

ЕКОНОМИЈАТА НА МАКЕДОНИЈА
ВО ТРАНЗИЦИЈА
(ПРОБЛЕМИ, ДИЛЕМИ, ЦЕЛИ)

MACEDONIAN ACADEMY OF SCIENCES AND ARTS

NIKOLA KLJUSEV

Taki Fiti

Mihail Petkovski

Trajko Slaveski

Vladimir Filipovski

MACEDONIAN ECONOMY
IN TRANSITION
(PROBLEMS, DILEMMAS, AIMS)

PROJECT LEADER AND EDITOR:
ACADEMIC NIKOLA KLJUSEV

Skopje, 2002

МАКЕДОНСКА АКАДЕМИЈА НА НАУКИТЕ И УМЕТНОСТИТЕ

НИКОЛА КЉУСЕВ

Таки Фити
Михаил Петковски
Трајко Славески
Владимир Филиповски

ЕКОНОМИЈАТА НА МАКЕДОНИЈА
ВО ТРАНЗИЦИЈА
(ПРОБЛЕМИ, ДИЛЕМИ, ЦЕЛИ)

РАКОВОДИТЕЛ НА ПРОЕКТОТ И РЕДАКТОР:
АКАДЕМИК НИКОЛА КЉУСЕВ

Скопје, 2002

Издавач
МАКЕДОНСКА АКАДЕМИЈА
НА НАУКИТЕ И УМЕТНОСТИТЕ

Уредник
акад. Ксенте Богоев

Коректура
Виолета Јовановска

Ликовен уредник
Кочо Фидановски

Компјутерска обработка
Соња Геовска

Печат
„Графотисок“ – Скопје

Тираж 400

CIP – Каталогизација во публикација
Народна и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје

338.24.021.8(497.7) „1991/2001“

330.341.4(497.7) „1991/2001“

ЕКОНОМИЈАТА на Македонија во транзиција : (проблеми, дилеми, цели) /
раководител на проектот и редактор Никола Кљусев. – Скопје : Македонска
академија на науките и уметностите, 2002. – 340 стр. : табели ; 24 см

На наспор. насл.: Macedonian economy in transition : (problems, dilemmas, aims) /
project leader and editor Nikola Kljusev

ISBN 9989-101-05-1

1. Кљусев, Никола

а) Стопански реформи – Македонија – 1991–2001

COBISS-ID 0

ПРЕДГОВОР

Економијата на Република Македонија влезе во процесот на транзиција со висок степен на нестабилност и незадоволително ниво на ефикасност во користењето на производните ресурси. Одговор на таквата ситуација беше политиката на стабилизација, приватизација и реструктурирање. Исто така нужно следеше потребата од развој на институциите на пазарната економија, особено на пазарот на работна сила и на капитал. Уште една клучна промена е во однос на теоријата, а во помала мера и во практиката на државната интервенција во економијата, а тоа е државната регулација базирана на т.н. неуспеси на пазарот. Развојот на приватната иницијатива и претприемништвото, иако во основа спонтан, стана значајна структурна карактеристика на македонската економија во иницијалната фаза на транзицијата. Поради ваквата комплексност на промените во економскиот систем политиката на промени често мора да се прилагодува на потребите кои ги наметнува практиката. Конечно, промените во сите овие сегменти на економската транзиција се далеку од тоа да бидат комплетно завршени.

Истражувањето во проектот „Економијата на Република Македонија во транзиција (проблеми, дилеми, цели)“ започна од крајот на 1993 до 1996 година. Во меѓувреме процесот на транзицијата во Република Македонија продолжи да се одвива. Исто така економската наука, а со тоа и погледите на истражувачите еволуирале.

Трудот е поделен во седум глави.

Првата глава е посветена на основните карактеристики на стопанството на Република Македонија во периодот на транзиција. Се поаѓа од анализата и оценката на почетната ситуација и наследените развојни проблеми со кои македонската економија стартува во транзицијата, а се укажува и на дилемите во самата економска наука по однос на прашањата поврзани со конципирањето на политиката во промените во економскиот систем. Презентирани се и консеквенците што економските промени (ќе) ги имаат на идеолошки, политички и социјален план.

Втората глава го обработува прашањето на стабилизацијата на економските текови, посебно напорите за запирање на почетната хиперинфлација и натамошните мерки за намалување на инфлацијата во Република Македонија.

Во третата глава е елаборирана проблематиката на приватизацијата. Анализирани се различните модели на приватизација и нивните консеквенци во управувањето на претпријатијата, а дадена е и компаративна анализа на применетите методи и остварените резултати во приватизацијата во одделни земји во транзиција од Централна и Источна Европа.

Четвртата глава претставува логично продолжување на анализата со третирањето на проблематиката на реструктурирањето во секторот на претпријатијата, но и на банките во Македонија. Обработени се неколку елементи на реструктурирањето: финансиското реструктурирање на претпријатијата кое е тесно поврзано и со санацијата и рекапитализацијата на банкарскиот систем, потоа е анализирано реструктурирањето во областа на надворешната размена како нужна консеквенца на новонастанатата констелација во меѓународните политички и економски односи.

Петтата глава е посветена на развојот на приватната иницијатива и претприемништвото во процесот на транзицијата, како услов и за зголемување на ефикасноста во користењето на производните ресурси и за постигнување поусогласена стопанска структура со развојот на мали и средни претпријатија.

Во шестата глава се разработени прашањата околу изградувањето на институциите на пазарната економија во процесот на транзиција. Развојот на институциите на пазарот на работна сила (на пример колективното преговарање) и на пазарот на капитал во Република Македонија (на пример, пазарот на хартии од вредност), е елабориран во поширок контекст на она што на овој план се случува во земјите на Централна и Источна Европа.

Седмата глава го анализира прашањето на економската улога на државата во периодот на транзиција. Со преминот од централно-планско кон пазарно стопанство, државната интервенција во стопанството сè повеќе се насочува кон регулација на одредени сектори во економијата со цел намалување на последиците од неможноста на пазарот во одделни случаи да обезбеди оптимални решенија (како што се: природни монополи, јавни добра, екстерналии и сл.).

I. АНАЛИЗА И ОЦЕНКА НА РАЗВОЈОТ НА СТОПАНСТВОТО НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО ПРЕДТРАНЗИЦИОНИОТ ПЕРИОД

Во овој труд ќе дадеме краток осврт на некои позначајни карактеристики на досегашниот развојно-инвестиционен модел на македонското стопанство, без претензија да изнесуваме исцрпна аргументација за историските релевантни услови и причини на состојбите. Тоа не нè ослободува од обврските да изнесеме некои критички оценки на развојните процеси. Ова дотолку повеќе, зашто станува збор за еден изминат период во кој покрај остварените значајни резултати биле присутни и доволно пропусти, стихијности и волунтаризам на развојната политика, а пред сè непочитување на одредени научни сознанија и законитости во развојот, што во практика оставиле непожелни последици во економскиот развој на Републиката.

Ако треба да се даде сублимирана оценка на развојната политика во Република Македонија, тогаш може да се каже дека таа долг период (1950–1965) се изградувала без јасно конципирана долгорочна стратегија на стопанскиот развој, во отсуство на засновани научни прогнози, без научна аналитичка документација и аргументација. Во подоцнежниот период, во втората половина на шеесеттите и почетокот на седумдесеттите години, е пристапено кон изградување на стратешки насоки на развојот, со ангажирање на значајни економско-технолошки кадри во рамките на неколку макро-истражувачки проекти.

Овој истражувачки напор овозможил проширување на развојната визија на македонското стопанство, отворајќи простори за динамички зафати во изградувањето на позрела стопанска структура.

Меѓутоа, голем број ограничувачки фактори неповолно влијаеле врз остварувањето на развојните определби. Некои од нив биле со понагласен интензитет, како што бил случајот со: ниската кумулативност и недостатокен обем на инвестиции; недоволната инвентивност во проектните истражувања и недоволната подготвеност на кадрите ангажирани во инвестициониот сектор; високата технолошка зависност;

неповолните инструменти на стопанскиот систем: високите царини за увозната технологија и опрема, високите трошоци за транспорт, осигурувањето и трансферот на опремата и слично.

Освен тоа, силите на спонтаните движења, пред сè усвоени од субјективниот фактор и разните влијанија на политичките структури, биле посилни, па дури и агресивни, од сознанијата и научните сугестии во развојните прогнози и предвидувања. Сето тоа не им овозможило на извршните органи и стопанските субјекти конзистентно да ги остваруваат развојните планови, програми и проекти, условувајќи низа непожелни реперкусии во стопанскиот развој.

1.1. Анализа и оценка на фазите на стопанскиот развој

Стопанскиот развој во Република Македонија во повоениот период започна од сосема ниска основа, посебно во индустријата, поради својата историска неразвиеност и депресираност во стара Југославија. Па оттука, во првиот период по војната беше нужно да се создадат елементарни услови за развој, како во стопанската така и во вонстопанската сфера, и тоа во мошне ограничени материјални, финансиски и технолошки услови.

Ако условно ја земеме Ростовата систематизација на фазите на развојот, тогаш може да кажеме дека во условите на македонското стопанство фазата на создавањето економски предуслови за развој и фазата на економскиот полет во значајна мера се испреплетуваат. Но, ако треба да дадеме најопшта поделба за нив, фазата на создавањето предуслови за развој траела приближно од 1940 до 1970 година, со исклучок во секторот на земјоделството во кој сè уште специфично продолжува. Ова е посебно присутно во пограничните, пасивни планински и недоволно развиени општини во Републиката. Станува збор за приватниот сектор во земјоделството којшто, главно, е доминантен кај нас. Речиси повеќе од 85% од земјоделските површини, раситнети на мали парцели, се во приватна сопственост. Во тој сектор, со исклучок во плодните количини, сè уште е присутен мануелен и запрежен начин на традиционална обработка, својствен на средновековните услови: мотика, рало, срп и ситно сточарско производство, без значајни или никакви општествени инвестиции во економската и социјалната структура и општината и производствената инфраструктура на село. Сè уште се зачувани традиционалните обичаи и морал, особено во одделни краишта и етнички состави на Републиката. Доходот на населението предимно се троши во вонстопански дејности, и тоа: скапи свадби со вреднување на еден пол; надгробни и црковни ритуали, чување на

пари како благо и нивна недоволна циркулација преку орочување во банките; низок степен на урбанизација и недоволна комунална и лична хигиена; ниско ниво на комуникација, информации и писменост итн.

Во фазата на создавањето предуслови за развој во шеесеттите години во некои области започнува економскиот полет, кој со испрекинатост на динамиката траеше сè до осумдесеттите кризни години, во кои дојде до нарушување на неговото темпо и структурно насочување.

Иако поранешните предвидувања укажуваа дека фазата на економскиот полет ќе заврши од 1985–1990 година, разореното дејство на кризата и феноменот на инфлацијата, која една деценија перманентно трае и која ја погоди нашата Република во најзначајната фаза на развојот, укажува дека неповолните реперкусии од кризата долго ќе бидат присутни и доколку не се обезбеди позабрзано структурно прилагодување на стопанството, прекинатиот процес на економскиот полет тешко ќе биде заокружен и завршен до крајот на овој век.

Меѓутоа, со премостување на кризните удари и со побрзо структурно прилагодување и ревитализација на стопанството и негово насочување на технолошки флексибилни и проползивни дејности ќе може да се очекува при крајот на овој и првите децении на идниот век Републиката да навлезе во зрелата фаза на индустрискиот развој. Во оваа фаза паралелно ќе се одвива и процес на информатизација на општествено-економскиот развој на Републиката. Може да кажеме дека информатизацијата скромно навлегува и денес во нашето стопанство, иако не делат неколку генерации на информатичката технологија применета во стопански развиените земји на Европа.

Фазата на постиндустриското информатичко општество значајно ќе доцни во Македонија. Во нашата Република сè уште нема развој на микроелектроника, а основна за информатизацијата на развојот е микроелектрониката во која влегуваат информатичката технологија, роботиката и машинските постројки со нумеричка команда. Според тоа, развојот на микроелектрониката во било која форма да се одвива претставува основен нуклеус за идниот развој на информатичкото општество. Во тој поглед може да се извлече заклучок, врз основа на некои истражувања кај нас, дека Македонија денес доцни од Република Словенија само во електронската индустрија околу 20 години, а таа доцни во однос на индустриски развиените земји за повеќе од три децении.

Оценувано од аспект на денешните состојби во светот на развиените земји, кои смело зачекориле во информатичкото општество

како највисока фаза на општествено-економскиот развој, од една страна, и состојбите во развојот на нашата Република, од друга страна, произлегува, според нашите оценки, дека фазата на информатизација на македонското стопанство и општество во целина може да се очекува по 30–40 години.

1.1.1. Оценка на политиката на приоритетите и цели на развојот

Политиката на приоритетите во развојот на поранешна Југославија, имплицитно и во Република Македонија, има своја долга историја. Нејзиниот креатор во првите повоени години кај нас беше Борис Кидрич. Теоретските основи ги наоѓаше во механичката примена на марксистичко-ленинистичката теорија на проширена репродукција, во која се докажува приоритетниот пораст на производството на средства за производство, што треба да го овозможи првиот оддел на општественото производство во однос на производството на средствата за потрошувачка во вториот оддел.

Тргувајќи од најразвиените материјални производствени сили во земјата, економската развојно-инвестициона политика во тогашна Југославија долго се изградуваше врз критериумите на приоритетност во планските документи, и тоа прво на индустријата во однос на земјоделството, а во рамките на индустријата приоритети добивале базносуровинските гранки на енергетиката и тешката индустрија.

Во рамките на така прифатената глобална економска политика на приоритети во развојот на југословенското стопанство, во педесеттите години значајни инвестициони средства се вложувале во низа крупни објекти, пред сè во стопански развиените републики на земјата, со цел врз постојните нукулци да се создадат полови на развој, кои во подоцнежните периоди ќе овозможат повлекување на развојот и во останатите недоволно развиени републики. Така во педесеттите години по ослободувањето славините на инвестиционите млазови на Југославија, главно, ги напојуваа изградбите на дравските хидроцентрали, Литострој, Раде Кончар, Железник и други клучни објекти на овие подрачја.

Меѓутоа, со измената на стопанскиот систем и со напуштањето на неповратното финансирање на инвестициите во 1954 година изостанаа можностите за изградба на крупни објекти во недоволно развиените подрачја врз критериумите на буџетско финансирање на инвестициите.

Иако Република Македонија ортодоксно ја прифаќаше југословенската политика на приоритетите во развојот, на нејзиното подрачје сè до шеесеттите години не се изградиле некои значајни приоритетни објекти, освен хидроцентралите „Маврово“ и подоцна Рудници и железарница „Скопје“.

За да се сфати поопстојно политиката на приоритети во развојот ќе треба истата да се посматра и од аспект на утврдувањето и прифаќањето на стратешките цели во тој период на развојот. Може да се каже дека политиката на приоритети и прифаќањето на стратешките цели ја исполнуваа содржината на планските механизми и нивната регулативно-насочувачка функција во развојот. Иако планските цели во системот не подлежеа на институционална обврзаност во чинот на одговорноста за нивното неизвршување, сепак нивното значење било во мобилизацијата на расположливите фактори на развојот, во алокативната улога на истите, како и во ангажирањето на кредитната, фискалната, извозно-увозната и научната политика, во создавањето олеснителни можности за извршување на прифатените цели.

Од економски аспект стратешките плански цели можат да се поделат во две општи групи, и тоа:

- прво, динамизирање на стопанскиот развој и максимизација на материјалното производство, и
- второ, максимизација на општествениот и животниот стандард.

Нашиот интерес на елаборирање на ова место ќе биде исцело свртен кон стратешките цели од првата група, односно целите поврзани со поттикнување на динамиката на стопанскиот развој во изминатиот период во Република Македонија.

Во таа смисла, еден синтетички критериум, кој истовремено се појавува и како основна долгорочна стратешка цел, речиси во долг период, секако било настојувањето кон максимално постигање во сферата на материјалното производство, што квантитативно се искажува како стапка на стопанскиот развој. Во услови на недоволна стопанска развиеност, во кои се наоѓа македонското стопанство, борбата за остварување на повисока стапка на растот претставувала приоритетна задача. Но желбата за повисока стапка на стопанскиот развој кај нас била секогаш присутна како крупна национална обврска. Тоа нужно се одразувало во самоодрекувањето на тековните генерации, во надежта за посреќно економско утре на идните генерации. Токму таа противречност помеѓу аспирациите за побрз развој во иднината и самоодрекувањето од побогатата егзистенција на тековните генера-

ции барала што пореално одмерување на стапката на идниот развој. Меѓутоа, во нашиот случај не биле секогаш врз научна основа реално утврдени аспирациите и можностите за развој.

Македонското стопанство сè до 1970 година, главно се наобало, како што рековме, во фазата на создавање предуслови за развој, ангажирајќи во претходните две децении околу 70% од бруто инвестиционите вложувања во решавањето на крупната инфраструктура: изградба на сообраќајници, хидромелиоративни системи, енергетика, образовни, научни и универзитетски институции и слично, како и во изградбата на некои стратешки објекти од црната и обоената металургија и хемиската и неметалната индустрија. Тоа овозможило постапка и посигурно во седумдесеттите години да се навлезе во фазата на стопански полет, карактеристичен со побрза експанзија на индустријата. Тоа нужно условило повисоко издвојување не само на сопствената акумулација туку уште повеќе и привлекување на дополнителна акумулација од странство. Овој процес силно е блокиран и нарушен во осумдесеттите кризни години, чија стагнација и реално опаѓање продолжува до денес.

Речиси во целиот повоен период сè до 1989 година стопанството на Македонија се развивало со релативно нешто повисоки стапки на растот од тие на СФРЈ (за 0,3 процентни поени).

Исто така, карактеристично е што до 60-тите години растежот на општествениот производ е остваруван со скоро двојно повисок растеж на инвестициите, за во наредниот период состојбите да се изменат во спротивна насока.

Така, на пример, стапките на растот на општествениот производ и инвестициите по одделни периоди изнесувале:

Година	Општествен производ	– стапка на пораст – цени 1972 година – инвестиции
1951 – 1969	6,6	11,4
1961 – 1979	6,9	6,2
1971 – 1978	5,0	3,2
1978 – 1985	2,5	-7,8
1978 – 1989	2,0	-4,5

Во истиот период значително поразвиените земји во светот од Македонија остваруваат значајно високи стапки на развој со оглед на достигнатиот степен на нивната развиеност, и тоа како што следи:

	1958–1967	1968	1969	1988	1991
Земјите на ОЕСД					
без САД меѓу нив:	6,2	7,3	7,2	–	–
– Канада	4,7	4,9	5,0	4,7	–1,5
– Франција	5,8	4,9	7,9	4,5	1,3
– З. Германија	4,8	7,2	7,9	3,7	3,1
– Јапонија	10,7	14,0	12,2	6,2	4,5

(Извор: ОЕСО, Economic Out-look, No 4/1968, 7/1969 и June 1992.)

Меѓутоа, ако се спореди Македонија со просечно остварената стапка на пораст во 1961–1970 година од 6,9% со таа на недоволно развиените земји во светот од 4,8% во истиот период, може да се констатира значајно предимство од повеќе од два процентни поени годишно, што не би требало никако да се потценува.

Покрај генерално присутната стратешка цел на стопанскиот развој на Македонија – максимизацијата на материјалното производство искажувано преку стапката на растот, реално бил вклучен и целиот систем на општи економски цели, од чие композирање во многу зависи квалитетот на развојот и неговите општествено-економски ефекти. Меѓу нив биле следните цели:

1. Подигање на општествената ефективност на вкупно вложениот труд. Оваа цел покажа долгорочни неповолни тенденции во релативно ниско остварената општествена ефективност, или поточно, општествена продуктивност на трудот, во позначајните сектори на материјалното производство (ниско користење на капацитетите, пред сè во индустријата, и тоа: околу 6% во 1960–1970 година, односно 76% во периодот 1978–1989 година, а во СФРЈ 77,8%).

2. Ефективно користење на расположливите материјални ресурси. Претходната и оваа цел се меѓусебно поврзани. Подигањето на општествената ефективност на нашето стопанство се барало во поголемо потпирање на сопствените ресурси на репроматеријали. Ова поради високата задолженост на нашата Република. Тоа и условило ориентација кон понагласениот развој на ресурсниот сектор во нашата Република, кој за жал, не успеал технолошки да се заокружи на повисоки фази на обработка, така што оваа цел не е во потполност остварена во изминатиот период. Тоа е најповеќе видливо на примерот на екстративната индустрија и металургија. Имено, Македонија од извозник на руда во изминатите 50 години успеа да оствари само

две фази, и тоа: сепарација и топење на рудата до добивање на метал. Преработувачките технолошко повисоки фази изостанаа, а тие всушност се поакумулативни дејности со збогатена производствена структура. Кризата од 1980 година ја погоди Македонија, односно нејзиното стопанство, во најсложената фаза на развојот кога требаше да се изврши премин во металопреработувачка, машиноградбена, моторна, процесна и друга индустрија. Прекинатиот развоен процес повеќе од една деценија скапо ќе ја чини нашата Република.

3. Структурна насоченост кон матичните гранки на техничкиот прогрес и носителите на стопанската акцелерација.

Остварувајќи ја оваа цел во изминатиот период, македонското стопанство сè повеќе ги напуштало примарните дејности во текот на времето, така што нивното учество во општествениот производ изнесувало 40% во 1952 година, за да опадне на 34% во 1970 година, односно на околу 18% во 1978 година, кое се одржува и во периодот 1978–1989 година давајќи предимство на секундарните дејности, чие учество изнесувало 39% во 1970 година, а дури 57,4% во 1989 година. Терцијарните дејности, пак, пораст на учеството бележат до 1979 година, кога истото го зголемуваат од 22 на 27% во 1970 година, односно 31,7% во 1979 година, за во наредните години исто да бележи стагнација, односно благо опаѓање (околу 29% во периодот 1980–1988 година, за во 1989 година да опадне на 24,8%). Ваквиот процес е спротивен од тој во развиените земји каде што е присутен процесот на терцијаризација.

Процесот на измената на производствената структура кај нас се наоѓа во постојана квалитетна еволуција. Ако во 1952 година само две гранки, и тоа тутунската индустрија и обоената металургија, учествувале со околу 54% во вкупната индустрија на Републиката, тоа во 1970 година, во еден релативно побрз процес на диверзификација, со нешто повеќе од 59% се опфатени пет гранки, и тоа: текстилната и хемиската индустрија, електроенергијата, тутунската и прехранбената индустрија. Во 1989 година најголемото учество на една гранка изнесува само 11,7%, со близу 10% учествуваат две гранки, а сите останатите гранки учествуваат најмногу до 7,5%, што укажува на релативно висока диверзификација.

Нашите испитувања на развојниот модел во изминатиот период, посебно околу 70-тите години, во индустријата на Македонија, оценувана едновременно со помош на шест синтетички критериуми, и тоа: 1. коефициент на ефективност на основните средства; 2. стапка на продуктивноста на трудот; 3. рентабилност на производството; 4. девизна рентабилност; 5. техничка структура на инвестициите и 6.

степен на конкурентноста на производството, овозможуваат да се добие следното рангирање на гранките во индустријата:

Индустриски гранки	Синтетички редослед на рангирањето
Електроенергија	1
Хемиска индустрија	2
Индустрија на градежен материјал	3
Индустрија на неметали	4
Графичка индустрија	5
Тутунска индустрија	6
Црна металургија	7
Обоена металургија	8
Текстилна индустрија	9
Прехранбена индустрија	10
Метална индустрија	11
Електроиндустрија	12
Дрвна индустрија	13
Кожна индустрија	14
Индустрија на хартија	15
Нафта	16
Индустрија на гуми	17
Јаглен и кокс	18

Од изложениот синтетички редослед на рангирањето на индустриските гранки на Македонија во тој период паѓа во очи дека сè уште не зеле место носечките гранки на развојот. По 70-тите години најзначајно место добиваат гранките носители на акцелерацијата: хемиската индустрија, електроиндустријата, металургијата, индустријата на градежен материјал, енергетиката и друго.

4. Обезбедување на повисока вработеност во услови на растечкиот технички прогрес.

Афирмацијата на оваа цел во досегашниот развој на македонското стопанство сè уште не е доживеана и нема изгледи да се оствари и во наредните децении. Доцнењето на техничкиот прогрес, посебно во носечките гранки на развојната структура, од една страна, и долго присутната капиталинтензивна изградба во математичките гранки со незавршени инвестициони циклуси (енергетика, металургија, металопреработувачка и др.), од друга, објективно го забавувале процесот на вработувањето.

Во Република Македонија загрижува постојното зголемување на стапката на невработеноста во целиот повоен период. Така таа во 1953 година изнесувала 9,1%, во 1970 година 21,9%, за денес да се подигне на близу 31%.

Стопанската структура во Македонија не е доволно атрактивна за поголема вработеност. Причините за ниската вработеност не лежат само во структурниот модел на стопанството, туку пред сè во нискиот степен на стопанската развиеност, а посебно во нискиот степен на индустријализацијата на Републиката. Ова е видно и од податоците дека на 100 жители во Македонија имало само 5,71 вработени во индустријата во 1971 година, додека 7,6 во Југославија и 15,22 во индустријата на Словенија. Некои европски земји во тој период ја имаат достигнато следната индустриска вработеност на 100 жители: Шпанија 8, Италија 11, Белгија 14,3, Унгарија 13, Англија 17, Западна Германија 19 итн.

Според некои класификации, земјите со вработеност во индустријата од 1 до 5,2 се сметаат со ниско ниво на индустријализација, земјите со средно ниво на индустријализација се од 5,3 до 10,2, со високо ниво од 10,3 до 15,1 и со многу високо ниво на индустријализација со 15,3 и повеќе вработени на 100 жители. Македонија сега се наоѓа помеѓу 6,5 до 7,5 вработени на 100 жители во индустријата, вбројувајќи се во средно ниво на индустријализирана земја. Меѓутоа, некои оценки зборуваат дека во индустријата на Македонија денес има околу 35 до 40% невработена вработеност, односно технолошки вишок превработени, што значи дека ние би припаднале во групата на ниско индустријализирани земји.

1.1.2. Карактеристики на екстензивниот и интензивниот модел на развој во Република Македонија

Економската развојна теорија, главно, го задржува вниманието врз испитувањето на два теоретски „чисти“ модела на развојот, и тоа т.н. екстензивен и интензивен модел на развојот, кои воедно се земаат и како екстензивна и интензивна политика на развој. Притоа, веднаш да споменеме дека во стопанската практика тешко може да се сретне примена на чист модел на развојот. Поточно речено, во практиката на било која развиена земја или земји во развој ние денес среќаваме широка листа на компромисни решенија меѓу овие два модела на развој. Тоа, пак, никако не треба да значи дека во одделни фази на развој не може повеќе или помалку да преовладува еден од изнесените модели.

Во Македонија речиси во целиот повоен период преовладувал екстензивниот модел на развој. А тоа значи дека била прифатена политика за проширување на полето на производството по пат на изградба на нови објекти во индустријата, освојување на нови површини во земјоделството, отворање на нови рудници, сепарации и топилници во екстрактивната индустрија, изградба на нови енергетски капацитети (хидроелектрани поврзани со изградба на вештачки езера, термоелектрани со отворање на нови јагленови рудници и сл.), изградба на крупни инфраструктурни објекти, магистрални патишта, железнички пруги, нови аеродроми, научни и образовни институции итн. Минувајќи низ овој модел, македонското стопанство ги манифестираше следните позначајни карактеристики:

Екстензивниот модел е значајно скап пат во развојот низ кој минувало македонското стопанство до осумдесеттите години. Тој бара високи екстерни вложувања и значаен дел на непроизводни фондови. Ова од причина што кај нас за прв пат се формираат производствени капацитети, во кои повеќе од 50% од вложените инвестиции се ангажираат во градежните објекти, со долги активизациони периоди (просечно околу четири години во индустријата и со просечно каснење околу 14 месеци), како и високи основачки вложувања (достигајќи во некои периоди и до 30% во техничката структура на инвестициите), во теолошки истражувања, инвестиционо-проектна документација, инженерска подготовка на микро локациите и нивно поврзување со вода, струја, патишта, како и во други секундарни инвестиции.

Во периодот на екстензивниот развој значаен дел на инвестициите бил вложуван во индустријата, додека другите стопански области имале епизодно значење. Повеќе од две третини од бруто стопанските инвестиции биле алоцирани во индустријата до 1966 година, со тенденција на опаѓање на 51,4% во 1969 година и 46,3% во 1971 година. Меѓутоа, со општествените планови на Републиката е предвидувана повторен пораст на учество на инвестициите во индустријата во вкупните стопански инвестиции на околу 58%, а со Планот за периодот 1986–1990 година на близу 60%. Иако оваа изразита свртеност на инвестициите кон индустријата, која во практиката не беше секогаш потврдена (ова учество од околу 60% во 1980 година е намалено на 36,4% во 1989 година), може глобално да се оцени како позитивен процес на стопанскиот развој во Републиката во која се ставале темелите на индустријализацијата, сепак тоа во вработеноста сè уште не стигнало дотаму за да го следи процесот на инвестирањето. Вработеноста во индустријата учествува со 36,2% во 1963 година, односно со 41,% во 1966 година во вкупната вработеност на стопанството, а инве-

стициите со 70,6%. Во подоцнежниот период учеството на вработеноста во индустријата во вкупната вработеност во стопанството, покажува тенденција на пораст, и тоа учествувајќи во 1969 година со 41,3%, во 1971 година со 42,9%, во 1972 година со 46,5%, а во осумдесеттите години да учествува со околу 45–50% (во 1989 година 50%). Овој пораст на вработеноста се појавува како резултат на активирањето на покрупните инвестициони објекти во индустријата. Тоа е процес во кој доаѓа до голем трансфер на работна сила од аграрниот сектор во индустрискиот како приоритетен. Притоа дошло и до појави на неконтролирана транзиција на работната сила во градските центри, со појави на празнење на селата и пораст на невработеноста во градовите.

Покрај релативно повисокото учество на индустријата и рударството, за разлика од југословенската структура на инвестициите, во структурата на македонското стопанство е поголемо релативното учество и на земјоделството и водостопанството, сектори што ги карактеризира долгорочно опаѓачко движење на инвестициите. Застапеноста на останатите производствени целини во остварувањето инвестиции во Република Македонија е помала во однос на југословенската стопанска структура, посебно во одделните индустриски гранки (машиноградбата, електроиндустријата и друго) коишто ги одликува повисока акумулативна способност и поповолна положба во примарната распределба. Во периодот од 1976–1980 година, период кој е карактеристичен по високите инвестирања, 60,28% од вкупните инвестиции отпаѓаат на енергетиката и основните метали, а за во наредниот период истите позначително да опаднат, и тоа на 45,26% во периодот 1981–1985 година, односно 38,4% во периодот 1986–1989 година. Наведената структура на инвестициите е индикативна за достигнатото развојно ниво. Таа покажува продолжување на екстензивноста во македонски услови и укажува на неповрзаноста на фазата на создавање предуслови за интензивен развој. Во оваа фаза по цена на високи инвестициони вложувања и висока задолженост е пропуштена историската шанса да се разрешат некои основни противречности на долгорочниот развој, како што се: создавање сопствена енергетско-суровинска основа, воведување објективни економски критериуми во економијата, обезбедување повисок степен на вработеност, создавање на останатите елементи на општата развојна инфраструктура, создавање на сопствена акумулативно-репродуктивна основа како услов за влегување во нов, повисок развоен циклус итн.

Екстензивниот развој на македонското стопанство продолжува да го стеснува просторот за неговата интензификација и модернизација, дури и по седумдесеттите години, иако политиката на интензи-

вен развој во тој период била декларативно прифатена. Би сакале на оваа карактеристика во нашиот развоен модел да укажеме посебно. Имено, од гледиште на квалитативните ефекти релевантно е согледувањето на структурата на вложувањата од аспект на нивниот карактер, односно застапеноста на екстензивниот и интензивниот тип на инвестирање, што го илустрираме со следните податоци:

	– тековни цени				
	1971–75	1976–80	1981–85	1986–91	1971–89
Бруто инвестиции					
во % на стопанст.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
– во нови капацитет	52,4	67,7			
– стара локација			48,5	34,8	35,4
– нова локација			10,4	12,9	12,8
– рекон., модерн.					
и потрошувачка	36,0	23,6	30,5	36,4	36,1
– замена и одржување	11,6	8,7	10,6	15,9	15,7

Почнувајќи од 1971 година, особено по 1976 година, екстензивното инвестирање во изградба на нови капацитети ги затвора можностите за позначајни модернизации на технолошки веќе депресирани производствени фондови во употреба, чијашто истрошеност и технолошка застареност се цени на околу 70%. Иако подоцна ова учество забележува тенденција на намалување, тоа сè уште е високо, што ја изострува опасноста од губење на флексибилноста на стопанската структура следено со силно изразени тесни грла, технолошка инфериорност и намалување на конкурентната способност во рамките на домашниот и надворешниот пазар.

1.1.3. Карактеристики на инвестициониот сектор во развој

Екстензивниот тип на долгорочно инвестирање во Македонија ангажира околу 70% од бруто инвестициите, а во Југославија околу 50%. Сепак, би сакале да укажеме дека некои заеднички обележја ги одразуваат економските закономерности на инвестициониот сектор на поранешниот југословенски простор. Може да се констатира дека тоа не се специфичности на основните карактеристики на инвестиционите активности во формирањето на материјалните претпоставки на развојот само на подрачјето на Македонија како недоволно развиено. Во стопанството на Република Македонија, како и

во другите недоволно развиени подрачја се изразуваат само во поизострена и поексплицитна форма, што произлегува од целокупниот комплекс на нивото на развојот и ефикасноста на стопанството. Еве за што станува збор:

Прво, високата склоност кон инвестиционата потрошувачка долгорочно се одржуваше над реално расположливите можности, создадени во материјалната и финансиската структура на општествениот производ.

Второ, изразената побарувачка на инвестиционите добра влијаше врз нарушувањето на стоковно-паричните односи и се појавуваше како фактор на нестабилност со инфлаторни тенденции.

Трето, несовпаѓањето на реалните и паричните елементи на инвестициите се пројави низ перманентно напрегање на финансиските извори и реалните елементи на инвестициите. Во тие рамки инвестициониот сектор генерираше нестабилност во три насоки: прекумерна побарувачка, пораст на трошоците и структурни дисторзии. Овие дејства и во самиот инвестиционен сектор создадоа повратна спрега на намалена ефикасност. Глобалната неефикасност се согледува и преку непочитување на двете централни економски димензии: порастот на пресметковната цена и грубото нарушување на временските рамки на одделните инвестициони етапи.

Четврто, процесот на финансирањето на проширената репродукција, базиран врз тенденциското влошување на структурата на изворите на финансирање, стануваше сè повеќе критички зависен од дополнителните извори од екстерен карактер (увоз на капитал, дознаки и сл.).

Петто, во моделот на инвестирање не е почитуван составот на релативната расположливост за одделните ресурси.

Шесто, опаѓачката ефикасност на употребата на инвестициите ја зголемуваше и така високата цена на развојот, што вкупно влијаше врз општата екстензивност на општествено-економскиот развој.

Седмо, слабостите во системот на инвестирање влијаеја на подолг рок за формирање на неадекватна наменска структура од аспект на развојните приоритети.

Покрај гореизнесените општи карактеристики на инвестициониот сектор, би сакале подолу да изнесеме некои значајни моменти на овој сектор што се манифестираа во седумдесеттите години. Имено, инвестиционите активности во овој период ќе остават длабоки траги во развојните процеси на Република Македонија. Тие означуваат про-

должување на објективно условената фаза на екстензивен развој преку активирање на позначајните природни ресурси.

Оваа развојна фаза временски се совпаѓа со неповолно опкружување на светската поделба на трудот, каде низа земји во сличните развојни процеси гледаат историска шанса за надминување на неразвиеноста. Втората половина од седмата декада, а што продолжи и во самата декада, е обележана со кризни потреси во светското стопанство, рецесивни состојби, протекционизам и пад на цената на суровините. Инвестициониот бран е граден врз економскиот оптимизам и полетот во почетокот на седумдесеттите години, потпиран врз кредити од меѓународниот пазар на капитал кој се хранеше од енормниот прилив на петродоларите стимулиран од високата конјunktура на енергијата, понатаму од растечкиот курс на доларот и опаѓањето на конјunktурата во секторот на примарните производи. Ограничениот апсорпционен капацитет на стопанството на домашен план депресивно се одрази врз ефикасноста на употребата на мобилизираните финансиски и материјални ресурси.

Фазата на ефектуирање на инвестициите од овој циклус временски влегува во услови на нарушен инпут и високо подигнат праг на минимален рентабилитет, вредносно депресиран продукт (деконјunktура на стратешки светско-берзански производи: фероникел, бакар и сл. (и висока оптовареност со трошоци на службата на капиталот (ануитети).

Динамиката на завршувањето на објектите покажува дека овој циклус се исцрпува кон крајот од 1985 година, на што укажува намалувањето на бројот на објектите што се во тек на изградба почнувајќи од 1980 година, и тоа од 1.550 во 1980 година на 1.050 при крајот на 1983 година. Меѓутоа, по 1985 година дојде до повторен пораст на објектите во тек на градба, но со карактеристики на постапно менување на структурата во насока на напуштање на градба на крупни капацитети за сметка на позабрзан развој на мали и средни капацитети. На ова укажува повторното зголемување на бројот на објектите во тек на градба, присутно во периодот од 1985–1989 година кога овој број се покачи и се одржуваше на над 1.400 објекти, за по 1990 година, заради доцнење со отпочнувањето на новиот инвестиционен циклус, овој број повторно рапидно да се намали, и тоа на 650 објекти во 1990 година, односно 542 објекти во 1991 година.

Анализата на движењето на инвестиционите трошоци и на ефектите укажува дека и овој инвестиционен циклус е атипичен по своите карактеристики, прекинат на страната на ефектите. Оттука произлегува неговото депресивно дејство врз натамошниот развој.

Покрај високите инвестициони и тековни трошоци и ниските или неостварени ефекти, ефектуирањето на инвестициите се судира со високиот технолошки и девизен јаз, условени од увозно ориентираната структура. И покрај фактот што и во овој циклус има обележја на капитално-интензиваност, најкарактеристичните капитално-интензивни сектори заостануваат во развојот (енергија, суровини, сообраќај). Инвестициониот процес формира технолошка структура со низок степен на преработка – главно до металска основа и неметали. Ваквата структура не нуди можности за инвестиционо производствена мултипликација во повисоките фази на комплементарно надоврзување на ефектите.

На крајот, цениме дека би било од интерес да укажеме и на некои карактеристични детерминанти на инвестициониот сектор во последната декада (1979–1989). Станува збор за тоа дека од крајот на 1979 година се јавуваат знаци на депресија во инвестициониот сектор. Учеството на инвестициите во општествениот производ вртоглаво опаѓа. Од 1984 година па наваму континуитетот на проширената репродукција е критично загрозен, стопанството се движи во дезинвестиции во последните години. На опаѓачката линија на инвестиционите вложувања, кога вообичаено по завршувањето на еден инвестиционен циклус настапува кумулативен раст на ефектите, во случајот на стопанството на Македонија линијата на ефектите губи динамика. Податоците за учество на инвестициите на општествениот производ тоа видливо го покажуваат.

(во %)

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
3,2	39,7	0,9	26,8	21,9	12,4	12,8	13,4	10,6	12,2	оцена
	3					1				
45,0	42,2	33,0	29,9	25,4	20,5	17,4	17,4	15,7	18,5	13,3

Инвестициониот сектор од 1984/1985 година е соочен со низа ограничувачки услови и поставува бројни стратегиски дилеми. Очигледно е дека границите на екстензивниот развој сè уште не се исцрпени. Енергетски – репродуктивната необезбеденост наметна потреба од нови инвестиции со висок органски состав. Меѓутоа, капацитетот на изворите за финансирање, како што веќе изнесовме, е мошне ограничен, сè повидливи се опаѓачките карактеристики на ефикасноста на стопанството, а неговата репродуктивна способност не е во можност да го подмири високиот степен на задолженост и во услови на репрограмирање на странските долгови.

Растечката невработеност притиска за прифаќање на технолошки компромис во услови на ограничени инвестициони ресурси. Сè повеќе државно-политичкиот фактор ги толерира социјалните критериуми при вработувањето во услови на официјално прифатената политика на пазарното стопанство. Степенот на амортизираноста на опремата во стопанството во некои сектори го надмина векот на својата физичка експлоатација. Потребата од циклус на замена станува императив. Опаѓањето на реалниот стандард веќе неколку години навлегува во фаза на изразито опаѓање на ефективната побарувачка, посебно за некои трајни, па дури и егзистенционални потрошни добра, којашто депресивно сè посилено влијае врз преработувачкиот сектор и положбата на гранките што покажуваат повисока акумулативност.

Новиот инвестиционен циклус, ако така може да се каже, во оваа декада по својот обем мошне лимитиран, се одвива во услови на продлабочена криза на инвестициониот сектор. Кризните удари на инвестициониот сектор неповолно ќе се одразат врз долгорочната ефикасност на употребата на одделни фактори на развој. Во таа смисла продолжувањето на екстензивниот развој, кое се оценува како структурна потреба, би требало објективно да се преоцени во новонастанатите лимитаристички услови, зашто носи сериозна опасност во следниот век да се влезе во фаза на релативен технолошки примитивизам.

Зборувајќи за кризата на развојно-инвестициониот сектор, потребно е да се каже дека високата инвестициона потрошувачка во минатото услови процес на стихиен раст на овој сектор, со нагласена тенденција на екстензивност во техничката опременост на капацитетите. Овој сектор, особено градежништвото, ги разрешуваше во подолг период социјалните проблеми на територијалните заедници, бидејќи апсорбираше голем дел од миграцијата на работната сила и со својата трудоинтензивност ангажираше голем контингент на работна сила со ниски квалификации.

Експанзијата на капацитетите во градежништвото и индустријата за градежни материјали не се одвиваше по строги економски критериуми.

Во Република Македонија во градежништвото и во индустријата за градежни материјали се вработени над 53 илјади лица, што изнесува над 10% од вкупната вработеност на општествениот сектор.

Опаѓањето на динамиката на растот на општествениот производ од 1980 година наваму и забрзаниот пад на инвестиционите активности ги загрозуваат виталните функции на овој сектор. Продлабочување на кризата на овој сектор првенствено се манифестира во пара-

лизирањето на истражувачко-проектанските дејности, неискористеноста на капацитетите на градежната оператива, тешката состојба во индустријата за машини, опрема, уреди, градежни материјали и сл., банкротирање на низа организации за монтажностанарски услуги итн.

Искуството покажува дека кризата на развојно-инвестициониот сектор е прв стадиум на опаѓањето на општиот стопански циклус. Нејзиното дејство е долготрајно и разорно. Сознанијата укажуваат дека активностите во овој сектор во Македонија ќе продолжат да се движат со забрзано опаѓачко темпо, достигнувајќи го своето дно при крајот на овој век, додека оживувањето на активностите на овој сектор ќе се движи многу бавно.

1.1.4. Општиа оценка на ефикасноста на развојно-инвестициониот модел

Долготрајниот екстензивен модел на развој, од една страна, и потиснатиот интензивен модел со увозна технологија во фазата на нејзината дифузија, од друга, објективно условувале пониска ефикасност, посебно во меѓународната размена. Притоа, посебно треба да се нагласат разорните последици како во инвестициониот така и во експлоатациониот процес, во кои не се почитуваше економијата на времето како димензија која што има најсложено мултипликативно дејство врз економската ефикасност, што е една од најтешките последици во функционирањето на досегашниот развоен модел. Непочитувањето на временската каузалност добиваше своја економска цена во мултиплицирањето на иницијалната вредност на инвестициите во производствените фондови – аплицирана преку курсните разлики, моралната депресијација на техничко-технолошката структура, намалената структурна флексибилност, неостварените ефекти во националниот доход, пролонгираната вработеност итн., што сè заедно носи одлики на општо цивилизациско задоцнување.

Тешко е да се најде барем некој сегмент на развојно-инвестиционен домен, каде нерационалноста на нарушеното временско ткиво не добила своја висока економска цена. Таа цена е тешко бреме на развојниот процес во Републиката.

Изразито ниското општо ниво на ефикасноста и долгорочниот опаѓачки тренд на движење на ефикасноста на инвестициите во нашата Република добива екстремни димензии. Индикациите на опаѓачката ефикасност во развојот на Македонија се чувствуваат од средината на шеесеттите години. Иако капиталниот коефициент е недоволно прецизен индикатор на ефикасноста, бидејќи е израз на општи

односи меѓу глобалните агрегати, неговиот тенденциски пораст укажува на намалување на ефикасноста.

Движење на просечниите капитални коефициенти во РМ

	1963	1970	1975	1980	1982	1985	1989
Стопанство	2,20	2,32	2,42	2,58	2,86		
Индустрија	2,76	2,90	3,24	3,07	3,14	2,99	3,01

По 1982 година капиталните коефициенти се во енормен пораст, посебно маргиналниот капитален коефициент кој во периодот 1981–1985 година се качува и близу 30. Меѓутоа, иако во периодот 1986–1989 година се намалува на 9,55, тој и натаму се оценува за релативно висок.

Реципрочниот израз на капиталниот коефициент познат како коефициент на ефикасноста, искажан со порастот на општествениот производ на 100 динари инвестиции во производни фондови во стопанството на Републиката, е во постојано опаѓање, и тоа како што следи:

Маргинални коефициенти на ефикасноста

	1952–60	1961–71	1971–82	1966–82	1981–85	1986–89
Стопанство	0,26	0,23	0,19	0,20	0,03	0,10
Индустрија		0,15	0,19	0,21	0,19	0,30

Причините за ниската ефикасност се многубројни, сложени и со повеќедимензионално дејство.

Највидливи манифестации на ниската ефикасност се длабоките и постојано растечки диспропорции. Системот на некоординирано инвестиционо одлучување ги водеше инвестиционите токови надвор од општествените приоритети, преку трајно изразена склоност за инвестирање во гранките и секторите со ниска ефикасност. Тоа воедно се одрази врз создавањето хронични тесни грла и неискористени капацитети.

На институционален план автархичноста на развојните тенденции продуцираше и мобилизација на акумулацијата, парцијализација на системите и нерационалност на капацитетите.

Фазата на развојот во седумдесеттите години наметна потреба од концентрација на инвестициониот процес на помал број крупни

објекти, чија ефикасност до критички изострени граници се чувствува кај развојните карактеристики на стопанството. Со овие објекти се навлезе и во фаза на разрешување на структурните проблеми, карактеристични за Република Македонија.

Во исто време се одвиваат процеси на приспособување кон стопанско-системските механизми коишто мотивираат брз раст и ефектуирање на инвестициите. Неefикасноста на стопанската структура кај нас ја потврдува и енормниот раст на обртните средства што укажува на екстензивност и забавување на динамиката на општествената репродукција.

Зголемениот број пунктови на одлучување и парцијализацијата на економските интереси влијаеја за мултиплицирање на бројот и релативната важност на нерационалните одлуки што беше последица и на претходното распарчување на големите технолошки и информациските системи. Организацијата на стопанството ја карактеризираат институционална нестабилност и смени на организационите решенија коишто ги намалуваат ефектите заради постојните приспособувања на стопанството. Постепената бирократизација, како резултат на мултипликација на центрите на одлучување, создаде неefикасен административен апарат кој повеќе влијаеше врз намалување на ефикасноста, а за зголемување на бројот на административно-техничкиот персонал, и врз зголемениот број потенцијални и вистински конфликти на умножените носители на економската политика.

Во таквите услови, структурно и технолошки приспособеното стопанство кон бројните врски и интеракции со странство се судри со платно-билансните ограничувања. Стопанството е доведено до толку висок степен на зависност од странство што, кога се намалуваат можностите за прилив на дополнителни средства, се блокира целокупното негово функционирање.

Широкиот инвестиционен напор и симултаната изградба на огромен број објекти доведе до мултиплицирани капацитети, разводнување на ефикасноста на градежниот сектор и општо разводнување на критичната маса инвестиции неопходни за технолошки континуитет во одделни сектори. Во тие рамки настапи процес на заостанување на енергетиката и сообраќајот како елементи на производствена инфраструктура.

Распределбата на доходот внесе дисторзии во вреднувањето на факторите на производството. Врзувањето на низа парафиксални обврски за личните доходи вештачки го направи скап факторот труд, кој е апсолутно обилен, а негативната каматна стапка и преценетиот динар го претставуваа како ефтин фактор капиталот-инвестициите. Во

тие рамки вреднувањето на факторите на производството е во спротивност со нивната расположливост, што емитуваше погрешни сигнали во репродукцијата. Со тоа развојната линија беше втурната во преголема и изострена зависност од факторот инвестиции.

За опаѓање на ефикасноста влијаеше и недоволно институционализираната функција на ризикот во инвестирањето, како и тешкотиите во институционалното регулирање на одговорноста.

Фактор којшто силно се чувствува во развојниот процес е ограничената апсорпциона способност на македонското стопанство, сфатена како целосен систем на опкружување на развојно-инвестициониот сектор. Амбициите на развојниот модел се судрија со депресирана научна и кадровска инфраструктура, со мал обем на кумулирано знаење, со растечка потреба од ефикасни иницијативи и идеи. Поради ова развојно-инвестициониот процес се одвиваше во определена временска пресија да се почне со реализација без да има целосна визија за натамошниот тек и долгорочните последици. Во таквиот временски теснец нужно се присутни незнаењето, пропустите и субјективните слабости.

Околноста што околу 70% од инвестициите во Република Македонија се вршени во нови капацитети, што е одлика на изразита екстензивност, условува нужно пониска ефикасност во почетните периоди. Од друга страна, стопанската структура и положбата на одделни гранки во примарната распределба институционално вградува неефикасност (случајот со енергетиката, суровините, сообраќајот, металургијата и др.).

II. РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО ПЕРИОД НА ТРАНЗИЦИЈА

I

Во последниве четири години, Република Македонија зачекори во фаза на значајни промени во општествено-економскиот систем. Тоа е период на премин – транзиција, од еден политички и економски неделотворен, неефикасен систем во потрага по нов пазарен систем врз цивилизациските вредности на отвореното, плуралистичко општество.

Транзиториот период во кој живееме е исправен пред големи предизвици во сите области, посебно во оние поврзани со општествено-економскиот систем. Непомирливоста со состојбите, што ја ограничуваат егзистенцијата и ја подигаат социјалната тензија, ја мобилизираат интелектуалната енергија на голем број истражувачи за откривање на нови алтернативни решенија и за нови видувања за нашата иднина.

Општеството не се движи по еднонасочни законитости. Не постои апсолутна едностраност и исклучителност. Сè има своја алтернатива, можни различни патишта за разрешување на општествените противречности. Не постојат херметички затворени, апсолутно однапред дадени системи со сила на нормативизам, кои ќе делуваат врз развојот. Сè е подложно на промени и на алтернативи.

Догматскиот марксизам ги задушуваше мислата и духот и со децении создаваше врз основа на строги нормативистички принципи, практика на општествено-економски нефункционален систем со силна ерозија врз технолошко-економските и социјалните преформанси. Тој систем денес е изложен на трансформација со низа несогледливи последици. Тоа е воедно и цената на лишувањето што ќе ја плаќа денешната генерација во фазата на транзиција, сè до изградувањето на нова економска рамнотежа, на систем кој ќе може да кореспондира со современите системи во светот.

Посакуваната иднина во општествениот развој секогаш се појавувала како функција на нови предизвици и алтернативни размислувања. Притоа, сите нови теоретски потраги во себе нужно ги вти-

снуваат осведочените универзални принципи како цивилизациски, општочовечки вредности кои, како такви, станале законитости во развојот на општеството. Нивната содржина и применливост стануваат врзувачко ткиво на меѓугенерацискиот ум и практика, што го движи општествениот развој во постојан прогрес.

Негирањето на објективните универзални законитости во развојот, значи негирање на историскиот континуитет. Секоја радикална доктрина и практика врз таа основа останува утопија. Нашата полувековна практика тоа еклатантно го потврдува.

Станува збор за човековите права и слободи, неговото политичко убедување и припадност, а пред сè, за неговата економска иницијатива и претприемчивост, конечно искажана како економски интерес при дејствувањето на објективно дадени пазарни законитости. Тие универзални и општоцивилизационски вредности втемелени во една правна држава, стануваат моторна сила на општествениот прогрес. Тие, во конкретни услови на одделни земји, дејствуваат комплементарно со институционално прифатени регулативни мерки и механизми, овозможувајќи, на тој начин, секоја единка и колективитет рационално да се однесува, истовремено понесувајќи го ризикот за своите необмислени иницијативи.

II

Исправени пред големите општествени промени, во кои се напуштаат одредени утопистички постулати, се поставуваат прашања за разрешување од фундаментална природа, како од теоретски аспект, така и од аспект на организацијата и управувањето со општеството. Станува збор за изградување на една целосна теорија на економскиот развој и теорија на општествените системи и нивна поврзаност и условеност со промените во конкретно дадените услови и очекувани можности на земјите во транзиција и конкретно во нашиот македонски амбиент.

Не би требало да имаме илузија дека настанатите проблеми ќе ги реши само економската наука. Тие промени имаат далекусежно влијание и длабоко извираат и меѓусебно поврзуваат акции и реакции во сите пори на општествениот живот. Тоа и бара целосен и комплексен пристап за нивното истражување и разрешување, во смисла на ангажирање на низа научни дисциплини од општествените науки (економски, политиколошки, правни, социолошки), технолошко информатички и менаџерски дисциплини, широката област на природните науки, сè до еколошко-културолошките и психолошко-естетски науки, чии комбинирани знаења можат да дадат оптимални ефекти во мно-

гузначниот општествен развој. Значи, станува збор за интегрално-диференцијален пристап на мислења. Интегрален, односно комплексен пристап во кој се истражуваат и се согледуваат севкупните цели на општествениот, економскиот и технолошкиот развој, од една страна, а од друга диференцијален, односно поединечен пристап само во смисла на користење пооделни мерки и оценки со кои се искажуваат специфичните аспекти на самиот развој, на пример: висината на развојните стапки; нивото на животен, образовен, културен и здравствен стандард; степенот на еколошката загаденост, научните иновации и технолошките иновации и сл.

Блиската историја не учи дека од политички до технолошки детерминизам кој го наметнуваа спротиставените системи и блокови нужно водеше до редукционистички пристап, чија логика ги анализираше општествените појави ограничено, преку тесен хоризонт на одделни научни области. На тој начин искажаните преференции не даваа вистинска слика за состојбите од севкупниот општествен развој. Едните гледаа можност за разрешување на сите општествено-економски и технолошки проблеми преку политичко-државниот авторитет, другите преку технолошките иновации и капитал-односот. Историјата покажа дека и едниот и другиот детерминизам не ја даваа полнотата на ефектите во општествениот развој, при што, политичко-државниот детерминизам искажан преку моќта на едностранскиот систем, како политичко-економски и технолошки систем пропадна. А другиот почна да вклучува скала на социјални критериуми и солидарни преференции, како и признавање на вонекономски ризици на одделни земји и слично.

Би сакале да обрнеме внимание на ова место на некои значајни прашања во сферата на економската наука, во процесот на трансформација на општеството, и тоа, само на ниво на основни тези за размислување.

III

Општествено-економските промени од 1990 година наваму стануваат наша реалност. Тие промени влегуваат во сите сегменти на општествената структура. Речиси во сите земји на транзиција помалку или повеќе се одвиваат стихийно, со слаб интензитет, со ниско ниво на организираност, со одложени временски ефекти и со појави на социјално-политички отпори и блокади.

Причините за таквите тенденции можат да бидат различни. Во сферата на економијата тие лежат, пред сè, во затеченоста на економската наука, или пошироко на општествените науки. Имено, напуш-

тањето на самоуправниот социјализам, како изразито утописки проект, долго ја блокираше економската мисла пред пресија на нормативистичкиот политички систем на чело со единствената партија. Така што, економската мисла робуваше на догматската доктрина во апологетскиот однос кон традиционалната марксистичка, а уште повеќе на неомарксистичката мисла.

Марксизмот како догматска политичка идеологија, поткрепена во практиката со методи на насилство и принуда, нужно се напушта како надмината утопија во ова време во кое живееме, осуден како проект на неуспешна практична реализација.

Во периодот зад нас, вулгарната практика и апологетска наука го компромитира и самото изворно Марксово филозофско и економско учење, како филозофија на човековата еманципација и култура, како универзално цивилизациско богатство, како предизвик на светското натпреварување на општествен прогрес. Станува збор за изворните Марксови мисли кои се изучуваат како филозофско учење на низа западни универзитети, а истото ќе остане едно од трајните предизвици и во иднина. Во прв ред треба да се има предвид неговото учење за класната експлоатација и за отуѓувањето на трудот, идејата за хуманизација и за партиципација во одлучувањето. Тие идеи модифицирано поблиску се прифатени денес во низа западни земји, посебно тие кои го применуваат економскиот модел на „држава на благосостојбата“, (Шведска, и др.) отколку што беше тоа во изнакрадената примена во незрели услови кај нас и во земјите на т.н. реален социјализам. Фактички тоа беше логорски социјализам, а најмалку хуман, како што гласно се пропагираше. Рецидивите се присутни во сè уште метастазираното општество. Тие грозно опоменуваат и ја очекуваат дијалектиката на разрешувањето. Да веруваме во сопствената мудрост за нашето посреќно утре.

Значи станува збор како да се премостат саканите желби за промена на општествено-економскиот систем, од една страна, а од друга страна е отсуството на нова економска теорија, нови модели на развој и нова категоријална апаратура, кои соодветно ќе ги искажуваат специфичностите во изградувањето на новиот економски систем во нашата иднина.

IV

Во оваа сфера се поставуваат некои значајни прашања околу формулирањето на долгорочните цели на развојот и на истражување на задачите за нивното реализирање. Имено: *Прво*, кај значаен дел од населението во неговата свест и реагирање, како и кај добар дел носители на промените постои еуфорична согласност од трансфор-

мација на постојниот диригиран или договорен систем на економија кон пазарен систем со дејствување на економските законитости во алокацијата на факторите на производството и развојот, како и пазарна валоризација на произведената стока и услуги; *Второ*, постои согласност кон изградување на отворено општество и негово поврзување со цивилизациските вредности во плуралистичката демократија и вклучување на стопанството во регионалните и светски текови, врз критериумите на економската рационалност и ефикасност; *Трето*, присутна е желбата во трансформација на т.н. општествена сопственост во приватна, како и денационализација на отугениот имот со државна присила. Процесот на трансформација на сопственост се смета да се врши преку политика и систем на државна регулатива.

Меѓутоа, неодложно за испитување се наметнуваат следните аспекти: 1) колку сознанија ни нуди во овој домен економската наука за успешна реализација на гореизнесените цели; 2) колку е препознатлив реалниот стимул, како расположив, објективен услов и можност; 3) колкав е интензитетот на лимитирачките фактори и во која сфера се лоцирани истите: а) во субјективниот фактор; б) во неговата организација и управување, во неговата дисциплина и продуктивност; в) во регулативните механизми на системот; г) во ресурсната основа (труд, капитал, природни ресурси, знаења и информации); д) во нивниот обем и квалитет, конкурентност на цени и сл. – во технолошките стандарди, опременост и организација на производството итн.; 4) во валидноста на долгорочната технолошко-инвестициона и развојна стратегија; 5) во влијанието на странскиот пазар и вклучувањето на земјата во меѓународните економски односи итн.

Изнесените и уште многу други прашања бараат одговор во изградувањето на новиот општествено-економски модел во земјата.

На ова место немаме претензија да влегуваме во теоретско аналитичката поткрепа на изнесените цели и задачи во процесот на трансформацијата. Желбата ни е да ги систематизираме и да ги презентираме основните тези на развојниот модел на транзицијата, и тоа, условени од проблеми и дилеми кои може да се очекуваат, и нашиот ангажман во тој процес околу истражувањето на истите во блиска иднина.

V

Периодот на транзицијата¹ ќе биде долгорочен и мошне тежок. Во таа смисла, се вели: „за да се искачиш горе, мора прво да паднеш

¹ Меѓу економистите од Запад во своите исказувања, овој период на транзиција го земаат и како премин од комунизам во капитализам. Како таков се употребува и во политичките оценки и настапи. Тоа не одговара на

долу. Комунизмот мора да се отстрани пред да почнат да се градат пазарни стопанства, зашто само успешните пазарни стопанства може да создаваат повисоки стандарди на живеење“.

Сите сознанија упатуваат дека во овој период ќе дојде до крупни преломи, стихијни – хаотични состојби, ерозија во стопанското битие, перманентно опаѓање на стапките на растот и др. Технолошкото и сопственичко реструктурирање на стопанството, масовно ќе ликвидира голем број на производно-услужни капацитети. Повеќе од половина од работната сила ќе биде невработена или ќе работи со скратено работно време. Неколкукратно ќе се намали плаќањето на вработените, во одделни земји ќе се сведе од 50 до 200 долари месечно.

Премостувањето на економско-социјалниот хаос, ќе ја стави на искушение економската истрајност, социјалната издржливост и политичката трпеливост, во услови на крајно измачување на населението.

Големите штрајкови на рударите и на металуршките работници во Русија, Романија, Источна Германија во 1991–1993 година, како и масовните штрајкови во стопанството на Република Македонија се закануваат да ги урнат владите заради континуираното намалување на стандардот на живеење.

Постојниот развој западна во криза во целиот свет, а поранешните социјалистички земји веќе една деценија тонат во криза. Денес, во светски размери, сме соочени со вистинска криза на растот и криза на економската теорија врз која тој раст се темели. Во прашање е квантитативниот раст кој се базира врз растечкото користење на природните и на други ресурси.

Кризата ги потресува земјите во транзиција, кои се лизгаат кон кризното дно, но сè уште тоа дно е несогледливо.

Пресушени се домашните и странските извори за финансирање на нови инвестициски циклуси, очекуваната акцелерација на стопанството се одложува, технолошката депресијација ги става земјите во висока зависност.

Проблемите стануваат сè посложени и потешки до колку земјата се наоѓа на пониско ниво на економската развиеност. Тие разлики се значајни и помеѓу самите земји во транзиција. Така, на пример, во Заедницата на независните држави, помеѓу развиената Украина и неразвиената Туркменија и Таџикистан разликите изнесуваат 4,5 пати, или

вистината. Имено, земјите во транзиција никогаш не биле во комунизам, во неговото изворно филозофско значење, туку во диригиран државен-самоуправен социјализам, раководен од политички центри и на т.н. комунистички еднопартиски систем, заснован на диктат и принуда.

помеѓу Словенија и Македонија 2,5–3 пати, слично е и со Чешка и Словакија. Некои од овие земји ќе се најдат во фамилијата на стопански недоволно развиените земји, или т.н. земји во развој, а други во групата на средно развиените европски земји со пер-капита над 5.000 долари.

Тоа и упатува на заклучокот дека временските фази на транзицијата ќе бидат мошне различни кај одделните земји кои тргнале на тој пат. Некои оценки укажуваат, кога би ги рангирале перспективите за развој на истите: „Источна Германија, би била прва која би го пребродила патот на транзицијата, со оглед на својот моќен стопански потенцијал и огромната помош што ја добива од Германија денес како единствена држава.“ Следната би била Чешка, па Унгарија и Полска. Со најмала веројатност за развој би биле Словакија, Романија, Бугарија и Албанија.

Од бивша Југославија, Словенија би била на врвот. Граничните и етничките проблеми во другите региони го прават успехот неверојатен.²

VI

Втор проблем за размислување и за барање на решение во моделот за развој би бил како да се премости постојната структура на стопанството формирана врз критериумите и пропорциите на бившите Сојузни држави со регулативната економска политика и директивните планови за развој.

Планската дистрибуција на ресурсите, односно факторите на развојот од регионален аспект, создавала или монопроизводи со мамутски капацитети во одделни републики со планирана потрошувачка на интегралниот единствен пазар, или се оставале депресирани региони со капацитети кои работеле со т.н. плански загуби.

Во некои републики, посебно во стопански недоволно развиените во кои се изградувале капитал-екстензивни објекти, со ниска фаза на обработка, развојот се базирал исклучиво на експлоатација на природните ресурси (руди, шуми, води и сл.) заклучно со изградбата на топилници и со производството на метал, т.н. валкана индустрија со висок степен на еколошка загаденост. Повисоките фази на преработка и разни видови финални производи (машинска и моторна индустрија, информативна и хемиска индустрија) се произведувале со капацитети лоцирани во други поразвиени републики итн.

² Види: Lester Thurow: „Head to Head – The Coming Economic Battle among Japan, Europe & America. Во издание на Allen & Unwin Ptylta, Australija 1993 p. 90 (прво издание во New York, 1992).

Изнесените, и многу други проблеми, ги ставаат пред тешки искушенија одделни независни држави, како во смисла на нивната енергетско-ресорска и технолошко-пазарна зависност, така и во смисла на нова економска и политичка зависност, во периодот на нивното структурно прилагодување и совладување на нови пазари во светот.

Поради нарушените односи во снабденоста со суровини, репроматеријали, резервни делови, енергија и сл. и нивниот нов пазарен ценовен израз помеѓу партнерите, на довчерашни републики во една држава, ќе им треба време за да воспостават нови односи врз реални пазарни критериуми. Денес секоја држава љубоморно ги чува своите значајни производи, и сите меѓусебно се уценуваат со нереални цени. Како последица се појавуваат умртвени капацитети, се отпуштаат работници, хаосот беснее, воопшто се живее во нерегуларни економски односи.

VII

Трета група проблеми за размислување би биле: нараснатата социјална дисторзија, временски долгиот психолошки шок на населението и идејната депресија со идеолошки хаос во политичката сфера.

Кога се напушта љубов, брак, поширока заедница, нешто постоечко, отелотворено длабоко во чувствата на единката и на масата, а сè уште не се создала склоност за нешто ново, настанува психолошко емотивна празнина и болка исполнета со очај, гнев и неизвесност за неповрат и презир кон минатото. Тоа е страшен судир во сопствената интима, помеѓу старите навикви, емоции и чувства и сè уште непостоечките нови одлуки и вредносни судови. Постојано притиска мислата како да се оцени распаѓањето, напуштеното, изгубеното, кога сè уште те гони носталгијата со влекачката сила на навиките, како и сомнежот од нова определба, нова одлука.

Психолошки распнат пред новите разврски, секој стои исправен пред патиштата исполнети од дефетизам и разочарување до мноштво надежи, сè уште недоволно дефинирани, но присутни, кои зреат, ферментираат во мислите, во чувствата.

А може напуштањето, разделбата да биде посакувана, очекувана со одлука на психолошка урамнотеженост. Тоа може да резултира или кога се достигнува пароксизам на горчината и на очајот, или пак се доживува како природен чин. Тоа може да претходи и на меѓусебно, толерантно разбирање, како антиподи кои се помириле без победник, без реперкусији, со заемно прифатена култура на односите, кореспондирајќи како добри пријатели и во иднина.

Иако не може да се прави аналогија на индивидуалните драми со општествените, сепак можат да се допуштат сличности. Така што, индивидуалната драма може да биде групна, колективна, и како таква и пошироко општествена, ако не по сè, барем по некои белези.

Актуелните конфликти, на поранешниот југословенски простор кулминираат со крвави драми, лични и колективни, помеѓу одделни народи (читај племиња) кои до скоро живееле во некаква слога и љубов, а денес во омраза и крв со несогледливи последици за иднината.

Додека други народи разделбата од претходната „слога и љубов“, воспоставена врз диктат и принуда, ја дочекале како нешто нужно, како заедничка репулзија на периодот на принудата, со цел денес да живеат во слободна заедница, во која ќе се почитува посебното, самостојното. Тоа е случајот со разделбата на бившата Чехословакија на Р. Чешка и Р. Словакија, или со формирањето на Заедницата на независни држави, врз рушењето на поранешниот Советски Сојуз, како и присојединувањето на Источна Германија со Западна.

Република Македонија е посебен случај за испитување, во транзиториот период, исполнет со низа тешкотии и неизвесности. Се негираат национални и државни вредности, се слави апотеоза за тривијално име на државата, фрлање на несмасна навреда на нацијата, се бараат етнички територијално-политички автономии и сл. Но, сепак, Републиката опстојува и меѓу првите го донесе каков-таков Законот за приватизација, и го повика опкружувањето на соработка и на економско поврзување.

Во почетните чекори на транзицијата, настана процес на масовна пауперизација на населението. Ниско платениот труд, порастот на армијата на невработените поради зачестените стечајни постапки, енормниот број на социјални случаи, грабеж на општествениот имот, замрзнати девизни заштеди на населението, нерасчистени станбени односи во процесот на приватизацијата, масовни криминални појави, силувања, убиства и сл. темелно ја еродираа социјалната сигурност и животната егзистенција на населението.

Од друга страна, низа економисти укажуваат дека во почетокот на транзицијата кон пазарно стопанство, оние кои први ќе се збогатат нема да бидат творци на ново производство што му треба на народот.

Брзо збогатените ќе бидат, прес сè шпекуланти кои ги користат недостатоците на пазарот, цените и неизградениот механизам на стопанскиот систем. Помалку ќе има претприемачи во материјалното производство, а значително повеќе приватни иницијативи во службениот сектор: трговија, угостителство, разни сервисирања и пос-

редници, кои во отсуство на нов даночен, царински и финансиски систем ќе остваруваат огромни шпекулативни профити.

Оправдано се укажува, во многу земји и кај нас, дека поголем дел од новите капиталисти се луѓе од старата номенклатура која преку разни форми го присвојува општествениот имот со кој раководела, како кадар на едноумието. И за жал, против волјата на народот, тие ја започнаа први пазарната игра. Тие имаат власт, моќ, богатство и позиција. Тие ги откупуваат најдобрите претпријатија и локации. Во спрега со државните органи лесно добиваат согласност, дозволи за увозно-извозни зделки, се служат со мито и корупција.

Во таа смисла, присутно е сознанието дека преминот од стариот систем кон пазарна економија ќе бара огромно премостување на моќта. Има ли доволно сили општеството така брзо и лесно да го изврши чинот на премостувањето на моќта на старата номенклатура. Колку време и со какви средства ќе се изврши тој чин?

Првичните сознанија се мошне индикативни, би рекле исполнети со дефетизам. Идеолошкиот хаос и психолошкиот шок кај населението во многу анализи (Полска, Унгарија, Русија, а посебно Романија, Бугарија, Македонија, Албанија) укажуваат на потполна затеченост на населението. Тоа е недоволно ориентирано и подготвено за брзо решавање на новите промени. Тоа се чувствува измамено, од првите еуфорични мигови, од една страна, и конкретната практика, од друга страна.

Социјалното раслојување, на населението создава психолошка и политичка репулзија кон новите претприемачи кои никнат од старата номенклатура. За нивното брзо збогатување, во очите на народот расте презирот. Ги сметаат за измамници, арамии, за „класа без култура, без национална гордост“, која малку или никако не придонесува за општеството, луѓе со сомнителни вредности, единствена цел им е материјалното збогатување (хомо економикус), преку шпекулации, врз грбот на огромното осиромашено население и осиромашената држава. Ги одбегнуваат даноците, царините и останатите давачки на државата. Не ги пријавуваат вработените, не плаќаат еквивалент на нивниот вложен труд, ниту социјални, здравствени и пензиски придонеси. Не враќаат на методите на експлоатација од деветнаесеттиот век за време на првобитната акумулација.

Најпосле од сè е што народот губи верба во транзицијата. Расте очајот и гневот на гладните. Се губи вербата во институциите на државата која, потхранувана од идеолошка збрка, се служи со имитирање на методите и организацијата на стариот систем, чии носители се препознатливи негови креатори и денес на челни места.

Во таа смисла, се поставуваат прашањата: Која идеолошка доктрина е влечната сила на нашата иднина? Кој субјективен фактор ја презема историската одговорност на транзицијата? Дали тие и нивните претходници кои изгубија верба во народот и биле причинители на хаосот, или тоа се луѓе со знаење, достоинство и национална гордост, со етика и деловна култура?

Тоа се неодминливи прашања, кои бараат темелни социополитички истражувања.

Од друга страна, недостасуваат теоретски основи, што е тоа ново што треба да се изградува. Дали со напуштањето на стариот систем ќе се имитира класичниот либерален пазарен механизам врз теоретскиот фундамент на класичната буржоаска економска мисла на: Вилијам Пети, Адам Смит и Давид Рикардо, односно неklasичната варијанта во модели на: Л. Валрас, В. Парето, Алфред Маршал и др., или ќе се прифати регулативниот механизам на теоријата на државниот капитализам на Џон М. Кејнс, Галбрајт и др. А можеби моделот на „државата на благосостојба“, врз теоретски премиси на Теоријата на благосостојбата на Џон Мид и др., или нови модели базирани на мешовита сопственост, кои сè уште не се теоретски поопстојно истражени.

За сите овие модели и школи ние ќе се искажеме, во друга прилика и на друго место.

Според поставените цели во развојот, во периодот на транзицијата тешко може да се очекува остварувањето на истите, брзо изградување на чист, конзистентен модел на развој. Тоа ќе биде процес во кој ќе се среќаваат различни начини и методи на остварување на развојните амбиции.

Високата скала на лимитирани услови како постоечка реалност, денес, укажува дека очекуваната иднина треба да се бара во изградувањето на модел на мешовито стопанство. Во таков модел ќе бидат вклучени поголем број носители на сопственост, во рамките на мешовито плуралистичко општество, во кое ќе бидат присутни повеќе модели, повеќе пристапи во организацијата на општеството. Тој процес ќе трае повеќе децении, сè до изградувањето на нова економска социјална стратификација, со своја класна структура и односи и врз база на нив ќе формира нова политичка констелација.

Истовремено тоа покажува дека постојните политички партии кои се борат за власт, немаат изградени ниту јасни програми, ниту политички идеологии, зашто зад нив не стои соодветно изградена социјална стратификација. Сите тие бараат поддршка од аморфната

маса бирачи, без јасни социјални определби, а манипулирајќи пред сè, со нивните национални чувства и припадност, и врз таа основа создаваат компромисни коалиции, на штета на изградувањето на општествениот прогрес.

VIII

Транзицијата бара расположливи услови за успешно одвивање на тој процес, иманентни на новиот пазарен систем кој се изградува. Тука пред сè мислам на човечкиот фактор и неговата инфраструктура, како и на физичката инфраструктурна удобност воопшто, поврзана и условена со ефикасниот стопански развој.

Сите земји во транзиција, вклучувајќи ја и Република Македонија, располагаат со образовна работна сила. Образовниот систем создаде сериозен фонд на школувани кадри, но голем број од нив не се работно ангажирани, иако притоа, структурата на кадрите е неповолна. Претежно таа е со хуманистичко образование, но помалку од техничките и од егзактните науки.

Меѓутоа, отвореното пазарно стопанство бара и дополнителни човечки и образовни атрибути. Тука се прашањата поврзани со мотивацијата на работната сила за поголема продуктивност, поткрепена со одговорност, дисциплина и работност, од една страна, и желбата за повисоко наградување на трудот, од друга страна.

Познато е дека системот кој почиваше на ниско плаќање на трудот, вработувањето за решавање на социјални проблеми, еднакви стомаци и сл. беше, и сè уште е демотивирачки. Во тој систем преовладуваше пасивен отпор на вработените, непочитување на работната дисциплина и раководната хиерархија, општо земено владееше принципот „никој не може да ме тера да работам повеќе одошто сум платен“.

Покрај подигањето на мотивираност, пазарното стопанство бара иницијативност, култивирање на индивидуалната иницијатива. Тоа е творечки напор да се освојат нови производи, да се организира работен тим, да се дојде до нов изум, да се подигне чувството за претприемчивост итн. Но, секоја иницијатива носи во себе ризик ако не е доволно испитана, осознаена. Дилемата профит или банкротство во секоја иницијатива е присутна. Таков е, впрочем, карактерот на пазарот.

Посебен проблем претставува како да се супституираат неспособните раководни кадри, научени да работат по директива и по плански задачи. За нив било поважно што ќе каже партискиот комитет и органот на безбедноста, од кои биле и поставувани, одошто спо-

собноста да се реализираат работните и производни обврски во претпријатието.

Станува збор за нов квалитет и за менталитет на кадри – менаџери, како професија, стручност, херојски личности во стопанството, како што ги нарекуваше Ј. Шумпетер.³ Тоа се луѓе кои ја познаваат техниката на раководењето, со иницијатива и со претприемчивост, луѓе коишто го организираат стопанството да биде динамично, со чие знаење и умевање може да се осигура континуиран процес на иновации во стопанството. За нивно формирање се бара долг период на обучување. Без соодветни нови менаџери тешко ќе може да се премости процесот на транзицијата.

Во значајна мера, овој процес ќе биде отежнат во земјите на транзиција поради ограниченоста на инфраструктурните системи кои се од извонредна важност за успешна пазарна економија.

Во овие земји, како и кај нас, мошне е задоцнет процесот на информатизација на општеството. Недостасува современа информатичка технологија, дигитална телефонија, користење на сателитски информации и сл. Исто така, недоволно е развиен сообраќајно-транспортниот систем, недостасуваат ефикасни транспортни средства, модерни сообраќајници и сл., што објективно го отежнува економското поврзување и услужување на стоката, патниците и др. Слична е состојбата и со енергетско-електричниот систем, со здравствениот и заштитниот систем и со еколошкиот систем.

Пазарната економија е незамислива без истражувачко-конјунктурни центри, финансиски и стокови берзи, информативно пропагандни гласила, како и други мрежи на сервисни служби.

Изградувањето на инфраструктурни капацитети бара огромни инвестициони средства, а тие не ќе можат да се обезбедат така лесно и во краток период.

Доволно е да наведем што значи тоа од примерот со Источна Германија која врз база на огромната помош од Западна Германија успешно и брзо ќе ја реши пазарната инфраструктурна удобност. Таа меѓу земјите во транзиција е најразвиена и со најстара индустриска традиција. Сепак, Западна Германија според Договорот за соединување ќе ја снабди со јавна инфраструктура, потребна за функционирање на пазарната економија. Таа веќе и додели 200 милијарди долари за изградба на големите енергетски транспортни системи, а 70 милијарди долари се наменети за прочистување на еколошката зага-

³ J. Schumpeter. „The Theory of Economic Development, Oxford University Press. Oxford, 1974.

деност, 33 милијарди долари ќе се инвестираат за изградба и поврзување со светскиот телефонски систем. Сојузна Германија издвоила околу 64 милијарди долари средства во 1992 година, како трошоци за транзицијата, со намена за осигурување на нараснатата невработеност, условена од преминот кон пазарното стопанство. Оценките говорат дека овие трошоци на транзицијата, за решавање на социјалните проблеми околу невработените во 1993/1994 година, ќе се зголемат десетина пати. Анализите на Меѓународниот монетарен фонд укажуваат дека, за да се постигне еднаква продуктивност на трудот на Источна со Западна Германија и за да се реши прашањето на еднакво плаќање на работната сила, ќе бидат потребни огромни инвестиции за модернизација на постојните капацитети, во износ од 1.000 милијарда долари. Дури и на Германија, за вакви големи инвестиции, и треба долг период тие технолошки да се материјализираат, за да дадат свои ефекти. Ова од причина што само првата година од интеграцијата на Германија, индустриското производство на Источна Германија беше пониско за 40% а во последниве две години дури е пониско за 80%.

Земајќи го овој пример на развиена Германија, каква ли е перспективата на другите земји во транзиција, како и на нашата кога немаме зад нас така богат брат кој ревносно ќе бдее над нашиот развој, чија тенденција на опаѓање на производството во последната декада, речиси, секоја година се движи од 20 до 30%.

IX

На транзиторниот пат на земјите кон пазарно стопанство му се испречува еден од најсериозните проблеми, тоа е нивната висока девизна задолженост кон странство. Кај нас постои двојна девизна задолженост по околу една милијарда долари кон странство и кон сопствените граѓани – девизни штедачи.

Странските долгови се загрижувачко високи, и без нивното претходно решавање не може да се добие никаква дополнителна акумулација за инвестиционо премостување на нараснатите тешкотии, било во сферата на технолошкото иновирање на физички и на морално депресирани средства за производство, било за решавање на статусот на високата невработеност.

Отворено се нагласува, како од меѓународните финансиски институции, така и од одделните држави и од комерцијалните банки, дека прво треба да се расчисти со долговите, пред да се започне со финансирањето на нови инвестициони циклуси.

Ако тврдо се настојува прво да се вратат долговите, тогаш сосема ќе се исцеди економската моќ на земјите и временски ќе се

развлече процесот на транзицијата, ќе дојде до тотално осиромашување на истите. Ако, пак, долговите не се исплатат веќе се навестува дека брзо не може а се очекуваат нови кредити и нови инвестирања. Ова од причина што никој не инвестира во несигурни земји кои не се способни да го вратат долгот, тие ќе бидат на опашката во редот на земјите кои чекаат за кредити.

Можно ли е да се реши долгот, сепаратно само за земјите во транзиција? Што е со долгот над илјада милијарди долари на земјите во развој? Недвосмислен е фактот дека не може ни да се помисли за некакво посебно ослободување на долгот на земјите во транзиција. Тие, по сè изгледа, ќе ја делат судбината на сите задолжени земји од третиот свет.

Во такви услови ќе биде неиздржлива тензијата на социјалниот фактор кој сè посилено ќе притиска кон миграција на запад.

Треба ли да се очекува нова железна завеса да ја дели Западна од Источна Европа? Кој ќе ја плати цената на новите социјални лишувања коишто нужно ќе влечат кон социјални немири. Дали Западна Европа ќе дозволи да згаснат надежите која сама ги потпали за интеграција и за живот во заеднички европски дом, или ќе ги препушти процесите на транзиција, стихијно, сами да се одвиваат врз слабите плеќи на осиромашените земји, чекајќи пасивно нови социјални револуции.

Изнесените проблеми силно притискаат врз совеста на Европа и на развиените земји во светот, пред сè на САД и на Јапонија.

Ако Западна Европа сака спокојно да живее, ако сака мирни источни граници, би требало што побрзо да пристапи кон реализирање на процесите на интеграција со источноевропските земји, да понуди членство во Европската заедница, да стави крај на етничката нетрпеливост и на војните. Да помогне во психолошкото релаксирање и во економското стимулирање на населението во земјите на транзиција.

Не би требало да се чекаат крвави драми, па да се ветува помош на брзина, како знак на политичка поддршка на одделни држави и личности. Потребна е целосно обмислена програма за помош на земјите во транзиција, со формирање на овластени меѓународни институции и календар за реализација на помошта, со цел да се подигне вербата на носителите на започнатиот процес на транзиција.

Во слични драматични периоди светот познава такви институции за помош. Доволно е само да се наведе Маршаловиот план инициран од САД по Втората светска војна, во чија десетгодишна програма се издвојувало, секоја година, по 17–18 милијарди долари помош за санирање и за оживување на уништената инфраструктура и

стопанство во Западна Европа и во Јапонија. Тоа изнесувало повеќе од 400 долари пер-капита. Како втор пример, може да се земе формирањето фонд во Западна Германија за поддршка на процесот на транзицијата во Источна Германија, за која веќе погоре кажавме.

Изнесените примери осведочено зборуваат за односот на развиените земји и нивната одговорност во организирањето на помош за земјите во транзиција.

Во таа смисла, доволно е само да се изврши трансферирање на заштедите од НАТО пактот и другите Агенции и сервисни служби поврзани со контролата на земјите-членки на Варшавскиот пакт, кој е веќе расформиран, и тие средства да послужат како иницијален капитал за формирање на Фондот за финансирање на Програма за помош на земјите во процесот на транзиција.

X

На крајот, нашите размислувања ги посветуваме на методот на реализацијата на транзицијата.

Секоја програма ги оценува своите ефекти под дејство на факторот време. Транзиторниот период, иако не може однапред цврсто квантитативно да се определи, сепак, не треба да се остави стихијно да се одвива, имено, кој е најмалку безболен пат за премин од планско-директивна, односно самоуправна договорна економија во пазарна економија. Притоа, дали да се прифати брз или бавен метод на трансформација?

Некои сознанија укажуваат дека нема безболен пат и дека двата методи имаат свои недостатоци. И во едниот и во другиот метод, реалниот доход и апсолутно и пер-капита, ќе опадне. Ќе опаѓаат, речиси, сите витални економски показатели, ќе се појави: растројство во процесот на репродукцијата; раскинати врски со снабдувачите на суровини и репроматеријали, од една страна, и консуматорите од друга; ниско користење на капацитетите, рапидно опаѓање на платите; пораст на инфлацијата и воопшто опаѓање на животниот стандард итн.

Притоа, брзата трансформација бара итно институционално престојување и изградување на нова законска основа, соодветна на пазарното стопанство. Предноста е во тоа што ќе се изврши дерегулација на цените и побрзо прилагодување на стопанството кон пазарните потреби. Недостатоците лежат во тоа што ќе настапат поголеми прекини, штрајкови, стечајни постапки, сè до затворање на голем број претпријатија, со зголемување на и така високата невработеност и со временско одлагање на нивното решавање. Брзиот метод на трансформацијата ќе ја зголеми социјалната тензија, ќе дојде до поголеми

отпори и блокади, сè до поголеми социјални потреси на осиромашеното население. Овој метод бара државата да располага со фонд на средства за покривање на трошоците на транзицијата. Се однесува, пред сè, на инвестирањето во ревитализација на стопанството и на издржувањето на невработениот фонд на трудот, како и на буџетски ситуираната социјална програма за финансирање на изгладнетите кои стануваат сè побројни.

Постарите работници – над 50 години – ќе бидат најзагрозени од невработеноста. Никој не ќе сака да инвестира за нивно обукување кое ќе го бара модерното пазарно стопанство. Тие ќе притискаат на пензиските фондови кои се и така исцрпени, или ќе чекаат во редовите за социјална помош.

Брзиот метод на трансформација ќе услови големи промени во распределбата на доходот, заради нараснатото социјално раслојување на населението. Некои брзо ќе се збогатуваат, ќе располагаат сè повеќе со физички капитал или со акции и финансиски капитал. Тие ќе се натпреваруваат кон врвот на социјалната пирамида. Други ниско ќе го продаваат својот труд на богатиот, на сè уште не изграден пазар на работна сила, ќе настапи процес на социјална и политичка стратификација.

Бавниот пат има предност во одложувањето на острите премини на распределбата на доходот, односно во забавениот процес на социјално раслојување. Продолжува дуалниот систем на цени. Едни, иако помал број на производи и услуги, задржуваат државно регулирање, други формираат слободни пазарни цени. Поради ограничената понуда на не голем број производи на пазарот и лимитираните девизни можности за увоз, пред поголемата побарувачка, посебно за некои животни важни производи, цените се зголемуваат, предизвикувајќи постојано растечка инфлација која ги обезвреднува и така ниските плати на поголемиот број вработени. Во такви услови, населението ги замрзнува своите доходи во пазарно-дефицитарни производи кои се складираат дома, се шири црниот пазар и шпекулативните профити.

За да се избегнат инфлаторните шокови, ќе попушта одбранбениот механизам на плаќање на трудот, во услови на сè уште владеачката општествена сопственост во стопанството и платниот систем на државната администрација. Платите индексно, и над тоа ќе ја следат инфлацијата, нејзината спирала галопирачки ќе се движи, дрогирајќи ги стопанските токови. На таков начин, процесот на трансформацијата ќе се стави во затворен круг на стагнација и на неизвесност. Во тој круг ќе господари митото, корупцијата и сивата економија, поддржувани од постојната социјална структура и политичката

номенклатура. Во такви услови упорно навлегува организиран криминал во порите на државниот апарат и се девалвира неговиот авторитет во очите на граѓаните.

Од погорекажаното произлегува потребата од претходно темелно испитување на двете методи на трансформацијата, зашто и бавниот и брзиот метод носат големи економски и социјални болки. Секоја стихијност на овој домен, би била поразителна врз социјалното и економското битие. За таа цел, во услови на немање искуство, треба да се почитуваат сите сугестии и предлози и да се оценуваат со нужна научна предострожност.

Ако се тежи да се излезе од аморфната состојба која силно врши атрофија на новите никулци, во некако започнатиот бавен процес на трансформацијата, тогаш треба да се истражи интензитетот на негативните реперкусии на забрзаниот метод.

Со таа цел, треба да се изградат механизми за одбрана во агро-економската политика и инструменти на новиот пазарен систем, за побезболно реализирање на истиот.

Тоа значи да се утврдат фазите на оптималниот временски период на брзиот метод на трансформацијата и да се насочи економската и останатите науки во разрешување на сложените феномени на транзиторниот период.

III. СТРАТЕГИИ НА ТРАНЗИЦИЈАТА

Трансформацијата на социјалистичките пазарни економии претставува монументална задача на креаторите на економската политика, меѓународната заедница и за економската професија воопшто. И покрај тоа, нема сомнение дека источно-европските земји ќе ја остварат транзицијата кон пазарот. Вистинските прашања се: кој вид пазарна економија и колку брзо ќе се оствари транзицијата и со кои методи?

Ниту теоријата ниту досегашното практично искуство можат да дадат дефинитивни и многу детални одговори на овие прашања. Транзицијата, како и шаховската игра (Klaus, 1990) нема однапред позната победничка формула, туку само ограничен број на прилично општи правила на однесување. Инсистирањето на интелектуално совршена концепција на транзицијата, со сите можни сценарија и подробности, практично значи нејзино бесконечно одложување. Но, исто така, недостатокот на кохерентна и јасна стратегија генерира високи социјални и економски трошоци и го намалува кредибилитетот на целиот процес.

Во текстот што следи ќе бидат разгледани основните прашања кои се издиференцираа при примена на различните стратегии на транзицијата. Првиот дел на текстот се занимава со главните елементи на економската транзиција, како и со нивниот оптимален временски редослед. Вториот дел е посветен на многу дискутираното прашање на постепениот наспроти брзиот (Shock) пристап во транзицијата кон пазарната економија. Третиот дел ја разгледува дилемата за тоа до кој степен преминот кон пазарна економија е спонтан процес, во колкава мера тој може да биде диригиран од страна на државата.

I. Елементи на транзицијата

Економските реформи што се спроведуваат во ексоцијалистичките земји по својата радикалност и сеопфатеност се без преседан во светската економска историја. Причината за тоа е едноставна: нивна

цел не е реформа и модификација на постојниот економски систем туку негова комплетна замена. Така амбициозно поставената цел бара револуционерни промени во институционалната инфраструктура и во начинот на водење на економската политика. Промените кои претставуваат содржина на економската транзиција вообичаено се делат на неколку елементи. За нашите потреби, ние ќе ја ползуваме поделбата на Summers (1992), иако постојат и други слични категоризации:⁴

а) Макроекономска стабилизација: рестриктивни, фискални монетарни политики, како и елиминирање на интерните и екстерните нерамнотежи.

б) Либерализација на цените и пазарите: отстранување на ценовните контроли, либерализирање на надворешната трговија и создавање на конкретни пазари на факторите на производството.

в) Реформа и реструктурирање на претпријатијата: развиток на приватниот сектор, воспоставување и појаснување на сопственичките права, олеснување на влезот и излезот на фирмите, финансиска консолидација на банките, реструктурирање на претпријатијата.

г) Институционална реформа: редефинирање на улогата на државата: легални и регулаторни форми, социјална заштитна мрежа, реформа на државните институции (даночна администрација, контрола на буџетот и јавната потрошувачка, монетарна контрола).

Стабилизација и либерализација

Со оглед дека „пазарниот процес е кохерентен и неделив“ (Mises, 1963) транзицијата не може да биде остварена без реализација на сите нејзини наведени елементи. Единствено релевантно прашање е каков треба да биде оптималниот временски редослед (sequencing) според кој треба да бидат вршени промените. Мнозинството економисти се согласува дека како и кај пазарните економии, макроекономската стабилизација, придружена со либерализација на цените и на надворешната трговија треба да се случи на самиот почеток на реформскиот процес. Стабилизацијата е логичен комплемент на либерализацијата, бидејќи по либерализирањето на домашните цени и на девизниот курс доаѓа до иницијален скок на цените, кој може да биде неутрализиран само со мерки за ограничување на побарувачката.

Оние економисти во ексоцијалистичките земји кои ги потценуваат ефектите на високата инфлација и кои им се спротивставуваат на радикалните стабилизациони мерки, тврдат дека реалната страна на економијата не може да ја поднесе антиинфлационата те-

⁴ Види на пример кај Balcerwicz (1993) и кај Blanchard (1990) и други.

рапија. Од тие причини, тие бараат политика која повеќе ќе го стимулира растезот, додека истовремено преку институционални и структурни промени не се создаваат услови за пресметка со инфлацијата. Такви ставови денес не можат да се слушнат и во Македонија (или во Русија), како што пред дваесетина години беа вообичаени во Латинска Америка.⁵ Тие економисти забораваат дека високата инфлација ја оневозможува рационалната економска калкулација и го спречува ефикасното функционирање на пазарите, што во крајна линија ги блокира институционалните и структурните реформи. Тие, исто така, превидуваат дека кусорочниот потенцијал на постсоцијалистичките економии во поглед на реакцијата на понудата е слаб, така што фискалната и монетарната експанзија резултираат со пораст на инфлацијата, а не на производството.

Генералното искуство на некогашните социјалистички економии го потврди старото правило дека макроекономската стабилност претставува неопходен предуслов за оживување на растезот. Во Источна Европа, првите знаци за забавување на падот на производството, па и за позитивен растез, се забележани токму кај оние земји кои беа способни да ја стават инфлацијата под контрола (Полска, Словенија, Чешка, Естонија итн.). Спротивно на нив, поранешните советски републики – со исклучок на балтичките држави – останаа во зоната на хиперинфлацијата и на двоцифрен годишен пад на производството. Веројатно поучени од овие искуства, но и под притисок на ММФ, многу балкански држави, кои порано ја толерираа високата макроекономска нестабилност, во 1994 година или малку порано, спроведоа стабилизациони програми (Македонија, Албанија, СР Југославија, Романија, Хрватска) со охрабрувачки почетни резултати.

Македонија беше принудена да го изведе своето монетарно осамостојување во услови на класичен хиперинфлаторен хаос (во април 1992 година месечната стапка на инфлација изнесуваше над 80% месечно, со тенденција за натамошно забрзување). Тогашната Антиинфлациона програма успеа да ја спаси економијата од хиперинфлација, а македонскиот бон од деструкција, но за нејзино поцврсто одржување не постоеше ни минимална политичка волја, за што најдобро сведочи одлуката на Парламентот во јули 1992 година за драстични корекции во Законот за платите. Во 1993 година вкупната макроекономска политика остана акомодативна и нестабилна, иако

⁵ Варијанта на таквиот став беше верувањето на Владата во Анте Марковиќ дека инфлацијата може да се редуцира со поттикнување на производството. Откако таквата политика доведе до хиперинфлација, истата Влада ја донесе познатата Стабилизациона програма кон крајот на 1989 година.

успеа да реализира натамошно децелерирање на инфлацијата. Но, движењата на инфлацијата, каматните стапки и девизните курсеви продолжија да бидат високо осцилаторни и непредвидливи, додека падот на општествениот производ во 1993 година беше дури и повисок од претходните години, и покрај тоа што економско-политичките услови во 1993 година беа релативно поповолни.

На почетокот на оваа година, зад политичкиот штит на ММФ, стартуваше стабилизационата програма која, како програмата од 1992 година и големото мнозинство стабилизациони пакети во земјите во транзиција, има „хетеродоксен“ карактер. Во некои класични стабилизациони мерки, како што се монетарните рестрикции и редуцирањето на фискалните дефицити, се комбинирани со административни зафати – контрола на платите и ограничување на банкарските пласмани. Засега програмата се покажа успешна во редуцирање на инфлацијата и фискалните дефицити, како и во поглед на порастот на девизните резерви (постигнатите резултати се подобри од планираните), но она што загрижува е високиот пад на производството и големиот трговски дефицит. Одржувањето на програмата најмногу ќе зависи од два фактори: развитокот на екстерните околности (пред сè во поглед на двете блокади), како и од нашата способност да го забрзаме процесот на структурни и институционални реформи, кој е со забележливо задоцнување.

Структурни и институционални реформи

Структурните и институционалните реформи, поради нивните високи политичко-социјални трошоци насекаде претставуваат болен и тежок потфат. Тоа уште повеќе важи за земјите во транзиција, каде што длабочината и опфатот на бараните промени се далеку поголеми од оние што вообичаено се спроведуваат во земјите во развој. Особено деликатен и политички ограничувачки аспекти на реформите е појавата на висока невработеност, и тоа во земји каде што претходно таа претставувала официјално непознат феномен. Од почетокот на транзицијата до денес просечната стапка на невработеност во Источна Европа постојано растеше, така што денес изнесува 14% од работната сила.

Независно од тешкотиите, структурните и институционалните промени се суштината на економската транзиција, и тие не можат да бидат одбегнати. Покрај тоа, освен на краток рок, другите елементи на транзицијата (стабилизацијата и либерализацијата) се неодржливи без поддршка на структурните реформи. Само оние земји кои беа

способни да спроведат резолутни структурни мерки (Чешка, Полска, Словенија) сега можат да сметаат на трајна консолидација на макро-економската стабилност.

Главните структурни и институционални реформи во земјите во транзиција се: 1) приватизацијата; 2) реструктурирањето на претпријатијата; и 3) финансиската консолидација на банките.

Економистите главно се согласуваат (види, на пример, Bruno, 1992) дека не постои единствен и „најдобар“ модел за приватизирање на претпријатијата. Поради големиот обем на приватизационите програми, источно-европските земји не можеа единствено да се потпрат на приватизационото искуство на Запад. Тие учеа на сопствените грешки, често менувајќи ги законите за приватизација и употребувајќи различни приватизациони модели. Сепак, и покрај несомнените тешкотии, остварен е значителен прогрес: уделот на приватниот сектор во општествениот производ на источно-европските земји сега се движи помеѓу 30 и 50%, а малата економија доживува експанзија. Во последно време поради забрзување на процесот сè поголем број земји, заедно со другите методи, ја применува т.н. масовна приватизациона шема, која вклучува слободна дистрибуција на ваучери на населението. По Чешка и Полска, таква приватизациона шема користеа Словенија, Русија и Литванија, а во тек се и подготовките во Естонија.

Реструктурирањето на претпријатијата може да биде спроведено на два начина: пред или по приватизацијата. Најспектакуларен пример на реструктурирање пред приватизација е Источна Германија, каде што преку државната агенција Тројханд експресно бргу е извршено реструктурирањето на илјадници претпријатија, со што тие беа подготвени за продажба. Во далеку помал обем такво реструктурирање е преземено и во други земји (Унгарија, Полска), но со слаби и не многу убедливи резултати. Генерално земено, кај мнозинството земји, реструктурирањето е оставено на идните приватни сопственици. Во сите варијанти на масовните приватизациони програми, приватизацијата му претходи на реструктурирањето, а таков е случајот и кај некои „продажни“ приватизациони програми (вклучувајќи ја и македонската програма).

Се разбира, државата не може да избега од своите одговорности во поглед на реструктурирањето на големите индустриски претпријатија, кои се премногу непрофитабилни за да бидат приватизирани, а се премногу големи за да можат веднаш да бидат затворени. Идеално е пожелно е колку што е можно повеќе иницијативата за реструктурирање да доаѓа од самите претпријатија. Но, не само маке-

донското искуство со формираната група од „25 загубари“ покажува дека ниту кај менаџментот ниту кај вработените постои голема мотивација за да се пристапи кон темелна реорганизација. Со оглед на тоа, државата треба да ја најде деликатната рамнотежа помеѓу брзината на реструктурирањето, трошењето на фискалните ресурси и политичките импликации кои би ги предизвикал порастот на невработеноста.

Во поглед на реструктурирањето на банките, исто така, постојат два основи пристапи: децентрализиран и централизиран. Децентрализираниот пристап бара самите банки да го раководат процесот на реструктурирање на долговите, што е слично на полскиот модел. На тој начин банкарскиот сектор практично добива централна улога во реструктурирањето на државните претпријатија. Спротивно на тоа, централизираниот пристап се потпира на трансфер на „лошата“ актива на банките во некој централизиран ентитет, кој обично е државно спонзорирана институција, специјално креирана за оваа потреба. Вообичаено дел од обврските на банките, исто така, се трансферира во оваа институција. Таков пристап имаа Унгарија и Чешка, а со оглед на димензиите на проблемот и слабата позиција на банките веројатно е дека него ќе го усвои и Македонија. Како критично се поставуваа прашањето на средствата со кои ќе се финансира реструктурирањето на банките. Во минатата година Унгарија потроши 3 милијарди долари (10% од општествениот производ), а Чешка 1,7 милијарди долари за финансиска консолидација на банките.⁶

II. „Шок теорија“ наспроти градуализмот

Ова многу дискутирано прашање често е извор на недоразбирање и конфузија. Главна причина за тоа е, како што забележува Valcerowicz (1994), недостатокот на концептуална јасност, кога се зборува за пожелната брзина на транзицијата. Елементарен чекор во таа насока е транзицијата како комплексен процес да се подели на неколку заемно условени и меѓусебно зависни елементи.

Како што веќе можевме претходно да видиме, секој од главните елементи на транзицијата има своја сопствена временска динамика. Некои од нив, како либерализацијата на цените, либерализацијата на надворешната трговија и стабилизацијата, можат да бидат спроведени или градуално или низ „bin bang“ пристапот. Ако можеме да судиме според сегашното искуство, оние земји кои се определија за „шок“ пристапот имаа релативно повеќе успех.

За определен број источно-европски земји (Чешка, Словенија, Словачка, Полска, Унгарија, Естонија) либерализацијата и стабили-

⁶ The Economist, 27.VIII 1994.

зацијата се горе-долу завршена работа. Заедно со исто така рапидно воведената конвертибилност, овие реформски потези им овозможува на наведените земји брза интеграција со меѓународниот монетарен и трговски систем, наспроти дотогашната затвореност, која според некои економисти (Sachs, 1993) претставува главна причина за нивното назадување.⁷ Помеѓу нив, само Унгарија го усвои градуалистичкиот пристап, додека другите земји ја следеа „шок“ терапијата. Таа разлика е разбирлива, бидејќи Унгарија, благодареејќи на претходните реформи, влезе во процесот на транзиција со релативно ниска инфлација, мал број цени под контрола и со либерален надворешнотрговски режим. Меѓутоа, оние земји кои имаа понеповолна иницијална ситуација и кои го одбраа градуалистичкиот пристап (Романија, Украина, Русија) сè уште се борат со високата инфлација и големиот пад на производството.

За разлика од стабилизацијата и либерализацијата, структурните и институционалните реформи неизбежно бараат повеќе време. За нив дилемата околу градуалистичкиот или „шок“ пристапот не е релевантна. На пример, масовните приватизациони шеми, кои преку системот на ваучери многу бргу доаѓаат до приватните сопственици, се судираат со проблемот кој го контролира претпријатието, бидејќи постои широка дисперзираност на акциите кај голем број сопственици. Или, познато е дека брзината на приватизацијата е ендогено детерминирана од квалитетот на капиталниот скок на претпријатијата, односно дека непрофитабилните претпријатија не можат бргу да се приватизираат.

Тоа не значи дека проблемот на оптимална брзина не е актуелен кај структурните и институционалните реформи. И тука постојат меѓусебно остро спротиставени мислења. Зголемената популарност на масовните приватизациони шеми се должи токму на разочараноста од бавното темпо со кое приватизацијата се одвиваше во многу земји. Од друга страна, соочени со парадоксите и контрадикциите на приватизацијата некои автори (Kornai 1990, Murrell 1992), предлагаат радикално спротивно решение: приватниот сектор да се развие исклучиво низ градуално отворање нови претпријатија, додека во меѓувреме би се реализирало затворањето на старите. Патем речено тоа не изгледа како реалистично решение, бидејќи не е веројатно ниту дека може да се развие здрав приватен сектор наспроти многу голем државен сектор, ниту дека политиката на државата, под притисок на различни интересни групи, ќе доведе до бавно елиминирање на држав-

⁷ Подетално за реформите на екстерниот сектор во земјите во транзиција и посебно во Македонија види кај Петковски (1994).

ниот сектор. Од тие причини таквото решение веројатно би водело до растечко субвенционирање на државниот сектор и до исцрпување на скудните фискални ресурси.

Очигледно е дека реформскиот процес во Македонија се одвива со бавно темпо. За разлика од мнозинството ексоцијалистички земји, либерализацијата (на цените и надворешната трговија) беше предимно комплетирана уште додека Македонија беше дел на СФРЈ. Но, приватизацијата и микроекономското реструктурирање се во забележливо задоцнување. Законот за трансформација на општествениот капитал предолго минуваше низ политичките филтри, така што дури допрва ќе можеме да ги видиме неговите ефекти. Реструктурирањето на банките и претпријатијата сè уште се наоѓа во фаза на идејно проектирање, а бавно оди градењето на институциите на пазарната економија и донесувањето на повеќе закони од економската сфера.

Опишаната состојба може да биде објаснета со некои причини. *Прво*, Македонија по осамостојувањето беше погодена од цела серија обемни екстерни шокови, кои ги влошуваа макроекономските перформанси и ја насочуваа економската политика кон решавање на курсорочни проблеми. Со оглед дека добар дел од тие шокови се политички индицирани, веројатно е дека судбината на нашите реформи во прилична мера ќе зависи од развитокот на политичките настани во нашето опкружување (што е аргумент за а не против забрзување на реформите). *Второ*, капацитетот на нашата администрација за креирање, применување и администрирање на нови закони е ограничен. *Трето*, и двете македонски плуралистички влади ја водеа економската политика без помош на постојана екипа на економски советници. Во својата анализа на 11 успешни економски реформи (од 13 анализи, на примери), Williamson (1994) открива дека само еден фактор се среќава во сите случаи: сите влади ги користеле советите на некој „кохерентен и обединет економски тим“. Четврто, не постоеше доволно јака политичка база, па оттаму ни доволно политичка волја, за реализирање на реформите. Двете плуралистички влади имаа скратен и неизвесен мандат, што по дефиниција ги ограничуваа нивниот капацитет за одлучување и нивната способност да им се спротивстават на притисоците на различни интересни групи.

III. Дали транзицијата прејстџавува социјален инженеринг?

Економските реформатори во Источна Европа секојдневно се среќаваат со еден парадокс: за да ја намалат улогата на државата во економијата тие се принудени да преземат државна акција, која по

својот обем е без преседан во историјата (со исклучок на периодот кога се создаваше социјалистичкиот економски систем). Не само што тие треба „од ништо“ да изградат пазарно стопанство слично на она кое со децении се создавало на Запад, туку тоа треба да го направат истовремено демонтирајќи го сложениот систем на централно-планска или договорна економија. Причината за таквата екстензивна улога на државата се должи на фактот што преминот кон пазарно стопанство не може да биде инициран од самите пазарни сили. Всушност, единствената сила која е доволно моќна да ги подвиги пазарните сили е истата таа држава која треба да замине од сцената. Доколку пак трансформацијата биде наполно препуштена на спонтаниот развој на настаните, сигурно е дека резултатот ќе биде економски деструктивен, но социјално неприфатлив.

Најголемата опасност од спонтаниот развој на настаните е ако контролата врз претпријатијата падне во рацете на различни интересни групи (особено трудот и менаџментот), кои можат да го компромитираат, па и да го блокираат целиот процес. Тоа и се случи на самиот почеток на транзицијата, кога менаџерите, користејќи ги зголемените овластувања, буквално ги украдоа фирмите од државата. Овие т.н. „спонтани“ приватизации беа најчести во Унгарија, но до извесен степен се случија насекаде. Тие предизвикаа жестоки реакции во јавноста, по што таквите приватизации беа стопирани, но сето тоа имаше сериозни последици по репутацијата и кредибилитетот на реформите.

Но, ако транзицијата не може наполно да биде препуштена на спонтаните сили, тоа не значи дека државата може и треба да изработи таква стратегија на трансформација во која во детали ќе биде прецизирано што и како треба да се случи во наредните неколку години. Пред сè, таа не може да го стори тоа затоа што човечкото знаење воопшто, а и конкретно, човечкото знаење за пазарите – како што можеме да видиме во повеќе книги на Најек⁸ – е далеку од тоа да биде совршено. Потоа, таа не треба да го стори тоа зошто нејзината вистинска задача е да ги дефинира основните насоки на стратегијата на транзицијата и да ги определи „правилата на игра“, истовремено оставајќи доволно простор на пазарните сили автономно да дејствуваат. Во спротивно, тоа би бил уште еден неуспешен обид логиката на социјалниот инженеринг да се наметне на економските процеси.

Умешноста во оваа ситуација е успешно да се комбинира „планскиот“ елемент на транзицијата, кој ги дава основните насоки на промените, со споменатите сили кои го дефинираат контекстот во

⁸ Види примери кај Најек (1948).

кои се одигруваат промените. За да се постигне тоа, Frydman и Rapaczynski (1994) сметаат дека треба да бидат исполнети два услови: а) процесот на промена да биде поставен така самиот по себе да генерира доволно информации кои ќе овозможат адекватно приспособување на стратегијата, и б) стратегијата да биде доволно флексибилна да остава доволно простор за спонтан развој на настаните.

На практично ниво, интересно е искажувањето на можеби најистакнатиот реформатор во Источна Европа, V. Klaus:⁹ „Кога за прв пат бев вклучен во реформскиот процес во Чехословачка верував дека дизајнирањето и временскиот редослед на реформите можат да бидат контролирани. Откако сум дел на тој процес сега сум уверен дека грешев“.

Тоа сугерира дека способностите на реформаторите и квалитетот на нивните реформи играат голема улога во успехот или неуспехот на економската транзиција, но дека нивната способност да влијаат на настаните кои самите тие ги иницирале е ограничена. Или парафразирајќи ја прочуената изрека Наук, можеме да кажеме дека транзицијата од социјалистичко во пазарно стопанство пред сè ќе биде резултат на човечката акција, а не на човечкото планирање.

⁹ Според V. Klaus.

IV. ПРОЦЕС НА ЕКОНОМСКА ТРАНЗИЦИЈА – ОПШТИ ЕЛЕМЕНТИ

„Што значи транзицијата“ – со тој наслов започнува првиот дел од Извештајот за транзицијата, изработен од страна на Европската банка за обнова и развој (EBRD) кој се појави во октомври 1994 година. По четири години инвензивни промени во економиите на регионот кој стана познат под името Централна и Источна Европа, (често со екстензијата: и земјите на поранешниот Советски Сојуз), можеби веќе дојде времето да се артикулира значењето на поимот транзиција, имајќи во предвид дека тој добива сè повеќе „емпириска содржина“ и дека економското теоретското истражување се обидува да го лоцира самиот процес во рамките на стандардната структура на економски концепти. Избегнувајќи поширока расправа, уште на почетокот презентирањето е и одговорот: „Транзицијата е напредување од командна кон отворена пазарноориентирана економија. Транзицијата се однесува на институционалната промена, ... на создавањето нов институционален аранжман за генерирање и алокација на ресурсите и производите, кој вклучува промена во сопственичките поттици и начините на наградувањето“.

Значењето на овој Извештај никако не произлегува од некаква преокупираност со теоретски прашања: неговата вредност е во сеопфатната анализа и презентирањето на најновите промени во реалниот трансформационен процес во 25 земји од Централна и Источна Европа (ЦИЕ) и Заедницата на независни држави (ЗНД), што дава вредни увиди во различните аспекти на економската транзиција. Тоа се мошне релевантни аспекти, почнувајќи од различните стратегии на транзицијата, па сè до најновите макроекономски движења и предвидувања, притоа вклучувајќи ги прашањата на: реструктурирањето, приватизацијата и реформата на финансискиот сектор, либерализацијата и надворешнотрговската политика, даночните реформи, улогата на странските директни инвестиции и др.

Стратегиите на транзицијата, или секвенционирањето на чекорите и мерките на политиката на транзицијата, се различни во различни земји, со оглед на фактот што транзициониот процес зависи од иницијалната ситуација и од настаните кои непосредно следат. Иако порадикалните стратегии на стабилизација и реформи во некои земји се поврзани со нивните релативно подобри перформанси, тешко е да се заклучи дека побрзо секогаш значи подобро. Од друга страна, градуализмот може да биде поврзан со арбитрарниот во донесувањето на одлуките, често поради политичките притисоци на различни интересни групи. Поуката од досегашното искуство може да биде дека е потребна кохерентна реформска програма со јасно дефинирана временска рамка и поддржана со веродостојна одлучност на политичкиот фактор.

Мошне интересен и иновативен обид за „мерење“ на прогресот во транзицијата е презентирани во Извештајот, можеби прв вака сеопфатен обид да се споредат и рангираат 25 земји од ЦИЕ и ЗНД, врз основа на „мерење“ со употреба на индикатори на транзицијата. Индикаторите се употребени за да го измерат прогресот во три главни сектори: секторот на претпријатијата, секторот на пазарите и надворешната размена, и секторот на финансиските институции; а како посебен индикатор кој, фактички, им претходи на веќе споменатите, претставува проценката на учеството на приватниот сектор во општествениот производ. Овој последниот индикатор сам по себе е значаен обид да се измери постигнатото ниво на трансформацијата во економија заснована на приватна сопственост, со оглед на големите статистички проблеми кои се содржани во сите постоечки статистички проценки за нивото и структурата на економската активност.

Вредноста на секој индикатор всушност претставува еден вид „оценка“ доделена на одделна земја: 1 – за најслаб напредок во реформите, 4 – за најголем напредок т.е. најдобри резултати. Преку оценувањето се мери опфатеноста на реформите во пооделните сектори, а со тоа се одредува фазата во системската промена по сектори. Инаку, самите сектори се расчленети на сегменти.

Од збирните вредности на одделните индикатори за регионот како целина, може да се извлечат некои карактеристики на општата слика на процесот на транзиција. Најголем напредок е постигнат во сегментот на секторот на претпријатијата насловен како: приватизација на малите претпријатија, додека најмал напредок е постигнат во еден друг сегмент на истиот сектор: реструктурирање на претпријатијата, а многу блиску според слабата перформанса е секторот на финансиските институции односно поинаку наречен: реформа на

банкарството. Помеѓу овие две гранични вредности се наоѓаат останатите сегменти: поблиску до повисокиот крај на скалата е индикаторот за прогресот во сегментот „надворешна трговија и девизен систем“, а поблиску до понискиот крај на скалата на перформансите е индикаторот за приватизацијата на големите претпријатија.

Општ заклучок за досега спроведените реформи на ниво на целиот регион е: релативно подобри постигнувања има на полето на креирање сектор на нови, иако мали приватни претпријатија, додека послаби резултати се постигнати на полето на реформирање на постојните институции. Потешко е да се променат институциите: тие се базираат на одредена структура на моќта; полесно е да се „креираат“ пазари – размената е можна во различни системски (институционални) амбиенти (иако различна по обем и квалитет): промените се полесни на маргините на системот, отколку во централните институции.

Интересно е разгледувањето на транзицијата по одделни земји. Можно е веќе да се идентификуваат три групи на земји во транзициониот табор. Првата група ги вклучува земјите со висок вкупен збир на поодделните индикатори, т.е. со најдобри перформанси. Тука спаѓаат: Чешката Република, Унгарија, Полска, Естонија и Словачка. Од максималните 24 „поени“ тие заработиле 20–21 (само Чешката Република добила 21 поен, и е воопшто на водечката позиција меѓу сите 25 земји).

Втората поголема група вклучува 10 земји кои се во распонот од 15–19 поени, предводени од две бивши југословенски републики: Словенија и Хрватска (по 19 поени) и ги вклучува останатите ЦИЕ земји: Македонија, Романија, Бугарија, Албанија но исто така и Русија, Киргистан, како и двете Балтички земји: Летонија и Литванија. Македонија е во средината на рангот со 17 поени, исто колку и Летонија и Киргистан.

Третата група вклучува 9 земји во широк распон од 7–13 поени, но со концентрација во доменот од 8–10. Тоа се главно земјите од ЗНД во Транскавказието и Централна Азија: Узбекистан, Ерменија, Грузија, Белорусија, Туркменистан, Казахстан, Азербеџан, Таџикистан. Во оваа група спаѓа и Украина со само 8 поени, додека Молдавија со 13 поени е водечка во оваа група.

Дополнителна информација за рангирање на земјите е учеството на приватниот сектор во општествениот производ (GDP). Првата група земји е повторно хомогена: освен лидерот, Чешка Република со далеку највисоко учество од 65%, останатите се со учество од 55%. Во втората група распонот е широк: од 30–50%; Летонија е исклучок со своите 55%, Русија и Албанија покажуваат висока стапка од 50%,

додека за Македонија учеството е проценето на 35%, поблиску до долната граница. Третата група е со распон од 15–20%; интересни исклучоци се Ерменија со 40% и Украина со 30%. Меѓутоа потребно е да се истакне дека сите овие вредности се само груби проценки; ограничената валидност произлегува не само од статистичките проблеми туку и од третманот на кооперативните организации и на т.н. економија во сенка (користење на средства на државните фирми за приватен бизнис).

Приватизацијата на големите претпријатија најповеќе напреднала во земјите кои примениле, во оваа или онаа фирма, програма на масовна приватизација со дистрибуција на акции преку ваучери. Значаен напредок на ова поле во 1993 година постигнала Русија со трансфер на акциите на работниците и менаџерите индивидуално, а не колективно „во пакет“ по одделни претпријатија. Брзиот растеж на секторот на мали приватни претпријатија и нивната концентрација во трговијата се добро познати фактори, но такви се и проблемите со даночната регулатива, нивниот ограничен пристап до кредити, неразвиеноста на небанкарскиот пазар на капитал како извор на финансирање, неадекватните мерки за стимулирање на развојот на овој сектор од страна на државата, големиот број неактивни фирми и слично.

Она што извештајот мошне јасно го осветлува, а што е битно за правецот на промените на краток рок, е високата корелација на релативно слабите перформанси во сегментот на реструктурирање на претпријатијата и во секторот на реформите во финансискиот т.е. банкарскиот сектор. Оперативното, управувачкото и финансиското реструктурирање на претпријатијата неизоставно бара реструктурирање (консолидација и приватизација) на банкарскиот сектор, како и создавање небанкарски финансиски сектор. Во некои земји, стратегијата е финансиското и друго реструктурирање да претходи на приватизацијата, во други редоследот на приоритетите е обратен: новиот сопственик нека реструктурира – овие вторите обично го следат моделот на масовна приватизација. Но резултатите и во двата случаи се далеку од задоволувачки. Во овој контекст, друга заедничка карактеристика за скоро сите земји е избегнувањето на користењето на последното средство за „зацврстување на буџетските ограничувања“ – банкротот.

Напредокот е мал, и покрај доста разработените шеми и во санирањето на банките. Учеството на пазарот на акции во финансирањето е скромно, иако во последната година покажува извесна активност; тој служи пред сè за секундарна трговија со приватизацио-

ните акции на граѓаните, а активноста заживува на пазарот на корпоративна контрола (спојувања и откупи на претпријатија).

За забрзување на производното и управувачкото реструктурирање, покрај со приватизацијата, многу надежи на почетокот на реформите се полагаа на притисокот од либерализацијата на надворешната трговија и на цените, вклучувајќи ги тука девизниот курс, каматните стапки и платите. Според Извештајот, надворешно-трговската либерализација е скоро комплетирана во поголем број земји на ЦИЕ и во Балтичките земји. Напредокот е помал во земјите на ЗНД со сè уште присутно значајно државно интервенирање блиско до директна контрола и лиценцирање. Во, принцип трансакциите од тековната сметка на билансот на плаќања се либерализирани, конвертибилноста на домашната валута е исто така ограничена на овој сегмент. Но останува контролата на капиталните трансакции, во смисла дека извозниците не можат да ги чуваат девизите како „капитал“ туку мораат да ги конвертираат (често по пазарен курс) во домашна валута, иако, поради опасноста од бегство на капиталот на извозниците, во некои земји (на пр. Русија) им се остава извесен простор за располагање со девизите.

И покрај напредокот во либерализацијата на надворешната трговија, степенот на конкурентноста во економијата останува како проблем. Монополската положба на големите претпријатија комбинирана со државната регулација на цените на инфраструктурните услуги, храната и кириите, оневозможува поцелосна либерализација на цените. Отсуствува адекватна антитрустовска политика, алтернативата се бара во политиката на регулирање на монополите, нешто поблиско до регулацијата на т.н. природни монополи во западните економии.

Непостоењето на компензационен систем за невработените во услови на потенцијално висока невработеност, е исто така фактор кој го забавува реструктурирањето. Супститут за ваквиот систем претставува задржување на вработените со исплата на ниски плати, одоначување на „вишокот“ на платите, настојувањето да се одреди некаква минимална надница. Наследената изразита ригидност на структурата на вработеноста, настојувањето на државна контрола на платите, (различното) влијание на синдикатите го прави пазарот на работна сила сè уште неспособен да изврши позначајна реалокација на работните ресурси. Притоа мошне различни се условите во одделни земји: во однос на улогата на синдикатите, спроведувањето на политиката на доходите во рамките на стабилизационата политика, висината на одоначувањето, работното законодавство.

Обидите за рестриктивна монетарна политика и надминувањето на финансиската репресија, во некои земји со радикален курс во реформите доведе до состојба на релативно високи реални каматни стапки, но со истовремено постоење на т.н. насочуван кредит т.е. диференцирани повластици за одделни сектори и претпријатија во вид на пониски каматни стапки обезбедени под влијание на државата. Понапреднатите земји во транзиција во принцип спроведуваат политика на финансиска либерализација со резултирачка почетна сегментација на кредитниот пазар.

Очекувањата за позначајна улога на странскиот капитал во реструктурирањето на економијата и обезбедувањето дополнителна акумулација најдоа своја скромна реализација. Во 1993 година странските директни инвестиции (СДИ) во целиот регион претставуваа само 10% од оние во земјите од Централна Европа, посебно во оние од првата група според прогресот во приватизацијата: Унгарија учествува со 44%, Чешка и Словачка со 21%, Полска со 7% и Русија со 16% во вкупните СДИ во целиот регион. Земјите од првата група исто така успеаја радикално да ја пренасочат својата надворешна трговија, посебно извозот, кон западните пазари. Сепак релативните извозни перформанси на целиот регион во однос посебно на новоиндустријализираните земји во развој се многу скромни.

Макроекономските индикатори покажуваат дека постои дивергенција во основа меѓу две поголеми групи на земји, како во однос на стапките на раст на економската активност, така и во однос на остварената макроекономска стабилност. Земјите на ЦИЕ и балтичките земји веќе почнуваат да покажуваат редуцирање на негативните стапки под 10%, додека Полска, следена во 1993 година од Романија, Албанија и можеби Словенија, покажуваат и позитивни стапки на раст. Економиите на ЗНД и понатаму покажуваат високи негативни стапки (повисоки од -10%). Исклучоци во првата група се Летонија, Литванија и Македонија со стапки на опаѓање на аутпутот поголеми од 10%, а во втората група Узбекистан и Туркменистан со стапки помали од 10% (првата земја можеби ќе покаже и позитивна стапка во 1993).

Регистрираната невработеност во првата група на земји се движи на ниво 10–15%; притоа во Чешка е највисока 3,5%, а во Македонија највисока 28,7% во 1993 година. Во втората група регистрираната невработеност е значајно пониска во Русија околу 2%, Украина само 0,4%. Одлагањето на позначајни структурни реформи е можното објаснување на ваквата состојба.

Стапката на инфлација покажува високи варијации и во рамките на групите земји. Но генерално, земјите на ЗНД покажуваат многу повисоки стапки (позитивни исклучоци се Молдавија и Киргистан). Поуспешни во стабилизацијата се покажаа Чешка, Словачка, Унгарија, Полска и Словенија. Останатите земји на ЦИЕ применуваат стабилизациони програми под надзор на ММФ.

Несоодветно високото ниво на домашна апсорпција во однос на ефектите на страната на домашната понуда предизвикуваат влошување на состојбата во трговскиот биланс во 1993 година дури и во земјите од првата група. Русија (покрај Летонија и Туркменистан) е најзначајниот исклучок; таа покажува трговски суфицит најповеќе како резултат на напуштањето на ценовната структура на извозот и увозот наследени од бившиот СЕВ.

Дефицитот во сметката на државниот сектор претставува општ проблем за сите земји. Приходите значајно се намалуваат поради падот на производството и поради неефикасноста во прибирањето на даноците особено од приватниот сектор, додека расходите не го следат овој пад и покрај политиката на повлекување на државата од економијата. Главниот извор на приходите се поместува, барем привремено кон „оданочувањето“ на надворешната трговија. Неразвиените пазари на капитал (пазарот на обврзници) сè уште не претставуваат алтернатива за монетизирањето на дефицитот во државното трошење.

На крајот, а со поглед кон непосредната иднина, Извештајот ги сумира приоритетните пунктови на реформската агенда. За земјите во првата понапредна група реструктурирањето на претпријатијата и реформата на финансискиот сектор заедно со нивните социјални консеквенци се меѓу најзначајните. За земјите во т.н. средна група, во која е вклучена и Македонија, проблемите на приватизацијата и корпоративното управување заедно со контролата на макроекономските текови, сè уште се актуелни теми. Земјите од третата група ќе мора да го надоместат заостанувањето на повеќе точки, почнувајќи од либерализацијата на пазарите, приватизацијата па сè до стабилизацијата.

Македонија, според индикаторите на транзицијата, се наоѓа некаде во средината на овој конгломерат на земји. Добри оценки има заработено за промените во сегментите на надворешната трговија, девизниот систем и т.н. мала приватизација.

Пунктовите на релативно заостранување се т.н. голема приватизација, реструктурирањето на претпријатијата и реформата на финансискиот сектор. Но, едно од највисоките стапки на регистрирана невработеност и длабокиот пад на производството ја изострува

претставата за сериозноста на политичко-економскиот избор од кој ќе зависат реформите.

Во историска перспектива, периодот од четири години и не е така долг период. Сепак веќе е можна идентификација на различните перформанси на одделните земји во иницијалната фаза на транзицијата и првична оценка за влијанието на различните пристапи кон реформите врз таквите перформанси. Солидната и одговорна политика на стабилизацијата, поддржана од комбинирана и во принцип порадикална политика на приватизацијата и внимателно дизајнираната реформа на финансискиот сектор создаваат амбиент кој изгледа дека дава релативно подобри резултати барем во почетокот на реформите. Но не смее да се занемари и влијанието на наследената стартна состојба, детерминирана и од претходните обиди за реформи на економскиот систем. Влијанието на политичката сфера е исто така важно, почнувајќи од надворешно-политичкиот амбиент па сè до подготвеноста за одговорна политика и умешност да се обезбеди политички легитимитет на економските реформи од фундаментален карактер, а особено на реалокацијата на сопственичките права. Комплексната поврзаност на различните сегменти на трансформацијата веќе создаде критична маса на здрав скептицизам кој му го одзема просторот на било каков нереален оптимизам на социјалните дизајнери.

V. НЕКОИ ОГРАНИЧУВАЧКИ ФАКТОРИ НА ТРАНЗИЦИЈАТА ВО МАКЕДОНИЈА

1. Политички ограничувања и дилеми

Земјите во транзиција веќе четири години се учесници во процесот кој претставува историски преседан во светски размери – симултано воведување на парламентарна демократија и пазарна економија. Конкретните околности во кои најголем број од нив се најдоа по распаѓањето на тоталитарните режими и системите на централно-планското стопанство, ги оставија без избор – определбата за едниот воедно значеше и определба за другиот елемент на промените. Уште на самиот почеток скептиците ја искористија својата шанса. Песимистичките оценки дека овие земји „загризале многу повеќе одошто можат да проголтаат“ и дека со едновремено воведување на парламентарната демократија и пазарната економија тие можат да завршат без двете, беа присутни во стручната и пошироката јавност. Како латентна се посочува опасноста од аворитарните алтернативи. Јавноста нестрпливо очекува резултати, и тоа на краток рок, кои владите на овие земји тешко дека ќе можат да ги остварат.

„Разочарувањето произлегува од бавното темпо на приватизацијата, редуцирањето на работни места што неа ја придружуваат, акумулираното богатство од страна на оние што се успешни во оваа работа, како и очигледно долгите доцнења пред да се појават резултатите. Овие тешкотии, секако, се резултат на илузии и погрешно разбирање од страна на јавноста. Тие не сфаќаат дека дури и во стопанските чуда од Далечниот Исток (Ј. Кореја, Тајван, Сингапур, Хонг Конг, Малезија) беа потребни децении пред инвестираниот напор да даде забележителни резултати“.¹⁰

Се покажа дека воведувањето на демократските постапки и процедури оди многу побрзо и полесно одошто креирањето на системот на пазарна економија со доминантна приватна сопственост. Но, со сигурност може да се претпостави дека демократијата, за да биде одрж-

¹⁰ Види: Baumol (1993), p. 2.

лив систем на политичката организација, бара економско здравување и подем. Но, „што е подолго времето кое е потребно пазарната економија да ги пружи добрата во услови на демократијата, авторитарната алтернатива ќе изгледа сè попривлечна“.¹¹

Претходните размислувања упатуваат на потребата од анализа на компатибилноста, односно корелираноста на демократијата и растот. Неретко се посочува примерот на источно-азиските „тигри“, а во поново време и „кинескиот пат“, како пример за успешно чекорење по патот на реформите, според принципот „прво капитализам подоцна демократија“ во 1992 Lee Kuan Yew, човекот со кого се поврзува стопанското чудо на Сингапур. Во последните триесетина години, често посочуван како „продуховен автократ“ *par excellence* има речено:

„Јас не верувам дека демократијата неизоставно води кон развој. Јас верувам дека она што една земја треба да го развие повеќе е дисциплината одошто демократијата. Преголемата демократија води кон недисциплина и безредие, што е штетно за развојот“.¹²

Наспроти тоа, индиските политичари како изговор за бавниот растеж на стопанството на Индија често ја наведуваат демократијата, цена која, според нив, и покрај претходното, треба да се плати. Фактот дека политиката треба да се оправда пред бирачите, според нив, го отежнувал спроведувањето на мерките.

Доколку се погледне политичката и економската карта на светот, еден факт е неизбежен: демократијата и богатството, односно достигнатото високо ниво на економска развиеност одат заедно. Постои висок степен на корелација меѓу политичката слобода и економскиот просперитет. Причините за економскиот подем на земјите од Далечниот Исток во услови на помалку или повеќе авторитарни режими треба да се бараат во други фактори, заеднички за овој регион. Или, како што наведува *The Economist*: „Ако диктаторите ги збогатуваат земјите, Африка би била економски колос“.¹³

Синтагмата за т.н. „кинески пат“ се користи за посочување по-супериорен модел, во кој пазарните реформи ѝ претходат на политичката демократизација. Редоследот на настаните „прво капитализам, а подоцна демократија“, според некои создава подобри шанси за постигнување на двете цели одошто обратниот редослед, како што е случајот со источноевропските земји.¹⁴ Но, наспроти сите консидарации според

¹¹ Види: Baumol (1993), p. 69.

¹² Според *The Economist* (August, 27, 1994), p. 17.

¹³ *The Economist* (1994), op. cit., p. 17.

¹⁴ Повеќе за ова во Balcerowicz (1993), p. 17.

Balcerowicz, поранешен министер за финансии и заменик премиер на Полска, беспредметни се сите дискусии околу ова прашање во контекстот на настаните во Источна Европа, поради тоа што:

„Демократската револуција во Источна Европа во голема мера претставуваше спонтан (т.е. непланиран) историски настан. Штом еднаш таа започна, редоследот прво демократија а подоцна – да се надеваме – капитализам беше неминовен, поради тоа што треба помалку време за организирање на избори и политички партии одошто да се приватизира поголемиот дел од стопанството“.¹⁵

Успешноста на „кинескиот пат“ и неговото посочување како пример за градуални реформи се релативизира со укажувањето на специфичните услови во Кина. Високите стапки на растеж во Кина по реформите започнати кон крајот на 70-те години, според повеќето аналитичари се должат на приватизацијата во земјоделството, во кое беа опфатени околу 80 отсто од населението. Станува збор за законски процес на деаграризација, чии ефекти во зголемувањето на општествениот производ повеќето земји во транзиција веќе го минале пред повеќе децении.

Наредно прашање е дилемата околу видот на политичкото уредување и способност на системот за економски реформи. Една скорешна студија на Вашингтонскиот институт за меѓународна економија¹⁶ се задржува на 13 случаи на смели економски реформи, кои опфаќаат, пред сè, радикална либерализација на трговијата и/или драстични промени во даноците и јавните издатоци. Мострата опфаќа богати и сиромашни земји, како и демократски и недемократски режими. Пример за успешни реформи изведени од авторитарни влади се: Чиле во 1983, Индонезија во 1982, Мексико во 1987 и Јужна Кореја во 1979 година. Во Турција, чиј случај е по малку специфичен, реформите беа започнати за време на демократската влада, која беше срушена од армијата. Наредната демократска влада успешно ги продолжи реформите. Во шест случаи (Австралија во 1982, Колумбија во 1989, Нов Зеланд во 1984, Полска во 1990, Португалија во 1985 и Шпанија во 1982 година) успешните реформи беа изведени од страна на влади кои беа „недвосмислено демократски“. Заклучокот е дека и демократските и авторитарните режими, под определени околности, се способни за успешно изведување на економските реформи.

Сепак постои една битна разлика. Демократските режими пружаат поголема сигурност во континуитетот на политиката. Еко-

¹⁵ Balcerowicz (1993), p. 18.

¹⁶ Види Williamson (1994).

номските субјекти го прилагодуваат своето однесување кон предвидливото однесување на институциите на системот.

„Беневолентен диктатор може да направи сè исправно во областа на економската политика, и, ако го стори тоа неговата економија ќе расте брзо. Но, тој не може со сигурност да вети дека оваа политика ќе трае, делумно затоа што тој може да ја суспендира без претходна најава, а делумно затоа што кога ќе умре или кога ќе се повлече може да биде заменет од небеневолентен диктатор“.¹⁷

Интересен е податокот изнесен во Светскиот извештај за развој за 1991 година¹⁸, во врска со успешноста на програмите за структурно прилагодување поддржани од банката. Анализата покажува дека, во глобала, земјите со демократски режими покажуваат, во просек, поголеми резултати од авторитарните режими. Но, се укажува на фактот дека во одредени земји со екстремно поларизирани политички системи кои генерираат политичка, а со тоа е економска нестабилност, перформансите се пониски одошто во некои авторитарни режими.

Во Македонија, барем, досега, прашањето околу изборот меѓу демократијата (повеќепартиски систем на парламентарна демократија) и авторитаризмот биле беспредметни. На политичката сцена егзистираат голем број политички субјекти, големи и мали, значајни и безначајни, кои, покрај другото, нудат богато и разновидно мени за патот во стопанските реформи.

Неодминливо е прашањето за постоење на социјален консензус во периодот на транзиција. По декомпозицијата на овој процес на неговите составни делови (макроекономска стабилизација, либерализација и институционални и структурни реформи, пред сè, приватизација) се наметнува заклучокот дека во изминатите неколку години, што се однесува на првите две компоненти на процесот на транзиција, разрешени се бројни дилеми, кога е во прашање поддршката од страна на пошироката јавност. Со оглед на поголемото присуство на пазарни елементи во системот и порано, во однос на повеќето останати пост-социјалистички земји, либерализацијата имаше веќе солидна подлога и основната насока на дејствување беше зголемувањето на нејзиниот опфат.

Првите две македонски влади по напуштањето на еднопартискиот систем (на премиерите Кљусев и Црвенковски) покажаа дека во земјата има знаење и подготвеност за борба против хиперинфлацијата. Јавноста ги почувствува негативните економски и социјални реперкусии, кои со себе ги носи хаосот наречен хиперинфлација. Но-

¹⁷ The Economist (1994), p. 19.

¹⁸ World Development Report, 1991.

вите институционални решенија за поставеноста на Народната банка на Македонија во системот, зголемениот степен на дисциплина на македонските влади, односно зголемената свест кај политичарите за опасностите од „расипување“ на националната валута, како и претходно споменатиот однос кон хиперинфлацијата на македонските граѓани, претставуваат една од големите придобивки на економски план во новата македонска држава.

Темпото на одвивање на структурните и институционални реформи е причина за загриженост. Сите обиди за стабилизација на економските текови во земјата, што може да се заклучи од досегашната практика, се со многу краток здив доколку не се проследени со адекватни структурни реформи. Делотворната приватизација е основен предуслов за нивното спроведување. За жал, повеќе од три години процесот на приватизација во Република Македонија е блокиран. Во групата земји во транзиција, доколку се исклучат неколку земји директно инволвирани во војната, Македонија го зазема неславното последно место според темпото на приватизација и резултатите од неа.

Симптоматично е што партиите на власт во Република Македонија, во периодот пред изборите од 1994 година, не беа воопшто заинтересирани за забрзување на процесот на приватизација. Во сите земји во транзиција, во кои во 1993 и 1994 година беа спроведени парламентарни избори, едно од основните прашања врз кое партиите кои партиципираат во власта го фокусираа своето и вниманието на избирачите, беше забрзана приватизација. Неподготвеноста да започне процесот, според наше мислење, се должеше на стравот од политичките ризици од нужните структурни промени. Исто така, делумно, односно приватизацијата кај нас може да се објасни со испреплетените интереси на различни интересни групи кои ги користат своите контролни функции во облик на неформални сопственички права на нелегално стекнување на сопственост.

Политичкиот опортунитет е основниот предуслов за успешно спроведување на процесот на приватизацијата. Лажна е дихотомијата „праведна“ и брза, наспроти „ефикасна“ па макар и „бавна“ приватизација. Политичкиот опортунитет, односно спроведливост на приватизацијата, нужно вклучува постоење или перцепција за присутноста, во очите на јавноста, минимум праведност на постапките. Ова ѝ дава легитимитет на акцијата и поддршка во очите на јавноста, ги слабеа социјално-политичките тензии и ја зголемува кооперативноста меѓу различните социјални слоеви и групи во општеството, што претставува основа за подлабоки реформи.

2. Пазарниите институции и транзицијата во Македонија

Од аспект на прогресот, развојот на постојните, како и воведувањето нови институции игра подеднаква значајна улога како и примената на новите технологии во производствениот процес. Ова е факт на кој често се заборава, или, пак, неговото значење се минимизира. Поимот „иновација“ не треба да се врзува исклучиво со, на пример, инвенцијата на најизменичната струја, туку и со раѓањето и развојот на институции како што се банките и современите корпорации. Побрзиот развој на пазарните институции во Македонија во однос, на пример, на другите земји во транзиција би претставувал делумно компензација за техничко-технолошкото назадување во однос на развиениот свет.

Дисциплината „институционална економија“ укажува на значењето и закономерностите во развојот на институциите. Тргувајќи од нивната ригидност, која произлегува од природната потреба на луѓето кои партиципираат во функционирањето на одделна институција, за претворање на сопствените постапки и однесување во определена рутина, институционалистите се песимисти во однос на можностите за брзо трансформирање на постојните институции во земјите во транзиција на современата пазарна економија. Според Murrel, еден од најзначајните претставници на оваа школа¹⁹, конституирањето на нови институции е скапо и тешко, но реконструирањето на старите би можело да биде дури и поскапо. Следи препораката дека процесот на транзиција треба да тече еволутивно, а соодветната цел треба да биде „креирање на приватен сектор“. Притоа, приватизацијата е само еден од патиштата кон остварување на оваа цел.

Колку и да се значајни претходните тези наидуваат на сериозна критика. Ќе наведеме едно карактеристично мислење²⁰.

„Постојат најмалку три причини зошто еволуционистичката приказна е неприфатлива. Прво, визијата за рестриктивна регулација на државниот сектор за време на пролонгираниот транзиционен период е во голема мера нереалистична. Второ, прашање е дали идејата дека може да се развие здрав приватен сектор, додека државниот сектор продолжува да егзистира, е остварлива. И трето, доколку не се приватизира, државниот сектор нема да се стеснува со тек на време. Наместо ова, тој најверојатно ќе стане цицач на државни средства“.

¹⁹ Murrel, (1992).

²⁰ Исто.

Процесот на приватизација, според наше мислење, е од судбинско значење за институционалниот развој на Македонија. Во светската интелектуална заедница, која секојдневно ги следи теоретските и практичните пробиви на планот на приватизацијата и пошироко, за транзицијата, што се однесува до можностите за нејзино спроведување одамна е речиси сè јасно. Една типична констатација би гласела:²¹

„Првичниот инстинкт на носителите на економската политика од Источна Европа и нивните советници од Запад беше да се избегнат експериментите и да се следат добро познатите преседани, како што се приватизациите во британски стил, кои вклучуваат продавање на акции на јавноста или на селектиран број на приватни инвеститори“ – од причини што во овој момент се дури и премногу познати за да се елаборираат во оваа Студија.

Практиката на спроведување на транзицијата исфрли на површина еден парадокс. Компаративната анализа покажа дека земјите во кои стопанскиот систем имаше претрпено најмали реформи во смисла на децентрализација, деетатизација и внесување на елементи на управување од страна на вработените, како што беа Чешкословачка, Романија па и Бугарија, се најдоа во поповолна стартна позиција на почетокот на претстојните грандиозни реформи. Полска, Унгарија и, секако, некогашна Југославија поминаа низ еден период на реформи што „произведе значително децентрализиран систем, со мноштво специјални интереси, кои се борат за пристап кон скудните ресурси во еден процес над кој централните планери одамна ја загубиле својата контрола“.²² Ваквиот феномен некои автори го нарекуваат „предност од заостанатоста“.

На теренот на Македонија, која спаѓа, барем по дефиниција, во групата земји со најдалекосежни реформи во предтранзициониот период, овој хендикеп се огледа во крајно нејасната иницијална дефинираност на сопственичките права. Во нашата стручна и научна јавност сè уште се потценуваат трагичните последици по ова прашање кои ги остави зад себе т.н. општествена сопственост. Ситуацијата во која врз сопственоста со подеднаков легитимитет претендираат работниците, менаџерите, државните органи, политичките партии, јавноста и граѓаните, и кој уште не претставува, како што може да се види и од досегашната практика, мошне неповолно галениче за одвивање на транзицијата. Заграбувањето на сопственоста од страна на вработените и менаџерите во повеќе македонски претпријатија, покрито

²¹ Исто.

²² Види: Frydman and Rapaczynski (1994), p. 169.

под превезот на законската регулатива е крајно сомнителен легалитет, не е ништо друго туку „Корпоративно управување“ во нашите големи и средни претпријатија.

Споменатиот развој на настаните не само што го инхибира натамошното одвивање на приватизацијата туку, за жал, доколку нешто сериозно не се промени за еден подолг временски период ја одлага неопходната потреба за воспоставување на соодветен систем на материјализација на сопствената моќ, односно немоќта на другите и на општеството во целина.

Контролата од страна на инсајдерите (работниците и менаџерите) не ветува ефикасно „корпоративно управување“, што е речиси апсолвирано прашање во современата економска теорија. Просторот не ни дозволува поширока елаборација по ова прашање.

Државната администрација има посебно место во спроведувањето на реформските зафати.²³ Но:

„Има многу работи кои француската или германската бирократија би можеле да ги остварат задоволително (или дури многу) добро, кои изгледа се целосно неостварливи за источноевропејците. Не треба да изненадува фактот што на владите од Источна Европа ќе им треба исто толку реструктурирање и подмладување, како на посткомунистичката индустрија и услужниот сектор“.²⁴

Коментар во врска со капацитетот и потребата за реформирање на македонската државна администрација, се чини дека не е потребен.

3. Субјективни ограничувања (улогата на личноста во транзиција)

Една од причините за бавното одвивање на реформите во Република Македонија, според наше мислење, е отсуството на јасна визија за зафатите и редоследот на потезите. Се разбира, визија може да постои само доколку има визионери. Академските економисти во Македонија во изминатиот четиригодишен период (поточно кохортата на возраст помеѓу 40 и 50 години), ја пропуштија можноста сериозно да се наметнат со својот стручен и морален авторитет, кршејќи го патот кон изградба на современ систем на пазарно стопанство. Македонската транзиција не изнедри луѓе (економисти) од ковит на Чехот Вацлав Клаус или Полјакот Лешек Балцерович. Станува збор

²³ Заинтересираните за компаративна анализа на државната администрација во земјите на Источна и Централна Европа треба да го погледнат специјалното издание на реномираното списание *Public Administration*, April 1993.

²⁴ Види: Frydman and Rapaczynski (1994), p. 95.

за врвни академски економисти кои и претходно кореспондирале со современата економска теорија во светот. Во историските судбоносни времиња за нивните земји тие имаа знаење, доблест и храброст, тактичност и ароганција за да се наметнат и да го преземат во свои раце водството низ економските реформи.

По сериозното студирање на стандардната економска теорија во текот на 80-те години, индивидуално, со посета на универзитети во САД и низ организирање на полулегални семинари во земјата, Вацлав Клаус, уште пред колапсот на стариот комунистички режим во Чешкословачка, ја имаше потребната визија и индивидуалната храброст да се соочи со монументалните теоретски и практични проблеми во процесот на транзицијата. Во март 1989 година, за време на одржувањето на првата легитимна меѓународна конференција во Чешка по Втората светска војна, Клаус, запрашан од еден свој пријател дали Чешкословачка, најригидно организираната централно-планска економија во Источна Европа, би можела било кога да биде трансформирана одговорил со следниве зборови: „Да, но тоа би морал да го направам јас самиот“.²⁵

Во јануари 1990 година како министер за финансии, Клаус беше во состојба и практично да ги спроведе своите идеи. Во тоа му помагаа неговите поранешни колеги-економисти, како, на пример, Jazek, Triska, Dlouhi, Dyuа. Во 1992 година тој ги наведе следниве четири предуслови за сеопфатна економска реформа: „Прво, ние мораме да имаме јасна визија за тоа каде сакаме да одиме. Второ, мораме да имаме издржана реформска стратегија. Трето, ние мораме да креираме нешто многу тешко – политички и социјален консензус во земјата за поддршка на реформата. И, четврто, мораме да почнеме.“ За Клаус „третиот пат е најбрзиот пат кон третиот свет. Ние сакаме пазарна економија без придавки“.²⁶

На почетокот на 1991 година Клаус стана лидер на најголемата фракција на Граѓанскиот форум. На изборите одржани во јуни 1992 година, партијата на Клаус го доби најголемиот дел од гласовите на чешките гласачи. Ова му го обезбеди местото премиер во новата влада и му пружи можност уште позабрзано да ги турка реформите.

Според речиси сите макроекономски показатели, како и успешно изведената брза и масовна приватизација, Чешката Република се наоѓа на врвот во групата земји во транзиција.

²⁵ Види: Wood (19913).

²⁶ Исто.

ГЛАВА II

СТАБИЛИЗАЦИЈАТА И ТРАНЗИЦИЈАТА

VI. СТАБИЛИЗАЦИОНИТЕ НАПОРИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Република Македонија, која прогласи независност на 8.IX 1991 година, преку слободната волја на народот искажана на референдумот е единствената република што ја напушти поранешната федерација без крвопролевање. Основен белег на нејзината економска политика беа напорите за борба против хиперинфлацијата наследена со дезинтеграцијата на поранешната југословенска федерација. Иницијалниот успех на овие анти-инфлациони мерки беше поткопан од фактори кои делумно беа надвор од контролата на македонските носители на економската политика, вклучувајќи ја економската блокада наметната од страна на Грција и финансиската изолација како резултат на отсуството на целосно политичко признавање на Република Македонија од страна на Европската Заедница и другите индустријализирани земји.

Во периодот по 1990-та година стопанството на Република Македонија преживеа повеќе домашни и екстерни шокови. Воените конфликти – прво во Словенија и во Хрватска, а потоа и во Босна и Херцеговина – кои го следеа распаѓањето на Југославија, доведоа до остри економски нарушувања. Прекилот на тековите на стоки и капитал предизвика значително намалување на индустриското производство (околу 30 отсто во текот на 1990–1992 година) и стапка на инфлација од 25 отсто. Исто така, монетизацијата на буџетскиот дефицит на поранешна Југославија (без Словенија и Хрватска) во текот на 1991 и првиот квартал на 1992 година го подгреа огнот на инфлацијата, која достигна стапки без преседан за мирновременски услови. Домашните шокови беа проследени со бројни удари однадвор, во кои спаѓаат колапсот на размената меѓу поранешните членки на Советот за заемна економска помош (СЕВ); порастот на цените на нафтата за време на Заливската војна; како и загубата на пазари, туризам и приходи од девизни дознаки однадвор, како резултат на војната на некогашните југословенски простори. Исто така, поддршката

на резолуцијата на ОН за забрана на трговијата со Србија и Црна Гора од страна на Република Македонија имаше остри последици за земјата, која во минатото две третини од својот извоз на земјоделски и индустриски производи реализираше во Србија. Официјалните проценки сугерираат дека трговското ембарго може да ја чини земјава дури 1,3 милијарди американски долари во 1992 година.

Дипломатската изолација на Република Македонија наметна дополнителни трошоци, особено преку нарушувањето на екстерното финансирање и меѓународната трговија. Имено, Грција, преку која земјата имаше пристап до море на Солунското пристаниште, презеде административни мерки кои во еден момент практично ја блокираа целокупната размена што се одвиваше во двата правци од границата. Грција дури стави ембарго врз искористувањето на 80.000 тони нафта која трговското претпријатие „Макпетрол“ веќе ја имаше платено. Овој факт имаше сериозни негативни последици за македонското стопанство, предизвикувајќи општа нафтена криза, што придонесе за затворање на голем број погони и го наруши земјоделското производство. Иако Грција ослободи 40.000 тони од блокираната нафта непосредно пред состанокот на претседатели на влади на земјите од Европската заедница во ноември 1992 година, голем дел од родот веќе беше загубен затоа што не можеше да биде собран или транспортан до пазарите. На почетокот на декември грчката блокада беше целосно подигната и најмалку 20.000 тони нафта беа извлечени од Солунското пристаниште, но сè уште не беше јасно дали идните испораки на нафта наменети за Република Македонија можат да бидат транспортирани преку Грција и дали таа земја би можела повторно да стави рака врз овие испораки. Факт е дека потребата за користење на услугите од алтернативно пристаниште е од круцијално значење. Од почетокот на 1992 година Владата на Република Македонија правеше напори за ублажување на последиците од овие и други шокови преку институционализирање на реформи насочени кон воспоставување основа за здрава економска политика. Овие реформи вклучуваа основање на независна централна банка, Народна банка на Република Македонија; воведување на сопствена валута (денар); прифаќање на анти-инфлациона програма; и подготовка на нова регулатива за фискалната политика, трговијата, реструктурирањето на општествените претпријатија и приватизацијата. Но, новите мерки не можеа целосно да ја изолираат македонската економија од неповолното влијание на хиперинфлаторната политика спроведувана од страна на поранешната федерална влада во Белград, која го втурна југословенскиот динар во стрмоглав пад летото 1992 година.

Анти-инфлаторната програма и нејзините резултати

Македонија е најсиромашната земја од поранешните југословенски републики. Нејзината економија беше во висок степен интегрирана во југословенската економија и во голема мера беше зависна од внатрешната размена со останатите републики. Брзата дезинтеграција на Југославија, на тој начин, остави голем број македонски претпријатија без нивните традиционални пазари, особено во областа на прехранбената, текстилната и тутунската индустрија. Иако овие претпријатија можеа и правеа напори за пробив на алтернативни пазари, мала беше надежта дека загубените приходи ќе бидат надоместени во догледна иднина. Исто така, потрагата по нови купувачи значеше значително повисоки трошоци за маркетинг и други трансакциони трошоци во време кога најголемиот број претпријатија беа лежеа висока неликвидност.

Декларацијата за независност на Република Македонија од ноември 1991 година и воведувањето на денарот во април 1992 година ѝ зададоа уште еден удар на размената со Србија. Со оглед на тоа што динарот, кој се користеше во поранешна Југославија, и македонскиот денар беа (и сè уште се) неконвертибилни валути, трговијата меѓу двете републики речиси целосно замре.

Воведувањето на денарот претставуваше дел од една поголема анти-инфлаторна програма на македонската влада. Главната цел на оваа програма беше елиминирање на хиперинфлацијата, која во април 1992 година се искачи на месечна стапка од 86 отсто во „динарската зона“¹ со тенденција за натамошно забрзување². Непосредно пред воведувањето на анти-инфлационата програма, менувачите на „црниот пазар“ нудеа курс кој беше за 300 отсто повисок од официјалниот, кој изнесуваше 200 динари за една германска марка. Главната причина за хиперинфлацијата – највисока во Југославија по Втората светска војна – беше политиката на федералната влада за финансирање на енормниот буџетски дефицит речиси ексклузивно (до 90 проценти) преку монетарна емисија.

¹ До април „динарската зона“ ги вклучуваше сите поранешни југословенски републики со исклучок на Словенија и Хрватска, кои веќе се одвоија од југословенскиот монетарен систем во октомври и декември 1991 година, респективно.

² Во мај 1992 година, кога Републикава веќе беше надвор од југословенскиот монетарен систем, месечната стапка на инфлација во Сојузна Република Југославија (Србија и Црна Гора) достигна застрашувачки 102 проценти.

Анти-инфлаторниот пакет прифатен од страна на македонскиот парламент на 26 април 1992 година се состоеше од следниве клучни мерки:

– воведување нова валута, денар, со фиксен паритет во однос на германската марка од 360 : 1;

– рестриктивна монетарна политика, насочена кон редуцирање на понудата на пари и одржување на реално позитивни каматни стапки;

– редуцирање на делот од општествениот производ наменет за јавна потрошувачка од 38 на 35 проценти – што претставуваше симбол на определбата на Владата за борба против инфлацијата;

– замрзнување на сите плати на нивото од 31 март, со можност за зголемување од 25–35 проценти над тоа ниво во одредени дејности;

– ограничено замрзнување на цените, кое опфаќаше околу 18 проценти од сите стоки, особено стратешките индустриски производи и неколку прехранбени артикли (леб, брашно, масло за јадење и шеќер). Цените на овие производи беа коригирани нагоре пред да бидат замрзнати, со цел да се намалат дисторзиите во постоечката структура на релативните цени.

Стабилизационата програма мораше да биде спроведена под многу тешки околности. Меѓу главните пречки беа: неповолната состојба на платниот биланс (Република Македонија во рамките на некогашна Југославија беше нето увозник); многу ниските девизни резерви; драстичното опаѓање на општествениот производ како резултат на брзата дезинтеграција на југословенскиот пазар; меѓународната изолација на земјата; и економските блокади наметнати однадвор, особено од Грција.

Покрај ова, се создадоа одредени девијации од првобитната рамка на програмата во миговите на нејзиното донесување. На пример, конверзијата од динари во денари не беше адекватно изведена, така што беа разменети за 50 проценти повеќе пари отколку што се очекуваше. Парламентот, исто така, изгласа амандман на нацрт-законот за плати, со што значително беше зголемена вкупната сума на плати што требаше да им се исплати на работниците над агрегатот за плати кој беше предвиден во програмата.

Сите овие процеси го забавија, но не го прекинаа прогресот кон стабилизација на стопанството. Откако го достигна својот врв од 86 проценти во април, стапката на месечната инфлација се намали на 78 проценти во мај и на 17 проценти во јуни. Ова сè уште беше значително повисоко ниво од таргетираната стапка од 45 во мај и 8 про-

центи во јуни, но сепак претставуваше значајно достигнување со оглед на околностите.³ Неколку дена по воведувањето на стабилизациониот пакет девизниот курс на странските валути на „црниот пазар“ драматично падна и наскоро се доближи до официјалниот курс на денарот. Во почетокот на јули, неофицијалниот курс меѓу динарот кој се користеше во остатокот на Југославија и македонскиот денар изнесуваше 4 : 1 во полза на денарот.⁴

Инфлацијата продолжи да опаѓа и во наредните месеци, свеувајќи се на 8,3 проценти во јули и 6,6 проценти во август. Реалните месечни плати (изразени преку неофицијалниот курс на денарот) всушност се зголемија од 77 DM во април на 114 DM во мај и на 145 DM во јули. За прв пат по повеќе години вкупното штедење беше зголемено и приносот од заштедите во домашна валута го надмина оној од инвестициите во странски конвертибилни валути. За време на првите три месеци од реализацијата на програмата, на пример, премијата на девизниот курс меѓу странските валути и денарот не надминуваше 10 отсто, додека приносот од едномесечните денарски депозити во просек се движеше околу 18 отсто. Ова, природно, го стимулираше штедењето во денари, што од своја страна беше сметано за здрав индикатор.

Но, кон крајот на јули програмата беше сериозно поткопана од страна на Парламентот, со цел да се изгласа недоверба на владата на премиерот Никола Кљусев. Пратениците со амандмани го изменија законот за плати со кој се допушташе зголемување на платите за 50 проценти во стопанските претпријатија и 141 процент за работените во јавните служби, како што се здравството, образованието и државната администрација.⁵ Одлуката беше политички мотивирана и немаше економска основа. Деликатната рамнотежа меѓу понудата и побарувачката на домашниот пазар се наруши и поради тоа што

³ Податоците за инфлацијата во мај, всушност, може да го имаат преценето порастот на цените поради начинот на кој Република Македонија ја пресметува инфлацијата. Националната ценовна статистика се базира врз движењето на цените во периодот од дваесеттиот ден на претходниот месец до дваесеттиот ден на тековниот месец. Имајќи во предвид дека стабилизационата програма беше ефектуирана на 27 април, вкупниот пораст на цените за мај вклучува седум хиперинфлаторни денови пред воведувањето на денарот.

⁴ Секако, нема официјален девизен курс меѓу двете валути, затоа што и двете се неконвертибилни.

⁵ Порастот на платите вклучи општ пораст во висина од 50 проценти плус поголем процент на прилагодување за надоместување на заостанувањето на платите во јавниот сектор за општото ниво на платите.

значително опадна општествениот производ. Исто така, со оглед на тоа што зголемувањето на платите во најголем дел се однесуваше на вработените во јавните служби, владата откри дека нејзините приходи биле недоволни за задоволување на нараснатите потреби за плати. Се појави фискална криза.

Изгласувањето на покачувањето на платите во Парламентот дојде во исто време со наметнувањето на *de facto* нафтената блокада од страна на Грција. Следеа сериозни нарушувања, со очекувани „стагфлациони“ консеквенци за македонската економија. Грција продолжи да врши притисок со цел да ја принуди владата во Скопје да го изостави зборот „Македонија“ од своето официјално име,⁶ а недостигот на нафта ја втурна Македонија подлабоко во економската криза. Голем број претпријатија беа принудени да работат со намален капацитет или целосно да ги затворат своите погони. Според некои проценки, падот на индустриското производство за 1992 година изнесуваше 50 проценти, што дојде згора на остро то намалување од 17 проценти во 1991 година. Во меѓувреме, беа правени трескавични напори за обезбедување на гориво од алтернативни извори – особено од Бугарија и Турција. Овие напори, иако плодносни, не го решија проблемот, особено ако се има во предвид фактот што цената која се плаќаше за увезената нафта беше повисока од онаа на нафтата заробена во Грција.

Двојниот притисок на покачувањето на платите и недостигот на гориво предизвика уште една рунда на инфлација, која во септември се искачи на 16 проценти месечно. Следеше зголемување на црниот девизен курс, при што неофицијалниот курс на денарот беше 60 проценти повисок од официјалниот.

На почетокот на септември 1992 година во Македонија беше формирана нова влада од страна на коалицијата помеѓу Социјалдемократскиот сојуз на Македонија, Реформските сили – Либерална партија и коалицијата на двете главни политички партии на Албанците ПДП–НДП. Кон крајот на месецот оваа влада му достави на Парламентот пакет економски мерки насочени кон краткорочна стабилизација. Пред доставувањето на овој пакет Владата потпиша Колективен договор со Сојузот на синдикатите и републичката Стопанска комора (која ги претставува работодавачите), што вклучуваше посебен анекс што го регулираше агрегатното ниво на платите

⁶ Грците се противат на името врз насилно присвоената историска, културна и политичка основа и агресивно лобираат во Европа и САД против дипломатското признавање на Република Македонија.

до крајот на 1992 година. Како резултат на притисокот од страна на синдикатите, минималната плата која беше утврдена со оваа колективна спогодба беше повисока од претпоставеното рамнотежно ниво. Воспоставеното ниво на плати не беше одржливо и повеќе претпријатија не беа во состојба да го исплаќаат износот на плати определен со Договорот, зголемувајќи ја тензијата меѓу работниците и менаџментот. Од друга страна, спогодбата придонесе за намалување на разликите во платите – на тој начин отстранувајќи го главниот извор на фрикција во актуелните, недефинирани околности, кои ги опкружуваа општествените претпријатија, чиј сопственички статус беше неизвесен. Како што е познато, контролата врз платите тешко се спроведува и требаше да се очекува прилично често пречекорување на ограничувањата на платите. Карактеристично е што Колективниот договор содржеше иницијално зголемување на платите од 15 проценти, кое, во услови на опаѓачка понуда, уште повеќе ја прегрејува агрегатната побарувачка. Исто така, спогодбата содржеше клаузула за индексирање на платите во согласност со порастот на трошоците на живот, но само во случаите во кои актуелната стапка на инфлација ја надминуваше проектираната. Новиот пакет стабилизациони мерки имаше за цел спасување на веќе загрозената анти-инфлаторна програма, со воспоставување нов однос меѓу платите, цените, државниот буџет и монетарната политика. Кога владата ги презентираше мерките пред Парламентот за прифаќање, таа бараше консензус во нивната имплементација. Не за долго, по постигнувањето на спогодбата, некои синдикати (како, на пример, Независниот синдикат на машиновозачите) го дигнаа својот глас во знак на протест, заканувајќи се дека нема да ја почитуваат затоа што не биле консултирани во текот на преговорите. Во меѓувреме, средствата за социјална заштита беа постојано ограничени; според оценките на Владата, бројот на оние на кои им беше потребна помош се зголеми (делумно заради приливот на 60.000 бегалци, како резултат на војната во Босна и Херцеговина), создавајќи дополнителни трошоци за веќе тенкиот буџет.

Во едно од централните подрачја – монетарната политика – беше направена нова проекција на монетарните агрегати, но гаранциите дека рестриктивната монетарна политика ќе биде одржана беа многу слаби. Беше тешко за Народната банка на Република Македонија да се спротивстави на акутните политички притисоци за зголемување на монетарната понуда преку монетарна емисија. Владата го чувствуваше притисокот од страна на земјоделските производители кои бараа продолжување на традиционалните заеми со ниски камати за откуп на земјоделските производи. Следеа притисоци и во други сектори.

Учеството на агрегатните државни издатоци повторно беше фиксирано на 35 проценти од општествениот производ. Со оглед на лабавата статистика и слабата контрола на издатоците, неизбежен беше натамошен притисок врз буџетот – особено од страна на платите во јавниот сектор. Владата најави натамошно намалување на трошоците и поригорозно прибирање на буџетските приходи, но нејзината дисциплина во оваа смисла не беше многу охрабрувачка – особено во прибирањето на придонеси за здравство и даноци од приватниот сектор.

Цените на некои производи што беа под режим на контрола (леб, млеко, електрична енергија, комунални услуги) беа усогласени преку нивно покачување, додека цените на другите производи (шеќер, масло за јадење) беа целосно ослободени. Девалвацијата на денарот за 66 проценти на 10 октомври 1992 година уште еднаш го доведе курсот до висината на црниот девизен курс. Натамошна девалвација беше изведена на 7 декември, овој пат за 30 проценти. Врзаноста на денарот со германската марка беше напуштена во полза на врзување со кошничка од седум валути, со цел да се компензираат флукуациите во случај на врзаност за една валута. Но, девалвацијата не беше придружена со мерки насочени кон контролирање на инфлацијата, а особено отсутствуваше ефективна монетарна политика. До крајот на годината денарот беше официјално утврден на 750 денари за една германска марка и 1.190 денари за еден американски долар, а со југословенскиот динар се разменувааше во однос еден спрема еден.

Новиот стабилизационен пакет, исто така, го вклучуваше и Законот за приватизација на становите во државна сопственост. Се очекуваше дека на овој начин ќе се добијат значителни суми пари (значителни попусти им беа понудени на оние кои ги купуваа становите во кои живеат за цврста валута). Оваа мерка требаше да олабави дел од притисокот врз македонските банки чии штедачи сакаа да си ги повлечат своите заштеди од девизните штедни книшки (проценети на повеќе од една милијарда американски долари).

VII. ПРОБЛЕМИТЕ НА СТАБИЛИЗАЦИЈАТА И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈАТА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Стабилизацијата и либерализацијата спаѓаат во главните елементи на транзицијата од социјалистичките во пазарни економии. Поголем број економисти се согласуваат дека како и кај пазарните економии, макроекономската стабилизација, придружена со либерализација на цените и надворешната трговија, треба да се случи на самиот почеток на реформскиот процес. Стабилизацијата е логичен комплемент на либерализацијата, бидејќи по либерализирањето на домашните цени и на девизниот курс, доаѓа до иницијален скок на цените, кој може да биде неутрализиран само со мерки за ограничување на побарувачката.

Во продолжение анализирани се некои основни прашања и проблеми поврзани со стабилизацијата и либерализацијата во Македонија. Поголемо внимание е посветено на екстерните аспекти на стабилизацијата и либерализацијата (платен биланс, девизен курс, надворешнотрговски режим), иако не се запоставени ни нивните интерни аспекти (инфлација, аутпут, каматни стапки).

1. Либерализација на цените, каматните и екстерните сектор

1. Цени и каматни стапки

Уште при крајот на осумдесеттите години, домашните цени во Македонија беа во голема мерка либерализирани. Од тие причини, ценовната либерализација немаше ни приближно такво значење и обем како во другите социјалистички земји. Извесно зголемување на процентот на контролирани цени е забележано за време на распаѓањето на СФРЈ, кога хиперинфлацијата и економскиот хаос доведоа до обновување на различни облици на контроли врз цените на определен број производи. По независноста, видлив е трендот на натамошно либерализирање на цените. При крајот на 1994 година, директ-

ното контролирање на цените покриваше околу 19 проценти од ставките вклучени во индексот на малопродажни цени, споредено со 22 проценти во 1993 и 24 проценти во 1992 година (World Bank, 1995, стр. 19).

Со мали исклучоци, во времето кога Македонија беше дел на СФРЈ, каматните стапки се формираа главно на непазарен начин, при што тие најчесто се движеа во зоната на реално негативни големини. Со монетарното осамостојување и Антиинфлационата програма од 1992 година, експлицитно е прифатен принципот на пазарно формирање на каматите, како и потребата тие да бидат реално позитивни. Но, слично како и кај другите пост-социјалистички земји, либерализацијата на каматните стапки резултираше со загрижувачко високи реални каматни стапки. Покрај тоа, забележливо е постоењето на високи каматни маргини помеѓу активните и пасивните каматни стапки. На пример, во периодот јануари–април 1994 година, остварена е просечна каматна маргина меѓу активните каматни стапки на краткорочните кредити и пасивните каматни стапки на орочените денарски депозити на рок подолг од три месеци, од 22,1 проценти поени на годишно ниво. Тоа е значително над вообичаената годишна каматна маргина од 2–3 процентни поени во развиените пазарни економии. Во периодот мај–декември истата година, каматните маргини меѓу активните и пасивните каматни стапки се движеа на просечно годишно ниво од 46,4 процентни поени (НБМ, 1994, стр. 64).

Ваквите неповолни тенденции се последица на повеќе фактори: ниското ниво на штедење; лошата состојба во билансите на мнозинството банки; високите фискални дефицити; сè уште јаките инфлаторни очекувања, итн. Некои од наведените проблеми се среднорочни по својот карактер, што значи дека не можат да се очекуваат брзи и едноставни решенија. На почетокот на 1995 година, банките и штедилниците склучија меѓусебен договор, со кој е извршено максимирање на годишните каматни стапки на 30 проценти годишно.

2. Екстерен сектор

Реформите на екстерниот сектор се состојат од три основни елементи. Тоа се: 1. либерализација на надворешната трговија; 2. либерализација на девизните курсеви и 3. воведување конвертибилност на домашната валута.

Македонија наследи прилично либерален надворешно-трговски режим од СФРЈ. Нејзиното економско осамостојување значеше и радикално отворање на македонското стопанство, бидејќи целата дотогашна меѓурепабличка трговија доби меѓународен карактер. Момен-

тално, Македонија има ниски царински ограничувања, за што сведочи фактот дека таа спаѓа меѓу десетте земји на Источна и Централна Европа чија просечна царинска стапка е пониска од сегашниот просек за ОЕЦД кој изнесува 6,3% (ЕБРД, 1994). Околу 90–95 проценти од стоките се наоѓаат под режимот на слободен увоз. Рестрикции и пона-таму се применуваат, главно, на земјоделски и метални производи, кои се подложни на релативно повисоки царински стапки.

За поефикасно функционирање на надворешнотрговскиот режим од клучно значење е донесување на нов Закон за царинските стапки, со кој царинската заштита би се адаптирала на структурата на македонската економија. Имено, освен некои ад хок промени во увозните давачки, главно се задржани старите југословенски прописи. Во иднина, пожелно е да се намали значењето на квотите и на некои неформални ограничувања – што делумно зависи од развојот на екстерните околности и од општата ситуација во регионот.

Либерализацијата на девизните курсеви е остварена со воведување на девизен пазар во мај 1993 година. Притоа е воведен режим на слободно флукутирачки курс на денарот, што подразбира слободно делување на понудата и побарувачката и само ограничени интервенции на централната банка на пазарот. Со тоа се елиминирани повеќекратните девизни курсеви и е обезбеден слободен пристап на економските субјекти до девизните средства. Ситуацијата ја олеснуваше фактот што во 1993 и 1994 година понудата на девизи редовно ја задоволуваше побарувачката, па дури понекогаш беше и поголема од неа (што претставуваше проблем за монетарната политика).

Конвертибилноста на домашната во странски валути претставува еден од клучните аспекти на реформските процеси во поранешните социјалистички земји. Познато е дека со воведување на конвертибилност, домашните производители се изложуваат на конкуренција од странство, односно се врши „увоз“ на рационални релативни цени. Тоа е особено битно за поранешните социјалистички економии, каде што иницијално постоеше искривена структура на цените и силна монополизација на одделни стопански сектори.

Конвертибилноста во Македонија беше воведена за прв пат од страна на Сојузната влада на СФРЈ, во јануари 1990 година. Тој спектакуларно изведен потег, кој привлече многу публицитет и внимание, набргу се покажа како безуспешен обид, што пред сè беше резултат на вонредните политички околности во кои се најде тогашната Југославија. Другите поранешни социјалистички земји, кои во тоа време или нешто подоцна воведоа конвертибилност (Полска, Чехословачка, Словенија, Бугарија, итн.) успеаја да ја одржат до денес.

Интересно е дека речиси незабележан остана фактот дека Македонија, со прифаќањето на флукуирачкиот валутен аранжман во мај 1993 година, се здоби со *de facto* конвертибилност за тековните трансакции. Извесни ограничувања, и тоа повеќе формални, постојат при користењето девизни средства за туристички намени. Сепак, за конвертибилноста да се одржи, нужно е претпријатијата да можат и да се мотивирани да го реструктурираат своето производство. Ако во иднина дојде до оживување на производството и на увозот, конвертибилноста ќе биде зачувана само ако извозот расте доволно брзо. Одржувањето на конвертибилноста во голема мерка ќе зависи и од тоа како Македонија ќе го сервисира својот надворешен долг.

II. Стабилизациони напори

Македонија вовеле своја сопствена валута во услови на класична хиперинфлација. Во април 1992 година, кога е изведено монетарното осамостојување, инфлацијата изнесуваше 86%, со тенденција на натамошното зголемување.⁷ Од тие причини, новата валута беше придружена со антиинфлациона програма. По иницијалната девалвација од 80%, девизниот курс беше фиксиран; наемнините беа замрзнати, откако им беше дозволено приспособување од 25–35%; беа применети рестриктивни монетарни и фискални мерки. Програмата ја елиминира опасноста од хиперинфлација, но не успеа да ги стави цените под контрола. Основниот концепт на стабилизациониот пакет беше напуштен само три месеци по неговото донесување, кога Парламентот ја укина контролата на платите. Тоа несомнено беше погрешен чекор, бидејќи искуството покажува дека сите транзициони економии примениле некој вид контрола на платите во борбата против инфлацијата, без оглед дали главно номинално сидро биле парите или девизниот курс (Vegh и Sahay, 1995).

Во 1994 година, зад политичкиот штит на Меѓународниот монетарен фонд, лансирана е нова стабилизациона програма, која како и претходната има „хетеродоксен“ карактер. Поддржана од СТФ кредитот, а во 1995 година со „stand-by“ кредит, таа се покажа многу успешна во редуцирањето на инфлацијата. Нејзини главни компоненти се: контрола на платите; даночна реформа насочена кон проширување на даночната база; флукуирачки девизен курс, кој *de facto* беше фиксиран, со оглед дека номиналниот курс не се промени од почетокот на 1994 година до денес; и за разлика од претходната програма, воведени се стриктни ограничувања на банкарските пласмани (интересно

⁷ Во мај 1992 година инфлацијата во СР Југославија го достигна троцифреното ниво и изнесуваше 102%.

е дека и во 1992 година беа предвидени лимити на банкарските кредити, кои не се применети, од причини кои не ми се познати).

1. Инфлација и производство

Инфлацијата во Македонија континуирано опаѓаше по воведувањето на сопствената валута. Откако го достигна врвот од 86% месечно во април–јуни 1992 година, инфлацијата доживеа остар пад од 6–8% како резултатот на анти-инфлационата програма на првата експертска влада и во просек се движеше помеѓу 15–20% во периодот септември 1992 и 1993 година. Тоа сепак беше висока и многу варијабилна инфлација, која осцилираше од 32,5% во февруари 1995, до -0,7% во јуни истата година. Дури со примената на втората стабилизациона програма остварена е полна контрола врз движењето на цените, така што месечната инфлација од 22% во јануари 1994 година, падна на 2% во март и остана на приближно тоа ниво до крајот на годината. Во 1995 година остварено е натамошно децелерирање на инфлацијата, која се движеше со динамика од 0,5% месечно, што е под проектираното ниво од 18% годишно.

Македонија: главни макроекономски показатели

	1990	1991	1992	1993	1994
Општествен производ (%)	-9,3	-10,7	-13,4	-15,5	-5,7
Инфлација (%)	120,5	229,7	1.691,2	229,6	55,4
Невработеност (%)	17,3	18,0	18,6	18,7	19,5
Тековен биланс (милиони долари)	-409	-259	-19	-88	-304

Проценка. Извор: национална статистика.

Наспроти импресивните резултати постигнати во борбата против инфлацијата, движењата во сферата на производството се загрижувачки. Во 1994 година рецесијата заврши во земјите на Источна и Централна Европа, а позитивни стапки на растеж се забележани и во земји чии економии функционираат во вонредни околности, какви што се Хрватска и СР Југославија. Само мала група земји, во кои спаѓаат поранешните советски републики и Македонија, регистрираа негативен растеж на општествениот производ и индустриското производство. Овој негативен тренд продолжи и во 1995 година, што се гледа од податокот дека во првите шест месеци индустриското производство опадна за 17,3% или просечно месечно за 1,2%.

Тоа создава дилема, која е уште позагадочна ако се има предвид дека и практичното искуство на транзиционите економии и теоретскиот консензус (Balcerowicz, 1994; Bruno и Easterly, 1994), говорат дека ниската инфлација и растежот се компатибилни дури и на кус рок. Објасненијата за разочарувачкото движење на македонското производство веројатно може да се бараат во неколку доминантни фактори. Како прво, Македонија по осамостојувањето беше погодена од цела серија екстерни шокови, кои ги влошуваа макроекономските перформанси и ја насочуваа економската политика кон решавање на кусорочни проблеми. Второ, сè до 1995 година структурните реформи и приватизацијата беа во значително задоцнување, а познато е дека е потребно време да се почувствува нивното дејство. Трето, високата реална апresiasiја на девизниот курс, во отсуство на реструктурирање на мнозинството претпријатија, несомнено имаше контракциско дејство. Четврто, самата стабилизациона политика, преку стегање на побарувачката, претставуваше рецесионен фактор, особено ако се има предвид веќе опишаниот амбиент во кој функционира македонската економија.

Кои се перспективите на една таква ситуација? Посматрано на кус рок, комбинацијата помеѓу опаѓачката инфлација и намалувањето на производството е одржлива со помош на стандардниот инструментариум на макроекономските политики. Меѓутоа, не треба да се заборава дека на подолг рок, падот на производството или неговата стагнација неизбежно ги стимулира пригушените инфлациони притисоци, на пример, преку намалувањето на буџетските приходи. Тоа сугерира дека дефинитивниот успех на македонската стабилизациона програма, како и на многу други програми, ќе зависи од реструктурирањето на стопанството на микро ниво. Од друга страна, постигнатиот успех во реструктурирачкиот процес ќе зависи како од профилот на макроекономската политика (политиката на девизниот курс, степенот на даночното оптоварување, степенот на рестриктивност на монетарната политика и др.), така и од квалитетот на структурните реформи и приватизацијата. За реализација на така сеопфатен концепт е неопходна не само економска туку и политичка решителност.

2. Политика на девизниот курс

На почетокот на стабилизационите напори, антиинфлационите пакети на речиси сите транзициони економии содржеа и обемни девалвации. Едно од критичните прашања беше каков нов курс да биде избран, односно за колку да се девалвира националната валута. Во македонскиот случај (април 1992 година) курсот е девалвиран дури

под нивото на курсот кој се формирал на илегалниот девизен пазар, но за само една недела илегалниот се изедначи со официјалниот курс. (Илегалниот курс падна од околу 500 денари за една марка, на 360 денари колку што изнесуваше и официјалниот курс.)

Во речиси сите земји, вклучувајќи ја и Македонија, стапката на депресијација започна да заостанува зад стапката на инфлација. Во 1993 година, денарот депресираше спрема германската марка за околу 130%, а инфлацијата изнесуваше 230%, додека во 1994 година стапката на депресијација изнесуваше 2%, а инфлацијата околу 55%. Во 1995 година, со „stand-by“ аранжманот фиксиран е номиналниот девизен курс, а годишната инфлација беше таргетирана на 18%.

Несомнено е дека стабилниот курс ќе помогне во натамошното намалување на инфлацијата. Како прво, фиксираниот курс за кусо време ги стабилизира цените на увозните стоки и на домашните стоки кои се изложени на странска конкуренција. Второ, тој го зголемува кредибилитетот на економската политика, сигнализирајќи ја нејзината решителност во борбата против инфлацијата.

Од друга страна, пролонгираната реална апресијација на денарот несомнено ќе ја намали конкурентноста на македонскиот извоз. На крајот на 1995 година денарот ќе биде на многу повисоко ниво отколку што тоа го диктираат долгорочните фундаментални показатели (релативната инфлација, релативната понуда на пари и релативната динамика на производството). Доколку претпријатијата не се приспособат на таквото ниво на курсот и ако извозот не заживее, тогаш преку платнобилансниот механизам ќе се зголеми притисокот за девалвација, што во крајна линија ќе го загрози остварувањето на антиинфлационите цели.

3. Плајнобилансни движења

Македонија не беше во состојба да ги повтори платнобилансните резултати на успешните транзициони економии, кои нагло го зголемија своето учество во светската трговија. Чешка, на пример, во 1990 година оствари извоз во вредност од 4.702 милиони долари, додека во 1994 година од пласманот на стоки на странските пазари инкасираше 11.880 милиони долари, или два и пол пати повеќе. Во случајот на Македонија, вредноста на извозот во 1990 година (1.113 милиони долари) беше поголема отколку во 1994 година (1.065 милиони долари). Посматрано од тој агол, сосема е логично што Чешка е една од земјите што ја предводат трката во однос на висината на стапките на економскиот раст во Источна и Централна Европа, додека Македонија сè уште се мачи да исплива од длабоките води на рецесијата.

Очигледно е дека во македонскиот случај многу посакуваното оживување на производството може да дојде само со помош на зголемување на извозната и инвестиционата побарувачка. Со оглед на малиот извозен капацитет, ниската конкурентност и резидуалниот карактер на македонскиот извоз, за да се оствари таа цел потребно е да се остварат два меѓусебно поврзани предуслови. Од една страна, неопходно е продлабочување на структурните реформи, кои ќе придонесат за елиминирање на структурните искривувања, за подобрување на раководењето со претпријатијата и за зголемување на инвестиционата побарувачка. Од друга страна, потребата истовремено да се зголеми учеството на инвестициите во општествениот производ (кое изнесува едвај 14%) и да се зајакне платниот биланс, сугерира дека се неопходни мерки за стимулирање на домашното штедење.

VIII. „ХОЛАНДСКА БОЛЕСТ“ ВО МАКЕДОНСКОТО СТОПАНСТВО

Кон средината на 1993 година, особено по 18 мај, кога Народната банка на Македонија, во рамките на операционализацијата на новиот девизен систем, со цел воспоставување девизен пазар, премина на флукуирачки курс на националната валута, економистите и стопанствениците сè погласно се прашуваа зошто, и покрај пазарното детерминирање, денарот има тенденција на релативна апрецијација. И покрај забавеното темпо, особено во вториот квартал на 1993 година, кога цените на мало забележаа кумулативен пораст од само (за наши прилики) 10,7 проценти, инфлацијата бележеше нагорен тренд, додека курсот на денарот, иако во постојан пораст, значително заостануваше зад растот на цените. Податоците за движењето на цените и на девизниот курс одат во прилог на оваа опсервација.

Во првите осум месеци од 1993 година, цените на мало забележаа кумулативен пораст од 117 насто, додека курсот на денарот на црниот пазар во истиот период се зголеми за околу 35 насто, односно за околу три пати помалку од стапката на инфлација. Односот меѓу стапката на инфлацијата и движењето на курсот на националната валута е од особено значење во економијата, ако се има предвид дека во секоја национална економија меѓу овие две варијабли постои висок коефициент на позитивна корелација. Во учебниците за вовед во економијата стои дека зголемувањето на интервалутарниот курс на националната валута по пат на еднократна девалвација или постојано флукуирање, претставува нужна мерка за признавање на домашната инфлација во меѓународни рамки, што е предуслов за нормализација на размената со странство.

Интересни се податоците за движењето на цените на мало и курсот на денарот по монетарното осамостојување (26 април 1992 година) на Република Македонија. Во периодот од почетокот на мај 1992 до крајот на август 1993 година, општото ниво на цените на мало се зголемило за 9,2 пати, додека девизниот курс пораснал за 4,2 пати

(од 360 на околу 15 деноминирани денари во однос на германската марка). И покрај брзата депрецијација на денарот, кој од почетокот на септември до средината на ноември 1993 година загуби дури 50% од својата вредност во однос на германската марка, во анализите на нашата понова економска историја ќе остане забележан фактот дека во изминатиот период македонското стопанство, особено извозниците, беа соочени со значително преценет курс на денарот. Негирано беше уверувањето дека пазарно детерминираниот курс претставува и реален курс, особено во услови на мала и вулнерабилна економија.

Не треба да се поседува којзнае какво економско образование за да се заклучи дека преценетиот курс на денарот, особено во мала и отворена економија каква што е македонската, има крајно сериозни негативни импликации. Ова особено се однесува на земјите кои се принудени, заради релативно големата задолженост спрема странство, да ги стимулираат извозните сектори заради генерирање странски средства за плаќање. Исто така, македонските економисти и коментатори на економските прилики понудија релативно прифатлива аргументација за стабилноста (релативна) на националната валута во односниот период, како што се: приливот на надворешна помош по разни основи (од ЕЕЗ, хуманитарна помош од владини и невладини организации и др.), краткорочниот кредит од господинот Сорос, споменатите промени во девизниот систем кои го зголемија мотивот за внесување на остварените девизни приходи во земјата од страна на нашите извозници, итн. На ова место имаме амбиција да укажеме на сериозните структурни нарушувања предизвикани од оваа појава. Концептот на „холандската болест“ претставува теоретска рамка за нашите размислувања.

Од неодамна, во економската теорија е воведен и стекна значителна популарност концептот за разменливи (tradable) и неразменливи (nontradable) стоки. Фактот што одредени стоки не учествуваат во размената има значајни импликации за функционирањето на економијата. Неразменливите стоки можат да бидат конзумирани единствено во економијата во која се произведени, што значи дека тие не можат да се увезуваат, односно извезуваат. Нивното присуство има влијание врз сите поважни карактеристики на стопанството, од детерминацијата на цените, до структурата на производството, ефектите на макроекономската политика итн.

Типичен пример за неразменлива стока се берберските услуги. Побарувачката за овие услуги се креира исклучиво во рамките на домашната (поточно локалната) економија. Во отсуство на можноста

за нето увоз или извоз, локалната побарувачка и понуда мора да бидат рамнотежени. Домашните цени на неразмменливите стоки и услуги може значително да отстапуваат од соодветните цени во други земји, без ова да претставува мотив за меѓународна размена.

Концептот за разменливи и неразмменливи стоки може да послужи за објаснување на промените во интерната структура на производството, како резултат на промените во трговскиот биланс. Потребата од редуцирање на домашната потрошувачка заради, на пример, отплата на долгот спрема странство, налага ориентација кон странските пазари. Но, ова прилагодување може да се случи единствено во секторите кои произведуваат разменливи стоки или услуги. Прилагодувањето во другите сектори е подолготрајно и е проследено со пад на цените заради намалената побарувачка, времена невработеност и трансфер на капитал и работна сила кон секторите ориентирани кон извоз.

Во рамките на класификацијата на дејностите од Обединетите нации (СИЦ), производите на првите три групи дејности, и тоа: земјоделство, лов, шумарство и риболов; рударство и индустрија, глобално гледано се разменливи. Неразмменливи се производите на следниве шест останати групи на дејности: електрична енергија, гас и водостопанство; градежништво; трговија на големо и мало, угостителство и туризам; сообраќај, складирање и комуникации; финансирање, осигурување, промет со недвижности и деловни услуги и комунални, социјални и лични услуги. Секако дека од ваквата определба има значителни исклучоци, како, на пример, кај градежништвото, земјоделските производи (аграрен протекционизам), транспортните услуги и голем број финансиски услуги.

Вниманието на економистите го привлекува случајот и последиците што настануваат по откривањето на значителна количина од некој природен ресурс, кој може да се извезува и да носи девизни приходи (нафта, природен гас и др.). Зголемените девизни приходи, кои може да се должат и на значителното зголемување на цената на некој природен ресурс на светскиот пазар, каков што беше случајот со суровата нафта во текот на 70-те години, го предизвикуваат т.н. „ефект на богатството“. Оваа појава може да има дури и драматични последици, заради што економистите ѝ дале посебно име – „холандска болест“.

Името доаѓа од фактот што Холандија, која располага со богати наоѓалишта на природен гас, доживеа големи поместувања во структурата на домашното производство по откривањето на значителни резерви природен гас во текот на 60-те години. Со рапидното

зголемување на извозот на овој природен ресурс, гулденот реално апрецираше, со што беше сериозно погодена профитабилноста на сите останати извозни сектори, особено индустријата.

Како резултат на позитивниот „ефект на богатството“ доаѓа до трансфер на ресурси од секторите кои произведуваат разменливи кон секторите за производство на неразменливи стоки и услуги. Како што беше речено понапред, зголемената побарувачка за неразменливи стоки може единствено да биде со зголемување на домашното производство, додека зголемената побарувачка за разменливи стоки може да биде покриена од увоз, при што е можно намалување на домашното производство. Поместувањето, односно трансферот на ресурси од секторот на разменливи кон секторот на неразменливи стоки, за вработените и сопствениците на капитал во првиот може да изгледа како „болест“ заради реалното стеснување на овој сектор, но тоа претставува оптимален одговор на зголемувањето на богатството. Домашните лица ќе можат да ги уживаат бенефициите од зголемената потрошувачка на неразменливи стоки, само доколку дојде до намалување на производството на разменливи стоки.

Во текот на 70-те години, овој феномен беше особено присутен во земјите-извознички на нафта. Зголеменото богатство од извозот на нафта го поттикна развојот на секторите за неразменливи стоки, особено градежништвото и придружните дејности, додека предизвика сериозна редукција во традиционалните извозни сектори (земјоделство и индустрија). Во втората половина на 70-те години, овие симптоми беа присутни во Колумбија. Под дејство на екстерни фактори, Колумбија ги зголеми за околу 300 насто приходите од извозот на кафе во периодот 1975–1980 година. Но, како што предвидува теоријата, реалниот курс на националната валута значително апрецираше – околу 20 отсто – што сериозно ја погоди конкурентската способност на останатите извозни сектори.

Општите симптоми на „холандската болест“, иако најчесто се сврзани со бум во некој природен ресурс, исто така, можат да произлезат од други фактори кои предизвикуваат поголеми поместувања во домашната побарувачка, што има негативни импликации (редукција) на извозните сектори. Всушност, помошта им штети токму на оние сектори врз кои треба да се потпира стопанскиот развој на овие земји.

Во Македонија ефектите од „холандската болест“ тешко можат да се одвојат од познатите негативни реперкусии од неповолното екстерно окружување. Во отсуство на релевантни статистички показатели, ризично е да се извлекуваат докрај резолутни заклучоци. Сепак, во

одделни случаи и интуицијата може да биде од корист за идентификација на глобалните трендови. Анализата е отежната што во иста насока делуваат и процесите на хаотична приватизација на општествениот капитал. Во 1993 година во земјата беше забележан потрошувачки бум, во услови на натамошно драстично опаѓање на општествениот производ. Најголемиот дел од екстерната хуманитарна помош оди во потрошувачка, што е и нормално, со оглед на фактот што таа во најголем дел се испорачува во натура. Треба да се има предвид дека штетите кои ги трпеше стопанството од спроведувањето на санкциите спрема СР Југославија и од разните блокади ќе остават трајни негативни последици во стопанската структура.

Преценетиот курс на денарот не само што го дестимулира извозот туку го стимулира увозот. Во услови на нерегулиран надворешно-трговски режим, значителни девизни средства се трошат за набавка од увоз на стока за широка потрошувачка кои вршат пресија за редукција на домашното производство.

Во согласност со теоријата за „холандската болест“, во Македонија во актуелниов момент се врши масовно поместување на стопанската структура и префрлање на капитал и работна сила кон секторите за производство на неразменливи стоки, кои одат во пресрет на зголемената домашна побарувачка. Сето ова се прави за сметка на пропулзивни сектори кои би можеле да бидат извозно ориентирани и, за жал, оваа фаза се совпаѓа со логиката на приватниот сектор да инвестира во терцијарните дејности (трговија, сообраќај, угостителство, занаетчиство). Во формирањето на општествениот производ расте учеството на терцијарниот сектор, за сметка на намалување на секундарниот, што е законска последица за развој и пораст на општествениот производ. Но, во Македонија овој тренд е присутен во услови на повеќегодишно перманентно опаѓање во општествениот производ (назадување, наместо развој), што секако не е нормална појава.

Ваквата тенденција е наполно спротивна со реалните потреби. Наскоро земјата ќе биде принудена да го преобрати процесот во правец на санација на извозните сектори. Логиката на аранжманите со светските финансиски институции е оспособувањето на стопанството да генерира извоз и девизен прилив, заради потребата од сервисирање на долгот спрема странство. Ова значи дека ќе мора да се редуцира домашната побарувачка и вниманието повторно да се насочи кон секторите за производство на разменливи стоки и услуги. Нужно ќе дојде до големи ломови во секторот за неразменливи стоки и услуги, како резултат на споменатиот потрошувачки бум.

Драматичните последици од ваквата хаотична дислокација на ресурсите, проследена со енормни трансакциони трошоци, можеле да бидат барем ублажени, доколку се водела обмислена и активна економска политика во областа на надворешно-трговскиот режим, девизниот курс, платите и приватизацијата.

ГЛАВА III

ПРОМЕНИТЕ ВО СОПСТВЕНИЧКАТА СТРУКТУРА КАКО СУБЛИМАТ НА ЕКОНОМСКИТЕ РЕФОРМИ

IX. ПРОБЛЕМИ И ДИЛЕМИ ВО ПРОЦЕСОТ НА ТРАНСФОРМАЦИЈАТА НА ОПШТЕСТВЕНАТА (ДРЖАВНА) СОПСТВЕНОСТ

(Ойшиѝ ѝрисѝаѝ)

1

Зрее сознанието во сите сегменти на општествената структура за нужноста од спроведување на сопственичка трансформација или, поточно, за нужноста од претворањето на значаен дел од општествената сопственост во други форми на сопственост: приватна, за-дружна-групна, акционерска, јавно-државна и сл.

Тоа сознание произлегува како реакција на социјалистичкиот самоуправен општествено-економски систем, како идеолошки утописки модел, врз чија основа се изгради систем на монопол на т.н. општествена сопственост. Во услови на таков монопол на сопственост, уште повеќе и со ригидна управувачка структура, не е можно да се прилагоди стопанството на пазарните законитости и методи на стопанисување, од причина што токму тој монопол ја исклучува економската конкуренција на стоконите производители со различни форми на сопственост да реализираат ефикасно стопанисување.

Процесот на сопственичката трансформација и укинувањето на монополот на општествената сопственост е мотивиран од такви цели кои тежнеат кон зголемување на флексибилноста на стопанството и рационалната алокација на расположливите фактори во идната акцелерација на стопанскиот развој.

Денес се води широка дискусија во сите земји на транзиција во барањето решенија околу изборот на методите, организацијата и регулативните механизми на трансформацијата на општествената (државна) сопственост. Врз таа основа се изградува нов институционален систем, чие појдовно јадро претставува донесување на закон за приватизација во низа земји на транзиција.

Меѓутоа, можеме со сигурност да кажеме дека транзиториот процес ќе се судри со најголеми проблеми и дилеми, со најголеми неиз-

весности и социјални потреси токму во доменот на трансформацијата на општествената, односно државната сопственост, во други форми на сопственост, и тоа како во патиштата и методите на реализацијата така и во временското премостување на тој процес. Од тие причини на овие проблеми ќе го задржиме поопстојно нашето внимание, и тоа од аспект на нивното откривање и нивната теоретска заснованост и контроверзи во праксата.

2

Едно од основните прашања кое се поставува во овој домен е дали видот на сопственоста го чини претпријатието ефикасно и дали денес постои совршен пазар. На овие прашања постојат кај повеќе економисти противречни одговори. Од фетишизирање на приватната сопственост до протагонисти за постоење на ефикасно функционирање на повеќе видови на сопственост, во услови на неперфектен пазарен механизам денес. Имено, ефикасноста зависи од состојбата на самиот пазар, односно степенот на неговата конкурентност, од самата пазарна структура, како и од исполнување на некои други претпоставки.

Независно од видот на сопственоста на претпријатието Б. Хорват¹ наведува пет претпоставки (услови) што пазарната економија ја прават релативно поефикасна, и тоа:

- самостојна иницијатива која се искажува во претприемништвото,
- самостојност на претпријатието во дејствувањето, како основен предуслов за мотивираност,
- соработка внатре во претпријатието,
- непречена конкуренција меѓу претпријатијата, и
- економска политика која ги елиминира недостатоците на пазарот, зашто самиот пазар е несовршен.

Од не помала важност е земањето во предвид состојбата на домашниот пазар, односно каква е пазарната структура во земјата, и тоа:

- степенот на конкуренцијата на капиталот и пазарната моќ, односно колку компании држат монопол на производите во една гранка. Значи, кој ја контролира вкупната понуда на пазарот врз тоа се утврдува силата на монополските и олигополските структури на дадената гранка на пазарот.

¹ Види: Branko Horvat, Tržišna transformacija državnog preduzeća, *Ekonomika*, br. 9, 1991, str. 5–6.

Моќта и силата на монополските и олигополските структури бара разграничување на два поима, или два процеса, и тоа: приватизација и либерализација. Поточно, што бара една земја: приватизација или либерализација, или пак и едното и другото? Ова е мошне значајно, зашто разните методи со кои се спроведува процесот на приватизацијата, пред сè станува збор за искуството на развиените капиталистички земји, даваат различни ефекти на конкурентноста, односно на либерализацијата.

Либерализацијата по дефиниција значи отворање на стопански дејности и конкурентните сили на пазарот.

Во постојното капиталистичко стопанство продавањето на јавните компании на приватни фирми се смета за приватизација, што е истовремено и либерализација. Но, во праксата се среќаваат и други форми, а имено, како што се наведува², може да се изврши приватизација без овозможување на либерализација. Таков случај се појави во време на власта на Маргарет Тачер во Англија во осумдесеттите години, кога се продадоа акции на два монополи: British Telecom & British Gas, без значајно да се подложат овие дејности на пазарни конкурентни сили. Тоа е приватизација со регулативни механизми и дејствување на контролни функции на државата. Од друга страна, можна е либерализација без приватизација. Тоа е случај ако се воведат конкуренција во јавниот сектор, без трансформација на сопственоста. На крајот, може да се изврши истовремено и национализација (подржување на сопственоста) и либерализација, како што го направиле француските социјалисти, кога во почетокот на 1980 година ги национализирале банките, а го либерализирале пазарот на капитал.

3

Многу следбеници на приватизацијата нагласуваат дека основниот проблем на државната (општествена) сопственост е во слабата мотивираност. Според нив никој не е мотивиран да управува со државната сопственост, ниту државата ниту работниците. Така на пример, J. Nellis³ наведува четири причини заради кои приватната компанија треба да биде поефикасна од државната, и тоа:

² Види: P. Starr, *The Limits of privatization*, во зборникот под редакција на S. Hanke, *Prospect for privatization*, APS, New York, 1987, p. 125–126.

³ Види: J. Nellis, *Privatization in Reforming Socialist Economics*, реферат поднесен на Конференцијата за приватизација во Источна Европа, 7–8. XI 1990, Љубљана.

1. приватната фирма ќе биде помалку политички вилетена одошто јавната;
2. таа ќе овозможи повисоко плаќање на вработените, а посебно повеќе да привлече добри менаџери;
3. таа поодговорно и подисциплинирано ќе се однесува на комерцијалниот и финансискиот пазар, и
4. можеби најважно, приватната сопственост треба да значи дека интересите на капиталот ќе бидат подобро репрезентирани.

Се разбира, овие гледања се инспирирани од класичната економска мисла – А. Смит, Д. Рикардо, како теоретичари на раниот либерален капитализам. Тие ја гледаат приватната сопственост како инхерентно посупериорна од јавната сопственост. А. Смит дури обрнуваше внимание дека директорите на акционерските друштва, бидејќи само управуваат со туѓи пари, не ќе сакаат да бидат загрижени како самите сопственици на капиталот во својата фирма.

Подоцна неокласичната теорија го гледа ефикасното работење на фирмата како резултат на пазарната структура, односно во условите на пазарната конкурентност или, поточно, во можниот степен на конкурентност. Денес најновите придонеси на неокласичната теорија, како што се: теоријата на сопственичките права, јавниот избор, контестабилиот пазар и сл., се мошне поубедливи во докажувањата, имено дека сопственоста е значајна и дека само приватната сопственост може да ја избегне инхерентната неефикасност што ја носи државното управување.

Неокласичната економска анализа на стопанскиот развој елаборира со економијата на фирмата, односно со микроекономската анализа и како таква продолжува да се инспирира од идеите и теоретските поставки на либералниот приватно-капиталистички интерес. Притоа, либерално неокласичните теории ја вклучуваат државата со нејзиното финансиско стопанисување во своите микроекономски анализи, како и во своите модели на развој на државно-монополистичкиот капитализам како специфична форма чишто решенија и манифестации се потчинуваат на законите на пазарот. Во таа смисла може да се каже дека современата микроекономска анализа се базира врз теоријата на граничната корисност, позната како маргиналистичка теорија, и на познатата концепција за општата стопанска рамнотежа, теоретски одамна образложена од Валрас и Парето.

Понатаму, неокласичната микроекономска анализа во своите модели вклучува и нови функции од страна на разни автори, како, на пример, функцијата на колективната (општествена) корист на држав-

ните потреби при утврдувањето на оптимални решенија од втор степен, таканаречените индиректни ефекти што ја зголемуваат општата (национална) ефективност, па дури и вклучување на елементи на прераспределба на доходот со посредство на државниот буџет.

Сето ова зборува за една нова појава во современата неокласична економска мисла, која, пред сè, се искажува во значајни отстапувања од своите појдовни либерално индивидуалистички позиции, што од своја страна, значи своевидно разнишување на целата нејзина теоретска основа, врз која историски се изградувала како експонент на исклучиво приватна сопственост на физички лица.

Меѓутоа, се укажува и на неодржливоста на класичната либерална теорија за исклучителна пазарна ефикасност на приватната сопственост со лична иницијатива. Имено, школуваната менаџерска интелигенција е значително позаинтересирана за успехот на фирмата и нејзиното раководење одошто самите неспособни сопственици. Тоа е веќе широка пракса денес. Менаџерите како професионалци во раководењето на претпријатијата, во услови на нивно добро плаќање, ревностно и мошне успешно ја извршуваат својата функција.

Во такви услови контролната функција на успешноста во раководењето на фирмите е барањето, односно вредноста на акциите на пазарот. Така, на пример, ако фирмата лошо работи, дивидендите ќе паѓаат, секој сопственик ќе сака акциите брзо да ги продаде, а нивната цена рапидно ќе опаѓа. Нормално, сопствениците во такви услови ја менуваат менаџерската екипа и обратно ако фирмата работи успешно. Овој феномен, кој денес главно господари во стопанствата на Запад, се нарекува пазарно управување со фирмите (корпорациите) и ако тој пазар добро функционира механизмот на мотивациониот ефект е мошне силен и стимулативен. Своевремено оваа проблематика пионерски ја истражуваше Ј. Шумпетер во неговото дело „Теорија на економскиот развој“, познат како техноменаџерски модел на развој.⁴

Во државните претпријатија контролната функција над работата, на раководните структури ја имаат државните органи (Владата). Бидејќи во тие претпријатија нема акции и пазар на капитал, нема ниту пазар на управувачи со фирми. Дали може и до која мера државата да го супституира пазарот на капитал и пазарот на управувачи со фирмите (избор, назначување и отповикување на директорите, односно нивното стимулирање за успешно работење)? Тоа е прашање со голема неизвесност. Практиката во државните (општествениите) социјалистички претпријатија, зборува за голема неефикас-

⁴ J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Oxford, 1974.

ност, неуспешност. Но, може да се каже дека сè е можно. Тоа пред сè зависи од степенот на организацијата на современата држава.

Ако тука се вклучи и кејнсијанскиот државнорегулативен модел на развој и посткејнсијанската економска мисла (Галбрајт и др.), тогаш прашањето е дали треба да се земе само една форма на сопственост (приватна) како подобра од другите во сите дејности, во сите земји на транзиција? Во таа смисла треба да се имаат во предвид, при општата оценка на мерките и методите на приватизација, факторите кои влијаат врз нејзината успешност, и тоа степенот на ефикасноста на регулативните мерки за премостување на неуспешноста на пазарот, вклучувајќи ги и тие кои се појавуваат како резултат на влијанието на монополот.

4

Од извонредна важност за испитување на овој домен е начинот на остварувањето на трансформацијата на сопственоста, и тоа како феномен на принуда или доброволност. Дилемата принудна или доброволна приватизација е надвор од опфатот на економските истражувања. Таа влегува во сферата на политичките одлуки.

Од економски аспект таа дилема може да се оценува само кога се анализира претпријатието дали ефикасно работи. Дали е профитабилно или работи со загуби.

Ако вработените подолго време примаат минимални лични доходи, а претпријатието не може да ги покрива трошоците на репродукцијата и службата на капиталот (отплатата на долговите) и на тој начин ја подјадува својата супстанца, такво претпријатие нужно влегува во стечајна постапка. Такво претпријатие тешко може да го поставува прашањето за доброволна или недоброволна трансформација на сопственоста. Таа се наметнува императивно. На ист начин се поставува императивност во услови на криминал или разни форми на уништување на општествената сопственост.

Меѓутоа, дилемата принудна или доброволна приватизација има своја друга димензија. Таа произлегува од самата генеричка природа на сопственоста. Имено, како таа (општествена – државна) сопственост е создадена и кој од кого денес приватизира?

Познато е дека таканаречената државна принуда во разни форми: национализација, експропријација, аграрна реформа, колонијација, конфискација и сл. на бившата држава, на приватен имот и сопственост на таканаречени капиталисти, воени богаташи и сл.

Подоцна социјализмот кај нас со законски мерки го инаугурира самоуправањето и општествената сопственост како фундаментална парадигма, како што вели И. Максимовиќ⁵ на еден политичко-утопистички модел, спротивно на етатистичката во другите социјалистички земји, во кои господареше и понатаму државната сопственост.

Денес укинувањето на општествената сопственост и нејзината трансформација во приватна сопственост, исто така, е инспирирано и поттикнато од политичкиот авторитет на државата со донесување на Закон за приватизација. Тоа се оценува, исто така, како еден утопистички модел, базиран врз едно прагматско мислење за априорно предимство на приватната сопственост на физички лица како единствено економски рационален, над било кој друг вид на сопственост. Тоа и дава повод за размислување дали досегашниот општествено-сопственички модел и експеримент и овој денешен за кој државата се заложува, приватно-сопственички модел не се чисто идеолошки модели. Првиот како резултат на марксистичката, а вториот на традиционално либералната економска идеологија (Смит и Рикардо).

Несомнено е дека приватната сопственост настана како резултат на историско-еволутивниот процес, без државна принуда, а сè повеќе се развивала врз база на пазарните законитости. Или, поточно, економската содржина на сопственичките односи, во историската ретроспектива, произлегува како израз на генеричките процеси и последици на економскиот и технолошкиот развиток, како и на владејачките социјални сили во општеството. Во зависност од нив се појавува политичка волја која ги санкционира тие односи и создава механизми за нивна заштита, издигајќи ги на пиедестал на светост.

Единствено во социјализмот со политичка волја и методи на принуда, независно од степенот на стопанскиот развој и пазарниот механизам, се креирани нови социјални структури и односи, на принуда.

Меѓутоа, со нарушениот процес на капиталистичката репродукција, условен од големата економска криза во 1929–1932 година, како и другите подоцнежни кризи и неможноста да се воспостави нова економска рамнотежа, врз принципите на класично-либералниот модел на развој, иманентен на овој век, природно се наметна потребата од зачување на капиталистичкиот систем. Во барањето на реше-

⁵ Види: Акад. Иван Максимовиќ, У трагању за моделима трансформације друштвене својине, во Зборникот „Трансформација својинских односа: Теоријски и емпиријски аспекти“ – изд. САНУ, кн. X, стр. 5–27, 1992.

ние на нарушените капиталистички односи Џон М. Кејнс⁶ виде единствен излез од вклучување на екстерен фактор во стопанството во лицето на капиталистичката држава и нејзината регулативна улога. Врз таа основа се појави државно-монополистичкиот модел на развој со нови видови на сопственост покрај приватната (државна сопственост, корпорациско-акционерска).

5

Тргувајќи од таквата констелација во кризните услови на современото капиталистичко стопанство, со право се поставува прашањето дали економските законитости на либералниот капитализам се иманентни денес. Во таа смисла, дали единствено приватната сопственост може да биде ефикасна во современите економски услови, вклучувајќи ги и земјите во транзиција, и дали пазарот, без макро-економска политика и регулативни инструменти на државата, сам по себе е оптимален регулатор на стопанските движења?

Денес најдинамичните стопанства, како што е јапонското, германското, во значајна мерка и американското и сл., не ги почитуваат ортодоксните закони на класичната економија. Тие стопанства располагаат со огромни државни фондови за интервенција и развој со високо учество на државна сопственост, користејќи притоа различни регулативни механизми на самата држава во стопанството.

Државната – општествена сопственост, која беше и сè уште е водечка во земјите на транзиција, ќе егзистира долг период во низа дејности. Тука се мисли, пред сè на големите технолошки системи: енергетскиот, сообраќајниот, водостопанскиот, информационите и ПТТ системите и сл., експлоатацијата на националното природно богатство: метални и неметални руди, шуми, вода и сл., воено-индустрискиот комплекс, некои образовни, здравствени и финансиски институции и др. Станува збор за такви национални богатства кои припаѓаат на целиот народ.

Постојната трансформација на општествената сопственост треба да го почитува начелото: сите форми на сопственост да имаат еднаков правен статус, како и начелото истата да биде економски рационална. Тоа значи, да не се оправдува од идеолошки и политички причини на партиите што моментно се на власт.

Истите начела треба да важат и за постојните интерни акции, кои реално не се покриени со капитал. Тие треба да бидат изложени

⁶ John M. Keynes, *The General Theory of Employment. Interest and Maney*, New York, 1936.

на дејството на екстерно пазарно вреднување, со цел да се привлече нов реален капитал, а не со фиктивно право да се располага со сопственост. Тоа е грабеж на општествената сопственост. Само продавање на акции со реално купување ќе може да овозможи да се формира фонд на средства за потребите на репатријација на девизниот долг на граѓаните, за санирање на потрошените (?) пензиски фондови, за натамошниот развој на социјалната инфраструктура итн., како и подмирување на трошоците за транзицијата.

Притоа, Законот за приватизација може да функционира само со истовремено донесена законска регулатива за реприватизација на сопственоста на оние граѓани на кои им било принудно одземен имот по разни основи. Ова од причина што денес не може никој да стане приватен сопственик врз одземена приватна сопственост. Експропријацијата на таканаречените експропријатори треба најпрво да се врати, посебно и заради тоа што во нашите повоени услови не постоела, во класична смисла, развиена капиталистичка приватна сопственост. Со мали исклучоци тоа беше имот стекнат со приватна иницијатива во занаетчиството, трговијата, земјоделството. Релацијата на тие односи, национализација, експропријација и сл., во Македонија не беа идентични со развиените капиталистички односи во Словенија, Хрватска и Србија. Така што тие мерки на принуда во Македонија биле на штета на трудољубивото македонско семејство, каде што без експлоатација на туѓ труд имотот бил создаван со генерации во рамките на семејството.

Од тие причини треба да се испита нашиот актуелен момент на приватизација. Неколку прашања заслужуваат посебно внимание. Имено: 1. Дали се осознани реперкусиите од приватизацијата како израз на политичката волја на државата, чии експоненти во реализацијата се појавуваат претставници на владејачката коалициона политичка структура, па дури се врши идентификација на моделот на приватизацијата со една или со друга партија, со една или со друга личност во зависност кој какви позиции држи во распоредот на партиските спротоставени интереси, а што е недозволиво од аспект на националните интереси; 2. Какви и чии интереси се застапени во таа политичка волја; да се утврди анатомијата на тие интереси: поединечни, групни, национални; 3. Дали тој процес ќе се остварува врз економски критериуми и пазарни законитости или со фиктивни права ќе господари хаосот на грабежот; 4. До кој степен ќе се почитува принципот на правичноста и кој сè ќе биде опфатен од него – дали само вработените во стопанството или и тие што работеле во државна администрација, во здравството, полицијата, војската, просветата, пен-

зионерите, што е со стечајните работници и банкротираниите фирми; 5. Дали нема да се насочи процесот на приватизацијата кон реформирање и одржување на сопственоста во рацете на моќната постојна политичка и управувачка номенклатура, за тоа што во почетната практика ова очигледно се потврдува; 6. Дали се изградуваат механизми за одбрана од евентуални социјални отпори. Практиката покажува дека маршот на стечајните работници, невработените, маршот на гладните и изнемоштените зборува за сосема друго; 7. Се поставува прашањето: колку е обмислен методот на гранската селективност и глобалната стратегија на приватизацијата. Дали се води сметка за структурниот пристап во приватизацијата, или поточно, кои се стратешките национални интереси во структурата на стопанството, или пак, хаосот ќе навлезе во сите пори на националната економија; 8. Постојат ли институции за обезбедување на јавност и контрола во процесот на приватизацијата, како и алокација на средствата од тој процес со оценка на нивната социјална и економска ефикасност, итн.

Сите овие прашања се поврзани со меѓусебно условени односи, чиј интензитет ќе зависи од постојните економски и политички сили и моќта на социјалните групи во реализирањето на такви сопственички интереси и институции кои најмногу ќе им одговараат.

Врз таква основа, со помош на новостекнатата сопственост, ќе се изградуваат, контролираат и одржуваат соодветни видови на политичко-економски односи. Ќе се профилира социјалната стратификација на општеството и ќе се формираат нови идејни погледи, нови политички идеологии, конечно нов општествен систем.

6

Објективно земено најповолна солуција на трансформацијата може да се очекува во изградувањето на мешовит модел на сопственост, што ќе искажува рамнотежа и рамноправен третман на сите видови сопственост. На тој начин новите општествено-економски мутации треба да изградуваат нов тип на цивилизација во кој ќе бидат втемелени економската демократија и плуралните партиципативни форми на политичка демократија, почитувајќи ја и социјалната правда искажана во институциите на социјалната сигурност и во гарантирањето на политичките, етничките и социјално-економските човечки права.

Тоа е реално можно во изградувањето на мешовит модел на општествено-економски систем. Во таков систем економскиот, поли-

тичкиот, социјалниот, културниот и моралниот идеал ќе ја краси сестраната еманципација на личноста, која ќе тежнее да ги усогласи целите на личната иницијатива и приватниот интерес со афирмација на чувство за општествената одговорност и заштита на националните интереси и националното богатство на земјата.

Врз изнесените постулати на мешовитиот модел може да се изградува нова демократска и социјална цивилизација како алтернатива на либералната цивилизација и етатистичко-бироократската цивилизација.

Може со сигурност да се каже дека во првите децении на транзиторниот период не може да се очекуваат, а ниту има објективни услови и можности за нив, имитација и дифузно ширење на сите институции од постојните модели и системи на општествено-економскиот развој на Запад. Природно, тоа ќе бара еден подолг период на ферментација во изградувањето на новата економска и социјална структура на мешовитиот модел на развој во земјите на транзиција, носејќи специфични белези за секоја земја во рамките на универзалните законитости и цивилизациските вредности на современиот свет.

Х. ПРИВАТИЗАЦИЈАТА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

1. Вовед (институционален background)

На почетокот од процесот на приватизација во Република Македонија, се ценеше дека бројот на претпријатија кои треба да бидат предмет на приватизација изнесува 1.500. Од нив, 1.050 беа мали, 300 средни и 150 големи. Овој број беше намалуван неколку пати, што говори за слабата статистичка поддршка на процесот на приватизација. Последната официјална бројка за вкупниот број на претпријатија, предмет на приватизацијата, изнесува 1.216, од кои 113 се големи, 273 средни и 830 мали.⁷ Во оваа фаза се исклучени претпријатијата во областа на јавните користи (големите инфраструктурни системи, т.е. природните монополи), јавните услуги, земјиштето, шумите и другите природни богатства. На почетокот од април 1996 г. македонскиот парламент донесе закон за приватизација на претпријатијата од областа на земјоделството, кои, исто така, не влегоа во првата фаза од процесот на приватизација. Банките и другите финансиски институции треба да бидат трансформирани во рамките на една поширока реформа на финансискиот сектор.

Во текот на 1990–91 година 240 претпријатија, од кои повеќето големи, беа трансформирани во акционерски друштва, кои во исто време беа делумно приватизирани преку „интерни акции“, дистрибуирани на вработените во одделни претпријатија, под доста поволни услови. Овој процес се одвиваше според Законот за општествен капитал, донесен кон крајот на 1989 г. од страна на последната Сојузна влада на СФРЈ. Интересно е да се напомене дека, во споредба со сите останати републики на поранешната СФРЈ, процесот на дистрибуција на „интерни акции“ отиде најдалеку токму во Македонија.⁸ На пример, во Словенија и Хрватска законот беше суспендиран

⁷ Агенција на Република Македонија за трансформација на претпријатијата со општествен капитал (1996), стр. 9.

⁸ За разлика од Словенија и Хрватска, Македонија не беше голем ентузијаст за растурање на федералната држава, според наше мислење, од историски и општествено-економски причини. Нејзиното политичко водство,

непосредно по првите повеќепартиски избори, заради присутната свест во јавноста и кај политичарите за неговото многукратно штетно дејство на економски, социјален и политички план, како на краток, така и на долг рок. Во Србија, иако Законот за општествен капитал не беше суспендиран целосно, рестрикциите што беа утврдени во неговата примена, практично значеа негово укинување.

Сепак, почнувајќи од 19 август 1991 г., македонската влада го прогласи федералниот закон за неважечки и започна со подготовки за сопствена стратегија за натамошниот тек на процесот на приватизација. Всушност, ден порано од споменатата дата истече важењето на Сојузниот закон, а Сојузната влада, чијшто легитимитет во тоа време беше сериозно нарушен, се обиде да го продолжи неговото дејство за уште една година, што не беше прифатено од страна на македонската влада.

Приватизацијата која се одвиваше според Законот за општествен капитал беше критикувана од различни кругови. Дури и првата македонска повеќепартиска влада (всушност, експертска влада, чија што поддршка од страна на политичките партии застапени во македонскиот парламент опаѓаше со тек на време по нејзиниот избор во март 1991 г.), имаше негативен став спрема приватизацијата извршувана според федералниот закон. Во една прилика тогашниот премиер, господинот Никола Кљусев, истакна дека приватизацијата преку „интерни акции“ претставува „натамошна деградација на општествениот капитал“. Министерот без портфел, господинот Јане Миљовски, задолжен за приватизацијата, сметаше дека она што се случувало на полето на трансформацијата на општествениот капитал било резултат на „фикс-идеите на лошите економисти во Сојузната влада“. Сепак, ваквите сфаќања не ги делеше една мала група на моќни директори на големи општествени претпријатија, кои претставуваа своевидно лоби и беа во состојба да обесхрабрат какви било чекори кон суспензија на Законот за општествен капитал, пред истекот на неговото важење. Овие менаџери и другите вработени беа, несомнено, главните добитници од приватизацијата од тоа време, која беше, може да се каже, исклучиво ориентирана кон инсајдерите во претпријатијата.

и што е уште поважно, стопанската елита, се надеваа дека со поддршката на политиката на федералната влада би можело да се придонесе кон зачувување на територијалниот интегритет на ослабнатата федерација, преку нејзина трансформација во конфедерација. Определбата за независност во Македонија доби силен замав по декларирањето на независност од страна на Словенија и Хрватска и почетокот на војната на нивните територии, откако стана сосема јасно дека федералната држава, составена од остатокот на Југославија, сигурно би била доминирана од страна на Србија.

Новиот, македонски, закон за приватизација (односно, Закон за трансформација на претпријатијата со општествен капитал), беше донесен по две години, поточно кон крајот на јуни 1993 година. Правниот вакуум до донесувањето на законот, како и периодот од една година потоа, до преземањето на првите активности, беше период на забрзано топење на општествениот капитал, процес кој придонесе, покрај екстерните шокови, за несреќната состојба во која се најде македонското стопанство. Неизвесноста во која се најдоа стопанските субјекти во земјава, поточно агонијата во стопанството, претставуваше и сè уште претставува еден од основните генератори на длабоката економска криза. Ставени во состојба на исчекување, претпријатијата престанаа со сите напори за организационо, техничко-технолошко и кадровско реструктурирање, а раководните структури и другите вработени се најдоа во парадоксална ситуација: да не помислуваат за никакви инвестиции, бидејќи со ова би се зголемила вредноста на претпријатијата, со што се намалува нивната можност за стекнување позначителни сопственички права во иднина во „нивните“ претпријатија. Но, иако приватизацијата *de jure* беше ставена *ad acta*, со голо око беше видно дека таа *de facto* се одвиваше. На повидок беше процес на перманентна и забрзана декапитализација на претпријатијата, проследена со видливи активности, насочени кон диригирано намалување на вредноста на капиталот, во надеж дека на овој начин неговата цена ќе биде поблиска до скудните можности за инвестирање на аспирантите за откуп на претпријатијата.

Треба да се истакне дека македонската влада не се определи за брза и масовна приватизација, онака како што беше спроведувана во повеќето земји од Централна и Источна Европа, вклучувајќи ја Словенија, а од неодамна и Хрватска, и покрај залагањата и предлозите кои доаѓаа од некои економисти и политички партии. Овие последниве сметаа дека масовната приватизација, покрај тоа што е социјално поправедна, би претставувала инструмент за забрзување на процесот на приватизацијата, што би придонело за надминување на агонијата во која се наоѓаа бројни македонски претпријатија. Но, Владата, а особено господинот Миљовски, жестоко се спротивставуваа на ваквите предлози, и покрај очигледните недостатоци на методот на продажба и тешките последици за македонското стопанство, кои произлегуваа од доцнењето со приватизацијата.

Сметаме дека противењето на масовната приватизација од страна на актуелната власт во Република Македонија бара малку поширока елаборација. Во октомври 1994 г. во Македонија беа одржани вторите парламентарни и претседателски избори. Приватиза-

цијата беше едно од најзначајните прашања за време на предизборната кампања. Во јуни 1993 г. беше формирана Демократската партија, предводена од господинот Петар Гошев, која за кратко време стекна релативно голема популарност. Оваа партија агресивно ја критикуваше владината приватизациона програма и се залагаше за промена на курсот кон брза, масовна и социјално поправична приватизација, комбинирана со директна продажба во оние случаи кога постојат заинтересирани купувачи за претпријатијата. Партиите на власт, кои подоцна настапија заедно во изборната коалиција „Сојуз за Македонија“, цврсто поддржани од македонскиот претседател, господинот Киро Глигоров, во ова видео сериозна закана за своите позиции и преку провладините медиуми направија сè за да ја компромитираат масовната приватизација. Беа цитирани екстремни случаи за продажба на ваучери за „едно шише вотка“ во Русија. Некои новинари сè уште ги плашат своите читатели, употребувајќи го нивниот омилен (се разбира, фиктивен) случај на продажба на „едно бродоградилште во Чешка“ по пат на ваучери во вредност за едно пиво, што е најобична манипулација. На овој начин, прашањето околу концептите за приватизацијата стана едно од најполитизираниите прашања во земјата.

Има уште нешто во врска со политичката економија на пристапите во приватизацијата.⁹ Практиката во земјите од Централна и Источна Европа откри една интересна регуларност.¹⁰ Во оние земји во коишто комунистите ја загубија власта и беа формирани влади составени од партии или коалиции на партии на центарот или десно од центарот, порано или подоцна, се преминуваше кон некоја варијанта на масовна приватизација. Овие партии се залагаа „за широка дистрибуција на акции на целокупната јавност; од друга страна се лобирачките групи на државните менаџери и новите леви партии кои ги наследиле старите владејачки комунистички партии, кои заедно се борат за трансфер на сопственоста на самите менаџери“.¹¹ Во неколку земји, во коишто поранешните („трансформирани“) комунисти повторно ја презедоа власта, имаше значителни застои во спроведувањето на програмите за брза и масовна приватизација. Авторитарните влади составени од поранешни комунисти (и националисти!) покажаа голема одбојност спрема идејата за масовна приватизација. Логич-

⁹ Види: Pleskovic, B., J. D. Sachs (1994), p. 192.

¹⁰ Терминот е позајмен од унгарскиот економист Јанош Корнај, како замена за терминот „законитост“, кој во економијата и во другите општествени науки многу често се користи.

¹¹ Pleskovic and Sachs, op. cit., p. 192.

кото објаснување за ваквото однесување би било дека тие не беа подготвени да одат во непознато: тие цврсто одлучија дека сопственоста треба да остане во нивни раце, односно контрола, како основа за политичката моќ.

II. Институционална рамка

Македонскиот закон за приватизација се темели врз определбата за продажба на претпријатија според пристапот „случај по случај“. Сите претпријатија предвидени за приватизација се поделени во три групи: големи, мали и средни, според определени критериуми, како, на пр., бројот на вработени, годишниот приход и др. Методите за приватизација во определена мера варираат според големината на претпријатието.

Малите претпријатија можат да се приватизираат според следниве методи:¹²

- *Откуп од сирана на вработените.* На вработените им е дадена можноста да го купат претпријатието. Ова може да биде направено со откуп на најмалку 51% од проценетата вредност на претпријатието. Вработените кои ќе влезат во овој аранжман се обврзани да го докупат остатокот од вредноста на претпријатието во годишни рати во следните пет години по потпишувањето на договорот со Агенцијата за трансформација.
- *Продажба на дел од претпријатието (во форма на акции или удели).* Дел од претпријатието може да биде продаден по пат на аукција или директна спогодба со можниот купувач (купувачи).

Средните претпријатија можат да се приватизираат според следните модели:

- *Продажба на претпријатието или негов дел.* Овој метод е идентичен со оној кој се применува и во случајот на малите претпријатија.
- *Откуп на претпријатието.* Откупот се смета за успешен, доколку се продадат најмалку 51% од вредноста на акциите. Остатокот од акциите претпријатието го пренесува на Агенцијата, како преференцијални акции без право на глас. Агенцијата е должна да ги понуди овие акции за продажба на јавноста во период не подолг од три месеци од нивното претворање во обични акции.
- *Приватизација од сирана на „лица кои го преземаат управувањето“.* Менаџерски тим кој ќе понуди најатрактивна развојна програма за претпријатието може да се здобие со правото за контрола

¹² Шукаров, М., В. Хаџи Василева-Марковска (1994), стр. 251–252.

врз претпријатието со вложување на само 20% од проценетата вредност на претпријатието. Оваа привилегија е балансирана со обврската за докупување до најмалку 51% од акциите во период не подолг од пет години, во пет еднакви годишни рати без камата. Менаџерскиот тим има право на управување со претпријатието исто како да располага со мнозинскиот пакет, односно најмалку 51% од акциите. Остатокот од акциите се наоѓаат во рацете на Агенцијата. Тие се преференцијални акции, но постои можност за нивна конверзија во обични, доколку акционерите не ги плаќаат годишните рати, или доколку не се исполнат некои други услови од склучениот договор помеѓу Агенцијата и менаџерскиот тим.

- *Издавање на акции заради дојолнишело вложување.* Претпријатијата можат да издадат акции заради дополнително вложување. Доколку новата емисија е поголема од 30% од проценетата вредност на претпријатието, Агенцијата склучува спогодба со инвеститор на кој му се нуди можноста за докупување на 51% од вкупната вредност на акциите од претпријатието, во период кој не е подолг од 5 години. Агенцијата добива преференцијални акции, со можност да ги претвори во обични, доколку акционерите не успеат во навремената отплата на ратите.
- *Конверзија на долгот во траен влог.* Како еден од методите за приватизација на претпријатието, доколку е тоа од интерес за кредиторите, е можноста за конверзија на долгот во траен влог, при што доверителот станува сопственик на определен дел од вредноста на претпријатието.

Големите претпријатија можат да се трансформираат според истите методи како и средните. Една од поважните разлики е кај моделот приватизација од страна на „лица кои го преземаат управувањето“. Имено, кај големите претпријатија, кај овој модел кој претставува македонска варијанта (според нашето мислење, не докрај кореспондентна) на познатиот манаџмент buy-out модел, учеството кое треба да го уплати менаџерскиот тим изнесува само 10% од проценетата вредност на претпријатието. Исто така, Агенцијата има поголеми ингеренции при приватизацијата на големите претпријатија, во споредба со малите и средните. Во секое големо претпријатие, уште со самото започнување на постапката за приватизација, се формира т.н. Одбор за трансформација, кој има за цел да ги изврши подготовките за приватизација. Половината од гласовите во одборот ѝ припаѓаат на Агенцијата за трансформација.¹³

¹³ Пред и за време на парламентарната дебата по Предлог-законот за трансформација, овие одредби беа многу контроверзни и предмет на

Покрај овие методи, постојат и други можности за приватизација на претпријатијата, без оглед на нивната големина.

- *Закуй.* Претпријатието може да склучи договор за закуп со некоја заинтересирана страна. Договорот содржи клаузула за откуп на претпријатието. На овој начин на закупувачот му се дава можност преку отплата на ратите да го купи претпријатието, во период кој не е подолг од 7 години.
- *Продажба на средствата на претпријатието.* По извршената ликвидација, средствата на претпријатието можат да се продадат одделно. Доколку при ова одредени обврски останат непокриени, Агенцијата е обврзана за нив да обезбеди компензација.
- *Трансформација на претпријатијата во услови на стечај.* На предлог од кредиторите, за одредено претпријатие може да биде отворена стечајна постапка, со цел да се преземат определени активности околу трансформацијата, како, на пр., претворање на долговите во таен влог и др.

За вработените се утврдени попусти при купувањето на акции. Почетниот попуст изнесува 30%, плус 1% за секоја година работен стаж, под услов купувачите на акции со попуст да поминале најмалку две години на работа во претпријатието кое се приватизира. Сумата на акции кои можат да се купат со попуст е ограничена на 25.000 DM за поединечен купувач и не смее да надмине 30% од проценетата вредност на претпријатието. Овој попуст кореспондира со можноста за купување на „интерни акции“ според поранишниот Закон за општествен капитал. Вреди да се спомене дека првобитната замисла на изготвувачите на Законот за трансформација не предвидуваше попусти при купувањето на акции. Овие одредби беа додадени под силен притисок на синдикатите.

дискусија. Некои автори (на пр., Славески, 1993) ја доведуваа во прашање нивната уставност и предупредуваа на можното „соголување на средствата“ од страна на менаџерските тимови во иднина. Неколку пратеници во македонскиот парламент поднесоа амандмани, предлагајќи зголемување на сопственото учество на менаџерските тимови, кои не беа усвоени на седницата. Интересно е да се спомне дека идејата за ваквиот модифициран тип на методата манаџмент buy-out, подготвувачите на македонскиот закон за приватизација ја имаа позајмено од првиот нацрт на словенечкиот закон за приватизација. Македонскиот парламент го прифати она што Словенечките пратеници глатко го одбија. Со овој чин, Словенците го отворија патот за имплементација на масовна приватизација, преку учество на сите полнолетни граѓани, на кои им беа распределени сертификати за купување на акции.

На почетокот на приватизацијата, претпријатијата се обврзани 15% од вредноста на општествениот капитал да пренесат на Фондот за пензиско и инвалидско осигурување во форма на акции или удели. Вака издадените акции се преференцијални и без право на глас, со право на фиксна дивиденда од 2% годишно. Целта на ваквата мерка беше да се подобри финансиската стабилност на Фондот и да се започне со процес на негово реструктурирање во значајна финансиска институција, по углед на слични институции во светот. Исто така, во отсуство на програма за масовна приватизација, ова, од страна на носителите на приватизацијата во Република Македонија, беше истакнувано како своевиден компромис, насочен кон остварување на социјалната праведност во процесот на приватизацијата.

Македонија е можеби единствената земја во транзиција која сè уште, барем до моментот на пишување на овој текст, нема усвоено законска регулатива за отпочнување на процес на денационализација, што нашироко се користи како предмет на критика од различни страни. Со Законот за трансформација на претпријатијата со општествен капитал, во моментот на донесување на одлука за трансформација, претпријатијата преку оглас во јавните гласила ја информираат јавноста за својата намера за приватизација и ги повикуваат поранешните сопственици, доколку постојат такви во конкретниот случај, да ги пријават своите побарувања. Во висина на пријавените побарувања, претпријатијата пренесуваат акции кај Агенцијата. Таа е обврзана да ги чува акциите за сметка на сопствениците, сè до донесувањето на законската регулатива.

Според македонскиот закон, сите претпријатија кои влегуваат во процес на трансформација, се обврзани да извршат проценка на вредноста на претпријатието. За оваа цел, Агенцијата подготви Методологија за проценка на вредноста на претпријатијата со општествен капитал. Основниот метод за проценка е методот на корегирана сметководствена вредност. Проценетата вредност според овој метод може да се провери со еден од следниве методи: методата на дисконтирани парични текови за поголемите и стратешки позначајни претпријатија, како и повеќе други методи, како, на пример, методата на споредба на сродни претпријатија итн. Проценителите, кои за своите услуги се платени од страна на претпријатијата, се слободни во презентацијата и изборот на аргументи за сугерираната цена. Проценки можат да вршат само лица кои поседуваат лиценца издадена од страна на Агенцијата.

Со цел да се забрза процесот и да се обезбеди негов континуиран тек, малите и средните претпријатија, според законот за тран-

сформација, беа обврзани да донесат одлука за отпочнување на процес на приватизација, поткрепена со потребната документација, во рок од една година од донесување на методологијата за проценка од страна на Агенцијата (21.XII 1993 г.). Крајниот рок за автономна приватизација на големите претпријатија беше крајот на јуни 1995 година, односно две години по донесувањето на Законот. По истекувањето на овие рокови, Агенцијата е овластена да започне со постапка за приватизација кај оние претпријатија коишто не успеале самите да го сторат тоа.¹⁴

III. Приватизацијата во праксијата

Најфаворизиран метод за приватизација на средните и големите претпријатија од страна на Агенцијата во изминатиот период, особено во текот на 1995 година, се чини дека беше приватизацијата од страна на „лица кои го преземаат управувањето“. Значителен број на големи и средни претпријатија, и покрај бројните негодувања во јавноста, се определија за оваа метода, охрабрани од Агенцијата за трансформација, којашто изгледа дека се определила да го надомести значителното доцнење на процесот на приватизација и да го исполни барањето на Светската банка за приватизација на 790 претпријатија во текот на 1995 година. Последново претставуваше еден од условите за добивање на втората транша од кредитот во рамките на FESAC аранжманот (кредит кој Светската банка го одобрува за реконструкција на финансискиот и економскиот сектор), со кој се согласи македонската влада, и покрај сериозните резерви за можноста за негово исполнување. Според официјалните податоци, до крајот на 1995 година¹⁵, трансформацијата, термин којшто еуфемистички се користи за да се означи приватизација до степен во кој е номиниран до-

¹⁴ До 21.XII 1994 г., односно крајниот рок за иницирање на автономна приватизација од страна на малите и средните претпријатија, само околу 30% од претпријатијата го почитуваа рокот. Агенцијата прекутно го продолжи рокот и прифаќаше планови за приватизација и по неговото истекување, во меѓувреме вршејќи притисок врз претпријатијата кои благовремено не го иницирале процесот самоиницијативно, да соработуваат. Според Извештајот на Агенцијата за трансформација за 1995 година, околу 200 од вкупно 1.216 претпријатија до крајот на 1995 година, не направиле ништо на планот на приватизацијата.

¹⁵ Во меѓувреме, сигурно е дека наведените податоци се застарени, со оглед на тоа што приватизацијата е динамичен процес. Сепак, сметаме дека овој факт не може да и наштети на анализата, со оглед на тоа што може да се очекува дека основните трендови ќе продолжат и во блиска иднина.

минантен дел од вкупниот капитал на приватни сопственици, ја завршиле 604 претпријатија (види табела 1.).

Во табелата 2 можат да се видат податоци за методите користени за трансформација на приватизираните претпријатија.

Од табелите се гледа дека најголем број на претпријатија биле приватизирани преку методата на откуп од страна на вработените. Сепак, според бројот на вработените и, што е уште поважно, вредноста на капиталот, доминантен е методот преземање на управувачките права од страна на менаџерски тимови. Ова за Агенцијата претставува позитивен знак, од гледна точка на зголемување на економската ефикасност, заради концентрацијата на сопственоста. Сепак, „треба да се има предвид дека во не мал број случаи и т.н. менаџерски откупи се случуваат со учество на поголемиот дел од колективот и фактички се претворија во т.н. откупи од страна на менаџментот и вработените (МЕВО). Според оценка на Агенцијата, повеќе од 60% од вработените во веќе трансформирани претпријатија всушност работат во претпријатија во кои доминантни сопственици се самите вработени.“¹⁶

Табела 1

Структура на претпријатијата кои ја завршиле трансформацијата до 31.XII 1995 година

Претпријатија	Бр. на претпријатија	Број на вработени	Процентна вредност (во ДМ)	Општествен капитал за трансформација*	Пензиски фонд	Општествен капитал за продажба
Мали	474	11.051	2.035.815	45.597.519	6.834.011	38.763.508
Средни	77	14.462	178.368.454	68.393.694	10.260.771	58.132.857
Големи	53	34.453	682.158.897	188.393.694	28.259.054	160.134.640
Вкупно	04	59.966	932.563.166	302.384.841	45.353.836	257.031.005

* Разликата помеѓу 4 и 5 е вредноста на општествениот капитал кој е „трансформиран“ (приватизиран) според поранешниот сојузен Закон за општествен капитал, по пат на „интерни акции“, сега претворени во „екстерни“, т.е. обични акции.

Извор: Агенција за трансформација (1996), стр. 12.

¹⁶ Агенција за трансформација (1996), стр. 16.

Со текот на времето, Агенцијата за трансформација отиде предалеку во „креативната примена“ на Законот за трансформација. Под притисок на стратешките грешки во процесот на приватизација, таа презеде серија на чекори кои во голема мера го компромитираа процесот на приватизација во очите на јавноста. На пример, т.н. менаџерски тимови се исклучиво менаџерски групи од самите претпријатија, ослабнати или зајакнати по меѓусебните битки за правење на коалиции и здобивање со поддршка од другите вработени (користејќи ги сите расположливи средства, од убедувања до закани) за обезбедување на нивната номинација. Големината на овие „менаџерски тимови“ варира од 5–6 во некои претпријатија, до неколку стотици, или дури преку 1.000 во неколку случаи. Ова, се разбира, наиде на потсмет кај информираната јавност. На менаџерските тимови (и на „менаџерските тимови“), во настојувањата некако да се покрене процесот на приватизација, им беа дадени многу поголеми концесии од оние предвидени со Законот за приватизација и им беше прогледувано низ прсти во нивното незаконско однесување за обезбедување на мнозинство на акции.

Табела 2

Приватизирани претпријатија според методот за приватизација до 31.XII 1995 година

Метод за приватизација	Претпријатија	Број на вработени	Вредност (во DM)
Закон за општествен капитал	59	9.750	67.732.339
Откуп од вработените	210	8.430	73.431.793
Удели	12	6.291	13.053.314
Менаџерски тимови	42	16.406	406.466.589
Закуп	3	–	1.165.360
Дополнителен капитал	5	1.145	13.590.000
Трансфер	11	4.669	98.221.093
Граен влог	1	120	1.542.696
Странски капитал*	153	1.806	11.217.074
Приватен капитал	60	3.193	52.624.689
Ликвидација	33	2.040	н.а.
Откуп	15	6.116	76.518.219
ВКУПНО	604	59.966	932.563.166

* Деловни простории, производни единици и продажен простор во сопственост на претпријатија од поранешните Југословенски републики.

Извор: Агенција за трансформација (1996), стр. 14.

Како последица од ова, филозофијата на „платена приватизација“, еден од главните аргументи против било каков вид на масовна приватизација, беше крајно компромитирана. Јавноста зачестено започна да поставува незгодни прашања, откако беа објавени податоците за прибраните средства од приватизацијата. Вкупниот финансиски ефект од приватизацијата до 31.XII 1995 година изнесуваше околу 60,9 мил. DM, што претставуваше само 6,5% од проценетата вредност на приватизираните претпријатија (види табела 1). Од оваа сума, 24,17 мил. DM беа од продажба на претпријатија, 36,68 мил. DM од даноци и придонеси на претходно издадените интерни акции, и само 23.800 DM од продажба на акции. Што е уште поважно, само 19,2 мил. DM беа во готово, а остатокот беше платен со заробени девизи. Од парите платени во готово, најголемиот дел беа плаќања за даноците и придонесите на претходно стекнатите интерни акции (18,6 мил. DM). Само 632.726 DM прибрани во готово беа од продажба на претпријатија, а од продажба на акции до 31.XII 1995 година беа добиени само 10.452 DM¹⁷. Од друга страна, за своите операции во 1995 година Агенцијата потроши околу 2 мил. DM. Интересно е да се спомне дека од аукциите за продажба на деловен простор, спроведени во периодот октомври 1994 до август 1995 година беа прибрани околу 42 мил. DM.

Интересот на странскиот капитал за приватизација на македонските претпријатија беше екстремно низок. Покрај високите некомерцијални ризици за инвестирање во Македонија, ова се должеше и на начинот на спроведување на приватизацијата. Илустративен е примерот на мултинационалните компании кои одлучија да се повлечат од преговорите за купување на делови од македонската тутунска индустрија, откако ги увидоа потенцијалните конфликти со стекнатите права на инсајдерите во тие претпријатија.

Очигледно е дека начинот на кој беше спроведувана приватизацијата во Македонија, не го поттикна развојот на пазарот на капитал. Македонската берза беше отворена на 28 март 1996 година и во досегашното работење се одликува со екстремно низок обем на тргување и ниска ликвидност. Финансиските институции во земјата се развиваат многу бавно.

¹⁷ Кон крајот на март и почетокот на април 1996 година, неколку претпријатија приватизирани од страна на менаџерски тимови, мораа да ја платат првата рата од нивниот петгодишен бескаматен кредит. Некои од овие претпријатија, односно нивните менаџерски тимови, навремено ги подмирија обврските, со што вкупните финансиски ефекти, иако незначително, се зголемени, додека други во определениот рок не ги имаат исполнето договорените обврски. Останува да се види до кој степен Агенцијата ќе биде флексибилна во толерирањето на ваквите случаи.

Исто така, како што беше кажано понапред, аранжманите со кои се забранува тргување со акциите со субјекти надвор од претпријатето, склучени преку македонската варијанта на management buy out методот, само ќе го забават развојот на пазарот на капитал и најверојатно ќе имаат негативно влијание врз реструктурирањето на овие претпријатија, како и на можноста за обезбедување на капитал во иднина.

Во претпријатијата не само што не влезе свеж капитал туку тој и понатаму се одлева, што ќе биде случај и во иднина, како резултат на преземените обврски и аспирациите на менаџерските структури за стекнување со статусот доминантни сопственици, користејќи го капиталот на претпријатијата кој, во други околности, би можел да се употреби продуктивно. Плаќањето на преземените обврски спрема државата со средства од претпријатието de facto се сведува на дополнително оданочување на стопанските субјекти. Ова е причина за загриженост, затоа што во економската историја во ниту една земја, која се наоѓала во рецесија, од стопанството не биле извлекувани дополнителни средства, туку вкупните давачки биле намалувани. Познато е дека претпријатијата во кои доминираат „инсајдерите“ не се благонаклоно расположени кон инвестициите од страна на лица надвор од претпријатието, и покрај лимитираните можности за сопствено инвестирање.

Македонскиот закон за приватизација, како што беше кажано понапред, стапи на сила кон крајот на јуни 1993 г. Но, првите приватизации според неговите одредби се случија по повеќе од 20 месеци, повторно на контроверзен и не многу транспарентен начин.¹⁸ Во меѓувреме, со спојување на Републичкиот фонд за развој и Агенцијата за реструктурирање и приватизација, институции основани според Законот за општествен капитал, беше основана Агенцијата за трансформација на претпријатијата со општествен капитал и беше назначен нејзиниот Управен одбор. Исто така, беа направени извесни подготовки за примена на Законот, како, на пр., донесување на статутот на Агенцијата, обука на проценители и др. Покрај ова, Службата за општествено книговодство, подоцна трансформирана во Завод за платен промет и Управа за јавни приходи, започна со контрола на приватизацијата извршена според стариот сојузен закон.

Беа потребни четири месеци (четири пати повеќе од предвиденото со Законот за трансформација) за назначување на претседа-

¹⁸ Агенцијата за трансформација започна со издавање на својот информативен билтен *Факти за приватизацијата* цели 15 месеци по нејзиното конституирање, под силен притисок и барања за транспарентност од страна на јавноста.

тел и членови на Управниот одбор на Агенцијата од страна на Владата. Ова беше извршено по прилично долги политички натезања помеѓу двете главни коалициони партии – Социјалдемократскиот сојуз и Либералната партија. Во вакви околности, нормално беше политичките критериуми при изборот да бидат посилни од стручните. Една од најголемите недоследности беше назначувањето на неколку директори на големи општествени претпријатија, на еден или друг начин поврзани со некоја од споменатите партии, на кои им претстоеше приватизација. Во тоа време, а и подоцна, не се обрнуваше внимание на проблемот со конфликтот на интереси.

Како што стигнуваа првите извештаи од контролите кои ги вршеше Службата за општествено книговодство, стана јасно дека Владата одлучила да примени особено „мек“ став спрема претходната приватизација од страна на инсајдерите во претпријатијата, и покрај преовладувачкиот негативен став кај јавноста и обвинувањата за грабеж, односно приватизација од страна на номенклатурата. Некои од челните луѓе на македонската приватизација, вклучувајќи го и господинот Јане Миљовски, во една подготвителна студија за идниот македонски концепт за приватизација, објавена во септември 1991 година, изразија загриженост во врска со примената на сојузниот закон за приватизација. Тие напишаа:¹⁹ „Сосема сигурно, најголемата бесмисла, и правна, и економска и морална, во примената на ЗОК во Македонија се случи и сè уште се случува со и околу купувањето, односно отплатата, на запишаните интерни акции од страна на вработените во претпријатијата кои го започнаа процесот на сопственичко реструктурирање.

Целта беше – да не се плати она што се купува, средство беше – книговодствената еквилибристика, резултат, кој и сега веќе е очигледен, е целосно изигрување на формално декларираната намера при издавањето на интерни акции – обезбедување на додатни вложувања на капитал.“

Понатаму, тие велат: „... се најдовме во своевидна хипокризија. Го прифативме принципот на продажба, со определен дисконт при трансформацијата на општествениот капитал, а во практичната реализација на проектот во основа сè се сведе на бесплатно делење на интерните акции меѓу вработените во претпријатијата кои го започнаа овој процес“ (види рамка 1).

¹⁹ Недков, М. и др. (1991), стр. 142.

Рамка 1

*„Тајнаџа“ на кулување на ошшесџвен капшшл
со ошшесџвен капшшл*

Како први претпријатија кои беа прогласени за приватизирани, беа една дузина, главно средни претпријатија, кои, официјално, ја имаа 100% завршено приватизацијата според одредбите од сојузниот Закон за општествен капитал. За постапките кои биле притоа применети, многу открива случајот на трговското претпријатие „Тутун“ – Скопје. Во интервју со дневниот весник „Вечер“ од 22 октомври 1994 г., директорот на ова претпријатие, господинот Васко Кузмановски, вели дека во 1990 година тие „платиле голема сума пари“ од „сопствената каса“. Според новинарот, цената по која е откупен капиталот на „Тутун“ „мудро се премолчува“. Генералниот менаџер на „Тутун“ во својата изјава за весникот „се сеќава“ дека: „на тогашниот Фонд за развој му плативме толку колку што изнесуваше книговодствената вредност на ‘тутуновиот’ капитал“. Значи, се вадат пари од касата на претпријатието за да се откупи капиталот според книговодствената вредност. И, овдека лежи кваката: некој со пари од касата на претпријатието плаќа за неговата приватизација. Познато е дека овие средства се само една од ставките од книговодствената вредност на претпријатието!. Вреди да се спомене дека оваа „приватизација“ на „Тутун“ беше верифицирана, заедно со уште неколку слични случаи, во екот на изборната кампања за вторите повеќепартиски избори кои беа одржани во октомври 1994 година.

Според чл. 3 од Законот за трансформација, од приватизација се исклучени претпријатијата кои имаат монополистичка положба. Но, Македонија во овој момент сè уште нема закон против монополистичкото однесување или за конкурентската политика, што е потребно за утврдување на случаите кои би биле предмет на спомнатите одредби. Ова имаше за резултат подигнување на тензиите во неколку случаи, а посебно во случајот на обидот за приватизација на „Скопски саем“. Без оглед на неговата монополистичка позиција, ова претпријатие беше дури и вклучено во листата на 21 претпријатие на т.н. Пилот приватизациона програма од страна на Агенцијата. Оваа програма, како што е познато, доживеа целосно фијаско, но е доста индикативна за однесувањето на надлежните од Агенцијата. Подоцна, беше дадено одобрение за приватизација на „Скопски саем“ со користење на методата за издавање акции заради дополнително вложу-

вање. (Претпријатието беше веќе приватизирано со 26% според старите сојузни прописи.) Но, целата процедура се претвори во скандал. Акции не беа издадени, а, наместо ова, Агенцијата објави повик за доставување на понуди. Понудата од инсајдерите беше за два и повеќе пати пониска од страна на една понуда од надвор. Стана очигледно дека вредноста на ова претпријатие била многу потценета. Во меѓувреме, се огласи Републичката стопанска комора со тврдењето за направени инвестиции во минатото, полагајќи право на дел од вредноста на капиталот. По сето ова, интервенираше Владата, која ја поништи целокупната постапка.

По сè изгледа дека најконтроверзна беше приватизацијата со споменатата варијанта на менаџмент buy-out методата, еуфемистично наречена приватизација од страна на „лица кои го преземаат управувањето“. Откако се увиде дека приватизацијата на големите претпријатија е тешко остварлива, и покрај концесиите понудени во Законот (10%, односно 20% сопствено учество и петгодишен бескаматен кредит за отплата на акциите), затоа што никој не покажа интерес да стави пари на маса, овој проблем беше решен на „оригинален“ начин – на менаџерските тимови од претпријатијата им беше дозволено да ги употребат сопствените интерни акции, стекнати претходно во процесот на приватизацијата според старите прописи, како сопствено учество. Бизарноста на овој чин се огледа во фактот што во дадениот момент овие „акции“ имаа само номинална вредност, а во најголемиот број случаи тие и не постоеја (постоеја само обични листови хартија, кои служеа како списоци за „запишаните“ акции и како потврди за поседувањето на акции). Уште повеќе, интерните акции беа користени и како хипотека за обезбедување на правото за купување на остатокот до најмалку 51% од проценетата вредност на претпријатието во пет годишни рати без камата. Ова претставуваше главна пресвртна точка на македонската приватизација. Овие концесии за инсајдерите претставуваа конечен удар за заинтересираните страни од надвор кои сакаа да понудат алтернативен план за развој на некое претпријатие. Ова е објаснување и за фактот дека, речиси без исклучок, спогодбите беа склучувани со инсајдерите на претпријатијата.

Јавноста преку медиумите беше запозната со бројни случаи на злоупотреби во процесот на приватизација. Меѓу нив, најзастапени се примерите за недоброволен трансфер на акции на менаџерите според номинална цена, или дури бесплатно, со примена на закани, отворени или прикриени, за казнување на оние кои ја одбиваат „соработката“, вклучително и отпуштање од работа. Доволно е да се спомене дека ова се случува(ше) во земја со највисока стапка на невработеност во Европа.

Околу овие злоупотреби и нивното негативно влијание врз легитимитетот на процесот на приватизацијата, конечно, во својот годишен извештај за 1995 г., се огласи и Агенцијата за трансформација:²⁰ „Определени проблеми се јавуваат при спроведувањето на моделите продажба на претпријатието на лица кои го преземаат управувањето и откуп на претпријатието од страна на вработените во случаите кога се вршат притисоци врз вработените за да се откажат од нивните акции против своја волја или кога не им се даваат информации за самата трансформација, за нивните права и можности за влез во неа. Понекогаш користејќи се со мошне агресивни методи на уцена или манипулација на вработените, со цел да остварат лична корист, ваквите менаџерски групи прават директна негативна пропаганда на процесот на трансформација во државата ...“.

За поважните опозициони партии, спротивставени на актуелната Влада и нејзината политика, приватизацијата веќе подолг временски период претставува една од главните точки на нивната критика. Сепак, вреди да се нагласи дека, за разлика од некои други земји во транзиција, во Македонија не се, барем досега, артикулирани барањата за враќање на стариот систем. Демократската партија се залага за преиспитување на случаите на нерегуларна приватизација, особено оние кај кои би можеле да постојат услови за инвестирање на странски капитал. По нејзината посета на Атина и средбите со грчки бизнисмени, госпоѓата Верица Хаџи Василева-Марковска, директор на Агенцијата за трансформација, ја извести јавноста дека Грците заинтересирани за инвестирање во Македонија биле многу разочарани кога им било кажано дека приватизацијата на најзначајните македонски претпријатија била при крај. Демократската партија, исто така, тврди дека би го користела даночниот систем за корекција на социјалните неправди направени со процесот на приватизација. Оваа партија сè уште се залага за својот предлог за брза, масовна и социјално поправична приватизација, истакнувајќи дека, покрај општествениот капитал којшто сè уште не е приватизиран во оваа фаза, јавните претпријатија, односно јавните користи, би можеле да претставуваат добра основа за овој вид на приватизација.

На почетокот на реформскиот процес ВМРО ДПМНЕ, како опозициона партија се залагаше за поголема државна контрола врз целиот процес, заради карактеристиките на општествената сопственост која беше сечија и ничија. Во моментов тие не ги имаат презентирано сопствените ставови и планови околу тоа што би направиле доколку би им се дала шанса да раководат со процесот сега и во блиска иднина.

²⁰ Агенција за трансформација (1996), стр. 29.

Од помалите партии со незначителна улога на македонската политичка сцена, ниту една партија не се залага за враќање кон државна или општествена сопственост, што претставува позитивен знак за иреверзибилноста на реформскиот процес.

IV. Корпоративно управување

Една од основните цели на македонската програма за приватизација беше воспоставувањето на систем на сопственички права кој ќе претставува основа за ефикасна, преобладајќи приватна, пазарна економија. Поранешната Југославија, чијшто конститутивен дел 46 години беше Македонија, се сметаше за шампион на реформскиот социјализам. Оттаму, Македонија не претставуваше исклучок од правилото дека „повеќе години плеткање со реформите... доведоа до значително децентрализиран систем, со голем број на специјални интереси кои се борат за пристап до ретките ресурси, во еден процес во кој централните планери одамна загубиле најголем дел од својата контрола.“²¹ Ситуацијата во која врз сопственоста со подеднаков легитимитет претендираат работниците, менаџерите, државните органи, политичките партии, јавноста и граѓаните, и кој уште не, претставува, како што може да се види и од досегашната практика, мошне неповолен период за одвивање на транзицијата.

Во претходните точки покажавме дека, по долгото доцнење во текот на 1995 година инсајдерите (менаџерите и работниците) беа главните добитници од приватизацијата.²² Овој факт претставува причина за значителна загриженост за оние кои стравуваат дека многу не се променило во начинот според кој се управува и раководи со претпријатијата во однос на претходниот систем, со исклучок на поголемата автономија на претпријатијата од државните и партиските органи. Приватизацијата доминирана од страна на инсајдерите – најверојатно произлезе како нус производ од некомбинирањето на методот на продажба со некоја варијанта на масовната приватизација. Во македонскиот случај, инсајдерите стапија на сцена откако Владата увиде дека приватизацијата е блокирана.

²¹ Frydman, R. and A. Rapaczynski (1994), p. 169.

²² Под притисок на Сојузот на синдикатите, Владата во септември 1995 година донесе одлука со која се овозможува акциите купени од страна на работниците со попуст да можат да се платат во рок од 5 години, со две години грејс период, без камата. Ова претставуваше голема концесија, со оглед на тоа што, според Законот за трансформација, овие акции требаше да се платат во рок од три месеци по склучувањето на договор за нивно купување. Со други зборови се работеше за чиста политичка одлука. Законот не беше променет!

Менаџерите во голем број случаи им забрануваат на работниците да ги продаваат своите акции на аутсајдери. Во најголемиот број случаи, регистрите за акциите се чуваат како најстрога тајна, а на акционерите им се издадени обични парчиња од хартија на кои е испишано нивното име и бројот на акциите. Номиналната вредност на акциите не фигурира. Во такви околности, бројни се примерите за притисоци врз акционерите за продажба на акциите на менаџерите по многу ниска цена. Ова се смета за една од главните причини за неочекувано слабиот старт на Македонската берза, која започна со својата работа на 28.III 1995 година. Менаџерските тимови од големите претпријатија, кои со голем ентузијазам пред неколку години пристапија кон корпоратизација на своите компании, додавајќи го фамозниот акроним АД кон името на фирмата, воопшто не се брзаат да обезбедат листинг на сопствените претпријатија на берзата! За ова постојат извесни барања, кои најверојатно не се вклопуваат во нивното сфаќање за раководење со претпријатието и вршење на деловната активност, толку различни од „старите добри времиња“. Тие сакаат истовремено да бидат и менаџери и сопственици, и изгледа дека не се многу воодушевени од барањето да одговараат некому за својата работа. Владата и Комисијата за хартии од вредност, според изјави на надлежните, бараат начин за поништување на статутите на претпријатијата коишто содржат рестриktivни одредби во врска со правото за располагање со акциите. Како што беше спомнато и понапред, ваквата практика претставуваше основна пречка за развој на пазарите на капитал во земјата.

Изгледа дека најголемата моќ во приватизираните претпријатија е главно концентрирана во рацете на менаџерските тимови. Ова особено се однесува на успешните претпријатија. „Демонстрациониот ефект“ од претпријатија кои секојдневно пропаѓаат и масовната невработеност, им обезбеди на менаџерските тимови и индивидуалните менаџери во претпријатијата кои успеаја да опстанат во тешките услови, значителна доверба и моќ за одлучување во однос на вработените и акционерските собранија. Врвните менаџери, во голем број случаи, се и најголеми акционери, затоа што количината на акции којашто можеше иницијално да се купи зависеше од висината на заработувачките. Со тек на време, бројот на акциите коишто тие го поседуваа растеше, што се должеше на доброволниот и напати недоброволниот трансфер на акции од страна на останатите акционери. Сепак, треба да се спомене дека, во голем број случаи, индивидуалните менаџери сè уште се малцински сопственици. Но, нивниот авторитет кај останатите вработени (акционери) им овозможува не мала моќ во

назначувањето на членови во управните одбори и утврдувањето на дневните редови на собранијата на акционерите. Дали е ова добро или лошо? Одговорот е: зависи. Успешните менаџери секако дека заслужуваат кредит за опстанокот на нивните претпријатија во периодот на тешки времиња низ кои помина земјата, но некои од нив успеваа да се одржат со заработување на дебели профити од кршењето на санкциите наметнати од страна на Советот за безбедност на ООН против Србија и Црна Гора. Исто така, поприличен број од нив се длабоко инволвирани во политиката, не само со отворена поддршка на партиите на власт, туку и со сопствено промовирање во активни политичари. Политиката се покажа како многу поатрактивна од „здодевните“ семинари за врвните менаџери на кои се разработуваат различни менаџерски и маркетиншки стратегии. Постои причина за загриженост од можното негативно влијание кое би можеле да го имаат тесните врски на овие менаџери со моќните политички кругови врз ефикасноста на претпријатијата во иднина. Привилегијата да се приватизира претпријатие на опскурен начин носи со себе обврски спрема патроните. Во иднина, товарот од обврската да се вратат услугите може да претставува основна пречка за развојот.

Природно е да се очекува дека во претпријатијата во коишто работниците се доминантни сопственици ќе преовладуваат одлуките за зголемување на платите и подобрување на условите за работа. Дури и во претпријатијата во кои менаџерите имаат значителна моќ во процесот на донесување на одлуки, тие мора да одговараат пред работниците кои истовремено се мнозински акционери.

Како што беше споменато и понапред, Агенцијата за трансформација држи големо портфолио на акции од различни претпријатија. Повеќето од моделите за приватизација се базираат на одложено плаќање на акциите од страна на работниците и менаџерските тимови. Главно, акциите кои се во посед на Агенцијата се преференцијални и без право на глас. Од самиот почеток, не се очекуваше Агенцијата да дејствува како активен акционер. Напротив, во одделни случаи, со намера да се почитуваат законските обврски, таа грчевито се обидуваше да се ослободи од определени акции, што е разбирливо, ако се има предвид дека таа не располага со ресурси за да игра поактивна улога. Овде природно би можело да се постави прашањето: Зошто Владата сè уште нема основано холдинг компанија и до кога ќе може да се одржи сегашната ситуација. Делумен одговор на прашањето е, според наше мислење, наивното верување дека со отворањето на берзата ќе исчезнат проблемите со продажбата на акциите. Но, ова може да претставува голем проблем.

Пензискиот фонд има добиено портфолио од акции од различни претпријатија и во моментот се однесува како пасивен акционер. Треба да помине доста време додека Фондот за пензиско и социјално осигурување се опреми и подготви за управување со сопственото портфолио.

V. Ёйилоџ

Новиот македонски устав од 1991 година не ја познава општествената сопственост, која претставуваше основа за социјалистичкиот систем на работничкото самоупраување. Оставена во правен вакуум, општествената сопственост требаше што поскоро да биде трансформирана, затоа што не беше номинирана како државна сопственост. Овој факт, често запоставуван од аналитичарите, би можел да пружи објаснување за некои од тенденциите присутни во македонскиот приватизационен процес, за кои опширно се зборува во овој текст. Проблемот е во тоа што трансформацијата на општествената сопственост во други, „нормални“ видови на сопственост беше долго одложувана и бавна. Добар дел од она што во моментот официјално се смета за приватизирано треба допрва да ги најде своите вистински сопственици, затоа што во голем број на претпријатија, тенденцијата да се заобиколи законската регулатива, поддржана од страна на носителите на процесот, како што беше претходно презентирани, повторно создаде комплицирана структура на сопственички права.

Цивилното општество во Македонија, како и во другите поранешни социјалистички земји, допрва треба да се развива. Неизвесно е до кој степен процесите кои им дадоа печат на последните 5–6 години, ќе го поттикнуваат или попречуваат овој процес.

XI. КОМПАРАТИВНИ ИСКУСТВА ОД ПРИВАТИЗАЦИЈАТА ВО ЗЕМЈИТЕ ВО ТРАНЗИЦИЈА

Вовед

Падот на Берлинскиот ѕид во 1989 година, кој симболично го означил колапсот на централно-планските стопанства, отвори нова страница во светската економска историја, барем што се однесува до земјите во регионот. Ова ја наметна потребата од брзо и неодложно трагање по нова алтернатива. Во глобални рамки, наметнатата потреба за изградба на поефикасен стопански систем во овие земји се совпадна со отворениот и широко публикуван процес на приватизација на претпријатија од државниот и јавниот сектор кој, започнувајќи кон крајот на 70-тите години во Велика Британија, се проширил и во други развиени земји и земји во развој, речиси во целиот свет. Исто така, изградбата на пазарен економски систем во поранешните социјалистички земји, или земји во транзиција, како што беа наречени, се совпадна со рецесијата во светското стопанство и други шокови (распаѓањето на бившиот Советски сојуз и на СЕВ, војната на бившите југословенски простори, мирното, или проследено со конфликти, настанување на нови држави со распаѓањето на неколкуте федерални држави и др.).

Транзицијата во овие земји, согласно консензусот постигнат помеѓу бројните аналитичари, ги содржи процесите на приватизација, микроекономско реструктурирање и институционални реформи, макроекономска стабилизација и либерализација. Секако, централно место му припаѓа на сопственичкото реструктурирање, кое претставува „најголемата размена на сопственост помеѓу граѓаните и нивните влади што било кога се случила“ (Privatization Project, Project Syndicate, 1996, p. 2). Дури на приватизацијата се гледаше како на семоќен лек за разрешување не само на проблемот со неефикасноста на поранешниот систем, туку се создадоа нереални очекувања дека нејзините ефекти ќе придонесат за разрешување на низа практични проблеми и тоа веднаш. Така, на пример, се очекуваше со продажбата на сред-

ства во државна сопственост да се надминат, во определени случаи, огромните буџетски дефицити. Некои земји сметаа дека со приходите од приватизацијата ќе можат да одговорат на стекнатите права на своите граѓани по основ на пензиското, здравственото и друг вид на осигурување. Вработените во претпријатијата, особено во земјите кои претходно беа извршиле значајна децентрализација на стопанскиот систем (Југославија, Унгарија, Полска и др.), очекуваа дека со приватизацијата ќе се формализира нивната *de facto* контролна улога во претпријатијата. Поранешните сопственици, за кои вистинското име на процесот беше *рејприватизација*, сметаа дека со реституција на сопственоста донекаде ќе се исправат неправдите направени во минатото. Обичните луѓе очекуваа, или им беше ветувано, дека новиот и поефикасен стопански систем, кој ќе произлезе од сопственичката трансформација, ќе обезбеди повисок животен стандард и светла иднина.

Некои економисти очекуваа дека со приватизацијата, особено доколку биде изведена според нивниот префериран модел, ќе бидат создадени „вистински“ сопственици, кои ќе ги користат ресурсите многу поефикасно одошто државата. Политичарите, од своја страна, брзо сфатија дека приватизацијата, покрај тоа што е економски чин, првенствено е политички процес, и побрзаа да го насочат нејзиниот тек што е можно повеќе во своја корист. Имајќи ги во предвид ваквите, во голема мера, нереални очекувања на различните општествени слоеви, повеќе од природно беше да се очекува брзо губење на илузиите и опаѓање на ентузијазмот за самиот процес, за што ќе стане збор во продолжение.

Може да се рече дека во изградбата на новиот систем се отиде со доста наивно верување во магичната моќ на капитализмот, чиешто современо значење се поврзува со слободен и отворен систем на пазарно стопанство. Овој систем на јавноста ѝ беше претставен во неговата „санитарна“ (Weitzman, 1993, p. 252–3) форма. Ова беше дополнителна причина за разочарување со суровата реалност на практичната реализација на процесот на реформи, кое во одделни земји се манифестираше на различни начини и имаше различни консеквенци.

За неефикасноста на системот на централно планирање, особено во земјите во кои тој ортодоксно се применуваше, напишани се безброј страници. Лидерите од земјите во транзиција беа исправени пред монументална и многу тешка задача. Најголемиот дел од стопанските дејности беа зависни од субвенциите на државата и за нив приватизацијата значеше пропаѓање на голем број претпријатија, а со тоа затворање на голем број работни места. Значи, наместо она што во капитализмот го чини во континуитет шумпетеријанската „креа-

тивна деструкција“ (пропаѓање на неефикасните претпријатија кои не можат да ја издржат конкуренцијата на пазарот и секојдневната појава на нови претпријатија), во земјите во транзиција требаше да се изврши „чистење на куќата“ во монументални размери: „исчезнување на субстандардните претпријатија акумулирани во период од 50 или повеќе години во кои нештата биле некреативно додавани, но никогаш не биле креативно уништувани“ (Privatization Project, Project Syndicate, 1996, p. 4). Затворањето на неефикасните претпријатија, кои во ниту еден систем не можат да се реформираат и да се прилагодат за работење во конкурентски услови е неминовно, со оглед на потребата од рационално користење на ресурсите, кои со нивното одржување во живот само се растураат. Во овој случај дилемата не е околу тоа дали е или не е потребна приватизација, односно нивно реструктурирање, туку таа се сведува на политичките трошоци од нивното евентуално (а всушност неминовно) затворање. Овде лежи фундаменталната политичка контрадикторност на процесот на приватизацијата, а тоа е дека она што е долгорочен интерес за сите членови во општеството (поефикасно стопанство, кое во крајна линија ќе значи и повисок животен стандард), на краток рок предизвикува значителни трошоци, кои не можат подеднакво да се распределат.

Почейниите искуства со социјално-економската трансформација

Приватизацијата, како трансфер на сопственост од државниот, односно јавниот, кон приватниот сектор во земјите од некогашниот социјализам, започна пред воведувањето на различни шеми за приватизација од страна на владите во одделни земји. „Креативната деструкција“ уследи по децениската стагнација која ги зафати речиси сите овие земји во доцните 70-ти и 80-тите години, како резултат на исцрпувањето на потенцијалите на нивниот модел на економски развој, кога повеќето од овие земји прибегнаа кон макроекономски реформи. Со цел да ги стабилизираат домашните валути и да го доведат во ред државниот буџет, владите на овие земји беа присилени да прибегнат кон доста непопуларни мерки на кастрење на издашните државни субвенции, кои беа институционализирани во поранешниот систем. Така, во Русија по 1992 година субвенциите во индустријата беа драстично намалени, при што опаднаа од 32% во општествениот производ истата година, на само 6% во 1994 година. Во Полска субвенциите на претпријатијата кои во 1986 година изнесуваа 16% од општествениот производ, во 1992 година беа намалени на само 3,3%. Соочени со ова, менаџерите во претпријатијата беа приморани да го

намалуваат бројот на вработените. Во Унгарија и во Чешката Република помеѓу 1989 и 1993 година најголемите 150–200 претпријатија го редуцираа бројот на вработени за 57%, односно 32% респективно. Овој факт може да послужи како објаснување за кумулативниот пад на индустриското производство и општествениот производ, кој во истиот период во просек се движеше некаде околу 25% до 30%, а не беа ретки случаите кога падот беше поголем и од 50%.

Како придружен ефект на овој процес, кон крајот на 80-тите години во повеќе поранешни социјалистички земји започна да се одвива процес на „тивка“ и „спонтана“ приватизација. Притиснати од „шок терапијата“ која, на пример, ја спроведуваше полската Влада, голем број на државни претпријатија започнаа со продажба на средства кои, заради хроничните недостатоци присутни во поранешниот систем, ги беа натрупувале во својот арсенал, односно актива. Така, илјадниците превозни средства коишто очајните за готовина државни компании ги продаваа, ја сочинуваа основата за развој на приватниот сектор во областа на друмскиот сообраќај и трговијата на мало во Полска. Приватниот сектор во Унгарија и Русија не ќе можеше да се развива со така брзо темпо доколку државните претпријатија, притиснати од неликвидноста, не започнаа со изнајмување на деловни простории. Некои автори дури тврдат дека на овој начин веројатно биле префрлени повеќе средства од државниот кон приватниот сектор, одошто преку официјалните програми за приватизација.

Преминот од централно-планско кон пазарно стопанство е навидум полесна задача од онаа пред која беа исправени Лениновите револуционери во 1917 година. Колку и да се ризични овие историски паралели, сепак треба да се истакне фактот што за разлика од напорите за изградба на социјалистичко стопанство, за кое, освен теоретските визии на класиците на марксизмот и нивните следбеници не постоеше никаква практика, лидерите и народите на истите овие земји во моментот на донесувањето на политичка одлука за радикални промени на економскиот и општествено-политичкиот систем, ги имаа пред себе практиката, искуствата и модалитетите на функционирање на пазарното стопанство во земјите со парламентарна демократија. Сепак, стравот од непознатото беше присутен, заради тоа што ниту теоријата, ниту практиката нудеше одговор на прашањето „Како да се стигне одовде таму?“ Вртејќи го својот поглед кон Запад во потрага по некои испробани механизми за приватизација, барем во почетокот, реформаторите беа привлечени од Британскиот случај, односно модел за приватизација на г-ѓата Тачер. „Основниот инстинкт на носителите на економската политика од Источна Европа и на нивните со-

ветници од Запад беше да се избегнат експериментите и да се следат добро познатите преседани, како што се приватизациите во британски стил, кои вклучуваа продавање акции на јавноста, или на селектиран број на приватни инвеститори“ (Frydman and Rapaczynski 1993, p. 11). Меѓутоа, продолжуваат Фридман и Рапачински, „Од причини што во моментот дури и се премногу познати за да се елаборираат во детали, обидите да се копираат приватизациите од Запад беа, во голема мера, неуспех“. Зошто? Онаму каде што постојат пазарни институции приватизацијата претставуваше продажба на определен број крупни државни претпријатија, природни монополи од областа на јавните користи (public utilities). Државните компании кои беа приватизирани во Велика Британија, како, на пример, British Telecom, British Gas, претпријатијата за производство и дистрибуција на електрична енергија, вода и тн., иако работела со нешто пониска ефикасност, во основа беа производ на капиталистичката култура којашто ги окружуваше. Продажбите, кои самите по себе беа голема работа, за пазарите на овие земји претставуваа стандардна операција, не многу различна од често присутната практика приватна корпорација по пат на издавање на акции и нивна продажба на широката публика да најде место на пазарот на капитал („going public“). Софистицираните финансиски пазари без поголеми тешкотии ги апсорбираа ваквите флотации, при што голема улога за успехот на трансакциите играа бројните инвестициони банки, кои ја обезбедуваа емисијата, со нивната подготвеност целосно да ја откупат и да вршат продажба на акциите на широката публика.

За разлика од земјите со развиена пазарна економија, приватизацијата во экс-социјалистичките земји мораше да претставува системска промена, со мноштво цели, меѓу кои воведување на пазари на капитал, создавање на механизми за вистинско вреднување на претпријатијата и нивните средства, со еден збор, изградба на окружување во кое непречено ќе се одвиваат пазарните трансакции, со минимум трансакциони трошоци. Самиот обем на проблемот надминуваше сè што е познато во анализите на економската историја. Неколките влади на британскиот премиер Маргарет Тачер, во период од десетина години, извршија приватизација на една дузина големи компании, што се сметаше за голем успех. Бројот на претпријатија коишто требаше да се приватизираат во Русија надминуваше 200 илјади, во Полска тој изнесуваше околу 8 илјади, во Узбекистан 3 илјади, во Латвија и Словенија по 1.500, Молдавија 1.300 и тн. Уште на почетокот требаше да биде јасно дека за приватизација на државната сопственост во овие земји со следење на британскиот модел би биле потребни неколку века.

Значи, беа потребни иновативни решенија коишто кореспондираа со уникатноста на задачата. „Но, во политиката до нови идеи се доаѓа тешко или тие се ризична работа, а искушението следната војна да се води со оружјето наследено од минатата војна не е нешто за што можат да се обвинат само генералите. Во овој свет, сепак, она што се прави често не е работа на идеи, добри или лоши, туку на политичка моќ“ (Privatization Project, Project Syndicate, 1996, p. 6). Различни политички групации беа активирани при самиот почеток на трансферот на сопственоста, со цел стекнување на што е можно подобри стартни позиции, што, како што е добро познато, е мошне значајно за исходот на било кој политички процес. Меѓу првите кои се мобилизираа беа инсајдерите, т.е. вработените и менаџерите во претпријатијата на кои им претстоеше приватизација. Тие воедно беа најнепосредно засегнати. Покрај ова, тие полагаа најголемо право врз сопственоста во „нивните“ претпријатија, што произлегува од консеквенците од реформите во поранешниот систем, со кои предничеа поранешната Југославија, Унгарија, Полска, а со перестројката Русија и некои други републики од поранешниот Советски сојуз. Всушност, чудната иронија на приватизацијата е таа што земјите во кои стопанскиот систем имаше претрпено најмали реформи во смисла на децентрализација, деетатизација и внесување на елементи на управување од страна на вработените, како што беа Чешка, Словачка, Романија, па и Бугарија, се најдоа во поповолна стартна позиција на почетокот од претстојните грандиозни реформи. Полска, Унгарија и, секако, некогашна Југославија поминаа низ еден период на реформи, што „произведе значително децентрализиран систем, со мноштво посебни интереси, кои се борат за пристап кон оскудните ресурси во еден процес над кој централните планери одамна ја загубиле својата контрола“ (Frydman and Rapaczynski, 1994, p.169). Ваквиот феномен некои автори го нарекуваат „предности од заостанатоста“.

Во земјите со далекосежни реформи во предтранзициониот период, овој хендикеп се огледа во крајно нејасната иницијална дефинираност на сопственичките права. Ситуацијата во која на сопственоста со подеднаков легитимитет претендираат работниците, менаџерите, државните органи, политичките партии, јавноста и граѓаните, претставува мошне неповолен период за одвивање на транзицијата во услови на сè уште неизградени методи за таа цел. Ваквиот сплет на околности претставуваше подлога за заграбување на сопственоста од страна на вработените и менаџерите во претпријатијата, покриено под превезот на законска регулатива со крајно сомнителен легалитет. Ова не претставуваше ништо друго освен материјализација на соп-

ствената моќ, односно немоќта на другите и општеството во целина. Моќното лоби од инсајдерите, и покрај жестоките критики од јавноста, на голем број влади во регионот им даде до знаење дека имаат работа со сериозен фактор, чиешто интереси неизоставно треба високо да котираат на листата на нивните приоритети. Во овие услови, владите беа растргнати помеѓу повиците од страна на јавноста за стопирање на „грабежот“, односно „спонтаната“ приватизација, и потребата за поместување на приватизациониот процес од мртва точка, кој тука се нашол токму заради конфликтот со интересите на инсајдерите. Како што беше речено и понапред, инсајдерите, особено менаџерите, оптимално го користеа идеолошкиот и правниот вакуум кој настана со градуалниот колапс на комунистичката идеологија и преку разни недозволенни форми, како, на пример, склучување на штетни договори за нивните претпријатија, вршеа прелевање на капиталот во новоформирани приватни претпријатија, регистрирани на некој свој близок.

Имаше сериозни економисти и политички филозофи кои тврдеа дека доминацијата на инсајдерите во сопственичката трансформација, не е лоша самата по себе. Притоа беа користени примери од практиката на корпорациите од Запад кои во последниве 20-на години сè повеќе заради мотивација на менаџментот, а често и на вработените, прибегнуваа кон нивно претворање на сопственици на макар и мал дел од акциите на корпорациите. Критичарите на ваквите ставови укажуваат дека менаџерите, а уште повеќе вработените во претпријатијата, имаат мноштво од интереси, а над сè е сигурноста на нивното работно место. Проблемот со сопственоста од страна на инсајдерите во транзиционите економии произлегува од фактот што тие се често сопственици на значителен дел од вредноста на претпријатието и не подлежат на контрола од надвор. Ова, понатаму, може да го блокира неопходното реструктурирање на претпријатијата, затоа што тоа може единствено да биде изведено од страна на луѓе коишто се мотивирани да ги штитат интересите на *капиталот*. Со сигурност може да се каже дека инсајдерите не се тоа.

*Приватизација по пат на продажба
(„платена приватизација“)*

Под пресија на јавноста за брза акција, насочена кон заштита на државната сопственост од злоупотребите од страна на инсајдерите, реформаторите во земјите во транзиција требаше да се одлучат за видот на националната политика за приватизација. Изборот се сведу-

ваше помеѓу одлуката за продажба на државната сопственост, на една, и сè погласните предлози за нејзина бесплатна поделба на граѓаните според определени критериуми, односно масовна приватизација со помош на ваучери, на друга страна.

На почетокот, во повеќе земји, како што беше споменато и понапред, макар и за кратко, изборот падна на продажбата. Покрај тоа што патот во приватизацијата по пат на продажба беше познат од искуствата на низа земји во текот на 80-тите години, таа беше привлечна и поради верувањето во можноста да се приберат приходи за празните буџети и за финансирање на екстензивното социјално осигурување, наследено од претходниот систем. Но, „идејата дека приватизацијата може да помогне за балансирање на буџетот е опасен нонсенс кога ќе се примени во земјите во транзиција. Дури и кога би се успеало да се наполни државната каса, приватизацијата едноставно би значела одлив на оскуден капитал од самиот приватен сектор кој беше замислен да се создаде со приватизацијата. Приватизацијата требаше да изврши трансфер на средства кон приватниот сектор, а не обратно.“ Овој нонсенс се темели врз претпоставката дека наспроти капиталот во форма на материјални и нематеријални вредности, егзистира доволна количина на слободни парични средства за негово откупување. Економија со ваква структура на капиталот е чиста фикција.

Единствените потенцијални купувачи на средствата во државна сопственост, кои располагаат со доволно готови пари и на кои застапниците на методот на продажба во процесот на приватизација полагаа голема надеж, беа странските инвеститори. Но, тие во најголемиот број случаи беа и останаа потенцијални купувачи. Не беше остварено наивното верување дека странците ќе побрзаат да ги купат посткомунистичките индустриски диносауруси. Исклучок претставуваа природните монополи, како што се телекомуникациите, сообраќајот, па дури и телевизијата во одделни земји, при што предничи Унгарија. Во Унгарија, консеквентно на претходно кажаното, најголемиот дел од странските инвестиции беа извршени во областа на инфраструктурните дејности и во нови проекти, а не за купување, односно вложување во индустриски претпријатија. Продажбата на странски инвеститори за домашните реформски настроени политичари, исто така, е политички чувствителна. Покрај конфедерациите за спречување на можноста од странска доминација (во Полска, на пример, со закон беше ограничена можноста странски инвеститори да стекнуваат сопственост во домашните претпријатија во износ повисок од 10%), суштинско прашање беше цената на капиталот. Таа требаше да биде доволно ниска за привлекување на странците, што во исто

време значеше лавина од критики од страна на јавноста за продавање на домашните индустрии во бесценетост, понекогаш проследени со сомневања за постоење на корупција.

Оние кои укажуваа на неможноста од спроведување на приватизацијата по пат на продажба и случај по случај, упатуваа на висината на домашните заштеди во повеќето земји во транзиција. Тие беа релативно мали, а нивната вредност беше уште повеќе намалена под дејство на високата инфлација во низа земји. Во Полска, на пример, се ценеше дека доколку граѓаните во 1990 година би потрошиле половина од своите акумулирани заштеди за купување на акции од приватизираните претпријатија (што претставува целосно нереална претпоставка, која би значела колапс на новиот приватен сектор), средствата би биле доволни за купување на само 5 до 8% од книговодствената вредност на капиталот на државните претпријатија. Преостанува единствената можност за реализација на методот на продажба, во услови на драстично несовпаѓање на понудата на државен капитал со платежно способната побарувачка, а тоа е „пазарното решение“, т.е. определување на бескрајно ниска цена и други бенефиции за купувачите. Како резултат на ова, секоја натамошна примена на терминот „продажба“ е чиста манипулација. Се работи за подарок, но не на мнозинството граѓани, за што се залагаа застапниците на методата за масовна приватизација, туку на одбрана група на којашто и се овозможува да ги „купи“ државните средства речиси без пари. Ваквите активности се секогаш проследени со политички патронат и отворена корупција.

Продажбите течат бавно, во било која форма да се изведуваат: тендери, аукции, менаџерски откупи и откупи од страна на вработените, иницијални јавни понуди итн. Покрај ова, тие вклучуваат и високи трансакциони трошоци, при што голема корист остваруваат разни професии, како што се проценителски и адвокатски куќи и други. Во Полска во текот на 1990–91 година преку продажба беа приватизирани само 10-тина претпријатија, и покрај внимателните подготовки и напори. Бугарската агенција за приватизација, основана од страна на Владата на Сојузот на демократските сили во април 1992 година, успеа да продаде не повеќе од 5 претпријатија во првите две години од своето постоење (Kjell Engelbrekt, 1996, p. 30). Романската држава на овој начин со јавна продажба приватизира само една компанија. Дополнителен проблем со продажбата претставува компетентноста на институциите задолжени за обавување на продажбата. Повеќето земји во регионот основаа агенции за приватизација. Не

треба да изненадува фактот што тие страдаа од истата некомпетентност и политички влијанија, наследени од поранешниот систем, како и било која друга владина институција.

Од продажба беа исклучувани низа претпријатија, од најразлични причини. Политичарите не беа подготвени да вршат приватизација која ќе има за резултат масовни отпуштања на работници. Во некои земји, како, на пр., во Романија, процесот беше премногу бирократизиран, така што не треба да зачудува фактот дека во период од 4 години само 8% од вредноста на акционерскиот капитал во романските државни претпријатија бил всушност приватизиран. Во некои земји, како, на пример, во Романија и Словачка, еден начин да се избегне приватизацијата беше прогласувањето на некое претпријатие и цели дејности за премногу вредни или стратешки. Се проценува дека на овој начин близу 40% од вкупната вредност на државните претпријатија пред приватизацијата во Словачка била ставена под специјална заштита. Јасно е зошто единствено Унгарија и Естонија кои, особено првата, привлекоа големи странски инвестиции, успеаја да приватизираат значителен дел од нивните стопанства користејќи го методот на продажба, и тоа на транспарентен начин.

Во повеќето случаи, она што се приватизираше се продаваше на менаџерите или политичките истомисленници според многу ниски цени. Така, на пример, во Албанија, пред да се премине на масовна приватизација во 1995 година, беше предвидено приватизацијата да се врши преку отворени аукции. Но, според едно истражување извршено од двајца економисти кои работеле во Тирана, A. Mancellaria i N. Kosi, од 239 претпријатија за кои биле организирани аукции, само 8 биле продадени по регуларен пат, додека останатите биле приватизирани со примена на помалку транспарентни методи, најверојатно, како што тврдат авторите, од страна на политички пријатели на претседателот Бериша, кој на овој начин гради поддршка за својата антикомунистичка политика.

Сепак, најголемите по обем малверзации и злоупотреби на продажбите се случија во областа на енергијата и минералните ресурси во Русија. Карактеристичен беше и случајот на Словачка, каде што по распаѓањето на поранешната федерација премиерот Владимир Мечијар направи отстапка од дотогаш успешната и во голема мера правична масовна приватизација, кон политика на селективни подароци, при што најголеми добитници беа членови на Владата, на политичките партии, нивни роднини и пријатели.

Треба да се истакне дека приватизацијата преку методот на продажба беше успешна во случајот на т.н. „мала приватизација“ –

приватизација на продавници, ресторани и други услужни претпријатија. Таа доведе до брзи и видливи резултати. Во Полска во 1990 година, само една година по колапсот на комунизмот имаше повеќе од 300 илјади приватни продавници, кои со својата понуда и опременост значеа драматично подобрување во однос на поранешниот период. Малата приватизација овозможи развој на фамилијарните бизниси кои одиграа значителна улога во реалокацијата на ресурсите и воведувањето на современи начини на работење, што претставуваше придонес кон вкупната економска ефикасност. На политички план, оваа приватизација им обезбеди значителна поддршка на реформски настроените политичари.

Масовна приватизација

а) Поим и цели

Во изминатиот период од над пет години сите земји во транзиција, со еден, односно два исклучоци (Македонија и Унгарија), се определија за примена на некоја варијанта од методата која беше означена како масовна приватизација. Иако за многумина пристапот е со призив на популизам, интересно е да се спомне дека тој е предлаган, односно поддржуван од страна на низа конзервативни економисти и политички филозофи од светски глас, како што се, на пример, нобеловецот Милтон Фридман, Џефри Сакс, потоа Стив Хенке, а од источноевропските либертаријанци Вацлав Клаус, Лешек Балцеревич и др. Во литературата често се цитира анегдотата со посетата на Фридман на Велика Британија во 1985 г., во екот на приватизацијата на државниот имот, односно неговото прашање до г-ѓата Тачер зошто, наместо да им се подели, на луѓето им се продава она што веќе е нивно. Значи, заложбата за брза и масовна приватизација не е, како што обично се мисли, определба на лево ориентиран економисти и политички филозофи.

Практиката на спроведување на масовната приватизација по одделни земји е различна и се движи од нејзино целосно и успешно завршување (Чешка, Русија и др.), до значително заостанување, и покрај долготрајните подготовки (политичка одлука, донесено потребно законодавство и изградба на базната инфраструктура) и политички препирки во парламентите на неколку земји, како што се Полска, Бугарија, Романија и др. Последна која и се приклучи на групата земји кои, покрај останатите модели за приватизација, применуваат и бесплатна поделба на сопственоста на широкиот круг граѓани, е Хрватска. По неколкугодишната „претворба“ на општествената соп-

ственост, која во Хрватска беше масовно користена за стекнување со сопственички и контролни права, а со тоа и зацврстување на политичката моќ од страна на членови на владејачката Хрватска демократска заедница на претседателот Фрањо Туџман, во 1995 г., на иницијатива на 38 пратеници во Собранието, сите претставници на владејачката партија, што е особено интересно, беше покрената иницијатива за промена на постојниот закон за приватизација. Со стапувањето на новиот закон во март 1996 г., Хрватска започна со остатокот од државниот капитал да спроведува масовна приватизација.

Унгарија е посебен случај. Понапред беше споменато дека таа беше најуспешна од сите земји во транзиција во привлекувањето на странски капитал. Дури, во одделни години, странските директни и портфолио инвестиции во Унгарија беа поголеми од странските инвестиции во сите пост-социјалистички земји заедно.

Иако Унгарија не се определи за сеопфатна шема за брза и масовна приватизација, туку за доследно следење на методата случај по случај, сепак на граѓаните им беа понудени долгорочни бескаматни кредити за отплата на купените акции од претпријатијата, што според некои аналитичари, содржи доста елементи на еден модифициран пристап во масовната приватизација.

Домашните и странските аналитичари ќе треба да го објаснат фактот зошто, имајќи го во вид досега кажаното, единствено Република Македонија, односно неколкуте влади по осамостојувањето, во кои, (освен првата, експертска, Влада на господинот Никола Кљусев), доминираше Социјалдемократскиот сојуз, жилаво се спротивставија на предлозите за транспарентна комбинација на постојните модели со масовна приватизација. Сепак, некои факти укажуваат на тоа дека дури и Македонија, се сакало тоа да се признае или не, имаше елементи на масовна приватизација во својата приватизациона програма и нејзиното практично спроведување. Од креаторите и носителите на моделот често во јавноста се истакнува фактот дека 15% од вредноста на акциите во претпријатијата кои се приватизираат завршуваат како преференцијални акции (со фиксна годишна дивиденда од 2%) во портфељот на Фондот за пензиско и инвалидско осигурување. Понатаму, некои аналитичари уште во 1993 г. (Славески 1993) забележаа дека владината политика на плати во истата година претставувала некој вид масовна приватизација. Имено, во 1993 г. платите во Република Македонија беа реално зголемени за околу една четвртина, во услови на драстично опаѓање на сите останати макрорваријабли, со исклучок на стапката на инфлација. Ваквата политика, според господинот Славески, претставувала единствен вид на компензација на

огромниот дел од вработените кои својата егзистенција ја засновале врз трудови приходи, во процесот на приватизација во земјата, во време кога т.н. „спонтана“ приватизација (незаконско прелевање на општествениот капитал во приватни раце, популарно наречен „грабеж“) беше зела невиден замав. Најпосле, отстапките кои Владата на премиерот Црвенковски ги направи под притисок на Сојузот на синдикатите на Македонија есента 1995 г., во врска со можноста за отплата на акциите кои ги купуваат работниците, за период од пет години, со уште две години грејс период, а што не беше предвидено со Законот за трансформација на претпријатијата со општествен капитал, каде е предвидено овие акции да се платат во рок од три месеци, за многумина претставува елемент на масовна приватизација, со таа разлика што таа се однесува единствено на вработените внатре во претпријатијата.

Очигледно е дека Владата на ова беше принудена од потребата за забрзување на приватизацијата, поради притисоците од Светската банка, сврзани со поставените услови околу одобрувањето на FESAC аранжманот, кои вклучија барање за приватизација на близу 800 (од вкупно околу 1.200 претпријатија) само во 1995 г., кога всушност приватизацијата започна да се спроведува. Според искажувањата на непосредните актери во креирањето на политиката за приватизација и преговори со меѓународните финансиски институции, особено на господинот Јане Миљовски, Светската банка се обидела на Македонија да ѝ наметне комбинација на чешко-рускиот модел (интервју на г-динот Јане Миљовски за весникот „Вечер“), што не било прифатено. Од друга страна, во еден друг свој јавен настап, во директен разговор со г-ѓата Сунита Кикери, експерт на Светската банка по прашањата на приватизацијата, особено во земјите во развој, остварен со помош на локалната Информативна агенција на САД во Скопје и пренесен од македонските електронски медиуми, господинот Миљовски, помалку или повеќе, експлицитно ја обвини Светската банка, односно нејзиниот преговарачки тим задолжен за Македонија, дека со наметнувањето на речиси астрономската (и недо-стижна!) бројка за претпријатија кои требаше да бидат приватизирани до крајот на 1995 г. (до средината на 1996 г. бројката сè уште не беше достигната!), на Македонија и бил наметнат и моделот за приватизација. Господинот Миљовски мислеше дека е тоа моделот на масовна приватизација. Во оваа прилика, во едно мораме да се сложиме со господинот Миљовски – утврдувањето на бројката од околу 800 претпријатија кои требаше да се приватизираат за само една година, претставува светски преседан, невидена практика во операциите на Светската банка во земјите во транзиција и земјите во развој!

Во една студија на Светската банка (Lieberman et al. 1996, p. 2) масовната приватизација се дефинира како процес со кој „значителен дел од јавните средства во стопанството брзо се трансферираат на голема диверзифицирана група приватни купувачи. Таа вклучува групирање на претпријатијата кои треба да се приватизираат, наспроти ‘класичниот’ или случај по случај пристап, применет во Велика Британија и другите земји од OECD и нашироко копиран од страна на голем број земји во Латинска Америка и Азија, и Унгарија“. Според истиот извор, масовната приватизација често вклучува дистрибуција на акции од државните претпријатија на јавноста, било бесплатно, или пак со минимален надоместок, генерално по пат на програма за алокација на ваучери. Ваучерите вообичаено се во форма на сертификати или вредносни хартии дистрибуирани на населението и можат да се претворат во акции од државните претпријатија преку процес на аукција.

Имајќи го во вид историскиот момент, во многу земји во транзиција на масовната приватизација се гледаше како на критична компонента на реформскиот процес, кој беше насочен кон надминување на проблемите на поранешните централно-плански стопанства. Најголемиот дел од претпријатијата во некогашните социјалистички земји беа неконкурентни и можеше со сигурност да се претпостави дека тие не би можеле да преживеат во едно пазарно окружување, доколку не бидат реструктурирани. За оваа цел, приватизацијата требаше да претставува првиот, критичен чекор, со што би се извршил трансфер на сопственоста на новите сопственици, кои ќе располагаат со вистински мотиви за да го спроведат нужното реструктурирање. Приватизацијата, исто така, требаше да го забрза формирањето на новиот приватен сектор. Чешкиот премиер Вацлав Клаус, во една прилика има речено: „Ние веруваме дека успехот на приватизацијата и оттаму на целокупната трансформација круцијално зависи од јасното разбирање на нејзината природа, цели и стратегии. Таа не се остварува во вакуум; во нашиот случај таа е дел од многу комплициран трансформационен процес – од комунизам кон слободни пазари, кон слободно општество“ (Klaus 1993, p. 1).

Кај аналитичарите главно постои консензус околу причините кои, како што видовме, порано или подоцна, ги натераа речиси сите земји во транзиција да прибегнат кон некоја од варијантите на масовната приватизација. Според една систематизација (EBRD 1993, p. 11), тие се:

- *Прво*, обемот на потфатот. Приватизацијата која се спроведува во развиените и во некои земји во развој ни оддалеку не мо-

жеше да се спореди со монументалноста на задачата пред која беа исправени пост-социјалистичките земји, кои, како што беше споменато и понапред, требаше да извршат темелна реконструкција на своите економски системи.

- *Вџоро*, повеќе влади, под притисок на јавноста за запирање на „спонтаната“ приватизација, која уште беше нарекувана приватизација од страна на номенклатурата, сметаа дека приватизацијата треба да биде извршена што е можно побрзо, уверени дека на овој начин трошоците (економски, политички, социјални) ќе бидат што е можно помали. Требаше да се искористи ентузијазмот и воодушевеноста на широките слоеви од населението со новостекнатите слободи, период кој полскиот реформатор Лешек Балцерович го нарече период на вонредна политика (*extraordinary politics*). По ова, се очекуваше зголемена инертност, па дури и отворено спротиставување кон промените, како што впрочем покажаа изборните резултати во низа земји во последниве неколку години (Полска, Унгарија, Естонија, Бугарија, па и Чешка), при што луѓето, односно владите, кои го носеа товарот на реформите од почетокот на 90-тите години, не поминаа онака како што посакуваа.
- *Трејшо*, базата на финансиски средства во приватниот сектор беше многу тесна, а финансиските институции прилично неразвиени. Во макро смисла, вредноста на државните средства во голема мера ги надминуваше средствата со кои располагаше јавноста, особено оние кои, и покрај проблемите со непостоење на традиции и слабата или никаква информативна база, би можеле да се насочат за купување на државна сопственост, посебно од средните и големите претпријатија. Во микро смисла, овој факт беше присутен, затоа што поединците, кои секој поединечно не мора да располагаат со големи средства, не беа во можност за ефикасно групирање на своите средства со цел купување на претпријатија со поголема вредност, поради непостоењето на пазари на капитал, кои споменатата функција ја извршуваат многу успешно во пазарните економии.
- *Чейвртшо*, процесот на приватизација ќе се спроведе многу побрзо, доколку во очите на јавноста е присутна перцепција за постоење на минимум праведност на постапките. Ова и дава легитимитет на акцијата и поддршка кај јавноста, со градење на општествен консензус, ги слабеа социјално-политичките тензии и ја зголемува кооперативноста меѓу различните социјални слоеви и групи во општеството, што претставува солидна основа за подлабоки реформи. За разлика од масовната приватизација, методот на

продажба се судира со неможноста да се создаде перцепција дека работите се одвиваат така што е задоволена праведноста. Таа до-некаде би се обезбедила доколку на аукциите за претпријатијата учествуваат странски инвеститори, со што продажната цена пореално се формира. Проблемот е што тие најчесто се заинтересирани за само ограничен број на претпријатија, а, исто така, продажбата на значителен дел од капиталот на странци би можела да предизвика политички несакани реакции. Од друга страна, продажбата на домашни инвеститори може, исто така, да биде проблематична: во Централна и Источна Европа е присутно раширено уверување дека единствено поранешните бирократи и црноберзијанци имаат акумулирано, или пак имаат пристап, до средства во доволен обем за да ги истакнат своите понуди за купување на делови од големите претпријатија.

Се смета дека масовната приватизација би требало да претставува можен одговор на овие предизвици. „Бесплатното делење на средства на граѓаните според еден единствен критериум изгледа дека е фер и дозволува брза приватизација на претпријатијата кои не би можеле да се продадат на странски купувачи. Дури и кај оние претпријатија што им се продаваат на странците, извесен дел од акциите може да се задржи за дистрибуција на јавноста преку ваучерскиот процес“ (EBRD 1993, p. 11).

Со масовната приватизација требаше да се постигнат повеќе цели. На политички план, целта беше да се обезбеди поддршка од најголемиот дел од населението за трансформациониот процес. Со распределба на акции од претпријатијата на широката публика, на социјален план се задоволува начелото на дистрибутивна еднаквост. На економски план, целта беше брза приватизација на голем број претпријатија и продлабочување на улогата на пазарните сили, а со тоа и на конкуренцијата во стопанството.

б) Искуството од масовната приватизација во неколку карактеристични земји

1. Чешка

Чешката ваучерска приватизација, која официјално заврши во февруари 1995 година, беше спроведена во два „брана“. Според зборовите на Roman Ceska, директор на Националниот фонд за сопственост на Чешка, била дистрибуирана сопственост во вредност од 342 милијарди чешки круни (13,15 милијарди долари), помеѓу 6.5 милиони Чеси (Kettle 1996, p. 7). Во првиот бран од масовната привати-

зација, кој започна во октомври 1991, во рамките на сè уште постоечката Чешкословачка, своите ваучери ги регистрирале, односно зеле активно учество во приватизацијата, 8,5 милиони од 11,5 милиони граѓани кои ги исполнувале условите.

Треба да се истакне дека приватизацијата со помош на ваучери не беше единствениот модел за приватизација во поранешната Чешкословачка, а подоцна во Чешка, која за разлика од Словачка, доследно продолжи со започнатата приватизација и по раздвојувањето од почетокот на 1993 година, како што вообичаено се мисли. Беа практикувани и други методи, како, на пример, директна продажба по пат на преговарање, јавни аукции и тендери, трансфер на локалните органи и др. Секое претпријатие можеше да примени комбинација од методи, како што е продажба на акции на менаџментот или на странски инвеститори, а остатокот од акциите да биде откупен со помош на ваучери. Така, во првиот бран, од 2.744 приватизирани претпријатија, околу 1.490, со вкупна вредност на средствата од околу 10,7 милијарди долари, беа приватизирани со користење на ваучери.

Општ е впечатокот дека Чесите ја изведоа приватизацијата со помош на ваучери, која, од организациона гледна точка, претставува монументален потфат, со филигранска прецизност. Сите граѓани постари од 18 години можеа да земат учество, под услов да извршат регистрација на ваучерските книшки, со плаќање на 1.000 чешки круни (што изнесуваше околу 35 американски долари, еквивалент на еднонеделна просечна нето плата). Целта на овој надомест беше прво, да се покријат административните трошоци на процесот и второ, да се исклучат оние поединци кои не покажуваат некој особен интерес за приватизацијата. Ваучерите во Чешка, за разлика од оние во Русија и некои други земји, немаа номинална вредност изразена во пари. На секој учесник му беше дадена книшка со по 1.000 поени. Овие поени можеа да му се доверат на некој инвестиционен приватизационен фонд или директно да се користат за учество во аукциите за акции од претпријатијата кои влегоа во масовната приватизација.

Секој граѓанин можеше да купи само една книшка со купони, кои беа во различни деноминации изразени во поени. Побарувачката за акции од страна на имателите на овие купони се врши на тој начин што на купоните се назначува шифрата на претпријатието и тие се предаваат во регистрационен центар, најчесто пошта. На почетокот беше оставен еден период на време, наречен „нула рунда“, во кој граѓаните, според сопственото наоѓање, можеа дел или сите свои купони да ги депонираат во некој од преку 450 приватизациони фондови, специјално формирани за оваа цел, од кои повеќето беа приватни. Усогла-

сувањето на понудата со побарувачката беше извршувано на следниов начин: се објавуваше листа на сите претпријатија чиишто акции се ставаа на продажба за ваучери. Сите акции имаа иста „цена“ – 3 акции за 100 поени во првата рунда од надавањето. Регистрирањето за учество во односната рунда од страна на индивидуалните лица и на инвестиционите приватизациони фондови траеше две недели. Во случај побарувачката да беше еднаква или помала од понудата, акциите се распределуваа на учесниците според цената постигната во таа рунда, а остатокот од акции, доколку го имаше, се пренесуваше во следната рунда.

Во случај побарувачката за акциите на дадено претпријатие да ја надминуваше понудата за помалку од 25%, при што побарувачката од страна на индивидуални учесници не ја надминуваше вкупната понуда на акции, акциите беа алоцирани на тој начин што прво беше задоволувана побарувачката на индивидуалните лица, а остатокот беше распределуван на приватизационите фондови, сразмерно на побарувачката од секој поединечно. Во сите останати случаи, особено кога побарувачката ја надминуваше понудата за повеќе од 25%, целокупната понуда беше префрлана во следната рунда. „Цената“ на нелоцираните акции кои се нудеа во наредната рунда, се корегираше во зависност од степенот на несоваѓање на понудата со побарувачката. Рундите се повторуваа сè додека не се продадеа сите акции.

Подолгото претставување на техниката на изведување на чешката масовна приватизација е направено со цел да се укаже на сериозноста во пристапот на чешката влада, нејзината организираност и капацитетот на една администрација за која, на прв поглед, имајќи го во вид искуството од бирократизираните системи во минатото, би можело да се помисли дека не би била способна за ваков сложен потфат. „Зачудувачката – и единствена во земјите во транзиција – работа во врска со чешката програма беше таа што инсајдерите не добија никаков посебен третман. Ниту пак – исто така единствено – највредните државни претпријатија беа исклучени од програмата; претпријатијата немаа друг избор освен да се приватизираат, иако им беше оставен мал простор како тоа да го направат. Ова ги направи ваучерите – кои немаа некоја надуена монетарна номинална вредност – навистина атрактивни. Причината зошто речиси сите возрасни Чеси се одлучија да партиципираат беше таа што, со оглед на високата вредност на понудените средства, голем број приватизациони фондови можеа да ветат годишна стапка на враќање повисока за десет пати (во споредба со платената сума за ваучерите од страна на нивните иматели, која изнесуваше околу 35 американски долари – Т. С.)“ (Privatization Project, Project Syndicate, 1996, p. 13).

Креаторите на политиката за приватизација во Чешка се раководеа од неколку основни принципи. Прво, државата не треба да се труди да оствари приходи од приватизацијата. Ова не само што го забавува процесот туку е осудено на неуспех, со исклучок на случаите кога предмет на продажба се природни монополи. Второ, со оглед на тоа што не можеше од државата да се очекува успешно да ја дизајнира и да управува со пост-приватизационата структура на претпријатијата, поради 50-годишното неславно искуство со раководењето на стопанството, се настојуваше државата да се тргне од деловниот живот во што е можно поголема мера. Трето, требаше да се приватизира самиот процес на приватизација. Од инвестиционите фондови не се очекуваше да бидат цел самите за себе, туку да го направат она што не можеа да го сторат државните бирократи: продажба на претпријатијата, изнаоѓање на доминантни инвеститори, реструктурирање на претпријатијата и др.

Според податоци од Светската банка, најголемиот дел од вредноста на средните и големите претпријатија во државна сопственост во Чешка (50%) е приватизиран преку масовната приватизација. Следи продажбата на сопственици од надвор, која учествува со 5%, а со реституција, односно враќање на порано експроприрани имоти и обештетување со соодветен надомест на поранешните сопственици и нивните наследници, реприватизиран е 2% од вредноста на државниот капитал. Другите методи учествуваат со 3%, а 40% од вредноста на капиталот во средните и големите претпријатија сè уште се наоѓа во државна сопственост. Сепак, треба да се истакне дека државата е мнозински сопственик во само 10% од сите поранешни државни претпријатија.

Скептичноста во врска со изгледите за успех на чешката приватизациона програма најмногу почиваше врз согледувањето дека сопственоста ќе биде во висок степен дисперзирана, што ќе претставува пречка за реструктурирање на претпријатијата, поради отсуството на доминантни сопственици. Дури се смета дека стапката на невработеност во Чешка од околу 3%, која е најниска во Европа, се должи, меѓу другото, и на фактот што начинот на кој беше спроведена приватизацијата го одложил реструктурирањето на претпријатијата, кои во иднина неминовно ќе треба да отпуштаат работници, што ќе придонесе за зголемување на стапката на невработеност. Но, во практиката, најголемиот дел од ваучерските поени, што се однесува до првиот бран на приватизацијата во Чешка, беа инвестирани преку инвестициони приватизациони фондови. Најголемите 20 приватизациони фондови се стекнаа со над 50% од сите ваучерски

поени. Се оценува (Michael Wyzan 1996, p. 10) дека Чесите скоро три четвртини од своите инвестициони поени им ги довериле на инвестиционите фондови. Овие фондови се здобија со повеќе од 20% од акциите во 787 претпријатија и над 50% во други 334 претпријатија. Најголемите пет фондови контролираат 272 претпријатија приватизирани во првиот бран. Со ова, како што наведуваат двајца чешки автори (Matesova and Seda 1994, p. 7), контролата над стопанството стана во висок степен концентрирана – сопственоста и контролата на голем дел од стопанството е во рацете на инвестиционите фондови, кои во голем број се во сопственост на банки, што наликува на „корпоративниот“ тип на економија која преовладува во земјите од германското јазично подрачје. Се разбира, не без проблеми, за што ќе стане збор во продолжение.

Масовната приватизација, што најдобро го покажа примерот на Чешка, благотворно влијаеше врз развојот на пазарот на капитал, пред сè со создавањето на „критична маса“ во понудата на акции. Дистрибуцијата на ваучерите помеѓу граѓаните ја создаде нужната побарувачка. Берзата во Прага беше повторно отворена, како што сакаат да кажат Чесите, во април 1993 г., по нејзиното затворање пред 50 години. На почетокот од своето работење, како и сите млади пазари (emerging markets) и Прашката берза се судри со познатите проблеми на бавен старт и ниска ликвидност, но условите за работа беа далеку поповолни од останатите берзи во регионот, токму поради ефикасно завршената брза и масовна приватизација. Покрај берзата, односно официјалниот пазар, во Чешка се создадоа услови за доста успешно работење и на неофицијалниот, т.н. шалтерски пазар, чија цел е да го олесни пристапот кон пазарот на капитал за малите инвеститори. Релативно развиениот пазар на капитал е механизам за привлекување на странскиот капитал, кој, според некои оценки, на Прашката берза учествува со околу 50% до 90% и се очекува да биде уште поактивен со започнувањето на т.н. „трет бран“ од приватизацијата, кој доби во интензитет по случувањата на берзата есента 1995 година, при што бројни претпријатија и банки ги менуваат сопствениците, што би значело дека започнал да дејствува вистинскиот капитализам, со сите негови добри и лоши страни.

2. Имплицитна на Чешкиот модел (Русија)

Успехот постигнат со масовната приватизација во Чешка, на политички и економски план, и сознанието за неделотворноста на методот на продажба, го направија Чешкиот модел доста привлечен за повеќе земји во транзиција. Програмата за масовна приватизација во Русија беше свесно дизајнирана според чешката практика, со таа

разлика што, со оглед на специфичните околности (големина на земјата, високо изразена макроекономска нестабилност и др.), нејзината практична примена доведе до сосема поинакви резултати. Општа е констатацијата дека руската приватизација, која многумина ја означуваат како „брза и лабава“ (Privatization Project, Project Syndicate, 1996, p. 14), во краток временски период успеа од корен да ја промени сопственничката структура во руското стопанство. Во периодот од јануари 1993 до јуни 1994 година околу 14.000–15.000 претпријатија беа приватизирани по пат на некоја варијанта на бесплатна дистрибуција, вклучувајќи ги и аукциите на кои беа користени ваучерите. Во нив беа вработени над 15 милиони работници. Околу 40 милиони руски граѓани станаа акционери.

Дистрибуцијата на ваучерите беше објавена во јули 1992 година, а заклучно со првото тримесечје на 1993 година на над 99% од руските граѓани им беа поделени ваучери со номинална вредност од по 10.000 рубли. Ова беше направено за да се обезбеди широка поддршка од населението за реформите. За разлика од чешката и словачката програма, каде што ваучерите беа деноминирани во поени и со нив не можеше да се тргува, односно можеа да бидат разменети само за акции, било од претпријатијата, или од инвестиционите фондови, руските ваучери беа деноминирани во рубли (10.000 рубли по ваучер), и со нив можеше веднаш да се тргува, што доведе до развој на секундарен пазар за ваучери. Исто така, во јули 1992 година беше најавена брза корпоратизација на големите претпријатија, предвидени за продажба, кои вработуваа од 1.000 до 10.000 работници и доброволна корпоратизација на средните претпријатија (200 до 1.000 работници). На руските државни претпријатија им беше даден рок од 60 дена (подоцна продолжен на 90 дена) за исполнување на обврската за корпоратизација, избор на приватизациона опција и доставување на приватизационен план до регионалните комитети за државна сопственост.

Од самиот почеток руската приватизациона програма, слично на чешката и словачката, акцентот го ставаше врз масовната приватизација и ваучерите (Lieberman et al. 1994 p. 14). До нејзиното завршување во 1994 година, програмата за масовна приватизација беше единствен пристап за приватизација. За разлика од централно диригираната програма за масовна приватизација во Чешка, Словачка и Полска, руската програма требаше да ја земе во предвид географската комплексност и големината на Русија и да ја уважи моќта на регионалните влади и менаџерите во претпријатијата. Поради тоа, беше избран регионално фокусиран пристап. Покрај ова, програмата за масовна приватизација во Русија беше сложена и во институционална смисла.

За програмата во целина беа задолжени Рускиот комитет за државна сопственост и Федералниот комитет за приватизација. Парламентот, од своја страна, основа конкурентска институција наречена Фонд за федерална сопственост, во чија надлежност беше извршувањето на финалните продажби. На регионално ниво, локалните комитети за државна сопственост им одговараа на раководителите на одделните региони, а регионалните фондови за сопственост беа одговорни пред локалните совети.

Во моментот, над 60% од руската индустрија номинално се наоѓа во приватни раце. „Проблемот е што овие приватни раце се често истите оние коишто ја турнаа руската економија во ендек во времето на социјализмот. Архитектите на програмата, под водството на Анатолиј Чубаис, веројатно веруваа дека слабата руска влада никогаш не би ја помрднала приватизацијата од место без поддршката на една важна групација и доколку инсајдерите немаат директна корист, и тоа голема – тие би формирале непремостлива препрека за приватизацијата.“ (Privatization Project. Project Syndicate, 1996, p. 15.)

За да се купи поддршката од инсајдерите, на менаџерите и вработените во претпријатијата им беа дадени големи бенефиции, при што предност имаа можностите за купување на акции од претпријатијата без учество на лица од надвор (closed subscription). Постоеја три опции. Според првата, работниците имаа право да добијат бесплатно 25% од акциите. Со втората опција, на работниците им се нудеше да купат 10% од акциите со попуст од 30% на сметководствената вредност, а на менаџерите 5% според сметководствената вредност. Оваа опција им дозволуваше на менаџерите и на работниците да купат до 51% од акциите според книговодствената вредност, зголемена за 1,7 пати. (Како резултат на хиперинфлацијата, во голем број случаи вредноста беше обезвредена до крајни граници.) Третата опција беше форма на договор склучен со група менаџери, на кои им се гарантираше поголема количина на акции, доколку го преземат ризикот за претструктурирање на претпријатието. Во практиката во 70% од случаите беше одбрана втората опција, додека во 30% беше применета вистинската опција. Третата опција речиси не беше користена.

Како резултат на ова, ваучерската приватизација во Русија доведе до речиси апсолутна доминација на инсајдерите во приватизираните претпријатија. Менаџерите и работниците контролираат околу 2/3 од акциите во приватизираните претпријатија. Околу 30% од акциите беа продадени на аукции отворени за јавноста, на кои можеа да се користат ваучери. И во овие случаи, инсајдерите користејќи низа не-

дозволените средства, се обидуваа да дојдат во посед на акциите. Останатите акции сè уште се наоѓаат во рацете на државата, која е најголем поединечен акционер во повеќето претпријатија.

Негативната страна на консолидирањето на акциите во рацете на инсајдерите е тоа што целосно запира прометот со нив, особено продажбата на инвеститори надвор, за што менаџерите користат закани со отпуштање, со цел да ги спречат работниците да ги оттуѓуваат, освен ако тие по многу ниски цени не им се понудат на нив. И покрај аргументите на некои економисти за компатибилноста (барем времената) на работничкото акционерство со пазарната економија, факт е дека отсуството на надворешна контрола, која, според основите на економската теорија и практика, претставува предуслов за рационално управување и раководење со претпријатијата, негативно ќе се одрази на нивното работење и можноста за реструктурирање во иднина. Некои автори полагаат надеж во верувањето дека сопственоста од страна на инсајдерите е инхерентно нестабилна. Со секнувањето на приходите од продажба на средства од претпријатијата на други приватни претпријатија и укинување на државните субвенции, се очекува дека менаџерите ќе бидат присилени да се свртат кон надворешни извори на финансирање.

3. Масовна приватизација во Полска

Полска е пример за земја која брзо стана свесна за бесплодноста на продажбите како метод за приватизација, особено по неуспешните иницијални јавни понуди, спроведени во текот на 1990 година. Интересно е тоа што уште на почетокот од 1990 година се водеа зрели дискусии околу методите за бесплатна поделба. Господинот Јануш Левандовски, кој подоцна стана полски министер за приватизација, имаше предложено програма за приватизација со помош на ваучери уште во 80-тите години. Сепак, политичките борби во полското општество и определбата за високо централизиран пристап, придонесоа за значително доцнење на приватизационата програма.

На почетокот Министерството за приватизација определи иницијална група од 460 средни и големи државни претпријатија за првата фаза од својата програма за масовна приватизација. Се основаа 15 финансиски посредници, наречени Национални инвестициони фондови (НИФ), кои требаше да го преземат управувањето со по околу 30 државни претпријатија. НИФ имаа задача да привлечат компетентни менаџерски куќи од надвор кои, заедно со менаџери од земјата со договор ќе раководат со фондовите, при што им беа понудени значителни награди за зголемување на вредноста на средствата со коишто

управува фондот. Изготвувањето на програмата за основање и екипирање на нив беше потпомогнато од лондонската инвестициона куќа Warburg.

Секој НИФ требаше иницијално да стане „водечки“ акционер на 33% од акциите во 30 државни претпријатија, како и на помал дел високо диверзифицирани пакети на акции во поголем број останати државни претпријатија, кои требаше да бидат приватизирани со програмата за масовна приватизација. Полските работници добиваат 15% од вредноста на акциите, додека 25% од акциите ги задржува Владата за продажба во иднина. Кај земјоделските претпријатија, право за стекнување со акции имаат фармерите кои ги снабдуваат со суровини. Државниот интерес требаше ефективно да биде остварен од страна на водечкиот фонд. Управните одбори на овие фондови беа формирани по угледот на германскиот модел на дуални бордови – 2/3 од надзорниот одбор го сочинуваат полски граѓани, во почетокот назначени од страна на Владата, вклучувајќи и представници на синдикатите.

По една година од функционирањето на фондовите, на полските граѓани требаше да им се дадат акции од овие фондови, преку конверзија на нивните акциски сертификати (вид на ваучери) во акции. Право на добивање на акциските сертификати имаа сите граѓани на Полска со навршени 18 години. Акциските сертификати гласаа на доносител и беа веднаш разменливи. Полскиот пристап требаше да се разликува од оној на Чешка и се карактеризираше со поголема претпазливост за ризиците од приватизацијата раководена од пазарот. Во Полска финансиските посредници се создаваа по пат на државна интервенција, при што, меѓу другото, се настојуваше да се диверзифицира ризикот на граѓаните. Иницијално полските граѓани требаше да дојдат до акциите на фондовите а не директно акциите на државните претпријатија. Една од целите беше да се максимизира праведноста и да се избегнат можностите за загуби од страна на граѓаните како резултат на директни инвестиции во поранешните државни претпријатија.

По три години политички натезања, промена на неколку влади и министри за приватизација, есента 1995 година полската програма за масовна приватизација беше конечно поместена од мртва точка. Тогаш настапи разочарување, затоа што „бројот и големината на претпријатијата што требаше да се приватизираат (учеството беше доброволно) толку се стесни што зборот ‘масовна’ приватизација стана шега. 15-те НИФ станаа надзорници врз 508, во најголем број, мали претпријатија со дубиозна вредност“ (Privatization Project, Project Syndicate, 1996, p. 16). Самите НИФ ќе може да се приватизираат, а со тоа нивните

акции ќе започнат да котираат на Варшавската берза, по објавувањето на нивните годишни извештаи.

Дополнителна нервоза, а со тоа и натамошно доцнење на масовната приватизација во Полска, создаваат, во определени случаи, отворените судири помеѓу домашните и странските членови на управните одбори на НИФ. Додека домашните претставници сметаат дека нивната улога треба да биде настојувањето за заздравување на претпријатијата кои работат со загуби, странците се помалку сентиментални: тие сметаат дека загубарите треба да бидат ликвидирани со цел да се обезбедат повеќе ресурси за претпријатијата коишто добро работат.

Состојбата со приватизацијата во Полска, според податоците од Светската Банка, во моментот е таква што доминираат менаџерските откупи и откупите од страна на вработените. На овој начин се приватизирани 30% од вкупниот број на претпријатија. Со ваучерска приватизација се приватизирани 6% од претпријатијата, додека 2% отпаѓа на продажба на надворешни инвеститори. Со други методи се приватизирани 8% од бројот на претпријатијата, додека 54% од бројот на претпријатијата сè уште се наоѓаат во државни раце, што зборува за скромните резултати на полската приватизација.

4. Литванија

Литванија е карактеристична што со законите донесени на почетокот на 1991 година во масовната приватизација вклучи иницијална приватизација на државна сопственост, приватизација на земјоделски претпријатија, станови, реституција и земјишна реформа, со експлицитно декларирана цел за трансфер на 50% од државната сопственост во приватни раце со помош на ваучери. Покрај ова, беше предвидено некои претпријатија, од стратешки причини или за продажба со цврста валута, да бидат исклучени од масовната приватизација, а неколку продажби беа остварени со помош на странски консултанти.

Ваучерите, во форма на штедни книшки, им беа дистрибуирани на сите граѓани на Литванија во април 1991 година. Граѓаните постари од 35 години добија ваучери со иницијална номинална вредност од 5.000 рубли, која за помладите граѓани беше пониска, а за оние помлади од 18 години изнесуваше 1.000 рубли. Со цел да се компензира изгубената вредност од инфлацијата, со серија на декрети донесени во 1993 година, вредноста на ваучерите беше зголемена за 8 пати. Ваучерите можеа да се користат за купување на станови и куќи во државна сопственост (заедно со околното земјиште и мали земјишни парцели необработливо земјиште), мали претпријатија, како и акции во големите претпријатија коишто се нудеа за продажба. Малите

претпријатија се продаваа на аукции, додека средните и големите со јавна понуда на акции. 10% од акциите во претпријатијата најпрво се продаваа на вработените под поволни услови. При продажбата на акции, акциите иницијално се нудеа со фиксна цена, која одговараше на пазарната вредност на претпријатието. Во случај побарувачката за акции да е помала или поголема од понудата, акциите се нудеа во втора рунда со повисока (или пониска) цена, сè додека побарувачката за акции не беше во рамките на 10% од бројот на понудените акции.

Приватизацијата во Литванија може да се оцени како успешна. Успехот на програмата се должи на нејзината брза реализација по стекнувањето на независноста, кога Владата уживаше широка поддршка. Одредени проблеми се појавија со основањето на инвестиционите фондови (повеќе од 300), по промената на Законот за приватизација кој сето тоа го предвиде. Процесот на приватизација постепено ја губеше транспарентноста. Во бројни случаи инвестиционите фондови склучуваа договори со менаџментот внатре во претпријатијата, што ја исклучуваше можноста за надворешна контрола во овие претпријатија.

5. Други случаи на масовна приватизација

Како што беше споменато и понапред, покрај гореанализираните, повеќе или помалку успешни примери, масовната приватизација беше применета и во други земји, како, на пример, повеќето републики на поранешниот Советски Сојуз, вклучувајќи ги и Балтичките држави, Словенија, Бугарија, Романија, Албанија и други.

Ќе го наведеме примерот на Романија, каде што е присутен феноменот на многу мал интерес на граѓаните за учество во приватизацијата преку ваучери. Во јуни 1995 година романскиот парламент донесе програма за масовна приватизација. Владата започна со дистрибуција на купони на 1 август 1995 година. Купоните гласат на име и не се трансферабилни. Со програмата е предвидено 60% од акциите во 3.900 од вкупно 5.000 државни претпријатија да им се понудат прво на вработените, а потоа и на јавноста. Останатите 40% се предвидени за продажба на домашни или странски инвеститори.

Интересот на граѓаните се покажа многу слаб. Во првите четири, од вкупно шест месеци предвидени за реализација на програмата, помалку од 5% од граѓаните ги имаа разменето купоните за акции од претпријатијата. Поради тоа, рокот беше продолжен до 31 март 1996 година (Wyzan 1996, p. 10). Според Wyzan, една од причините за лошите резултати од масовната приватизација во Романија е недостигот на информации за претпријатијата. На листата на претпријатија се наоѓаат некои претпријатија кои престанале да постојат, или пак се веќе приватизирани.

в) Масовна и приватизација, корпоративното управување и можноста за реструктурирањето на претпријатијата

Во повеќе земји (Чешка, Словачка, Полска, Русија, Литванија и др.) приватизационите инвестициони фондови играат значителна улога во практичното спроведување на програмата за брза и масовна приватизација. Она што најмногу ги загрижуваше подготвувачите на програмата, а беше постојано повторувано од страна на критичарите, беше реалната можност сопственоста врз акциите во приватизираните претпријатија да биде дисперзирана на илјадници, па дури и милиони мали акционери. Фрагментираната сопственост повеќе аналитичари ја споредуваат со несопственост, при што најчесто судбината на претпријатијата е во рацете на инсајдерите. Инвестиционите фондови требаше да претставуваат механизам за концентрација на сопственоста.

Чешка, со цел побрзо основање на приватизационите инвестициони фондови, им дозволи на постојните државни банки да формираат и да раководат со приватизациони фондови. Како што видовме понапред, чешките приватизациони инвестициони фондови одиграа значајна улога во концентрацијата на ваучерите од граѓаните, но ова имаше своја цена. Фондовите основани од страна на банките еден добар дел од ваучерите со кои располагаа искористија за купување на акции од банките, со што се создаде една густа мрежа на вкрстена сопственост помеѓу фондовите и банкарскиот систем. На почетокот, постоеше загриженост за концентрацијата на средства во неколку финансиски институции и можната зависност на менаџерите на фондовите од одлуките на банките. Понатаму, постоеше општа загриженост поради фактот што голема економска моќ се концентрира во рацете на селектиран број на институции, од кои повеќето сè уште имаат јаки врски со државата.

Одговорите на ваквите забелешки вообичаено се темелат врз укажувањето на фактот дека Чешка традиционално го следела германскиот модел на универзално банкарство, во кој финансиските институции не само што ги кредитираат претпријатијата, туку, имајќи во сопственост значителен дел од нивните акции, вршат надзор врз работењето преку своите претставници во управните одбори. Сепак, бројни се и оние коишто тврдат дека она што некаде добро функционира, во нешто поинакви околности не мора да ги остварува своите функции. Ваквите укажувања се темелат на практиката каде се забележуваат примери на остварување на лични интереси на луѓето од инвестиционите фондови во сопственост на банките (особено, обезбедување на лукративни места во управните одбори на претпријатијата под нивна контрола), додека многу помало внимание се обрнува

на остварувањето на контрола врз менаџерите и реструктурирање на претпријатијата.

Во последно време, и покрај бројните негодувања од страна на заинтересираните и на јавноста, присутни се позитивни знаци на вршење на вистинската улога од страна на инвестиционите фондови. Ова особено се однесува на небанкарските инвестициони фондови, коишто со својот агресивен настап предизвикаа значително реструктурирање. На чешката сцена се појавија млади, агресивни ликови, кои наликуваат на извиканите корпоративни напаѓачи (corporate riders) од САД од средината и крајот на 80-те години. Така, на пример, 25 годишниот Jan Dienstl и неговите колеги кон крајот на 1995 година, за само неколку недели стекнаа контрола врз 2 банки и неколку инвестициони и пензиски фондови. Ова е направено со помош на новоформираната финансиска групација Motoinvest, која купува акции од приватизационите фондови, како и осигурителните компаниите. Со ваквите и други активности се оценува дека во текот на неколку месеци од второто тромесечие на 1996 година околу 500 компании ги имаат променето сопствениците. Некои набљудувачи од надвор тврдат дека агресивните настани на споменатата финансиска групација се во функција на поттикнување на економската трансформација и присилување на менаџерите на инвестиционите фондови да генерираат високи приноси за своите акционери.

Покрај сите тешкотии и значителните разлики од земја до земја, се покажа дека со помош на брзата приватизација (историски гледано) во земјите во транзиција може да се воспостави основната институционална инфраструктура на пазарното стопанство во релативно краток период. Приватизацијата несомнено игра значителна улога во реструктурирањето на претпријатијата, било преку вршење на притисок врз државните претпријатија, или со создавање на конкурентски притисоци кои ги тераат приватните сопственици без двоумење да го извршуваат реструктурирањето. Во повеќето земји, и не само во оние во коишто приватизацијата е и официјално завршена, реформите кон пазарно стопанство се иреверзибилен процес. Ова го потврдува фактот што ретко кој заговара целосно враќање на поранешниот систем, со исклучок на некои маргинални остатоци од тврдите крила на поранешните комунистички партии.

Земјите во регионот сè повеќе и повеќе ќе бидат исправени пред проблемите од „втората“, „третата“ и тн. генерација на прашања, штом еднаш ќе се изврши трансферот на сопственоста од приватниот кон државниот сектор. Покрај корпоративното управување, политиката на конкуренцијата, индустриската политика, политиката

на пазарот на работна сила и тн. (да наведеме само некои позначајни микроекономски политики), едно од значајните прашања ќе биде управувањето со државната сопственост која и понатаму продолжува да егзистира во речиси сите земји во транзиција. Претходно во текстот беа споменати низа примери каде што од најразлични причини државата останува сопственик на значителен дел од акциите во приватизираните претпријатија (25% во Полска; 40% од акциите на поранешните државни банки во Чешка), оставање на некои претпријатија кои се прогласени за стратешки во државна сопственост и тн. Владите се соочени со дилемата дали да планираат брза приватизација и на овој дел од капиталот, или да изнаоѓаат начини за максимизација на приходите од сопственоста, да бараат доминантни инвеститори, или пак да ги развиваат пазарите на капитал. Препораката би била решенијата да ги бара секоја земја посебно, водејќи сметка за конкретните услови и уважувајќи ги историските искуства (успешни и неуспешни) од функционирањето на државните холдинг компании и јавните претпријатија во развиените земји и земјите во развој во новата светска економска историја.

ХИ. ИСКУСТВАТА ОД ПРИВАТИЗАЦИЈАТА ВО РАЗВИЕНИТЕ ЗЕМЈИ И ЗЕМЈИТЕ ВО РАЗВОЈ

I

Британските искуства во спроведувањето на приватизацијата се изучуваат и се користат во многу земји во светот. Процесот на приватизација во Велика Британија, колку да звучи тоа парадоксално, влезе на мала врата. Приватизацијата не беше на дневен ред во изборната програма на Конзервативната партија со која ториевците ја освоија власта во 1979 година. Наредниот мандат во 1983 година беше обезбеден повторно без големо инсистирање на приватизацијата и нејзините резултати. Злобниците притоа ќе забележат дека во областа на политиката најголеми ефекти се постигнуваат без голема бука и фанфари.

Во периодот 1979–1990 година во Велика Британија беа приватизирани неколку десетици претпријатија кои се наоѓаа во државни раце, или државата беше сопственик на повеќе од половината од вредноста на акциите. Во приватна сопственост беа пренесени монополистички претпријатија од областа на инфраструктурата (телекомуникации и природен гас), со чија продажба по пат на акции се остварени рекордно високи износи во историјата на пазарите на капитал во светот – 5–8 милијарди фунти респективно. Исто така, на станарите им беа продадени близу милион станбени единици, сопственост на локалните државни органи, под многу поволни услови, со што беа остварени близу 20 милијарди фунти.

Основните цели, кои Владата настојуваше да ги постигне со приватизацијата, беа унапредување на конкуренцијата и зголемување на економската ефикасност. Покрај ова, се настојуваше да се зголеми бројот на имателите на акции меѓу работниците и граѓаните, да се зголеми конкурентноста на стопанството, да се унапреди процесот на техничко-технолошките иновации, како и да се надминат бариерите меѓу работниците и сопствениците на социјален план.

Критичарите тврдат дека основната цел на Владата била со помош на приватизацијата да се скрши моќта на работничките синдикати и да се зголеми изборната база на Конзервативната партија преку зголемување на бројот на иматели на акции. Приватизацијата, која некогашниот конзервативен британски премиер Харолд Макмилан, сега лорд Стоктон, ја нарече „распродажба на семејната пукуќнина“ (selling the family silver) требаше во значително краток род да генерира средства за намалување на буџетскиот дефицит и финансирање на предвиденото намалување на даноците пред претстојните општи избори. Владата трпи критики за распродажбата на државниот имот по многу ниски цени. При тоа се наведува фактот дека со продажба на акциите уште следниот ден по нивното купување од страна на оние кои први дошле до нив, во низа случаи, остварувани се профити и до 80 отсто.

Посериозните и објективни истражувања покажуваат дека не постои сигнификантна корелација меѓу економската ефикасност и самиот чин на приватизација.²³ Така, постојат претпријатија кај кои економските перформанси по приватизацијата се подобрани, кај други нема никакви разлики, додека има и такви кај кои економската ефикасност по преоѓањето во приватни раце дури е и влошена. Како што одминуваше спроведувањето на приватизационата програма, целта за зголемувањето на конкуренцијата – а со тоа и економската ефикасност на подрачјето на алокација на ресурсите – беше жртвувана на други, попрагматични цели, како, на пример, собирање на што поголем обем на финансиски средства. Владата во еден момент сфати дека продажбата на монополите без некои побитни промени во пазарните структури во кои тие делуваат, од финансиска гледна точка е поисплатлива „затоа што монополите секогаш носат пари.“²⁴

Трансакционите трошоци за спроведување на одделни приватизации (стручна помош, реклама и материјални трошоци) беа доста високи и достигнуа и до 5–6 проценти, а во случајот на Associated British Ports дури 11,2 проценти од вкупната вредност на трансакцијата. Бројот на индивидуалните акционери навистина беше зголемен за три пати – од околу 2 милиони (5 проценти од сите полнолетни Британци) пред започнувањето на програмата на приватизацијата на околу 6 милиони (14 проценти во однос на полнолетниот дел од населението) кон крајот на 1986 година. Значајното зголемување на бројот на акционерите, кое како цел беше мотивирано, пред сè од идеолошки побуди, беше

²³ Види: Bishop, M. and J. Kay (1988).

²⁴ Изјава на претседателот на едно јавно претпријатие во Канада, цитирана во Herschel Hardin (1989).

постигнато со доста агресивна рекламна кампања и со низа бенефиции кои им беа нудени на купувачите на акции. Некои автори сметаат дека самиот чин на приватизацијата малку или воопшто не влијае врз ширењето на акционерството.²⁵ Инвестиционите одлуки на поединците најмногу зависат од расположливите информации и од нивната мотивираност за вложување на средства. Основните мотиви, пишуваат Викерс и Јероу, беа можностите за остварување моментална финансиска корист, која беше резултат на великодушност при определувањето на цената, како и наградите во форма на ваучери и дополнителни бесплатни акции за оние сопственици на акции кои ги задржуваат акциите кај себе извесно време.²⁶

Според некои податоци најголемиот број акционери поседуваат акции само во едно претпријатие, во вредност не поголема од 1.000 фунти. Ова е во спротивност со портфолио теоријата, која сугерира „да не се ставаат сите јајца во една кошница“. Иако бројот на акционерите во Велика Британија е зголемен, постои изразита тенденција за негово опаѓање, заради тоа што кај голем број акционери постои интерес за продажба на акциите, најчесто на крупни финансиски институции.

Со шемите за приватизација работниците беа стимулирани да купуваат акции во претпријатијата во кои работат. Позадината на оваа цел, на што синдикатите остро се спротивставуваа, беше намерата да се придобијат работниците и да се намали нивниот интерес за членство во работничките синдикати. Во British Telecom, претпријатие од областа на телекомуникациите, по приватизацијата од ноември 1984 година дури 96 отсто од вработените беа иматели на акции. Гледан изолирано, овој број може да доведе до погрешни заклучоци и да биде користен за разни политички манипулации. Другата страна на медалот е што тие се сопственици само на 1,9 отсто од вкупната вредност на капиталот.²⁷ Остатокот од околу 98 отсто се наоѓа во рацете на крупните финансиски институции.

Заради сето наведено, не мал број автори, меѓу кои и угледниот конзервативен публицист Семјуел Бритн, во различни прилики предлагаа бесплатна и подеднаква распределба на акциите на претпријатијата кои се приватизираат на сите полнолетни граѓани во земјата.

Приватизацијата во Франција е спроведена со доаѓањето на власт на конзервативно-либералната коалиција (1986 година), со што е

²⁵ Vickers, J. and G. Yarrow (1988).

²⁶ Vickers and Yarrow (1988), p. 188.

²⁷ Види: Wiltshire, Kenneth: Privatization: The British Experience, p. 115.

преобрнат текот на претходната национализација која во периодот 1981–1982 година ја изврши социјалистичко-комунистичката алијанса. Француската влада служејќи се на грешките на британската во голема мера го избегна потценувањето на државниот имот при приватизацијата, применувајќи посуптилни методи на продажба а со тоа ја избегна лавината од критики која беше паднала врз програмата за приватизација во Велика Британија.

Највидни резултати процесот на приватизацијата во Италија даде на подрачјето на продажба на низа државни претпријатија кои се наоѓаа под закрила на државните холдинг компании, како што се ENI, IRI и други. Во периодот од 1980 година до крајот на август 1987 година, IRI (Istituto per la Ricostruzione Industriale), основана во 1933 година, во екот на големата светска економска криза, им продадеа на приватните инвеститори околу 40 компании и во исто време по пат на продажба на акции на берзата реализираа околу 3.200 милијарди лири.²⁸

САД меѓу земјите на OECD имаат најмала застапеност на државниот сектор во структурата на стопанството. Ова е основната причина што во САД дерегулацијата, а не продажбата на државниот имот претставува доминантна компонента на приватизацијата. Една од помаркантните приватизации беше продажбата на државната железничка компанија Conrail, за 1,65 милијарди долари во март 1987 година. Што се однесува до дерегулацијата, таа почна да зема замав со дерегулацијата на патниот и авионскиот сообраќај кон крајот на 70-те години. Според поголем број коментатори, ова е основната причина за брзиот развој на авионскиот сообраќај во 80-те години и релативно ниските цени на првоз во однос на европските авиокомпаниии.

Дерегулацијата ги опфати и телекомуникациите, кабловската телевизија, автобускиот превоз, одделни операции во поморскиот сообраќај, одделни банкарски работи итн.

За делбата околу патиштата и методите на приватизација во нашата Република, искуствата а посебно тешкотиите на кои наидуваат земјите во развој при обидите за промена на сопственичката структура, можат да бидат од доста големо значење. Во текот на 60-те и 70-те години, доминантна филозофија на развојот на ЗВР беше преку државните претпријатија и планирањето. Овој процес беше поттикнуван и од страна на меѓународните финансиски институции.

Во поново време, во ЗВР расте свеста за неефикасноста на државните претпријатија. Тие даваат незадоволувачки резултати на подрачјето на генерирање средства за инвестиции и развој, а исто

²⁸ Види: Vigliano, Franco (1988).

така и во постигнувањето на социјални и редистрибутивни цели. Загубите кои ги остваруваат јавните претпријатија во голем број земји во развој, во голема мера придонесоа за енормното задолжување на овие земји. Според извештајот на Светската банка од 1980 година во периодот 1976–1978 година на државните претпријатија во ЗВР отпаѓала 1/3 од средствата добиени по основ на меѓународни кредити.

Во текот на 80-те години, голем број земји во развој изготвија програми за приватизација и започнаа со нивното спроведување. Ова до некаде беше условено со ниската ефикасност на државните претпријатија во изминатиот период, од една страна, и препораките на меѓународните финансиски институции, кои пружаа финансиска поддршка, од друга. При ова, особено предничеа Меѓународната финансиска корпорација (IFC), Меѓународниот монетарен фонд (IMF), USAID²⁹ итн.³⁰

Резултатите од приватизацијата во ЗВР повеќе се од скромни. Повеќето од нив наидуваат на непремостливи тешкотии при практичното спроведување на промените во сопственичката структура. Според нашето мислење, постојат две основни причини за ваквите тенденции, и тоа: прво, недостаток на домашни слободни парични средства кај населението и, второ, непостоечки или слабо развиени пазари на капитал и други финансиски институции. Така, на пример, во втората половина на 80-те години во Перу, слободните парични средства кај населението проценети се само на околу 5 отсто од вредноста на државните претпријатија, додека, според некои показатели, вкупната пазарна капитализација на пазарите на капитал во 17 земји во развој (меѓу кои Индија, Бразил и Мексико), достигнува само 10 отсто од капитализацијата на Лондонската берза.³¹ Во групата земји во развој, најсеопфатна приватизација беше спроведена во Чиле по доаѓањето на војната хунта во 1973 година, а релативно успешни примери се Малезија и Сингапур. Турција претставува пример за посветеност на приватизацијата на Владата на премиерот Озал и сериозна и

²⁹ Оваа агенција одела најдалеку, барајќи од своите претставници на теренот да учествуваат во најмалку две приватизации!?

³⁰ За улогата на Светската банка постојат две спротиставени гледишта. Додека едни сметаат дека таа го поттикнува процесот на приватизација, други упатуваат на нејзиниот извештај од 1983 година, каде што изрично стои: „Клучниот фактор кој ја детерминира ефикасноста на претпријатијата не е дали е тоа во приватна или државна сопственост, туку какво е управувањето со него“. Светската банка во текот на изминатата декада одобруваше т.н. кредити за структурно прилагодување.

³¹ Comandeur, Simon and Tony Killick: (1988).

стручна работа во подготовка на програмата, но во исто време и за скромни резултати и отстапување од порадикални промени.³²

II

Посистематската опсервација на одвивањето на процесот на приватизација во светски размери упатува на следниве заклучоци:

1. Приватизацијата првенствено е политички процес, односно работата на политичка одлука, па оттаму остварувањето на програмираните цели во голема мера зависи од легитимитетот на политичките власти во одделни земји и нивото на достигнатиот општествен консензус. Ова дотолку повеќе, ако се знае фактот дека приватизацијата по својата суштина е мошне противречен и комплексен процес.

2. Процесот на приватизацијата не може да се сведе единствено на трансфер на средства и контролни функции од државниот, односно јавниот сектор, на приватниот како што вообичаено се мисли. Покрај оваа, приватизацијата има уште три компоненти:

– дерегулација на економските текови, во смисла на укинување на сите нормативни бариери за влез на приватниот сектор во некои дејности чиешто вршење било ексклузивно право на јавниот, односно државниот сектор;

– приватизација во финансирањето на одредени услуги чиешто производство и натаму останува во надлежност на државниот т.е. јавниот сектор (партиципација); и

– т.н. контрактинг, каде што, за разлика од претходното, финансирањето на дејноста останува и понатаму во надлежност на државниот сектор, а производството се препушта на приватниот сектор.

Имајќи го ова во предвид, може да се заклучи дека во нашата Република, слично како и кај повеќето некогашни социјалистички земји, најголеми пробиви се направени во доменот на дерегулацијата на стопанските текови.

3. Приватизацијата е долготраен процес. При ова, остварувањето на политичките цели е многу полесно од достигнувањето на економските ефекти кои од неа се очекуваат.

4. Економската теорија не нуди недвосмислени докази за супериорноста на одредени видови на сопственост, за разлика од општопознатата теорија за предностите на конкуренцијата над монополот. Анализата на економската ефикасност во приватизираните претпријатија во Велика Британија пред и по приватизацијата упатува на заклу-

³² Види: Leeds, Roger S. (1988).

чокот дека не постои сигнификатна корелација меѓу самиот чин на приватизација и промените во економската ефикасност кај претпријатијата. Некои од приватизираните претпријатија во анализираниот период покажувале висока ефикасност и пред приватизацијата, а меѓу претпријатијата кои остваруваат исклучително поволни стапки на профитабилност спаѓаат некои кои воопшто не биле приватизирани.

5. Синдикатите, кои во суштина се спротивставуваат на процесот на приватизација, како и популистичките политички лидери во земјите кои се наоѓаат во транзиција кон пазарно стопанство, се чини премногу очекуваат од ширењето на работничкото акционерство. Од економска гледна точка и согласно поставките на современата економска теорија, двете најважни причини заради кои сметаме дека не треба да се полага премногу надеж во работничкото акционерство во процесот на сопственичкото и организационо реструктурирање се следниве:

а) Работниците, како и насекаде во светот, располагаат со многу лимитирани средства кои би ги намениле за инвестирање. За нив како инвеститори врзувањето на средствата за само едно претпријатие, па макар било и она во кое се и самите вработени, е премногу ризично, и е во спротивност со современата портфолио теорија.

б) Од аспект на потребата за ефикасно управување со претпријатијата, дисперзијата на сопственоста меѓу голем број сопственици не претставува најсреќно решение, заради постоењето на т.н. „free rider“ проблем. Имено, поединецот кој е сопственик на еден многу мал дел од вредноста на претпријатието, доколку сака да влијае врз зголемувањето на ефикасноста во работењето преку процесот на донесување на одлуки, треба да сноси значителни трошоци за прибирање и процесирање на информации. Додатните ефекти од вака вложените напори се распределуваат на голем број субјекти, што го гуши мотивот кај поединецот да преземе било каква акција во оваа насока.

Сфаќањето пак, дека работникот ќе биде повеќе мотивиран за работа доколку поседува акции од претпријатието, кои најчесто не ја надминуваат вредноста на едномесечната заработувачка, се несериозни.

Сметаме дека залагањето на некои економисти, како, на пример, познатиот унгарски економист Јанош Корнај, за потребата од барање на мнозински сопственик во претпријатијата, заслужуваат внимание.

6. Продажбата на средствата, која во претходните дискусии околу моделот на приватизација во Македонија добива се повеќе приврзаници, содржи, покрај добрите страни, една противречност на која не и се обрнува нужно внимание. Имено, доаѓа до манифестирање на т.н. crowding-out проблем (истиснување), со тоа што државата настојува да

ги привлече слободните ликвидни средства за приватизација и реструктурирање на веќе постојни претпријатија. Овие средства имаат и алтернативна употреба – можат да бидат наменети за нови проекти во приватниот сектор, чијшто придонес во зголемувањето на општата ефикасност во стопанството, првенствено преку зголемување на степенот на конкуренцијата, може да биде од особено значење.

7. Приватизацијата не може да се препушти да се одвива стихийно, заради тоа што нејзиното неконтролирано спроведување предизвикува реакции во јавноста и содржи опасност од запирање на целокупниот процес.

ГЛАВА IV

ПРОЦЕСОТ НА ПРЕСТРУКТУРИРАЊЕ ВО ТРАНЗИЦИОНИОТ ПЕРИОД

XIII. КОРПОРАТИЗАЦИЈАТА И ПРЕСТРУКТУРИРАЊЕ НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА

1. Вовед

Осумдесеттите години донесоа со себе бројни промени на светските финансиски пазари. Побарувачката на финансиските услуги значително нарасна со процесите на глобализација на финансиските текови (и воопшто на економските текови); со секјутуризацијата односно замената на класичните (кредитни) облици на финансирањето со користењето на различните хартии од вредност; со зголемувањето на капиталските фондови и на улогата на институционалните инвеститори на пазарот на капитал, па оттука и на потребата за управување со нивните портфолија од хартии од вредност; со зголемување на потребата за арбитража со разните видови ризици (каматен, пазарен, девизен, инфлационен – да споменеме само некои од нив); и она што е посебно значајно за овој прилог со силниот бран на сопственичко (преку финансиското), управувачко и организационо реструктурирање на претпријатијата (односно *marger-manija*) односно процесот на спојување, откупи (преземање) на компании, (*going private*) трансакции, но и дезинвестирање и одвојување (заради продажба) на делови од претпријатијата и слично.

Капацитетот на понудата на финансиски услуги се зголеми со оглед на процесот на компјутеризација и воведувањето на информации и до т.н. програмско тргување (*program trading*); исто така и дерегулација во финансиската сфера (на пр. со премин од фиксни кон негацијабилни провизии) го зголемува бројот и видовите на актери на финансиските пазари (небанкарски финансиски институции); и воопшто понудата на разновидни финансиски инструменти по обем и по квалитет значајно порасна, овозможувајќи развој на пазарите за т.н. деривативни хартии од вредност (опции, фјучерси и сл.).

Подлабоките причини за ваквите промени веројатно може да се бараат во технолошките иновации и структурните промени во сто-

панството на развиените земји, при што информациите стануваат основен стратешки ресурс, информационите технологии – јадро на технолошките промени, а секторот на услугите е најдинамичен дел на стопанската структура. Но исто така, тука се и кон siderациите од економско-политичка природа: имено, под влијание на неолибералните теоретски концепции, спроведувањето на политиките на високи променливи каматни стапки, флукуирачки девизни курсеви, поволен дачен третман на капиталските доходи и т.н.

II. Корпоративното пресструктурирање – искуство од развиените пазарни економии

Корпорацијата претставува специфична деловна организација, која како вистинска социјална инвенција, историски се јавува како сукцесор на класичната претприемничка (инокосна) фирма. Ваквата организација создава услови за распределување на ризикот од деловните потфати на диверзифицираните портфолија на бројни поединци и институции и дава можност инвеститорите, користејќи го пазарот на капитал, да ја акомодираат комбинацијата на очекуваниот принос на ризик од инвестициите во нивните портфолија на своите особени преференции и одвоени од „реалните“ инвестиции во претпријатието. Постоенето на пазар на капитал, каде што се обезбедува ликвидност и разменливост на сопственичките права (побарувања) врз имотот на корпорацијата (со што се врши разменување на ризикот), овозможува одвојување на сопственоста на капиталот од управувањето со работењето на фирмата. Сето тоа придонесува за намалување на цената на чинење на капиталот (Џенсен, 1991) односно за обезбедување доволна понуда на капитал за проекти кои поединечниот капиталист не би можел сам да ги финансира (или тоа би значело прохибитивно висок ризик за него).

Но покрај овие користи, ваквиот сет на институции носи и трошоци. Во корпорацијата постои конфликт на интереси меѓу сопствениците на капиталот и менаџментот (оние кои раководат со фирмата, а не учествуваат во сопственоста на капиталот) или како што вели М. Џенсен „меѓу оние кои го сносат ризикот (сопствениците на удели) и оние кои управуваат со ризикот (извршните раководители)“, (Џенсен, 1991, стр. 6). Оттука се јавуваат трошоци за контрола и надгледување на менаџментот, а за износот на ресурсите кои сопствениците ги трошат за оваа намена, всушност се намалува понудата на капиталот до кој има пристап фирмата за финансирање на инвестициите. Проблемот се потенцира со појава на конфликтни интереси меѓу са-

мите групи на сопственици кои имаат различен степен на осигуреност, односно приоритет на своите (сопственички) побарувања спрема фирмата, па оттука и различни преференции во однос на ризикот на инвестиците за кои одлучуваат менаџментот на фирмата (се мисли на конфликти на релација акционери-иматели на обврзници).

Во т.н. јавна корпорација со дисперзирана сопственост, невозможно е секој поединечен акционер да остварува ефективна контрола врз работењето на фирмата. Врвното управувачко тело – одборот на директори е составен од претставници на сопствениците и претставници на менаџментот. За американскиот тип на капитализам досега беше карактеристично што врвните менаџери-членови на одборот всушност успеваа да ја остварат ефективната контрола врз одлучувањето (управувањето) во фирмата. Сопствениците, најчесто во лицето на т.н. институционални инвеститори, се смета дека фактички се однесувале повеќе како „Пасивни инвеститори“ отколку како вистински „ефективни“ сопственици. Друкер (1991) наведува дека пензиските фондови како најзначајна група на сопственици на американските корпорации поседува само околу 35% од вкупниот корпоративен капитал. Во Германија и Јапонија ситуацијата е поинаква: заедничка карактеристика е централната улога на банките во сопственоста и во управувањето со корпорациите. Во Германија трите најголеми банки поседуваат 60% од акциите на поголемите компании, а во управните одбори на компаниите значајно е учеството на претставници од управата на банките. Во Јапонија компаниите се групирани во т.н. индустриски групи, секоја група има своја банка и трговска компанија во кои е концентрирана ефективната контрола врз менаџментот на компаниите, како и значаен дел до сопственоста.

Разликата во преовладувачкиот модел на корпоративното управување, различниот степен на концентрација на сопственоста, како и спецификите на финансискиот систем (одвоеноста на инвестиционото од комерцијалното банкарство; степенот на дерегулација на финансиските пазари; ликвидноста и развиеноста на секундарниот пазар на капитал) имаат влијание врз начинот и обличите на корпоративно реструктурирање и врз значењето на трансакции и бројните модалитети на реструктурирање на корпорациите и изградената информатиска инфраструктура го прават пазарот на корпоративна контрола во САД еден од најразвиените и теоретски и емпириски најобработуваните.

Теоријата претпоставува дека една од функциите на пазарот на капитал е да обезбеди постојано вреднување на успешноста на менаџерите, преку вреднување на (имотот на) фирмите кои ги раководат. Неуспешноста на менаџментот се рефлектира во паѓање на вред-

носта на акциите на фирмата. Во услови на дисперзирана сопственост при која акционерите повеќе се инвеститори во хартии од вредност, а помалку активни сопственици во ефективна контрола, преземањето (take over) од страна на нов сопственик се очекува да го дисциплинира менаџментот или да го замени менаџерска екипа. Со ваква активност би дошло истовремено до сопственичко реструктурирање (реалокација на сопственичките права), промени во управувачката структура (концентрирање на ефективната контрола во нова сопственичка група), финансиско реструктурирање (употреба на различни финансиски инструменти: конвертибилни обврзници, преференцијални акции, варанти), што всушност ја инструментализира новата сопственичка структура. Од новата менаџерска екипа се очекува да ги оствари производно-технолошкото реструктурирање и да ги открие и реализира потенцијалите на фирмата за остварување деловни резултати.

Преземањето како „потенцијална закана“ од пазарот на капитал која го дисциплинира и поттикнува менаџментот, има и свои ограничувања. Едното се однесува на проблемот на т.н. „бесплатно возење“ (Free riding). Акционерите на компанијата која е цел на преземањето, очекувајќи раст на пазарната цена на своите акции предизвикан од преземањето, можат да го одлагаат предавањето (продажбата) на акциите што доведува до пораст на цената што ја нуди преземачот, а што се рефлектира во намалувањето на „ресурсите“ кои тој може да ги инвестира во преземањето. Исто така, проблемот е и во фактот што „старите“ акционери пропорционално учествуваат во порастот на пазарната вредност на новата фирма, иако трошоците за преземањето паѓаат само на акционерите од компанијата – преземач. Второто ограничување се однесува на проблемот на т.н. менаџерски миопија (краткогледаност). Имено, со тоа што најважен критериум за оценување на успешноста на менаџерите станува пазарната цена на акциите, менаџерите се посветуваат на активности кои резултираат во краткорочни ефекти кои моментално ја зголемуваат тековната добивка (или делат дивиденди за да ги воодушеват акционерите), а го запоставуваат инвестирањето во долгорочниот раст на компанијата.

Со сета своја несовршеност, преземањето претставува еден од механизмите со кои се врши т.н. мониторинг на менаџментот со цел да се надмине конфликтот на интереси кој настанува како резултат на одвојувањето на сопственоста од контролата во корпоративната фирма. Покрај овој механизам, мониторингот се остварува и преку: самата можност за тргување со акциите на берзата врз основа на анализа на движењето на пазарните цени; врзување на компензацијата на менаџерите со движењето на пазарната вредност на фирмата (разви-

вање на сопственичкиот интерес кај менаџерите – со систем на опции); функциите на одборот на директори како прва инстанца внатре во фирмата за контрола на менаџментот; пазарот на труд за менаџери, за кој, како пазар на еден од факторите на производството, се претставува дека на долг рок го изедначува маргиналниот производ на менаџерите со нивниот маргинален приход (компензација).

Праксата на корпоративното реструктурирање укажува на бројните модалитети и активности за негово спроведување. Поаѓајќи од систематизацијата на Copeland, Wstom (1988) овие активности можат да го опфатат следното:

I група – Активности сврзани со експанзија на корпорацијата, во кои спаѓаат:

1. Спојување и откупи (преземања), при што од две (или повеќе фирми) се формира една нова фирма. Тука може да стане збор за хоризонтално, вертикално и конгломеративно спојување.

2. Понудата за откуп на акционерскиот капитал. Фирмата – откупувач поднесува понуда до акционерите на фирмата – цел на откупот (со или без одобрување на одборот на директори на втората), при што како средства за откуп се нуди готовина или хартии од вредност.

3. Заеднички вложувања – создавање нов деловен ентитет преку заедничко инвертирање на неколку фирми во активности од заеднички интерес и со предетерминиран временски рок.

II група – Одвојување на („ослободување“ од) дел од постојаната фирма и/или негова продажба, во што спаѓаат:

1. Расчленување на фирмата со одвојување на нејзини делови во нови правни (и деловни) ентитети. Притоа, можно е одвојување и на управувањето (одлучувањето) на новиот ентитет од „родителската“ фирма – управувачко реструктурирање – на пример, наместо пропорционално учество на постојните акционери во сопственоста на новиот субендиер, тие можат да ги заменат акциите од „родителската“ фирма со акции на субендиерната фирма.

2. Продажба на дел од фирмата на надворешни трети лица („растоварување“ на постојна фирма, „дезинвестирање“), при што не се формира нов правен ентитет, туку фирмата-купувач го „апсорбира“ купениот дел.

3. Продажба на нови акции на постојната фирма на надворешни лица, при што се формира нов правен ентитет и нова група со контролен интерес. И овде има истовремено сопственичко и управувачко реструктурирање.

III група – Активности околу здобивање со корпоративска контрола. Најчесто постојните директори или извршни раководители – членови на одборот настојуваат да го осигураат или да се здобијат со контролниот интерес.

1. Фирмата ги откупува сопствените акции со премија, често проследено со договор лицата од кои се откупуваат акциите да не вложуваат понатаму во фирмата;

2. Амандмани и против преземање на фирмата – клаузули во статутот на корпорацијата со кои се обезбедува повластена положба за постојните директори, менаџери, акционери со цел да се оневозможи успешното преземање;

3. „Проху“, натпревар – „натпревар“ најчесто помеѓу постојните менаџери и т.н. „аутсајдери“ за здобивање со контролата врз одборот на директорите.

IV група – Промени во сопственичката структура, кои понекогаш добиваат и нов квалитет – промени во контролата и во типот на корпорацијата (од јавна во приватна), а сега тоа се извршува со обилно користење на различни видови хартии од вредност (често хибриди од акции и обврзници). Тука спаѓаат:

1. Понуда за размена на еден вид хартии со друг, на пример обврзници за акции или обратно.

2. Откуп на сопствени акции.

3. Станување приватна корпорација. Двете најзначајни фирми на „приватизација“ на јавните корпорации, LBO и MBO (Leverage и management buy-оут), се такви реструктурирања во кои менаџментот откупува дел или целата фирма од акционерите и заедно со „надворешни“ инвеститори кои обезбедуваат фондови за откупот, формира група со контролен интерес. Се добива фирма со високо концентрирана сопственост на акционерската главнина, со релативно повисоко учество на менаџментот во акциите, а со акциите на фирмата веќе не се тргува на „отворениот“ пазар (берзата). Кај MBO карактеристично е користењето на голема количина долгорочен долг за откуп, преку еминирање на обврзници и други интермедиерни облици на хартии од вредност (конвертибилни обврзници, преференцијални акции).

III. Корпорација и реструктурирање – некои аспекти на економиите во транзиција

Транзицијата на поранешните социјалистички економии на Источна Европа го опфаќа и процесот на сопственичко и управувачко

преструктурирање на претпријатијата кои биле во државна или општествена сопственост, а и пошироко нивно оперативно (производно-технолошко), конкурентско и финансиско реструктурирање. Во овие рамки, корпоратизацијата претставува преобразување на големите и средните претпријатија во нова институционална форма – акционерско друштво односно корпорација, односно во таква деловна организација која е заснована врз концептот на одвоеност на сопственоста (на капиталот) од управувањето со претпријатието (или одвоеност на сопственоста од контролата на фирмата).

Во обидот да ги сублимира основните елементи на т.н. стандарден приод кон кој конвергираат различните предлози за реформирање на сопственичката структура на источноевропските земји, Fischer (1992) за корпоратизацијата пишува: „Малите фирми би требало да се приватизираат со продажба скоро веднаш, можеби со одредена финансиска поддршка на државата. Поголемите индустриски фирми би требало да се корпоратизираат што е можно побрзо, да се извлечат од засолништето на министерствата кои во принцип сега нив ги контролираат и да се стават под дирекција на корпоративските одбори: акциите би се дистрибуирале на некоја комбинација на работниците во фирмите, на нивните менаџери, на заедничките (инвестициони з.а.) фондови, холдинг компаниите, банките, осигурителните компании, пензиите фондови, граѓаните и државата. Плановите предвидуваат фазата на корпорација да биде комплетирана за една или две години. Во повеќе варијанти иницијалната пост-корпоративациона сопственичка структура е транзиторна, бидејќи холдинг компаниите (или нивниот еквивалент) треба да згаснат. Периодот од корпоративација до полна приватна сопственост на фирмата што треба да се приватизира општо се очекува да трае неколку години, а во одредени инстанци, до една декада“.

Во стопанството со општествена сопственост овој процес би можел да се сфати и како настојување за дефинирање на сопственичките права, преку иницијална промена на правниот статус, што понатаму би овозможило претпријатијата да преминат во приватна или јавна (државна) сопственост. Можеби треба уште еднаш да се истакне транзиторниот карактер на ваквите крупни и средни претпријатија трансформирани во акционерски друштва (корпорации). Ниту корпоративацијата е сама на себе цел, ниту пак формално-правното преобразување на досегашните претпријатија во акционерски друштва сам по себе значи креирање на институционален амбиент на пазарна економија базирана на приватна сопственост.

Поимот реструктурирање често се користи во литературата за транзиција во мошне широка смисла и опфаќа реформирање на претпријатијата но и на сите други стопански институции и креирање на правила на игра, економски актери и систем на поттици (мотивација) за ефикасна економска активност соодветни за една интегрална пазарна економија. Оттука, сопственичкото реструктурирање е само еден сегмент на овој процес. Blanchard et. al. (1991) процесот на реформирање во Источна Европа го расчленуваат во три глобални блока: стабилизирање на макроекономските текови, приватизација – „воспоставување на јасна структура на сопственост и контрола“, и реструктурирање – модернизација на стопанската структура, секторска реалокација на факторите на производство, промени во меѓународните економски текови, создавање на нов приватен сектор како главен носител на нови инвестиции во развој и слично.

Во дебатата за прагматичните пристапи, се разликуваат: реструктурирање насочено кон подобрување на ефикасноста на претпријатијата и реструктурирање насочено кон создавање конкурентски пазарни структури (Tirole, 1991); или слично на претходното: оперативно, конкурентско и финансиско реструктурирање (Soopres, Lybrand) и EIB, 1991). Тоа значи дека на ниво на поединечни претпријатија, оперативното реструктурирање би ги опфатило промените во производно-технолошките процеси, во организационата и управувачката структура, во маркетингот, во инвестиционата и развојната функција, во вработеноста. Целта е да се намалат трошоците, да се реализираат ресурсите меѓу различни производни линии, да се инсталира систем на контрола на квалитетот и слично. Остварувањето на ваквите или кај големите и средни (корпоративни) претпријатија спаѓа во доменот на менаџментот, но во крајна инстанца, нето ефектот од трошоците и користите од ваквото реструктурирање го сноси имателот на резидуалното побарување кон фирмата – сопственикот односно акционерите. Кај помалите претпријатија тоа е во доменот на претприемачот, при што иновативноста и преземањето на значаен ризик се основни одлики на неговиот пристап кои го детерминираат и неговиот успех. За работниците реструктурирањето би значело создавање мотивација за стекнување нови квалификации, за преземање на ризиците од промени на фирмата односно работното место и до промената на местото на живеење и за подобрување на резултатите од работата.

Ваквото реструктурирање во одредени ситуации подразбира спојување, откуп (односно преземање) на други претпријатија, со цел остварување економии на обемот и по оптимално користење на ресурсите: во други случаи тоа би значело т.н. дезинвестирање, „осло-

бодување“ од делови од претпријатијата кои се издвојуваат како самостојни ентитети или се продаваат, а со цел да се разбие претераната вертикална интегрираност.

Со ова последното веќе се навлегува во сферата на т.н. конкурентско реструктурирање, а кое се базира на значајните искуства на развиените пазарни економии од областа на антимонополистичката политика, односно политиката за развој на конкуренцијата и државното регулирање на крупниот бизнис. Целта е тука да се разбие монополската моќ и создавањето бариери за влез од страна на крупните претпријатија, да се создаде конкурентско окружување, да се отстрануваат дисекономиите на обемот и економски неоправданите интеграции. Остварувањето на овие цели во стопанствата во транзиција се очекува да се постигне со воведување антимонополистичка регулатива и формирање владина комисија за спроведување на политиката на конкуренција, чие дејствување во практиката всушност се инкорпорира во агенцијата за трансформација на сопственост и реструктурирање.

Се очекува исто така демонополизирањето на пазарните структури да се остварува и преку конкуренцијата од странство. Но, притисокот од конкуренцијата од странство, барем во почетните фази од спроведувањето на реформите, може да биде аргумент во прилог на дозволувањето одреден повисок степен на интегрираност на домашните претпријатија. Либерализацијата и преминот кон отворено стопанство носат и нови стандарди за ефикасност и рентабилност, а ова заедно со несигурноста на оценките за степенот на монополизираноста на стопанството (ова особено важи за поранешните југословенски држави) ги наведува некои автори да предвидуваат и случаи на реинтегрирање на претпријатија кои претходно биле разбиени на повеќе помали ентитети (Tirole, 1991).

Финансиското реструктурирање инволвира во себе два тесно поврзани проблеми: презадолженоста (инсолвентноста) на претпријатијата и инсолвентноста на банките – нивни поверители. Резултат на системот на „меки буџетски ограничувања“ во кој државата во крајна линија ги акумулираше долговите на претпријатијата и банките и ги социјализираше и во кој всушност „левиот џеб му должи пари на десниот“ (Stiglitz, 1992) беше тој што ниту банките можеа да ги дисциплинираат своите должници, ниту претпријатијата беа соочени со „тврди ограничувања“ на нивната мотивираност да користат кредити и со тоа да учествуваат (во услови на општествена сопственост) во своевидна првобитна акумулација на капитал.

При реструктурирањето, еден дел од долговите на претпријатијата се смета дека не ќе можат да бидат отплатени, што значи дел

од активата на банките треба да се отпише. За делот од претпријатијата кои имаат изгледи за натамошно деловно егзистирање под услов да им се отпише дел од долговите, финансиското санирање ќе значи во исто време и сопственичко реструктурирање, при што се можни два основни начини на т.н. рекапитализација: преку преземање на долговите од страна на државата и замена на заемите со удели во сопственоста од страна на банките. Но останува потребата државата да обезбеди средства за санација на банкарскиот систем, и тоа од реални извори, во основа со замена на ненаплатливите заеми со државни обврзници, што значи пораст на трошењето на државата што мора да биде покриено со пораст на даночните приходи.

Уделот на банките во сопственоста на претпријатијата би значел таков модалитет на корпоративно управување при кое банките како институционални инвеститори би можеле да остваруваат значајно влијание врз контролата на фирмата. Предностите на ваквото институционално решение се: банките поседуваат информации и искуство во следењето на работењето на претпријатијата; кога банката е и кредитор и акционер поголема е веројатноста дека таа ќе делува како активен сопственик и нејзината ефикасна контрола ќе предизвика екстерни користи и за другите сопственици на капиталот на претпријатието; банките поседуваат „веродостојна закана од повлекување на кредити; информационите проблеми ги прават кредитните пазари инхерентно имперфектни и штом една фирма (банка, з.а.) ќе го повлече кредитот, вообичаено е другите да не брзаат да и го преземат местото“ (Sliglitz, 1992). Недостатоците се пак во: можноста за енормна концентрација на моќта во банките со оглед на спојувањето на функциите на комерцијалното и инвестиционото банкарство се едни исти банки; со можноста банките да го вложуваат својот потенцијал во релативно ризични пласмани како што се акциите, се менува (намалува) степенот на осигуреноста на депозитите на нивните клиенти. Дополнителен проблем во услови на општествена сопственост е да се идентификува кој е сопственик на банката.

Алтернатива на ваквото монополизирање на моќта кај банките би можело да биде креирањето на конкурентски институции на пазарот на корпоративска контрола. Најчесто се споменуваат два вида: холдинг компании и заеднички (инвестициони) фондови. Разликата помеѓу нив се базира на идејата за разликување на т.н. активни и пасивни инвеститори (или пошироко разликување на менаџерски и акционерски капитализам). За холдинг компаниите се претпоставува дека се институции активно вклучени во управувањето со субсидијарните компании: нивни претставници се членови на управните одбори на субсидијарите, активно учествувајќи во управувањето и врз база на

нивната квалифицираност за дејноста во која е ангажирана субсидијарната фирма. Заедничките фондови настојуваат пак да го максимираат приносот на своите портфолија од акции од различни фирми. Контролата врз претпријатијата можат да ја вршат со учество во работата на собранијата на акционерите или со продажба на акциите. Фондовите се всушност посредници помеѓу претпријатијата и членовите на фондот кои се крајни акционери со продажба на акциите. Фондовите се всушност посредници меѓу претпријатијата (преку сопственост на акциите на фондот).

Различните предлози конвергираат кон предлагање хибридни системи ставајќи различен нагласок врз холдинг компаниите, фондските и врз реформираните (капитализираните) пензиски фондови. Поентата е да се обезбеди „мониторинг на мониторите“ (Stiglitz, 1992) и да се ограничи моќта на банките преку конкуренцијата од други финансиски институции.

Воспоставувањето и развојот на пазарот на капитал (како пазар на долгорочни хартии од вредност) се претпоставува дека ќе бара доста време. Проблемите се бројни. Високиот степен на неизвесност што доаѓа од економското и политичкото окружување на фирмите доведува до нарушување на информационата функција на цените на пазарите на факторите и на производите. Со тоа се намалува „информационата вредност“ на пазарните цени на хартиите од вредност за релокација на капиталот и за контрола на менаџментот. Потенцијалните шокови предизвикани од мерките на економската политика можат да доведат до голема нестабилност на пазарот, а непостоењето на финансиска регулатива би ја отворило можноста за т.н. „inside trading“ (тргување врз база на ексклузивни „внатрешни“ информации). Проблем е непостоењето ревизорски, брокерски и дилерски фирми, односно фирми за анализа на економско-финансиската состојба на претпријатијата и на состојбата на пазарот на капитал. Очекувањата се дека развојот на пазарот на капитал би значел некаков вид „пазар преку шалтер“ и дека почетоците на тргувањето би произлегле од учеството на државата и на холдинг компаниите и заедничките фондови, како институции ангажирани во сопственичкото реструктурирање. (Поради ограниченоста на просторот, поширокото елаборирање на проблематиката на пазар на капитал е изоставено.)

IV. Заклучок

Дилемите околу прашањата на корпорацијата и реструктурирањето се и ќе бидат присутни и во македонската економија. Од оценката на постојната состојба во поделните сектори на стопанството и

од преференциите на креаторите на системите (институционалните) промени и на економската политика ќе зависи кои конкретни решенија ќе бидат прифатени и со каков редослед и брзина ќе се влечат потезите.

Корпорацијата е сложена деловна организација која се базира врз два основни концепти:

- одвојување на сопственоста од управувањето; и
- ограничена одговорност на сопствениците на акционерскиот капитал за обврските на корпорацијата.

Покрај значајните предности, ваквата организација предизвикува и проблеми (и со нив поврзани трошоци): проблеми во врска со делегирање на одлучувањето од сопствениците врз менаџерите: поттикот за „префрлување“ на ризикот од сопствениците на резидуални побарувања врз сопствениците на фиксни побарувања спрема корпорацијата (на пример од акционерите врз имателите на обврзници) итн.

Имајќи ги предвид овие проблеми, а од аспект на еден активистички пристап во регулирањето и контролата на транзициониот процес, државната регулација на сферата на корпоративното финансирање и пазарот на капитал веројатно ќе треба да се соочи со следното:

- воспоставување конзистентна и транспарентна правна регулатива за основање, работење и гасење на деловни организации од корпоративен тип. Обезбедување на точност, веродостојност на информациите за економскиот и финансискиот потенцијал и перформансите на фирмата – емитент, а кои се содржани во Проспектот за емисија на хартии од вредност, претставува минимум барања за нормално егзистирање како на корпоративната фирма, така и на пазарот за хартии од вредност. Одобрението за пласман на емисијата добиено од државната комисија за емисија и промет со хартии од вредност врз база на резултатите од стручната анализа на бонитетот на претпријатието, придонесува за кредибилитет и на самиот концепт на јавна корпорација; иако постоењето и функционирањето на ваквата комисија не значи и отстранување на ризикот од инвестирање во хартии од вредност;

- правно регулирање на банкротот, се јасно утврдување на правата и обврските на одделни групи кои имаат одредени побарувања во однос на корпорацијата (акционери, иматели на обврзници, менаџери, работници). Банкротот не мора да значи моментална смрт на корпорацијата: напротив, тој е најчесто почеток на интензивно сопственичко, организационо и производствено реструктурирање на претпријатието;

- утврдување на правилата за т.н. („inender trading“), односно ограничување на монополскиот пристап до информациите од страна

на лица вработени во корпорацијата, што им носи можност за остварување високи добивки преку тргување со акциите на сопствената корпорација;

– соодветно значење за развојот на пазарот на капитал би имало и ангажирањето на државата на тој пазар преку емисија на обврзници при што би се овозможило определување на т.н. „без ризична“ каматна стапка, и соодветно на тоа, определување на премиите за ризик за другите видови хартии од вредност.

– ограничување на потенцијалната монополска положба на холдинг компаниите или некои парадржавни институции врз кои би било делегирано овластувањето во однос на извршувањето на процесот на реструктурирање на претпријатијата.

XIV. ФИНАНСИСКО ПРЕСТРУКТУРИРАЊЕ НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА И БАНКИТЕ ВО ПРОЦЕСОТ НА ЕКОНОМСКАТА ТРАНЗИЦИЈА

*Вовед – мислокација на капиталот и проблемите
на лошите долгови*

Алокацијата на капиталот во поранешните социјалистички земји се засновувала на комбиниран систем на централизирано планирање и арбитражно политичко одлучување. Пасивниот монобанкарски систем треба да ги канализира (претежно не доброволните) заштеди од секторот на населението кон секторот на претпријатијата. Алокацијата на финансиските вишоци не била заснована на функциите кои типично се извршуваат до страна на финансиските институции и пазари во развиените пазарни економии: селекцијата на проектите заснована главно врз динамички методи на проценка на приносите и ризиците; континуелен мониторинг врз заемокорисниците; иницирање на банкротска процедура и/или на активности за реструктурирање на незадоволително успешните деловни потфати. Ваквиот систем продуцираше амбиент на меки буџетски ограничувања; притоа банкарскиот сектор бил медиум преку кој дисторзиите во алокацијата на капиталот биле регистрирани, а потоа истите биле лекувани со државна интервенција главно преку фискални субвенции.

Со почетокот на трансформацијата на економските системи во овие земји, проблемот на субоптимална алокација на финансискиот капитал добива непосредно видлива манифестација во т.н. проблем на „лошите долгови“ на претпријатијата кон банките и кон другите претпријатија – доверители по основ на трговски кредит. Врз остријата на ваквиот проблем придонесе синхроното дејство на неколку макроекономски и микроекономски шокови кои се случија во иницијалната фаза на трансформацијата.¹ Резултат на тоа беше широко распро-

¹ Макроекономските шокови вклучуваат: затегнување на монетарната политика со цел редуцирање на вишокот на парична побарувачка и

странета финансиска несолвентност: претпријатијата кои не можат да ги сервисираат своите долгови и банки кои не можат да ги наплатат своите побарувања. Фактички, проблемот на лошите долгови доби три компоненти: „залихата“ на лоши долгови создадени и наследени од „стариот систем“ (stock problem); ново креиран „тек“ на лоши долгови поради тоа што финансиски слабите (и сè уште државни) банки и натаму продолжуваат со одобрувањето на нови кредити на финансиски несоодветните стари клиенти (flow problem); и значајно зголемување на „недоброволното“ кредитирање помеѓу претпријатијата (interenterprise debt), поради широко распространетата неликвидност.

Специфичностите на Македонија во овој контекст беа:

– уште во 1960-те години во Македонија (како дел од поранешната федерација) се напушти монобанкарскиот и се премина на двостепен банкарски систем;

– алокацијата на капиталот, особено во периодот на т.н. самоуправно здружен труд во доцните 1970-ти и во 1980-те, беше одредена од ситуацијата во која самоуправните претпријатија-должници управуваа и со банките, комплетирана и со специфичен систем на макроекономско планирање, кој често произведуваше одлуки за алокација на капиталот врз база на политички критериуми.

Процес на финансиско пререструктурирање во земјите во транзиција

Познати се два општи пристапи во секвенционирањето на пререструктурирањето и приватизацијата во економиите во транзиција.

1. Брза и масовна приватизација со оставање на новоформираната структура на приватната сопственост и да се спроведе нужниот процес на пререструктурирање, а во неговите рамки и финансиското пререструктурирање.

2. Сеопфатно финансиско пререструктурирање, кое вклучува решавање на финансиските дебаланси во секторот на државните претпријатија и во финансиските дебаланси во секторот на државните претпријатија и во секторот на државните банки, како претходници на приватизацијата и во обата сектори.

контролирање на процесот на прилагодување на ценовната структура; остар пад на output како агрегатен трошок на неспособноста на системот за инстантно структурно прилагодување, овие шокови вклучуваат: либерализација на надворешната трговија и распаѓањето на СЕВ, напуштањето на контролата врз цените и на системот на државни субвенции, што доведува до промени во структурата на релативните цени.

Првиот пристап поаѓа од становиштето дека приватните сопственици ќе знаат најдобро и најефикасно да ги решаваат прашањата на реструктурирањето на претпријатијата и банките, па оттука и на финансиското реструктурирање. Со брзото и сеопфатно (ре)дефинирање на сопственичките права, ќе се создадат субјекти со соодветни поттици (incentives) и пазарни структури со „објективни“ параметри за донесување одлуки кои ќе доведат до оптимална (ре)алокација на ресурсите.

Вториот пристап поаѓа од становиштето дека во услови на оскудност на (финансиски) капитал и сè уште не оформени пазарни институции, државата не може да го продаде својот имот по задоволително висока цена. Декапитализираните претпријатија и банки не можат да привлечат доволен волумен на побарувачка од страна на приватни инвеститори. Затоа е неопходно интервенирање на државата во финансиско реструктурирање (т.е. рекапитализација) на обата сектори, при што финансиското ќе биде комплетирано со оперативно реструктурирање, т.е. со прилагодување на миксот на input и output на претпријатијата, како и со комплетна реконструкција на банкарскиот сектор.

Од аспектот на финансиското реструктурирање, кај земјите кои се определија за првиот пристап се појавуваат два случаја. Првиот е оној на Чешката Република, во која процесот на стабилизирање на општото ниво на цените беше релативно краток, па финансиското реструктурирање се концентрира повеќе кон лошите долгови создадени уште пред 1990 година (пред почетокот на трансформациониот процес). Како и кај приватизацијата, во Чешка кон финансиското реструктурирање се пристапи рано, обемот на државната интервенција беше релативно голем, а рекапитализацијата на банките е водена според централизиран пристап.

Вториот случај е кај земјите кои пристапија кон масовна и брза приватизација, но кои поминаа низ период на висока инфлација: Русија, Литванија, Романија. Инфлацијата во овој случај беше фактички еден вид (можеби и доминантен) на финансиско „реструктурирање“, т.е. доведе до фактот до отпис на дел од номиналната вредност на долговите. Во Русија, акцентот беше ставен врз приватизацијата и создавањето конкурентска структура во банкарската индустрија, а дометот на евентуалното финансиско реструктурирање треба да се набљудува низ фактот дека најголем дел од банките се поседувани од претпријатијата – нивни „основачи“, и дека некоја порезолутна државна интервенција за рекапитализација на обата сектори барем на почетокот на транзицијата изостана.

За земјите кои го избраа вториот пристап, т.е. спроведување на финансиското реструктурирање пред приватизацијата на неликвидните и несолвентните претпријатија, следниот чекор беше да го одберат пристапот кон самото реструктурирање, и тука се појавија две опции. Првата опција значеше создавање на нова државна агенција за рехабилитација на банките, на која се пренесуваат проблематичните побарувања на банките, а агенцијата понатаму се обидува да изнајде начин за решавање на проблемот на одделните лоши пласмани. Банките истовремено се рекапитализираат со издавање на државни обврзници кои формално гласат на агенцијата, со што коефициентот на капиталска адекватност се подига на одредено задоволувачко ниво. Ова е т.н. централизиран пристап кон рекапитализацијата на банките, при кој всушност менаџментот со лошите долгови се пренесува врз државната агенција, која натаму врши редизајнирање на доверителско-должничките односи со претпријатијата. Ваквата опција во основа ја прифатија Естонија, Унгарија (во нејзината прва програма за рекапитализација на банките од 1992 година) и Словенија.

Втората опција за финансиско реструктурирање пред приватизација се базира врз делегирање на менаџментот со лошите долгови на менаџерите во самите банки. Во банките се формираат посебни организациони единици (work-out units) кои ги „преземаат“ проблематичните побарувања и понатаму работат на решавање на овие побарувања со помош на одделни техники за оваа намена. Овде е битно да се обезбеди соодветна мотивација (стимулација) за банкарските менаџери кои ефикасно ќе ја извршат оваа функција, а таквата мотивација може да биде: врзување на рекапитализацијата на банките со нивните резултати во решавањето на проблемот на лошите пласмани, зајакнувањето на мониторингот на државата врз банките и цврстата определба за приватизација на банките како следна фаза во реструктурирањето на банкарскиот сектор. Ова е т.н. децентрализиран пристап кон рекапитализација на банките, при кој самите банки комуницираат со претпријатијата-должници при решавање на лошите долгови.² Оваа оп-

² Постојат предности и слабости и кај двата пристапи за рекапитализација на банките. Всушност предностите на едниот се недостатоци на другиот пристап. Така централизираниот пристап овозможува брзина во санацијата, прекинување на зависноста на банките од нивните несолвентни клиенти-претпријатија, побрзо обновување на довербата кон банкарскиот систем воопшто. Децентрализираниот пристап пак овозможува да се искористи информационата и кадровска предност на банките во однос на државната агенција за санација, непосредниот буџетски трошок на санацијата да биде помал, а со префрлање на дел од одговорноста за лошите пласмани врз банките, го ре-

ција ја прифатија Полска, Унгарија (во втората фаза на рекапитализацијата 1993–94 година) и делумно Словенија.

Самите техники на финансиско реструктурирање, т.е. редицајнирање на доверителско-должничките односи, кои можат да се користат независно од избраните пристапи во реструктурирањето, во основа со следните:

- наплата на дисконт;
- претворање на долговите во акционерски капитал;
- отпис на побарувањата за кои не постојат никакви шанси за евентуална наплата барем на дел од средствата;
- продажба на побарувањата од страна на доверителите, обично со дисконт;
- реструктурирање на договорите за заем преку промени во елементите на договорот: каматната стапка, рокот на достасување, инструментите на обезбедување на побарувањата и сл.

Редицајнирањето на доверителско-должничките односи т.е. промената во финансиската структура всушност е формалната страна на нешто што е круцијално, а тоа е промената во ефикасноста на управувањето значи промената во капиталската структура би требало да води кон поефикасна управувачка структура. Од овој аспект и треба да се набљудуваат различните пристапи и различните техники на финансиско реструктурирање на претпријатијата и банките. Не е редок случај во одделни земји да се користи комбинација на различни пристапи и техники. Од емпириската евиденција за досегашните напори за финансиско реструктурирање во земјите во транзиција би можеле да се извлечат некои заклучоци:

1. Кога се работи за масовна и брза приватизација што претходи на приватизацијата, бидејќи брзо се создава нова приватно сопственичка структура, се очекува финансиското реструктурирање да се одвива слично на процедурите во развиените пазарни економии.

а) Кога се работи за реорганизација на несолвентни претпријатија, реструктурирањето би се одвивало во форма на преземање (takeover) на претпријатијата од страна на инвеститорите: други претпријатија, институционални инвеститори (банки и инвестициони фондови) и слично. Тоа би значело потреба од развој на т.н. пазар за корпоративска контрола, што навлекува со себе и развој на пазар на акции и други хартии од вредност.

дуцира во извесна мерка моралниот hazard, т.е. очекувањата за репетитивно државно санирање на банките и на претпријатијата.

б) Кога се работи за претпријатија без економска иднина, кредиторите (кои сега се претпоставува дека се приватизирани институции) би форсирале спроведување на процедура на банкрот (стечај) со крајна цел ликвидација на претпријатието. Меѓутоа, искуството покажува дека постојат сериозни ограничувања во мотивираноста на кредиторите (банките) да форсираат банкарство и ликвидација на фирмите-должници. Во Чешката Република на пример, банките, преку нивните инвестициони фондови, се здобиваат со значајна акционерска сопственост врз своите должници, т.е. стануваат истовремено и доверители и акционери, па најчесто инсистираат на ликвидација на претпријатијата.

в) И кај овој пристап кон приватизацијата, државата мора да интервенира во одредено санирање на банките во однос на лошите пласмани. Всушност кај брзата и масовна приватизација, бидејќи иницијално се создава широко дисперзирана акционерска сопственост, потребно е да следи концентрацијата на сопственоста заради поефикасно управување; тука станува значајна улогата на банките кои *de facto* овозможуваат институционализација, т.е. концентрација на сопственоста. Недоволно капитализирани банки не би биле во состојба да ја обавуваат функцијата на доминантни сопственици кои го иницираат комплетното реструктурирање на претпријатијата.

2. Во случаите на финансиско реструктурирање пред приватизацијата, процесот е обично институционално поделен на реструктурирање на претпријатијата и реструктурирање на банките, со формирање на државни агенции (како холдинг компании) кои посебно се занимаваат со двете групи на деловни организации.

а) Крајната цел е приватизација на претпријатијата кои имаат економска перспектива и ликвидација на оние кои ни при најоптимистички сценарија не можат да создадат нова економска вредност. Забележливо е дека владите настојуваат да ги избегнат појавите на масовни банкротства, а и кредиторите (банките) не го форсираат банкрутството што укажува дека постојат фактори кои доведуваат до тоа очекуваната вредност од ликвидацијата да е помала од очекуваните трошоци на банкрутската процедура.

б) Настојување да се комбинира централизираниот и децентрализираниот пристап при рекапитализација на банките. Ова е резултат на фактот што во услови на скудни ресурси (пренапрегнатост на државниот буџет, релативно недоволен прилив на странски капитал) потребно е да се искористат и оние малку ресурси во облик на човечки и информациски „капитал“ кои евентуално би ги поседувале самите

банки. Затоа покрај класичната интервенција на државата во преземањето на лошите пласмани, се настојува и самите банки да се ангажираат во решавањето на проблемот со ваквите пласмани. Во овој контекст, примерот на Унгарија е значаен: со програмата од 1992 година, лошите банкарски пласмани се пренесени на државната агенција; меѓутоа, подоцна поради недоволната способност на агенцијата да се носи со проблемот, таа морала да ги ангажира банките тие самите да го решаваат проблемот.

в) Сепак, крајната цел и на реструктурирањето на банкарскиот сектор е приватизација и создавање на конкурентска структура во банкарската индустрија. Тоа значи дека при изборот на различни решенија на проблемот на лошите пласмани, треба што повеќе да се инсистира на т.н. пазарна солудија. Ваквата солудија вклучува создавање на пазар на лоши долгови, кој ќе ја одреди рамнотежната (пазарна) вредност на поединечните долгови, и создавање на приватни институции кои ефикасно ќе можат да ги решаваат проблематичните долгови. Некои од ваквите институции би можеле да се појават како зародиш на инвестиционото банкарство, т.е. на банкарството кое би работело со ризични пласмани, вклучувајќи ги тука пред сè пласманите во ризични хартии од вредност.

Преструктурирање на претпријатијата и банките – случајот на Македонија

А) Преструктурирање на претпријатијата

Македонската стратегија за реструктурирање на претпријатијата и банките (во општествена сопственост) ги вклучува следните елементи:

– формално, т.е. законско и инвестиционално сепарирање на реструктурирањето на дел од претпријатијата од рекапитализацијата на банките;

– финансиското, организациското и управувачкото реструктурирање што претходи ја вклучува парцијалната приватизација на претпријатијата опфатени со програмата за реструктурирање, а тоа се претпријатија кои поради високите тековни загуби не би достигнале задоволителен интерес кај купувачите при евентуална приватизација;

– централизиран пристап при рекапитализацијата на банкарскиот систем, како прв сегмент во трансформацијата на банкарската индустрија.

Со Законот за реструктурирање на дел од претпријатијата кои во своето работење искажуваат загуби (од јануари 1995), во 25-те избрани претпријатија се воведуваат финансиски и на нив соодветни управувачки аранжмани, кои всушност го сочинуваат финансиското реструктурирање. Финансиските аранжмани на реструктурирањето се следните:

- мораториум (замрзнување) на отплатата на доспеаните обврски по кредитите од банките и кон другите доверители, за време на дејството на овој закон;

- истовремено ослободување на претпријатијата од притисокот од поведување процедура за банкрот (стечај) од страна на доверителите;

- побарувањата на државата, како и на банките и претпријатијата со помалку од 70% приватен капитал се претвораат во акционерски влог во фирмата на приоритетни акции (без право на глас); за правните лица со повеќе од 70% приватен капитал, побарувањата се претвораат во обични акции;

- дадена е можноста за аукциска продажба на побарувањата до страна на доверителите пред евентуално да се претворат во влог (т.е. акционерски капитал); акциите за реструктурирање исто така можат да се продаваат и тогаш се претвораат во обични акции, а по престанокот на важењето на Законот и сите преостанати акции мораат да бидат продадени.

- забрана за нови кредити помеѓу претпријатијата и за ново задолжување на избраните претпријатија кај банките, освен за т.н. „само исплатливи“ зделки, т.е. зделки чиј тек на готовина би бил доволен за отплата на обврските кои тие зделки би ги предизвикале. За вакви зделки банките можат да одобруваат „трговски“ (?) кредити врз основа на гаранцијата на државата, т.е. буџетот;

- користење на механизам на задолжителна мултилатерална компензација на обврските помеѓу претпријатијата;

- стопирање на нови и на инвестиции кои се во тек во овие претпријатија, што всушност му го дава на ова реструктурирање атрибутот – дефанзивно, што по сè изгледа дека е последица на настојувањето да се оневозможи натамошно репродуцирање на економски неефикасните и правно нејасните и дубиозни концепти: општествен капитал и општествена сопственост.

Управувачките аранжмани кои ги придржуваат горенаведените промени во финансиската структура на претпријатијата со следните:

- задолжително воведување на корпоративен модел на управување со истовремено обезбедување на мајоритет на државата во одлучувањето во управните одбори на претпријатијата преку владини повереници со најмалку 51% од правото на глас;

– редуцирање на правата на вработените кои произлегуваат од регулативата за работните односи;

– паралелна управувачка структура „во сенка“ составена од странски консултанти, која треба да е во функција на стручна поддршка на управувачките прерогативи на владините повереници во управните одбори на претпријатијата;

– контрола врз целокупниот процес на реструктурирање на ниво на поединечно претпријатие од страна на владиниот повереник, а на ниво на целокупната програма за реструктурирање од страна на посебна владина комисија; последното значи дека не постои интермедиерно институционално ниво во форма на посебна државна холдинг компанија која би го водела процесот на реструктурирање, искуство кое се среќава во програмите за реструктурирање во некои земји во транзиција (Унгарија, Полска, Словенија).

Концепцијата на реструктурирањето на претпријатијата вклучува активности кои можат да се систематизираат според тоа дали се однесуваат на тековите (flows) на создавање на економска вредност кои се изразуваат во билансот на успех, или се однесуваат на „залихите“ (stocks) на економски вредности, односно оние поврзани со промените во структурата на имотот (активата) и на капиталот, изразени во билансот на состојба.

Активностите кои се однесуваат на тековите вклучуваат намалување на оперативните трошоци заради остварување оперативен профит, пред сè преку намалување на трошоците за работна сила, консолидирање на побарувањата и обврските и редуцирање на залихите на производи. Тука може да се вклучат и настојувањата да се идентификуваат портфолијата на производи и услуги во одделните претпријатија, да се утврдат приходите и трошоците за поодделни сегменти од таквите портфолија, односно да се одвојат производите кои се и краткорочно и долгорочно неисплатливи (кај кои приходите не ги покриваат ни варијабилните трошоци) и треба да се напуштат; од производите кои на краток рок создаваат загуба, но долгорочно, со реструктурирањето, можат да станат и профитабилни (кај кои приходите сега покриваат дел од фиксните трошоци) и кои треба да се задржат.

Активностите кои се однесуваат на „залихата“ на вредноста би опфатиле:

а) (ре)класификација на имотот, т.е. средствата на претпријатијата, со одвојување на деловните средства кои се поврзани со основниот бизнис (т.е. со јадрото на бизнисот) од деловните средства кои не се врзани со основниот бизнис и кои можат да функционираат сами за себе и евентуално да се приватизираат. Одвојувањето исто така се

однесува и на неделовните средства кои се трансформираат на државата или на локалните органи. Значи целта е: одвојување на јадрото на бизнисот од остатокот на активноста, приватизација на профитабилниот имот, а ликвидирање на непрофитабилниот.

б) (ре)класификација на обврските, со идентификување на оние обврски за кои е потребно реструктурирање пред да бидат трансферирани на новите сопственици, како и на оние обврски кои би ги презела државата. Овој дел всушност е непосреден облик во кој се остварува финансиското реструктурирање сфатено во потесна смисла и е поврзан со решавањето на проблемот на лошите пласмани на банките.

Интересно е овде да се задржиме на основната промена во структурата на капиталот која е во основа на финансиското реструктурирање на претпријатијата според македонскиот Закон за реструктурирање. Тоа е конверзијата на побарувањата на државата, банките и јавните претпријатија (значи приватизираните субјекти во специјални „акции за реструктурирање“, т.е. приоритетни акции без право на глас. Да претставиме еден хипотетички пример на претпријатие АБВ од групата на 25-те „загубари“ и да видиме како се менува неговата капиталска структура како резултат на конверзијата³

Биланс на состојбата на претпријатието АБВ пред конверзијата
(рекапитализацијата):

Средства	1.400	Акционерски капитал	200
		Општествен капитал	600
		Обврски кон банките и државата	800
Загуба	400	Други обврски	200
ВКУПНО	1.800		1.800

Биланс на состојбата на претпријатието АБВ по конверзијата
(рекапитализација)

Средства	1.400	Акционерски капитал	150
		специјални акции	
		За реструктурирање	600
		Општествен капитал	450
		Други обврски	200
ВКУПНО	1.400		1.400

³ Овој пример се базира врз примерот на м-р Верица Хаџи Василева-Марковска објавен во публикацијата „Факти за приватизацијата“ за јули-август 1995.

Пред конверзијата се работи за 25% приватизирано претпријатие, но истовремено тековната загуба достигнува 50% од „сопствениот“ капитал (equity) на претпријатието, обврските достигнуваат 71,4% од книговодствената вредност на имотот. Со конверзијата на обврските кон банките и државата (всушност тоа е debt-equity swap во рамките на побарувањата на државата) се врши рекапитализација на претпријатието: билансот по конверзијата покажува „зголемување“ на сопствениот капитал за 400 (од 800 на 1.200), при истовремено покривање на загубата со пропорционално намалување на сега веќе трите видови „сопствен“ капитал: акционерски, општествен и капитал претставен со приоритетни акции за реструктурирање. Учеството на „сопствениот“ капитал во вкупните извори се зголемува за скоро два пати, од 44% на 86%; но со истовремено апсолутно намалување на вкупно ангажираните извори. Но да потсетиме: книговодствената операција на конверзија сама по себе не создава нов капитал; по конверзијата „сопственик“ капитал од 1.200 има економска вредност само доколку претпријатието така го реструктурира својот бизнис (т.е. ја промени структурата на input-ите и output-ите) што со тоа ќе стане способно да произведува профит.

Б) Рекапитализација во рамките на реструктурирањето на банкарскиот сектор во Македонија

Со Законот за санација на реконструирање на дел од банките во Република Македонија од март 1995 година, процесот на рекапитализација и реструктурирање на банкарскиот сектор е поделен на три блока на мерки. Првиот блок, кој го опфаќа преземањето на девизните штедни влогови на деловните банки од страна на државата, претставува рекапитализација на оној сегмент од билансот на банкарскиот систем кој го изразува дефицитот на банките во односите со секторот на населението. Техниката на рекапитализација би била: издавање на обврзници или кредити обезбедени од страна на државата, а банките сè уште би биле ангажирани околу техничките операции на сервисирање на овие обврски кон штедачите. Имплицитното осигурување на депозитите (т.е. гаранцијата на државата на штедните влогови) е логиката на оваа интервенција на државата во санирањето на овој сегмент на недоволната капитализираност на банките.

Вториот и третиот блок на мерки се однесуваат на загубите во капитал за банкарскиот систем кои произлегуваат од финансискиот дефицит на секторот стопанство. Притоа, вториот блок мерки опфаќа преземање од страна на државата (како трошок на буџетот) на обврските по кредитите од странски влади и владини агенции (околу 262

милиони долари). Новоформираната државна агенција за санација на банка, во име и за сметка на државата, има за задача да ја врши наплатата на побарувањата од претпријатијата – крајни корисници на овие кредити. Банките повторно добиваат задача да ги вршат техничките операции на сервисирање на овие кредити, иако нивниот биланс е ослободен од овие побарувања кон претпријатијата.

Третиот блок мерки всушност директно е поврзан со она што стандардно се смета како операција на решавање на проблемот на лошите пласмани на банките. Рекапитализацијата по основа на ненаплатливите денарски пласмани која паѓа на товар на државата се однесува само на најголемата македонска банка – Стопанска банка, која претставува „2/3 од банкарскиот систем на Македонија“. Операцијата се базира врз преземањето на менаџментот со лошите пласмани од страна на Агенцијата за санација на банка, а истовремено капиталската основа на банката се санира со издавање на долгорочни државни обврзници (во вредност од 6 мил. денари, со рок на достасување од 15 години, со месечно пресметување на камата во висина на есконтна стапка и нејзино годишно исплаќање). Со оваа рекапитализација станува јасно распознатливиот трошок на буџетот, а на државната Агенција е делегирано правото да врши наплата на овие побарувања со цел да се обезбедат средства за покривање на обврските по обврзниците. Во рамките на рекапитализацијата, вклучена е и емисијата на бескаматна државна обврзница во вредност од 1,1 мил. денари со рок на достасување од 25 години и со еднакратна отплата, намената за покривање на селективните кредити на Народната банка на Република Македонија кои се пребиваат со дел од ненаплатливите побарувања. Треба да се спомене дека дел од вкупно идентификуваните лоши пласмани (околу 31,6%) не паѓа на товар на буџетот, туку фактички е покриен преку натамошно редуцирање на капиталската основа на банките, т.е. со намалување на акционерскиот влог на претпријатијата-должници во банката, и со намалување на резервите на банката.

Очигледно е дека при конципирањето на програмата за рекапитализација на банкарскиот систем се имал во предвид очекуваниот ефект врз државниот буџет, што е особено осетливо прашање во услови на длабока рецесија во каква што се наоѓа македонската економија. Во вакви услови политиката се наоѓа пред избор во рамките на размнатата (trade off) помеѓу потребата од робусна по волумен, еднакратна (once off) интервенција за санирање на банкарскиот систем и силно ограничениот капацитет на буџетот да го поднесе товарот од ваквата интервенција. Концентрирањето на една, иако домашна најголема банка и пренесување на дел од товарот од операцијата врз банките претставува манифестација на нужниот компромис помеѓу потребата

и можностите за државно санирање на банките. Во однос на волуменот на интервенцијата, вредноста на обврзниците емитирани заради рекапитализација во македонскиот случај изнесува околу 4,8% од општествениот производ, додека тој показател за некои од економиите во транзиција изнесува: во Чешката Република во 1991 во два наврати издадени се обврзници во вредност од околу 17,9% од GNP, во Романија во 1991 и 1992 интервенцијата изнесувала околу 8,2% од GNP, во Украина во три наврати во периодот 1992–94 интервенцијата кумулативно достигнала околу 8,2% а во Словенија интервенцијата во 1993 година изнесувала 6,3% од GNP. Релативно малиот обем на интервенција во македонскиот случај секако треба да се стави во контекст и на два други фактори: високата стапка на пад на економската активност и скромните резултати во приватизацијата на големите општествени претпријатија, што влијаат врз капацитет на буџетот да поднесе интервенција од поголем обем. Меѓутоа, она што од аспект на реструктурирањето на банкарскиот систем во Македонија е можеби поважно, е дека треба да се настојува да се неутрализираат можните негативни ефекти на избраниот централизиран пристап кон рекапитализација на банкарскиот систем.

Еден од проблемите со овој пристап на „финансиско реструктурирање на банките“ е во тоа дали постојат доволно финансиски и човечки ресурси, за државната агенција за менаџмент со побарувањата успешно да ја обави својата функција. Можноста од политички влијанија е исто така потенцијален проблем. Решението на оваа група проблеми се бара во настојувањето што е можно повеќе да се оди на продажба на лошите побарувања на фирми од приватниот сектор, т.е. да се развие своевиден пазар за ваквите побарувања, на кој би се одредила нивната „рамнотежна“, пазарна вредност.

Но сепак главен проблем на нужната државна интервенција во санирањето на банкарството останува проблемот на т.н. морален hazard (moral hazard). Во што се состои проблемот? Државно спонзорираната рекапитализација на банките креира очекување кај банките дека таквото избавување од страна на државата нема причина да не се повтори и во иднина. Таквите очекувања за повторно избавување го намалуваат поттикот кај банките за подобрување на менаџментот со нивните кредитни портфолија, за заштеди во оперативните трошоци на банкарското работење и слично. Опасноста од вакви очекувања станува поголема пропорционално на: а) релативната големина на лошите пласмани на банкарскиот систем во целина; б) присутноста на состојбата каде претпријатијата со доминантно општествена (државна) сопственост се најголеми должници, а во исто време

„управуваат“ со банките, кои исто така се во општествена (државна) сопственост.

Токму „пресекувањето“ на ваквите очекувања, т.е. решавањето на проблемот на моралниот hazard, бара од операцијата на рекапитализација да задоволи две барања: 1. интервенцијата да биде по волумен доволно робусна (и да дојде што порано) за банките да можат да застанат на здрави нозе и да направат реален пресврт во начинот на донесување на кредитните одлуки; и 2. владата јасно да сигнализира до банките дека ваквата интервенција е една и единствена и нема повторно да се случи (т.н. once-off operation). Првото барање наидува на ограничување од буџетска природа, иако користењето на државни обврзници овозможува социјализација на товарот од евентуалното идно зголемено фискално оптоварување со негово распоредување на подолг временски период во иднина, а го избегнува инфлаторниот притисок од алтернативата: монетизација на порастот на буџетскиот дефицит. Второто барање се однесува на подготвеноста на владата да преземе кредибилитетно обврзување дека нема повторно да им притекне на помош на банките, туку решително ќе инсистира на комплетна реконструкција на банкарскиот систем која ќе вклучи: подобрување на менаџментот на банките, нивна приватизација, воведување квалитетна банкарска регулатива, и особено, подобрување на планот на супервизија на банките.

Успешноста во остварувањето на ваквиот пристап на владата е клучен фактор од кој ќе зависи дометот и конечните ефекти на рекапитализацијата на банкарскиот систем во Македонија. Во овој контекст треба да се оценуваат и досегашните обиди, во рамките на програмата за реконструкција на банкарскиот систем, да се подобри конкурентиската структура во банкарството, да се оди на приватизација на постојните општествени банки; да се зајакнат законските барања за минимална капиталска основа за издавање на банкарските лиценци; да се изгради ефикасен систем на осигурување на депозитите; функционално да се одвои комерцијалното од инвестиционото банкарство и слично. Секако временско одлагање на ваквите реформи само ќе ги зголемува трошоците на транзиција.

Заклучок – ојтимална стратегија за реструктурирање на финансискиот сектор во транзиција?

Финансиското реструктурирање на претпријатијата и банките претпоставува земање во предвид на посебна интеракција на неколку елементи: реструктурирањето на приватизацијата на претпријати-

јата, кредитирањето помеѓу претпријатијата, реструктурирањето и приватизацијата на банкарскиот сектор и ефектот на реструктурирањето врз државниот буџет.

Во рамките на ограничените ресурси и време за остварување на финансиското реструктурирање, една стратегија која би ги содржела клучните принципи за ефикасно спроведување на процесот, би била онаа предложена од Coricelli & Thorne (1992).

1. Избор на критичен број на банки, отстранување на сите лоши долгови од нивните биланси и нивно приватизирање што е можно наскоро;

2. Ограничување на кредитната активност на банките кои нема (брзо) да се приватизираат;

3. Отстранување на лошите пласмани од приватизираните банки и истовремено намалување на државните депозити, кредитите за рефинансирање од централната банка и/или на депозитите на широката публика;

4. Пренесување на лошите пласмани врз ликвидациона агенција со ограничување на временскиот период во кој таа треба да ја изврши својата функција;

5. Поврзување на приватизацијата на претпријатијата со реформата на банкарскиот сектор преку овозможување инвестициони фондови да оперираат како инвестициони банки;

6. Охрабрување на учеството на приватни инвестициони банки во решавање на лошите долгови, преку нивно учество во аукции на лошите долгови од страна на државната агенција и во конверзијата на долговите во акционерски капитал;

7. Ограничување на учеството на постојните државно-поседувани банки да го раководат реструктурирањето на претпријатијата;

8. Воведување ригорозна регулација и супервизија на банките, која би се однесувала како за новите така и за постојните банки;

9. Креирање на ликвиден секундарен пазар за краткорочно кредитирање помеѓу претпријатијата заради решавање на проблемот на ваквото (не доброволно) кредитирање.

Секоја земја во транзиција ќе мора да изработи сопствена листа на „пондери“ со кои би го изразила степенот на важност на поодделните принципи и можноста за нивно почитување. Ова второто би зависело од наследените институционални аранжмани во управувањето со претпријатијата и банките, од состојбата во сметката на државното трошење, а особено од ограниченоста во располагањето со клуч-

ниот ресурс: човечкиот капитал во форма на знаење и квалификации за финансиски, кредитен и инвестиционен менаџмент.

За Македонија тоа би значело воспоставување на кредибилитетна и ефикасна политика за долгорочни промени во насока на: приватизација, создавање на конкурентски пазарни структури и воведување модерна регулација и во секторот на претпријатијата и во секторот на банките и финансискиот систем воопшто.

XV. ПРЕСТРУКТУРИРАЊЕ НА НАДВОРЕШНАТА РАЗМЕНА

В о в е д

Македонија е мала, со отворена економија, чиј економски просперитет зависи директно од постигнатите резултати во надворешно-трговската размена. Анализата на промените во македонските надворешно-трговски текови во последните 7–8 години неизбежно треба да ги има предвид големите промени низ кои мина Македонија. Поради промените во правно-политичкиот статус на Македонија (која до 1991 година беше конститутивен елемент на поранешната СФРЈ), како и поради промените во методолошкиот пристап на статистичката обработка на надворешно-трговските податоци, аналитички аспект станува неминовно декомпонирањето на периодот на два потпериоди. Првиот потпериод се протега до 1990, односно 1991 година, а вториот потпериод се протега од тогаш наваму.

Основни движења во македонската надворешно-трговска размена. Македонија во рамките на СФРЈ (1988–1991)

Во информативниот систем на поранешна СФРЈ, каде што се обработуваа податоците за надворешно-трговската размена за сите поранешни југословенски републики, сè до 1991 година не се водеше евиденција на извозот и увозот по основ на т.н „Лон“ работи. Според новата методологија за следење на стоквната размена, која се применува од 1 јануари 1991 година, во извозот и увозот на стоки се вклучени и доработките. Заради споредливост на податоците, според новата методологија е обработена и 1990 година. Токму поради примената на новата методологија, извозот во 1990 год. (1.112 милиони долари) бележи голем пораст наспроти извозот во 1989 (654 мил. долари).

Општа карактеристика на вкупната надворешно-трговска размена на Македонија во периодот заклучно со 1990 година е континуираниот пораст на обемот на размената. Ваквиот тренд во надворешно-трговската размена е повеќе резултат на промените во увоз-

ната, отколку на промените во извозната активност. Додека извозот наизменично варира и го достигнува највисокото ниво во 1988 година, за потоа да започне да опаѓа, увозот бележи динамичен растеж и достигнува највисоко ниво во 1990 година. Дефицитот на трговскиот биланс во 1990 година, исто така, го достигнува своето највисоко ниво, од 551 милијарда долари, при што степенот на покриеност на увозот со извоз опаѓа дури на 51,2%. Екстерните дефицити, кои инаку се хронична карактеристика на македонската економија, беа во голема мера финансирани преку имплицитни и експлицитни трансфери од поранешната федерација.

Македонија како независна држава од 1991

Во периодот по 1990 година македонската надворешна трговија беше под големо влијание на серијата неповолни екстерни шокови:

– распадот на некогашната СФРЈ во 1991 и војната во некои од земјите сукцесори;

– колапсот на СЕВ-трговската зона и загубата на традиционалните источно-европски пазари;

– воведувањето на санкциите на ОН спрема Југославија во 1992 год.; и

– грчкото унилатерално трговско ембарго, применето од февруари 1994 година.

Независноста, заедно со екстерните шокови, создава сериозни статистички проблеми, кои значително ја отежнуваат анализата на екстерните движења. На пример, трговијата со поранешните југословенски републики започна да се регистрира и тоа на многу приближна и некомплетна основа од 1991 г. наваму. Другите трговски податоци исто така се апроксимативни, како поради недостатокот на квалитетни царински информации во периодот по независноста, така и поради методолошки проблеми, што особено се однесува на вклучувањето на услужните ставки во трговскиот биланс. Трансферите и девизните дознаки се потценети – најголемиот дел на приватни трансфери (традиционално важен извор на девизи за Македонија) се одвиваат на готовинска основа. Веројатно дека и податоците за официјалните трансфери, тековите на хуманитарната и други видови помош, не секогаш се комплетни, итн.

Без оглед на непрецизните статистички податоци, несомнено е дека во периодот по 1990 година се забележани неповолни тенденции во економските односи со странство. Во тој период е присутно тенденциско опаѓање како на вкупната надворешно-трговска размена, така и на извозот, а особено на увозот. Практично, преку компресијата на увозот, а во недостаток на федерални трансфери и девизни резерви,

остварено е форсирано урамнотежување на екстерните сметки. На пр., трговскиот дефицит во 1992 година го остварува своето убедливо најниско ниво, од само 7,5 милиони долари, што е за околу 98% помалку од оствареното ниво во 1990 година, кога изнесувал 418 милиони долари. Извозот не бележеше така остар пад, но сепак покажа незадоволителни резултати. Номиналната вредност на извозот во 1994 година изнесуваше 1.067 милиони долари и беше пониска од нивото во 1990 година (1.112,8 мил. долари), иако во 1990 во вредноста на извозот не беше вклучена размената со тогашните југословенски републики. Дури во 1995 г. е забележана извесна рехабилитација и пораст на извозната активност. Почнувајќи од 1993 г., повторно доаѓа до зголемување на трговскиот дефицит, кој во 1993 г. изнесуваше 144,1 мил. долари, односно 374 мил. долари во 1994.

Географска дистрибуција на надворешната трговија

Како резултат на драматичните промени во екстерното окружување, географската дистрибуција на македонската надворешна трговија доживеа значителни промени. Во периодот пред осамостојувањето, беше забележлив трендот на пораст на размената со земјите на ЕУ. Од 24,8%, колку што изнесуваше во 1986 г., учеството на извозот со Унијата во вкупниот извоз на Македонија во 1990 година порасна на 42,3%.

Сепак, остварениот продор се одвиваше на штета на екстерните перформанси на економијата. До 1987 година, порастот на извозот во Унијата растеше со поголем интензитет од оној на увозот. Така, трговскиот дефицит со Унијата, кој во 1987 г. изнесуваше само 1,2 мил. долари, во 1990 г. порасна на 93 мил. долари. Во периодот по 1991 г., поради веќе опишаните околности, доаѓа до опаѓање на надворешно-трговската размена со ЕУ. Учеството на извозот на стоки во Унијата во вкупниот извоз опадна од 42,3% во 1990 г., на 32,1% во 1994 г.

Како резултат на распаѓањето на СФРЈ, и избивањето на војна во некои од земјите сукцесори, дојде и до опаѓање на извозот во поранешните југословенски републики, како и на извозот во поранешните земји членки на СЕВ. На пр., уделот на извозот во земјите членки на СЕВ опадна од 30% во 1990, на 19% во 1992 година. Што се однесува до извозот во поранешните југословенски републики, се проценува дека тој се намали за околу 40% во периодот 1990–1992, што значи дека имплозијата на трговијата беше поголема од контракцијата на производството (види: Петковски, 1995).

Кога станува збор за извозот во одделни земји, во анализираниот период се забележуваат извесни, иако не толку изразени, промени.

Во својата надворешно-трговска размена Македонија е традиционално насочена кон земјите од ЕУ, земјите од поранешниот Советски Сојуз и соседните земји (СР Југославија, Бугарија, Грција и Албанија).

Во анализираниот период доминантен трговски партнер е *Германија*. Во 1991 година половина од извозот остварен во ЕУ е реализиран во СР Германија, а слична беше ситуацијата и кај увозот. Во 1994 година увозот од Германија изнесуваше нешто над 1/2 од вкупниот увоз од ЕУ, а трговскиот дефицит на Македонија со таа земја беше многу висок – 122 милиони долари.

Италија е втор најзначаен партнер од Унијата со кого економските односи на Македонија бележат поволни економски перформанси. Интересно е дека во сите години по 1988 Македонија бележи суфицит во трговската размена со таа земја. Третиот по значење економски партнер во Унијата е *Грција*, но трговските односи со неа во последниве години доживуваат голем пад. Ова особено се однесува на 1994 г., кога беше воведено грчкото трговско ембарго спрема Македонија. Додека во 1990 година извозот и увозот со таа земја изнесуваа 49,7 и 97,6 милиони долари респективно, во 1994 година тие изнесуваа 12,7 и 22,8 милиони долари.

Од соседните земји, а и воопшто по независноста, нагло расте значењето на *Бугарија* како трговски партнер. Во 1994 година 65,5 % од извозот со соседните земји (дури и ако во нив ја вклучиме Турција), е реализиран во Бугарија, 11,82% во СР Југославија, 10,66% во Турција, 8,25% во Албанија и 3,77% во Грција. Ваквиот тренд продолжува и во првите осум месеци од 1995 година (види: табела бр. 5). Во 1994 година извозот во Бугарија изнесуваше 20,6% од вкупниот извоз на Република Македонија, што е убедливо најголем износ на остварен извоз во одделна земја, додека остварениот увоз изнесуваше 13,6%, што ја става Бугарија на второ место (по Германија) од сите трговски партнери.

Од земјите на поранешниот Советски Сојуз, разбирливо доминира размената со Русија, која претставуваше традиционален пазар за македонските извозници. Забележливо е дека сепак трговската размена со Русија е премногу мала, имајќи ја предвид големината на руската економија и традиционалната економска поврзаност меѓу Русија и Македонија.

Секторска и производна дисперзија на надворешната трговија

Во структурата на македонскиот увоз најголема застапеност имаат производите за репродукција, додека кај увозот на средства за работа постои тренд на постојано намалување. „Променетото екстерно

окружување и реформите на трговијата иницирани од страна на поранешна Југославија, а спроведени од страна на Република Македонија, драстично ја променија композицијата на увозот во последниве години. Вкупниот увоз на стока во просек изнесуваше 1,39 милијарди УС и во периодот 1992–94; од тоа, околу 20% отпаѓаа на потрошувачки стоки; 65% на минерали и преработки; и 15% на опрема. Сето тоа е во спротивност со структурата на увозот кон крајот на 80-тите години, каде што учеството на стоките за широка потрошувачка изнесуваше 6–8%, повеќе од 80% отпаѓаше на минерали и преработки и 12% на опрема (види: The World Bank 1995, p. 20).

Ваквата состојба во надворешно-трговската размена на Република Македонија, набљудувана од аспект на намената на увозот, укажува на неповолната перспектива за развој на македонското стопанство и ги ограничува можностите за структурни промени и за идниот пораст на извозот. Во увозот на Република Македонија доминираат нафтата, хемиските производи, производите од машиноградбата, земјоделските производи, прехранбените производи, црната металургија, електричните машини и апарати. Како резултат на производствената и стопанската структура на македонското стопанство, но и на значителната зависност на увозот од динамиката на зголемувањето на општествениот производ, се забележува тренд на висок увозен притисок. Во увозот се застапени со висок процент производите со висока преработка, што е резултат на отсуството на производни капацитети за висока финализација, како и на традиционалната увозна склоност на македонските увозни субјекти.

Во извозот најмногу учествуваат: готови текстилни производи, кожни обувки и кожна галантерија, хемиски производи, црна металургија, сообраќајни средства, електрични машини и апарати, преработени ткаенини, преработен и непреработен тутун, прехранбени производи итн. Извозот од Република Македонија типично содржи: полупреработени индустриски стоки, како што се метални компоненти од црната металургија, железо, челик, текстилни производи и стоки за широка потрошувачка, претежно чевли и облека; стоките за широка потрошувачка (храна, пијалаци и тутун) учествуваа со 22% во вкупната вредност на извезените стоки во текот на 1992–94 година; минералите и суровините учествуваа со близу 65%, а остатокот од 12% беа машини и друга опрема. Загрижува фактот што во извозот на Република Македонија се појавуваат стихижни тенденции, кои се резултат на осцилациите во индустриското и земјоделското производство, несинхронизираноста на производните капацитети, односно немањето на извозна концепција и стратегија, непостоењето на соодветни капацитети

во кои би се обработувале суровинските производи, како и отсуството на трајна склоност кон извозот. Резултат на сето тоа е високата дисперзираност на македонскиот извоз и неговиот резидуален карактер.

Еден од ограничувачките фактори за експанзија на македонскиот извоз е фактот што нејзините главни извозни индустриски производи спаѓаат во т.н. „чувствителна“ категорија во поглед на третманот кој го имаат од страна на Европската унија. Тоа значи дека тие се подложни на повисоки царини отколку што е заедничката вообичаена царинска стапка во ЕУ. Покрај царините, овие „чувствителни“ производи, повремено или постојано, се објект на други заштитни инструменти, како што се „доброволните“ ограничувања, квотите, увозните лимити и анти-дампингшките процедури. Шесте главни „чувствителни“ сектори се: преработена храна, текстил, облека, чевли, челик и хемикалии. Една анализа на Rollo и Smith (1993) покажува дека помеѓу 40–50% од извозот на источно-европските и централно-европските земји спаѓа во т.н. „чувствителна“ категорија. Македонија не е вклучена во таа анализа, но лесно е забележливо дека мнозинството основни македонски извозни производи спаѓаат токму во таа, „чувствителна“ категорија. Имајќи го предвид значењето на ЕУ како трговски партнер, ова значително ги компликува македонските напори за трајно динамизирање на извозот и производството.

Надворешно-трговски режим

Македонија наследи прилично либерален надворешно-трговски режим од поранешната Југославија. Тогашната либерализација беше главно извршена во последните години на декадата, како и во 1990 г. По осамостојувањето, трендот на натамошна либерализација продолжи. Дека направените промени беа навистина значајни, сведочи фактот што Македонија спаѓа меѓу десетте земји во транзиција кои имаат просечна царинска стапка пониска од сегашната царинска стапка на земјите на OECD, која сега изнесува 6,3% (види: EBRD, 1994). Сега најголемиот дел на трговски бариери се отстранети и повеќе од 90% од стоките се под режимот на слободна трговија. Царините се ниски и се движат помеѓу 0–25%, со голем број на стоки ослободени од царински давачки. Предвидени се натамошни промени во надворешно-трговскиот режим, од кои клучно ќе биде донесувањето на новиот закон за царинска тарифа, што е планирано да се оствари до средината на 1996 година. Имено, сегашната македонска царинска тарифа, со мали модификации, е старата југословенска царинска тарифа, што, се разбира, не одговара на потребите на осамостоената економија.

Моментно Македонија одржува сезонски квоти кои одат на аукција за извоз на околу 130 производи, со цел да се обезбеди доволна домашна понуда. Постојат квоти за околу 120 увозни производи (храна, суровини и индустриски производи), чија цел е да се заштитат домашните производители. Светската банка бара отстранување на овие квоти, со цел трговскиот режим да стане потранспарентен и да емитува ефикасни сигнали за производителите, особено во земјоделството.

Во аграрната политика задржани се селективни увозни давачки (жито, брашно, млеко и сирење), референтни цени и производствени и кредитни субвенции, главно насочени кон субвенционирање на брашното, сончогледовото семе, шеќерната репка и млекото (исклучени се субвенции за млеко во прав). Исто така, се предлагаат извозни такси за виното, јагнешкото месо, овошјето и зеленчукот, но тие сè уште не се прифатени. Во исто време, постои субвенција во износ од 4% на извозот на јагнешко, грозје и вино, како и 3,2% субвенција за извозот на овошје и зеленчук. Изгледа дека најефикасен инструмент се посебните давачки. Тие се воспоставени на ниво кое треба да обезбеди производителите и дистрибутерите да го откупат целокупното домашно производство, пред да прибегнат кон увоз.

Пченицата претставува добар пример. Царината за увоз на пченица е ниска и изнесува 5%, но постои и посебна давачка во износ од US\$ 324/MT, со цел цената на увезената пченица да се доведе до посакуваната цена на домашните производители во износ од US\$ 324/MT во 1994 година. Посебната давачка која е утврдена за увоз на брашно во износ од US\$ 310/MT треба да обезбеди локалните мелници да увезуваат пченица, а не брашно. Во 1994 г. нето ефектот од ваквата политика беше одржување на цената на домашните производители на пченица на ниво кое беше двојно повисоко од просечната увозна цена US\$ 135/тон, а беше дури за пет пати повисока од цената на бугарската пченица во септември 1994 година.

Формирањето на девизниот курс и истринскиот курс до странски валути

Во времето кога Македонија беше дел на СФРЈ, девизниот курс имаше релативно многу поголема улога отколку во другите некогашни социјалистички земји. Сепак, не беше дозволено пазарно формирање на девизниот курс, така што се формираа три вида девизни курсеви: (1) официјален девизен курс, кој често беше преценет, и по кој не секогаш можеа да се купат странски валути; (2) девизен курс

според кој претпријатијата меѓу себе продаваа и купуваа девизи, кој по правило беше повисок од официјалниот, и (3) илегалниот (црн) девизен курс, по кој граѓаните, па и помалите приватни претпријатија, честопати, буквално на улица, доаѓаа до девизи. Во такви услови, пристапот до странски валути беше прилично комплициран и отежнат. Во 1990 г. федералната влада на Југославија за прв пат воведе конвертибилност на домашната валута со фиксен курс спрема германската марка, што го олесни пристапот до девизи. Ова беше овозможено со значителниот пораст на југословенските девизни резерви во тоа време. Како резултат на олеснетиот пристап до девизи, особено во 1990 година, дојде до експанзија на увозот, особено на потрошувачки стоки. Но, поради политичката дестабилизација на Југославија конвертибилноста беше суспендирана веќе при крајот на 1990 година.

Непосредно по осамостојувањето, Македонија располагаше со исклучително ниско ниво на девизни резерви, што создаваше хронично повисока побарувачка од понудата, како и формирање на претходно опишаните три вида девизни курсеви. Во мај 1993 г., откако е создадено определено минимално ниво на девизни резерви, беше институционализиран девизен пазар и беше прифатен режимот на флукуирачки девизен курс, откако курсот се формира како резултат на понудата и побарувачката. Со прифаќањето на флукуирачкиот курс и на пазарниот начин на формирање на паритетот на домашната валута, елиминирани се повеќекратните девизни курсеви и извршено е унифицирање на девизниот курс. Флукуирачкиот девизен курс автоматски обезбеди *de facto* конвертибилност на домашната валута за тековни трансакции. Претпријатијата имаат неограничен пристап до девизите на девизниот пазар, а слична е ситуацијата и кај граѓаните, кои можат да купат неограничени износи на девизи во банките и менувачниците. Претпријатијата немаат девизни сметки, односно не можат неограничено да ги држат заработените или купените девизи. Заработените девизи од извоз можат да бидат држени најмногу 90 дена на сметка кај банките, додека купените девизи мораат да бидат искористени за увоз. Меѓутоа, поради изобилството на девизи и стабилниот курс, овие прописи не претставуваат никаков проблем за претпријатијата.

Неочекувано и спротивно од ситуацијата во поранешна Југославија, каде што постојано постоеше недостиг на девизи, по 1993 г. во Македонија е забележана појава на постојано поголема понуда од побарувачката. Тоа доведе до сигнификантна реална апрецијација на курсот, како резултат на асиметријата во движењата на инфлацијата и курсот. На пример, во 1993 г., стапката на инфлација изнесуваше 230%, а стапката на депрецијација (според германската марка) – 120 %;

во 1994 г. инфлацијата изнесуваше 54%, а депрецијацијата 2%; и конечно, во 1995 г. номиналниот девизен курс остана непроменет, а инфлацијата изнесуваше 9,2%.

Апрецијацијата на денарот предизвикува постојани негативни реакции од претпријатијата нето-извозници, кои постојано бараат или корекција на курсот, или многу поголеми извозни субвенции од сегашните (види: рамка бр. 1). Сепак, ситуацијата на девизниот пазар не дозволува депрецијација, а состојбата во буџетот не овозможува значајно зголемување на извозните субвенции, дури Светската банка инсистира на натамошно редуцирање на извозните субвенции. Во неколку свои јавни настани премиерот на Владата на Република Македонија нуди специјална награда за секој менаџер кој ќе предложи начин за депрецирање на курсот без да се изврши значително печатење на пари.

Рамка 1

„ЈУГОХРОМ“ – Јегуновце е едно од најголемите претпријатија во земјата. Тоа вработува околу 3.500 луѓе, а основната дејност му е производство на феро-легури. Во 1995 г. „Југохром“ извезе стоки во вредност од 42 милиони долари. Со овој износ, ова претпријатие се смета за најголем и најважен извозник во македонското стопанство. Сепак, и покрај добрите производствени резултати, во последно време претпријатието е соочено со неликвидност. Ова делумно се должи на опаѓањето на вредноста на доларот во последните две години и на релативната стабилност на домашната валута, денарот, и покрај релативно високата стапка на инфлација во текот на 1993–94 година. На пр., за секој долар разменет за денари, на почетокот на 1994 г. „Југохром“ добиваше 48 денари, но само по неколку месеци добиваше 37 денари. Според пресметките, по овој основ „Југохром“ загубил 25 милиони долари.

Во текот на изминатиот период, инфлацијата имаше негативен одраз врз финансиското работење преку растечките цени на електричната енергија, која претставува...

Трговски спорови и проблеми со соседниите земји и земјиште сукцесори на СФРЈ

Македонија е самостојна земја неполни 5 години, но веќе ги имаше првите трговски спорови со соседните земји и земјите сукцесори на СФРЈ. При распаѓањето на СФРЈ, начелно беше договорено царините помеѓу земјите сукцесори да бидат минимални – само 1% –

односно само да ги покриваат трошоците на царинската евиденција. Некако во исто време, или нешто подоцна (1992), Македонија склучи трговски договор со Словенија во кој, меѓу другото, беа договорени и квоти за извоз на македонското вино, кое претставува важен извозен артикл за македонското стопанство. Меѓутоа, Словенија набргу одби да се придржува кон пропишаните квоти, образложувајќи го тоа со тврдењето дека цените на виното се дампингшки. Со оглед на фактот што Македонија бележеше многу висок дефицит во размената со Словенија, кој во 1993 г. изнесуваше 85 милиони долари, тоа предизвика реакции на македонските власти. На крајот, ова резултираше со одлуката на македонската влада за зголемување на царината за увоз на словенечките стоки, која сега изнесува околу 20%. Интересно е дека Словенија, иако постојано се закануваше дека ќе возврати со реципрочни мерки, тоа никогаш не го направи. Ваквото однесување може да се објасни со фактот што Македонија е сепак интересен пазар за словенечкиот извоз кој тешко ја поднесе загубата на поранешните југословенски пазари.

Во последно време се прават напори да се надминат постојните недостатоци во размената со дополнување на веќе постојната спогодба, или пак потпишување на нова. При посетата на словенечкиот претседател на Македонија, која се случи на почетокот од 1996 г., дури беа навестени некои можности за укинување на царините во меѓусебната размена на Македонија и Словенија.

Македонија имаше сериозни проблеми и поради наметнатите санкции од страна на Советот за безбедност на ОН спрема СР Југославија, воведени во летото 1992 г., кои таа беше должна да ги почитува. Со оглед на традиционалните врски со српското стопанство, како и важноста на Србија како транспортен коридор кон Запад, ова предизвикуваше проблеми, особено кај оние претпријатија кои транспортираа волуминозна или лесно расиплива стока. Од друга страна, меѓу другото и поради определеното време потребно да се воспостави вистинска граница и полна царинска контрола во размената со СР Југославија, несомнено е дека постоеше и одредено заобиколување на санкциите. Веднаш по укинувањето на санкциите, една голема група српски стопанственици пристигна во Скопје и на состанокот во македонската Стопанска комора ја изрази својата подготвеност за обновување и интензивирање на економската соработка. Само два дена по оваа средба, српската влада објави дека наместо дотогашниот преференцијален царински режим, воведува вообичаени царински давачки и спрема Македонија. Ова предизвика негативни реакции и кај македонските,

но и кај српските менаџери, што сепак не доведе до никакви промени во ставот на југословенската влада. По меѓусебното признавање помеѓу двете земји, беше најавена намерата за воспоставување на зона на слободна трговија до 1999 година.

Уште веднаш по прогласувањето на независноста, Македонија имаше проблеми во трговската размена со Грција, која ја надминуваше важноста на билатералните трговски односи, со оглед на тоа што Солунското пристаниште претставува најкраток излез на море за македонските претпријатија. Овие проблеми не беа мотивирани од економски, туку од политички причини, а пред сè поради познатиот спор помеѓу Македонија и Грција околу историското минато, името, знамето итн. Во почетокот Грција го отежнуваше транспортот на стоки од и до солунското пристаниште, без да воведо официјална трговска блокада спрема Македонија. Тоа беа релативно кратки периоди на неформално блокирање на солунското пристаниште, иако еден од нив во летото 1992 г. предизвика сериозно растројство во стопанскиот и секојдневниот живот, поради недостатокот на нафтени деривати.

Во февруари 1994 г. Грција унилатерално воведо официјална и комплетна трговска блокада спрема Македонија. Иако оваа блокада несомнено му нанесе штети на македонското стопанство, за разлика од 1992 г., веќе беа пронајдени алтернативни транспортни коридори, така што таа блокада не успеа да го парализира стопанскиот живот во Македонија. На пр., снабдувањето со потрошувачки стоки и сировини беше нормално за време на целиот тек на блокадата. По укинувањето на блокадата (ноември 1995 г.) може да се очекува постепено нормализирање на грчко-македонската трговска соработка, како и поинтензивно користење на солунското пристаниште од страна на македонските претпријатија. Но, вреди да се забележи дека во моментот транспортот преку солунското пристаниште е многу поскап отколку транспортот преку бугарското пристаниште Бургас, иако се работи за повеќекратно поголемо растојание.

Улогата на институциите во македонската трговија

Може да се забележи дека во Република Македонија постои недоволна изграденост на системот на институции во доменот на размената со странство. Економскиот оддел на Министерството за надворешни работи е институција во чија компетенција е надворешно-трговското работење на претпријатијата во Република Македонија. Сегашните компетенции на ова министерство се сведуваат во рамките на распределување на правата на увоз и извоз (контингенти, дозволи

итн.). Економскиот дел на Министерството за надворешни работи е недоволно кадровски екипиран за да ја прошири и продлабочи својата дејност. Во таа насока, а особено со оглед на големата отвореност на македонското стопанство, се јавува потреба од посебно министерство за трговија, кое постојано би ги анализирано и истражувало состојбите во надворешната трговија, и би одржувало комуникации со увозно-извозно ориентираните претпријатија, со цел да ги разреши постојните проблеми. Пред неколку месеци, во форма на предлог за донесување на закон, од страна на министерот за стопанство до Парламентот беше предложено основање на Министерство за стопанство и трговија. Предлогот беше одбиен од Парламентот, со образложение дека е недоволно обработен и аргументиран.

Исто така, потребна е поголема синхронизација на работата во сферата на економската размена со странство помеѓу Министерството за надворешни работи, Министерството за стопанство, Министерството за финансии (Девизна инспекција) и царинските органи, кои треба да настапуваат со усогласени ставови по однос на спроведувањето на политиката за размена со странство. Компетенциите помеѓу овие институции треба прецизно да се определени, што не ја исклучува потребата за нивна тесна соработка и усогласеност.

Имајќи предвид дека на меѓународните пазари сè повеќе се посветува посебно внимание на квалитетот, стандардите и правата на индустриската сопственост, во Република Македонија се чувствува потреба од поголема регулација во таа сфера. Во оваа насока, неодамна е основан Завод за стандардизација, но поради доцнењето на регулативата, Македонија е сè уште на почеток во регулирањето на ова посебно важно подрачје во размената со странство.

Други аспекти на македонската надворешна трговија

Покрај гореспоменатите проблеми, македонските претпријатија се среќаваат и со тешкотии во *финансирањето* на извозните и увозните зделки. Во Македонија не постои специјализирана извозна банка, која би го промовирала извозот преку давање на кредити или гаранции на извозниците. Поради нискиот рејтинг на македонските банки и нестабилната политичко-безбедносна ситуација во регионот, македонските банки не можат да го гарантираат плаќањето на увозот за сметка на своите клиенти. Тоа ги принудуваше македонските претпријатија практично да го плаќаат увозот однапред. Ситуацијата е во тој поглед нешто подобрена со присуството на меѓународните финан-

сиски институции, како што се Светската банка и Европската банка за обнова и развој (EBRD). Светската банка обезбеди средства за финансирање на т.н. есенцијален увоз, а EBRD обезбеди, преку некои од водечките македонски банки, гаранции за плаќање на увозот што го вршат македонските претпријатија.

Особено во случајот на помалите приватни претпријатија, а посебно во размената со соседите, не се ретки и случаите на плаќање во готово при самата физичка испорака на стоката. Со тоа најчесто се избегнуваат определени давачки спрема државата. Со оглед на прилично големиот обем на сивата економија, кој се проценува на околу 40% од општествениот производ, како и на вонредните околности во регионот што ја опкружува Македонија, извесно е дека процентот на *илегална трговска размена* не е мал. Ова, меѓу другото, е индикација дека во македонскиот платен биланс постојат значителни нерегистрирани приливи кои потпаѓаат под ставката „грешки и пропусти“. Развитокот на илегалната трговија беше овозможен и поради тоа што беше потребно време Македонија да воспостави сопствена царинска служба, што особено се однесува за границата спрема СР Југославија, која пред независноста имаше само формален карактер.

Особено во првите година-две по осамостојувањето, беше присутна појавата на бартер во трговската размена. Ова беше особено карактеристично во односите со соседните земји, со исклучок можеби на Грција. Недостатокот на девизи и распадот на платежните системи во поранешните социјалистички земји го стимулираше бартерот, кој, на пр., во 1992 г. достигна 40% од вкупната трговска размена. Ситуацијата е нешто подобrena во последните година-две, но поради неликвидноста на македонските претпријатија и неможноста да продрат на пазарите на развиените земји, бартерот сè уште игра незанемарлива улога во македонската надворешна трговија.

Во социјалистичкиот период, во Македонија постоеја неколку големи надворешно-трговски претпријатија, кои практично имаа *монопол* во размената со странство. Со либерализацијата на трговијата спроведена уште додека Македонија беше дел од поранешна Југославија, овие претпријатија започнаа да трпат сè поголема конкуренција од приватните трговски претпријатија. Оваа тенденција продолжи и по 1991 година, така што некогашните големи надворешно-трговски претпријатија не само што немаат монополска позиција, туку се наоѓаат во прилично неповолна финансиска состојба. Од друга страна, веројатно постои преголем број на трговски претпријатија, кои често не ги исполнуваат ни основните услови за работење. Определен број од нив ја користеа слабата регулираност на надворешно-трговските

текови, односно нискиот надзор и неадекватните стандарди за остварување на брзи профити. Со заострувањето на законските прописи, како и со нормализацијата на ситуацијата во Македонија, неминовно ќе дојде до редуцирање на нивниот број.

Либерализацијата на надворешната трговија, започната уште при крајот на 80-те години, предизвикуваше реакции кај македонските производители поради порастот на конкурентниот притисок од странство. Таа тенденција продолжи и по осамостојувањето на Македонија. Иако несомнено постојат случаи на определени претпријатија кои се избориле за *ad hoc* промени на царинските тарифи, или во правата за увоз и извоз, сепак тешко е да се зборува за постоење на организирани *анти-либерални џрговски лобија*. Како што опишавме погоре, постои прилично висока заштита на некои стратегиски земјоделски производи, која се должи на фактот што тие многу долго време биле заштитени во социјалистичкиот период.

Рамка 2

Претходно набележавме некои од проблемите со кои се соочуваат македонските претпријатија од областа на надворешната трговија. Овие проблеми произлегуваат од екстерните шокови, како и од неадекватната регулатива во надворешната трговија. Случајот на „Хемтекс“ е типичен пример.

„Хемтекс“ беше изграден за потребите на поранешниот југословенски пазар, со годишен капацитет од 30.000 тони полиестерски влакна. Дванаесет илјади тони се реализираа на југословенскиот пазар, додека остатокот се извезуваше. Со распаѓот на Југославија пазарот се стесни, и неговиот капацитет сега изнесува само 3.000–4.000 тони на полиестерски влакна, кои се продаваат единствено во Македонија и Србија. Како резултат на ова, производството е намалено на 15.000 тони годишно.

„Хемтекс“ е увозно-зависно претпријатие, за околу 90% од вредноста на своите инпути. Ова налага 70% од производството да се реализира на странските пазари, со цел да се заработат странски средства за плаќање на увезените сировини. Останатите 30% кои се продаваат на локалниот пазар служат за исплата на платите на вработените.

Текстилната индустрија во светот се наоѓа во сериозна криза, што се рефлектира во побарувачката на македонските текстилни производители за полиестерски влакна. Земјите од Далечниот исток, кои имаат сопствено производство на сировини, претставуваат сериозна конкуренција на странските пазари. Покрај ова, во 1986 г. ЕУ вовеле

дополнителна, анти-дампингшка царина од 16,5% на увозот на полиестерски влакна од Македонија, што сериозно ја загрози конкурентноста на македонскиот извоз на европскиот пазар. Згора на сето ова, увозот и реекспортот на полиестерски влакна во Република Македонија е либерализиран. Не постои никаква заштита за домашното производство. Неколку домашни трговски претпријатија увезуваат полиестерски влакна од Бугарија и ги продаваат не само на домашниот пазар, туку и во Србија, така „крадејќи“ го пазарот од „Хемтекс“.

ГЛАВА V

РАЗВОЈОТ НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО ТРАНЗИЦИОНИОТ ПЕРИОД

XVI. РАЗВОЈ НА ПРИВАТНАТА ИНИЦИЈАТИВА И ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО

1. Суштински карактеристики на предприемништво и на предприемачош

Во почетокот на седумдесеттите години дојде до видлива нестабилност на економските текови во земјите со развиена пазарна економија. Рецесијата од 1973 година ги преполови стапките на пораст на општествениот производ во високоразвиените земји, а во некои од нив (САД, Јапонија, Велика Британија) дури беа забележани и негативни стапки на пораст. Дојде до малаксување на стопанската активност и до значителен пораст на невработеноста. Првиот нафтен шок уште повеќе ја засили нестабилноста на економските текови. Стагфлацијата дојде до полн израз. Економските теоретичари причините за стагфлацијата ги гледаа, во прв ред, во нагласената монополизација на пазарните структури и одржувањето на цените на факторите на производството и на финалните производи на високо ниво, во јаките синдикати и нефлексибилноста на наемниците надолу, во државната интервенција од дефицитарен карактер и сл. Бргу се покажа дека со дотогаш доминантните мерки и инструменти на економска политика од неокеејнзијанска провениенција, стагфлацијата не само што не може да се запре, туку напротив, заради нивната свртеност кон стимулирање на ефективната побарувачка, таа дури и ќе се разгори. Тоа беше една од главните причини поради кои неокеејнзијанизмот мораше да отстапи пред растечкиот неолиберализам во економијата. Кога кон крајот на седумдесеттите години конзервативните политички партии ги добија изборите во Велика Британија и САД, неолибералната економска школа доби шанса и практично да ги испроба сопствените рецепти за регулирање на односите меѓу луѓето во економскиот живот. Наспроти неокеејнзијанците кои ја преферираат активната улога на државата во економскиот живот, неолибералите се убедени дека пазарот, конкуренцијата, слободната приватно-капиталистичка иниција-

тива и претприемништвото вршат најрационална алокација на ресурсите во стопанството. Во секој случај на неолибералната економска школа и на нејзините основни струи (монетаристите, теоретичарите на економијата на понудата, теоретичарите на рационалните очекувања и теоретичарите на јавниот избор) им припаѓа голема заслуга за реафирмацијата на слободата на пазарот и претприемништвото по осумдесеттите години на нашиов век, најпрвин во земјите со развиена пазарна економија, а потоа и во земјите во развој, како и во земјите во транзиција.

Иако значењето на претприемништвото, како филозофија на работење и однесување, и на претприемачите, како посебно надарени личности за успешен бизнис, за динамиката и квалитетот на економскиот развој на одделните национални економии денес воопшто не е спорно, интересно е да укажеме на фактот дека економската мисла за овој феномен, практично до појавата на Шумпетер, била релативно малку развиена.

Теоретскиот придонес на одделните економисти за феноменологијата на претприемништвото, до Шумпетер, можеме да го синтетизираме на следниов начин.

Кантијон (1680–1734) е првиот економист кој го употребил терминот претприемач – *entrepreneur*, сфаќајќи го како деловен човек кој презема ризик.

Смит (1723–1790) мислеше дека секој капиталист, со самиот факт што врши стопанска дејност, ризикува да го загуби капиталот. Ова значи дека Смит ризикот го врзува за секој капиталист, а не посебно за претприемачот. Но, како што е општо познато, Смит беше страстен приврзаник на слободната конкуренција, и слепо веруваше во силата на пазарот, во неговата невидлива рака која сигурно ги води индивидуалните капиталисти кон максимизација на профитот. Во оваа смисла мислиме дека тој даде значаен придонес во она што денес го викаме и опишуваме како претприемнички амбиент.

Сеј (1767–1832) е првиот економист кој направи крупен чекор напред во разграничувањето на претприемачот од обичниот капиталист, сфаќајќи го последниов како човек кој при вршењето на стопанската активност врши комбинација на факторите на производство.

Мил (1806–1873) прв го вовеле терминот претприемач меѓу англиските економисти (Schumpeter, 1975).

Маркс (1818–1883) иако иновациите ги врзуваше само за одделни капиталисти, овие не ги нарекуваше претприемачи. Напротив,

за него претприемач беше секој активен капиталист. Но Маркс, слично како и Смит, разоткривајќи ја филозофијата на либералниот капитализам, на вонредно успешен начин го опиша претприемничкиот амбиент.

Маршал (1842–1924) профитот го третираше како доход од услугите на деловните луѓе, односно како награда за нивните организаторски способности, иницијативност и претприемнички дух.

Шумпетер (1883–1950) без сомнение е најзначајниот теоретичар на претприемништвото. Во неговата динамичка теорија за стопанскиот развој претприемачот е стожер околу кој се вртат сите збиднувања. Тој во прв ред е иноватор, а иновациите што ги воведува во процесот на производството го извлекуваат стопанството од состојбата на економска рамнотежа, којашто Шумпетер уште ја нарекува „економско кружно движење“ и во која не постојат профити. Иновациите што креативните претприемачи ги аплицираат во реалниот стопански живот можат да бидат различни – воведување нов производ или нова производно-технолошка постапка, пронаоѓање нов извор на суровини, пронаоѓање нов пазар, воведување нова организација на производството итн. (Schumpeter, 1934). И навистина, сите наведени типови иновации дале голем придонес во динамизирањето на стопанскиот раст и развој на одделните национални економии. Иновациите, според Шумпетер, најпрвин ги реализираат најхрабрите, најдинамичните и најенергичните претприемачи. Тие тоа го прават со обилна поддршка на кредитот. На тој начин си обезбедуваат за себе профити, а развојот што настапува го „исфрла“ стопанството од дотогашната рамнотежна состојба. Охрабрани од добрите резултати на претприемачите што први почнале да ги аплицираат иновациите, и другите претприемачи ќе тргнат во инвестициона активност. Стопанството ќе заживее, а зголемената маса пари во оптек ќе предизвика инфлаторни тенденции. Но во еден момент висината на цените ќе ги апсорбира расположливите парични средства и заживеаната стопанска активност ќе почне да малаксува. Претприемачите кои порано мобилизирале кредити сега ќе мораат да ги враќаат. Во стопанството ќе настапи депресија. Профитот повторно ќе исчезне, а таквата состојба ќе се одржи сè дотогаш додека нова група храбри претприемачи не тргне во повторна реализација на иновациите кои во меѓувреме се јавиле. Така, капиталистичката економија се развива низ стопански циклуси кои очигледно се детерминирани од научно-технолошкиот прогрес кој има дисконтинуитетен тек. Шумпетер сметаше дека претприемачите во либералниот, конкурентниот капитализам, благода-

рејќи на личната креативност и на храброста да се влезе во ризик и успешно да се реализира иновацијата, обезбедуваат динамичен развој, кој без оглед на цикличниот карактер го „турка“ општеството напред. Но, со раздвојувањето на функцијата на сопственоста од функцијата на управувањето и појавата на менаџерите, твреше Шумпетер, работите битно се менуваат. Овие, последниве, не покажуваат доволно склоност кон ризик и преземање нови иницијативи. Значи, со исчезнувањето на класичниот претприемач иновативната иницијативност сè повеќе слабее, што, според Шумпетер ќе биде еден од битните фактори за пропаста на капитализмот како систем.

Очигледно е дека, и покрај огромниот и неспорен придонес на овој автор во сфаќањето, разбирањето на феноменологијата на претприемништвото, тој не успеал да ја предвиди можноста од реафирмација на индивидуалното претприемништво, а уште помалку и развојот на т.н. корпоративно претприемништво.

Во современата економска литература суштинските карактеристики на претприемништвото се синтетизираат на следниов начин:

Прво, претприемништвото и денес битно се врзува за иновацијата, сфатена не само како технички поим, туку во прв ред како економски и социјален поим, која секогаш значи нешто ново, нешто што претпоставува отстапување од вообичаените стандарди на работење и кое, доколку се искористи во практиката, на фирмите им дава нова развојна енергија и им овозможува реализација на висок и стабилен профит (Drucker, 1991). Пример за техничка иновација е телефонот-секретарка, а во поново време и пејџерот. Двата изуми на фирмите што ги применија им овозможија високи и стабилни профити. Пример, пак, за иновацијата како економски, односно пазарен феномен е воведувањето на диференцирани цени на поштенските услуги во зависност од брзината и квалитетот на извршената услуга (Birch, 1984), или пак на синџирот на ресторани за брза исхрана кои се базираат едноставно врз кулинарски вештини.

Второ, претприемништвото претпоставува перманентно разместување на развојните ресурси од точките на стопанисување каде што тие даваат помали приноси кон точките на стопанисување каде што тие даваат поголеми приноси. Во секоја пазарна економија, со задоволителен степен на конкуренција, реалокацијата на ресурсите се врши преку механизмот на селење на капиталот. При реализирањето на оваа активност сопствениците на малите и средните фирми главно се потпираат врз сопствената интуиција и врз чувството за „пулсирањето на пазарот“. Претприемливите менаџери на големите корпорации,

пак, реалокацијата на ресурсите ја извршуваат со потпирање врз обемни испитувања врзани за структурните промени во гранката во која стопанисуваат, за желбите и вкусовите на потрошувачите, за економската политика на владата, за постојната и потенцијалната конкуренција на домашниот и странскиот пазар и сл.

Трејто, претприемништвото претпоставува и постојана комбинација, рекомбинација и заемна супституција на развојните фактори со цел оптимизација на профитот на долг рок. Имено, во земјите со пазарна економија претпријатијата на секоја промена (покачување) на цените на input-ите, односно output-ите на производството (значи на суровините, енергијата, опремата, на цените на финалните производи) реагираат претприемнички – поскапите развојни фактори ги заменуваат со поевтини за повторно да дојдат до „сносливи“ трошоци на производство кои ќе им овозможат задоволителни профити на долг рок (Корнаи, 1987). Типичен пример за ваков вид на претприемничко реагирање е оној на големите корпорации на САД и Јапонија во периодот по првиот нафтен шок, кога за пет до шест години скапата енергија во голема мера беше супституирана со друг развоен фактор – знаењето, кое материјализирано во нови, високи технологии, многукратно ја намали потрошувачката на енергија на единица производ.

Четврто, ризикот е интегрален дел на претприемништвото. Кај претприемачот сопственик на индивидуално-приватна фирма неуспехот на претприемничкиот потфат може да доведе до губење на сопствениот капитал. Но, вистинските претприемачи ретко подлегнуваат пред неуспесите. Тие секогаш изнајдуваат нови развојни шанси и упорно ги реализираат. Нивната девиза е дека најголем ризик е ништо да не се презема. Ризикот на претприемливите менаџери, до неодамна, главно, се врзуваше за губењето на нивното место во хиерархиската структура на корпорацијата. Но денес е отворена тенденција на сè позначајно зголемување на учеството на менаџерите во сопственоста на капиталот на коорпорациите. Многу менаџери стануваат иматели на значајни пакети на акции во корпорациите во кои се вработени врз две основи: врз основа на големите примања во корпорацијата и врз основа на искористувањето на т.н. опционо право – купување на големи пакети на акции по фиксни цени (Rose, 1992).

Петто, претприемништвото не е строго врзано ниту само за малиот бизнис ниту пак само за секторот на високите технологии. Претприемничката практика сè повеќе нè убедува за постоење на евидентно претприемничко однесување и на големите корпорации (примерот на автомобилските компании, примерот на ИБМ), како и за успешно реализирани идеи и во старите традиционални сектори на

стопанисувањето: синдири на ресторани за брза исхрана, мини-челичарници, мали текстилни фабрики кои прераснале во реномирани модни куќи и сл. Очигледно, извориштата на претприемништвото, ако се остават настрана неговите системско-институционални основи, во прв ред се во луѓето, во нивната лична креативност, храброст и упорност и во нивните знаења и умеења.

Шестто, од почетокот на осумдесеттите години во земјите со развиено пазарно стопанство е отворен нов бран на реструктурирање на стопанствата во чија основа лежи претприемништвото. Никнаа огромен број нови мали и средни претпријатија и во традиционалниот сектор, и во супконтракторскиот сектор, и во т.н. нови модерни услуги. Нивната промоција активно е поддржувана со класичните мерки на економската политика (даночниот, кредитниот систем и сл.), но и со специфични и високософистицирани методи на фаворизирање на малите и средните претпријатија и на претприемништвото: технолошки и корпоративски инкубатори, ризик-фондови, претприемнички клубови, едукација на идни претприемачи итн. Тие дадоа голем придонес во доменот на вработувањето, збогатувањето на обемот и квалитетот на вкупната понуда, одржувањето на задоволителен степен на конкурентност, развојот на иноваторството и претприемништвото итн. Тоа е, во прв ред, случај со САД и Јапонија, сè повеќе во Европа, а во поново време и во голем број земји во развој (Vesper, 1980, и Buzelay, 1990).

Во современата економска литература на личноста на претприемачот најчесто и се припишуваат следниве атрибути: иновативност, подготвеност да се прифати ризик, самоувереност, подготвеност да се прифати конкуренција, натпросечна способност и др. (Anderson, Dunkelberg, 1990). Како негативни особини, пак, се споменуваат: агресивноста, нетолерантноста, наметнувањето на интензивно темпо на ангажирање на вработените и слично.

2. Претприемништво во Република Македонија во предреформскиот период

И во стопанството на Република Македонија, како и во другите поранешни социјалистички земји, егзистираше феноменот на т.н. социјалистичка „црна празнина“, односно отсуство на мали и средни претпријатија во нејзината стопанска структура. Тоа на стопанската структура на земјата во голема мера ѝ даваше белег на ригидност, нефлексибилност, со што вкупната македонска економија беше лишена од бројните и добро познати предности на малите и средните претпријатија. Особено негативни последици врз вкупниот развоен про-

цес имаа ограничувањата на индивидуално-приватната сопственост, задушнувањето на слободната индивидуално-приватна иницијативност и оневозможувањето на развојот на претприемништвото и претприемничкиот амбиент. Со други зборови отсутствуваа битните системско-институционални претпоставки за развој на малите и средните претпријатија и претприемништвото.

Во оваа смисла релативни се следниве напоменувања:

– иако индивидуално-приватната сопственост, и како категорија, а и фактички, постоеше, поради идеолошки предрасуди таа перманентно беше ограничувана преку пропишување на т.н. максимуми – максимално дозволен број вработени во приватниот сектор, земјишен максимум и сл., така што нејзиното учество, ако се исклучат полјоделството и сточарството, во сопственичката структура на останатите дејности фактички беше маргинално;

– во стопанството на Република Македонија постоеше пазар на стоки и услуги, но не и пазар на капитал и труд. Општествената сопственост не ги разрешуваше проблемите во доменот на мотивот, ризикот и одговорноста во стопанисувањето. Феноменот на мекото буџетско ограничување, односно социјализацијата на загубите, беше карактеристика и на нашето стопанство. Во таква констелација на услови пазарот не беше во можност нормално да ја врши алокативната функција – насочување на ресурсите кон точките на стопанисување каде што тие даваат највисоки приноси, и селективната функција – банкротирање на лошите претпријатија, а зацврстување на добрите. Очигледно отсутствуваше понагласен економски притисок како битна претпоставка за креирање на претприемнички амбиент и развој на претприемништвото;

– исто така не постоеја и неопходните институции кои би биле во функција на развојот на малите и средните претпријатија и претприемништвото: агенции за мали и средни претпријатија, финансиски институции (банки за кредитирање на малиот бизнис, ризичен капитал и сл.), консалтинг-фирми за потребите на малиот бизнис, форми и содржини на едукација на идни претприемачи итн.

Македонија влезе во процесот на транзицијата со времето на претходно споменатите карактеристики, кои се практично репрезентативни за сите поранешни социјалистички земји. Но треба да се набележи дека Македонија во однос на екс-социјалистичките стопанства располагаше и со две глобални предности во поглед на стартната позиција за развој на малиот бизнис и претприемништвото. Едната е во доменот на карактерот на стопанскиот и политичкиот систем (кои

во секој поглед беа полиберални) и се сведува на поразвиениот пазар на стоки и услуги и на далеку поголемата самостојност на претпријатијата и нивните раководни екипи во поглед на донесувањето на деловните одлуки и комуникацијата со останатите субјекти и институции во земјата и во странство. Ова е битно, бидејќи голем број од поранешната раководна структура на стопанството подоцна влезе во малиот бизнис. Другата се огледа во релативно добрата развиеност на малиот бизнис во Македонија во рамките на поранешна Југославија, за што сведочи и фактот што нашата земја според бројот на малите фирми и дуќани на 1.000 жители, а и според бројот на вработените во малиот бизнис на 1.000 жители, го заземаше третото место – веднаш зад Словенија и Хрватска. Причините за ваквата состојба не се доволно истражени. Можеби пониските примања на вработените во општествениот сектор во Македонија во однос на југословенскиот просек и полибиралното законодавство врзано за малото стопанство, што во Македонија беше донесено во втората половина на осумдесеттите години, ја условија оваа состојба.

3. Развој на малиите и средните претпријатија и на претприемнишвиото во постреформскиот период

Отворениот процес на транзиција во Република Македонија претпоставува радикални промени во сите сегменти на политичкиот и економскиот систем. На економски план клучот на реформите се сублимира во евидентниот напор за сопственичкото реструктурирање, односно приватизација, проследен истовремено и со т.н. паралелни реформи – изградба на модерен даночен систем, демонополизација на пазарната структура, либерализација на надворешно-трговската размена, санација на банките итн.

Процесот на приватизација во стопанството на Македонија започна уште кон почетокот на 1990 година со примена на Законот за општествениот капитал на тогашниот југословенски премиер Анте Марковиќ. Тогашниот модел на сопственичко реструктурирање се базираше врз т.н. интерни акции. Моделот беше применет во голем број македонски претпријатија – некаде околу 450. Меѓутоа, паралелно со овој процес течеше и еден вид спонтана приватизација којашто се огледаше низ брзото формирање на голем број нови, мали и средни претпријатија во приватна сопственост. Практично, за неполни три години, во стопанството на Република Македонија се формираа повеќе од 50.000 мали и средни претпријатија што, во секој случај, претставува импозантна динамика (таб. I).

Табела I

Број на претпријатија во стопанството на Република Македонија

Состојба	Број на претпријатија	Месечна динамика
31.12.1990	7.234	
		670
3.12.1991	15.280	
		1.830
31.12.1992	37.232	
		1.891
31.12.1993	55.421	

Извор: Соопштение на Републичкиот завод за статистика од 2.II 1991 и 21.I 1993 година.

Процесот на формирање на нови мали и средни претпријатија поприми особена динамика во првата половина на 1993 година, кога само во месеците март и април беа формирани 6.226 нови, претежно мали, приватни претпријатија (таб. II).

Засега кај нас отсуствуваат покомплексни испитувања и сознанија за феноменологијата на развојот на малите и средните претпријатија и претприемништвото – меѓу ретките студии од оваа област е онаа на англиските професори Бартлет и Бетмен изработена со техничка помош на Британскиот Совет (Bartlett, Bateman, 1993). Меѓутоа, врз основа на статистичката документација, како и врз основа на бројните средби и разговори што авторот на овој труд ги реализира со наши претприемачи, засега, со релативно голема доза на сигурност за почетоците на развојот на претприемништвото во Република Македонија, можат да се изведат следниве заклучоци:

Прво, вонредната динамика на формирање нови мали и средни претпријатија, во услови на сè уште неизграден и заокружен стопански систем, дури кога и неговите клучни сегменти докрај не се преведени на пазарни услови на стопанисување, говори дека во стопанството се присутни претприемничкиот дух и бројни претприемнички идеи, кои во еден многу кус временски период беа заокружени во деловни зафати, а дел од нив и практично ефектуирани.

Второ, голем дел од актуелните претприемачи во стопанството на Македонија својата деловна активност ја започнале со релативно скроман сопствен почетен капитал, често помогнат со позајмици од роднини или деловни пријатели, во готови пари или пак во давање стока на почек (стоковен кредит), а многу поретко со мобилизирање на дополнителен капитал од некоја финансиска институција.

Трејшо, податоците потврдуваат дека најголемиот број од приватните претпријатија во стопанството на Република Македонија, дури 64,5%, или во маса 34.061, се лоцирани во доменот на трговијата (речиси 9,3%, или во маса 4.885), во индустријата и рударството (7,4%, или во маса 3.916) во финансиско-техничките услуги итн. Претежната лоцираност на новите мали и средни фирми во трговската дејност во почетната фаза на развојот на претприемништвото кај нас е логична и може да се објасни со историскиот факт, верифициран и од искуствата на денешните високоразвиени земји, дека најпрвин токму во трговијата доаѓа до значајна акумулација на паричен капитал, кој подоцна се вложува во производните дејности, а и во секторот на модерните услуги. Мислиме дека два други фактори, во нашите специфични услови, посебно придонесоа за брзо формирање на паричен капитал во оваа дејност. Првиот е во сферата на макроекономската нестабилност, односно високата инфлација во стопанството на Република Македонија, којашто на претприемачите им овозможуваше високи заработувачки врз основа на разликите во цените за многу кус период. Вториот е во доменот на неизграденоста на даночниот систем и неефикасната даночна администрација со што беше овозможена даночната евазија – избегнување на обврската за плаќање на данок.

Четврто, процесот на формирање на нови, мали и средни претпријатија во Република Македонија во изминатиов период одеше главно стихийно, спонтано, а претприемачите, препуштени сами на себе, при донесувањето на инвестиционите одлуки, изборот на дејноста на стопанисувањето, карактерот на услугите што ги вршат производната програма и сл., редовно и исклучиво се потпираа на пазарните импулси. Во тоа и нема ништо чудно, бидејќи таква спонтаност во развојот на малиот бизнис и претприемништвото им е иманентна и на земјите со развиено пазарно стопанство. Но она што кај нас недостасува, а го има во земјите со развиена пазарна економија, е секако комбинацијата на спонтаност со осмислени програми, мерки и инструменти за формирање, промоција и развој на малите и средните претпријатија и претприемништвото. Таква поддршка треба што побрзо да се обезбеди и кај нас, бидејќи сега е времето кога ќе настapi постепено насочување на приватниот капитал од трговијата кон другите дејности на стопанисувањето. Ефектите од овој процес би биле драгоценi за нас зашто ќе овозможат изградба на претприемнички амбиент, со сите предности што тој со себе ги носи, но и ќе дејствуваат во насока на амортизирање на социјалните тензии кои нужно ќе го следат периодот на транзиција на Република Македонија.

4. Позначајните мерки и инструменти на политиката на помагање на развојот на малиот бизнис и претприемништвото

Иако егзистенцијата и развојот на т.н. конкурентен сектор (малите и средните претпријатија) во земјите со развиено пазарно стопанство во основа се базираат врз слободата на пазарот и претприемништвото, нивните искуства, особено во последните десетина години, недвосмислено потврдуваат дека е изграден богат арсенал на мерки и инструменти за поттикнување на малиот бизнис. Покрај класичните мерки и инструменти на државна интервенција во стопанството – кредитирањето, даночната политика, царините и сл., во поново време се развија и нови, помодерни, па дури и високософистицирани мерки и инструменти на охрабрување на индивидуално-приватната иницијатива и на развој на малиот бизнис и претприемништвото: т.н. ризик-фондови, корпорациските инкубатори, технолошките паркови, селекцијата и едукацијата на претприемачи итн.

Она што во овој момент ни изгледа опортуно и корисно за поттикнување на развојот на претприемништвото во Република Македонија е следново:

Прво, воспоставување на централна институција која ќе го координира и поддржува развојот на малите и средните претпријатија и на претприемништвото. Во некои земји е воспоставено посебно Министерство за мал бизнис (Ministry for Small Business), во други Агенции за мал бизнис (Agency for Small Business), а во трети посебен Оддел за мал бизнис во рамките на некои од министерствата (Department for Small Business). За Македонија одговара да се воспостави посебен сектор (оддел) за мал бизнис при Министерството за развој или пак при Агенцијата за трансформација на претпријатијата со општествен капитал. Оваа институција би имала централна улога во креирањето и координирањето на вкупните активности врзани за развојот на малите и средните претпријатија и на претприемништвото во Република Македонија. Таа ќе покренува истражувачки активности за креирање на политиката за поддршка на малиот бизнис, ќе им предлага мерки и инструменти за развој на малите и средните претпријатија и на претприемништвото на одделните министерства, ќе ја координира работата на локалните агенции и институции за формирање и промоција на мали и средни претпријатија, ќе работи врз искористување на помошта што бројни меѓународни институции ја нудат за овој сектор и сл.

Второ, потребно е исто така да се формираат неколку локални агенции за помагање на процесот на формирање и промоција на малиот

бизнис и претприемништвото во поголемите градови на Република Македонија. Нивната основна цел ќе биде да ги охрабруваат локалните иницијативи врзани за развојот на малиот бизнис и претприемништвото преку селекција на интересни и перспективни претприемнички идеи, помош во нивното практично реализирање, давање различни типови на услуги на малите и средните претпријатија, основање на локални претприемнички клубови итн. Притоа, централната институција ќе ја координира и помага работата на локалните агенции, а и овие меѓу себе тесно ќе соработуваат.

Трејто, осмислување на ефикасна финансиска поддршка на малиот бизнис. Тоа најпрвин претпоставува санација на постојниот банкарски систем во земјата. Банките се во тешка положба. Тие имаат енормен долг кон населението – т.н. замрзнати девизни депозити на граѓаните, поради што е загубена довербата кон банките, а штедењето практично не постои. Посебно апсурден е фактот што главните основачи на банките се и нивни најголеми должници. Значаен дел од тие долгови тешко ќе можат да се наплатат. Затоа санацијата на банките (во тек е формирање на Агенција за санација на банките) е приоритетна и вонредно значајна активност. Кога се во прашање малите и средните претпријатија, банките се многу значајни не само за кредитирањето на перспективните и профитабилни претприемнички идеи туку, уште повеќе за обезбедување на финансискиот консалтинг. Потребно е, исто така, да се формираат и специјализирани финансиски институции за помагање на малиот бизнис. Потребно е најпрвин да се воспостави државна банка за мал бизнис која би кредитирала профитабилни проекти под привилегирани услови. Поучен пример во овој домен е Германската државна банка за порамнување која на перспективните претприемачи, кои ќе настапат со солидна програма, им дава кредити под поволни услови – долги рокови на отплата, грејс-период до десет години, ниски каматни стапки, особено во првите години на отплата на кредитот, и сл. Заради успешна селекција на претприемачите и намалување на ризикот од прифаќање на непрофитабилни проекти, таа, во процесот на поддршката и финансирањето на новите бизниси, ги инволвира и деловните банки на кои им е препуштено економското валоризирање на проектите под строги услови. Потребно е исто така да се работи на воспоставување на фонд на ризико-капитал. Такви фондови функционираат во многу земји со развиено пазарно стопанство. Тие не му одобруваат кредити на малиот бизнис, како што често погрешно се мисли. Нивната цел е да им обезбедат акционерски капитал на бизнисите кои многу ветуваат. Од големиот број на претприемнички идеи се селектираат и поддржуваат само оние што

се посебно интересни и со реални изгледи за успех. Во практиката дури и дел од нив не успеваат. Но успехот на само еден или неколку бизниси го репродуцира и зголемува капиталот на овие фондови и тие обезбедуваат континуитет во своето работење. Постојат можности дел од капиталот на ризико-фондовите да се обезбеди од странство – преку програми за техничка помош.

Четврто, сега е време да се размислува за воспоставување на првите корпоративни инкубатори во земјата. Тие би го помогнале процесот на реструктурирање на големите претпријатија, а би го помогнале и формирањето на нови мали и средни претпријатија кои, пак, би биле во функција на големите претпријатија. Првиот таков инкубатор може да се воспостави со техничка помош од странство или дури и да се плати туѓо знаење на комерцијална основа. Потоа претпријатието така стекнатото знаење ќе може да го трансферира и наплатува на други заинтересирани претпријатија во земјата.

Петто, во земјата отсутнуваат консалтинг-институции кои би давале разни типови на услуги и совети (правни, сметководствени, маркетиншки, техничко-технолошки, едукативни, дизајнерски и др.) за потребите на постојните и идните претприемачи. Во последно време навистина почнаа да се формираат приватни фирми кои се занимаваат со давање на дел од споменатите услуги. Но добро би било да се размисли за можните пристапи дел од овие функции да се пренесат и развијат и во рамките на некои постојни институции: Стопанската комора на Македонија, Комората на приватниот капитал, Агенцијата за трансформација на претпријатијата со општествен капитал, соодветните факултети итн.

Шесто, на претприемачите им е неопходен специфичен фонд на знаења, помалку теоретски, а повеќе практични, врзани за функционирањето на нивниот бизнис во различните фази на неговото егзистирање – фазата на почнување на бизнисот, фазата на растот, фазата на зрелост и фазата на негова интернационализација. Во Македонија засега не постојат посебни форми и содржини на селекција и едукација на постојните и идните бизнисмени. За едукативната дејност во областа на претприемништвото постои богато светско искуство коешто треба да се проучи, трансферира и примени во земјата.

Седмо, изградба на комплетно антимонополистичко законодавство заради одржување на слободата на пазарот, задоволителен степен на конкуренција и развој на претприемништвото. И во Република Македонија антимонополистичкото законодавство треба да ги врши основните и познати функции типични за овој домен на регула-

ција за земјите со пазарна економија: забрана на договарања за висината на цените, висината на производните квоти и поделбата на пазарот, забрана на злоупотреба на доминантната позиција на пазарот, контрола на фузиите, контрола на трошоците на јавните претпријатија (посебно оние што претставуваат природен монопол), забрана за разните облици на нелојална конкуренција, врзана трговија и слично. Речиси сите поранешни социјалистички земји (Русија, Унгарија, Полска, Чешка, Словачка, Бугарија, Литванија, Словенија и др.) донесоа свое антимонополистичко законодавство. Македонија, преку техничка помош (експерти од Нов Зеланд) го доби првичниот текст посветен на оваа проблематика. Неопходно е брзо да се работи на оваа материја и да се донесе антимонополистичкиот закон. Тој ќе помогне да се засили конкурентниот притисок во стопанството, а овој е најприроден амбиент за развој на претприемништвото.

ГЛАВА VI

ИЗГРАДБА НА ИНСТИТУЦИИТЕ НА ПАЗАРНАТА ЕКОНОМИЈА ВО ПРОЦЕСОТ НА ТРАНЗИЦИЈАТА

XVII. ПАЗАР НА РАБОТНА СИЛА – ОПШТИ КАРАКТЕРИСТИКИ

1. Специфичноста на природата на работната сила и човековиот капитал

Работната сила, сфатена како збир, потенцијал на физички и умствени способности со кои располага човекот и кои можат да бидат употребени за производство на стоки и услуги, на определен степен на општествениот развој станува стока, односно предмет на купување и продавање. Тоа значи дека преку пазарот на работна сила... „агентите (учесниците во стопанската активност можат да ја разменуваат својата работна сила за плата). Поконкретно, некои агенти и фирми или работодавачи можат да ги земат под наем услугите на други агенти-работници или вработени“.¹

Работната сила е единствената стока што е врзана за живата човечка сила. Овој факт ја прави работната сила особена стока, ги детерминира специфичностите на човечкиот капитал, како во поглед на неговото оформување така и во поглед на неговото користење, и има силни реперкусии врз логиката на функционирањето на пазарот на работна сила и начинот на утврдување на нејзината цена, наемнината, односно платата.

Познатиот американски економски теоретичар Lester Thurow (Лестер Тароу) на следниов начин ги опишува специфичностите на работната сила: „Особеностите кои ги наоѓаме на пазарот на трудот потекнуваат од низа извори. Прво, човечките суштества имаат склоност – останатите фактори на производството ги немаат. Меѓутоа, човечките суштества не само што имаат склоност, туку тие исто така се формираат во општествената средина, со многу висока меѓузависност на индивидуалните симпатии и антипатии, задоволства и незадоволства. Задоволството што човек го чувствува од сопствениот економски ефект

¹ Robert Barro, La Macroeconomie, Armand Colin Editeur, Paris, 1987, p. 197.

не зависи само од неговиот доход (како што претпоставува моделот на лицитација на цените) туку и од односот на тој доход спрема доходот на други личности со главно исти карактеристики и доходот на соседите. Второ, продуктивноста на човечкиот труд не е технолошки одредена, туку е зависна од мотивацијата и готовноста на индивидуата да вложи одредено залагање. Трето, човечкиот капитал не можеме да го одвоиме од неговиот сопственик. Сопственикот на физичкиот капитал не мора да го следи својот физички капитал, но сопственикот на човечкиот капитал неизбежно треба да го следи тој свој капитал. За да добие рударска наемнина, човекот треба да работи во рудник, но не треба да работи во рудник за да оствари висока стапка на повраќање на вложувањата во рударска опрема. Четврто, индивидуите го користат истиот човечки капитал во двојна улога – т.е. како работници, кои произведуваат стоки и услуги и како потрошувачи, кои трошат стоки и услуги. Физичкиот капитал, напротив, само произведува стоки и услуги. Оттука е можна користа од потрошувачката (позитивна и негативна). Индивидуите можат да стекнат човечки капитал за да произведуваат за себе стоки кои никогаш не се продаваат на пазар.“²

Во продолжение кусо ќе коментираме само дел од специфичностите на работната сила и особената природа на вложувањата на човечкиот фактор – субјективниот фактор во процесот на производството.

Врзаноста на работната сила за живата човечка личност придонесува уште во раниот капитализам мануфактурниот период од развојот на капитализмот, (а подоцна и фазата на зрелиот либерализам) цената на работната сила да не биде детерминирана само и исклучиво од дејството на пазарните, економските фактори. Имено човекот, како разумно биолошко битие, има моќ логички да расудува и да донесува одлуки, има свои чувства, свои склоности и желби. Затоа тој од секогаш реагирал на претераното трошење на неговата работна сила, на лошите, односно несоодветните услови за работење и сл.

Маркс влегува во редот на првите големи економски теоретичари кој, анализирајќи ја цената на работната сила во либералниот капитализам (модел на чиста конкуренција), укажал и на значењето на неоекономските фактори (она што денес го нарекуваме институционални фактори) за утврдувањето на цената на работната сила. Имено, ако работодавачот на работникот преку наемнината му ја плаќа вредноста на работната сила, тој се стекнува со неприкосновеното право да ја користи нејзината употребна вредност (значи тру-

² Lester C. Thurow, *Opasni tokovi razvoja ekonomske teorije*, izd. CEKADE, Zagreb, 1987, str. 126–127.

дот) на најдобар можен начин. Но работникот, како разумно битие, ќе реагира на секое прекумерно трошење на работната сила. „Капиталистот го брани своето право како купувач кога настојува да го направи работниот ден што е можно подолг и од еден работен ден, ако може, да направи и два. Од друга страна, специфичната природа на продадената стока му ја ограничува на купувачот нејзината потрошувачка и работникот инсистира на своето право, како продавач, кога сака работниот ден да го ограничи на одредена нормална големина. Овде имаме, значи, автономија, право против право, два потврдени закона на стоквната размена во иста мера. Помеѓу еднаквите права, одлучува силата. И така, во историјата на капиталистичкото производство, нормирањето на работниот ден се претставува како борба за границите на работниот ден – борба помеѓу вкупниот капиталист, т.е. капиталистичката класа“.³

Продуктивноста на работникот не е технолошки детерминирана, како што е тоа случај со опремата, машините. Еден работодавач може, во своето претпријатие, да најми работник со особено умствени способности, со специфичен фонд на знаења и умења и сл. Меѓутоа, дали таквиот квалитет и потенцијал на човечки капитал *de facto* ќе биде искористен и колку ќе биде искористен ќе зависи од мотивацијата на работникот. Ако работникот не е задоволен од висината на наемнината, и тоа не од апсолутната висина на наемнината туку од релативната (значи споредено со примањата на слични такви вработени во претпријатието), од третманот во претпријатието, од самостојноста во работењето и одлучувањето, од меѓучовечките односи во претпријатието и сл., тој нема да биде мотивиран и неговото залагање, а со тоа и неговиот ефект, ќе биде под фактичките можности и способности.

Врзаноста на работната сила и човечкиот капитал со живата човечка личност ги прави вложувањата во субјективниот фактор многу поризични. Вложувањата во субјективниот фактор често се обемни и долгорочни – за да се создаде доктор на науки, на пример, потребни се големи средства и потребно е долго време – повеќе од 20 години. Но ако... „тој се разболе и умре, средствата исчезнуваат, што – се разбира – не се случува со физичките средства. Тие стануваат дел од наследство“,⁴ од друга страна, пак, колку и да се ризични овие вложувања, тие остануваат вонредно значаен развоен фактор. Ризикот од вложување во човечки капитал има и друг аспект: „Во случај на криза, физичките средства можат да се продадат – можеби со загуба, но секогаш за некаква цена – и парите да се употребат за некоја друга цел. Меѓутоа,

³ Карл Маркс, Капитал, том I–III, изд. Просвета, Београд, 1979, стр. 210.

⁴ L. Thurow, исто, стр. 128.

човечкиот капитал не е ликвиден, па не може да се употреби како осигурување против ризик и неизвесност.⁵

Можат да се наведат уште бројни други специфичности на работната сила и вложувањата во човечки капитал главно детерминирани од нивната инкорпорираност во живата човечка личност. Опремата и машините застаруваат со текот на времето (амортизираат како што се вели во економијата – физички и морално) поради што нужно мора да се исфрлат од употреба – често и покрај тоа што физички можат уште релативно долго да му служат на производниот процес. Се разбира дека и човекот старее, но тој не може толку лесно, барем не денес, во современите пазарни стопанства, да се исфрли од работа. Токму поради тоа, во земјите со развиена пазарна економија, егзистира т.н. правило на сениоритет – работниците со најдолг стаж во фирмата, за време на рецесија, последни се отпуштаат од работа, односно први повторно се вработуваат кога ќе дојде до оживување на стопанската активност. Понатаму, поради смртноста на луѓето, вложувањата во човечки капитал се помалку ризични и помалку неизвесни кога станува збор за млади и здрави луѓе, а многу поризични кај постари луѓе или кај луѓе со нарушено здравје. „Човечкиот капитал, пишува Тароу, исто така значајно се разликува од предметениот капитал по тоа што секој нема пристап кон ист збир на производни методи. Некои природно многу надарени луѓе можат лесно (евтино) да станат професионални спортисти или – рок ѕвезди. Други, без оглед на цената, не можат воопшто да ги стекнат потребните вештини....

Со оглед на самите разлики помеѓу индивидуалните способности, пазарот на човечки капитал не е рамнотежен пазар, на кој секој инвеститор остварува еднаква стапка на повраќање на средствата“.⁶

Сето ова само покажува дека работната сила е вонредно специфична стока и дека логиката на функционирањето на пазарот на работна сила и начинот на формирање на цената на овој специфичен фактор не може и не смее да се изведува по аналогија на другите производни фактори.

2. Различни теоретски пристапи за утврдување на начинот на функционирање на пазарот на работна сила и цената на работната сила

Во современата економска мисла постојат различни теоретски пристапи кои настојуваат да го објаснат функционирањето на пазарот на работна сила и детерминантите на цената на овој произведен фактор.

⁵ L. Thurow, исто, стр. 127.

⁶ L. Thurow, исто, стр. 129.

Меѓу нив позначајни се следниве:

1. ортодоксниот модел за лицитација на цените;
2. монетаристичката теорија за пазарот на работна сила;
3. неокејнзијанската теорија за пазарот на работна сила;
4. теоријата за регулација во економијата;
5. институционалните теории за пазарот на работна сила.

Ортодоксниот модел за лицитација на цените во целост ја запоставува особената природа на работната сила (човечкиот капитал) и во неа гледа обична стока. Според тоа, нејзината цена (наемнината) се формира исклучиво под дејство на пазарните сили, односно на слободната игра на понудата и побарувачката. Бидејќи наемнините се флексибилни нагоре и надолу, пазарот на работна сила има моќ перманентно да се „чисти“, односно да се доведува во рамнотежа. Доколку на пазарот на работната сила се јави вишок на понуда (невработеност), наемнините опаѓаат, а работодавачите се стимулирани да вработуваат нови работници. Со тоа, со текот на времето ќе се исцрпе невработеноста и пазарот на работната сила ќе постигне рамнотежа. Во обратен случај (вишок на побарувачка), наемнините манифестираат тенденција на пораст поради што работодавачите вршат супституција на скапиот труд со капитал. Тоа повторно ќе предизвика „чистење“, рамнотежа на пазарот на работна сила.

Монетаристичката теорија за пазарот на работна сила, во глобала, според нашето мислење, тендира кон решенијата што ги предлага ортодоксниот модел за лицитација на цените. Меѓутоа монетаристите признаваат дека наемнините во современи услови се нефлексибилни, ригидни надолу за што вината ја сносат синдикатите и државата со своето плеткање на пазарот на работна сила (пропишување на минимални саатнини, социјални трансфери и сл.). Затоа пазарот на работна сила кој инаку природно тендира кон „чистење“, денес тешко постигнува рамнотежа. Монетаристите исто така сметаат дека во секоја национална економија постои т.н. „природна стапка на невработеност“, која не може да биде намалена, а посебно не елиминирана, со никакви мерки на државна интервенција во стопанството.

Неокејнзијанската теорија за пазарот на работна сила (слично како и Кејнз) поаѓа од поставката дека вработеноста односно нејзината спротивна манифестација, невработеноста, е макроекономски проблем *par excellence*, кој заслужува посебно внимание. Кејнз и т.н. умерени Неокејнзијанци исто така укажуваат на ригидноста на платите надолу не навлегувајќи подлабоко во причините кои ја детерминираат таквата состојба – просто тоа се зема како емпириски факт. За

разлика од нив, т.н. нови кејнзијанци вршат детални елаборирања за ригидностите на цените и платите. Бидејќи наемнините се нефлексибилни надолу, пазарот на работна сила не може да постигне рамнотежа и невработеноста е редовна појава на современите пазарни стопанства. Државата, со своите мерки на економска политика насочени на страната на агрегатната побарувачка, треба да се бори против невработеноста.

Теоријата за регулацијата во економијата* која се појави во Франција тврди дека наемните односи влегуваат во доменот на основните, фундаменталните, законитости на капиталистичкиот систем и дека начинот на нивното уредување е детерминиран од развојната фаза на самиот систем – во либералниот капитализам тие беа регулирани низ механизмот на пазарот, во монополистичкиот систем со силно присуство на државата, на јавната моќ (*puissance publique*). На овој начин оваа теорија се обидува да ги објасни историските корени на современата сегментација на пазарот на трудот – карактеристиките на секундарниот пазар одговараат на либералниот капитализам, карактеристиките и институциите на примарниот пазар на современиот (државно-монополистички) капитализам.⁷

Институционалистичките теории за пазарот на работна сила, респектирајќи ја особената природа на овој произведен фактор, но и промените што ги доживеаја пазарните стопанства во современи услови, тврдат дека институционалните фактори (синдикатите, колективните преговори и договори, обичаите, традициите, државното присуство во доменот на трудовите односи и сл.) се клучни детерминанти на цената на работната сила.

Ова кусо и во основа симплифицирано нотирање на основните теоретски приоди за начинот на функционирање на пазарот на работна сила и формирањето на наемнините нема да биде од особена корист ако поопстојно не се елаборираат доминантните теоретски концепции, посветени на оваа проблематика: ортодоксниот модел за лицитација на цените (вклучувајќи ја тука и монетаристичката концепција) и институционалистичките теории за пазарот на работна сила. Врз таа основа, потоа, ќе се обидеме да ги извлечеме и најзначајните детерминанти на цената на работната сила во современи услови.

* Станува збор за теорија чии претставници се современи економисти со неомарксистичка ориентација. Во оваа смисла, оваа теорија не смее да се идентификува со современите теории на државна регулација во т.н. домени на пазарниот неуспех.

⁷ Види: Francois Michon, *L'analyse économique du marché du travail*, *Problèmes économiques*, No 2208/1991, p. 6.

2.1. Начино̄и на функционира̄е на пазаро̄и на работна сила и дејтерминан̄тиите на наемнинӣе според ор̄тодоксна̄та економска теорија – крӣички освр̄и

Основните поставки на овој модел Лестер Тароу ги сумира на следниов начин:⁸

- квалификациите на работната сила се стекнуваат егзогено, а потоа се продаваат на конкурентниот лицитациски пазар;
- продуктивноста на секој работник е однапред позната и непроменлива;
- среќата на работникот исклучиво зависи од висината на неговата плата;
- вкупното производство е само збир на поединечните производства.

Фактички темелната поставка на ортодоксната теорија на пазарот на работна сила се огледа во тврдењето дека работничките плати (наемнините) се флексибилни, односно можат да се менуваат, и тоа не само нагоре туку и надолу, а во зависност од понудата и побарувачката на работна сила. На тој начин доаѓа до рамнотежа, односно до „чистење“ на пазарот на работна сила. Поимот „чистење“ на пазарот на работна сила означува состојба во која не постои ниту вишок на понуда на работна сила (невработеност) ниту пак вишок на побарувачка на работна сила. Работниците на пазарот на трудот ја нудат својата работна сила со вештини, квалификации, односно со знаења и умеања кои ги стекнуваат егзогено, значи надворешно, преку системот на образование, т.е. вложување во човечки капитал. Притоа нивната основна цел е да го максимираат својот доход и затоа услугите ќе им ги отстапат на оние работодавачи (капиталисти) кои ќе понудат највисоки наемнини. Ако за поединечниот работник наемнината не е доволно висока, тој може да реши да не се вработува и да не го жртвува своето време. Во таков случај би се појавила т.н. „доброволна невработеност“. „Понатаму, пишува Тароу, за купувачите да можат интелегентно да бидат познати и непроменливи не може да се дава понуда, ако не се знае вредноста на она што се купува. Бидејќи на секој поединец мора да му се плати неговиот граничен производ, работниците се подеднакво скапи. На работодавачот му е сеедно кога ќе го вработи бидејќи неговиот профит, во секој случај, е идентичен“.⁹ Меѓутоа, бидејќи купувачите на работната сила сакаат да ја

⁸ L. Thurow, исто, стр. 129.

⁹ L. Thurow, исто, стр. 140.

максимираат својата корисност, моделот автоматски ја претпоставува и можноста капиталистите, при вработувањето, да им дадат предност на работниците кои своите услуги ги нудат за пониски наемнини од вообичаените. Тоа понатаму значи дека работодавачите, во услови на егзистирање на невработеноста, можат дури и да отпуштат дел од веќе вработените работници, доколку невработените прифаќаат работа за помала плата. Ваквиот модел би овозможил перманентно „чистење“ и рамнотежа на пазарот на работна сила и, во такви услови, невработеноста може да биде случајна, а не редовна појава. Очигледно е дека „чистењето“ на пазарот на работната сила се врши преку механизмот на понудата и побарувачката. Во случај на вишок на понуда на работна сила (постоење на невработеност), наемнините ќе опаднат, а работодавачите ќе бидат стимулирани да вработуваат нови работници по пониски плати. Така, со текот на времето, невработеноста би се исцрпела. Обрато пак, во случај на вишок на побарувачка на работна сила, платите ќе манифестираат тенденција на пораст поради што работодавачите ќе бидат принудени поскапата работна сила да ја заменуваат, супституираат, со машини (капитал) со што пазарот на работна сила повторно би постигнал рамнотежа. Фридман дури тврди дека во секоја земја, во секој момент, постои т.н. природна стапка на невработеност која е одредена од: мобилноста на работната сила при барање на вработување и од количината на достапни информации за слободни работни места. Ако се претпостави дека природната стапка на невработеност во едно стопанство изнесува 3%, секој обид на државата да ја намали стапката на невработеност под природната, нужно води кон инфлација и кон зголемена невработеност. Ако државата се обиде тоа да го направи преку монетарна експанзија, ќе дојде до зголемување на агрегатната побарувачка. Зголемената агрегатна побарувачка ќе предизвика пораст на цените на производите и услугите при исти номинални наемнини, реалните плати опаѓаат. Кога работниците тоа ќе го увидат, во наредниот круг на преговори со работодавачите за висината на платите, ќе инсистираат на нивно зголемување. Зголемените плати нужно ќе повлечат намалување на вработеноста. Ако претпоставиме дека монетарната експанзија во почетокот се употребила за зголемување на производството и вработеноста, тоа значи дека невработеноста повторно, низ дејството на пазарните сили, ќе се врати на своето природно ниво.

Меѓутоа, ортодоксните теоретичари на пазарот на трудот се жалат дека егзистенцијата на неекономските фактори (моќни работнички синдикати, државно плеткање на пазарот на работна сила – помош на невработените, други социјални трансфери, минимални

саатнини и сл.) врши постојано нарушување – „дисторзија“, на пазарот на работна сила и го оневозможува неговото нормално „чистење“. Имено, синдикатите секогаш се залагаат за повисоки плати, помошта на невработените ги дестимулира работниците да прифаќаат вработување за пониски плати и сл., поради што наемнините стануваат нефлексибилни надолу, значи не се намалуваат дури и кога се јавува висока невработеност, и рамнотежата на пазарот е оневозможена. Заклучокот е дека на пазарните стопанства не им е својствена невработеност од поголеми размери. Доколку таа се јави, редовно е предизвикана од работничките синдикати и од државното мешање во стопанскиот живот.

Кога во практичниот живот навистина би важел моделот за лицитација на цените, тогаш е јасно дека на пазарот на работна сила не би можело да дојде до поголеми нарушувања – дисторзии. Имено, ако се наемнините флексибилни, и нагоре и надолу, под дејството на понудата и побарувачката, пазарот на трудот постојано би бил во рамнотежа и, за егзистирање на позначајна невработеност, не би можело да стане збор. Меѓутоа, невработеноста е перманентна појава во современиот капитализам, а во одредени временски периоди (како што е тоа случај по 1970 година) таа достигнува и многу високо ниво. Претставниците на ортодоксната теорија тврдат дека станува збор за доброволна, а не присилна невработеност. Имено, невработените не сакаат да ја прифатат наемнината што се формирала на пазарот, или пак не сакаат да ги прифатат минималните наемнини што им ги натура државата, бидејќи сметаат дека тие не одговараат на нивото на нивните квалификации и на нивната продуктивност. Или пак, едноставно, станува збор за мрзеливи луѓе, кои сакаат да уживаат во слободното време, па затоа се прогласуваат за невработени и примаат помош од државата.

„Ваквата аргументација, пишува Тароу, подразбира низа проблеми. Во формална смисла, хипотезата тврди дека во 1969 година само 3,5% од американските работници биле нереални (доброволно невработени) и полагаале право на наемнини над личната продуктивност. Меѓутоа, само шест години подоцна, во 1975 година, 8,5% од американските работници поставуваа нереални барања и останаа без работа. Зошто дојде до нагло зголемување на неоправданите очекувања во периодот 1969–1975 година. Понатаму, бидејќи работниците остануваат без работа и бидејќи пазарот им „кажува“ дека не можат да се вработат со наемнината на која полагаат право, зошто тие брзо не ја прифаќаат таквата информација и не ги намалат барањата? Зошто инаку интелегентни луѓе остануваат глупави или тврдо-

глави и не ја прифаќаат пазарната процена на нивната вредност?¹⁰ Понатаму, што се однесува до флексибилноста на наемниците, факт е дека тие, во современи услови, се променливи нагоре, но не и надолу. Практиката потврдува дека наемниците се ригидни, непроменливи, надолу дури и во периоди кога невработеноста силно се зголемува. Наспроти тоа, ортодоксната теорија тврди дека постои флексибилност на наемниците надолу, односно дека невработените работници можат да бидат вработени, па дури и да ги заземаат местата на веќе вработените работници, доколку се понудат да работат за пониски наемнини. Но факт е дека денес ниту еден работник, со одредени квалификации, не може да биде вработен во одредена фирма доколку се понуди да работи со пониска плата од онаа што работодавачот им ја дава на веќе вработените работници. „Сите знаеме дека во вистинскиот свет секој работодавач би сметал дека сте побудалеле ако навистина очекувате дека тој ќе ја прифати вашата понуда (да работите за пониска наемнина). Тоа едноставно не е начин на кој се доаѓа до работа, но според теоријата тоа би требало да биде“.¹¹ Имено, ниту еден работодавач нема лесно да се откаже од работник кој подолго време работи во фирмата и кој стекнал низа знаења, производни искуства и умења на самото работно место само поради тоа што друг работник, кој меѓутоа допрва треба да учи, прифаќа да работи на истото работно место за пониска наемнина. Соочени со ваквите факти претставниците на ортодоксната теорија, бранејќи го моделот за лицитација на цените, тврдат дека евентуалната нефлексибилност на наемниците надолу треба да се сфати само како нарушување на пазарот на трудот за што се виновни синдикатите и државата. Во врска со ова Роберт Баро пишува: „Често се вели дека синдикатите се одговорни за невработеноста. Се подвлекува дека синдикатите можат да ги зголемат реалните наемнини задржувајќи ја вработеноста на вештачки ниско ниво во сектори со јак степен на синдикализација. Последиците се такви што синдикатот предизвикува лоша алокација на трудот и производството помеѓу синдикализираните сектори“.¹² Меѓутоа ваквата „законитост“ практиката во САД ја демантира бидејќи паралелно со опаѓањето на степенот на синдикализацијата (од 27% кон средината на педесеттите години, на 21% во 1980 година), стапката на невработеност расте. Тароу прифаќа слично гледање како и Баро макар што со право забележува дека доколку синдикатот врши трајна дисторзија на

¹⁰ L. Thurow, исто, стр. 136.

¹¹ L. Thurow, исто, стр. 137.

¹² Robert Baro, La Macroéconomie.

пазарот на трудот, тоа треба да се прифати како факт и во тој контекст да се истражува нов модел кој ќе ги објасни спецификите на функционирањето на пазарот на работна сила онаков каков што е, а не онаков каков што би требало да биде.¹³

S. Bowles и R. Edward, респектирајќи ја специфичната природа на пазарот на трудот пишуваат:

„Пазарот на труд има две посебни особености. Прво, додека на пазарот на стоки може да дојде до „чистење“ (постигнување и одржување на состојба во која нема ниту вишок на понуда ниту вишок на побарувачка при постојните цени) на пазарот на труд речиси никогаш не доаѓа до „чистење“ или до недостиг на вишок на понуда (кога нема невработеност); ако тоа и се случи, таква состојба не може да трае. Второ, додека на пазарот на стоки некои смалувања на цените обично ја зголемуваат побарувачката и ја намалува понудата (а со тоа и вишокот на понуда), на пазарот на труд тоа не може да биде така. Намалувањето на надниците може да ја зголеми невработеноста место да ја намали.“¹⁴

И останатите поставки на моделот на лицитација на цените во современи услови трпат критика:

Прво, не е точно дека работникот на пазарот на труд излегува со целосно развиени вештини, производствени искуства и знаења. Егзогено стекнати знаења, оформени преку редовниот систем на образование, обично не се доволни за успешно извршување на работните задачи на конкретно работно место. Напротив, работникот најголемиот дел од знаењата и вештините ги стекнува ендогено, на самото работно место, низ практиката, учејќи од другите работници, натпреварувајќи се со нив и слично. Работодавачите исто така вршат селекција на работниците кои потоа се упатуваат на „тренинзи“, односно на оформување на специјални знаења неопходни за конкретна фирма и конкретно работно место.

Второ, ... „Кој каде и да се обидел да ја процени мотивацијата на индивидуата во реалниот свет знае дека таа не е непроменлива и позната, туку варијабилна, непозната, а можеби и несфатлива. Секој работник сигурно може да даде некакво максимално ниво на производност на работното место; меѓутоа зависно од мотивацијата, тој може на својот работодавач да му даде било каква производност помеѓу „неговиот“ максимум и нула.“¹⁵

¹³ L. Thurow, исто, стр. 134.

¹⁴ S. Bowles, R. Edwards, Razumjevanje kapitalizma, izd. Školska kniga, (prevod), Zagreb, 1991, str. 158.

¹⁵ L. Thurow, исто, стр. 143.

Според тоа, ако отпаднат споменатите две поставки на моделот на ортодоксната теорија на пазарот на труд (дека работникот излегува на пазарот на труд со егзогено истакнати вештини и дека продуктивноста на секој работник е позната и фиксна), тогаш е повеќе од јасно дека работодавачот, купувајќи ја на одредено време работната сила (вработувајќи конкретен работник во фирмата), не знае однапред каква стока купува и што плаќа. Ортодоксната теорија се заплеткува во споменатава апсурдност бидејќи оваа особена стока, работната сила, едноставно ја изедначува со секоја друга стока и во доменот на пазарот на труд механички ги накалемува условите на купување и продавање што владеат на пазарот на стоки.

Трејшо, мотивацијата за работа на работникот но и неговата лична среќа и задоволство, во никој случај не можат исклучиво да бидат детерминирани од апсолутната големина на работничките наемнини (плати) како што тоа го тврди ортодоксната теорија. Напротив, и мотивите за ангажирање и работење на работникот и неговата среќа многу повеќе зависат од т.н. релативен доход – висината на платата на работникот, споредена со платата на другите работници.

Четврто, вкупната производност не може да биде механички збир на индивидуалните производности на работниците, како што тоа го тврдат претставниците на ортодоксната теорија. Поради сè почестата тимска работа во стопанството, односно т.н. екипно изведување на трудот, во рамките на поголема група, при што работниците меѓу себе добро се познаваат, добро се координирани и извежбани во вршењето на заедничката работа (значи, затоа што т.н. комбиниран работник добро функционира, или пак обратно), заедничката продуктивност станува сè позначајна и таа силно дејствува и врз вкупниот ефект од работењето.

2.2. Начинот на функционирање на пазарот на работна сила и детерминантите на наемнините според институционалистичките теории

Врз основа на критиката на ортодоксната теорија израснаа т.н. институционалистички теории за пазарот на трудот¹⁶ кои нудат објаснување за специфичностите на функционирањето на овој пазар

¹⁶ Кај нас за институционалистичките теории за пазарот на работна сила пошироко пишува д-р Јане Миљовски, во својата докторска дисертација „Невработеност во самоуправното општество и системските детерминанти на невработеноста во Југославија“, Скопје, 1989 година. За некои аспекти на овој проблем види: Jacques Le Cacheux, Les apports de la Nouvelle école classique á l'analyse macroéconomique, Problèmes économiques, No 2177/1990.

и за начинот на формирањето на цената на работната сила кои се многу поблиски до реалниот живот.

Основните карактеристики на институционалистичките теории на пазарот на работна сила се сведуваат на следново:

Прво, работната сила е специфична стока, поради што и пазарот на трудот е особен, специфичен пазар;

Второ, во формирањето на цената на работната сила доминираат институционалните пред економските фактори;

Трето, во корпорациите постојат т.н. интерни пазари на работна сила;

Четврто, дуализмот е исто така особена карактеристика на современите пазари на работна сила.

За првата карактеристика на пазарот на работна сила претходно веќе стана збор. Овде уште ќе потсетиме дека во современи услови, поради нагласената монополизација на пазарните структури на високоразвиените земји, моделот за лицитација на цените не може да го објасни начинот на формирањето на цените ниту на пазарот на стоки, бидејќи и цените на стоките и услугите денес се формираат со заемна комбинација на монополистичките и конкурентските сили.

Според институционалистите, синдикатите, колективните преговори и договори, обичаите, менталитетот, традициите и државното администрирање во регулирањето на работните односи потврдуваат дека движењата на пазарот на трудот не можат да се објаснат со лицитација на цените, односно дека наемнината од пазарната категорија се претворила во институционална категорија.

Иако во современата економска литература мислењата за фактичката улога и значењето на синдикатите, колективните преговори и договори во детерминирањето на висината на платите се поделени (од оние кои тврдат дека релативната преговарачка моќ на учесниците во колективните преговори е основна детерминанта за висината на платите – т.н. преговарачка теорија за платите, до оние кои тврдат дека неоправдано се глорифицира улогата на синдикатите како фактор на наемнините), денес тешко може да се оспори значењето на институционалните фактори во доменот на платите и пошироко во уредувањето на работните односи. Оценувајќи го значењето на колективното преговарање во САД Боулс и Едвард пишуваат: „Најважна работа, која се подразбира, е дека со колективното преговарање синдикатите ќе им обезбедат на своите членови сигурност на работните места и редовно зголемување на реалните плати, засновано врз делење на добивката што е резултат на зголемената продуктивност. За

сметка на тоа корпорациите и понатаму имаат одврзани раце да воведуваат нова технологија, да го реорганизираат производството онака како што мислат дека е најдобро и да инвестираат таму каде што сакаат“.¹⁷

Во практиката на земјите со развиено пазарно стопанство учесниците во колективното преговарање изнесуваат низа аргументи за да ја постигнат саканата цел – синдикатите да издејствуваат зголемување на платите, а работодавачите да платат помалку. Синдикалните економисти, според Самуелсон посебно ќе инсистираат на следниве аргументи: движењето на трошоците на животот, успехот на работењето на компанијата или целата гранка, продуктивноста на трудот во компанијата или во гранката, висината на платите на другите претпријатија во гранката, значењето на платите за вкупната платежна способност на стопанството и сл. Се разбира дека истите аргументи, но со обратна логика, работодавачите ќе можат да ги користат за постигнување на своите цели: трошоците за живот покажуваат незначителен пораст, компанијата не постигнува добри резултати, продуктивноста стагнира или опаѓа, другите претпријатија од гранката исплатуваат пониски плати, порастот на наемниците ги зголемува трошоците на работењето и сл. Практиката во развиените земји познава и бројни други институции и механизми, врзани за процесот на колективното преговарање, кои имаат битно влијание не само врз висината на наемниците туку и врз условите на работењето и т.н. fringe benefits (бенефиции на работништвото) и врз начинот на функционирање на пазарот на работна сила: клаузулата трошоци на живот (често се вметнува во колективните договори за да се обезбеди автоматизам во зголемувањето на наемниците во услови на инфлација), принципот на сениоритет за време на рецесија работниците со долг стаж последни се отпуштаат од работа, односно први се примаат кога ќе се промени фазата на економскиот циклус), учеството на работниците во профитот (дел од зголемените профити на претпријатието можат да им бидат исплатени на работниците над износот на наемницата) итн. Во ист правец дејствува и државата со своите интервенции во сферата на пазарот на работна сила и пошироко, во социјалната сфера. Законското пропишување на минимални наемници¹⁸ и социјални трансфери (посебно оние врзани за помошта на невработените) ги

¹⁷ S. Bowles, R. Edwards, исто, стр. 204.

¹⁸ Конгресот на САД во 1938 година минималната саатнина ја утврди на 0,25\$. Во 1950 година таа изнесуваше 0,75\$, во 1963 година 1,25\$, во 1968 година 1,60\$, во 1977 година 2,30\$ и во 1981 година 3,30\$. Види: Robert Barro, *La Macroéconomie*, Armand Colin Editeur, Paris, 1987, p. 289.

прават наемнините ригидни, нефлексибилни надолу и го оневозможуваат „чистењето“ на пазарот на работна сила.

Постоењето на т.н. интерни пазари на трудот е друга карактеристика на современите пазари на работна сила. Во корпорациите постои строга и детално разработена хиерархија на работни места, при што секое место бара соодветни квалификации, знаења, производствени вештини итн. Хиерархијата на работни места и можноста вработените во корпорацијата да напредуваат од нејзините пониски кон повисоките скалила ја чини основата на интерните, внатрешните пазари во корпорациите. Притоа, цената на работната сила што се плаќа за различни хиерархиски дефинирани и поставени работни места во основа се утврдува со административни постапки. На овој начин, со интерните пазари, веќе вработените работници се заштитени од надворешната конкуренција, а конкуренцијата постои внатре, меѓу вработените, и таа е мотивирана со настојувањето на работниците да преминат од пониско кон повисоко скалило на хиерархијата на работните места. Внатрешните пазари обезбедуваат стабилност на вработеноста на нивото на корпорацијата што е во интерес како на работодавачите така и на работниците. На работодавачите, затоа што ним не им е исплатливо да отпуштаат веќе вработени работници кои се стекнале со неопходното искуство и вештини за конкретното работно место и да примаат нови работници, со егзогено стекнати, формални квалификации за истото работно место, дури и под претпоставка дека последниве би работеле и со пониски наемнини. Заштедите што би ги реализирале работодавачите со плаќање на пониски наемнини би биле помали од загубите во продуктивноста на трудот на нововработените работници (кои немаат искуство и специфично знаење за работното место) и од трошоците за образование на самото работно место на работниците затоа што им овозможуваат сигурност во вработувањето.

Друга специфичност на современиот пазар на работна сила е неговата дуална (двојна) структура, односно постоењето на т.н. примарни и секундарни пазари.

Сигурноста и стабилноста на работното место, повисоките квалификации и повисоките наемнини на вработените, можноста, од аспект на индивидуалниот работник, неговата плата да расте онака како што тој напредува во хиерархијата на работните места и организраноста на работниците во синдикати се основни карактеристики на примарниот пазар.¹⁹

¹⁹ Bowlls и Edward примарниот пазар на работна сила го делат на два сегменти: подреден субординиран пазар на труд кој ги опфаќа традиционал-

Карактеристиките на секундарниот пазар се спротивни од оние на примарниот. Таму работат работници без квалификации или работници со ниски квалификации, синдикално неорганизирани и незаштитени од евентуалното самоволие на работодавачите, со ниски наемнини и, во основа, со несигурно вработување. На овие пазари често пати работат жени, деца (ова е посебно случај во земјите во развој), црнци и сл. чија работна сила е платена пониско од нејзината реална вредност. Затоа, дискриминацијата врз основа на пол, раса, верска припадност, возраст и сл. претставува иманентна особеност на секундарниот пазар на работна сила.

Теориите за сегментација на пазарот на работна сила, при што постоењето дуални пазари се третира како синоним за сегментацијата, од нивното појавување (шеесеттите години во САД) па до денес доживеаја полн развој. Сегментацијата на пазарот на работна сила се третира како комплексен феномен со свои историски, етнички, микро-економски, макроекономски и институционални корени.

Историските основи на сегментацијата на пазарот на труд, како што видовме, се врзуваат за фазите на развојот на капиталистичкиот начин на производство – на либералниот капитализам му е иманентна т.н. секундарна вработеност при што цената на работната сила, во основа, е детерминирана од економските фактори, а на монополистичката фаза од развојот на капитализмот му е иманентна т.н. примарна вработеност при што цената на работната сила во голема мера зависи и од институционалните фактори.²⁰

Етничките корени на сегментацијата на пазарот на работна сила пак се поврзуваат со дискриминацијата во вработувањето и висината на платите детерминирана од разликите во полот, староста, расата, националноста. Испитувањата во земјите-членки на ЕЕЗ потврдуваат дека во почетокот на осумдесеттите години разликите во саатнините на мажите и жените (со иста квалификација и старост) изгледаа како што следува: Белгија 20%, Холандија 20%, Германија 18%, Италија 9%,

ните и синдикално организирани индустрии (автомобилската индустрија, железничкиот сообраќај, рудниците на јаглен, челичаните и сл.) во кои постои релативна сигурност на работните места и определена можност за зголемување на платите; независниот пазар на труд ги опфаќа работните места кои се бирократски организирани, кои нудат стабилно и сигурно вработување и јасно дефинирани патишта за напредување во работата и зголемување на платите: книговодители, техничари, научници, инженери итн. Види. S. Bowlls, R. Edward, исто, стр. 208–209.

²⁰ Види: R. Boyer, *La théorie de la regulation: une analyse critique, entre théorie et histoire*, Economica, 1986.

– се разбира, разликите се насекаде на штета на жените. Во 1989 година тие разлики во Франција изнесуваа 25%, а во Велика Британија 24%.

Микроекономските основи на сегментацијата на пазарот на работната сила различни автори ги врзуваат за различни фактори. Berger i Piore, сметаат дека дуалноста на пазарот на трудот коинцидира со постоењето на дуализмот на основните фактори на производство: капиталот како фиксен фактор и трудот како варијабилен фактор. Добрите работни места (примарната вработеност) обично бараат формирање кадри, вложувања во човечки капитал (поентата е, значи во вложувањето капитал) од што и произлегува стабилноста на примарната вработеност.²¹ Piore на друго место микроекономските основи на сегментацијата ги поврзува со интерните пазари во корпорациите, но само како глобална тенденција.²²

Макроекономската детерминираност на дуалните пазари произлегува од егзистенцијата на дуални сектори во вкупната економија – монополистички и државен сектор, од една страна, и конкретен сектор, од друга страна. Притоа, примарните пазари се карактеристика на монополистичките и на државните корпорации, во кои истовремено постојат и интерни пазари, а секундарните, карактеристика на конкурентниот сектор – малите приватни фирми.

Дефинитивно и постоењето на низа различни институционални форми кои се користат во регулирањето на работните односи (времено вработување, договори со ограничено траење, различни начини на оквалификување и тренинг на вработените и сл.) придонесуваат за дуализмот на пазарот на работна сила.

3. Детерминантите на цената на работната сила во современи услови

Врз основа на претходната елаборација на двете основни и заемно спротиставени теории за пазарот на работна сила (ортодоксната и институционалната) можат да се нотираат (без пошироко објаснување, бидејќи тоа е веќе направено) најзначајните детерминанти на цената на работната сила во современи услови. Притоа треба да се има предвид фактот дека помеѓу овие опозитни концепти постои и определена тенденција на конвертирање што значи дека логиката на формирањето на цената на работната сила денес треба

²¹ Piore Berger, *Dualism and discontinuity in industrial societies*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980.

²² M. J. Piore, *Dualism in the labor market. A response to uncertainty and flux. The case of France*, *Revue economique*, vol.19, No/1978.

да се бара во едновременото и паралелно дејствување на двете групи фактори – економските (пазарните) и институционалните.

Во врска со ова Мишон во веќе цитираниот труд пишува:

„– на теоретскиот модел на пазарот на труд иманентни и евиденти му се имперфектностите и исклучоците, како резултат на присуството на синдикатите и интервенционистичката легислатива. Потребно е, значи, да се развиваат и да се формализираат тие исклучоци кои го потврдуваат правилото. Тоа е перспективата на традиционалната ортодоксија. Таа ни изгледа широко поддржана во современата ортодоксија“.²³

Економските фактори, што дејствуваат врз цената на работната сила, би ги систематизирале на следниов начин:

– вредноста на средствата за живот на работната сила (овде, се разбира, не станува збор само за масата на потрошни добра кои се директно поврзани со обезбедувањето на физичко-физиолошките потреби на вработените и нивното потесно семејство туку и за трошоците кои се однесуваат на задоволувањето на т.н. историски стекнати потреби на луѓето – комплексот на духовни потреби, одмор и рекреација);

– општата продуктивност на трудот во гранките што произведуваат потрошни добра (овде е значајно да се одбележи дека модерно организиран и развиен агроиндустриски комплекс е значаен фактор на стабилноста на наемниците и на вкупните стопански текови);

– трошоците за оквалификување на работната сила или т.н. „професионални инвестиции“ (поновите испитувања на детерминантите на наемниците потврдуваат дека со овој фактор можат да се објаснат дури 35% од варијациите, односно разликите во примањата на вработените од машки пол во САД, односно 40% во Франција, па дури и повеќе, ако се земат предвид и некои други варијабли – стажот во службата, трошоците сврзани за оформување на специфичен фонд знаења неопходни за конкретното претпријатие и сл.);²⁴

– продуктивноста на трудот (нејзиното средно ниво) во претпријатието, односно гранката на производството (Ив Шасард тврди дека емпириските испитувања укажуваат на постоењето на стабилна позитивна корелација помеѓу средната продуктивност на трудот во секторот на стопанисување и средната висина на наемницата. Истиот автор дури и потенцира дека средната продуктивност на трудот има

²³ François Michon, op. cit., p. 9.

²⁴ Yves Chassard, Les determinants du salaire, P.E. No 2208, 1991, p. 11.

посилно влијание врз нивото на наемнината од квалификацијата на вработените);²⁵

– понудата и побарувачката на работна сила (влијанието на овој фактор се разбира не е онакво како што тоа го претпоставува ортодоксната теорија за пазарот на работна сила, но тоа не може до крај да се запостави, односно апстрахира, бидејќи релативното изобилство, односно ограниченоста на секој ресурс, има влијание врз цената што мора да се плати за неговата употреба. Понудата и побарувачката сигурно имаат поголемо влијание во секундарните сектори на вработеност во споредба со примарните сектори на вработеност. Од друга страна, тешко може да се оспорува логиката на однесувањето на приватните претпријатија, чијашто основна целна функција е профитната максимизација, при побарувачката на нови работници – таа „тече“ сè до точката додека маргиналната продуктивност на трудот е поголема од трошокот (платата на нововработениот работник).

Најзначајните институционални детерминанти на цената на работната сила се:

- синдикатите;
- колективните преговори и договори;
- законското пропишување на минимални наемнини;
- социјалните трансфери на државата.

4. Наместо заклучок – иерсјеќтйивийе на развојот на пазарот на работна сила во сјојансјвојот на Република Македонија

Долги години во југословенската економска литература, главно поради идеолошки предубедувања, на работната сила и се оспоруваше статусот на стока. На пазарот на работна сила се гледаше како на иманентна институција на капиталистичкиот начин на производство којашто, едноставно, е неспоива со социјалистичкото стопанство. Се разбира, во теоретските расправи имаше и мислења кои укажуваа на апсурдноста и неодржливоста на таквата теза и на нејзините штетни последици за алокацијата и ефикасноста на користењето на трудовите ресурси. „Меѓутоа, пишува д-р Маријан Корошич, во конципирањето на стопанскиот систем кај нас се поаѓа од поставката дека трудот не е и не треба да биде стока. Институционалната форма за засновање работен однос не е договор за работа, со однапред одредена големина на личниот доход, туку „здружување на трудот“ со ра-

²⁵ Yves Chassard, исто, стр. 13.

ботниците во организацијата на здружен труд. А организацијата на здружен труд се сведува на асоцијација (заедница) на работници, а не на субјект на пазарното стопанство.

Со таквите решенија на стопанскиот систем меѓутоа, не може да се укине наемниот однос, со своите битни особености на зависност и подреденост, колку и да има историско значење тоа укинување. Во реалноста наоѓаме докази дека еднострано замисленото идеално општество практично секојдневно се негира²⁶.

Авторот, понатаму, со право констатира дека институционалното непризнавање на пазарот на работна сила придонесуваше тој да дејствува на сосема искривен начин, со бројни негативни импликации: монопол на вработените и затворање на вратите на претпријатијата за младите високообразовани и високостручни кадри, деформирана меѓугранска и ригидна внатрегранска структура на платите, намалена мобилност на работната сила, приватизирани и искорумпирани конкурси за вработување, бирократизирани и неефикасни СИЗ-ови за вработување и сл.²⁷

Во последниве три-четири години стопанскиот и политичкиот систем на Република Македонија доживеаја радикални промени. Периодот на транзицијата низ кој минуваме претпоставува развој на пазарот во сите негови сегменти (пазар на стоки и услуги, пазар на капитал и пазар на работна сила) и на сите институции што го придржуваат, како основа за рационална алокација на постојните ресурси. Она што, во овој момент, со доза на релативно голема сигурност може да се предвиди за развојот на пазарот на работна сила во стопанството на Република Македонија е следново:

– Ќе се интензивира процесот на сегментација на пазарот на работна сила со препознатлива дуална структура чии контури се видливи веќе сега. Процесот ќе се одвива паралелно со промените во сопственичката структура на земјата. Во последниве неколку години во Република Македонија се формираа повеќе од 30.000 приватни фирми. Главно станува збор за семејни фирми кои меѓутоа, како што ќе се шират и развиваат, ќе вработуваат и лица надвор од семејството. Овој сегмент од пазарот на работна сила веќе ги поприма карактеристиките на секундарна вработеност – нередовност и несигурност на вработувањето, отсуство на синдикална организираност, пониски квалификации и сл. Сегашните општествени претпријатија (големите и средните) кои во перспектива ќе се корпорализираат, при што најголе-

²⁶ Marjan Korošić, *Jugoslovenska kriza*, Zagreb, 1988, str. 265.

²⁷ M. Korošić, исто, стр. 267.

миот број од нив ќе го попримат обликот на групно-приватната сопственост, а дел ќе останат во државна сопственост, ќе го креираат т.н. примарен пазар на работна сила. Во периодот на транзиција сигурноста на вработувањето во овој сектор ќе биде намалена поради постојната превработеност во сегашните општествени претпријатија. Оваа карактеристика не се вклопува во стандардите врзани за примарниот пазар на работна сила и треба да се сфати само како *diferentia specifica* иманентна за периодот на транзицијата;

– Ќе расте значењето на институционалните детерминанти на цената на работната сила – синдикатите, колективните преговори и договори и државата. Синдикатите (на сите нивоа – републичко, општинско и на ниво на претпријатие) во поранешниот период беа еден вид трансмисија, продолжена рака на партијата на власт (СКМ) и во основа немаа позначајна автономност во креирањето на сопствената политика (исклучоци од ова правило, се разбира, имаше и тие се манифестираа во работничко незадоволство и штрајкови при што во средините каде што се јавуваа евидентни беа тензиите и судирите на релација СК-синдикат). Во иднина нивната самостојност (повторно на сите нивоа) ќе расте и ќе имаат значајно влијание во вкупната сфера на работните односи. Улогата на државата исто така ќе расте – таа веќе сега е еден од субјектите во колективното преговарање, врзано за општиот колективен договор, а во иднина преку социјалните трансфери (тешко може да се верува во успехот на транзицијата без комплексна социјална програма) таа ќе влијае врз сите сегменти на пазарот на работна сила;

– Институционализацијата на пазарот на работна сила во Република Македонија ќе се заокружува и со трансформацијата на постојните СИЗ-ови за вработување од бирократизирани и неефикасни институции во вистински берзи на труд. Посебно е значајно овие институции (на републичко и општинско ниво) да се поврзат во единствен, комплетен и ефикасен информациски систем преку кој брзо би се соочувала понудата и побарувачката на работна сила, се разбира дезагрегирани по многу различни особености (квалификации, дејности, старост, пол итн.) и со што би се придонело за зголемување на степенот на информираноста на пазарот на работна сила, за зголемување на мобилноста на работната сила, за нејзината ефикасна алокација и сл.

– Во претпријатијата каде што ќе се креира т.н. примарна вработеност ќе се формираат интерни пазари со познатите карактеристики. Во услови на промена на формата на сопственост и понагласено дејствување на пазарните критериуми, нормално е да се очекува

и објективизирање на критериумите за унапредување во хиерархиските структури на претпријатијата. Ќе дојде и до објективизирање на институцијата конкурс за нови вработувања, односно до позначајна примена на т.н. Screening – избор на најкомпетентните кандидати за работно место. Логиката на новите вработувања ќе содејствува на новата целна функција на претпријатието – максимирањето на профитот и ќе се врши со споредување на маргиналната продуктивност на трудот со трошокот за новото вработување (платата). Ќе расте интересот на претпријатијата за вложување на човечкиот фактор – организирање на интерни тренинзи на вработените, зголемување на соработката на овој план со специјализираните институции, реализирање на различни форми на едукација и освежување на знаењата, перманентно образование на раководните кадри и сл.

XVIII. ПАЗАРИТЕ НА РАБОТНА СИЛА – ИСКУСТВА ОД ЕКОНОМИИТЕ ВО ТРАНЗИЦИЈАТА

Вовед

Случувањата на пазарите на работна сила во пост-комунистичките земји, особено динамиката на феноменот на невработеноста, им задаваат сериозни главоболки не само на жртвите, т.е. невработените и на политичките лидери, туку и на економистите. Сè повеќе станува јасно дека проблемите сврзани со растечката невработеност во овие земји не можат да се објаснат со конвенционалните концепти со кои располага стандардната економска наука. Така, на пр., како што пишува еден од најголемите познавачи на „транзиционата невработеност“, Tito Boeri од OECD (Boeri 1995, p. 1): „Посебно во раните фази од транзицијата, невработеноста се сметаше дека претставува индикатор за степенот на процесот на реструктурирање. Но, додека Чешката Република сè уште ужива ниски стапки на невработеност дури и по три години од одлучното започнување на економските реформи, Романија постепено натрупа голем сток од невработени, а приватизацијата на големите и средните претпријатија речиси и не е иницирана“.

Исто така, растот на невработеноста во овие земји се припишуваше на степенот на падот во аутпутот, што беше придружено со отпуштање на работници од државните претпријатија. Сепак, споредбата меѓу Бугарија, во која аутпутот и вработеноста сè уште се намалуваат, и Полска, која бележи оптимистичко здравување на стопанството, со запирање на падот на вработеноста во јавниот сектор, наведува на претпазливост во донесувањето на заклучоци. Ова од причина што и во двете земји во 1993 година невработеноста само благо порасна, по три години на брз и непрекинат растеж.

Во развиените земји во кои е присутен проблемот со невработеноста, прилагодувањето на пазарите на работната сила се врши преку премин на работниците од состојба на вработеност кон невработеност и обратно. Од досегашната практика на земјите во транзиција може да се забележи дека најголемиот дел од редуцијата на

вработеноста во државниот (јавниот) сектор е проследена со туркање на работниците надвор од контингентот на работната сила, а не во групата на невработени лица, што, секако, е суштинска разлика. Брзиот пораст на приватниот сектор не ја намалува невработеноста, туку своите потреби од работна сила ги задоволува со директно вработување на лица кои или го напуштаат државниот сектор, или се нови во контингентот на работната сила. На овој начин, „транзиционата невработеност“ ги добива сите карактеристики на резервоар (pool), при што „ризикот да се остане без работа можеби и не е толку голем, како што вообичаено се мисли, но, доколку еднаш се стекне тој статус, многу е тешко да се избега од него“ (Voeri 1995, p. 1).

Намерата во овој дел е да расветлиме некои од феномените сврзани со пазарите на работна сила во периодот на транзиција, на примерот на земјите од „Вишеградската група“ (Полска, Чешка, Словачка и Унгарија).

Општите карактеристики и природа на невработеноста

Економските и социјалните реформи, применети по 1989 година во поранешните централно-плански економии од Централна и Источна Европа, иницираа брзи промени во нивните национални пазари на работна сила. Рецесијата во која западнаа стопанствата на овие земји, која беше резултат на повеќе фактори, меѓу кои системските промени, намалената домашна побарувачка и распаѓањето на пазарот на СЕВ, дополнително ја зголемија превработеноста во претпријатијата наследена од минатото, која се претвори во отворена невработеност. Сите земји од Централна и Источна Европа забележаа остар пораст на невработеноста. Стапката на овој пораст се разликуваше од земја во земја, во зависност од економските перформанси во земјата, постигнатиот напредок во економските реформи, стопанската структура на националната економија, структурните промени и други фактори. Со исклучок на Чешка, стапката на невработеност стана двоцифрена во сите земји.

Речиси целосната вработеност, која беше карактеристична за сите „Вишеградски земји“ до 1989 година, беше постигната со комбинација на политиката на ниски плати, висока стапка на инвестиции, централно планирање и иницирање на стопанскиот растеж и таква мотивациона структура во претпријатијата која поттикнуваше висока побарувачка за работна сила (пред сè, пресијата за исполнување на планските задачи, во услови на неизвесност во набавката на другите производствени инпути). На овој начин, во текот на 70-тите и првата половина од 80-тите години, отворената невработеност беше непосто-

счка. Ова секако, имаше висока цена: неефикасно користење на работната сила (скриена невработеност и ниска продуктивност на трудот според меѓународните стандарди).

Претходно беше споменато дека на случајот на постсоцијалистичките земји, при анализата на пазарите на работна сила, особено на невработеноста, не можат да се употребат класичните категории и принципи од етаблираните пазарни стопанства. Невработеноста, во најдобар дел, има структурен карактер и е резултат на структурните промени кои брзо стапија на сцената. Таа во повеќето земји е далеку повисока од некаква „природна“ стапка на невработеност на дадена економија. Фактот што бројот на слободните работни места е далеку помал од регистрираната невработеност, упатува на заклучокот дека станува збор за рецесионен карактер на невработеноста. Сепак, не станува збор за циклична невработеност, како резултат на конјуктурна криза, туку за фундаментална системска трансформација, која е без преседан во историјата. Може да се заклучи дека сегашната невработеност во транзиционите економии има рецесионо потекло, но таа во исто време е и структурна. Заради ова, најчести референци се гореспоменатата „транзициона“ (Boeri) и „трансформациона“ (Galgoczi 1995) невработеност.

Повеќето од централно-планските економии со децении имаа доста ригидна структура на работните места. Ова, заедно со ригидната квалификациона и образовна структура на работната сила, придонесуваше адаптивбилноста на системот да биде изразито ниска. Територијалната мобилност на работната сила беше многу ниска, заради лошата состојба и ригидниот систем на обезбедување со станови, како и заради лошите транспортни услови. Интересно е да се спомене дека во рамките на овие земји немаше позначителна миграција на работната сила, и покрај големите разлики во побарувачката во одделни делови и региони.

Со продлабочувањето на рецесијата и преминот на овие економии кон пазарен систем, исчезна прекумерната побарувачка за работна сила. Намалувањето на инвестициите и домашната побарувачка, резоните во трошењето на јавниот сектор и приватизацијата придонесоа за опаѓање на побарувачката за работна сила во овие земји.

Чешка и Словачка

а) Состојба на пазарите на работна сила во Чешка и Словачка

На почетокот од трансформацијата, пазарот на работна сила во Чешкословачка се карактеризираше со висок степен на економска

активност на населението, особено на жените, во услови на ниска продуктивност на трудот, превработеност и релативно ниска флексибилност и мобилност на работната сила. Се очекуваше дека превработеноста, која пред 1990 година се проценуваше дека достигнува до 15%, ќе биде значително намалена преку развојот на неразвиениот терцијарен сектор. Се проценуваше дека стапката на отворена невработеност дури и ќе надмине 10%. Исто така, се очекуваше да се намали стапката на учество (participation rate) во работната сила од страна на некои општествени групи, особено на жените и вработените пензионери, со цел да се создаде простор за вработување на дипломираните ученици и студенти, како и работниците кои ги загубиле работните места во процесот на трансформацијата. Од аспект на побарувачката на работна сила уште се очекуваше да се промени нејзината структура во полза на работниците со повисоки квалификации.

Бројот на вработените во периодот од 1990–1993 во *Чешката Република* се намали за околу 500.000 лица, односно за 9%. Во текот на 1992 и 1993 година намалувањето на вработеноста беше доста умерено, а во 1994 година, во споредба со 1993, вработеноста беше поголема за 1,1%. Отворената невработеност за прв пат стана реалност во 1990 година, но беше доста ниска – во декември 1990 година изнесуваше само 0,8%. По воведувањето на економските реформи од почетокот на 1991 година таа започна да се зголемува и својот врв го достигна во јануари 1992 година, кога изнесуваше 4,4%. По ова, стапката на невработеност започна да опаѓа сè до средината на 1993 година. Од тогаш па наваму таа варира под дејство на редовните сезонски флуктуации и не ја надминува границата од 4%.

Намалувањето на вработеноста беше проследено со големо реструктурирање на вработеноста помеѓу различните стопански сектори. Вишокот работници од индустријата, земјоделството, градежништвото и други дејности наоѓаа вработување во областа на услугите. Според официјалната статистика, половината од вкупниот број на вработените во период од четири години го промениле не само работното место туку и професијата и местото на работа.

За Чешката Република е карактеристично тоа што, за разлика од другите земји, вработеноста, во споредба со падот на производството (бруто општествениот производ опадна за 20%, а индустриското производство за 32% помеѓу 1990 и 1993 година) забележа несразмерен пад. Дури, падот на продуктивноста на трудот, кој беше забележан и во другите земји од регионот, во Чешка, според степенот и времетраењето, претставува посебен феномен. Ова може да се објасни на следниов начин (Galgoczi 1995):

– вредноста на работната сила реално опадна, што им овозможува на претпријатијата да го задржат вишокот на вработени за случај во догледно време да се обезбеди економско опоравување;

– заради видот на приватизацијата (масовна, со помош на ваучери), процесот на реструктурирање на претпријатијата бавно се одвива;

– развој на терцијарните дејности кои апсорбираат значителен дел од вишокот на вработени во другите области;

– образовната и професионална структура на економски активното население е субоптимална во споредба со новата побарувачка за квалификации.

По 1990 година, исто така, се има зголемено и долготрајната невработеност (учество на лицата кои бараат работа во период подолг од 12 месеци во вкупниот број на вработени). Ваквата тенденција беше концентрирана кај одредени социјални групи, кои беа потешко погодени од невработеноста и истовремено потешко наоѓаат работа, заради нерамноправната положба во општеството, или пак не сакаат да работат, но остануваат на списокот на невработени, затоа што тоа претставува услов за добивање на бенефиции или здравствено осигурување од страна на државата.

Во Чешка, со оглед на ниското ниво на невработеност во национални рамки, постојат високи регионални разлики. Во декември 1994 година просечната стапка на (регистрирана) невработеност изнесуваше 3,2%, при што таа беше најниска во Прага (0,3%), а највисока во Северна Моравија (5,6%).

Експертите очекуваат дека во наредните неколку години, кога нужното реструктурирање на големите претпријатија ќе мора да се изврши, стапката на невработеност во Чешка ќе мора да се зголеми, достигнувајќи го нивото од 7–8%.

Преминот кон пазарно стопанство и распаѓањето на Чешко-словачка, предизвикаа драматични промени на пазарот на работна сила во *Словачка*. Вкупниот број на вработени се намали за околу 400.000, или за 16% од работната сила, во периодот 1989–1994 година. Истовремено, значително се промени структурата на невработеноста.

Клучната разлика помеѓу перформансите на стопанскиот систем во Словачка, спореден со тој на Чешка, по мирното раздвојување, лежи во високата стапка на невработеност. Таквата разлика се појави на почетокот на реформите, кога двете земји сè уште беа заедно. По разединувањето, јазот се зголеми и достигна повеќе од 11 процентни поени во 1994 година. Едно од објаснувањата за разликите

во стапките на невработеност меѓу двете земји е различниот иницијален пад во вработеноста – во 1991 година вкупната вработеност во Словачка се намали за 18%, а во Чешка намалувањето изнесуваше само 5,5%.

Исто така, во споредба со Чешка, во Словачка е значително поголемо времетраењето на невработеноста. Во изминатиот период, просекот на чекање за работа од страна на невработените во Чешка изнесуваше 5 месеци, додека истиот во Словачка беше 12–13 месеци.

б) Политиката за вработување во Чешка и Словачка

Во Чешкословачка постоеше, а во Чешка и Словачка сè уште функционира, Совет за економско и социјално спогодување, како институционално тело за трипартитни преговори меѓу синдикатите, државата и асоцијациите на работодавачите. Во согласност со Законот за колективно преговарање, Советот секоја година ја одобрува Општата спогодба. Покрај општите одредби, Општата спогодба ги содржи обврските на партнерите во врска со вработувањето, платите и социјалната политика.

Услугите од областа на вработувањето кои им се нудат на невработените се во ранг од пружање на едноставни информации за слободните работни места, помош во потрагата за работно место, понуда за учество во некоја од програмите, понуда за преквалификација, до обезбедување на некој вид на финансиска поткрепа. Во мерките на т.н. „пасивна“ политика на пазарот на работна сила спаѓаат: надоместокот за невработеност, предвременото пензионирање и др. Според законот за вработување на Чешкословачка, доколку во рок од 7 дена од регистрацијата на невработено лице не му беше понудено соодветно вработување или преквалификација, тоа се квалификуваше за добивање на надомест за невработеност.

Пред 1992 година, односно за време на поранешната Чешкословачка, условите за добивање на споменатиот надомест беа многу поиздашни. Беше предвидено надоместокот да се исплатува во период до 12 месеци и да изнесува 60% од претходната плата во првите шест месеци и 50% во наредните шест месеци. Анализата на искуствата во првата година од примената на овој вид на помош покажа дека условите според кои се остварува надоместокот имаат дестимулативно влијание врз активностите на невработените околу потрагата по ново вработување. Во моментот, надоместокот за невработеност се исплатува во период најмногу до 6 месеци и зависи од должината на периодот во кој едно лице е невработено. Пропорциите во врска

со висината на надоместокот во однос на претходната плата се непроменети, т.е. изнесуваат 60% до три и 50% до шест месеци.

Според еден автор (Burda 1995), во зависност од пристапот во водењето на *активна политика на пазарот на работна сила* (ALMP – Active Labour Market Policy) земјите од Централна и Источна Европа би можеле да се поделат во три групи. Првата група на земји ја сочинуваат Бугарија и Романија, земји во кои и покрај зголемувањето на обемот на средствата наменети за програми за вработување, резултатите се незначителни. Така, во Бугарија напорите на овој план се сведуваат на тоа што издатоците за програми кои спаѓаат во доменот на активната политика на пазарот на работна сила во вкупните средства наменети за пазарот на работна сила учествуваат со само околу 1,8%, а во бруто општествениот производ учеството е помало од 0,2%.

Чешка и Словачка, според истиот автор, ја сочинуваат втората група. Во 1992 година Чешка потроши 53% од вкупниот буџет (Burda 1995, p. 350) за финансирање на програми за активна политика на пазарот на работната сила. Повеќето од нив се насочени кон младите, неквалификуваните работници и ново-дипломираните ученици и студенти и се фокусираат врз создавање на работни места и јавни работи, со кои раководат локалните власти. Во 1992 година преку вакви програми биле креирани 94.000 работни места. Највисок приоритет претставува спречувањето на долгорочна невработеност кај младите. Во Словачка и покрај финансиските притисоци, во 1992 година преку овие програми беа креирани над 100.000 работни места. Во двете републики значително е преквалификувањето на работната сила. 2,1% од работната сила во Чешка и 1,8% во Словачка се вклучени во некаков вид на програма за преквалификација.

Како резултат на општата економска состојба, која е многу поповолна во Чешка, во споредба со Словачка, институциите на пазарот на работна сила во Чешка се поразвиени и поопремни. Така, на пр., иако бројот на невработените лица во Словачка е за три пати поголем од оној во Чешка, заводите за вработување во Чешка имаат за над два пати повеќе вработени и за 40% повеќе консултанти од словачките.

Чешката активна политика на пазарот на работна сила беше дизајнирана според примерот на политиката спроведувана во Шведска. Покрај програмите за преквалификација, најраспространета беше програмата за креирање на „општествено корисни работни места“, карактеристична и за двете земји. Овие шеми беа замислени како помош за невработените воопшто, или за одредени групи: инвалиди,

лица со недооформено образование, лица заинтересирани за започнување со сопствен бизнис итн. Во Чешката Република границата за учество на државата во финансирањето на отворањето на овие работни места изнесуваше 50.000 CZK и е во форма на субвенција, поволен кредит или надоместок за каматата на комерцијалните кредити. Покрај ова, активната политика опфаќа програми за вработување на младите, унапредување на малите и средните претпријатија и др.

Во третата група земји, за што ќе стане збор подоцна, според Burda, спаѓаат Унгарија и Полска.

До 1993 година сите програми беа финансирани од државниот буџет. Со преминот кон нов систем на даноци и социјално осигурување во јануари 1993 година, беа променети принципите на финансирањето во двете земји. Вработените издвојуваат 1% од својата бруто плата, а работодавачите 3% од висината на вкупниот месечен фонд за плати.

Унгарија

а) Соспојба на пазарот за работна сила

Во Унгарија во периодот 1989–1994 беа затворени околу 1,35 милиони работни места, како резултат на трансформацијата и масовното реструктурирање на стопанството. Значителна реорганизација, насочена, пред сè, кон пополнување на познатата „социјалистичка црна дупка“, се случи и во поглед на големината на претпријатијата. Така, помеѓу 1990 и 1992 вработеноста во претпријатија со над 300 вработени се намали за околу 450.000, додека вработеноста во средни претпријатија (кои вработуваат од 50 до 300 вработени) се зголеми за 100.000, а во малите претпријатија (помалку од 50 вработени), таа се зголеми за околу 180.000 вработени. (Овие податоци се однесуваат на материјалното производство, коешто опфаќа околу 80% од вкупната вработеност. Види: Galgocyi 1995, p. 27.) Секторот на малите претпријатија, во споредба со развиените економии е сè уште мал и опфаќа околу 30% од вкупната вработеност. Сепак, тој внесува поголема флексибилност во стопанството, преку воведување на флексибилни услови за работа од аспект на работното време, контрактинг како деловен однос и флексибилни системи за плаќање.

Се проценува дека колапсот на СЕВ придонесе во Унгарија да се елиминираат околу половина милион работни места, додека нето ефектот од досегашната приватизација врз намалувањето на вработеноста е далеку помал и изнесува 100–150 илјади работни места. Најголемиот дел од падот на побарувачката за работна сила е резултат

тат на општата рецесија. Во последните две-три години беа отворени околу 300.000 нови работни места, претежно во сферата на малиот приватен бизнис. Новите работни места главно се појавуваат во секторот на услугите.

Паралелно со намалувањето на побарувачката, во последната декада, исто така, забележано е намалување и на понудата на работна сила. Индикација за ова претставува движењето на бројот на слободни работни места (vacancies). Тој во 1988 година во просек изнесуваше 70.000 и се намали на 15.000 во декември 1990 година за подоцна да се зголеми на 35.000 во 1993 и повторно на околу 70.000 во 1994 година. Како резултат на ова, продуктивноста, која во првите две години од трансформацијата забележа пад, во 1993 година се зголеми за 10% и за толку во 1994 година.

Бројот на регистрираните невработени во 1993 година се стабилизира на стапка од 13%. Вкупниот број на невработени лица достигна највисоко ниво во февруари 1993 година, кога изнесуваше 704.000. Во 1994 година трендот на растечка невработеност беше прекинат и стапката кон крајот на годината се намали на 10,5%. Во втората половина на 1995 година стапката на невработеност се намали на 10%, при што бројот на регистрираните невработени лица изнесуваше околу 440.000.

Во изминатиот период трендот на пораст на долгорочната невработеност (над 12 месеци) беше причина за загриженост. Тој изнесуваше 40% од вкупната невработеност кон средината на 1994 година, додека во септември 1995 година достигна близу 48%, што е неповолен однос и алармирачки тренд, кој зборува за ниската ефикасност на политиката за пазарот на работна сила и за неговата сегментација.

б) Политиката за вработување

Со Законот за вработување од 1991 година, во Унгарија е формирана Комисија за пазарот на работна сила, како трипартитна организација за усогласување на интересите од областа на работните односи. Националниот центар на трудот претставува централна организација на политиката во врска со пазарот на работна сила. Ова тело е во рамките на Министерството за труд и раководи со локалните органи на пазарот на работна сила, кои се независни од локалните власти.

Политиката на пазарот на работна сила во Унгарија се спроведува според германскиот модел. Од мерките на *пасивната* поли-

тика најважен е надоместокот кој го примаат невработените лица. Неговото максимално траење изнесува 1 година, а е определен на ниво од 60% од претходната плата во првата половина и 50% во наредните шест месеци, со тоа што горната граница е утврдена на ниво два пати поголемо од минималната плата.

Според Burda (1995, p. 351), вкупните издатоци за програми од областа на *активната* политика во 1992 година од Фондот за политика на вработување изнесувале 15,4% од вкупните издатоци за програмите за вработување. Трошењето е главно концентрирано на субвенции за одржување на вработеноста во постојните претпријатија. Како и секое субвенционирање и ова има негативни страни, од кои најсериозно е ставањето во подредена положба на претпријатијата од приватниот сектор и намалената можност тие да им конкурираат на поголемите претпријатија, корисници на споменатите субвенции. Во 1990 година односот помеѓу издатоците за обука и субвенции во земјите на OECD изнесувал 65 : 35, додека овој однос во Унгарија во истата година бил 18 : 72. Во 1992 година степенот на опфатеност со овие програми во Унгарија бил доста скромн. Опфаќал околу 12.000 лица, за разлика од Чешка (97.000) и Словачка (50.000 лица).

Инструментите се од класичниот арсенал на инструменти од активната политика на пазарот на работна сила:

- програми за обука на невработените и на лицата на кои им се заканува невработеност;
- поддршка за отворање на нови работни места;
- предвременно пензионирање;
- поддршка на невработените да станат претприемачи;
- јавни работи;
- скратено работно време.

Надоместокот за невработените лица и за приправниците се финансира од Фондот на солидарност, кој работи според принципот на осигурување (работодавачите плаќаат 7%, а вработените 2% од бруто платите). Исплатата е гарантирана од буџетот, доколку не може да се изврши од придонесите. Од 1994 година придонесот за работодавачите беше намален на 4,2%, а за вработените на 1,5% од бруто платата.

Во структурата на инструментите на политиката на пазарот на работна сила доминираат пасивните мерки (околу 80%). Од активните мерки, на обуката и преквалификацијата на невработени лица отпаѓа повеќе од половина од издатоците.

*Полска**а) Состојба на пазарот на работна сила*

За краток временски период полскиот пазар на работна сила се преобрази од пазар со акутен недостиг на страната на понудата, во пазар на кој побарувачката е премногу ниска за да ја апсорбира понудата. Најважните промени кои се случија во изминатите неколку години беа: значително намалување на бројот на вработените, намалено ниво на економска активност на населението, значителна трансформација на структурата на вработеноста (според статусот на сопственоста на работодавачите, видот на деловната активност и работниот статус), значителен пораст на бројот на вработените во сивата економија и висока невработеност.

Високата невработеност е најважната од негативните страни на полскиот пазар на работна сила во периодот на транзиција. Во декември 1989 година главниот завод за вработување во Варшава исплаќал бенефиции за невработеност на само пет лица (види: Bar 1994, p. 1). Една година подоцна, бројот на невработените достигна еден милион. Во периодот 1990–1993 бројот на невработените лица се зголеми за 2,9 милиони, а кон крајот на 1993 година стапката на невработеност достигна 16,1% од вкупната работна сила. Од август 1994 година бројот на невработени започна систематски да се намалува и кон крајот на годината за прв пат во периодот на трансформација беше понизок од претходната година, при што стапката на невработеност изнесуваше 15,7%.

Промените во побарувачката за работна сила, која за прв пат од започнувањето на транзицијата забележа пораст во 1994 година, зависат од видот на сопственоста. Од почетокот на трансформацијата, побарувачката за работна сила од страна на секторот на државна сопственост бележи опаѓање. Оваа побарувачка се намали за околу 3,5 милиони во период од 5 години. Кон крајот на 1994 година вработеноста во јавниот сектор изнесуваше 64% од вработеноста во овој сектор регистрирана во 1989 година. Побарувачката за работна сила кај приватниот сектор беше во постојан пораст, но беше далеку од доволна за да го компензира намалувањето на вработеност во јавниот сектор. Вкупната вработеност во приватниот сектор се зголеми за само 588.000 во периодот 1990–1993, што беше далеку од очекувањата и од општествените потреби.

Значајна е 1994 година по тоа што за првпат во текот на 90-тите години порастот на вработеноста во приватниот сектор (489.000) беше поголем од кореспондентното намалување на вработеноста во јавниот сектор. Така, по пет години од транзицијата, на крајот од 1994

година 59,8% од работната сила во Полска беше вработена во приватниот сектор. Доколку од ова се исклучи секторот на индивидуалното земјоделство, учеството на вработените во приватниот сектор во вкупниот број вработени изнесува 47%.

Како и во другите земји, и во Полска се случува структурни промени во вработеноста од аспект на одделните стопански области. Значително беше намалена вработеноста во индустријата (за 28% во периодот 1990–1993) и земјоделството (за 20% во периодот 1990–1993), додека бројот на вработените во областа на услугите, мерен како релативно учество во вкупната вработеност, се зголеми од 37,1% во 1989 на 44,6% кон крајот на 1994 година (Galgoczi 1995, p. 35).

Значајна карактеристика на полскиот пазар на работна сила претставува постоењето на висока нерегистрирана вработеност или, како што често се нарекува „вработување на црно“, односно вработување во „сивата“ економија. Според едно истражување од 1993 година, најниското ниво на вработени во сивата економија, на кои тоа вработување им е основно, е проценето на околу 365.000. Овој број е ревидиран во 1994 година со нова проценка и вклучување на странците и децата помлади од 15 години, при што е дојдено до бројката од околу 840.000 лица, или околу 5,5% од вкупната работна сила.

Регионалните разлики во стапката на невработеност во Полска се доста високи, што претставува проблем за себе. Кон крајот на 1994 година, според податоците на полскиот Завод за статистика, тие беа во ранг од 1 : 4 во различни војводства. Додека во некои од нив стапката на невработеност беше повисока од 30% (Slupsk – 30,5%), или близу 30%, таа беше релативно пониска во војводствата Варшава (7,5%), Краков (8,5%), Познањ (8,8%) и Катовице (10,1%).

Наредна карактеристика е порастот на долгорочната невработеност. Кон крајот на 1994 година од вкупниот број на невработени, 44% барале вработување во период подолг од една година. Ова е многу високо учество, дури и кога ќе се спореди со други земји кои страдаат од висока невработеност, што упатува на алармантната сегментација на полскиот пазар на работна сила. Што е уште полошо, во 1994 година 20% од вкупниот број на невработените се однесува на лица кои барале работа подолго од две години, што е за 6 процентни поени повеќе од претходната година.

б) Политика за вработување

Полската влада во периодот 1989–1990 година беше преокупирана со стабилизацијата на полското стопанство и не обрнуваше внимание на активната страна од политиката на пазарот на работна

сила. Државата во овој домен ја ограничи својата улога на исплаќање на надоместоци за невработеност, а под притисок на синдикатите, беа дадени многу поволни услови за предвременно пензионирање (сите невработени лица постари од 50 години, со најмалку 30 години работен стаж, имаа право на пензија). Една од причините за заобиколување на мерките на активната политика, насочени кон отворање на работни места, беше хроничниот дефицит во државниот буџет.

Надоместокот за невработеност во основа се исплаќа за период од една година, додека за лицата со работен стаж подолг од 15 години, овој рок може да се продолжи за уште 6 месеци. Висината на надоместокот не зависи од висината на претходната индивидуална плата, туку е определена во однос на просечната плата во национални размери. Од 1993 година, кога беше намален, надоместокот изнесувал 40% од просечната плата.

Според прописите, на невработените лица им е дозволено да работат, без да бидат бришени од регистарот на невработени и да ги задржат сите права, доколку доходот од вработувањето не надминува 50% од нивото на минималната плата.

Политиката за вработување почива на принципот на осигурување, при што се очекува евентуалните дефицити во Фондот за вработување да бидат покриени од државниот буџет. Вработените издвојуваат 3% од бруто платата за овој фонд.

XIX. ПАЗАРИТЕ НА КАПИТАЛ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

В о в е д

Македонскиот стопански систем, како конститутивен дел на стопанскиот систем на поранешна Југославија, се одликуваше со општествена сопственост и работничко самоуправување. Овие специфичности му обезбедија на поранешниот југословенски стопански систем посебно поглавје во сите стандардни универзитетски учебници за Компаративните економски системи. Меѓутоа, како што покажа поновата економска историја, ваквиот систем не најде лек за клучните неефикасности на економскиот систем од социјалистички тип. Уште повеќе, вкупните макроекономски перформанси на системот во некои области се покажаа дури и како полоши од оние на централно-планските економии. Дobar пример за ова изгледа дека се вградени институционални механизми кои истовремено ја стимулираат инфлацијата и невработеноста. Работниците во самоуправните претпријатија првенствено се заинтересирани за повисоки плати. Истовремено, претпријатијата, максимизирајќи го доходот по вработен, а не профитот, пројавуваат негативен став кон нови вработувања (познатиот Ward парадокс).

Концептот на општествената сопственост се покажа како систем на несопственост, каде што сопственичките права беа нејасни и главно недефинирани. Според Уставот, сопственоста над средствата за производство му припаѓаше на општеството како целина. Ни претпријатијата, ниту пак нивните вработени беа сопственици на акции. Ова, се разбира, претставуваше погодна почва за политичко влијание од страна на државата и партиските органи. Контрадикциите и конфликтите кои произлегуваа од општествената сопственост, беа присутни во голем обем.

Треба да се истакне дека во системот на општествената сопственост ни работниците, ниту граѓаните, не поседуваа акции, како дел од општествената сопственост со номиниран титулар. Сите граѓани само теоретски беа сопственици на дел од средствата за произ-

водство. Според најновите сознанија и придонеси во теоријата за сопственичките права, не претставува голем ризик од грешка констатацијата дека главните корисници и *de facto* резидуални сопственици на претпријатијата, беа менаџерските тимови и вработените. На нивните права и привилегии им конкурираа државната и партиската бирократија, кои, исто така, имаа на располагање значителен дел од „колачот“.

Процесот на приватизација и развојот на пазарите на капитал во Република Македонија

Имајќи го во предвид горенаведеното, природно беше да се очекува дека процесите на приватизација поволно ќе влијаат врз развојот на пазарите на капитал во земјата, особено преку создавањето на „материјал“ за тргување, во процесот на дефинирање на сопственичките права и создавање услови за тргување со нив. Законот за општествен капитал (1989) на последната сојузна влада на поранешната СФРЈ, отвори можност за корпоратизација на претпријатијата и нивна приватизација преку „интерни акции“. Овие акции беа издавани врз основа на книговодствената вредност на општествениот капитал на претпријатијата, што во услови на висока инфлација значеше енормна ерозија на вредноста на општествениот капитал. Тие беа откупувани со високи попусти, главно од страна на вработените, под многу поволни услови (до десет години отплата). „Интерните“ акции не можеа да бидат предмет на тргување. Тие беа претворени во обични акции откако, според одредбите од Законот за трансформација на претпријатијата со општествен капитал, беше извршена контрола на почитувањето на законските прописи при нивното издавање и отплата и откако, онаму каде што тоа беше неопходно, беа платени со закон утврдените придонеси и даноци од личните доходи и другите надоместоци на вработените.

Во практиката се разви една тенденција чишто негативни реперкусии врз развојот на пазарот на капитал во Македонија се веќе очигледни. Имено, во голем број претпријатија, особено оние кои својата приватизација ја остваруваат со методата „лица кои го преземаат управувањето“, помеѓу раководните тимови и акционерите се склучени (повеќе недоброволни, одошто доброволни) аранжмани со кои се спречува продавањето на акциите на инвеститори надвор од претпријатието. Ваквата кратковидна политика, секако, ќе има негативен одраз врз идниот развој на овие претпријатија, првенствено во однос на нивната способност да привлекуваат капитал за инвестиции преку пазарот на капитал (било преку издавање на обврзници, било по пат

на емисија на акции), нивната ефикасност и преструктурирање. Релативно слабиот старт на операциите на македонската берза, меѓу другото, се должи и на споменативе тенденции, кои несомнено немаат законска и уставна подлога со ограничувањето на правото на луѓето слободно да располагаат со својот имот.

Практиката од мнозинството земји од Централна и Источна Европа кои применија методи на брза и масовна приватизација, недвосмислено покажува дека ваквиот начин на приватизација, за разлика од методата „случај по случај“, поволно влијае врз развојот на националните пазари на капитал. Приватизацијата во која главниот збор го имаат инсајдерите (менаџерите и другите вработени) во претпријатијата, не претставува доволен поттик за развој на ликвидни пазари на капитал.

Развој на пазарот за долгорочни хартии од вредност

а) Иницијални општи услови

Во услови на социјалистичкиот самоуправен економски систем, македонските претпријатија немаа можности за обезбедување финансиски фондови преку издавање на акции. Концептот на акционерството во тоа време беше идеолошки неприфатлив симбол на капитализмот. Со воведувањето на Реформскиот пакет на последната федерална Влада на поранешна СФРЈ од 1988–1990, се создадоа правни претпоставки за издавање на хартии од вредност како начин за обезбедување на дополнителен капитал. Во текот на првите 2–3 години од реформата, македонските претпријатија ги користеа нововведените концепти на акционерскиот капитал и акционерството, прво, за правно да се трансформираат во деловни организации од корпоративен тип – пред сè во форма на акционерски друштва (ова е т.н. процес на корпоратизација), и второ, преку дубиозниот концепт на „интерни акции“, да се обидат на некој начин да ги дефинираат тогаш многу слабо дефинираните, т.е. нејасните и неодредените сопственички права врз постојниот сток на капитал, кој се наоѓаше во општествена сопственост. Но, сето ова беше недоволно за да овозможи било какво позначајно финансиско преструктурирање на претпријатијата, односно да доведе до промена во постојната финансиска структура на претпријатијата одбележана со значаен степен на задолженост.

Се случи значајно задоцнување при донесувањето на македонскиот Закон за приватизација (од јуни 1993), придружено со политичките неизвесности околу влијанието кое политичките партии настојуваа да го остварат врз секторот на економијата. Втората алка

која недостигаше беше задоцнувањето и конфузијата околу реформата на банкарскиот сектор, а не беше на повидок ниту создавање на алтернативни финансиски институции кои би се ангажирале во бизнисот на инвестирање во хартии од вредност. Исто така, конечно беше прифатен пристап кон приватизацијата кој не создаваше потреба од брзо востановување на ефектна берза.

Кумулативниот ефект од дејствувањето на овие фактори беше: дезинтермедијација на штедењето, отсуство на правна и институционална инфраструктура на еден ефикасен и диверсифициран финансиски систем, т.е. апсолутна доминација на недоволно капитализирани банки во финансискиот систем. Губењето на странските пазари поради настаните во меѓународното окружување значајно ги редуцираа профитите, што, заедно со неизвесностите околу исходите од приватизацијата, придонесе за пад на инвестициите и одлагање на организационото реструктурирање.

Во таква ситуација, изборот на финансиската структура за претпријатијата фактички беше многу тесен: задолжувај се краткорочно заради краткорочен опстанок.

б) Законска рамка на пазарот на долгорочни хартии од вредност

Еден од првите чекори за оформување на правната рамка за пазарот на капитал во Република Македонија беше донесувањето на Законот за хартии од вредност во февруари 1993 година, околу десет месеци по монетарното осамостојување на државата. Со овој закон се derogира Законот за хартии од вредност на поранешната СФРЈ од 1989 година и неговите дополнувања од 1990 година.

Во македонскиот Закон за хартии од вредност се содржани пет типови на хартии од вредност: акции, обврзници, сертификати за депозити, благајнички записи и комерцијални записи. Акциите можат да бидат обични и преференцијални. Постојат два типа на преференцијални акции: (1) кумулативни преференцијални акции, кај кои дивидендата може да се кумулира во тек на одреден период и се исплаќа пред било каква исплата на дивиденда по обичните акции; и (2) партиципативни преференцијални акции, кои, покрај правото за преференцијална дивиденда, на нивните иматели им носат право да учествуваат во распределбата на добивката на претпријатието-емитент.

Исто така во Законот се прави разлика помеѓу т.н. основачки акции, т.е. акции од првата емисија на претпријатието; и акциите на сите останати подоцнежни емисии на истото претпријатие. Првата

емисија, т.е. емисијата на основачки акции се разликува од сите подоцнежни емисии во две работи: прво, претпријатието не мора да бара одобрение од Комисијата за хартии од вредност за првата емисија, и второ, секоја наредна емисија на акции не може да има вредност поголема од вредноста на првата емисија.

Акциите исто така можат да бидат со и без право на глас, а акциите со право на глас можат да носат еден глас, но дадена е и можност за акции кои носат повеќе од еден глас.

Правните лица (претпријатијата, банките и др.), како и државата, можат да издаваат обврзници заради обезбедување дополнителни финансиски фондови. Не постојат експлицитни одредби во однос на рокот на достасување на обврзниците. Исто така, се предвидува можност да се издаваат доходни обврзници, т.е. обврзници кои на нивните иматели им носат право да учествуваат во распределбата на добивката на емитентот.

Во Законот се опфатени и сертификатите за депозити. Тоа се сертификати за депозитите во банките и во другите финансиски институции со рок подолг од една година.

Благајничките записи се дефинирани како краткорочни хартии од вредност (рок на доспевање пократок од една година), кои можат да бидат издадени од: Народната банка на Македонија, деловните банки, другите финансиски институции и од Владата на Република Македонија. Само банките можат да запишуваат благајнички записи издадени од Народна банка на Македонија, додека записи издадени од финансиски институции и од Владата можат да се запишуваат од страна на претпријатија, други правни лица, како и од физички лица.

Уште еден тип на хартии од вредност вклучени во Законот се комерцијалните записи. Се предвидува дека ваквите записи ќе бидат издавани главно од претпријатијата, но вклучена е и можноста тоа да го прават и „други правни лица“.

Законот за хартии од вредност, заедно со Правилникот за условите за давање одобрение за издавање долгорочни хартии од вредност од јуни 1993 (во натамошниот текст Правилникот), ја поставуваат процедурата за издавање на долгорочни хартии од вредност. Барање за одобрување на емисијата треба да се поднесе до Комисијата за хартии од вредност. Барањето треба да ги содржи следните информации за емитентот: деловните активности, структурата на капиталот, структурата на управувањето, квалификациите на вработените, издатоците за инвестиции во последните три години и анализа на финансиските извештаи. Исто така, во Барањето треба да се содр-

жани и информации за самата емисија на вредносните хартии: видот и бројот на единици на вредносната хартија, номиналната и продажната цена по единица од хартијата, нејзината преносливост, како и намената на фондовите кои ќе се обезбедат со емисијата. На крајот, треба да бидат вклучени и информации за деловната политика и развојната политика на емитентот, во вид на проекции на очекуваната добивка и очекуваната стапка на раст на деловната активност.

Барањето за одобрување на емисијата треба да е придружено со Мислење за бонитетот на издавачот на хартијата од вредност, издадено од надлежна институција. Ваквото Мислење всушност треба да претставува финансиска анализа на бизнисот на претпријатието со употреба на финансиски коефициенти (т.е. рација).

Проспектот на емисијата претставува посебен документ кој треба да биде поднесен заедно со јавен повик за запишување на издадените хартии.

Со Законот е предвидена е минималната номинална вредност на една емисија од 50.000 DM во денарска противвредност, додека максималната номинална вредност на една емисија за која нема банкарска гаранција е вредноста на капиталот обезбеден со основачките акции.

Комисијата за хартии од вредност, која претставува клучно регулаторно тело во секторот на бизнисот со вредносни хартии, беше формирана од страна на македонската Влада уште во јуни 1992. Девет месеци подоцна, законодавната власт формално го ратификува нејзиното функционирање, преку донесувањето на Законот за хартии од вредност. Според Законот, Комисијата за хартии од вредност претставува посебно владино тело составено од претседател и шест други членови кои се назначуваат од страна на Владата за период од четири години. За секоја емисија на долгорочни хартии од вредност (со исклучок на издавањето на основачки акции и долгорочни владини вредносни хартии) потребно е да се обезбеди Одобрение од страна на Комисијата, за емисијата да биде правно валидна. Исто така, одобрение на Комисијата е потребно и при основање на берза на хартии од вредност.

в) Даночни консидарации

Сè до крајот на 1993 година, во македонската даночна регулатива не постојеа експлицитни законски одредби кои се однесуваа на даночниот третман на доходите од хартиите од вредност, т.е. на дивидендите на акциите и каматите од обврзниците, или пак на капиталната добивка. Во јануари 1994 година беше воведен нов даночен

систем, што може да се смета за важен прв чекор кон креирање на модерен даночен систем кој би соодветствувал на настојувањето за изградување на доброфункционална пазарна економија во Република Македонија.

Во Законот за даноците од 1994, даночниот третман на доходите од хартиите од вредност е содржан во рамките на оданочувањето на персоналниот доход, и тоа во рубриката: „Други видови на приходи“. Дивидендите од акциите и каматите од обврзниците се третираат како приходи од капитал, па оттука даночна стапка од 25% се применува на двата типа на доходи. Истата даночна стапка се применува врз капиталната добивка која се дефинира како разлика помеѓу цената по која хартијата евентуално ќе се продаде и цената по која била купена.

Поповолен даночен третман е резервиран за т.н. долгорочна капитална добивка, т.е. добивка која е реализирана со продажба на хартија од вредност која нејзиниот сопственик ја поседувал подолго од една година, во кој случај 50% од капиталната добивка се ослободува од оданочување. За хартија која се поседува помалку од 12 месеци, целокупната вредност на капиталната добивка е основица за оданочување.

Еден од проблемите кој се јавува во ваквиот систем е двојното оданочување на дивидендата: дивидендата се оданочува и со данок на добивка на корпорациите и со данокот на персоналниот доход. (При тоа, данокот на добивка на корпорациите се оданочува со стапка од 30%). Во исто време, расходите за камата по заемите и кредитите се ослободени од оданочување со данокот на добивка на корпорациите. Сето ова го прави акционерскиот капитал поскап извор на фондови отколку традиционалниот банкарски кредит, што во принцип може да претставува потстрек за претпријатијата да го зголемуваат нивото на нивниот финансиски левериџ.

2) Македонската берза за долгорочни хартии од вредности

Условите и начинот на формирање на ефектна берза во Република Македонија беа формулирани во април 1995 година со донесувањето на Правилата за условите за работа на ефектна берза. Со овој законски документ се предвидува ефектната берза да претставува акционерско друштво кое ќе работи на непрофитна основа и чија дејност ќе се однесува на трговијата со долгорочни хартии од вредност. Според Правилата, основачи на берзата можат да бидат друштва чија дејност претставува тргувањето со долгорочни хартии од вредност, а кои се основани од банки и други финансиски организации. Минималниот капитал потребен за основање на берзата изнесува 1

милион DM во денарска противвредност, а втор услов е да постојат најмалку пет основачи. Исто така, се предвидува да постојат најмалку тројца лиценцирани берзански трговци (брокери).

Акционерското друштво „Македонска берза“ е основано на 13.IX 1995 година од страна на 17 основачи: 11 банки, 2 осигурителни друштва и 4 штедилници, со основачки капитал од 1 милион DM.

Предмет на трговија на Берзата се долгорочните хартии од вредност во вид на обврзници и акции.

Структурата на корпоративното управување на Македонската берза се состои од четири органи. Собранието на (акционерите) на Берзата го сочинуваат по еден претставник од секој акционер. Управниот одбор брои 9 членови избрани од Собранието, од кои еден дел се независни членови – експерти, а другиот дел се претставници на членките на Берзата. Управниот одбор го избира директорот на Берзата. Надзорниот одбор на Берзата пак го сочинуваат 5 члена избрани од страна на Собранието.

Во однос на членството на Берзата, во Правилата е предвидено дека членови можат да бидат само домашни правни лица кои директно и исклучиво се занимаваат со тргување со долгорочни хартии од вредност, а кои се основани од банки и други финансиски организации или претставуваат посебни берзанско-посреднички друштва. Поставени се и одредени барања во однос на капиталот на членовите на Берзата, и тоа 150.000 DM сопствен капитал и 30.000 DM ликвиден обртен капитал. За членство, исто така е потребно и добивање на дозвола за тргување со хартии од вредност.

Македонската берза претставува институционално интегрирана пазарна структура која е составена од три пазарни сегменти: прв, втор и трет пазар на долгорочни хартии од вредност. Критериумите за алоцирање на хартиите на одделни емитенти по поделни пазарни сегменти се следните:

– процентот на „јавно поседуван“ акционерски капитал, т.е. на акционерска сопственост во рацете на лица надвор од претпријатието-емитент: за првиот пазар минималниот процент на акции поседувани од надворешни акционери е 25%, додека за вториот пазар тој изнесува 15%;

– самиот степен на дисперзираност на акционерската сопственост: за првиот пазар минималниот број на акционери е 250, додека за вториот пазар е 100;

– големината на компанијата, односно на нејзиниот капитал: за првиот пазар почетната пазарна капитализација на сите хартии на

емитентот треба да е минимум 20 милиони DM, додека за вториот пазар истата треба да изнесува 9 милиони DM;

– информационите барања: за листинг (и котација) на првиот пазар емитентот треба да достави финансиски извештаи за последните три години, а за вториот пазар се бараат извештаи за последните две години;

– третиот пазар е всушност неофицијален пазар со најмалку барања што треба да се исполнат. Како единствен услов се поставува доставување на последниот годишен извештај.

Доменот на операциите на Берзата ги опфаќа следните активности: регистрација на хартиите од вредност (листинг), утврдување на пазарните цени и извршување на тргувањето со хартиите, исполнување и порамнување на берзанските т.е. купопродажните договори, како и обезбедување адекватна понуда на информации за берзанската трговија. Берзанските трансакции се делат на промптни и термински, при што кај промптните, договорите се извршуваат најдоцна во рок од стандардните три дена, додека термински се трансакциите кај кои рокот е подолг од три дена.

Општи услови за регистрација на хартиите се истите да бидат целосно уплатени и неограничено преносливи. Работите околу извршувањето и порамнувањето на купопродажните договори ги извршува Заводот за платен промет. Информациите кои Берзата треба да ги направи јавно достапни вклучуваат: волумен на пазарната побарувачка и понуда за хартиите кои се котираат, волуменот на извршените трансакции, почетната, средната и последната цена за поединечните хартии и други релевантни информации.

Комисијата за хартии од вредност има контролна функција во однос на операциите на Берзата, односно на нејзините членови и брокери. Комисијата треба да обезбеди да се исполнуваат законските барања во однос на функционирањето како на примарниот така и на секундарниот пазар на долгорочни хартии. Покрај обезбедување на Комисијата со релевантни информации околу тековните операции, Берзата мора редовно да поднесува Годишен извештај како и финансиски план за наредната година. Комисијата исто така е овластена привремено или перманентно да ја затвори берзата и евентуално да ги одземе лиценците одобрени на берзанските членки или на нивните брокери.

д) Пазарот на акции

Во периодот од март 1993 до ноември 1994, Комисијата за хартии од вредност одобри 28 емисии на акции издадени од 16 емитенти. Вкупната вредност на овие акции беше околу 65 милиони DM.

Банките, вклучувајќи ги тука како оние кои претходно беа во општествена сопственост така и новите приватни банки, беа апсолутно доминантни емитенти на акции: од 28 емисии, 26 беа на банките. Единствените два небанкарски емитенти беа една авиокомпанија и една осигурителна компанија (при тоа беа запишани само 51,4% од акциите на авиокомпанијата). Една од причините зошто банките беа прилично активни во поглед на емитирањето на акции беа барањата на Законот за банките за обезбедување минимум сопствен капитал од 3 милиони DM односно 9 милиони DM како услов за добивање банкарска лиценца (втората сума се однесуваше за лиценца за работа со странство).

Со отпочнување на работата на Македонската берза се создаде еден од битните услови за тргување со долгорочни хартии од вредност на организиран пазар. Берзата го започна своето работење со котација на три обврзници од Агенцијата за санација на банка на првиот пазар, две обични и две приоритетни акции на вториот пазар, и шест обични акции на третиот пазар. Во текот на првиот месец остварениот промет на Берзата изнесуваше 192.000 DM во денарска противвредност, додека во вториот месец од работењето прометот опадна на незначителни 8.000 DM, што значи пад од 96%. Изгледа дека факторите поврзани со корпоративното управување и приватизацијата во македонските претпријатија и банки, а кои се анализираат на други места во овој текст, како и отсуството на инвестициони фондови, придонесуваат за малиот обем на понуда на атрактивни хартии, а особено за малиот обем на побарувачката на инвеститорите на пазарот на долгорочни хартии од вредност.

Девизен пазар

Во поранешна Југославија, девизниот пазар за прв пат беше создаден во 1973 година. Учесници на пазарот беа банките овластени за вршење на платен промет и на кредитни односи со странство, како и Народната банка на Југославија. Зависно од периодот, пристапот до девизните средства беше полесен или потежок, што беше детерминирано од состојбата во платниот биланс и задолженоста на земјата. Генерално земено, девизниот режим на СФРЈ беше релативно полиберален отколку во другите социјалистички земји.

По осамостојувањето, во Македонија беше инаугуриран девизен пазар во мај 1993 година. Пазарот е организиран така што претпријатијата можат меѓусебно да купуваат и продаваат девизи кај секоја банка овластена за работи со странство. Претпријатијата се дол-

жни да ги понудат своите девизи најдоцна во рок од 90 дена откако тие се префрлени на нивна сметка.

Заедно со создавањето на девизен пазар, Македонија воведо режим на слободно флукуирачки девизен курс, наместо дотогашниот фиксен курс. Тоа, и покрај тогашната висока инфлација и променливиот девизен курс, обезбеди *de facto* тековна конвертибилност на националната валута. Претпријатијата имаат непречен пристап на пазарот за сите видови тековни трансакции. Приватните лица, исто така, можат да купуваат неограничени износи странски валути во банките или менувачниците.

Функционирањето на девизниот пазар беше олеснето од фактот што од 1993 година па наваму понудата на девизи беше постојано поголема од побарувачката. Девизните резерви со кои ракува Народната банка на Македонија се зголемени од 119,23 милиони долари на крајот на 1993 година, на 165,4 милиони долари на крајот на 1994 година. Во средината на 1995 година тие веќе изнесуваа околу 180 милиони долари, за кон крајот на годината да надминат 200 милиони долари. Во меѓувреме, во рамките на стенд-бај аранжманот, кој Македонија го склучи со ММФ во мај 1995 година, повторно е воведен фиксен девизен курс на денарот, како клучно номинално сидро во борбата против инфлацијата.

Пазар на обврзници

Иако обврзниците не се сопственички хартии од вредност, за време на целиот период по Втората светска војна, тие беа ретко користени во Македонија. Во социјалистичкиот период, исклучок претставуваат неколкуте емисии реализирани од страна на државата, иако начинот на нивното реализирање не беше пазарен по својата природа. Имено, овие јавни заеми беа *de facto* присилни, а каматните стапки не ја спречуваа ерозијата на нивната реална вредност (во 80-тите години Македонија, односно Југославија, имаа висока инфлација, која се движеше помеѓу 50–100 проценти, за во 1989 година да ескалира во хиперинфлација. Типичен пример во тој поглед претставува јавниот заем за стимулирање на вработеноста, емитиран од страна на Република Македонија во 1987 година. Сите претпријатија и вработени, вклучително и оние во јавните служби и државната администрација беа обврзани да купат обврзници. Исто така, постоеше можност за доброволно купување над утврдениот износ. Обврзниците беа издадени на име на доносителот и не постојеја институционални можности за нивно тргување. Исклучок претставуваа некои примери на трговски претпријатија кои продаваа стоки за широка потро-

шувачка за овие обврзници, чијашто реална вредност брзо депрцираше со тек на време.

Обврзниците од Заемот за вработување беа со 10% каматна стапка на годишно ниво. Заемот требаше да се враќа во период од 5 години. Целокупната администрација беше препуштена на „Стопанска банка“ – Скопје, што вклучуваше извршување на сите операции околу издавање и запишување на обврзниците, водење на евиденција околу враќањето на заемот, како и пласирање на кредитите и нивното враќање кон и од заинтересираните страни. Заемот беше гарантиран од страна на државата. Но, кога во 1993 година обврзниците стасаа за наплата, нивните сопственици, поради големата обезвреденост, не беа заинтересирани да ги остварат своите права. Покрај гореспоменатата хиперинфлација од 1989 година, Македонија се соочи со нова хиперинфлација во текот на 1992 година, во периодот пред и непосредно по своето монетарно осамостојување од остатокот на некогашната Југославија.

Во текот на 70-те години беше распишан заем за изградба и реконструкција на патишта. Иако стапката на инфлација во ова време не беше екстремно висока, како онаа од крајот на 80-тите и почетокот на 90-тите, таа сепак беше од обем кој придонесе нивните иматели да остваруваат негативни приноси.

Лошото искуство со поранешните емисии на обврзници претставува значајна пречка за нивниот успешен пласман. Во пост-социјалистичкиот период, Република Македонија имаше само еден, и тоа неуспешен, обид за распишување на јавен заем. Во 1991 година беше донесен Закон за издавање на обврзници за обезбедување на средства за изградба, стандардизација и опремување на клиниките за хирургија и ортопедија на Медицинскиот факултет во Скопје. За разлика од претходните јавни заеми, продажбата на обврзниците од овој заем беше на доброволна основа. Понатаму, како одговор на претходните лоши искуства со високата инфлација, обврзниците беа номинирани во германски марки, со прилично краток период на достасување – на 1.I 1993 и на 1.I 1994 година. Средствата за отплата на овој заем требаше да се обезбедат од државниот буџет. Сепак, и покрај поволните услови, издавањето на обврзниците и нивната продажба претставуваше вистинска катастрофа – интересот на јавноста беше екстремно низок.

Досега, македонската држава не се обиде да ги финансира буџетските дефицити по пат на емисија на обврзници. Покрај проблемот на кредибилитетот друга пречка во тој поглед се високите

(реални и номинални) каматни стапки, кои во Македонија се присутни во целиот период по осамостојувањето.

Во текот на 1995 година, македонската држава издаде обврзници за санација на банкарскиот систем, но тие немаат карактер на јавен заем. Вкупната вредност на обврзниците изнесува 7,1 млрд. денари (околу 180 мил. US\$ според важечкиот курс во моментот на емисија), од кои 6,0 млрд. денари беа определени за санација на најголемата државна банка – „Стопанска банка“. Со овие обврзници, всушност, државата ги презеде ненаплатливите побарувања на оваа банка. Главницата треба да се исплаќа во период од 15 години, на 1.IV секоја година, од средствата на буџетот на Република Македонија, почнувајќи од 1.IV 1996 година. Каматата на обврзниците се пресметува и исплатува месечно, почнувајќи од 1.IV 1995 година. Цел на ваквиот, невообичаен начин на исплата (обично каматата се исплатува заедно со главницата) е да се обезбеди тековна ликвидност на банката преку прилив на готови пари. Овие обврзници гласат на доносител и веќе се котираат на македонската берза.

Што се однесува до претпријатијата, тие досега не се обидуваа да се финансираат по пат на издавање на обврзници. Причините за тоа се: веќе споменатата недоверба кај потенцијалните инвеститори, високите камати на штедни влогови кај банките, немањето традиција во тој поглед, големиот број претпријатија со финансиски тешкотии, и тн.

Кредитен пазар

Во Македонија не постои институционализиран пазар на пари, на кој банките би можеле редовно да ги задоволуваат своите потреби за дополнителна ликвидност. Не постојат ни кусорочни хартии од вредност, карактеристични за кредитните пазари во развиените пазарни економии. Убедливо најголемата банка во земјата, „Стопанска банка“, патеше од хронична неликвидност (таа располагаше со 70% од вкупниот банкарски потенцијал на целиот банкарски систем). Во договор со Светската банка, во 1995 година беше пристапено кон нејзина санација. Меѓу другото, беше извршено нејзино разбивање на неколку делови и осамостојување на нови банки. Со ова се настојуваше да се задоволи определбата, всушност барање од страна на Светската банка, она што ќе остане по нејзиното разбивање да не биде поголемо од втората најголема банка во земјата, „Комерцијална банка“. Светската банка, исто така, обезбеди техничка помош за ревизија на „Стопанска банка“ и други банки, која беше извршена од познати ревизорски и консултантски групи од надвор, како што се Coopers & Lybrand, Deloitte Touche и др.

Доминантна карактеристика на кредитниот пазар во Македонија е високиот степен на ненаплатени побарувања – банките не успеваат да наплатат околу 50% од своите побарувања врз основа на дадените кредити. Погодени од острата рецесија, загубата на пазарите поради блокадите со кои беше соочена Македонија и високите каматни стапки, претпријатијата, многу често, не ги измируваат своите обврски спрема банките. Од тие причини, санацијата на банкарскиот систем претставува еден од клучните елементи на реформите во Македонија.

По осамостојувањето на Македонија, со Анти-инфлационата програма од 1992 година, прифатен е принципот дека каматните стапки треба да бидат реално позитивни. Иако во принцип тоа не е спорно, поради високата и непредвидлива инфлација, реалните каматни стапки достигнаа екстремно високи нивоа. Тоа беше особено карактеристично за 1993 година, но беше присутно и во 1994 година, кога е остварено значително смирување на цените (годишната инфлација изнесуваше 55%). Во 1994 година, на пр., зависно од месецот, реалните месечни каматни стапки се движеа помеѓу 3 и 10%. Карактеристика на каматната политика беше и постоењето на високи каматни маргини меѓу активните и пасивните каматни стапки. Така, во периодот мај–декември 1994 година, каматните маргини меѓу активните и пасивните каматни стапки, на истородни категории од активата и пасивата од билансот на банките, се движеа на просечно годишно ниво од 46,4 процентни поени (Годишен извештај на НБМ 1994, стр. 63).

Покрај осцилациите на инфлацијата и неразвиеноста на финансискиот систем, високите камати се должат и на ниското ниво на штедење. Се проценува дека нето-штедењето изнесува само 2% од општествениот производ. Колапсот на штедењето кај населението најмногу е резултат на тоа што уште во 1991 година југословенските банки не беа во состојба да ги опслужуваат девизните штедни депозити на граѓаните, кои оттогаш останаа „замрзнати“ (девизните заштеди на македонските граѓани изнесуваат околу 1,5 млрд. US\$.). Македонските граѓани и сега предимно штедат во странски валути, но надвор од финансискиот систем. Се проценува дека во своите домови македонските граѓани држат најмалку 1 млрд. US\$.

Соочени со сè поголемите тешкотии на претпријатијата и големиот износ на „лоши“ заеми, како и поради реакциите во јавноста и политичките кругови, банките во мај 1995 година решија да направат меѓусебен договор, со кој се определи номиналното годишно ниво на 3-месечната годишна активна каматна стапка на 30%. Ова определување е извршено за определена маргина над есконтната стапка. Есконт-

ната стапка на Народната банка на Македонија се утврдува врз основа на модел, во кој референтен фактор за утврдување на стапката е остварената трендна стапка на инфлација во последните два месеци, зголемена за 5% како реален дел. И покрај тоа што со таквиот начин на формирање на каматните стапки е напуштено нивното чисто пазарно детерминирање, со оглед на методологијата за утврдување на есконтната стапка, горе-долу е обезбедено нивното реално позитивно ниво.

Во последно време, забележливо е дека банките, за разлика од социјалистичкиот период, стануваат многу поселективни при доделувањето кредити. Барем некои од нив, едноставно одбиваат да им позајмуваат на оние должници, за кои постои голема веројатност дека нема да ги вратат кредитите. Така, во 1994 година, се случи некои од банките да не ги достигнат ни кредитните лимити договорени во рамките на „STF“ аранжманот со ММФ. Од друга страна, постојат и банки, кои, соочувајќи се со недостаток на квалитетни инвестициони програми понудени од претпријатијата, а со желба да им овозможат на претпријатијата враќање на „лошите“ заеми, продолжуваат со одобрување на нови кредити.

Со законските прописи, на странските банки дадена им е полна слобода за работа во Македонија. Меѓутоа, засега е отворена само една филијала на странска банка (Ака банка – Москва). Исто така, постојат и неколку т.н. мешовити банки, во кои во основачкиот, покрај домашен, се наоѓа и странски капитал. Најголемо присуство на странски капитал има во Балканска банка – 66,7%.

XX. ПАЗАРОТ НА КАПИТАЛ ВО ЕКОНОМИИТЕ ВО ТРАНЗИЦИЈА

1. Функциите на пазарот на капитал во пазарната економија

Пазарот на капитал претставува општествен механизам кој остварува некои витални функции во рамките на пазарната економија. Најглобално би можело да се наведат следните функции: диверификација на ризикот, алокација на капиталот, надгледување („дисциплинирање“, контрола) на менаџментот на фирмите.

Економските последици на овие функции се бројни и значајни. Диверзификацијата на ризикот доведува до намалување на бараната (очекуваната) стапка на приход од страна на инвеститорите при нивното одлучување за ставање на нивните заштеди на располагање на претприемачите. Со тоа се зголемува понудата на штедењето (т.е. финансискиот капитал) за остварување на економскиот раст, а од друга страна се намалува цената на чинењето на капиталот, што значајно го зголемува сетот (множеството) на исплатливи (профитабилни) алтернативи за вложување на капиталот.

Пазарната алокација на капиталот, врз основа на специфичниот критериум: максимизација на богатството на сопствениците на капиталот, т.е. на сегашната вредност на нивниот имот, ја креира можноста капиталот (како редок ресурс) да се алоцира на точките на неговата најпродуктивна употреба. Имено, одредувањето на сегашната вредност на капиталските имоти преку капитализација на очекуваните идни профити според пазарно одредена каматна стапка би довело, во услови на извесност, до усогласување на интертемпоралните преференции во потрошувачката на поединците со интертемпоралниот трансфер на потрошувачката, што го овозможува достапната теахнологија на продуктивните (реалните) инвестиции.²⁸ Постоенето на

²⁸ Во условити на неизвесност според портфолио теоријата базирана на ризик-приход анализата, еквилибрачки пазарен параметар претставува т.н. рамнотежна цена на ризикот, а интертемпоралниот избор се претвора во ризик-приход избор.

пазарот на капитал овозможува размена на финансиските вишоци, т.е. трансфер на фондовите од работодавачите кон заемопримачите и ја максимира остварената стапка на приход на ангажираните ресурси на обете групи, како и количината на инвестициите.

Како механизам за надгледување („дисциплинирање“) на менаџментот на фирмите, пазарот на капитал е еден облик на економизирање со информациите кои на сопствениците (на капиталот) на фирмите им се неопходни за остварување на контролата врз менаџерите. При информационо ефикасни пазари на капитал, минимизирани се ресурсите потребни за мониторинг врз менаџерите, со оглед на тоа дека промените на пазарните цени на капиталските имоти се коректни сигнали за успешност на нивното работење.

Отстапувањето на реално функционирачките од идеалните пазари на капитал произлегува од различниот степен на операциона и информационо неефикасност на првите, т.е. од нивото на трансакционите трошоци за функционирање на пазарот и од брзината и степенот на инкорпорирање на информациите во пазарните цени на хартиите од вредност (т.е. на капиталските имоти).

2. Корпоративното управување и улогата на пазарот на капитал и финансиските институции

Корпоративното управување ги опфаќа начините на контрола, т.е. ограничувањата во одлучувањето на менаџерите во сложените деловни организации од корпоративен тип во кој постои конфликт на интереси помеѓу акционерите и менаџерите поради одвоеноста на сопственоста од управувањето.

Интерните ограничувања (т.е. контролата) добиваат облик на формална управувачка структура и процедура со кои се спроведува т.н. акционерски мониторинг во рамките на корпорацијата, тоа пред сè е управниот односно надзорниот орган. Екстерните ограничувања ги опфаќа следните пазарни структури: пазарот на капитал а со него поврзаниот пазар на корпоративска контрола, пазарот на менаџерски труд и пазарот на производи.

Во иницијалната фаза на транзициониот процес, со оглед на недоволната развиеност на пазарите на капитал и на менаџерскиот труд, како и на другите пазари, нивниот конкурентски притисок врз менаџерите е недоволен, па затоа акционерскиот мониторинг низ механизмот на преведување на сопственоста во контролата внатре во корпорацијата игра поважна улога. Англо-американскиот модел на корпоративно управување (outsider или market based модел) укажува на неопходните услови за пазарот на капитал да ја извршува својата

мониторинг функција. Во САД постојат бројни закони со кои е оформено комерцијалното и инвестиционото банкарство и со кои е ограничена или ефективно отежната позначајната акционерска сопственост на банките, пензиските фондови и другите финансиски и нефинансиски корпорации. Редовното и квалитетно информирање за финансиските и вкупните перформанси на компаниите достапно до акционерите (со значајно ангажирање на Комисијата за хартии од вредност); строгите прописи со кои се отежнува користењето на „внатрешни (inside) информации“ при тргувањето со акциите; внатре во корпорациите постоење на одбор на директори кои, при непостоење на посебен надзорен одбор, е под доминација на „внатрешните“ членови – сето тоа има за резултат: поединците да се со најголемо „учество во преземања“ (hostile takeovers) – се белег на пазарот на корпоративската контрола, а сето тоа е овозможено од еден мошне ликвиден пазар на хартии од вредност (ХВ).

Германско-јапонскиот (insider или bank-based) модел во средиштето на корпоративното управување ги поставува институционалните инвеститори – во прв ред банките (но и другите финансиски институции). Во Германија законски банките можат да имаат сами или со инвестиционите компании под нивна контрола и до 100% од акционерската сопственост; преку делегирање на гласањето (преку овластување) банките ефективно ја зголемуваат контролата и врз акциите кои пасивните ситни акционери им ги довериле на чување (грижење). Внатре во корпорациите постои надзорен одбор, составен од „надворешни“ лица и од вработените по принцип на соодлучување, кој го надгледува одборот на менаџментот.

Во Јапонија главната банка во рамките на индустриската група (кеиретсу) поседува по 5% од акциите во секоја компанија од групата, а учеството на пензиските фондови и другите финансиски институции во сопственоста е значајно. Одборот на директори формално е составен од инсајдери, но т.н. вкрстено акционерство и институционализираната сопственост во рамките на групата воспоставува баланс помеѓу нив и надворешните членови.

Како резултат на ваквиот модел во Германија најзначајни сопственици на акции се нефинансиските корпорации, а во Јапонија финансиските институции (во 1988 година 42% и 51,2% репективно); „вкрстеното акционерство“ меѓу корпорациите и нивните финансиери долгорочно ги врзува нивните интереси; послаба активност на пазарот на корпоративска контрола (отсуство на т.н. „непријателски“ преземања).

Кај економиите во транзиција, во степен во кои пазарот на акциите и други ХВ е недоволно ликвиден и недоволно информационо

ефикасен пазарната опција на контролата преку „излез“ (продажба на акциите) и „влез“ (преземање, takeover) ќе биде подредена на опцијата „гласање“, т.е. мониторинг на активните инвеститори-акционери. Тоа би значело во такви услови инклинарање на системот на корпоративно управување во овие земји кон германско-јапонскиот модел, применуван во различни земји и со различни мерки.

За разлика од американскиот модел (на пасивни инвеститори), германско-јапонскиот модел се базира на активни институционални акционерски мониторинг, т.е. ефективната акционерска контрола врз менаџментот зависи од степенот на концентрацијата на сопственоста. Имено, при широко дисперзирана акционерска сопственост, мотивот за активен мониторинг на ситните акционери е редуциран поради т.н. free riding проблем: доколку поединечен акционер би ангажирал ресурси за прибирање информации и активните мониторинг ефектите би ги користеле и другите акционери, притоа не плаќајќи ништо за тоа. Тука се и трансакционите трошоци за организирање на акционерите за единствено настапување.

Релевантноста на проблемот за економиите во транзиција произлегува од фактот што поради „...релативно рамномерната дистрибуција на богатството и на човечкиот капитал во овие земји, сопственоста може и натаму да биде доста широко дисперзирана, особено во оние земји кои почнуваат со масовна приватизација. Како да се овозможи корпоративно управување при премин од централизирана административна контрола кон широко дисперзирана сопственост е централно прашање во целиот регион“ (подвлечено од авторите Gray & Hanson 1993). Но, широко дисперзираната сопственост и активниот акционерски мониторинг не треба да се инкомпатибилни а „најдобар начин да бидат постигнати и обете е преку востановувањето на институционални посредници кои ќе ги поседуваат акциите и ќе гласаат во име на поединците“ (Gray & Hanson 1993).

Ваквото решение веќе се спроведува во практика, особено во рамките на програмите за масовна приватизација во поодделни земји. Во Полска се формираат т.н. национални инвестициони фондови, во кои самите корпоративни ентитети чии акции ги поседуваат граѓаните учествуваат во акционерскиот капитал на компаниите што се реструктурираат – 33% за водечкиот, а 27% за останатите фондови. Фондовите учествуваат со 2/3 во вкупниот број членови на надзорниот одбор на компанијата, а ги назначува претседателот и членови на одборот на менаџерите. Во Чешка над 300 инвестициони фондови се формирани од банките и како нови приватни ентитети. Кај нив се концентрирани над 67% од акциите на ваучер приватизацијата, од

тоа 80% кај 15-те најголеми фондови; нивните претставници учествуваат во управните одбори на претпријатијата.

Очекувано и пазарот на корпоративна контрола се уште не се афирмирал како средство за дисциплинирање на менаџерите. По-значајната активност на спојувања и откупи во последните 2–3 години во овие земји се јавува како настојување на некои поранешни монополски производи и трговски претпријатија преку деловната диверзификација да ги намалат ризиците во работењето, но и да се спротивстават на конкуренцијата на западните мултинационални компании. Идниот развој на овој пазар ќе зависи од резултатите на приватизацијата, од правната регулатива со која би се минимизирала опозицијата на менаџерите кон ваков вид трансакции, но исто така и од антимонополистичката политика.

Значајна улога на банките во корпоративното управување во раните фази на реформите е предлог кој во дискусиите изгледа дека добива сè поголема тежина. Аргументите се следни: „кредитните пазари се инхерентно неперфектни“ поради информационата асиметрија на релација кредитор-должник, „и кога една банка ќе го повлече кредитот вообичаено е другите да не брзаат да и го преземат местото“, па оттаму „банките поседуваат веродостојна закана од повлекување на кредитот“ кон неуспешните фирми и нивните менаџери; кога банката истовремено е и кредитор и акционер поголема е веројатноста дека таа ќе дејствува како активен сопственик и нејзината ефективна контрола ќе предизвика екстерни ефекти и за другите сопственици на капитал во компанијата; банките „поседуваат информации и искуство во следењето на работењето на компаниите“ (Stiglitz 1992). Но, ваквиот модел има смисла доколку се работи за банки кои и самите се во процес на реструктурирање и приватизација, со нови деловни поттици и начини на управување. Во спротивно ваквиот модел не би се разликувал од системот којшто се сака да се напушти.

Проблемот што го носи ваквиот модел е концентрација на моќта кај банките. Примерот со Чешка е илустративен: трите најголеми банки поседуваат 3 од 5-те најголеми фондови, коишто истовремено се членови на Прашката берза, а една третина од акциите со листинг се акции на самите банки. Создавањето конкурентски амбиент со независни инвестициони фондови и холдинг компании би придонело за намалување на монополската положба на банките. Еден ефикасен начин на мониторинг е учеството на менаџерите и вработените во акционерската сопственост на својата компанија, во праксата тој покажува позитивни резултати.

3. Пазарот на капитал и приватизацијата

Различните пристапи кон приватизацијата даваат различен нагласок врз потребата од развој на пазарот на капитал. Пристапот преку помасовна акционерска сопственост повеќе ја актуализира оваа потреба отколку пристапот преку директната продажба.

Иницијалната неразвиеност на пазарот на капитал во принцип го лимитира на краток рок изборот на приватизационите методи на директната продажба како доминантен метод; но, непостоењето на ефикасен механизам за канализирање на агрегатната побарувачка на голем број ситни „купувачи“ кои понудата на сопственички наслови за мал број крупни имоти предизвикува за државата (како продавач) трошоци за „барање“ т.е. идентификување на купувачи со доволно средства за откуп. Исто така, изостануваат поволностите од користење на дивестирањето на едно претпријатие низ повеќе транши, што ќе овозможи поточно одредување на цената на средствата кои се продаваат и урамнотеженост на приливот на приходи за државата.

Пазарот на капитал ќе овозможи и поширок опфат на приватизацијата преку создавање можност поголем дел од популацијата да учествува во неа, со оглед на намалувањето на минималната финансиска инвестиција за секој поединец. Со тоа, исто така, би можела да се редуцира можноста за претерана концентрација на сопственоста и богатството што постои при директната продажба. Сето тоа може да има и позитивни политички консеквенции во смисла на проширување на поддршката на приватизационата програма. Понатаму, разменливост на сопственичките права овозможува нивна поефикасна алокација, а ликвидноста на сопственичките удели (како хартии од вредност) ја зголемува вредноста што имотот ја има за потенцијалниот купувач.

Во однос на мониторингот врз менаџментот со самата приватизација односно обезбедувањето на транспарентност на политиката на приватизација, познато е дека јавните емисии на ХВ претпоставуваат задоволување на бројни предуслови, т.е. добро функционирачкиот пазар на капитал претпоставува развиена регулативна рамка која има за цел потполна дисеминација на информации за работењето на фирмите, а што е особено релевантно во овој контекст, независен извештај за проценка на вредноста на фирмите кои се приватизираат.

Мобилизирањето на странскиот капитал е уште еден аспект на влијанието на (не)постоењето на пазарот на капитал врз текот на приватизацијата. Искуството од последните десетина години укажува на две глобални структурни промени во обезбедувањето странско

штедење поради финансирање на развојот на помалку развиените земји. Првата промена се огледа во намалување на учеството на методот на финансирање – капиталот од јавниот сектор на развиените за финансирање на јавниот сектор на помалку развиените земји, а за негова сметка зголемување на учеството на методот на финансирање – капиталот од приватни извори од развиените за финансирање на развојот на приватниот сектор во помалку развиените економии, и тоа токму со меѓународниот пазар на капитал како интермедиер за остварување на ваквите токови на капиталот. Втората промена, пак, се однесува на значајниот пораст на учеството на капиталските хартии од вредност (акции и долгорочни обврзници) како инструменти на меѓународното движење на капиталот на глобализираните финансиски пазари.

Приватизацијата од своја страна носи зголемување на понудата на акции и други ХВ и можност за зголемен обем на трансакции со нив. Тоа ги подобрува можностите за пооптимална композиција на портфолијата на економските субјекти и за диверсификација на ризикот, за поадекватно определување на цените на финансиските имоти и на вредноста на инвестиционите проекти воопшто. Оттаму и поттикот за развој на финансиските институции за инвестирање на заштедите во ХВ, што се би придонело за пренасочување на дел од заштедите од економски помалку мобилните реални имоти кон мобилните финансиски имоти, кои би ја подобриле ефикасноста на алокацијата на заштедите.

4. Досегашно функционирање на пазарот на хартии од вредност во економиите во транзиција

Пазарите на хартии од вредност (ХВ) во економиите во транзиција се во почетната фаза од развитокот. Нивото на капитализацијата мерено во однос на ГДП е под 0,1, што е мошне ниско во споредба со пазарите на поразвиените новоиндустријализирани земји во развој (Кореја, Малезија, Сингапур, Чиле, Турција), каде што коефициентот се движи од 0,5 до над 1. (За илустрација овој коефициент за развиените земји изнесува околу 1.) Исклучок е пазарот на ХВ во Чешка, каде што овој коефициент на почетокот на 1994 година за Прашката берза изнесуваше 0,48 и беше за 16 пати поголем во однос на просекот за двата други поголеми источноевропски пазари – Будимпешта и Варшава (просекот од 0,03).²⁹

²⁹ Показателите и констатациите во текстот се базираат врз податоците во Fisher (1994), Vinton (1994), Business Central Europe (1994) и IFC Emerging Stock market Factbook (1992).

Карактеристики на овие пазари се следни: мал број на ХВ, посебно акции кои се на листинг, мал обем на трговија, концентрација на трговијата кај акциите од само неколку попознати компании. Видлива разлика се јавува помеѓу Чешкиот (и Словачкиот) од една, и Унгарскиот и Полскиот пазар на ХВ од друга страна; првиот е со далеку повеќе ХВ (1.000 наспроти 28 односно 24), поголема капитализација и волумен на трговија, иако според времето на основањето е далеку најмладиот (1993 во однос на 1987 и 1991 година). Широкиот опфат на програмата за ваучер приватизацијата а во тие рамки воспоставената структура на инвестициони фондови, како и макроекономската стабилност и прореформската политика, се факторите за натпросечните перформанси на Чешкиот пазар на ХВ кој се смета за еден од најперспективните во регионот.

Почетната мошне слаба активност на овие пазари во целина, резултираше од психолошката бариера кај ситните штедачи за вложување во ризични пласмани – во акции на претпријатија за кои немаат доволно информации и чија судбина при реструктурирањето е сосема неизвесна, но и од неповолниот даночен третман на профитите од вложување во ХВ. Но, во текот на последната година доаѓа до брз, на моменти спектакуларен раст на вредноста на акциите на пазарот, иако проследен и со неколку корекции на цените надолу кои потсетуваат на берзански мини-сломови. Растечкиот тренд беше пред сè предизвикан од силниот прилив на портфолио инвестиции од странските инвестициони фондови; но исто така и од настапувачкиот оптимизам и кај домашните ситни инвеститори, кои по краткотрајната „потрошувачка треска“ ја зголемија стапката на штедењето, како и од поволните очекувања за економскиот раст и променливата стапка на инфлацијата. Со тоа побарувачката расте, а понудата на квалитетни ХВ од познати, успешни форми е ограничена – пазарните цени на акциите растат сосема независно од движењето на „фундаменталните“ параметри на работењето на емитентите, раст кој на моменти добива самоодржувачки карактер.

Овие пазари се сè уште недоволно ликвидни за најголемиот број акции, и операционо недоволно ефикасни: честопати самите со ограничени технички можности за извршување на трансакциите предизвикуваат шпекулативни елементи во трговијата.

Важна карактеристика на овие пазари (особено изразена во Чешка и Словачка) е изразената фрагментација на пазарот: постои официјална берза која и самата има два сегменти: акции со листинг и без листинг; потоа постои официјален пазар преку шалтер (ППШ), но и неофицијален ППШ. За значењето на ППШ зборува фактот

што во Чешка на почетокот неговиот обем на трговија бил околу 400 пати поголем од оној на берзата. Многу мал е бројот на акциите кои ги задоволуваат потполно строгите критериуми за листинг на берзата (од 1.000 само 5 акции се на листинг на Прашката берза), потоа трошоците за тргување без берза и брокери се помали – тоа го прави ППШ атрактивен за помалите компании и малите приватни инвеститори (на берзата главни играчи се институционалните инвеститори). Но, исто така, помалата транспарентност на шалтерскиот пазар изгледа дека им погодува на некои инвеститори за да ја реализираат својата „информациона предност“.

Банките се значајни учесници на пазарот и на страната на понудата – нивните акции се често меѓу најатрактивните, но и на страната на побарувачката како институционални инвеститори особено преку инвестиционите фондови кои се под нивна контрола. Од една страна, банките се демотивирани да фаворизираат развиен пазар на ХВ, прво, тој би бил конкурент во финансирањето на претпријатијата и, второ, станувајќи акционери во претпријатијата, особено при нивното финансиско реструктурирање, непосредно или преку инвестиционите фондови банките можат да користат „внатрешни“ (инсиде) информации, да влечат корист од информационо неефикасните пазари. Од друга страна, ликвиден и информационо ефикасен пазар би придонел за зголемување на вредноста на акциите во банкарските, а особено во портфолијата на инвестиционите фондови.

Проблемот се усложнува со фактот дека постојните менаџери во претпријатијата не се заинтересирани за постоење на ликвиден пазар на ХВ, барем не во фазата на сопственичкото реструктурирање на претпријатијата, бидејќи тие на акциите гледаат како на средство за здобивање или консолидирање на контролата врз сопственото претпријатие.

На долг рок, развојот на ефикасен и ликвиден пазар на ХВ би значел пазарно решение на проблемот на мониторинг врз мониторингите (во овој случај на банките) и би влијаел и врз мониторингот на претпријатијата. На пократок рок, пак, улогата на пазарот на акции ќе биде ограничена пред сè на сектори со изразени технолошки иновации каде што акционерството овозможува партиципирање на финансиерот во високиот ризик на ваквите деловни потфати. Истото се однесува и за сектори со значајна пролиферација на нови фирми (засновани на учество на т.н. venture, „ризичен капитал“).

Исто така, во услови на макроекономската нестабилност и радикалните промени во економијата цените на производите, трошо-

ците и остварените профитни стапки се мошне неперфектен сигнален механизам за квалитетот на менаџерите, па оттаму е мошне тешко да се воспостави директна врска помеѓу движењето на цените на акциите и перформансите на менаџерите која ќе овозможи движењето на ваквите цени да биде основа за „дисциплинирање“ на менаџерите преку купување/продавање на акции.

5. Реџулација на финансискиите институции

Според Stiglitz (1994) пазарните неуспеси на финансиските пазари произлегуваат од карактерот на информациите како специфичен вид на стока, со оглед дека есенцијалната улога на финансиските пазари е продукција, процесирање, дисеминација и користење на информациите. Информацијата има карактер на јавно добро, нејзиното добивање вклучува екстерни ефекти и трошоци кои имаат фиксен карактер. Оттаму, „социјалната“ стапка на приход од здобивањето на информацијата е различна од приватната стапка, а информационо интензивните пазари (како што се финансиските) се неперфектно конкурентски, па оттука и неперфектно информационо ефикасни.

Екстерните ефекти доаѓаат до израз во фактот што одобриениот кредит од страна на банката е позитивен сигнал за другите инвеститори во однос на истиот должник; притоа другите инвеститори заштедуваат трошоци како за здобивање информации за должникот така и за мониторинг врз неговото работење.

Кај реално функционирачките (финансиски) пазари, информацијата е неперфектна и со дополнителни трошоци може да биде „подобрена“ (или здобиена), што остава простор да се добие пазарно решение кое не е Парето-ефикасно: на пример, кај т.н. рационарање на кредитот заемодавачот, водејќи се од максимирање на очекуваната стапка на приход, ја рационализира понудата на кредитот (и ја лимитира каматната стапка), иако постои незадоволена побарувачка на кредит, т.е. земјопримачот би прифатил и повисока каматна стапка.

Овде е и проблемот на верижниот („системскиот“) ефект од несолветноста на една банка: недовербата на инвеститорите во тој случај се проширува врз финансискиот систем во целина. Тоа е екстерен ефект од неперфектната информираност на инвеститорите, а недовербата влијае врз остро редуцирање на нивната понуда на штедење за официјалниот финансиски сектор.

За економиите во транзиција се предлагаат регулативни механизми со кои во основа би се обезбедиле сигурни и здрави (стабилни) финансиски институции. Високи стандарди за учество на соп-

ствениот капитал во вкупните извори на кредити на банките (net worth ratio), високо ниво на резерви со кои се покриваат ризичните пласмани (capital adequacy ratio) и високата вредност на лиценците за основање на банки (висока „франшизинг“ вредност за основање банки), би требало да овозможат редуцирање на веројатноста од инсолвентност на банките. Тука се надоврзува и законската регулатива со која би се овозможила ефикасна супервизија од страна на државни органи/агенции врз работењето на финансиските институции. Се предлага и примена на концептот на т.н. ограничено (тесно) банкарство (narrow banking) што се сведува на одобрување на банките да инвестираат само во сигурни пласмани – на пример во „безризични“ краткорочни државни хартии од вредност, додека поризичните пласмани се оставени во доменот на други финансиски институции, но со редуцирани државни гаранции за нивната сигурност.

Смислата на ваквата регулација е да се неутрализираат ефектите на проблемот на т.н. морален хазард (moral hazard) во банкарството. Во услови на високоризично деловно опкружување, а при постоење на експлицитно или имплицитно државно осигурување на депозитите, кај банките се создава поттик да влегуваат во високо ризични потфати. Банките го занемаруваат основниот банкарски принцип на сигурност, очекувајќи дека високиот профит од евентуалниот успех ќе им припадне ним, додека загубата од евентуалниот неуспех на пласманите ќе ја префрлат на осигурувачот (државата). Ваквиот поттик расте со намалување на учеството на сопствениот капитал во вкупниот капитал на банката.

Интервенцијата во сферата на каматните стапки е, исто така, едно мошне суптилно прашање за кое има дивергентни стојалишта, а во принцип дебатата се сведува околу прашањето на финансиската репресија (versus финансиска либерализација). Аргументот на противниците на благата финансиска репресија (и соодветна државна регулација) барем во првите фази на транзицијата е: доколку можат слободно да си конкурираат за депозити преку нудење повисоки стапки за депозитите, ќе мораат да ги подигнат и стапките за заемите, што од своја страна би ги истиснало кредитоспособните заемопримачи што нудат нешто пониски стапки на приход, а би ги оставило должниците кои нудат високоприходни но многу ризични („сомнителни“) проекти – во услови на државно осигурување на депозитите тоа до крајни граници би го потенцирало проблемот на морален хазар. Тука се надоврзува и фактот што сè уште нереструктурираните (и неприватизирани) државни претпријатија можат да го одбегнуваат пла-

кањето на доспеаните кредити, очекувајќи (поради своето „значање“ за економијата) да бидат избавени со интервенција на државата.

Но, целиот овој проблем може да се разгледува како еден базичен trade off помеѓу сигурноста/стабилноста на банкарскиот сектор и неговата конкурентност. „Преголемиот“ степен на конкуренција во банкарскиот сектор по сè изгледа има негативен ефект бидејќи го обезвреднува највредниот имот на една банка – репутацијата и сигурноста. Одржувањето, пак, на неконкурентска концентрирана структура на овој сектор не би го поттикнувало доволно зголемувањето на ефикасноста и би фаворизирало мал број големи претпријатија/должници во пристапот до банкарските кредити, од што би страдал секторот на малиот претприемнички бизнис.

Конкретниот избор на приоритет при оваа дилема кај секоја земја во транзиција ќе зависи од наследеното иницијално ниво на концентрација на пазарната структура во банкарството, но и во секторот на државните претпријатија. Исто така, тука ќе влијае и нивото на поврзаноста на домашниот финансиски систем со меѓународните финансиски текови и пазари, нивото на макроекономската стабилност, како и резолутноста во настојувањето да се градат и други институции и сегменти на финансискиот систем (небанкарски финансиски институции, ефектни берзи и сл.).

б. Регулација на пазарот на хартии од вредност

Функционирањето на пазарот на капитал создава потреба за креирање регулативна рамка на пазарот на хартии од вредност, што само за себе преставува претпоставка за развој на овој пазар. Правната регулатива од оваа област опфаќа поголем број на значајни прашања:

- организацијата на примарниот пазар на ХВ: определување на улогата на државната комисија за ХВ и на финансиските интермедиери (т.е. инвестиционото банкарство; условите за функционирање на емисиите на т.н. права (т.е. привилегираните услови за учество на постојните акционери во новите емисии на акции);

- институционалната структура на ефектната берза, управувањето со нејзината работа, условите за членство (за поседување на „седиште“) на берзата и типот на фирмите-членки, односно учесници во трговијата на берзата (брокери, банки, инвестициони фондови);

- регулација на секундарниот пазар на ХВ: услови за одобрување на листинг за поделните емисии; услови за објавување на сите информации неопходни на инвеститорите за донесување на рационални одлуки; прописи за превенција против inside trading, т.е. тргну-

вање врз основа на ексклузивно поседување на информации релевантни за определување на вредноста на хартиите на одредени фирми;

– известување за тргување со т.н. блокови на ХВ и за приватни пласмани, односно трансакции кои доведуваат до значајни промени во сопственичката структура на компаниите:

– организација и регулација на пазарот преку шалтер, како почетен стадиум во воспоставувањето на институционализиран пазар, но и како алтернатива на самата берза за ефикасно тргување со акции на помали компании;

– интервенции за стабилизирање на пазарот при остри осцилации на цените, како и регулација на пазарот со конвертибилни и деривативни ХВ: опции и фјучерси.

7. Наместо заклучок – пазарот на капитал во македонската економија

Македонската економија се наоѓа во иницијалната фаза на транзиција. Почетните чекори на создавање правна рамка поврзана со пазарот на капитал се направени (донесен е Закон за хартии од вредност, формирана е Комисија за ХВ), но постои и незаокруженост на истата во значајни сегменти (отсутствува Закон за берза, прописи со кои се регулира трговијата на пазарите на ХВ). Приватизацијата преку трансформација набрзо ќе ја изостри потребата за уредно функционирачки пазар на ХВ. Во однос на кредитниот пазар, финансиското реструктурирање на претпријатијата веќе ја прави потребата од програма за реструктурирање на банкарскиот сектор повеќе од акутна.

Макроекономската стабилност, кредибилитетната и флексибилната политика во реформите се важни предуслови што треба да се исполнат; но создавањето на нови финансиски институции (т.е. со нов систем на поттици) и на специјализирани фирми – ревизорски куќи, брокери – се клучните предуслови за долгорочни и суштински промени на системот. Ангажирањето на државата, на пример, преку финансирање на јавниот сектор со емисија на државни хартии од вредност би бил солиден поттик за пазарот на ХВ.

Развојот на пазарот на капитал не е изолиран краткорочен потфат, туку подолгорочна цел на стратегијата на финансискиот развој, т.е. на финансискиот систем како комплексна целина.

ГЛАВА VII

ЕКОНОМСКАТА УЛОГА НА ДРЖАВАТА ВО ПЕРИОДОТ НА ТРАНЗИЦИЈАТА

XXI. УЛОГАТА НА ДРЖАВАТА ВО СТОПАНСКИОТ ЖИВОТ

Вовед

Економската историја нè учи дека почнувајќи од големата светска економска криза од 1929–1933 година, па сè до денешни дни, државните интервенции во стопанскиот живот на земјите со пазарна економија силно се зголемиле. Иако нивниот опфат и интензитет е различен од земја до земја, па и во иста земја во различни периоди, во зависност, во прв ред, од политичката и економската филозофија на партиите на власт и економската состојба на земјата, факт е дека тие остануваат значаен коректив на пазарот и пазарното разместување на ресурсите. Впрочем во современата економска литература потребата од државното мешање во стопанскиот живот во земјите со пазарна економија се изведува и оправдува со т.н. неуспех на пазарот – market failure. Имено, во определени домени на стопанскиот живот и во определени специфични економски состојби пазарот не е во можност да изврши рационална алокација, разместување на ресурсите, и да понуди соодветно разрешување на проблемите, поради што државната интервенција во стопанскиот живот е неизбежна. Тие домени се: постоењето на монополи, нерамномерната и социјално неприфатлива распределба на доходот, макроекономската нестабилност, екстерналиите, посебно т.н. негативни екстерналии, загадување на водите, воздухот, почвата и сл. и обезбедувањето на т.н. јавни добра – народната одбрана, уличните светла, јавните паркови и сл. (Harison, Smith, Davies, 1992). Врз оваа основа се изведуваат и четирите главни функции на владите во модерните пазарни економии: утврдување на законската рамка на пазарните стопанства, влијание врз алокацијата на ресурсите, прераспределба на доходот и стабилизација на стопанството, во прв ред низ користењето на монетарната и фискалната политика (Samuelson, Nordhaus, 1992).

По падот на административно-централистичките системи на управување со стопанството, земјите во транзиција се соочија со вон-

редно тешка економска ситуација, чии доминантни карактеристики, горе-долу репрезентативни за скоро сите поранешни социјалистички земји, се огледаат во: нагласената инсуфициенција на страната на производството, односно понудата, релативно високите стапки на инфлација, високата невработеност, значајниот надворешно-финансиски долг, надворешно-трговските дефицити, егзистенцијата на сивата економија и сл., практично сите земји во транзиција се принудени да спроведуваат и политика на макроекономска стабилизација и политика на структурно прилагодување. Првата претпоставува елиминирање на вишокот на потрошувачката, вклучувајќи ја тука и политиката на ограничување на платите, а втората банкротство на фирми во процесот на нивното консолидирање и прилагодување на строгите пазарни услови на стопанисување. Двете политики нужно ќе ги заоструваат социјално-политичките тензии во овие земји. Во такви услови улогата на државата е вонредно комплексна и се пројавува во бројни сфери на економското живеење. Ова дотолку повеќе што некои домени и состојби врзани за т.н. пазарен неуспех (макроекономската нестабилност, нерамномерната распределба на доходот, монополистичките структури и загадувањето на животната средина) во земјите во транзиција се веќе силно нагласени или пак имаат тенденција на понатамошно изострување.

Со оглед на тоа што бројни сфери од стопанското живеење во кои се пројавуваат економските ингеренции на владите на модерните национални стопанства ќе бидат предмет на разработка во другите тематски целини предвидени за советувањето, нашата анализа главно ќе се ограничи на прашањата врзани за опфатот на јавниот сектор и улогата на државата во регулацијата и дерегулацијата на стопанската активност.

Јавниот сектор во земјите со пазарна економија

Во сопственичката структура на сите пазарни економии егзистира т.н. јавен, државен сектор на сопственост. Застапен е главно во крупната стопанска инфраструктура – пошти, телекомуникации, енергетика (електрика, гас, нафта), железници, аеротранспорт, пристаништа и сл., но и во некои клучни стопански гранки – црната металургија, јагленот, петрохемијата, моторната индустрија, бродоградбата и др. (види табела бр. 1). Традиционално јавниот сектор е присутен во развиените земји на Западна Европа отколку во прекуокеанските земји – САД, Јапонија и Канада. Практично, битната разлика помеѓу едната и другата група земји се гледа во фактот што во Западна Европа јавниот сектор е застапен како во крупната стопан-

ска инфраструктура така и во бројните индустриски гранки, што не е случај со прекуокеанските земји, каде што јавниот сектор е скоро исклучиво профилиран во крупната стопанска инфраструктура.

Табела 1

бл - без податок

Приватен сектор над 75% ○

Јавен сектор 25% ●

50% ◐

75% ◑

над 75% ●

	пошта	телекомуникации	електрика	гас	петрохемија	јаглен	железници	аеротранспорт	моторна индустрија	железари	бродоградителство	
Австралија	●	●	●	●	○	○	●	○	○	○	бл.	Австралија
Австрија	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	бл.	Австрија
Белгија	●	●	◐	◐	бл.	○	●	○	◐	○	○	Белгија
Бразил	●	●	●	●	●	●	◐	○	●	○	○	Бразил
В.Британија	●	●	●	●	◐	●	●	◐	●	●	●	В.Британија
Канада	●	◐	●	○	○	○	◐	○	○	○	○	Канада
Франција	●	●	●	●	бл.	●	●	◐	◐	◐	○	Франција
3Германија	●	●	◐	◐	◐	●	●	◐	○	◐	◐	3Германија
Холандија	●	●	◐	◐	бл.	бл.	●	◐	◐	◐	○	Холандија
Индија	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	Индија
Италија	●	●	◐	●	бл.	бл.	●	◐	◐	◐	●	Италија
Јапан	●	●	○	○	бл.	○	◐	○	○	○	○	Јапан
Мексико	●	●	●	●	●	●	◐	◐	◐	●	●	Мексико
Ј.Кореја	●	●	◐	○	бл.	◐	бл.	○	○	●	○	Ј.Кореја
Шпанија	●	◐	○	◐	бл.	◐	●	○	◐	◐	◐	Шпанија
Шведска	●	●	◐	●	бл.	бл.	●	◐	○	◐	●	Шведска
Швајцарија	●	●	●	●	бл.	бл.	●	◐	○	○	бл.	Швајцарија
САД	●	○	◐	○	○	○	◐	○	○	○	○	САД

Опфајтои на јавниот сектор во земјите со пазарна економија

Од табелата што ја даваме во прилог паѓа в очи релативно големата застапеност на јавниот сектор во сопственичката структура на неколку високоразвиени земји на Западна Европа – Австрија, СР Германија, Франција и Италија, како и во некои земји во развој – Бразил, Индија и Мексико. Сите инфраструктурни и индустриски гранки означени во табелата во случајот на Австрија се во комплетна сопственост на државата. Во СР Германија државната сопственост покрај во инфраструктурните дејности е застапена и во многу индустриски гранки: преработки на јаглен, нафта, индустрија на алуминиум, бродоградба, автомобили, челични конструкции, топилници, железарници, градежни претпријатија, финансиско-кредитни институции и сл. Слична е состојбата и во Франција каде што јавниот сектор традиционално е широко застапен. Во Италија, пак, јавната сопственост е профилирана дури и во некои традиционални гранки на општественото производство – текстилот, кожата и чевлите, експлоатација и преработка на мермери и неметали, преработки на тутун и пијалаци, делови на прехранбената индустрија итн.

Во периодот по осумдесеттите години приватизацијата и дерегулацијата на стопанскиот живот станаа економска ортодоксија во вистинска смисла на зборот, и тоа на глобален, светски план. Како резултат на тоа дојде до определено поместување во сопственичката структура на современите национални економии на штета на јавниот сектор. Во Велика Британија во периодот 1981–1991 година државата продаде имот во вредност од 36,7 мрд. фунти, со што учеството на јавниот сектор во вкупната сопственичка структура на оваа земја се намали од 14 на 7%, односно се преполови. Дури и бизниси кои во многу земји со развиена пазарна економија традиционално се наоѓаа во државни раце беа приватизирани: British Aerospace, Britoil, Enterprise Oil, British Telecom, British Gas, British Petroleum, British Airports, British Steel, Water, Electricity и сл. (Harrison, Smith, Davies, 1992). Во Франција и Италија резултатите од приватизацијата беа далеку поскупо. Меѓутоа, овие земји денес располагаат со нови и многу амбициозни програми за приватизација од кои владите очекуваат големи приливи во државните буџети. Целосната реализација на француската приватизациона програма од 1993 година, на пример, смета на приливи повеќе од 50 мрд. американски долари. СР Германија пак посериозно зачекори во процесот на приватизацијата. Процесот на приватизацијата на најголемиот број од 13.000 источногермански претпријатија во значајна мера е заокружен, а во т.н. стари покраини приватизацијата длабоко зафати три сектори: индустрија, транспорт и банки. Многу амбициозни приватизациони програми се реализираат и во зем-

јите во развој. Приватизацијата го збогати државниот буџет на Чиле за 10 мрд. долари, на Аргентина исто така за 10 мрд. долари, на Малезија за 3 мрд. долари итн. (Гризо, Давитковски, 1994). Процесите на дерегулација, приватизација и реорганизација на јавниот сектор во земјите во развој денес обично се поддржувани и од официјалната политика на Светската банка. Поддршката, особено по 1989 година, се однесува на унапредувањето на бизнис опкружувањето (редукција на бариерите за влез на пазарите, редукција на трговските рестрикции и реформа на законодавството и регулацијата во скоро 90 земји во развој); развој на финансискиот сектор (либерализација на каматните стапки, унапредување на финансиските институции, зголемување на конкуренцијата помеѓу финансиските посредници и др. во 90 земји во развој); реструктуризација на јавниот сектор исто така во 90 земји во развој итн. (World Bank, 1991).

За опфатноста на јавниот сектор во Република Македонија

Иако процесот на приватизација е во тек, кај нас не само што не постои разработен концепт за учеството, опфатот и профилираноста на јавниот сектор во вкупната сопственичка структура на стопанството, туку отсутствуваат и позначајни теоретски расправи врзани за оваа проблематика.

При одлучувањето за можните пристапи на профилирањето на застапеноста на јавниот сектор во сопственичката структура на земјата треба во обѕир да се имаат следниве моменти:

Прво, искуствата на земјите со пазарна економија во овој домен. За Република Македонија притоа порелевантни се искуствата на европските земји со пазарна економија не само поради географската припадност на земјата во европскиот континент туку и поради постојаната упатеност на нашето стопанство на економско-технолошка соработка со ЕЕУ. Особено е значајно да се проучат искуствата на некои помали земји со пазарно стопанство: Австрија, Белгија, Холандија и др.

Второ, глобалните тенденции во доменот на застапеноста на јавниот сектор во развиените земји, но и во бројни земји во развој насочени кон определено повлекување на јавниот сектор од стопанскиот живот. Практично, државата ја напушта сопственоста, но го задржува влијанието врз стопанските текови преку мерките на регулацијата.

Ако во почетната фаза на транзиција во Република Македонија секторите кои имаат третман на природен монопол (станува збор за сектори чие поставување бара вложување на огромен капитал, поради што од аспект на алокација на ресурсите најоправдано е

стопанската активност да му се препушти на едно единствено претпријатие, на пример, железница, електростопанство, ПТТ услуги и сл.) остануваат во државна сопственост, дилемите се концентрираат околу прашањето за евентуалната потреба и оправданост од формирање на јавна сопственост во некои индустриски гранки: црната металургија, преработките на нафта, рударските комбинати, топилниците и сл. Прашањето допрва ќе се актуализира, бидејќи приватизацијата на некои крупни капацитети во земјата (пример, скопската железарница, рафинеријата за нафта, Бучим и др.) ќе оди тешко поради различни причини: евидентен недостаток на домашен капитал, недоволна заинтересираност на странскиот капитал за вложување во овие дејности, превработеност, технолошка депресираност на некои од објектите итн. Од друга страна, нивните индуцирани ефекти врз вкупното стопанство не смеат да се потценат. Постојните законски прописи во Република Македонија дозволуваат да се утврди учеството на државата во сопственост на некои објекти од споменатите стопански сектори – врз основа на инвестирани средства од буџетот на Република Македонија, врз основа на кредити за кои Република Македонија се јавува како единствен гарант и сл. Во секој случај државата, односно Владата наскоро ќе мора да донесе значајни одлуки врзани за евентуалното профилирање на опфатот на државната сопственост во споменатите стопански сектори и, се разбира, во конкретните стопански објекти, понатаму за неговото конкретно одмерување, во смисла на мајоритетно учество или пак малцинско учество, но со пакети на акции кои ќе ѝ овозможат на Владата, односно на надлежните министерства, да се стекнат со соодветни компетенции во управувањето на објектите, но и одговорности во врска со нивното работење. Она што посебно сакаме да го подвлечеме во оваа прилика е фактот дека овие одлуки мораат да се базираат на соодветна стручна анализа, којашто ќе се обиде да ги одмери глобалните ефекти од евентуалното профилирање на јавната сопственост во некои индустриски гранки на стопанството на Република Македонија. Притоа, јасно е дека ефектите нема да бидат еднонасочни. Имено, доколку дел од објектите во кои државата ќе биде косопственик во иднина успешно се корпорализираат и реструктурираат и доколку покажат добри резултати во работењето можат да станат извор на дел од буџетските приходи. Исто така, Владата врз таа основа (како косопственик или евентуално мајоритетен сопственик) ќе може поуспешно да ја обавува функцијата на регулација во дел од горепосочените стопански сектори. Од друга страна Владата, односно надлежните министерства во улога на сопственик ќе се соочат и со низа одговорности, повторно врзани за успехот односно неуспехот на реструктурирањето на објектите (организационо,

сопственичко, производно, технолошко), изборот на менаџерските екипи, резултатите од работењето и сл.

Регулација на сивојанскиите сектори

Потребата од државна регулација на одредени стопански сектори економската наука традиционално ја објаснува и оправдува со несовершеноста на пазарот, односно со постоењето на домени и состојби на т.н. пазарен неуспех. Оттаму е и логично да се разбере зошто регулацијата е најприсутна токму во тие сектори. Во продолжение посебно ќе се задржиме на регулацијата на монополите и зауздувањето на монополската моќ и на државната регулација во доменот на екстерналиите.

Во современата економска литература, како што веќе споменавме, природниот монопол се дефинира како стопански сектор во кој извршувањето на економската активност бара вложување на голем капитал, поради што законот за економиите од обемот не дозволува таа дејност да ја извршуваат голем број на претпријатија. Типичен пример се инфраструктурните дејности – железницата, производството и дистрибуцијата на електрична енергија, телефонската мрежа, водостопанските системи, гасоводите итн. Од аспект на алокацијата на ресурсите и воопшто од општествен аспект би било сосема нерационално во една земја овие дејности да ги извршуваат голем број на претпријатија – тоа би значело недозволено дуплирање на капацитетите, проследено со големи општествени трошоци. Затоа државата во вакви случаи дава ексклузивно право дејноста да ја извршува едно единствено јавно претпријатие, со што фактички настанува потполн природен монопол. Меѓутоа вака настанатиот природен монопол мора да биде предмет на државна регулација. „Зошто владите ги регулираат природните монополи? Тие тоа го прават затоа што природниот монополист – кој има голема трошочна предност во однос на своите конкуренти, а побарувачката за неговите производи е ценовно нееластична, може постојано да ја зголемува цената, да си обезбеди огромен монополистички профит и да создаде голема економска неефикасност” (Samuelson, Nordhaus, 1992). Всушност, можно е монополот да ги зголемува цените без притоа да понуди и соодветно зголемување на обемот и квалитетот на производите и услугите. Екстремниот и крајно нерационален случај, присутен како што ќе видиме подоцна и во некои сектори на нашето стопанство, оди до таму што цените на услугите на природниот монопол перманентно растат со истовремено влошување на нивниот квалитет. Затоа државата мора да ги заштити потрошувачите – граѓаните, кои се заинтересирани за квалитетни производи и услуги по разумни цени. Регулацијата овде државата че-

сто ја реализира со т.н. економски прописи, односно со владини одлуки и со закони со помош на кои се врши: контрола на цените на производите и услугите, пропишување на условите за влез односно излез од пазарот, пропишување на стандардите за квалитетот на производите и услугите, сигурноста и здравјето на вработените, сигурноста и здравјето на потрошувачите итн. Најтипични примери се прописите врзани за електричната енергија, водата, телефоните, радиото и телевизјата, прописите за транспортот, финансиите и сл. Во најново време се јавија и низа нови методи за регулација на природните монополи, меѓу кои позначајни се: т.н. потенцијална конкуренција (со укинување на бариерите за влез во дејноста, под одредени услови, се смета дека конкуренцијата може да се обезбеди во секој момент); конкуренција за монопол (државата по пат на конкурс го избира претпријатието на коешто му го доделува ексклузивното право за вршење на дејноста, водејќи притоа сметка за условите што ќе бидат понудени – цените, квалитетот на услугите, зачувувањето на стандардите и сл.); регулација на профитната стапка на монополот; максимизирање на цената на монополите преку т.н. RPI-X формула и др. (Славески, 1993).

Се разбира дека државната регулатива во земјите со пазарно стопанство не е лоцирана само во сферата на природните монополи. Напротив, нејзиниот опфат е многу поширок. Имено, таа е присутна и во бројни други стопански сектори со олигополна пазарна структура, сектори во кои на страната на побарувачката се јавуваат неколку големи претпријатија. За да ја заузда нивната пазарна моќ и да одржи задоволителен степен на конкуренција државата се користи со антимонополската антитрустовската политика. Таа, во земјите со развиена пазарна економија, врши неколку основни функции: *прво*, забранува формирање на картели (здружување на претпријатијата заради зголемување на цените, поделба на производните квоти и поделба на пазарите); *втора*, ги забранува т.н. илегални постапки (врзана трговија, дискриминација на цените, одржување на малопродажните цени итн.); и *треќо*, ги контролира и забранува фузиите, спојувањата на претпријатијата доколку се насочени кон обезбедување на доминантна положба на пазарот. Спроведувањето на антимонополската политика во развиените земји е препуштена на независни државни комисији (Federal Trade Commission во САД), совети (Conseil de la concurrence во Франција), уреди (Bundeskartellamt во Германија) итн., а непридржувањето кон антимонополските прописи е строго санкционирано – од големи парични казни до распуштање на делови на претпријатијата кои не се придржуваат на антитрустовските прописи, па сè до казни затвор. Државната регулатива денес е присутна и во гранки на

производството кои по својата природа се многу поблиски до состојбата на совршена конкуренција или пак некаде на средина помеѓу совршената и монополската конкуренција. Примерот што го даваме во прилог, а се однесува на САД, земја со нагласено слободно претприемништво, тоа недвосмислено го потврдува:

Табела 2

*Степен на природен монопол во различни гранки
и интензитетот на државната регулатива*

Гранка	Пазарна состојба
Земјоделство	Совршена конкуренција
Нафта и рударство	
Текстил	
Камионски превоз	
Челик	
Авио превоз	
Банкарство	
Патишта	
Телефони	
Електрична енергија	Природен монопол

Засенчаните гранки во табелата ги означуваат домените во кои државната регулатива традиционално е силно присутна. Паѓа в очи нагласената државна регулатива во земјоделството и во авионскиот сообраќај. Поради специфичностите на земјоделското производство (несовпаѓање на процесот на трудот со времето на производство, односно сезонскиот карактер на земјоделството, значењето на земјоделската површина како необновлив природен ресурс, присуството на феноменот на т.н. пајакова мрежа и сл.) државната регулатива овде претпоставува, меѓу другото, и комплексна откупна политика. Оваа, пак, покрај минималните цени редовно ги вклучува и гарантираните цени, со што Владата ја презема и обврската да ги откупи сите произведени вишоци на одделни земјоделски производи според претходно пропишаните цени. Регулацијата во авионскиот сообраќај опфаќа пропишување на строги правила на игра врзани за условите за влез и излез на пазарот, контрола на цените, квалитетот на услугите и особено пропишување на сигурносните стандарди.

Joseph Stiglitz, еден од најголемите авторитети во областа на регулацијата, пишува: „Владата ги регулира бизнис-активностите во обид да ги заштити работниците, потрошувачите, опкружувањето, да

ја спречи антимонополската практика и да ја спречи дискриминацијата“. Истиот автор укажува на фактот дека регулацијата најчесто ја вршат посебни државни агенции, комисии и сл. Во САД, на пример, заштитата на вработените им е препуштена на Occupational Safety and Health Administration, заштитата на потрошувачите на Federal Trade Commission, заштита на опкружувањето на Environmental Protection Agency, регулацијата на банките на Federal Reserve Board, регулацијата на авионскиот сообраќај на Federal Aviation Administration итн. (Stiglitz, 1988).

Државната регулатива во областа на екстерналиите, посебно негативните и особено оние врзани за загадувањето на водите, воздухот, шумите, земјиштето, е сè позначајна и сè поприсутна во практиката на земјите со пазарно стопанство. Претпријатието што неконтролирано ги исфрла нечистотиите и отровните материи во блиската река му нанесува на општеството големи штети. Ако не постои државна регулатива во оваа сфера, или пак ако таа е крајно неефикасна, претпријатието ќе продолжи со таквата практика. Тоа ја третира водата како слободен природен ресурс. Бидејќи претпријатието не е задолжено да изгради систем за пречистување, неговите трошоци за производство се пониски и се сведуваат на амортизацијата, трошоците за сировини и помошни материјали и трошоците за работна сила. Тоа е т.н. приватен трошок (private cost) што егзистира на страната на претпријатието. Меѓутоа економистите тука ја воведуваат и категоријата општествен трошок (social cost) што егзистира на страната на претпријатието и што е поголем токму за износот на екстерналиите. Значи општествениот трошок се сведува на приватниот трошок плус трошоците што мора да се направат за отстранување на штетите од неконтролираното испуштање на нечистотиите во реката. Бидејќи загадувањето не може комплетно да се отстрани трошоците врзани за заштита на опкружувањето мораат да се платат. Во литературата, а и во практиката, се сретнуваат различни пристапи врзани за плаќање на разликата помеѓу приватниот и општествениот трошок и за стимулирање на претпријатијата да го намалат степенот на деструкција на опкружувањето. Меѓу нив позначајни се следниве:

- директна владина контрола – со закон се пропишува дозволената количина на штетни материи што претпријатието може да ги исфрла во опкружувањето. Во спротивност следуваат санкции, најчесто парични. Контролата е неефикасна ако казните се ниски;

- даноци на испитување на штетни материи, кои ги плаќаат самите претпријатија. Ако се добро одмерени ги стимулираат претпријатијата да го сведат загадувањето на минимум и на тој начин да платат помалку;

– кривична одговорност за загадувачите, којашто се докажува по судски пат;

– приватни пристапи – станува збор за т.н. Coase theorem, чиј автор е нобеловецот Роналд Козе, кој смета дека проблемот на екстерналиите може да се реши по пат на преговори помеѓу заинтересираните страни (на пример, претпријатието коешто ја загадува реката и сопственикот на рибникот кој од тоа трпи штети) наместо тоа да се решава преку суд или со државна интервенција. Во овој случај претпријатието ќе се обврзе загадувањето да се сведе на минимум, а евентуалните штети што ќе настанат да и ги надомести на оштетената страна.

Поуки од рејулацијата за сивојансивојто на Македонија

Прво, искуствата на земјите со развиено пазарно стопанство потврдуваат дека природните монополи треба да бидат предмет на ефикасна државна регулатива. Тоа е неопходно за да се заузда нивната монополска моќ, да се заштитат граѓаните од прекумерното покачување на цените, да се осуети остварувањето на монополистички екстра профити и да се избегне економската нерационалност во нивното работење. Изборот на квалитетни менаџерски екипи во овие сектори, способни да се носат со проблемите врзани за нивната реорганизација и реструктурирање, а со крајна цел да се подобри асортиманот и квалитетот на услугите по разумни и прифатливи цени и одговорност на Владата, односно надлежните министерства. Засега отсуствува ефикасна државна регулатива во некои од овие сектори. Типичен пример се ПТТ услугите. Ова јавно претпријатие со години наплатува големи суми за обичен телефонски приклучок, времето на чекање за добивање на телефонски број е вонредно долго и по извршената уплата, квалитетот на телефонските услуги во земјата е недозволено лош, мрежата на јавни телефонски говорници сосема неразвиена и запуштена итн. Слична е состојбата и со комуналните претпријатија, парното греење и други објекти каде што често е присутен екстремниот случај на зголемување на цените на услугите со истовремено опаѓање на нивниот квалитет.

Второ, без демонополизација на пазарната структура и одржување на задоволителен степен на конкуренција, ефектите и на самата приватизација би биле значајно дерогирани. Во оваа смисла потребата од донесување на комплексно антимонополско законодавство во Македонија е повеќе од евидентна (вакви законодавства во периодот од 1990–1991 година се донесени во сите поранешни источноевропски социјалистички земји). Македонија на овој план го направи првиот чекор – со техничка помош на Европската банка за обнова и

развој, експерти од Нов Зеланд го изработија првичниот текст на македонскиот антимонополски закон. Според наша оценка се работи за модерен закон кој во основа ја осигурува државната регулатива во најзначајните домени од оваа област – забранува формирање на картели, забранува други илегални постапки, го контролира фузионирањето на претпријатијата. Во меѓувреме треба да се разрешат неколку значајни прашања: прво, дефинирање на состојбата на монополот (за мало стопанство утврдување на состојбата на монопол мора да се изведе врз повеќекритериумски принцип – учество на претпријатието на пазарот, постоење односно непостоење на бариери за влез во дејноста, постоење на слобода, односно ограничувања на увозот на конкретните производи и сл. за да не се доведеме во состојба секое второ претпријатие да падне под ударот на антимонополското законодавство); второ, утврдување на критериум за доминантна состојба на пазарот што е поврзано и со можните пристапи за контролирање на фузиите; и, трето, одмерување на висината на казните за непочитување на антимонополските прописи. Овие прашања можат релативно лесно да се разрешат. Неопходно е да се забрза постапката за дефинитивното обликување и донесување на законот.

Трејшо, искуствата на развиените земји, како што видовме, ја потврдуваат традиционално значајната државна регулатива и во некои стопански сектори кои се блиски до состојбата на слободна конкуренција или се на средина помеѓу состојбата на слободна конкуренција и природен монопол: земјоделството, авионскиот сообраќај, камионскиот превоз и др. Поаѓајќи од значењето на агроиндустрискиот комплекс за македонското стопанство и посебно за одржувањето на стабилноста на вкупните економски текови, задача на државата е да понуди комплексна и добро разработена откупна политика, којашто ќе обезбеди стабилност на примарното производство, а преку него и повисок степен на користење на значајните агроиндустриски капацитети со кои располагаме. Отсуството на ефикасна државна регулатива во авионскиот превоз Македонија скапо ја плати. Колку што ни е познато ние сме најверојатно единствената ексотијалистичка земја со ваква организација, односно дезорганизација на авионскиот превоз. Во услови кога заради констелација на дејството на неекономските фактори (војната, блокадата на соседна СР Југославија) скопскиот аеродром стана вонредно атрактивен, логички беше во земјата да се воспостави единствена јавна авиокомпанија (преку методот на конкуренција за монопол на пример), со ригорозна регулација на неопходните стандарди, особено сигурносните за оваа специфична и крајно одговорна стопанска дејност. Тоа беше добра шанса со искористу-

вањето на поволната пазарна конјunktura да се обезбедат неопходните средства за реконструкција, опремување и модернизација на аеродромите, за обука на неопходниот кадар и за градење на добриот имиџ на национална авиокомпанија. Реализацијата на споменативе неопходни претпоставки сега ќе бара далеку поголеми општествени трошоци. Државната регулатива во оваа сфера е во фаза на заокружување. Мислиме дека посебно е значајно да се изострат правилата на игра врзани за влез на претпријатијата во оваа дејност и да се воспостават вонредно ригорозни сигурносни стандарди.

Четвртио, состојбата на доменот на екстерналиите, посебно на оние врзани со загадувањето на опкружувањето, е многу неповолна. Постојната државна регулатива во оваа сфера се покажа крајно неэффексна. Пропишаните стандарди никој не ги почитува, а одговорноста за настанатите штети изостанува и тогаш кога сторителите можат лесно да се идентификуваат. Со процесот на приватизацијата уште повеќе ќе се потенцираат проблемите што произлегуваат од разликата помеѓу приватниот и општествениот трошок. Точно е тоа дека во услови на економска криза, кога претпријатијата тешко врзуваат крај со крај, инсистирањето на придржување на пропишаните стандарди ќе значи ново зголемување на нивните производни трошоци. Меѓутоа, точно е и тоа дека штетите од деструкцијата на опкружувањето, општеството кога тогаш ќе мора да ги плати. Ние сме мала земја и мораме да имаме крајно рационален однос кон ограничените ресурси. Методите за стимулирање на претпријатијата да го смалат степенот на деструкција на природната и животната средина и можните пристапи за надоместување на штетите со нивните предности и недостатоци, во основа се добро познати – и од економската литература и од практиката на развиените земји. Потребно е само да се преземат оние што најповеќе одговараат на нашите прилики и да се обезбеди нивното почитување.

Дерегулација на сивојанскиот живот

Традиционалното и во основа нормативно економско гледиште за регулацијата како мерка насочена кон коригирање на пазарните несовершености и зауздување на економската моќ на големите претпријатија, во поново време е ставено под сериозно сомневање. Економистите на познатата Чикашка школа, во прв ред нобеловците Stigler и Buchanan, излегоа со тврдењето дека државната регулација повеќе им штети отколку што им помага на стопанствата, бидејќи фактички ја зацврстува монополската положба на регулираните сектори наместо да ја заузда. Тие практично ја застапуваат т.н. теорија

за регулација со помош на интересните групи. Суштината на оваа теорија е следна: државата со регулацијата на стопанските сектори го спречува влезот на нови претпријатија во дејноста, ја намалува конкуренцијата и им овозможува на постојните претпријатија да остваруваат големи монополистички профити. Затоа така регулираните стопански сектори и претпријатија се заинтересирани регулацијата да опстои и продолжи понатаму. Во знак на благодарност за регулацијата која фактички ја зацврстува монополската положба и моќ на претпријатијата, овие на политичарите кои ја протежираат им враќаат со финансирање на нивната предизборна кампања. Ваквата ситуација, меѓутоа, им штети на потрошувачите кои, на монополите креирани со регулацијата, мораат да им плаќаат високи цени за лош квалитет на услуги. Така се наметна потребата од дерегулација на стопанскиот живот. Суштината на дерегулацијата е укинување на ексклузивното право едно претпријатие да ја обавува конкретната стопанска дејност, односно укинување на бариерите за влез во дејноста, укинување на контролата на цените, односно воведување на флексибилни цени, како и укинување на други нормативи воведени со државната регулација, со цел да се зголеми конкуренцијата во секторот, да се зголеми асортиманот и квалитетот на производите и услугите и да се намалат нивните цени. Користа од дерегулацијата би била повеќекратна: прво, потрошувачите би добиле поквалитетни услуги по пониски цени, второ, претпријатијата под дејството на заемната конкуренција ќе мораат да се реструктурираат и да ги елиминираат нерационалностите во работењето, трето, државата ќе се ослободи од големите субвенции што често мора да ги плаќа на монополските претпријатија.

Со реафирмацијата на пазарната парадигма во периодот по 1978 година дерегулацијата почна и практично да се спроведува најпрвин во САД и Велика Британија, а подоцна и во другите земји со развиена пазарна економија, како и во многу земји во развој. Во САД со дерегулацијата најпрвин беше опфатен авионскиот сообраќај. Се укинаа бариерите за влез во дејноста и се воведоа флексибилни цени. Конкуренцијата силно се зголеми. Цените на превозниците значително се намалија, а квалитетот на услугите видно порасна. Неколку големи авионски компании пропаднаа, банкротираа, а се оддржаа само најквалитетните и најиновативните. Слични ефекти се постигнаа и во американската нафтена индустрија којашто, исто така, меѓу првите беше опфатена од процесот на дерегулација. Во Велика Британија автобускиот сообраќај долго беше регулиран од страна на државата. Имено, Владата воведо затворени лиценци со цел да го

спречи влезот на голем број претпријатија во дејноста, односно со цел да го спречи дуплирањето на капацитетите, како и контролирани цени на превозот заради заштита на потрошувачите. Но, тоа предизвика намалена конкуренција, лош квалитет на услугите и значајни субвенции што државата, во услови на контролирани цени на услугите, мораше да им ги плаќа на претпријатијата. Со дерегулацијата, се воведоа отворени лиценци, се напушти контролата на цените, се зголеми конкуренцијата и се подобри квалитетот на услугите. Деререгулацијата, исто така, ја ослободи Владата од плаќањата врзани за општите субвенции за автобускиот превоз. Државата The National Bus Company, којашто имаше монопол на долгите линии се приватизира и почна да се конкурира со приватните превозници кои во меѓувреме влегоа во дејноста. Во Велика Британија се изврши и дерегулација на поштенско-телефонските услуги како мерка пред приватизацијата. Имено до 1979 година во овој сектор постоеше легален државен монопол. Извршувањето на сите услуги државата го имаше препуштено на јавната компанија General Post Office (GPO). Во почетокот на осумдесеттите години државата го формира British Telecom (BT), со истовремена дерегулација на пазарот, односно со издавање на телекомуникациони лиценци и на други претпријатија. Така на пазарот се појави и влезе во конкуренција со British Telecom исто така познатата Mercury Communications. Дури потоа се изврши приватизација на British Telecom.

Дерегулацијата постигна добри резултати и во голем број земји во развој. Укинувањето на бариерите за влез на нови автобуски превозници во дејноста и елиминирањето на контролата на цените, ги принуди јавните автобуски превозници во големите индиски градови да се реорганизираат, да го подобрат квалитетот на услугите и да ги намалат трошоците на работењето. Исто така, државата ги намали расходите врзани за субвенционирање на дејноста на јавните, државните автобуски претпријатија. Деререгулацијата опфати и многу други сектори во земјите во развој. Транспортниот сектор беше дерегулиран во Јамајка, Мароко и Шри Ланка, телекомуникационите услуги во Аргентина и Гана, земјоделскиот маркетинг во Хондурас и Малви, фармацевтската индустрија во Мавританија итн. Притоа формите и содржините на приватизацијата се различни – од подобрување на бизнис опкружувањето (укинување на рестрикциите на влез во дејноста, редуција на трговските рестрикции, реформирање на даночната политика, либерализација на каматните стапки и сл.), преку препуштање на техничките услуги што порано ги завршуваа јавните служби и институции на приватни фирми, понатаму реализација на јавните набавки од приватни фирми, па сè до иновативните методи на градење

на новите инфраструктурни објекти преку т.н. БОТ (build, own and transfer) систем. Имено, државата ја препушта комплетната изградба на новите инфраструктурни објекти на приватни спонзори и фирми кои формираат приватна проект-компанија. Приватните спонзори вклучуваат познати меѓународни конструкторски и инженерски фирми, производители на опрема и сл., а финансиските средства ги обезбедуваат преку комерцијални кредити од домашни и странски извори, преку билатерални државни кредити, преку меѓународни финансиски институции и сл. Приватните фирми добиваат концесија за користење на објектите, а потоа сопственоста ја пренесуваат на државата (World Bank, 1990).

Поуки од дерегулацијата за сивофинансирање на Македонија

Прво, за дерегулацијата и приватизацијата како една од конзистентните мерки на економската политика инспирирани од неолибералната економска школа и практично спроведувани во земјите со развиено пазарно стопанство во периодот по 1978 година, имаа основна цел и задача да ги демонополизираат пазарните структури, да ја зголемат конкуренцијата, да ги намалат трошоците на производството и да ја подигнат ефикасноста на вкупното стопанисување;

Второ, дерегулацијата често пати се практикува и како мерка пред приватизацијата. Едно од основните правила афирмирано при спроведувањето на програмите за приватизација во многу земји гласи: најпрвин демонополизирај а потоа приватизирај. Ваквата логика на работите има за цел осуетување на опасноста од пренесување на државниот монопол во приватни раце.

Трето, практиката на земјите со развиено пазарно стопанство, но и на многу земји во развој, недвосмислено потврдува дека со дерегулацијата во основа не се дерогира регулативната функција на државата во стопанскиот живот. Имено, државата врши еден вид на регулација на стопанскиот живот и тогаш кога ги спроведува мерките што во овој труд ги означивме како типично дерегулативни: укинување на бариерите за влез во дејноста, елиминирање на контролата на цените, односно воведување на флексибилни цени, укинување на трговските рестрикции, промени на даночните системи во смисла на потенцирање на нивната неутралност, либерализација на каматните стапки, унапредување на финансиските институции, зголемување на конкуренцијата помеѓу финансиските посредници (интермедијари) на пазарот на капитал итн. Практично, дерегулацијата е проследена со еден нов тип на регулација типична за бизнис опкружувањето што се кре-

ираше со реафирмација на пазараната парадигма и насочена кон зголемување на економските импулси на претпријатијата за рационално однесување и стопанисување. Значи, државата и тогаш кога врши дерегулација на одделните пазари не ја напушта до крај регулативната функција. На пример, државата ги укинува бариерите за влез во авионскиот, автобускиот или камионскиот сообраќај, ја напушта практиката на контрола на цените и сл., но ја задржува регулативата врзана за стандардите што претпријатијата мораат да ги исполнат за вршење на дејноста, посебно на стандардите што се однесуваат на сигурноста, стандардите врзани за квалитетот на производите и услугите итн.

Четвртио, во најново време се присутни нагласени тенденции на дерегулација и приватизација на инфраструктурните објекти не само во високоразвиените земји туку и во многу земји во развој посебно во латинско-американските. Дури и кога се во прашање природните монополи се потврдува дека државата постепено се повлекува од сопственоста во овие сектори (ги приватизира), но не и од нивната регулација. Таа и понатаму ги пропишува стандардите на нивното работење, ја ограничува нивната монополска моќ (антимонополската политика се однесува, по правило, не само на приватниот туку и на јавниот сектор), ги контролира трошоците на работењето, ги објавува финансиските резултати од работењето, застрашува со воведување на контрола на цените итн. Приватизацијата на инфраструктурните објекти во Македонија, во почетната фаза од транзицијата, е тешко изводлива од причини кои се споменати во овој труд. Меѓутоа тоа не значи дека приватизација не може да се наметне како алтернатива за некои од овие претпријатија во иднина. Практиката на бројни земји во развој потврдува дека многу инфраструктурни објекти одат во целосна или делумна приватизација. Типичен пример се ПТТ услугите. Се смета дека последниве се релативно лесни за приватизација, меѓу другото, заради заинтересираноста на странскиот капитал за нив.

Б И Б Л И О Г Р А Ф И Ј А

Агенција на Република Македонија за трансформација на претпријатијата со општествен капитал (1996). *Факти за приватизацијата*, бр. 3/4, Скопје.

Adam, C., W. Cavendish, R. S. Mistry (1992). *Adjusting Privatization: Case Studies from Developing Countries*, James Currey, London.

Andersen, Dunkelberg, (1990). *Entrepreneurship: Starting a New Business*, New York.

Balcerowicz, L. (1994). "Economic Transition in Central and Eastern Europe: Comparisons and Lessons", *The Australian Economic Review* (first quarter).

Balcerowicz, L. (1993). "Common Fallacies in the Debate on the Economic Transition in Central and Eastern Europe", *EBRD Working Paper No. 11*.

Barr, N. (ed.) (1994). *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*, Oxford University Press, Oxford: UK.

Barro, R. (1987). *La Macroeconomie*, Armand Colin Editeur, Pris.

Barlett – Bateman (1993). *Prospects for Small Business Development in the Republic of Macedonia*, The British Council.

Begg, D., S. Fisher, R. Dornbusch (1989). *Macroeconomie*, Paris.

Berger, P. (1980). *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge University Press, Cambridge.

Birch, D. (1987). *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*, The Free Press, New York.

Бишев, Г. и Т. Неновски (1995). *Паричен поредок и банки*, НАМ, Скопје.

Blanchard, O. et al. (1990). *Reform in Eastern Europe*, Report of the WIDER World Economic Group.

Blanchard, O. et al. (1991). *Reform in Eastern Europe*, The MIT Press, Cambridge: Mass.

Boeri, T. (1994). "'Transitional' unemployment", *Economics of Transition, Volume 2 (1)*, 1-25.

Bohm, A., U. Korže, (1994): *Privatization through Restructuring*, CEEP, Ljubljana.

Bowles, S., R. Edwards (1991). *Razumjevanje kapitalizma*, (prevod) Školska knjiga, Zagreb.

Boyer, R. (1986). "La theorie de la regulation: une analyse critique, entre theorie et histoire", *Economica*.

Bruno, M. (1992) "Stabilization and Reform in Eastern Europe", *IMF Staff Papers*, (December).

Bruno, M. and W. Easterly (1994). "Inflation Crisis and Long-Run Growth", World Bank, mimeo.

Burda, M. (1995). "Labor Market Institutions and the Economic Transformation of Central and Eastern Europe" in Commander, S. and F. Coricelli (editors), *Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*, The World Bank, Washington: D.C.

Buzelay, A. (1990). "Les PME un enjeu pour L'Europe", *Problèmes économiques*, No 2198.

Le Cacheux, J. (1990). "Les apports de la Nouvelle école classique a l'analyse macroeconomique" *Problemes économiques*, No. 2177.

Caprio, G., Jr., R. Levine (1994): "Reforming Finance in Transitional Socialist Economies", *The World Bank Research Observer*, Vol. 9, No. 1, The World Bank, Washington: D.C.

Caprio, G., Jr., L. H. Summers (1993). *Finance and Its Reform : Beyond Laisser-Faire*, WPS 1171, The World Bank, Washington: D.C.

Chassard, Y. (1991). "Les Determinants du Salaire", *Problemes Economiques*, No. 2208.

Clague, C., G. Rausser (1992). *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Blackwell, Cambridge: USA.

Copeland, T., J. Weston (1988). *Financial Theory and Corporate Policy*, Third Ed., Addison-Wesley Publishing Company, Reading: Mass.

Coricelli, F., A. Thorne (1992). "Creating Financial Markets in Economies in Transition: An Overview", EBRD Conference on Banking Reform and Regulation in Eastern Europe, London.

"Corporate Finance and Capital Markets", *Harvard Business Review Paperback*, Harvard University, (1991).

Marx, K. (1979). *Kapital*, BIGZ, Beograd.

Drucker, P. (1991). "Reckoning with the Pension Fund Revolution", *Harvard Business Review*, Vol. 69 (March/April).

Drucker, P. (1991). *Inovacije i preduzetništvo-praksa i principi* (prevod), Privredni Pregled, Beograd.

Давитковски, Б., Н. Гризо. (1994). *Приватизација во светот*, Куманово.

EBRD (1993). *Annual Economic Review 1992*, London.

EBRD, (1994) *Transition Report*, London.

The Economist (1994). *Corporate Governance: A Survey*, 29 January.

The Economist Group(1994). "Stock Market Special", *Business Central Europe* Vol. 2 No. 9, March.

Engelbrekt, K. (1996). "Bulgarian Power Games Give Way to Growing Competition", *Transition* Vol. 2 No. 2, 26 January.

Fisher, S. (1992). "Privatization in East European Transformation", in Clague, C. and G. Rausser, *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Blackwell, Cambridge: USA.

Fisher, S. (1994). "The Czech and Slovak Capital Markets: A Contrast" *RFE/RL Research Report*, Vol.3 No 17, 29 April.

Фити, Т. В. Хаџи-Василева-Марковска. (1994). *Претприемништво и претприемничкиот менаџмент*, Економски факултет – Скопје, Скопје.

Frydman, R. and A. Rapaczynski (1993). "Privatization in Eastern Europe", *Finance and Development*, June.

Frydman, R., A. Rapaczynski (1994). *Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away?*, Central European University Press, Budapest. London. New York.

Frydman, R., A. Rapaczynski, J.S. Earle (1993). *The Privatization Process in Central Europe*, CEU Privatization Reports, Vol. 1, CEU Press, Budapest. London. New York.

Galgoczi, B. (1995). *Social Costs of the Transformation Process in "Visegrad Countries"*, Budapest.

Gardner, A. (1991). "Financial Reform in Czechoslovakia: The Blueprint for a Stock Exchange", *Journal of International Banking Law*, Vol. 6, No. 1.

Gray, C. W., R. J. Hansson (1993). *Corporate Governance in Central and Eastern Europe: Lessons from Advanced Market Economies*, WPS No. 1182, The World Bank, Washington: D.C.

Griffin, R. (1987). *Management*, Houghton Mifflin Company, Boston.

Hayek, G. (1948). *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago.

Harrison, B., C. Smith, and B. Davies (1992), *Introductory Economics*, Macmillan, London.

Хаџи Василева-Марковска, В. (1995) „Карактеристики на проценката на претпријатијата-загубари“, во *Факти за приватизација*, бр. 04, Агенција за трансформација на претпријатијата со општествен капитал, Скопје.

Helm, D., C. Maer, K Mahew (1991). *Est – il temps de corriger les erreurs de politique economique commise dans les annees quatre-vingt*, Banque de France, decembre.

Horvat, B. (1991) "Tržišna transformacija državnog preduzeća", *Ekonomika*, Br. 9.

Jensen, M. (1991). "Eclipse of the Public Corporation", in *Corporate Finance and the Capital Markets*, Harvard Business Review Paperback.

Kettle, S. (1996). "The Boys Who Broke the Banks", *Transition*, Vol. 2 No. 2, 26 January.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.

Klaus, V. (1990). "A Perspective on Economic Transition in Czechoslovakia and Eastern Europe", Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington: D.C.

Klaus, V. (1993). Privatization Experience: "The Czech Case", Speech at the Fourth CEEP Annual Conference on Privatization in Central and Eastern Europe, December 4.

Кљусев, Н. (1955). „Погледи и промени“, „Машица Македонска“, Скопје.

Кљусев, Н. (1990). Раководител на макропроектот „Економскиот развој на СР Македонија во периодот 1991–1995 година. (Преструктурирање на стопанството), Економскиот факултет, Економски институт, Правен факултет, Економски факултет, Прилеп.

Kornai, J. (1990). *The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System: The Example of Hungary*, Norton, New York.

Korošić M. (1988). *Jugoslavenska kriza*, Zagreb.

Lieberman, I. et al. (1994). *Mass Privatization in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union: A Comparative Analysis*, PSD Working Paper No. 1, The World Bank, Washington: D.C.

Michon, F. (1991). "L'analyse économique du marche du travail", *Problemes Economiques*, No. 2208.

Максимовиќ, И. (1992). „У трагању за моделима трансформације друштвене својине“, во зборникот „Трансформација својинских односа: теоријски и емпиријски аспекти“, САНУ.

Marx, K. (1979). *Kapital*, BIGZ, Beograd.

Matesova, J., Seda, R. (1994). *Financial Markets in the Czech Republic as a Means of Corporate Governance in Voucher Privatized Companies*, WPS 62, CERGE-EI, Prague.

Mayer, C., H. Vives. (1993). *Capital Markets and Financial Intermediation*, Cambridge University Press, Cambridge: UK.

Mises, L. (1963). *Human Action*, Yale University Press, New Haven.

Murrell, P. (1992). "Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies", in Clague, C. and G. Rausser, *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Blackwell, Cambridge: USA.

Народна банка на Македонија (1994). *Годишен извештај*, Скопје.

Недков, М. и др. (1991). *Приватизацијата на општествениот капитал во Република Македонија*, Републички Фонд за Развој, Скопје.

Nellis, J. (1990). "Privatization in Reforming Socialist Economies", реферат поднесен на Конференцијата за приватизација во Источна Европа, Љубљана, (ноември).

Петковски, М. (1994). „Екстерниот сектор и макроекономската стабилизација“, во научниот проект: „Макроекономската стабилизација во отворените стопанства во транзиција, со посебен осврт на Македонија“, МАНУ, Скопје.

Piore, M. J. "Dualism in the Labor Market. A Response to Uncertainty and Flux. The Case of France", *Revue Economique*, Vol. 19 No. 1978.

Pleskovic, B. and J. Sachs (1994). "Political Independence and Economic Reform in Slovenia", in Blanchard et al., *The Transition in Eastern Europe: Vol. 1 Country Studies*, The University of Chicago Press, Chicago and London.

Privatization Project Project Syndicate (1996). *Privatization Five Years After: The Permanent Revolution*, Prague.

Rausser, G. (1992). "Lessons for Emerging Market Economies in Eastern Europe", in Clague, C. and G. Rausser, *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Blackwell, Cambridge: USA.

Rollo, J., A. Smith (1993). "The Political Economy of Central European Trade with the European Community: Why So Sensitive?", *Economic Policy* 16.

Rose, S. (1991). *Deoničar*, PP, Beograd.

Sachs, J. (1993). *Poland's Jump to the Market Economy*, MIT Press, Cambridge USA.

Samuelson, P. & W. Nordhaus (1992). *Ekonomija*, (prevod), 14 izdanje, MATE, Zagreb.

Schumpeter, J. (1974). *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press. Oxford.

Schumpeter, J. (1975). *Povest ekonomske analize* (prevod) Informator, Zagreb.

X симпозиум на квалитативните фактори на стопанисувањето (1993). *Зборник на трудови*, Струга.

Славески, Т. (1993). „Македонскиот пат во приватизацијата“, *ЕКОПРЕС*, Скопје.

Starr, P. (1987). "The Limits of Privatization", in Hanke, S., *Prospects for Privatization*, APS, New York.

Stiglitz, J. (1986). *Economics of the Public Sector*, Second edition, Norton & Company, London.

Stiglitz, J. (1992) "The Design of Financial Systems for the Newly Emerging Democracies of Eastern Europe", in Clague C. and G. Rausser, *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Blackwell, Cambridge: USA.

Stiglitz, J. (1994). "The Role of the State in Financial Markets" *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, The World Bank, Washington: D.C.

Šukarov, M., V. Hadži Vasileva-Markovska (1994). "Privatization in Macedonia – 1994", СЕЕРН, Ljubljana.

Шукаров, М., В. Хаџи-Василева-Марковска (1993). *Извештај за приватизацијата во Република Македонија*, Агенција на Република Македонија за трансформација на претпријатијата со општествен капитал, Скопје.

Summers, L. (1992). "The Next Decade in Central and Eastern Europe" in Clague, C., G. Rausser, *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Blackwell, Cambridge: USA.

Svejner, J. (1991). "Microeconomic Issues in the Transition to a Market Economy", *Journal of Economic Perspectives* (Autumn).

Thurow, L. (1987). *Opasni tokovi razvoja ekonomske teorije*, Cekade, Zagreb.

Tirole, J. (1991). "Privatization in Eastern Europe: Incentives and the Economics of Transition", *NBER Macroeconomic Annual*, The MIT Press.

Узунов, Н. (1991). „Знаењето за економската и деловната политика“, *Девеџин симпозиум за квалитативните фактори на стопанисувањето*, Струга.

Vegh, C. and R. Sahay, (1995). "Inflation and Stabilization in Transition Economies", *IMF Working Paper 95/8* (January).

Weitzman, M. L. (1993). "How Not to Privatize" in Baldassari, M, L. Paganetto and E. Phelps (editors), *Privatization Process in Eastern Europe*, The Macmillan Press, London.

Vesper, K. (1980). *New Venture Strategy*, Prentice-Hall, London.

Vinton, L. (1994). *Poland's Stock Boom*, *RFE/RL Research Report*, Vol. 3, No. 11, 18 March.

Williamson, J. (1994). *The Political Economy of Policy Reform*, Institute for International Economics, Washington.

The World Bank (1990) *Infrastructure Privatization*, Washington: D.C.

The World Bank (1991). *Developing the Private Sector*, Washington: D.C.

World Bank (1995). *Former Yugoslav Republic of Macedonia: An Introductory Economic Review*, Country Operations Division (July).

Wyzan, M. (1996). "Little Popular Interest in Romanian Voucher Privatization", *Transition* Vol. 2 No. 2, 26 January.

Закон за реструктурирање на дел од претпријатијата кои во своето работење искажуваат загуби, *Службен весник на Република Македонија*, 17.01.1995.

Закон за санација и реконструирање на дел од банките во Република Македонија, *Службен весник на Република Македонија*, март 1995.

СОДРЖИНА

ПРЕДГОВОР	5
ГЛАВА I	
ОСНОВНИ КАРАКТЕРИСТИКИ НА СТОПАНСТВОТО НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО ПЕРИОДОТ НА ТРАНЗИЦИЈАТА	
I. АНАЛИЗА И ОЦЕНКА НА РАЗВОЈОТ НА СТОПАНСТВОТО НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО ПРЕДТРАНЗИЦИОНИОТ ПЕРИОД	9
1.1. <i>Анализа и оценка на фазиие на сѝојанскиоѝ развој</i>	10
1.1.1. <i>Оценка на полиѝиката на прифаѝениѝе приориѝеѝи и цели на развојоѝ</i>	12
1.1.2. <i>Караѝтерисѝики на екѝензивниоѝ и инѝензивниоѝ модел на развој во Република Македонија</i>	18
1.1.3. <i>Караѝтерисѝики на инвѝиѝиѝиоѝниоѝ секѝор во развој ...</i>	21
1.1.4. <i>Оѝиѝта оценка на ефикасноѝта на развојно-инвѝиѝиѝиоѝниоѝ модел</i>	26
II. РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО ПЕРИОД НА ТРАНЗИЦИЈА	31
III. СТРАТЕГИИ НА ТРАНЗИЦИЈАТА	49
I. <i>Елементѝи на ѝранзиѝијаѝта</i>	49
II. <i>„Шок ѝераѝија“ насѝроѝи ѝрадуализмоѝ</i>	54
III. <i>Дали ѝранзиѝијаѝта приѝсѝавува социјален инженеринѝ?</i>	56
IV. ПРОЦЕС НА ЕКОНОМСКА ТРАНЗИЦИЈА – ОПШТИ ЕЛЕМЕНТИ	59
V. НЕКОИ ОГРАНИЧУВАЧКИ ФАКТОРИ НА ТРАНЗИЦИЈАТА ВО МАКЕДОНИЈА	67
1. <i>Полиѝички оѝраничувања и дилеми</i>	67
2. <i>Пазарниѝе инѝѝиѝуѝиѝи и ѝранзиѝијаѝта во Македонија</i>	72
3. <i>Субјекѝивни оѝраничувања (улоѝаѝта на личноѝта во ѝранзиѝија)</i>	74

ГЛАВА II

СТАБИЛИЗАЦИЈАТА И ТРАНЗИЦИЈАТА

VI. СТАБИЛИЗАЦИОНИТЕ НАПОРИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	79
<i>Антин-инфлаиторнаиѝа програма и нејзиниѝе резултатаиѝи</i>	81
VII. ПРОБЛЕМИТЕ НА СТАБИЛИЗАЦИЈАТА И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈАТА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	87
I. Либерализација на цените, каматите и екстерниот сектор ...	87
1. Цени и каматни стапки	87
2. Екстерен сектор	88
II. Стабилизациони наѝори	90
1. Инфлација и производство	91
2. Политика на девизниот курс	92
3. Платнобилансни движења	93
VIII. „ХОЛАНДСКА БОЛЕСТ“ ВО МАКЕДОНСКОТО СТОПАНСТВО	95

ГЛАВА III

ПРОМЕНИТЕ ВО СОПСТВЕНИЧКАТА СТРУКТУРА КАКО СУБЛИМАТ НА ЕКОНОМСКИТЕ РЕФОРМИ

IX. ПРОБЛЕМИ И ДИЛЕМИ ВО ПРОЦЕСОТ НА ТРАНСФОРМАЦИЈАТА НА ОПШТЕСТВЕНАТА (ДРЖАВНА) СОПСТВЕНОСТ (<i>Општиѝи ѝрисѝаѝи</i>)	103
X. ПРИВАТИЗАЦИЈАТА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	115
I. <i>В о в е д</i> (институционален background)	115
II. Институционална рамка	119
III. Приватизацијата во практиката	123
IV. Корпоративно управување	132
V. <i>Еѝилоѝ</i>	135
XI. КОМПАРАТИВНИ ИСКУСТВА ОД ПРИВАТИЗАЦИЈАТА ВО ЗЕМЈИТЕ ВО ТРАНЗИЦИЈА	137
<i>В о в е д</i>	137
<i>Почетните искуства со сопственичката ѝтрансформација</i>	139
<i>Приватизација ѝо ѝаѝи на ѝпродажба („ѝлаѝена ѝриватизација“)</i>	143
<i>Масовна ѝриватизација</i>	147
а) <i>Поим и цели</i>	147
б) <i>Искуствата од масовната ѝриватизација во неколку карактеристични земји</i>	152

1. Чешка	152
2. Имиграција на Чешкиот модел (Русија)	156
3. Масовна приватизација во Полска	159
4. Литванија	161
5. Други случаи на масовна приватизација	162
в) Масовната приватизација, корпоративното управување и можността за реструктурирањето на претпријатијата ...	163
XII. ИСКУСТВАТА ОД ПРИВАТИЗАЦИЈАТА ВО РАЗВИЕНИТЕ ЗЕМЈИ И ЗЕМЈИТЕ ВО РАЗВОЈ	167
ГЛАВА IV ПРОЦЕСОТ НА ПРЕСТРУКТУРИРАЊЕ ВО ТРАНЗИЦИОНИОТ ПЕРИОД	
XIII. КОРПОРАТИЗАЦИЈАТА И ПРЕСТРУКТУРИРАЊЕ НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА	177
I. Вовед	177
II. Корпоративното реструктурирање – искуство од развиените пазарни економии	178
III. Корпорација и реструктурирање – некои аспекти на еко- номиите во транзиција	182
IV. Заклучок	187
XIV. ФИНАНСИСКО ПРЕСТРУКТУРИРАЊЕ НА ПРЕТПРИЈА- ТИЈАТА И БАНКИТЕ ВО ПРОЦЕСОТ НА ЕКОНОМСКАТА ТРАНЗИЦИЈА	191
Вовед – мислокација на капиталот и проблемот на лошите долгови	191
Процес на финансиско реструктурирање во земјите во тран- зиција	192
Реструктурирање на претпријатијата и банките – случајот на Македонија	197
А) Реструктурирање на претпријатијата	197
Б) Рекапитализација во рамките на реструктурирањето на банкарскиот сектор во Македонија	201
Заклучок – оптимална стратегија за реструктурирање на финансискиот сектор во транзиција?	204
XV. ПРЕСТРУКТУРИРАЊЕ НА НАДВОРЕШНАТА РАЗМЕНА Вовед	207
Основни движења во македонската надворешно-трговска раз- мена. Македонија во рамките на СФРЈ (1988–1991)	207
Македонија како независна држава од 1991	208
Географска дистрибуција на надворешната трговија	209

<i>Секторска и производна дистрибуција на надворешната трговија</i>	210
<i>Надворешно-трговски режим</i>	212
<i>Формирањето на девизниот курс и притоа до странски валути</i>	213
<i>Трговски спорови и проблеми со соседните земји и земјите-сукцесори на СФРЈ</i>	215
<i>Улогата на институциите во македонската трговија</i>	217
<i>Други аспекти на македонската надворешна трговија</i>	218

ГЛАВА V

РАЗВОЈОТ НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО ТРАНЗИЦИОНИОТ ПЕРИОД

XVI. РАЗВОЈОТ НА ПРИВАТНАТА ИНИЦИЈАТИВА И ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО	225
<i>1. Суштинските карактеристики на предприемништво и на предприемачи</i>	225
<i>2. Предприемништво во Република Македонија во предреформскиот период</i>	230
<i>3. Развојот на малиите и средните предпријатија и на предприемништво во постреформскиот период</i>	232
<i>4. Позначајните мерки и инструменти на политиката на поддршка на развојот на малиот бизнис и предприемништво</i>	235

ГЛАВА VI

ИЗГРАДБА НА ИНСТИТУЦИИТЕ НА ПАЗАРНАТА ЕКОНОМИЈА ВО ПРОЦЕСОТ НА ТРАНЗИЦИЈАТА

XVII. ПАЗАР НА РАБОТНА СИЛА – ОПШТИ КАРАКТЕРИСТИКИ	241
<i>1. Специфичната природа на работната сила и човековото квалитет</i>	241
<i>2. Различни теоретски пристапи за утврдување на начинот на функционирање на пазарот на работната сила и цената на работната сила</i>	244
<i>2.1. Начинот на функционирање на пазарот на работна сила и детерминантите на наемните според ортодоксната економска теорија – критички осврт</i>	247
<i>2.2. Начинот на функционирање на пазарот на работна сила и детерминантите на наемните според институционалистичките теории</i>	252
<i>3. Детерминантите на цената на работната сила во современи услови</i>	257
<i>4. Наместо заклучок – перспективите на развојот на пазарот на работна сила во транзицијата на Република Македонија</i>	259

XVIII. ПАЗАРИТЕ НА РАБОТНА СИЛА – ИСКУСТВА ОД ЕКОНОМИИТЕ ВО ТРАНЗИЦИЈА	263
<i>В о в е д</i>	263
<i>Општии карактеристики и природа на невработеноста</i>	264
<i>Чешка и Словачка</i>	
а) <i>Соспојба на пазарите на работна сила во Чешка и Словачка</i>	265
б) <i>Политиката за вработување во Чешка и Словачка</i>	268
<i>Унгарија</i>	
а) <i>Соспојба на пазарите за работна сила</i>	270
б) <i>Политиката за вработување</i>	271
<i>Полска</i>	
а) <i>Соспојба на пазарите на работна сила</i>	273
б) <i>Политика за вработување</i>	274
XIX. ПАЗАРИТЕ НА КАПИТАЛ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	277
<i>В о в е д</i>	277
<i>Процесите на приватизација и развојот на пазарите на капитал во Република Македонија</i>	278
<i>Развој на пазарите за долгорочни хартии од вредност</i>	
а) <i>Иницијални општи услови</i>	279
б) <i>Законска рамка на пазарите на долгорочни хартии од вредност</i>	280
в) <i>Даночни консидарации</i>	282
г) <i>Македонската берза за долгорочни хартии од вредност</i> ...	283
д) <i>Пазарите на акции</i>	285
<i>Девизен пазар</i>	286
<i>Пазар на обврзници</i>	287
<i>Кредитен пазар</i>	289
XX. ПАЗАРОТ НА КАПИТАЛ ВО ЕКОНОМИИТЕ ВО ТРАНЗИЦИЈА	293
1. <i>Функциите на пазарите на капитал во пазарната економија</i> ...	293
2. <i>Корпоративното управување и улогата на пазарите на капитал и финансиските институции</i>	294
3. <i>Пазарите на капитал и приватизацијата</i>	298
4. <i>Досегашно функционирање на пазарите на хартии од вредност во економиите во транзиција</i>	299
5. <i>Регулација на финансиските институции</i>	302
6. <i>Регулација на пазарите на хартии од вредност</i>	304
7. <i>Наместо заклучок – пазарите на капитал во македонската економија</i>	305

ГЛАВА VII
ЕКОНОМСКАТА УЛОГА НА ДРЖАВАТА ВО ПЕРИОДОТ НА
ТРАНЗИЦИЈАТА

XXI. УЛОГАТА НА ДРЖАВАТА ВО СТОПАНСКИОТ ЖИВОТ	
<i>В о в е д</i>	309
<i>Јавниот сектор во земјите со пазарна економија</i>	310
<i>За офикајќи на јавниот сектор во Република Македонија</i>	313
<i>Регулација на стопанските сектори</i>	315
<i>Поуки од регулацијата за стопанството на Македонија</i>	319
<i>Дерегулација на стопанскиот живот</i>	321
<i>Поуки од дерегулацијата за стопанството на Македонија</i>	324
<i>Библиографија</i>	327