголемо значење се активностите коишто се преземаат од страна на Базелскиот комитет за банкарска супервизија.

Поим, дефинирање и карактеристики на стратегијата

Поимот стратегија е еден од најчесто користените и употребувани поими во денес во менаџментот на организацијата.

Науката за менаџмент уште во средината на минатиот век ја прикажува стратегијата како остварување на основните долгорочни цели и задачи на претпријатието и прифаќање правец на акции, алокација на извори кои се неопходни да се остварат зацртаните цели.

Стратегијата може да се дефинира на различни начини. Така на пример, стратегијата ги дефинира основните долгорочни цели и задачи на организацијата, избира и приспособува правци на активности, притоа алоцирајќи ресурси потребни за реализација на поставените цели¹. Или, стратегијата претставува унифициран, јасен и интегрален план на остварување на основните цели на организацијата².

Стратегијата овозможува компанијата во одреден момент да стигне таму каде што се посакува³. Менаџерот мора да знае како изгледа добрата стратегија и да разбере како може таа да се искористи за создавање иднина

1) Chandler, S Alfred, Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise, 1962; 1966-paperback edition, p.16

2) Glick, Mark B, 20th Annual Conservation Conference Hawaii Conservation Alliance August 1, 2012 The Future is Bright Creating a Clean Energy Economy

3) Bjorn Haustad, (1999) Strategy theory-Short Review of the Literature, Kunne Nedtegnelse N02/99 Sintef Industrial Management



на својот тим или организација⁴.

Според Хенри Минтцберг, стратегијата е образец на планирани и итни односно изнудени дејствија⁵ и ја чинат петте компоненти, како што се: *планот, моделот, позицијата, перспективата и уметноста за надмудрување*.

Стратегијата се јавува како планска акција за насочување на претпријатието кон остварување на мисијата и целите. Стратегијата се однесува на идните насоки во развојот на организацијата⁶.

Главната улога на стратегијата е да го определи курсот на организацијата со цел усогласено движење во своето опкружување.

Секоја стратегија треба да биде определена со следниве елементи:⁷ *производно-услужна пазарна ориентација, конкурентска предност, синергија и флексибилност*.

Производно-пазарната ориентација укажува дека за дефинирањето на подрачјето на деловна активност на претпријатието стратегијата треба да ги одреди производите т.е. целите, пазарите и технологијата. Притоа да се внимава да постои усогласеност меѓу купувачите и нивните барања со производниот потенцијал на организацијата.

Конкурентската предност значи дека стратегијата треба да го определи стратегискиот правец на акција кој на претпријатието ќе му обезбеди предност во однос на конкуренцијата.

Синергијата упатува на тоа дека стратегијата треба да создаде синергетски ефекти од заемното влијание на организациските делови.

Флексибилноста укажува на тоа дека стратегијата го приспособува претпријатието и неговата активност кон промените на факторите на надворешното и внатрешното опкружување.

Стратегијата во услови на турбулентно опкружување е многу важен фактор за успехот на една организација. Таа го определува правецот, курсот на движење на организацијата, притоа остварувајќи ги поставените организациски цели. Таа ја има моќта да ги обедини сите компоненти на организацијата во целина, при што обезбедува синергетски ефект.

4) Williams, K (2009), Strategic management –Analyzing, Planining, Focu, Prioritizing, Monitoring, Essential manager, New York, USA p.6

5) Mintzberg, H., Strategy safary-a guided tourthrough the wilds of strategic management, New York, USA p.8

6) Д-р Шуклев, д-р Дракулевски, Љ. Стратегиски менаџмент(2001), Екон. факултет-Скопје стр.10

7) Д-р Симонческа, Лидија (2008) Менаџмент, Факултет за туризам и угостителство - Универзитет „Св.Климент Охридски“ – Битола стр.225



Постојано следење на ликвидноста на банките

Ликвидноста е прв и најважен фактор за опстанок на секоја банкарска организација и проблем кој е секогаш присутен за менаџментот на банката.

Поради поврзаноста на ликвидносниот ризик со сите останати ризици во банкарското работење и последиците коишто можат да се појават поради неадекватното управување со овој ризик, секоја банка е должна да обезбеди доволно средства во облик на висококвалитетен ликвиден имот. Истиот преку достапни извори на средства ќе служи како осигурување во случаи на стресни настани.

Ризикот од неликвидност е основен облик на ризичност во банкарското работење. Главен извор на проблемите со ликвидноста кај банките е *рочната неусогласеност на активата и пасивата*, кога банките имаат краткорочна структура на изворите на средства и долгорочна структура на кредитните пласмани, бидејќи тие позајмуваат големи износи на краткорочни депозити и резерви од поединци и институции, а потоа на нивна база одобруваат долгорочни кредити на своите клиенти. Освен ваквата рочна неусогласеност на активата и пасивата, извор на проблеми со ликвидноста е и *сензитивноста на промените на каматните стапки*. Кога каматните стапки растат, некој деполненти ги повлекуваат своите средства, барајќи поголеми поврати на некои други места, а корисниците на кредити од друга страна ги одложуваат своите кредитни барања, поради зголемената цена на капиталот. Освен тоа, промените на каматните стапки влијаат и на вредноста на активата којашто банките можат да ја продадат за да набават дополнителни ликвидни средства⁸.

Покрај овие внатрешни фактори мора да се наведе и постоењето на надворешните фактори на ризик, коишто можат да ја загрозат ликвидноста на банките, како што е *географскиот ризик*, којшто зависи од сигурноста, стабилноста и развиеноста на некои подрачја, односно зависи од целокупната макроекономска состојба. Ликвидноста исто така може да ја загрози и *системскиот ризик*, кој настанува поради ризикот од пропаѓање на една банка и „заразната болест“ којашто може да настапи поради општата недоверба која се јавува кај депонентите. Во послабо развиените држави мора да се води сметка и за уште еден специфичен ризик, а тоа е *правосудниот ризик*. Станува збор за проблеми кои настануваат од долги судски спорови коишто банките ги имаат покренато против своите должници.

Потребата на банките од ликвидност може да согледа и низ рамките на понудата и побарувачката. Изворите на понуда и побарувачка за ликвидност се прикажани во табела 1.

8) Merkl, C., Stolz, S. (2009): „Banks' regulatory buffers, liquidity networks and monetary policy transmission“



Табела 1. Извори на понуда и побарувачка на ликвидни средства во банката
(Table 1. Sources of supply and demand of liquid assets in the bank)

Понуда на ликвидни средства	Побарувачка на ликвидни средства
Полагање нови депозити	Повлекување депозити
Приходи од депозитни услуги	Кредитни барања
Отплата на кредити	Отплата на позајмени средства
Продажба на актива	Оперативни трошоци и даноци
Средства од пазарот на пари	Исплата на готовинска дивиденда

Овие различни извори на понуда и побарувачка на ликвидни средства заедно се здружуваат со што би се утврдила позицијата на нето-ликвидност на банката. Кога побарувачката во банката ја надминува понудата на ликвидни средства, тогаш менаџментот мора да се подготви за дефицит на ликвидни средства и да одлучи како ќе привлече дополнителни средства. Кога пак понудата на ликвидни средства во банката ги надминува сите нејзини потреби, настапува суфицит од ликвидни средства и во таа ситуација менаџментот мора да решава каде и кога профитабилно да ги инвестира тие средства.

Неможноста од претворање на имотот во готови средства, по одредена цена и во краток временски рок, доведе до масовна понуда и продажба на банкарски имоти, како банките би добиле средства кои им се неопходни за редовно работење. Оттука, Базел-3 дефинираше минимални стандарди за управување со ликвидноста на банките, со помош на два индикатори⁹:

1. Индикатор за ликвидносна покриеност - LCR^{10} ;
2. Индикатор за стабилни извори на финансирање - $NSFR^{11}$.

Индикаторот за ликвидносна покриеност (LCR) се пресметува како однос помеѓу ликвидните средства и нето-ликвидните обврски, при што односот мора да биде поголем или еднаков на 100 %, што значи дека тој индикаторот бара одредена количина на ликвидни средства како заштитен слој на ликвидноста и го намалува потпирањето на надворешни приливи.

LCR се пресметува за период од еден месец и истиот мора да ја исполнува нормата на ниво на сите валути. Со оваа мерка се цели кон зголемување на краткорочната отпорност на ликвидносниот ризик. Иако регулаторите

9) Basel Committee on Banking Supervision (2010): „Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring“

10) Англ. Liquidity Coverage Ratio

11) Net Stable Funding Ratio



бараат одржување на $LCR \geq 100\%$, поради стравот дека наглата примена на стандардот би се одразила со намалувањето на кредитната активност и наштетување на реалната економија, имплементацијата беше проектирана да се спроведе низ четири фази (почнувајќи со LCR од 60% во 2015 година, па до 100% во 2019 година). Но, важно е да се напомене дека банките не мора да имаат LCR од 100% во секој момент, бидејќи во услови на економски шокови, кредитните институции ќе смеат да користат ликвиден имот и така да го намалат LCR коефициентот, но во една таква ситуација обврзани се веднаш да ги известат регулаторите и да презентираат план за зголемување на LCR во иднина¹².

Индикаторот за стабилни извори на финансирање (*NSFR*) од друга страна е долгорочен коефициент за стабилно финансирање, па оттука се пресметува како однос помеѓу достапните и потребните стабилни извори на финансирање и истиот мора да биде поголем од 100% . Тој се воведува како би се обезбедило стабилно финансирање во билансите на кредитните институции на среден рок (над една година). Согласно со барањето на *NSFR*, достапните стабилни извори (капитал, долгорочни кредити, стабилни депозити) мора да бидат поголеми од потребата од стабилни извори, кои се проценуваат врз основа на рачноста и квалитетот на одобрените кредити. Не е одржлива, ниту пак дозволена ситуација, во која банката би се финансирала од краткорочни нестабилни извори, а истовремено пласирала долгорочни кредити. Почетокот на имплементација на овој коефициент се очекува да настапи на почетокот од 2017 година, а потполна примена да биде воспоставена една година подоцна.

Применување на современи модели за управување со ликвидноста на банките

Ликвидноста има критична временска димензија. Кога одредена банка ќе се соочи со ликвидносен проблем, тогаш нејзината потреба за ликвидни средства е моментална. Изворите на средства до коишто банките имаат брз и лесен пристап, како резервите со намена за позајмување од некои други банки мораат да се искористат како би се покриле ликвидните потреби за многу кратко време, додека долгорочната побарувачка за ликвидни средства се јавува поради сезонски, циклични или трендовски фактори. Предвидувајќи ги долгорочните ликвидни потреби, банкарите можат да повлекуваат средства од широкиот спектар на алтернативни извори што им се нуди, за разлика од случаите кога имаат моментална потреба од ликвидни средства, па мораат итно да продаваат дел од акумулираната

12) Birov, M.: Basel III – utjecaj nove regulative na financijska tržišta, banke i njihove korporativne klijente, Privredna banka Zagreb (2011)



ликвидна актива и агресивно да ги рекламираат постојните депозитни и останати банкарски услуги¹³.

Долгорочните стратешки планови за ликвидноста вклучуваат планирање на депозитите и кредитите. Кај планирањето на депозитите банката треба да го земе предвид прогнозираниот раст на БДП, предвиденото ниво на вработеност, просечната плата, податоци за работењето на правните субјекти, стапката на инфлација и каматните стапки на депозитите. Од друга страна, кај планирањето на нивото на кредитирање, важно е да се земе предвид предвидениот раст на доходот, динамиката на инвестиционите проекти, предвидениот раст на малопродажбата, стапката на штедење, како и растот на каматните стапки на кредитите со предвидената инфлација.

Тешко е да се управува со ликвидносниот ризик, бидејќи сите други ризици во банкарството се тесно поврзани со него. Недостатокот од ликвидност во одредена институција, може да има сериозни систематски последици. Имено, доколку протече вест дека некоја банка на која до вчера ѝ се верувало дека е финансиски стабилна не е во можност да ги подмири своите достасани обврски кон доверителите, за очекување е брзо да се рашири и негативно мислење за истата таа банка, преку ноќ да се сруши довербата во неа, па и во целиот банкарски сектор. Оттука, довербата е веројатно клучниот фактор при зголемувањето на ликвидноста, што паралелно обезбедува константен раст на банката и стабилна конкурентна позиција на пазарот. Поради тоа, важно е управата со континуирано мерење на ликвидносната позиција да ги истражи сите можности за развој на овој план и будно да планира и развива стратегии за ефективно управување со ликвидноста. Постојат три општи стратегии за управување со ликвидноста, а на менаџментот на банката останува да одбере стратегија која ќе биде приспособена на големината и деловните карактеристики на банката, стратегиските цели, внатрешната организација и нејзиното опкружување¹⁴.

- *Управување со активата* - овој е најстар пристап и се сведува на акумулирање на ликвидна актива, по што следува конверзија (продажба) на таа актива на пазарот, како би се добиле потребните готови средства. Овој начин на менаџирање на ликвидноста се покажува како погоден главно за малите банки, кои имаат ограничен пристап до пазарот на капитал.
- *Управување со пасивата* - овој пристап се потпира на меѓубанкарскиот

13) Berger, A.N., Bouwman, C.H.S. (2009): „Bank liquidity creation“

14) Distinguin, I., Roulet, C., Tarazi, A. (2013): „Bank regulatory capital and liquidity“



пазар и на позајмувањето средства, кога банката има потреба од нив. За да може банката да управува со ликвидноста преку пасивата таа мора да биде способна да собира средства преку нови депозити, да се задолжува на финансискиот пазар, да продава хартии од вредност, да обезбеди кредитни линии од кореспондентни банки, да се задолжува кај Централната банка. Преку користењето на овој пристап за управување, банката може да го задржи постоечкиот портфел на хартии од вредност и воедно таа има контрола врз каматната стапка по која ги позајмува средствата и кога треба поголема количина средства таа ја подига понудената стапка. Меѓутоа, овој метод е далеку поризичен од предходниот и по него посегнуваат најчесто големите банки, коишто имаат висок кредитен рејтинг и лесен пристап до пазарот.

- *Комбинирано управување со активата и пасивата* - со оваа стратегија банките прават компромис и комбинираат меџанирање на активата и пасивата, како би ги избегнале ризикот од позајмување и опортунитетниот трошок од складирање на ликвидна актива. Тоа го прават така што предвидените потреби за ликвидност ги решаваат со однапред договорени кредитни линии, а неочекуваните потреби од готовина ги добиваат преку продажба на актива. Со други зборови, планираните долгорочни потреби за ликвидни средства се решаваат преку управување со пасивата, а непланираните краткорочни потреби со помош на активата.

Економистите често издвојуваат неколку главни проблеми со коишто во текот на последната криза се имаат соочено банките, во подрачјето на менаџментот на ликвидноста¹⁵:

- *Недоследност во квалитативните и квантитативните извештаи;*
- *Потпирање на краткорочните извори на финансирање и секјуритизацијата;*
- *Временска неусогласеност на активата и пасивата;*
- *Лоша диверзификација на портфелот;*
- *Неадекватен организациски систем;*
- *Неефикасни алатки за надзор на ликвидносниот ризик.*

Сите овие фактори заедно придонесоа за раст на недовербата во банките, зајакнување на кризата и конечниот резултат беше пропаѓање на некои финансиски институции. Имено, од кризата може да се извлече една поука: банките треба да се вратат на своите корени и да управуваат

15) Rose P. & Hudgins S. (2013): “Bank Management & Financial Services 9th Edition“



со ликвидносниот ризик на поконзервативен начин, како што тоа го правеа во минатото. Претпоставката дека менаџментот секогаш ќе биде во можност да набави дополнителни средства од меѓубанкарскиот пазар е чекор напред кон создавање на уште поголеми финансиски проблеми, особено во случаите кога ситуацијата на целиот пазар е неповолна. Економистите заклучија дека за кризата од осумдесеттите години на минатиот век одговорност ја носат големите банки. Првата причина е токму зголемувањето на пазарната конкуренција преку дерегулацијата и иновациите во банкарската индустрија, а како втора причина се наведува проблемот дека некои банки биле сметани за „преголеми за да пропаднат“.

Постојана будност кон солвентноста на банките

Солвентноста најкратко се дефинира како способност за плаќање, односно се вели дека правниот или физичкиот субјект е солвентен кога истиот е способен да ги подмири достасаните обврски во полн износ и во рокот на достасување. Банкарската солвентност е способноста на банката да ги поднесе деловните ризици, односно на долг рок да обезбеди враќање на позајмените средства и да обезбеди исплати кон доверителите во случај на ликвидација. За разлика од ликвидноста, која е одредена и условена од состојбата и движењето на неготовинските средства, солвентноста е одредена од паричните текови и паричните еквиваленти и се мери преку односот на расположливите парични средства и достасаните обврски за плаќање.

Јасно е дека појавата на несолвентност при останати непроменети услови резултира со загуби во работењето на банката. Имено, банката со своите одлуки може да ги загуби довербата и угледот во јавноста, па оттука секоја банка настојува да го скрие проблемот од инсолвентноста. Банките тоа го прават многу успешно, бидејќи често таквите проблеми не можат навреме да ги препознаат ниту регулаторите, кои патем настојуваат преку адекватен надзор да ги спречат последиците од систематскиот ризик. Кога проблем со солвентноста имаат повеќе банки, тоа веќе укажува на проблем во ефикасноста при пласирањето на средствата во поголемиот дел од банкарството. Со други зборови, тоа значи дека високи износи на средства се инвестираат во непрофитабилни проекти, по што следи и недоволен економски раст. Проблемите во економијата уште повеќе се проглабочуваат, кога проблемите со солвентноста почнуваат да се решаваат, па оттука постојат три начини за надминување на несолвентноста¹⁶:

- *Запирање на кредитирањето на клиентите со низок кредитен*

16) Proklin, M., Zima, J. (2011): „Utjecaj likvidnosti i solventnosti na poslovanje poduzetnika“



- *рејтинг и зголемување на каматната маржа;*
- *Собирање нови средства;*
- *Санација на банката.*

Во првиот случај на клиентите им стојат на располагање помалку кредити и по повисока цена, а се појавува од повторно проблем од негативна селекција, бидејќи на кредитирање по повисока цена ќе се согласат единствено оние клиенти коишто немаат никакви други извори на финансирање. Со вториот начин доаѓа до раст на каматните стапки, па се јавува притисок за водење на поблага монетарна политика, а доколку пак банките бараат додатни средства преку задолжување во странство, тоа ќе има влијание и врз движењата во платните биланси. Конечно, санацијата на банката делува во правец на намалување на каматната маржа, каматните стапки и негативната селекција, под услов да се промени управата на банката која ја предизвикала несолвентноста. Меѓутоа, санацијата носи значајни фискални трошоци и тоа значи гаранција од државата за покривање на сите обврски на банката, што предизвикува невнимателност кај депонентите при вложувањето на средствата, бидејќи ќе вложуваат во банки со повисоки пасивни камати.

Доколку проблемот со несолвентноста не се реши и банката отиде во стечај, тогаш депонентите ги губат средствата, им се јавуваат проблеми околу подмирувањето на нивните обврски и води до верижни загуби и стечај на повеќе банки. Верижниот ефект е многу поверојатен кога станува збор за стечај на голема банка. Имено, одлуката за стечај полесно е да се донесе доколку постои систем на осигурување на депозитите, кој што им гарантира исплата на малите депоненти, кои во случај на стечај на банката веднаш би ги подигнале своите депозитите и од другите банки, што би предизвикало силно негативен верижен ефект. Доколку се работи за поголеми повлекувања на средства, тогаш и добрите банки може да имаат проблеми со ликвидноста, но тој проблем не би требало да биде сериозен ако Централната банка на време ја исполни својата улога на последен заемодавец¹⁷.

Токму поради верижните реакции и систематскиот ризик секоја банка треба да одржува оптимално ниво на ликвидност и солвентност.

Оптималната солвентност е финансиска ситуација во која субјектот има доволно средства за да ги плаќа, во роковите на достасување, своите долгови и покрај тоа да располага со вишок на средства кои ќе служат како сигурносна резерва. За постигнување на оптимална солвентност, важно е банката да ја избегнува рочната неусогласеноста меѓу средствата и

17) Jankov, L.J. (2000): „Problemi banaka, uzroci, načini rješavanja i posljedice“



обврските и да посвети посебно внимание на паричните примања и плаќања. Постигнувањето на позитивен паричен тек е неопходно за одржување на оптимална солвентност, бидејќи паричниот недостаток предизвикува потреба од дополнителни задолжувања, а со секое ново задолжување банката дополнително се изложува на ризик од несолвентност. Општо, ризикот од несолвентност зависи од¹⁸:

- *Нивото на очекувани приходи и нивна наплата;*
- *Резликата помеѓу остварениот и планираниот приход;*
- *Големината на капиталот на банката;*
- *Неусогласеноста во рочната структура меѓу средства и обврските;*
- *Ликвидносниот ризик;*
- *Диверзификацијата на пласманите.*

Основна претпоставка за обезбедување на солвентноста е одредувањето на адекватна висина на капитал и соодветна проценка на ризичноста на пласманите. Како би се воспоставила стапка на ризичност на пласманите, потребно е да се анализира капиталот на банката и коефициентите на ризичност на поединечните категории од активата. Имено, поимот капитал во банкарството се однесува на средствата кои ги имаат вложено сопствениците на банката, а се состои од *основен* и од *дополнителен капитал*.

Табела 2. Ставки на основен и дополнителен капитал
(Table 2. Subjects of primary and additional capital)

Ставки на основен капитал	Ставки на дополнителен капитал
Уплатениот капитал остварен преку емисија на акции, освен кумулативни приоритетни акции	Уплатениот капитал остварен од емисија на кумулативни приоритетни акции
Резерви и задржана добивка	Хибридни хартии од вредност
Резерви за општи банкарски ризици	Субординирани инструменти

Со други зборови, капиталот претставува разлика помеѓу вкупните средства и вкупните обврски во билансот на банката. Од големината на капиталот зависат кредитната активност, рочноста и обемот на пласманите, а во случај на ликвидација, капиталот служи за подмирување на обврските кон доверителите. Кога загубите на банката се толку големи што го надминуваат основниот капитал, банката станува несолвентна и принудена да ги затвори своите врати, па оттука може да се каже дека капиталот претставува крајна линија на одбрана на секоја банка од пропаѓање, бранејќи ја од различните видови на ризици.

Може да се заклучи дека колку е поголем ризикот од пропаѓање поради која било причина, толку банката би требала да поседува повеќе капитал.

18) Krznar M.: „Rizik bankovne zaraze” (2009)

Меѓутоа, банкарскиот капитал е скап и барањата за држење премногу капитал ја спречува банката профитабилно да ги зајмува средствата за поддршка на економскиот раст и воедно колку е поголем капиталот на банката, толку ќе биде помал повратот на сопствениците на банката.

Емпириско истражување

Со цел да се надополни теоретскиот дел на истражувањето и да се согледа работењето во практиката, извршено е и емпириско истражување.

Во истражувањето беа анкетирани 14 раководители и 52 вработени во 10 различни банки.

Предмет на теоретското и емпириското истражување беше осознавање на стратегиската ориентација на банките во нивното сегашно и идно работење.

Собраните податоци беа статистички обработени заради изведување на заклучоци.

Генералната хипотеза гласеше: *доколку банката со посредство на менаџерите има изградено стратегија за работење и развој, доколку истата успешно ќе се справува со пројавени финансиски кризи.*

Резултатите од анкетниот прашалник од истражувањето се претставени во табела 1, по што следи подетална анализа на добиените одговори за секое прашање поединечно.

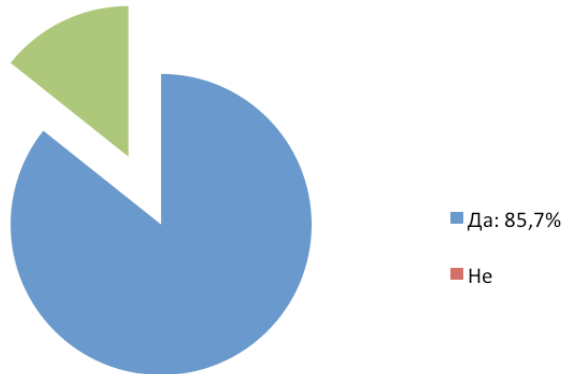
Поставени прашања	Понудени одговори	Поединечни одговори			
		Менаџери		Вработени	
		Вредност	%	Вредност	%
1. Дали сметате дека Вашата банка има изработено стратегија за справување со евентуално пројавени банкарски кризи?	Да	12	85,7	26	50
	Не	0	0	19	36,5
	Без одговор	2	14,3	7	13,5
	Вкупно	14	100	52	100
Пресметаниот χ^2-тест изнесува: 45,912 C = 0,432					

Табела 1. Сумирани одговори на менаџерите и вработените од анкетните прашалници по прашањето: Дали банката има изработено стратегија за справување со евентуално пројавени кризи?

Table 1. Summarized responses of managers and employees according to survey questionnaires for the question: Whether has the bank made a strategy for dealing with eventually manifested crisis?

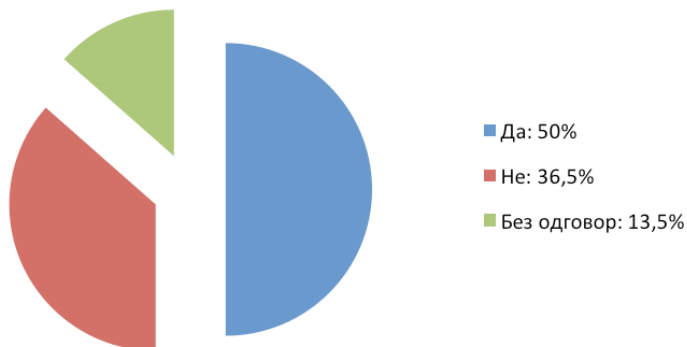


Графичкиот приказ за испитаните менаџери е следниов:



Графикон 1.1. Одговори на менаџерите на прашањето дали нивната банка има изработено стратегија за справување со евентуално пројавени кризи

Graph 1.1. The answers of the managers regarding the question of whether their bank has made a strategy for dealing with eventually manifested crisis
А графичкиот приказ за испитаните вработени е:



Графикон 1.2. Одговори на вработените на прашањето дали нивната банка има изработено стратегија за справување со евентуално пројавени кризи

Graph 1.2. The answers of the employees regarding the question of whether their bank has made a strategy for dealing with eventually manifested crisis

Добиените искази по првото прашање покажуваат дека 85,7 % од менаџерите се изјасниле потврдно со ДА, а 14,3 % од менаџерите останале без одговор.

Додека, пак, кај вработените на истото тоа прашање 50 % се изјасниле со ДА, 36,5 % се изјасниле со НЕ и 13,5 % биле без одговор.

Се забележува дека одговорите на испитаните менаџери и испитаните вработени доста се разликуваат, а тоа го покажува и пресметаната вредност на χ^2 -тестот кој изнесува 45,912 и е поголем од неговата таблична вредност 5,991.

Одговорите на испитаните менаџери и вработени по второто прашање кое гласеше: *Дали менаџментот на банката применува соодветна обука за оспособување на вработените кон современото банкарско работење* се дадени во табелата и графиконот што следи.

Табела 2. Сумирани одговори на менаџерите и вработените од анкетните прашалници по прашањето: Дали менаџментот применува соодветна обука за оспособување на вработените според современото банкарско работење?

Table 2: Summarized responses of managers and employees according to survey questionnaires for the question: *Do you think the management applies adequate training for fitting out the employees to the modern banking?*

Поставени прашања	Понудени одговори	Поединечни одговори			
		Менаџери		Вработени	
		Вредност	%	Вредност	%
2. Дали сметате дека менаџментот применува соодветна обука за оспособување на вработените кон современото банкарско работење?	Да	8	57,1	11	21,1
	Не	2	14,3	24	46,2
	Без одговор	4	28,6	17	32,7
	Вкупно	14	100	52	100
Пресметаниот χ^2-тест изнесува: 56,565 $C=0,47$					



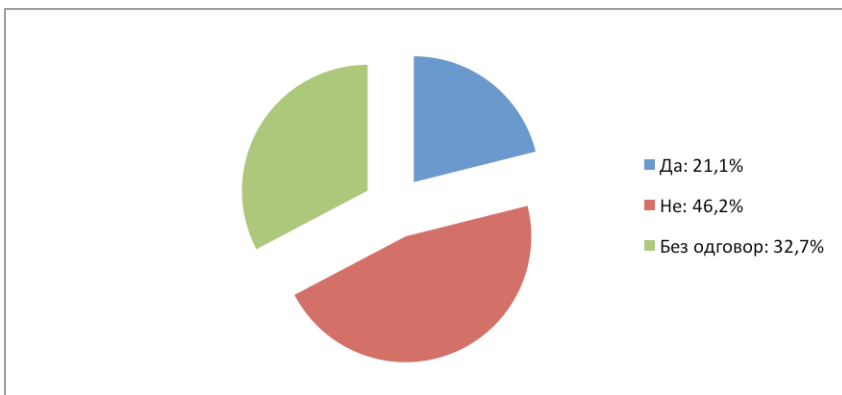
Графичкиот приказ за испитаните менаџери е следниов:



Графикон 2.1. Одговори на менаџерите на прашањето дали менаџментот применува соодветна обука за оспособување на вработените според современото банкарско работење

Graph 2.1. Answers of the managers regarding the question of whether the management applies adequate training for fitting out the employees to the modern banking

А графичкиот приказ за испитаните вработени е:



Графикон 2.2. Одговори на вработените на прашањето дали менаџментот применува соодветна обука за оспособување на вработените според современото банкарско работење

Graph 2.2. Answers of the employees regarding the question of whether the management applies adequate training for fitting out the employees to the modern banking



Од одговорите се гледа дека 57,1 % од менаџерите се изјасниле со ДА, 14,3 % одговориле НЕ и 28,6 % биле без одговор.

На истото прашање, 21,1 % од вработените се изјасниле со ДА, 46,2 % се изјасниле со НЕ и 32,7 % биле без одговор.

Од добиените одговори и пресметаната вредност на χ^2 -тестот (56,565) се забележува изразена разлика меѓу одговорите на испитаните менаџери и испитаните вработени.

По третото прашање кое гласеше: *Дали Банката применува современи модели за управување со ликвидноста* дадените искази на испитаниците се дадени во табелата и графиките кои следат.

Табела 3. Сумирани одговори на менаџерите и вработените од анкетните прашалници по прашањето: Дали банката во моментов применува современи модели за управување со ликвидноста?

Table 3. Summarized responses of managers and employees according to survey questionnaires for the question: Is the bank currently applying modern day models for liquidity management?

Поставени прашања	Понудени одговори	Поединечни одговори			
		Менаџери		Вработени	
		Вредност	%	Вредност	%
3. Дали сметате дека Вашата банка во моментов применува современи модели за управување со ликвидноста?	Да	10	71,4	34	65
	Не	1	7,1	11	21,5
	Не знам	3	21,5	7	13,5
	Вкупно	14	100	52	100
Пресметаниот χ^2-тест изнесува: 9,379 C = 0,212					

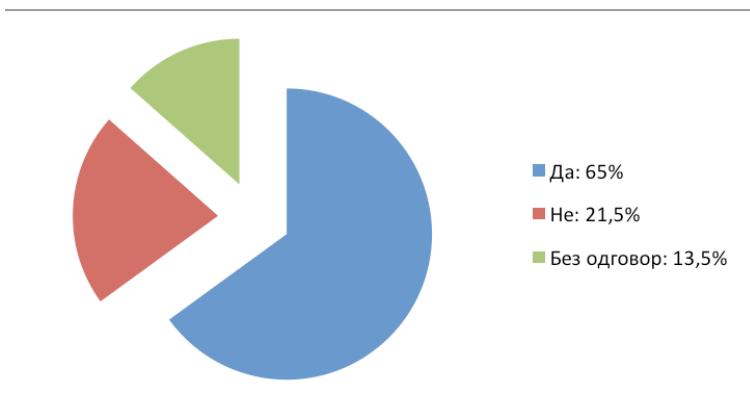


Графичкиот приказ за испитаните менаџери е следниов:



Графикон 3.1. Одговори на менаџерите на прашањето дали банката во моментов применува современи модели за управување со ликвидноста
Graph 3.1. Answers of the managers regarding the question of whether their bank is currently applying modern day models for liquidity management

А графичкиот приказ за испитаните вработени е:



Графикон 3.2. Одговори на вработените на прашањето дали банката во моментов применува современи модели за управување со ликвидноста
Graph 3.2. Answers of the employees regarding the question of whether their bank is currently applying modern day models for liquidity management



Податоците покажуваат дека 71,4 % од менаџерите се изјасниле со ДА, 7,1 % се изјасниле со НЕ и 21,5 % од менаџерите биле без одговор.

Што се однесува до вработените на истото тоа прашање 65 % се изјасниле со ДА, 21,5 % се изјасниле со НЕ и 13,5 % биле без одговор.

Одговорите на ова трето прашање од испитаните менаџери и испитаните вработени, како и пресметаната вредност на χ^2 -тестот (9,379) и овде покажуваат разлика.

Преферирање на ставови за градење на менаџмент стратегија во банките

Теоретското и емпириско истражување покажуваат дека е неопходно банките да имаат изградено менаџмент стратегија за ниното работење. Во тој поглед тоа е неопходно, бидејќи само со изградена и континуирано унапредување на менаџмент стратегија ќе овозможи и подобро справување со пројавени финансиски кризи.

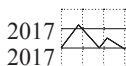
Заклучок

Од наведените истражувања може да се заклучи дека во односот на ликвидноста и солвентноста, голема улога имаат: профитабилноста во работењето, големината на банката, вонбилансните ставки и ризиците. Со секое дополнително задолжување, банката се изложува на ризик и ја загрозува солвентносната позиција. Големите банки полесно доаѓаат до екстерни извори на финансирање, отколку малите банки, а профитабилните банки имаат полесен пристап до средства на пазарот.

Меѓутоа, она што е клучно е тоа дека ниту големината на банката, ниту профитабилноста не можат на никој начин да ја подобрат ликвидноста, доколку банката не е солвентна. Затоа, банките би требало повеќе да се грижат за нивото на капитал и ризичната изложеност кога се задолжуваат краткорочно и ја загрозуваат својата солвентност, бидејќи без адекватно ниво на солвентност, ликвидноста не може да се зголеми.

Користена литература

- Basel Commite on Banking Supervision (2010): „Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring“.
- Berger, A.N., Bouwman, C.H.S. (2009): „Bank liquidity creation“.
- Birov, M. (2011): Basel III – Utjecaj nove regulative na finacijska tržišta, banke i njihove korporativne klijente, Privredna banka Zagreb.
- Bjorn Haustad, (1999) Strategy theory-Short Review of the Literature, Kunne Nedtegnelse N02/99 Sintef Industrial Menagement.
- Chandler, S Alfred, Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial



- Enterprise, 1962; 1966-paperback edition, p.16.
- Distinguin, I., Roulet, C., Tarazi, A. (2013): „Bank regulatory capital and liquidity“.
- Д-р Симонческа, Лидија (2008) Менаџмент, Факултет за туризам и угостителство - Универзитет „Св. Климент Охридски“ – Битола, стр.225.
- Д-р Шуклев, Д-р Дракулевски, Љ. Стратегиски менаџмент (2001), Економски факултет-Скопје, стр.10.
- Glick, Mark B, 20th Annual Conservation Conference Hawaii Conservation Alliance August 1, 2012GThe Future is Bright Creating a Clean Energy Economy.
- Jankov, LJ. (2000): „Problemi banaka, uzroci, načini rješavanja i posljedice“.
- Merkel, C., Stolz, S. (2009): „Banks’ regulatory buffers, liquidity networks and monetary policy transmission“.
- Mintzberg, H., Strategy safari-a guided tourthrough the wilds of strategic management, New York, USA p.8.
- Proklin, M., Zima, J. (2011): „Utjecaj likvidnosti i solventnosti na poslovanje poduzetnika“.
- Rose P. & Hudgins S. (2013): Bank Management & Financial Services 9th Edition.
- Williams, K (2009), Strategic management –Analyzing, Planining, Focu, Prioritizing, Monitoring, Essential manager, New York, USA p.6.



УПРАВУВАЊЕ СО ОФ-ШОР КОМПАНИЈА И ИСКОРИСТУВАЊЕ НА ПРЕДНОСТИТЕ ПРЕКУ ПРИМЕРИ ОД КАРИБИТЕ

Марјана Џорлева¹
професор д-р Јанка Димитрова²,

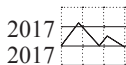
Апстракт

Оф-шор компанија е секое легално регистрирано правно лице во некој оф-шор финансиски центар. Целото понатамошно негово работење ќе зависи само од законодавството во таа оф-шор јурисдикција, а со тоа воедно оф-шор компаниите се заштитуваат од домашните неповолни закони и политики. Оф-шор финансиските центри, уште познати како „даночен рај“, им нудат на оф-шор инвеститорите широк спектар на можности и бенефиции со што ги привлекуваат кон себе. Такви се, на пример, брза и едноставна регистрација на секое правно лице - оф-шор компанија, даночните олеснувања, благи законски регулации и минимални рестрикции, можности за тргување и работење со цел свет.

Клучни зборови: *оф-шор компанија, оф-шор јурисдикција, оф-шор финансиски центар, даночен рај, даночни олеснувања*

1) Постдипломец на Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, marjana.208593@student.ugd.edu.mk

2) Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, janka.dimitrova@ugd.edu.mk



MANAGEMENT OFFSHORE COMPANIES AND TAKING THE ADVENTAGES THROUGH THE EXAMPLES FROM THE CARIBBEAN

Marjana Djorleva³
Assosiate Prof. Janka Dimitrova⁴

Abstract

Offshore company is any legal entity registered in any offshore financial center. The whole future work of the company will depend solely on the legislation in the offshore jurisdiction, and hence offshore companies are protected from the domestic laws and policies. Off - shore financial centers, also known as “tax heavens”, offers offshore investors with a wide range of features and benefits with which they attract the investitures to them. Examples include: quick and simple registration of each legal entity - an offshore company, tax incentives, mild legal regulations and minimum restrictions, options trading and working with the world.

Keywords: *offshore company, offshore jurisdiction, offshore financial center, a tax heaven, tax incentives*

Вовед

Во овој труд ќе бидат опфатени и разработени неколку оф-шор јурисдикции лоцирани на Карибите. Целта на овој труд е преку разработка на истите да се покаже дека иако се лоцирани на едно место, секоја оф-шор јурисдикција си има свој начин на основање, функционирање и управување со оф-шор компаниите.

Најдобрата идеја е да се формира бизнис во прекуокеанските земји, особено ако функционира на онлајн основа. Една од најчестите причини кои доведуваат до таквата идеја е тоа што доколку инвеститорот планира да се вклучи најкоректно во странска бизнис средина, автоматски се соочува со високи даночни сметки. Оттука кај инвеститорот се јавува чувство на постоење на јаже околу вратот во однос на слободата на бизнис размислувањето и инвестирањето.

3) graduate of Faculty of economics University „Goce Delcev” Stip, marjana.208593@student.ugd.edu.mk

4) Faculty of economics University „Goce Delcev” Stip, janka.dimitrova @ugd.edu.mk



Онлајн бизнисите на оф-шор пазарите немаат граници кога се работи за место, односно локација на бизнисот на оф-шор компанијата. Тие не се соочуваат со географски ограничувања. Единствено треба да се лимитира бизнисот до границите на јурисдикцијата. Од овде доаѓаме до идејата дека оф-шор пазарите претставуваат најпосакувани места за инвеститорите со цел да се избегнат погоре наведените проблеми.

Во продолжение на овој труд ќе ги разграничиме законитостите на оф-шор пазарите, оданочувањето и начините на формирање и управување со една оф-шор компанија во различните оф-шор јурисдикции што ќе бидат пример.

1. Владеење на законите за оф-шор работење на Карибите

Доминиканската Република е поранешна Британска колонија, сега трансформирана во уставна независна демократска земја, лоцирана на Источните Кариби. Се смета дека оф-шор бизнис центарот на оваа земја е еден од најдобрите во светот, со високо конкурентни трошоци и можност за брзо интегрирање. Актот за компаниите од интернационалниот бизнис (IBC Act) е стапен на сила од 26 јуни 1996 година. Овој акт нуди прогресивна законитост со флексибилна структура на компаниите и ефикасни корпоративски процедури. Тајноста на информациите за акционерите е загарантирана според став 112 од овој Акт.

Документите на оф-шор компаниите во Доминиканска Република мора да се чуваат во официјалниот регистар, вклучувајќи ги членовите и меморандумот на асоцијацијата. Овие документи мора да бидат пополнети на англиски јазик или да имаат официјален превод на истиот. Името на оф-шор компаниите мора да завршува на збор или фраза кои вклучуваат или асоцираат на „Limited Liability“ (со ограничена одговорност). На пример: „Limited“, „Ltd.“, „Corporation“, „Corp.“, „Société Anonyme“ и „S.A.“.

Во однос на политичкиот систем на Доминиканската Република може да се потврди дека таа ужива политичка стабилност и во неа владеат правата на луѓето како: право на слобода на говор, слобода на гласање за страната одредена по слободен избор, слобода на организирање и сл., што само по себе повлекува независен правен систем. Правниот систем на Доминиканска Република се базира на Британскиот закон и Локален статут.

Во законите на Белизе, пак, се наведува дека генералниот гувернер мора да биде по потекло од Белизе, бидејќи тој е претставник на кралицата на Велика Британија. Дел од неговите одговорности се воспоставување на ефикасно судство и законодавство. Актот за оф-шор компаниите во Белизе (Belize IBC Act) е воведен во 1990 година со цел да се имплементира



конкурентно оф-шор законодавство за оф-шор компаниите основани во Белизе. Истиот последователно има за цел да ги прикаже промените барани за да се понудат ефикасни услуги на оф-шор пазарот во Белизе. Според овој Акт, оф-шор компаниите во Белизе се изземени од сите даноци и такси.

Основањето на компании на оф-шор пазарот во Белизе според меѓународниот Акт за бизнис компании од 1990 година ги охрабрува инвеститорите да оформат компанија во Белизе ослободена од сите даноци во вид на легален глобален бизнис со интерес за глобално инвестирање. Патот за основање на оф-шор компанија е уште повеќе олесната. Од донесувањето на овој Акт, Белизе станува една од најатрактивните светски локации за формирање на оф-шор компанија.

Од другата страна се наоѓа Панама, со ниски трошоци, брзи и високодоверливи услуги. Регулацијата на компаниите во Панама, познати како панамски корпорации се врши согласно со основниот Закон 32 за корпорациско работење од 26 февруари 1927 година. Овој Закон се користи како модел во повеќе јурисдикции и нуди флексибилна корпорациска структура, овозможува приватност на инвеститорите и обезбедува легитимно одвивање на сите бизнис активности.

Република Панама е уставна демократија. Важен пресврт во нејзината историја е моментот од 1989 година кога тогашниот претседател и генерал Мануел Нориега бил симнат од претседателството со помош на САД. Оттогаш е распуштена војската и е стабилизирана Владата преку одржување на претседателски избори. Власта во Панама се дели на: извршна, законодавна и судска власт.

Кајманските Острови се петнаесетти најголем оф-шор финансиски центар на светско ниво. Таму, исто така нема никакво директно оданочување на индивидуалните правни лица, големите корпорации или трустовите. Приходите по основ на даноци државата ги остварува само преку индиректни даноци. Власта во Кајманските Острови ја држи кралицата на Велика Британија преку поставување свои претставници на повеќе поважни позиции.

2. Структура на основањето на оф-шор компанија на Карибите

Инвеститорите најчесто пристапуваат кон инвестирање во оф-шор пазар и основање на оф-шор компанија за да го пренасочат приходот остварен во нивната домашна земја и да го заштитат од потенцијална инфлација, хиперинфлација, валутна нестабилност или високи даноци наметнати во домашната земја. Постојат и такви јурисдикции, како Карипските Острови, на пример, кои нудат поволни бизнис средини за



инвестирање со целосно легални даночни бенефити. За еден инвеститор да пристапи кон основање на оф-шор компанија на Карибите или на кој било друг оф-шор финансиски центар, мора пред сè да ја ги запознае и разбере интернационалните закони (особено делот за оданочување). Потоа треба да се запознае и со можностите кои ги нуди секоја оф-шор јурисдикција.

Бидејќи оф-шор пазарите денес нудат можност за онлајн инвестирање, основањето на оф-шор компанија на Карибите би траело само неколку дена. Процесот започнува со регистрирање на компанија, наведување на име на компанијата и испраќање на потребната документација. Веднаш потоа следува отворање на банкарска сметка. Сепак, најголемите даночни предности при основање на компанија во некој од даночните раеви на Карибите ги уживаат државјаните на САД. Тие не произлегуваат од заштедите од директните даноци. Со основањето на оф-шор компанија може да се одложи плаќањето на даноците или целосно да се избегне доколку профитот се реинвестира. Ова претставува извонредна можност и за сите останати инвеститори.

Оф-шор компаниите во Доминиканската Република не подлежат на даноци веќе најмалку дваесет години. Една компанија може да биде основана во рок од 24 часа од поднесувањето на целокупната документација и потребниот влог. Документацијата мора да биде пополнета на англиски јазик. Сепак, доставата на документите мора да биде физичка, а не електронски, и истата зависи од крајната дестинација. Затоа најчесто за оваа цел се користат услугите на FedEx.

Името на компанијата не смее да биде искористено од друга компанија основана во таа јурисдикција. Истото мора да завршува со збор или фраза кои содржат или асоцираат на „Limited Liability“. Компанијата мора да поседува регистрирана канцеларија во Доминиканска Република и мора да наведе Доминикански резидент за регистрационен агент на компанијата. Тој понатаму ќе се погрижи за меѓународна легализација на целокупната документација и за пополнување на потребните документи во Регистарот.

Доминиканската Република е флексибилна во однос на капитализацијата, акционерите, директорите и акциите на компанијата. Постои законски дозволен минимум од 100 USD за акционерски капитал за регистрирана оф-шор компанија во Доминиканската Република. Максимумот не е ограничен, ниту пак влијае на трошокот за регистрација или на годишната членарина. Акциите може да бидат претставени во повеќе видови и според повеќе класификации како: Par или No Par Value (со или без право на глас), преференцијални или кумулативни и такви кои гласат на име или на доносител.



Акционерскиот влог може да биде паричен или непаричен и може да гласи на која било валута. Треба да постојат еден акционер и еден директор. Дозволено е истото лице да биде и акционер и директор. Не постојат барања за повеќе од еден директор. Но, директорот не мора да биде и акционер. Од друга страна, директорот и акционерот можат да бидат кое било физичко (резидент или нерезидент) или правно лице регистрирано во Доминиканската Република. Секретар не мора да постои. Воедно, треба да се потенцира дека не постои обврска за одржување на годишно собрание на акционерите, но доколку постои такво, истото може да биде одржано во која било земја во светот и преку каков било вид на комуникациски медиум. Податоците за сопствеништвото постојат во Регистарот на Доминиканската Република и не се достапни за јавноста. Во однос на ова прашање и државата нуди секакви услуги преку свои овластени посредници за да овозможи и понатамошна идна доверливост и тајност на информациите.

Во Доминиканската Република не постои барање за подготовка или чување на податоци за сметки или финансиски извештаи. Копии од документите постојат во Регистарот и им се достапни само на директорите, но не и на пошироката јавност. За најважни документи се сметаат: Article of Association, Memorandum of Association и Certificate of Incorporation. Доминиканските оф-шор компании можат да имаат ангажирано професионални адвокати, сметководители, консултанти и сл. Исто така, можат да поседуваат и управуваат со бродови.

Постојат рестрикции и исклучоци за оф-шор компаниите регистрирани во Доминиканска Република. Оф-шор компанијата:

- не смее да остварува бизнис активности со резиденти на Доминиканска Република;
- не смее да поседува имот во Доминиканска Република;
- не смее да тргува со бизнисите за осигурување или реосигурување и да тргува со трустови, освен ако за тоа не поседува дозвола.

Оф-шор компанија може да биде регистрирана на Белизе од само еден акционер или од повеќе, а истиот може да биде истовремено и директор. Незадолжително, директор може да биде и друго лице. Во улога на двете лица можат да бидат кое било физичко или правно лице. Директорите или акционерите може да го именуваат кое било лице да работи во нивно име, со цел задржување на тајноста на податоците. Не постои обврска за постоење на секретар.

Обврска на директорот е регистарот на акции на компанија во Белизе да мора да се обновува со сите променети податоци од било каде



од светот и истите податоци мора да им бидат достапни на акционерите на секое нивно барање. Оф-шор компанија регистрирана на Белизе може да поседува акции во било која валута, со или без Per Value класификација. Уплата на акциите акционерите можат да извршат во готовина или преку банкарски трансфер.

Стандарден акционерски минимум капитал мора да започнува од 50 000 USD или непаричен влог еквивалентен на тој износ. Исто така, не постои обврска за чување на документите потврдени од државни тела. По волја на акционерите или директорите податоци за сметките или документи и извештаи може да се чуваат каде било низ светот. Во однос на одржување на собрание на акционерите не постојат рестрикции и ограничувања по временски период, место, начин на комуникација и сл.

Главната бенефиција за инвеститорите во Белизе произлегува од Актот од 1990 година со кој се утврдува дека оф-шор компаниите регистрирани на Белизе се изземени од сите даноци и такси. Недостаток може да се нарече рестрикцијата за работење со резиденти на Белизе или компании регистрирани на Белизе, освен дозвола за неколку случаи:

- Ако таквото работење поддржува контакти со адвокати, сметководители, трустови, компании за поддршка на менаџментот во компаниите или кои нудат секретарски услуги, инвестициони советници или други физички и правни лица кои вршат слични дејности во Белизе;
- Ако има дејност за подготовка или одржување на книги и извештаи за работењето на компанијата во Белизе;
- Ако таквото работење се сведува на закуп на канцеларија или објект во кој ќе се одвива основната дејност на оф-шор компанијата;
- Ако во работењето се предзвикани долгови или обврски по работење со финансиски инструменти на друга компанија со седиште регистрирано во Белизе.

За оф-шор компаниите регистрирани на Белизе не постојат ограничувања во однос на извршување на која било легитимна деловна или инвестициска активност, со исклучок на: банка, осигурителна компанија или штедилница, дејности кои бараат поседување на дозвола за работа.

Панама се одликува по тоа што иако стандардизираниот минимум на капитал за основање на оф-шор компанија изнесува 10 000 USD, нема потреба од ниту временски рестрикции за уплата на истиот веднаш по основањето. Основањето на оф-шор компанија во Панама може да трае од 4 до 6 дена. Иако американскиот долар е законска валута, нема ограничувања по изборот на која било друга светска валута. Нерезидентските панамски



оф-шор компаниии се 100 % ослободени од сите даноци за активностите вршени надвор од територијата на Панама. При регистрацијата на оф-шор компанија мора да биде инволвиран регистрационен агент, на кој треба да му се плати и одреден надоместок. Воедно, со основањето на секоја оф-шор компанија, всушност, основачот се обврзува да плаќа годишна такса за корпоративска франшиза во висина од 250 USD.

Во процесот на основање на компанијата најчесто се вклучуваат организатор и уписник во Регистарот на Панама. Постои минимум барање за три директори. Исто така, постои обврска од инволвираност на три улоги во новооснованата оф-шор компанија; претседател, благајник и секретар на компанијата. Тоа може да бидат физички или правни лица. Сепак мора да се има предвид дека претседател и секретар не може да биде едно исто лице.

Во однос на годишните собранија на акционерите и директорите, истите може, но и не мора, да се одржат доколку лицата сметаат дека така не е неопходно. Документите од оф-шор компаниите регистрирани во Панама содржат имиња и адреси за директорите кои можат да бидат и јавно достапни. Сепак компаниите немаат обврска да држат документација или извештаи во својата архива.

И Кајманските Острови дозволуваат минимум едно лице да биде и акционер и директор. Но незадолжително, бидејќи за овие функции може да постојат две различни лица. Оф-шор компанијата може да работи од кое било место во светот. Она што ги издвојува Кајманските Острови од другите оф-шор пазари е тоа што не постои барање за отворање на сметка и досие во официјалниот Регистар. Сепак, годишниот приход мора да се прикаже во обична форма на декларација. Документацијата на Кајманските Острови не содржи податоци за името или идентитетот на акционерите. Имињата на директорите постојат во Регистарот, но не се достапни за јавноста. Минимум основачкиот капитал мора да биде во износ од 50 000 USD, со минимум постоење на една акција, при што може да постојат 50 000 акции со вредност од 1 USD по акција.

3. Даночите на Карипските Острови

Оданочувањето на оф-шор пазарите главно се сведува на минимум данок или нула даночни такси. Меѓутоа, секоја оф-шор земја има свои специфични даночни олеснувања по кои се разликува од сите останати.

Законот на Доминиканска Република обезбедува даночно ослободување за минимум дваесет години од датумот на основање, за сите новоосновани оф-шор компании. Годишните такси се единствен данок кој мора да се плаќа секоја година на денот на кој оф-шор компанијата била



основана. Од друга страна, не постојат барања за размена на информации со други даночни власти. Поради истото, не постои и опасност од двојно оданочување помеѓу две различни земји.

Атрактивноста на Белизе се огледа, пред сè, во слободниот даночен живот на оф-шор компаниите. Друга карактеристика е политиката на одржување на најнизок процент на инфлација на светско ниво. Значи за сите оф-шор компании кои работат надвор од оф-шор пазарот на Белизе постои нула оданочување на приходот. Додека пак, за сите оние оф-шор компании кои работат на оф-шор пазарот во Белизе, постои стапка на оданочување на приходот на месечно ниво во висина од 25 %, но ова правило започнува да важи по првите 10 000 USD остварен приход. Односно, првите 10 000 USD приход остварен од работењето во Белизе се неоданочливи. Доколку се започне со изнајмен оф-шор бизнис во Белизе, на остварените приходи се плаќа данок од само 3 %, пресметан на остварениот бруто годишен приход.

Оф-шор компанија основана од нерезидент/и во Панама е 100 % даночно ослободена компанија во вршењето на сите свои активности надвор од границите на Панама. На годишно ниво се плаќа само такса, во вид на франшиза за секоја добротоечка оф-шор компанија и тоа во годишен износ од 250 USD.

Освен царински и таксени даноци, Кајманските Острови немаат други даноци. Меѓутоа, во последно време со притисоците на светските организации кои сакаат да ги притиснат оф-шор јурисдикциите, се стравува од повторно соочување со двојното оданочување.

4. Примери од работењето на карипските оф-шор компании

Примарни цели поради кои компаниите се одлучуваат за оф-шор пазар се: барањата на политички, социјално и економски стабилни земји; со олеснати трошоци за основање; намалени даноци и заштита од поголеми законски ограничувања во работењето; како и заштита на податоците за акционерите и нивните сметки. Да согледаме неколку примери:

Една од најважните мултинационални компании денес е Apple. Но, и покрај светската распространетост, главно се фокусира на оф-шор работење. Денес, всушност, сите најголеми глобални компании приобегнуваат кон оф-шор јурисдикциите. И сè уште се прашуваме зошто е тоа така?

Краток пример би бил овој. За една година Apple треба да и плати само на Шпанија околу 2,4 милиони евра данок.⁵ Оваа компанија, како и сите останати, се чувствува искористена од Европа, на пример, означувајќи

5) <https://www.fosterswiss.com/2016/01/07/apple-ejemplo-de-sociedad-offshore/>



дека дури 40 % од остварените годишни приходи треба да ги издвојува за даноци. Во 2012 година направиле општа пресметка и заклучиле дека само за таа година преку оф-шор пазарите успеале да заштедат од даноци околу 9 трилиони долари.

STEELCASE Inc.- е бренд компанија која постои повеќе од 100 години. Компанијата била формирана во 1912 година како Metal Office Furniture Company во Мичиган, САД. Нивните иновации во изработките на мебел започнуваат од 1914 година означени со нивниот прв патент. Steelcase Inc. денес работи како самостојна глобална компанија која во 2016 година прикажала остварен приход од 3,1 билиони американски долари. Меѓу другото, истата има своја подружница и на Кајманските Острови. Оваа компанија остварува многу високи приходи и голем дел од истите со одлука на акционерите се вложуваат во финансиски инструменти, на оф-шор пазарите. Главно, ова работење е позиционирано на Кајманските Острови, иако солидно работат и на Њујоршката берза. Додатна вредност од сопствената компанија се остварува во 1998 година со трансформацијата во акционерска компанија и со издавање на акции без право на глас на нерезиденти сортирани по класи: А, Б и Ц⁶.

Постојат и такви оф-шор компании кои се одлучиле физички да постојат на некој оф-шор пазар и да нудат меѓу другото и услуги за брзо интегрирање на тој оф-шор пазар. Таква е на пример оф-шор компанијата во Белизе, Titoff Reality Ltd⁷. Работи на принцип да остварува приходи преку нудење на помош за брзо основање на оф-шор компанија за индивидуалци или основање подружница за реални веќе постоечки компании. Значи, оваа компанија не нуди долгорочни решенија, туку заработува од еднократна услуга.

Ке согледаме и уште еден пример, но овој пат за прикажување на поврзаноста на оф-шор компаниите со цел да им се изгуби трагата на акционерите. Примерот за оваа компанија е видлив и во Rapama Papers. Оф-шор компанија Hasco Management Inc.⁸ е основана во Доминиканска Република. Но, сопствеништвото го држат неколку други оф-шор компании, а не физички лица. Акционери во Hasco Management се оф-шор компаниите N.A.T. Services SA (швајцарска оф-шор компанија); DH Nominees Ltd. (оф-шор компанија лоцирана на Британските Девствени Острови) и The Bearer (панамска оф-шор компанија). Од друга страна, пак, Hasco Management е акционер во оф-шор компанијата Roland J. Sadoux

6) <http://ir.steelcase.com/secfiling.cfm?filingid=950152-09-4134&cik=>

7) <https://www.belize-offshore.info/>

8) <https://offshoreleaks.icij.org/nodes/10092343>



(доминиканска оф-шор компанија). Оф-шор компанијата Dr.Carlos Del Giudice (доминиканска оф-шор компанија) пак фигурира како компанија посредник за Hasco Management.

Заклучок

Врз основа на сето погоренаведено, доаѓаме до заклучок дека сите оф-шор јурисдикции функционираат на ист принцип: преку постоење најниски можни даноци или нула даноци; преку овозможување на најбрза постапка за основање на оф-шор компанија со достапност до секој нерезидент, било да е правно или физичко лице; преку постоење на закони за тајност и доверливост на податоците и информациите за оф-шор акционерите; и преку постоење на лимит за минимум вложен капитал за секоја новооснована оф-шор компанија кој не мора веднаш или во целост да биде уплатен при основањето. Но, преку подетална разработка на оваа тема доаѓаме до заклучок дека и покрај заедничкото, секоја оф-шор јурисдикција си има свои особености, карактеристики по кои се истакнува, по кои привлекува и се разликува од сите останати оф-шор јурисдикции. Затоа пред започнувањето со оф-шор бизнис, во прилог на секој инвеститор е да испита што повеќе оф-шор јурисдикции и да го избере она што најмногу би му одговарало за успешно управување со неговата идна оф-шор компанија.

Користена литература

- Richard Sackin (2013), Cayman Islands Tax Guide 2013, PKF International Tax Committee.
- Michael Magnusson (2014), Offshore companies, Opus Operis LLP.
- OCH-Offshore Companies House (<http://www.offshore-companies.co.uk>).
- Offshore Formations 24-7 (<http://www.offshoreformations247.com>).
- Offshore Company, Confidential Offshore Services since 1977 (<https://www.offshorecompany.com>).
- SystemDay Company Formations & Company Documents (www.systemday.com).
- Masterseek List of Companies (<http://www.listofcompanies.org/Companies/Cayman-Islands>).
- The Cayman Compass, Cayman Islands' newspaper.
- Lowtax Global Tax & Business Portal (<http://www.lowtax.net/information/cayman-islands/cayman-islands-tax-treaty-introduction.html>).