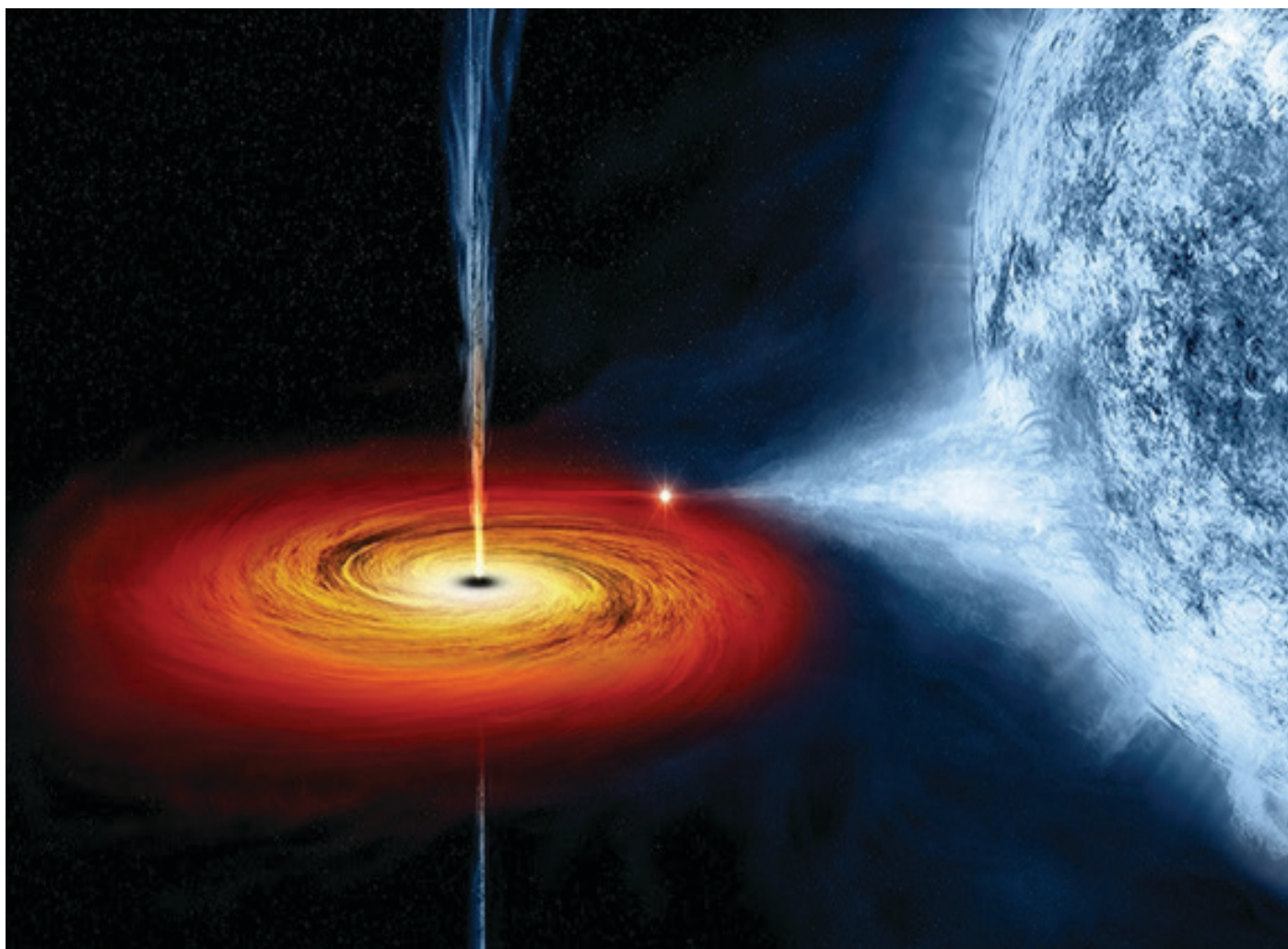


ВСТРЕЧА С НАМИ

март, 2013 6р. 10



ЕКВИЛИБРИУМ



Економски факултет – Прилеп
ЕКВИЛИБРИУМ бр.10

Редакциски одбор

проф. д-р Ѓорѓи Манчески; проф.д-р Славица Роческа; проф.д-р Гордана Витанова; доц.д-р. Марјан Ангелески
проф.д-р Гордана Трајкоска; проф.д-р Димко Кокароски; проф. д-р Љупчо Печијарески;
проф.д-р Каролина Илиеска; доц.д-р Снежана Саламовска; проф.д-р Маргарита Јанеска; проф.д-р Димитар Николоски

лектура: Анкица Стојаноска
техничка обработка: Виолета Глигоровски
Дизајн на корица: Димитар Ристески,
Рената Петревска Нечкоска

Издавач: Економски факултет - Прилеп
Печати: Гинис, Прилеп
Тираж: 500

СОДРЖИНА

Воведен збор Димитар Николоски.....	стр.3
Средба со претставници на мали и средни претпријатија од Пелагонискиот регион Марија Башеска Ѓорѓиевска.....	стр.4
Виртуелна компанија на Економски факултет-Прилеп Марија Мидовска.....	стр.5
Животното осигурување во Република Македонија Гордана Витанова, Маргарита Јанеска.....	стр.7
Бизнисот е војна во којашто секогаш се бара победа Пеце Николовски.....	стр.9
Стекнување и промена на големината на сопствениот капитал во деловните субјекти Сузана Талеска.....	стр.10
Анализата и деловното одлучување Борка Соколки, Игор Здравоски.....	стр.12
Влијателни економисти-Мајкл Портер Снежана Обедниковска.....	стр.14
Стипендисти од македонската дијаспора Рената Петревска Нечкоска.....	стр.16
Новости од Универзитетот „Св.Климент Охридски“ - Битола Елизабета Атанасоска.....	стр.18
Успешни алумни Христина Чолаковска.....	стр.19
Новости од АИЕСЕК Маргарита Попоска.....	стр.21
Од работењето на фондацијата БСЦ Битола Сузана Трајковска Кочанковска.....	стр.22
Извадоци од студентскиот живот.....	стр.24
Забавна економија.....	стр.25

Воведен збор

Димитар Николоски

Почитувани читатели,

Задоволство ми претставува во почетокот на десеттиот број од „Еквилибриум“ да ви се обратам, сумирајќи ги досегашните остварувања на ова наше гласило, коешто веќе трета година опстојува на македонската медиумска сцена. Заклучно со овој број, во „Еквилибриум“ се објавени вкупно 143 статии, а како автори продефилирале повеќе од 70 имиња од кои, дел се вработени во Економскиот факултет-Прилеп, дел се студенти во Факултетот, а преостанатите се надворешни соработници или алумни. Овие податоци се за особен респект, бидејќи говорат за значењето на „Еквилибриум“, како еден вид хроника за работењето на Економскиот факултет-Прилеп, како и за мобилизацијата на неговиот целокупен кадровски потенцијал во насока на публицистичко промовирање на нашата високо-образовна институција.

Засега „Еквилибриум“ целосно го оправдува своето име, односно се обидува успешно да балансира во разнородноста на третираните проблеми и содржини. Така, во еден дел од статиите информираме за тековните активности коишто се одвиваат на нашиот Факултет, како што се: промоции на дипломирани студенти, гостувања на реномирани стручаци од бизнисот, отворени денови и сл. Од друга страна, значителен број од статиите се со нагласен академски карактер, односно преку нив нашите професори или надворешните соработници се обидуваат до читателската публика да доближат интересни научни проблеми. Некои од рубриките, како што се: влијателни економисти и истакнати алумни, во обликувањето на „Еквилибриум“ успеаа да се етаблираат како негови препознатливи белези. Треба да се истакне дека не помалку значајни се и рубриките во коишто пишуваат студентите и коишто се однесуваат на студентскиот живот, како што се: активностите на АИЕСЕК и Студентскиот парламент, спортските активности, апсолвентските прослави и екскурзии и сл.

И овој број „Еквилибриум“ донесува интересни содржини за нашата читателска публика. Така, во почетокот информираме за тековните активности во Факултетот, како што се: средбата со претставници на мали и средни претпријатија од Пелагонискиот регион и започнувањето со работа на виртуелната компанија. Натаму, професорките

Маргарита Јанеска и Гордана Витанова пишуваат за животното осигурување во Република Македонија, додека професорката Сузана Талеска се осврнува на стекнувањето и промената на големината на сопствениот капитал во деловните субјекти. И овојпат професорот Пеце Николовски се осврнува на интересна проблематика, односно на бизнисот како војна во којашто секогаш се бара победа додека, пак, анализата и деловното одлучување е проблематиката во текстот на професорот Борка Соколовски и Игор Здравковски. Во рубриката - истакнати економисти, во овој број ви го претставуваме ликот и делото на водечкиот гуру на менаџментот – Мајкл Портер, додека, пак, во рубриката успешни алумни ве запознаваме со нашата поранешна студентка Чолаковска Христина. Новостите од Универзитетот „Св. Климент Охридски“-Битола ги донесува нашата соработничка Елизабета Атанасоска, а за новостите од работењето на АИЕСЕК дознаваме од Маргарита Попоска. За стипендистите од македонската дијаспора, поточно од Мала Преспа, пишува нашата колешка Рената Петревска, додека успешната приказна за работењето на Фондација БСЦ Битола ја пренесува нашата соработничка Сузана Трајковска-Кочанковска. Новости во овој број на „Еквилибриум“ се извадоците од студентскиот живот и забавната страница со коишто ќе се обидеме да го надополниме неговиот забавен карактер.

На крај, сакам да изразам честитки до Редакцискиот одбор на „Еквилибриум“, предводен од деканот на Факултетот, проф. д-р Ѓорѓи Манчески, за вложените напори и истрајноста, благодарение на коишто нашето гласило го доживува својот десетти број. Се надевам дека „Еквилибриум“ ќе продолжи успешно да информира, забавува и едуцира уште многу генерации сегашни и идни студенти на Економскиот факултет-Прилеп. На тој начин ќе се обидуваме да го разбиваме нашето академско сивило и да даваме сопствен придонес во колоритноста на секојдневното општествено живеење.



Средба со претставници на мали и средни претпријатија од Пелагонискиот регион

Марика Башеска-Ѓорѓиеска

Како резултат на соработката на Економскиот факултет-Прилеп, Универзитетот „Св. Климент Охридски“-Битола и Универзитетот во Болоња, преку европскиот Темпус проект низ којшто се развива и имплементира заедничка регионална докторска програма по претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија (DOCSMES), координаторите на проектот организираа средба меѓу претставниците на мали и средни претпријатија од Пелагонискиот регион и претставниците на универзитетите од Битола и Болоња, Италија. Оваа средба беше иницијална, по што се планирани средби во коишто ќе бидат вклучени и претставници на италијанската бизнис заедница. Средбата се одржа на 9 февруари 2013 година во просториите на Економскиот факултет-Прилеп.



Согласно утврдената агенда, најнапред, свое поздравно обраќање имаше деканот на Економскиот факултет-Прилеп, проф. д-р Ѓорѓи Манчески, кој го потенцира значењето на оваа иницијатива за воспоставување директна комуникација меѓу Универзитетот и стопанството, нагласувајќи го значењето на соработката со стопанските субјекти од Италија. Поздравно обраќање до претставниците на бизнис заедницата имаше и градоначалникот на општина Прилеп, г-дин Марјан Ристески. Професорката на Економскиот факултет-Прилеп, д-р Марика Башеска-Ѓорѓиеска, која воедно е и регионален координатор на проектот DOCSMES и директор на докторската програма, накратко ги изнесе бенефитите од соработката меѓу стопанството и Универзитетот низ призмата на докторската програма по претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија. Иницијативата за креирање на оваа студиска програма произлезе како резултат на значењето на претприемништвото и менаџментот во современите пазарни економии, високото ниво на сложеност и неизвесност на пазарните процеси и глобалната конкуренција, зголеменото ниво на потребни знаења од различни области при

носењето деловни одлуки, нагласената потреба од истражувачки пристап во процесот на одлучување, поседувањето врвни знаења на топ менаџментот, развојот на регионалната соработка, интеграцијата во Европската унија, потесното поврзување на науката со бизнис заедницата низ различни форми, врз основа на остварување заеднички интерес, изразен преку трансфер на знаења, долгорочни партнерства и, истовремено, преку зголемување на можностите за вработување на студентите. Бизнис заедницата, пак, за докторантите претставува база и поддршка за нивните истражувања, чии резултати ќе претставуваат нови можности во нивниот натамошен развој.

Проф. Масимо Бјанки, од Универзитетот во Болоња, како координатор на проектот и претставник на голем број бизнис асоцијации во Италија, пред присутните зборуваше за малите и средни претпријатија и можностите за водење бизнис во Италија и регионот Емилиа Ромања. Тој потенцираше дека постои интерес од страна на италијанските компании за соработка со македонски партнери што ќе претставува солидна основа за поврзување и креирање мрежи, коишто ќе бидат од големо значење за истражувањата на докторантите на споменатата студиска програма, како и на останатите докторски програми на Економскиот факултет – Прилеп.



Виртуелна компанија на Економски факултет-Прилеп

Марија Мидовска

Факултетското образование претставува добра основа за секој студент, во зависност од својот труд, преференции и желби, да ги надградува своите знаења и да стекнува искуства и професионалност. Во таа насока, Економскиот факултет-Прилеп неодамна започна со реализација на проектот „Виртуелна компанија“. Идејата за ваков проект е добиена од соработката што нашиот Факултет ја има со Универзитет во Болоња, каде што веќе подолго време успешно работи една ваква виртуелна компанија. Имено, во Економскиот факултет-Прилеп веќе втора година се реализира студиска програма на трет циклус студии (DOCSMES), како проект финансиран од страна на програмата Темпус од Европската комисија. Позитивното искуство што го имаат студентите од Италија и постигнатите резултати беа главните мотиви да се започне со еден ваков проект и кај нас. Целта на Виртуелната компанија е да се применат теоретските знаења што студентите ги стекнуваат во текот на своето студирање, преку нивно активно учество како „вработени“ во компанијата.

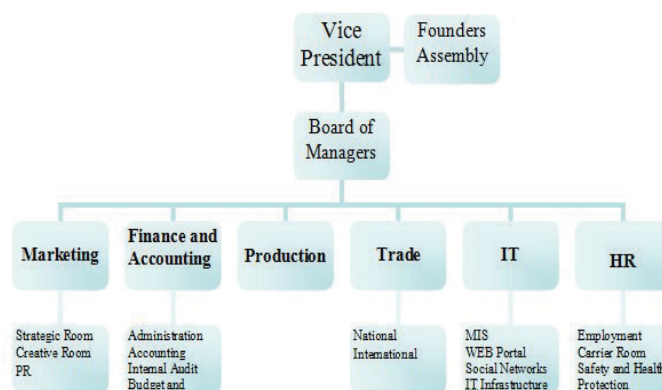
Во тој контекст, Факултетот на студентите им нуди одлична можност, преку учество во овој проект, да се стекнат со нови знаења, како и драгоцени искуства што ќе им овозможат да бидат конкурентни на пазарот на труд. Виртуелната компанија, всушност, претставува симулација на реална компанија, каде што студентите се јавуваат во улога на вработени. Притоа, секој студент е вработен во некој од секторите во компанијата и е одговорен за извршување на своите работни задачи коишто треба да водат кон успешно функционирање на компанијата. Идејата е инкорпорирана во концептот на „учење преку работа“ (learning by doing). На ваков начин студентите добиваат можност да донесуваат одлуки што се од стратески значење за успехот на компанијата, да предлагаат решенија за настанатите проблеми во работењето на компанијата, да остваруваат деловна соработка со останатите виртуелни компании во светот преку вклучување во светската мрежа на виртуелни компании. Секако дека, клучна улога во функционирањето на виртуелната компанија има кадарот на Факултетот со чија координација и консултации студентите ги реализираат своите задачи.

Во моментот виртуелната компанија е во фаза на регистрација со дефинирана дејност во прехранбената индустрија, поточно производството и трговијата на здрава храна и кондиторски производи. Името на компанијата е „ECO-SWEET” и таа е дел од мрежата на светски виртуелни компании. Како компанија, пак, таа е специјализирана за производство и трговија на здрава храна, бидејќи од направените истражувања на пазарот и преференциите на потрошувачите, како и на производните можности, се заклучи дека нашето поднебје ги има сите потребни услови за производство на ваков тип производи. Визијата на компанијата е да биде иноватор и лидер во производството на здрава и органска храна, додека пак нејзината мисијата е задоволување на потребите на потрошувачите преку понуда на здрава

храна, едукација и континуиран развој на процесот на производство и стручниот кадар. Компанијата има 16 вработени, распоредени во неколку сектори, генерален директор и управен одбор, а секој сектор има свој менаџер. Големата заинтересираност на студентите да се вклучат во еден ваков проект уште еднаш ја потврдува потребата од интеграција на теоретските и практичните знаења уште во студентските денови. Очекувањата од реализацијата на овој проект се позитивни како за студентите, така и за вработените на Факултетот. Така, се очекува проектот да продолжи да се реализира и во наредните години, при што компанијата ќе работи со остварување позитивни финансиски резултати, ќе го прошири својот капацитет, ќе освои повеќе светски пазари и ќе го зголеми бројот на вработените.



*Eco Sweet – Virtual Company
-ecsfp-
Organizational Structure*



Осигурувањето претставува механизам за собирање финансиски средства на пазарот. Осигурителните компании, како институционални инвеститори, се важни учесници на финансискиот пазар, пред сè, на пазарот на капитал. Нивното значење и активност се согледуваат како во обезбедувањето на финасиската стабилност, така и во јакнењето на конкуренцијата на финансискиот пазар. Како и другите финансиски институции, така и осигурителните компании ги мобилизираат финансиските вишоци, т.е. штедењето на граѓаните, што потоа ги насочуваат кон дефицитарните субјекти. На тој начин тие претставуваат интермедијарни финансиски институции, бидејќи со продавањето на полисите за доживотното осигурување го мобилизираат штедењето, а во случај на смрт на осигуреникот му плаќаат надоместок на членовите на семејството, што претставува еден вид договорено штедење, од една страна, и осигурување на финансиската загуба на семејството во случај на прерана смрт, од друга страна.

Животното осигурување е специфичен вид осигурување што успешно ги комбинира осигурувањето и штедењето. Развиеното животно осигурување значи акумулирање огромни финансиски средства што се долгорочни и коишто можат да се употребат за долгорочно финансирање на различни инвестиции за врамнотежување на стоковно-паричните односи и развој на производните сили. Од тие причини, пак, државата мора да го стимулира развојот на животното осигурување.

Животното осигурување има три основни елементи, а тоа се: ризик, премија на осигурување и осигурен случај. Ризикот претставува опасност дека несаканиот настан ќе се случи и ќе предизвика економска штета. Постоенето на ризикот е предуслов за осигурување, бидејќи ако нема ризик, тогаш не постои можност за економско покритие. Премијата на осигурувањето претставува вториот важен елемент во осигурувањето. Терминот премија потекнува од два латински збора, и тоа *premium*, што значи награда и *primum*, што значи прв. Премијата на осигурување е цената на осигурување, односно цената на услугата што осигурителната компанија му ја обезбедува на осигурениот субјект. Некои автори премијата на осигурување ја дефинираат како цена

на ризикот. Иако ризикот претставува најзначаен елемент што ја утврдува височината на премијата, сепак, не е единствен. Врз височината на премијата, покрај ризикот, влијаат и осигурената парична сума, должината на траењето на осигурувањето, таблицата на смртност и интересната стапка на премијата. Клучна улога во разојот на современото осигурување има и законот на големите броеви. Законот на големите броеви е формулиран уште во 17. век од страна на швајцарскиот математичар Јакоб Бернули, а подоцна го проширува францускиот математичар Симон Денис Писон. Овој закон и денес претставува основа на теоријата на веројатност и статистиката. Суштината на законот на големите броеви се состои во посматрање голем број случувања, при што се воочува правилноста на едно случување. Имено, за осигурувачот е битно да се утврди потребниот број осигурувања за да може, со определен степен на сигурност, да се каже дека стварната штета нема да отстапува од очекуваната за повеќе од определен процент.

Премијата на животното осигурување е функција од ризикот, односно функција од сите фактори што влијаат врз големината на ризикот, како што се: сумата на осигурување, траењето на осигурувањето, зачестеноста на настанување на штетниот настан или фреквенцијата на ризикот и степенот на јачина или интензитетот на штетата. Во таа насока, актураската служба на осигурителните компании има задача да ја определи веројатноста на настапување на економски штетните случувања врз основа на коишто се утврдува премијата на осигурување. Според законот за осигурување имоти и лица, во Република Македонија премии на животно осигурување можат да пресметуваат само овластени актуари.

Третиот елемент на осигурувањето е осигураниот случај, што претставува реализација на ризикот, т.е. тоа е случај што однапред е дефиниран со полисата на осигурување и со чие настапување осигурителната компанија има обврска за обештетување на осигураното лице, додека осигуреникот, според договорот за осигурување, има обврска штетата да ја пријави во утврдениот рок. Постојат различни видови животни осигурувања, во зависност од критериумот според којшто се врши поделбата, и тоа: според начинот на заклучување на договорот за осигурување; според бројот на лица кои се опфатени со договорот; според ризикот на осигурувањето; според начинот на исплата на осигурената сума; и според тоа кого го обезбедува осигурителната компанија (лично и осигурување

во корист на трето лице). Животното осигурување претставува најзначаен облик на осигурување во развиените земји и изнесува 70% од вкупното портфолио на осигурувањето и зазема централно место на пазарот на капитал.

Колку е развиено животното осигурување може да се согледа од компаративната анализа на структурата на премијата за животно и неживотно осигурување во светот и во Република Македонија. Имено, во светски рамки 58% отпаѓа на животното, а 42% на неживотното осигурување, додека во Република Македонија на животното осигурување отпаѓаат само 4% во споредба со неживотното на коешто отпаѓаат 96%.

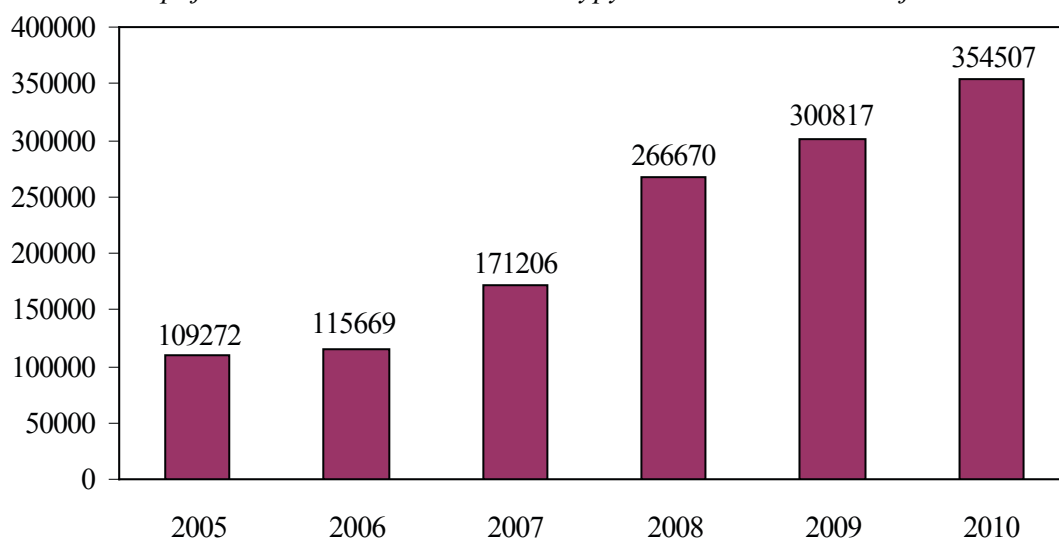
Од друга страна, учеството на премијата за осигурување во БДП претставува репер за развојот на секоја одделна национална економија. Во развиените европски земји просекот на ова учество е 8%, а во Република Македонија не достигнува ниту 1%. Имено, во Р. Македонија само 1,5% од вкупното население имаат полиси за животно осигурување во споредба со Јапонија, каде што тој процент изнесува 90%, Швајцарија 78%, Германија 70%, Словенија 21% и Србија 8%.

Во Република Македонија дури во 2009 година беше формирана Агенција за супервизија на осигурувањето којашто правно го регулира животното осигурување и таа дава лиценци на осигурителните друштва за животно осигурување. Денес, во Република

Македонија лиценца за животно осигурување имаат 4 осигурителни друштва, и тоа: Граве, Кроација, Винер Лајф-Виена Иншуренс Груп и Уника. Иако бавно, животното осигурување бележи развој и се движи по нагорна линија, што може да се види од прикажаниот графикон.

Осигурителниот пазар, како дел од финансискиот сектор, се карактеризира со релативно мало учество во вкупниот финансиски систем од околу 4,5%, но со голем потенцијал за натамошен развој, особено во групата животно осигурување. Имајќи предвид дека животното осигурување зависи од височината на националниот доход, животниот стандард на населението, стапката на невработеност, економската стабилност, фискалната политика и стабилноста на домашната валута, а пред сè од довербата на граѓаните во овој вид осигурување, во Република Македонија треба да се развијат не само економски претпоставки за негов развој, туку и да се едуцираат граѓаните – потенцијалните осигуреници, преку укажување на значењето на животното осигурување и нивната лична корист од таков специфичен вид штедење. Меѓутоа, навиките на граѓаните нема да можат да се изменат сè додека не се промени нивната економска состојба. Без заживување на стопанството и зголемување на животниот стандард, не може да се очекува значителна пенетрација на животното осигурување во нашата земја.

Број на полиси за животно осигурување во Р. Македонија



Живееме во време на меѓународна конкуренција, што ниту еден законски круг не може да ја задржи надвор од територијалниот простор, којшто политички е дефиниран. Тоа е една од најважните карактеристики на периодот на тн. радикализиран либерализам или турбо-капитализам, како што го опишува Едвард Лутвак. Овде се поставува прашањето: каква е разликата меѓу вооружениот непријател и трговскиот конкурент? Погледната од аспект на древната дисциплина за „претходна информација“, позната уште од времето на Сун Цеа, речиси може да се каже дека разликата е минорна, затоа што целта останува иста од искона, па сè до информацискиот период. Целта останува неизменета: треба да се дознае како да се добие и да се заработи! Од стратегиски аспект, пак, објаснувањето го нуди експертот Бернар Нодулук.

Имено, директниот судар спаѓа во биполарните судари, еден на еден: „да го убиеш другиот на крајот на тоталната војна“! Во такви судари спаѓаат и светите војни на Хебрејците. Клаузевиц е современ стратег на таквите древни борби. Кога, пак, оваа доктрина ќе се пренесе на економски план, тогаш директниот судар може да се илустрира преку јапонскиот индустриски напад на европската бродоградителска индустрија, што се случил во осумдесеттите години од минатиот век. Имено, за време на некои преговори Јапонците, всушност, го „украле“ британското знаење за градење бродови. Ова тие го испровоцирале само со една цел: да извлечат доволно податоци за да се впуштат и самите во истиот бизнис. Набрзо потоа, Јапонците го преплавиле западниот пазар со своите понуди. Оттука, може само да се замисли бесот и чувството дека се излагани традиционално препотентните Британци. Јапонците ги надитриле дури и нив! Стручњаците за економска стратегија овој пример го земаат како класично проучување на „претходната информација“. Таа е насочена кон сè што може да го измени односот на силите и факторот на моќта само за да се постигне решавачкиот удар. А шокот е благ збор за она што го чувствувале британските индустриски државата, со оглед на тоа што Јапонците со економската шпионажа, практично, елегантно им извлекле од џеб силни милијарди фунти.

Индириктниот судир, пак, е од редот на мултиполарните судири: сите против сите или ако е можно, најдобро е да се победи без борба! Овде има привилегии коалицијата и подвижноста, а потоа испитувањето на предностите со влијание врз самите правила на системот за напаѓање. Сун Це и овде е стратегот кој најмногу е цитиран во опциите за користење на разузнувачката работа како надмоќност над судирот. Од современите настани пример за вакви видови судири се монетарните унии. Коалициите во оваа област се прават и раскинуваат со брзината на измената на односите на силите. Кон крајот на 20. век и почетокот на новиот милениум огромна важност & се придодава на оваа индириктна стратегија. Економските натпревари, најчесто, се водат во мултилатерален круг, со многу учесници, бидејќи и пазарот е глобален.

Стратегијата на антиципација е судир „еден против сите“. Оној кој ќе се определи за ваков судир има позиција што е непријатна за него, во глобални рамки. Тој мора да оперира со сопствените сили што се во постојано прегрупирање. Таква стратегија применувале самураите во 18. век. Јапонските витези го создале еден од најтемелните приципи на јапонската ефикасност – антиципацијата. Таа доктрина ја укинува разликата меѓу мирно и воено време. Еднаквите односи овозможуваат перманентна мобилизација, како и моментално преминување во состојба на војна. Хитлер ја користел токму оваа стратегија во периодот од 1938. до 1941. година, покорувајќи ја Австрија, Чехословачка, Полска, Белгија, а потоа и останатите земји. На економско поле овој принцип е видлив во јапонските трговски стратегии и денес. Во контекст на виталната антиципација свој врв достигнува функцијата на информацијата – економската шпионажа. Глобалната ситуација што се карактеризира како „сам против сите“ не дозволува ниту најмала грешка. Затоа, во такви околности, се истакнува колективната мобилизација на Јапонците (а и на другите азиски динамизирани економии). Тоа повеќекратно им ја зголеми ефикасноста во испитувањата и поделбата на економските информации.

Разузнувачите, најпрво, ги бараат слабостите на противникот, за потоа да се „заклучи“ сферата на влијание над непријателот. Всушност, тоа е и молскавична војна или напад.

Во овие три основни стратегиски типови на Бернар Нодулук јасно се гледаат заедничките фактори во воените и економските судири, а исто така и факторите поврзани за „претходната информација“ во трговскиот натпревар. Имено, станува збор за

функционална идентичност.

„Бизнисот е економска војна“, ова го напишал уште пред Втората светска војна Џон Хил, тогашен претседател на моќната компанија American Tobacco. Затоа совршено се надополнуваат и многу се слични и маркетиншките канцеларии и центрите за технолошка будност, што ги заменуваат разузнавачките постројки или прислушните центри. Исто така, се слични и цивилните и воените стратегиски планови, нивните цели и мисии, извештаите за извидување и сл. Внимателната анализа ги забележува и помалку познатите факти за заедничките последици, што понекогаш се ужасни, кога се прави истата грешка и во воената, и во економската разузнавачка дејност.

Меѓутоа, овие два сектора (воениот и економскиот) суптилно се разликуваат. Војната е феномен ограничен во определено време, што значи дека секој отворен судир има свој крај, а економската борба не престанува. Затоа и операциите за испитување на бизнис информациите никогаш не престануваат. Всушност, штом ќе се воспостави мир, по секоја војна, веднаш се отвораат маркетиншките канцеларии и центрите за различни економски надгледувања.

Во односот сојузник - противник (меѓу САД и Европа) судирите се од директен карактер. Тоа е поради стратегијата на влијанието, пред сè, затоа што целта е максимално да се држат конците за командување со економијата од страна на САД.

Од крајот на Втората светска војна западните стручњаци мислат дека односите на економските сили ги одбележала, всушност, манипулацијата со оперативните фронтови: културното и лингвистичкото влијание, технолошкото влијание, правното влијание. Потоа следат уште и менаџерското влијание (советот), моралното влијание (корупција, човечки права, екологија) и мултимедиумското влијание (интернетот).



Стекнување и промена на големината на сопствениот капитал во деловните субјекти

Сузана Талеска

Акционерските друштва, според вредноста на ангажираниот капитал и учеството во вкупниот општествен производ, претставуваат најзначаен облик на деловни субјекти во развиените пазарни економии. Суштинската разлика меѓу друштвата во однос на правната форма на инокосно претпријатие или друштво, произлегува од раздвоеноста на сопственоста. Бидејќи повеќе не може да се изедначи личноста на сопственикот со деловниот субјект, акционерските друштва се јавуваат како осамостоени легални правни ентитети со деловна способност и одговорност. Акционерските друштва се карактеризираат со ограничена одговорност на сопствениците за обрските на друштвото, лимитирана од височината на трајниот влог во акционерското друштво, што значи дека доверителите немаат правни можности да ги намират своите побарувања од личниот имот на сопствениците. Гледано од сопственички аспект, пак, глобалната структура на пасивата на акционерските друштва е конституирана од елементи на сопствен и туѓ капитал, а структурата и карактеристиките на тие конститутивни елементи значително се разликуваат од структурата и карактеристиките на изворите на инокосните друштва или друштвата на лица-поединци. Тие разлики не се однесуваат само на обемот на ангажираниот капитал и бројноста на различните модалитети на неговото обезбедување (сложеноста на финансиската структура), туку пред сè на суштински различната позиција и карактеристики на категоријата сопствен капитал.

Потенцијалните ризици за доверителите, што произлегуваат од отсуството на лична одговорност на сопствениците, им наметнуваат на друштвата големи организациски барања, трошоци и ограничувања во текот на основањето и натамошното нивно функционирање. Меѓу нив особено карактеристични се: минималната височина на основачкиот капитал, минималната улога на поединечните содружници, минималната големина на влогот во моментот на основањето (вообичаено 25% од вкупниот капитал), забраната за активирање на трошоците на организацијата и управувањето, обврската за упис во трговскиот регистар, обврската за публикување акти за основањето, што подлежат на задолжителна ревизија и сл.

Во рамките на оваа група друштва се јавуваат три различни правни форми, и тоа: акционерско друштво; командитно друштво со акции; друштво со ограничена одговорност. Дистинкцијата меѓу споменатите форми на друштвата со сопствен капитал произлегува од начинот за обезбедување на нивниот капитал. Акционерските друштва за обезбедување на основниот капитал користат продажба на акции, а со тоа се концентрира капиталот на неколку мали, често анонимни вложувачи. Практично, услов за функционирање на правната форма на акционерското друштво е мобилноста на акциите. Со оглед на тоа дека со купувањето акции анонимниот акционер својот влог трајно го поврзува со корпорацијата, сите натамошни промени на сопственоста на таквата акција не подразбираат никаква формална согласност и се без влијание врз капиталот на друштвото.

Ситуацијата, пак, кај командитните друштва и друштвата со ограничена одговорност значително е поразлична. Имено, овие форми на друштва со сопствен капитал (без оглед на ограничената одговорност на сопствениците), во основа, се ортачки. Во согласност со тоа, во овие форми бројот на содружниците секогаш е конечен и однапред прецизиран со договор. Ако кон тоа се додават фактите дека височината на поединечните удели на содружниците, според договорот, е фиксирана, потоа дека уделите се уплатуваат на име и се внесуваат во судскиот регистар, евентуалната промена на содружничкиот капитал, според височината и носителот, подразбира промена на договорот и упис во трговскиот регистар, тогаш јасно е дека мобилноста на капиталот кај овие форми значително е послаба, во однос на акционерските друштва.

Иако, од сопственички аспект, глобалната структура на пасивата на друштвата со сопствен капитал е конституирана од елементи, главно, на сопствен и туѓ капитал, структурата и карактеристиките на тие конститутивни елементи значително се разликуваат од структурата и карактеристиките на изворите на инокосните или друштвата на лица (индивидуи). Тие разлики не се однесуваат само на обемот на ангажираниот капитал и бројноста на различните модалитети за негово обезбедување (сложеноста на финансиската структура), туку пред сè на суштински поинаквата позиција и карактеристики на категоријата сопствен капитал.

Имено, поради ограничената одговорност на сопствениците за деловните неуспеси на овие друштва, доверителите своите евентуални побарувања можат да ги намират само од чистиот

имот на друштвото. Бидејќи височината на чистиот имот, сфатена како разлика на вкупниот имот и обврските на друштвото, се менува во согласност со резултатите на работењето, доверителите во неа (гарантирана супстанца за своите побарувања) гледаат сигурност во уплатените трајни влогови. Од овие причини се инсистира на постојаност (непроменливост) на височината на трајните влогови и раздвојување на сопствениот капитал на друштвото на фиксна (непроменлива) и варијабилна (променлива) компонента.

Можноста и процедурата за промена на височината на основниот капитал е прецизирана со одредбите од законите за акционерското право, потоа преку одлуките на собранието на акционери, а е во врска со промената на височината. Без таа одлука кај овие друштва не е можно зголемување или намалување на позицијата основен капитал според која било основа. Во фазата на основање основниот капитал на друштвото, главно, се обезбедува преку уплатите на содружничките влогови, односно преку емисија или продажба на акции на пазарот на капитал.

Обезбедувањето на основниот капитал преку уплата на влогови во друштвото е карактеристично за правните форми на ортачки деловни ентитети. Практиката во развиените пазарни економии бележи изменети форми на содружнички компании: командитни друштва и друштва со ограничена одговорност. Командитното друштво е посебна форма на трговско друштво што е насочено кон остварување одделна трговска активност. Посебноста е во тоа што содружници не се сите вработени во друштвото и тоа што најмалку еден од содружниците (командитор) е обврзан со договорот да изврши фиксиран износ на влоговите што се запишува во трговскиот регистар како командитарен влог. Тоа значи дека командитното друштво, покрај променливиот дел на основниот капита (влогот на содружниците со неограничена одговорност) содржи и непроменлива компонента. Неа ја сочинуваат договорените влогови на содружниците со ограничена одговорност, а таа се искажува во пасивата на билансот на командитното друштво на позицијата командитен капитал. Тој дел на фиксниот капитал е секогаш во пасивата на билансот на командитното друштво, а се искажува според номиналната вредност, па дури и кога впишаниот влог во целост не е уплатен, односно за износот на договорениот, а од неуплатениот влог на содружниците со ограничена одговорност во активата на билансот се формира побарување (побарување од командитор). Со уплатата на договорениот износ улогата на позициите за

побарувањата се гаси (престанува).

Правото на содружниците со ограничена одговорност на добивката од друштвото зависи од тоа дали тие учествувале во работењето на друштвото како (комплементарни) или правото на управување и застапување на командитното друштво законски им биле скратено (како командитори). Комплементарот, слично како и содружникот со неограничена одговорност, има право на одвојување (изземање) од добивката на друштвото што сака да ја користи за свои приватни потреби, но во однапред договорен (законски утврден) процент. Командиторот тоа право го нема, така што неговото учество во добивката е сразмерно на учеството во капиталот на друштвото. Истата сразмерност важи и за покривањето на евентуалната загуба во работењето.

Поради фиксноста на улогата на командиторот, во командитните друштва делот на добивката, што отпаѓа на командиторот, автоматски не ја зголемува неговата лична сметка на капитал, туку се пренесува на сметката обврски спрема командиторот. Од ваквата пракса се отстапува, односно добивката се одобрува со лична сметка на капиталот само ако командиторот во целост не го уплатил запишаниот влог или неговиот влог во претходните периоди бил редуциран поради загуба.

Посебен облик командитно друштво претставува тн. командитно друштво со акции во коешто командитниот капитал е поделен на акции. Тоа што ја прави оваа форма специфична е што содружниците со целосна одговорност можат да бидат истовремено и акционери (командитори кои поседуваат акции). Нивната позиција како комплементарни е слична на позицијата на комплементарите во друштвата на лица-поединци. Тие се вработени во друштвото и имаат право на управување со работењето и застапувањето на друштвото. Според тоа, за комплементарите се утврдува височината на износот за изземање од готовината за приватни потреби, што се евидентираат на приватна сметка, додека за улогата комплементар се отвора посебна сметка на основен капитал, којшто во билансот посебно се искажува.

Специфичноста на командитното друштво со акции, во однос на останатите видови друштва на лица се согледува во создавањето резерви (законски или слободни), задолжителната ревизија на финансиските извештаи и нивното објавување итн., што се типични карактеристики за друштвата со капитал. Од аспект на оданочувањето, пак, во командитното друштво со акции е присутна своевидна дихотомија; односно дел од добивката што

им припаѓа на командиторите се оданочува како кај акционерските друштва (оданочување на добивката), а остатокот (наменет на командиторите) се оданочува како кај останатите трговски друштва (оданочување на доходот).

За разлика од претходно наведените правни форми на друштва што претставуваат премин од друштвата на лица-поединци и друштвата со сопствен капитал, друштвото со ограничена одговорност е чиста форма на друштво со капитал. Основањето на друштвото со ограничена одговорност е поврзано со строго почитување на одделни процедури и законски регулативи. Така, со договор утврдениот износ на основниот капитал се внесува во трговскиот регистар, а во пасивата на билансот се претставува со единствена позиција, искажана во целосен номинален износ, независно од тоа дали договорениот капитал во целост е уплатен. Запишаните, а неуплатени износи на капитал се искажуваат во активата на билансот во позицијата побарување на влоговите во основниот капитал.

Анализата и деловното одлучување

Борка Соколки, Игор Здравкоски

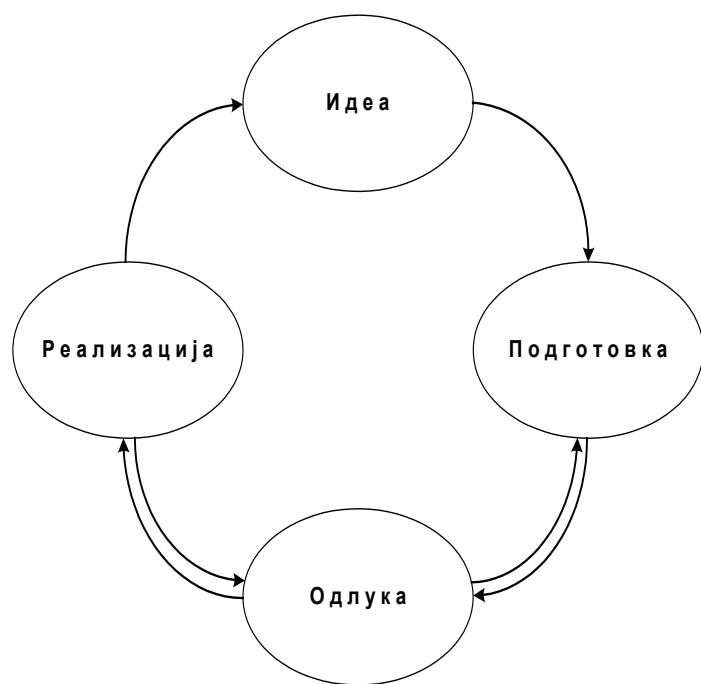
Задачите коишто треба да ги изврши и целите што треба да се остварат со деловната анализа се многубројни, а заради тоа многубројни се и различните корисници на резултатите од анализата, како што се: сопственици, акционери, менаџери, даночни органи, кредитори, јавна публицистика. Сите тие имаат различни интереси за анализа и различни потреби за осознавање на работењето, но сепак заедничко за секоја анализа е тоа што таа, по правило, не се врши од чиста љубопитност, туку по стекнувањето на потребните сознанија за донесување одделна одлука. Така, на пример, доверителите вршат анализа за да донесат одлука за тоа дали да одобрат кредит или не; купувачите ја применуваат за да донесат одлука дали да купуваат или не; менаџментот ја користи да донесе одлука дали да се инвестира или не, а исто така и да се донесат многу други одлуки.

Поради комплексноста и големата динамичност на работењето, управувањето во современото општество станува сè посложено. За ефикасно работење на секој деловен субјект е потребно да се донесуваат оптимални одлуки и тие постојано да се следат со воспоставување на таканаречените

повратни врски, главно, за да може навреме да се реагира, особено ако дојде до отстапувања што не би смеело да биде толерирани. При донесувањето на одлуките е потребен приод со којшто ќе се обезбеди следење на нивните меѓусебни врски, зависности и условености, а тоа има системски карактер. Современото донесување на одлуките се темели врз информациите, коишто својата вистинска смисла, значење и улога ги добиваат преку организацијата на нивната обработка и анализата, како непосредна врска меѓу информациите и одлучувањето.

Секоја одлука има четири фази, како што е прикажано на наредната слика.

Слика 1. Шематски приказ за донесување и реализација на одлуките



Во секоја од наведените фази, како составен дел, се јавува анализата. Имено, анализата е во тесна врска со подготовката на одлуката. Но, подготовката на одлуката, во оваа смисла, треба да се сфати пошироко, т.е. не само како фаза во процесот на одлучувањето, туку и како составен дел на другите фази. Имено, и реализацијата на одлуката наложува донесување многубројни одлуки коишто треба да се подготват и, со самото тоа, да се анализираат. Така, на пример, на инвестициската одлука за изградба на некој објект, следува изградба на објектот и набавка на опремата, односно следува реализација

на одлуката за инвестирање. Во тој контекст е потребно да се донесат повеќе одлуки, како што се: на кого да се довери изградбата, кои услови да се прифатат, да се изврши избор на опремата од различни добавувачи и многу други одлуки. Секоја од овие одлуки, тн. придружни одлуки во однос на главната одлука (во овој случај одлуката за инвестирање) треба да се подготвуваат и анализираат. Замислата и подготовката на одлуката, всушност, е постојано испитување на одделни факти и постојано донесување заклучоци за нив, што значи постојано анализирање.

Сфатена во поширока смисла, целта на анализата е подготвување соодветна одлука, односно таква подготовка со којашто, врз основа на организираното прибирање и средување на информациите коишто се релевантни за односната појава, ќе се донесе и решение за неа, односно ќе се даде дијагноза врз чија основа ќе се предложат алтернативи мерки за донесување на одлуката. Ова укажува дека целта на анализата зависи од видот на одлуката што се очекува да биде донесена. Врз оваа основа се одредува и начинот за спроведување и организирање на анализата, односно се дефинира задачата на анализата како конкретизирање на целта.

Од констатацијата дека анализата е непосредна и тесно поврзана со одлучувањето, произлегува дека на секој поединец или орган којшто подготвува, донесува или реализира некоја деловна одлука во врска со работењето му е потребна анализата. Анализата може да ја извршува одделно лице или орган којшто ја донесува одлуката, а таа може да биде доверена и на трети лица. Од тој аспект, се разликува работодавач, односно лице или орган којшто дава налог или ја наредува анализата како подлога за донесување некоја деловна одлука и аналитичар, односно лице/лица коишто ја спроведуваат анализата. Со оглед на тоа што во современото работење сè повеќе се проширува делокругот, освен поединечните анализи коишто ги врши едно стручно лице, се јавува потребата од тимско анализирање, коешто заеднички го извршуваат стручни лица од различни струки и профили, како што се: економисти, инженери, правници, социолози, еколози и тн.

Обемот и интензитетот на анализата, по правило, зависат од видот и значењето на одлуката. Така, на пример, на одлуката за набавка на определен материјал во принцип и претходи кратка анализа за потребите од материјалот, анализа на понудите и условите за набавување, којашто ја врши едно лице, обично лицето кое ја донесува одлуката за

набавката. На долгорочната одлука, на пример, одлуката за реконструкција и модернизација на деловен субјект или погон од одделна компанија, и претходи широка подготовка и во нејзините рамки анализа на факторите, алтернативите, ефектите, ефикасноста и тн. Долгорочната одлука ја носи менаџментот, органот на управување, па неговата анализа е заснована врз основа на анализите на лицата кои ја подготвуваат одлуката. Одлуката може да се донесе, и честопати се донесува врз основа на анализата изготвена од трети лица, врз основа на различни експертизи, рецензии, супер-рецензии и сл., а и според анализите од одделни членови на органот што ја носи одлуката. Но, во секој од тие случаи се разликува налогодавач и аналитичар.

Менаџментот во компанијата честопати носи долгорочни одлуки, коишто не се само за инвестициите, туки и за настапувањето на пазарот, за различни деловни аранжмани, мерки за унапредување на работењето, соодветна распределба на добивката и многу други одлуки. Покрај тоа, анализата на компанијата не се извршува, односно не би требало да се извршува само тогаш кога се очекува донесување некоја одлука, туку и да се иницираат одлуки и тоа во прв ред такви одлуки со коишто би се унапредувало идното работење на деловниот субјект. Сето тоа укажува на големата и постојана потреба од анализата за менаџерите и менаџментот, како потреба за водење на деловната политика.

Оттука, може да се каже дека анализата има и превентивен карактер, односно таков карактер на испитување чија цел е претходно да се обезбеди донесување релевантна одлука и нејзина реализација на најдобар начин. Анализата се извршува и врз веќе изминатото работење, врз реализираните одлуки, а со тоа таа добива и корективен карактер. Но, и во овие случаи анализата првенствено се врши за да се отстранат вообичаените негативности во идното работење со што тоа би се унапредило. Според тоа, кај ваквото испитување застапен е висок степен на превенција.

Една ваква анализа не може да се врши попатно како повремена и секундарна активност на поединци на коишто им е основно извршувањето на некои други работни задачи во компанијата. Значи, станува збор за една организирана, систематска и постојана анализа, којашто ја вршат стручни кадри на коишто тоа им е основна работна задача и коишто располагаат со соодветни средства за вршење на анализата, што значи се работи за една организирана служба за анализа што има активна

улога во деловниот процес. Целта на ваквата анализа не треба да се бара во пасивното осознавање на тоа како компанијата работи, туку во тежнението врз основа на правилни дијагностички зафати да се доаѓа до предлози за унапредување на работењето, односно до постојано зголемување на нивото на рационалност на работниот процес во деловниот субјект.

Влијателни економисти-Мајкл Портер

Снежана Обедниковска



“Многу грешки во стратегијата, во основа, произлегуваат од погрешното разбирање што е конкуренција и како таа дејствува. Конкуренцијата често се дефинира во сосема тесна смисла, како таа да се одвива само меѓу дирекните соперници.” – Мајкл Портер

Професорот Мајкл Портер, за којшто слободно може да се додаде епитетот „гуру на модерниот менаџмент“ е познат како татко на

теоријата за конкурентска предност, теоријата за развојот на економиите, нациите, државите и регионите, како и апликативните модели за развој на конкурентноста во посебните области како што се здравството, образованието, корпоративните активности и сл. Како професор на реномираниот Харвардски универзитет, тој е носител на голем број признанија и награди кои од областа на економијата и конкурентноста. Како резултат на неговите залагања во овие области, Универзитетот во Харвадр и Бизнис школата од Харвадр, во 2001 ја покренуваат иницијативата за формирање на Институтот за стратегија и конкурентност. Тој е многу плоден автор и досега има објавено 18 книги и над 120 статии. Идеите на професорот М. Портер се основа за предавањата и курсевите за стратегија и конкурентност на голем број универзитети во целиот свет. Имено, неговите идеи се однесуваат на стратегијата, конкурентноста и бројните проблеми во подрачјето на бизнисот, законодавството, непрофитните организации и филантропските лидери.

Стратегија

Основното поле на интерес на професор М. Портер се однесува на конкурентската стратегија, што претставува и фокус на најголем дел од неговите истражувања. Во тој контекст, М. Портер своевремено изјавил дека суштината на стратегијата е да се избере што да не се прави. Имено, М. Портер го рedefинирал начинот на којшто бизнисмените размислуваат за стратегијата, во голема мера, преку воведување на јазикот и концептите од економијата во рамките на корпоративната стратегија. Тој започнал со симплифицирање на поимот стратегиска предност, а потоа креирал нова рамка за тоа како компаниите треба да ја остварат. Неговата книга „Конкурентска стратегија: техники за анализа на индустриите и конкуренцијата“ доживеала 63 изданија и е преведена на 191 јазик, а додека книгата „Конкурентска предност: креирање и одржливост на супериорни перформанси“, била публикувана во 1985 година и има 38 изданија. Книгата „За конкуренцијата“, издадена во 2008 година, ги содржи сите влијателни статии за конкурентноста и стратегијата, како и статиите „Што е стратегија?“ и „Модел на петте сили за конкурентност“ за коишто М. Портер беше добитник на главната награда на Harvard business Review.

Модел на „петте сили“

Професорот М. Портер во 1979 година го дефинирал моделот на петте сили што ја определуваат силата

на конкуренцијата и атрактивноста на пазарот, т.е. вкупната профитабилност на индустријата. Рамката на петте сили претставува објаснување на разликите во просечната профитабилност во дејностите и импликациите што се јавуваат како резултат на таквите разлики врз стратегијата. Овие пет сили ги претставил како: опасност од супститути; опасност од нови конкуренти; преговарачката сила на купувачот; преговарачката сила на добавувачите и интензитетот на ривалството во гранката.

Секој сегмент од овие сили влијае врз способноста на компанијата да биде конкурентна во одделна индустриска гранка. Големиот интензитет на некои од овие сили, всушност, ја претставува опасноста со којашто се соочува компанијата за намалување на нејзиниот профит, и обратно, нискиот интензитет на некоја сила претставува можност за компанијата да оствари екстра профит. За стратезите, покрај конкурентскиот фактор, важна е и здравата структура на дејноста и позиционираноста на компанијата. Исто така, вредно е да се напомене дека врз основа на економските и техничките карактеристики на конкурентите, купувачите и добавувачите, структурираноста на овие пет сили се разликува од една до друга гранка. Ривалството, т.е. интензитетот и основата со којашто компаниите во одделна гранка си конкурираат меѓусебе може да заземе различни форми и, на тој начин, директно да влијае врз профитабилноста. Преку јасно разбирање на ривалството добрите менаџери можат да преземаат чекори коишто ќе бидат во функција на промена на конкуренцијата во попозитивна насока. Следејќи ги сите пет конкурентски сили, менаџерите можат да оформат целосна слика за структурата во конкретната индустриска гранка.

Конкурентност на нациите, регионите и општеството

Мотивиран од назначувањето за член во Претседателската комисија за индустриска конкурентност од страна на претседателот Роналд Реган, професорот М. Портер во 1990 година ја напишал книгата „Конкурентската предност на нациите“ што, всушност, претставува нова теорија за начинот на којшто нациите и регионите си конкурираат, при што во неа се дава посебен осврт на изворите за економски просперитет. Како што и самиот автор рекол: „Во стратегијата многу грешки во основа, произлегуваат од погрешното разбирање што е конкуренција и како таа дејствува. Конкуренцијата често се дефинира во сосема тесна смисла, како таа да се одвива само меѓу директните соперници.“

Оваа книга станува еден вид упатство за економската политика на голем број региони. Тука за првпат е презентираан концептот за кластер како географска концентрација на поврзани индустрии што се однесуваат на одредена гранка. Оттогаш започнаа да се развиваат економии чиј развој се заснова на кластерите. Имено, тоа претставуваше еден вид рамка за економската политика на САД во '90. години на 20. век и развој на посебни географски индустриски региони. Работата и податоците од овие економски географски подрачја во САД претставува основа за развојот на индустриски региони во 27 европски земји.

Третата област на професорот М. Портер се однесува на конкурентските решенија за општествените проблеми и некои важни социјални моменти, како што се сиромаштијата и природното окружување. Имено, во 1994 година тој ја основа непрофитната организација Иницијатива за конкурентност на внатрешните градови, за да се помогне развојот на приватниот сектор во руралните градски средини низ САД. Така, тој ја претставил контроверзната теорија со којашто ги објаснил природниот развој и економската конкурентност како комплементарни области, за што авторот сметал дека заслужуваат и развој на посебни регулативи. Професорот М. Портер посветува големо внимание на филантропијата и улогата на компаниите во општеството. Во таа насока, тој напишал голем број статии чија содржина се фокусира на тоа како компаниите да создаваат поголем социјален бенефит и, секако, да размислуваат стратегиски за социјалните одговорности и активности. Како резултат на овие негови залагања настанале две непрофитни организации: Центар за ефективна филантропија и Центар за консултатни за социјален импакт, каде што се даваат совети и иновативни идеи за социјални стратегии за компаниите, социјалните организации и други фондации. Од 2001 година професорот М. Портер се залага за конкурентност и во областите на здравствениот систем за да ги подобри услугите од овој сектор кон пошироката популација.

Признанија и награди

Како потврда за целокупниот негов потенцијал и генијалност во областа на конкурентноста претставуваат големиот број награди и признанија што М. Портер ги добил во текот на неговиот творечки опус. Меѓу нив е и наградата за животни достигнувања и придонес во областа на економскиот развој, доделена за првпат во 2008 година од Одделот за трговија на САД. Професорот М. Портер, исто така, се јавува како консултант за

конкурентност и помошник на голем број влади и извршни одбори на еминентни светски компании. Денес, неговиот дом во Масачусет, САД, сè уште претставува колевка на неговата напорна работа и економска мисла.

Стипендисти од македонската дијаспора

Рената Петревска-Нечкоска

Дали човекот во своето битисување како средношколец, студент, па и во текот на целиот живот, барем генерално е свесен за диверзифицираноста што постои околу и во секој од нас? Доаѓаме од различни средини, имаме различни искуства, потекло, начини на размислување, начини на гледање на работите и пристапување кон проблемите, различни идеи и сфаќања околу тоа што е подобро, понапредно, како и што е најважно, а што споредно. Во целата таа различност постојат неколку заеднички нишки што можат да направат да се чувствуваме блиски едни со други. Една од нив е нашето потекло како светски граѓани. Имено, Република Македонија е држава чијашто популација живее во рамките на географската територија, но значителен дел и надвор од неа, и тоа на сите континенти. Станува збор за генерации кои се или, пак, се чувствуваат како Македонци, бидејќи доаѓаат од семејства во кои родителите се со различно потекло од различни држави, но во себе имаат нишка од онаа македонска генеза. Токму тоа придонесува тие да се чувствуваат побогати во себе и во она што го носат како наследство, а истовремено да сакаат да придонесат во двете заедници коишто ги сметаат за свои.

Сигурно препознавате каде насочува овој вовед, т.е. кон претставување на нашите колеги стипендисти од Албанија, Србија и Грција, кои се дел од студентите на Економскиот факултет-Прилеп. Во овој број би сакале да ве запознаеме со колегите од Мала Преспа, Република Албанија. Веќе неколку години, најдобрите ученици од Пустец добиваат стипендии од Владата на Република Македонија за студирање на факултетите низ нашата земја, за да стекнат знаења, вештини што ќе им помогнат во нивниот професионален развој, а индиректно ќе послужат за напредок на македонската заедница во државите од коишто потекнуваат. Стипендијата е

петгодишна, а нивната обврска е да го заокружат студирањето во тој рок.

Можеби ќе се запрашате: што е поразлично во студентскиот живот на овие колеги во однос на оние кои доаѓаат од Прилеп, Битола, Кавадарци...? Најпрвин, овие колеги треба да го прилагодат мајчиниот македонски јазик со којшто се служеле во своето домашно окружување кон македонскиот јазик, што се користи во академската средина, за нормална меѓусебна комуникација. Потоа, тие треба да ги усогласат своите животни рутини во поглед на обврските и потребите на интернатски услови. Тоа подразбира патување од неколку часови за да се стигне дома, потоа буџет што речиси секогаш е на гранична точка и има потреба од „зајакнување“ со помош на „финансиска инјекција“ за да се овозможи еден нормален студентски живот и, секако, вклопување во новата социјална средина. Во тој контекст, направивме разговор со колешката Елена Терпо, Македонка од Република Албанија, од каде што добивме информација дека тие, како студенти, немаат никакви проблеми и пречки со животот во оваа средина. Напротив, повеќето од нив имаат впечаток на добар прием, како од страна на студентите, така и од страна на факултетскиот кадар, што кај нив создава чувство како да се дома. Тоа им е значајно и пресудно многу повеќе отколку што македонскиот студент го разгледува како приоритет. Според нашата колешка Елена, тие се топло прифатени од свои врстници во Република Македонија, кои на нив гледаат со можност за проширување на хоризонтите на нивните познанства и пријателства. Низ разговорот, неминовно, се наметна прашањето: што по завршувањето на студиите? Нашите колешки

и колеги-стипендисти својата иднина ја гледаат како значајни претставници на Република Македонија во државите од коишто доаѓаат и каде што живеат нивните семејства. Поконкретно, во Република Албанија македонската заедница се изборила македонскиот јазик да се изучува како предмет во средното образование во Мала Преспа. Исто така, важно е да се напомене дека тамошните Македонци се на добар пат да бидат застапени во Албанскиот парламент преку пратеник-Македонец од партијата Македонска алијанса за европска интеграција, што функционира во Република Албанија. Ова се само неколку примери за историски значајни успеси што видливо придонесуваат за зајакнување на идентитетот, но и квалитетот на македонската компонента во светот.

Според досегашните статистики, колегите стипендисти се одликуваат со голема успешност во комплетирањето на студиите и предизвиците коишто стојат пред нив. Дипломата што ја добиваат на Економскиот факултет-Прилеп претставува репер за квалитет и длабочина на стекнато високо образование. Од друга страна, дружењето, контактите, пријателствата, проектите и искуствата им претставуваат убави животни спомени што ќе ги носат во текот на целиот живот. Истовремено, се надеваме дека овие наши колеги од својот престој во Прилеп ќе ја понесат и онаа неопиплива, но пресудна нишка на топлина, поддршка, заедничка свест и разум, и идеја за напредок на нашето општество, што трајно ќе ги води во нивниот живот како извор на непресушна енергија за посебниот македонски дух, чии претставници во светот, исто така, се и тие.



Новости од Универзитетот „Св.Климент Охридски“ - Битола

Елизабета Атанасоска

На 16 ноември 2012 година се одржаа избори за претседател на Студентскиот парламент при Универзитетот „Св. Климент Охридски“ - Битола на коишто право на глас имаа сите редовни студенти од прв циклус студии на високообразовните институции во состав на УКЛО. Трката за претседател се водеше меѓу тројца кандидати, и тоа: Кристина Петровска од Техничкиот факултет, Христина Михајловска од Економскиот факултет и Панде Рапешовски од Факултетот за администрација и менаџмент на информациски системи. Притоа, за нов студентски лидер беше избрана Кристина Петровска, која е студент во трета година на Техничкиот факултет-Битола на програмата за информатика и компјутерска техника, а нејзиниот мандат ќе трае две години.



Кандидатите, во своите предизборни кампањи, ги презентираа програмите за работа пред студентите на сите факултети и, низ директни средби, имаа можност да се запознаат со потребите и идеите на студентите. Целиот изборен процес беше спроведен и следен од Изборната комисија, така што

во согласност со актите на Студентскиот парламент и законите на Република Македонија, беше оценет како фер, демократски и без никакви нарушувања. По утврдувањето на неофицијалните резултати од изборите и завршувањето на рокот за жалби, што протече без да бидат доставени приговори од ниту еден од кандидатите, Изборната комисија констатираше дека од вкупно 6086 студенти со право на глас, вкупно гласале 2540 студенти, односно 41.7% и притоа мнозинството, чиј број изнесуваше 1292 студенти, гласале за кандидатот Кристина Петровска.

Поаѓајќи од концептот за градење силен и подготвен за соочување со предизвиците Студентски парламент, новиот лидер на студентите на УКЛО своите програмски активности планира да ги јакне во повеќе домени од студентското живеење. Еден од нив е успешното поврзување на релацијата универзитет - студенти и преземање планирани активности за подобрување на севкупните услови на студирање; потоа, зголемување и заштита на правата на студентите како и унапредувањето на нивните културни потреби; духовната надградба и спортско-рекреативни содржини во функција на добро здравје и комплетна психофизичка подготвеност. Притоа, носечките пунктови се лоцирааат во реалното и активното функционирање на канцелариите на Студентскиот парламент на сите единици подеднакво, како и нивно квалитативно унапредување во своевидни центри за креативност.

Посебен акцент новиот студентски лидер става на соработката и студентската пракса за што се планира потпишување меморандуми за соработка со повеќе компании во регионот во којшто гравитираат единиците на УКЛО. Преку плановите за отворање реални компании, новиот студентски лидер очекува силна поддршка и вклученост од студентите на Економскиот факултет – Прилеп коишто, со изработка на бизнис плановите, ќе можат практично да ги вежбаат стекнатите знаења и вештини, а воедно, со креативната вклученост, ќе воспостават соодветни релации при соработката со своите колеги од другите факултети. Во еден дел од програмата претседателот на Студентскиот парламент нагласува: „Секој човек треба да се надоградува во повеќе области. Соработката на факултетите во рамките на Универзитетот е битен елемент со што би се организирале различни трибини, предавања и работилници на теми што би се преклопувале со интересите на младите. Така, на пример, студентите од Економскиот факултет би одржале предавање за формирање и управување со бизнис, оние од Високата медицинска школа би одржале предавање за хигиена

и заштита при работа, студентите од Техничкиот факултет би се ангажирале околу теми за развојот на новите технологии и сл.“ Останува на новиот претседател на Студентскиот парламент на УКЛО да му посакаме многу успех во престојниот двогодишен мандат и реализација на сите планирани активности.

Успешни алумни

Христина Чолаковска



Почитувани читатели, и во овој број на „Еквилибриум“ во рамките на рубриката успешни алумни пренесуваме интересна приказна за наша поранешна студентка која дипломирала на Економски факултет-Прилеп, а денес гради успешна професионална кариера во меѓународни рамки. Станува збор за Христина Чолаковска која неодамна ја контактиравме и таа со задоволство прифати да ги пренесе своите искуства. Во продолжение ги објавуваме импресиите на Христина во прво лице, онака како што таа автентично го доживува напредувањето на професионален план. Драго ми е што имам прилика да ви се обратам и да напишам еден краток осврт за моите досегашни професионални успеси во овој број на „Еквилибриум“. Како алумни на Економски

факултет Прилеп, често ги следам и читам најновите информации за Факултетот, за наставните програми и академскиот кадар, за предавањата од еминентни професори и стопанственици коишто ги пренесуваат своите практични искуства, новите проекти во коишто се вклучува Факултетот и се радувам на фактот што бројот на алумни од Економскиот факултет-Прилеп секоја година сè повеќе се зголемува.

Мојот образовен пат од Р. Македонија ме одведе во САД каде што завршив средно образование. Непосредно пред завршувањето на школската година се запишав на приватниот колеџ Monroe Community College, во државата Њујорк. И покрај успешната апликација, сепак не се чувствував целосно исполента од мојата одлука и приемот на овој колеџ. Уште во тој период се најдов пред дилема и донесување важни животни одлуки, што натаму би го трасирале мојот професионален развој. Немав дилема за тоа што сакам да студирам, затоа што отсекогаш покажувал особен интерес кон економијата, а најмногу се пронаоѓав во сферата на меѓународниот бизнис и маркетингот. Дилемата беше за тоа дали да се вратам во Р. Македонија и да продолжам со студии таму или да останам во странство. По неколку сугестии и разговори со родителите, донесов одлука да се вратам во родниот крај. „И во Македонија може да се успее. Тука има квалитетни кадри коишто одлично ќе ти го пренесат нивното знаење. Самата ќе се увериш во тоа и ќе бидеш задоволна од одлуката што си ја донесла“ – ме советуваа родителите. Благодарна сум им за советот и, доколку повторно би се определувала, без сомневање би постапила на ист начин.

На Економскиот факултет-Прилеп се запишав во вториот уписан рок во академската 2005/06 година на насоката Меѓународна економија и бизнис. Покрај редовните студии, учествував и на натпревари на ниво на Факултет, а исто така бев активна во проекти и семинари на АИЕСЕК, што вклучуваа комуникација со студенти од различни култури и земји. За време на додипломските студии учествував и на летните школи ISUM (International Summer University Macedonia) под покровителство на проектот Spark, во летниот период од 2007 и 2008 година. Тоа беше одлична комбинација, каде што константно и активно го користев англискиот јазик, а по завршувањето на летната школа, во 2008 година, добив желба да учам и усовршувам и втор странски јазик, а тоа беше италијанскиот. Тоа одлично ми послужи за време на 5-месечниот престој во Италија во почетокот на 2009 година на Универзитетот во Удине, како стипендист

на Темпус проектот за размена на студенти во којшто проект, како партнер, беше вклучен и Економскиот факултет-Прилеп. Откако се вратив од Италија дипломирав на Економскиот факултет во Прилеп, во октомври 2009 година.

Фасцинирана од Италија и Европа, а пред сè од културата, размислував да продолжам на магистерски студии повторно во областа на глобализацијата, меѓународниот бизнис и менаџментот. По долго и активно пребарување, поднесов апликација за магистерски студии по меѓународен менаџмент на мастер програмата MIEH на Универзитетот во Болоња. Притоа, делумно бев стипендирана од проект на Европската комисија што доделуваше стипендии за студенти од Југоисточна Европа коишто сакаат да се запишат на оваа мастер програма. По само неколку недели од аплицирањето ме известил дека мојата апликација е успешна и во јануари 2010 година повторно животниот пат ме донесе во Италија. Мастер програмата MIEH нудеше одлична наставна програма со тоа што првата година беше задолжителна и студентите првиот семестар го слушаат на Универзитетот во Болоња, а вториот на ICN Business School во Нанси, Франција. Втората година не беше задолжителна, а студентите кои ќе се определат да продолжат имаа опција да бираат меѓу универзитети во повеќе земји, како што се: Шведска, Русија, Мексико и Кина.

Во текот на првата година од магистерските студии, коишто беа насочени кон максимално активирање на студентите во наставната програма, редуцирање на теоретскиот дел и акцентирање на практичниот дел, имав можност да бидам проектен координатор на тим од пет студенти на проектот „Истражување на меѓународниот пазар на роботиката“ за италијанската компанија Лочиони. Истражувањето траеше четири месеци а во крајниот извештај беше приложена извозна стратегија за компанијата, маркетинг стратегија за новите иновативни производи на компанијата, како и резултати од квалитативното и квантитативното истражување.

Втората година од магистерските студии беше голем предизвик. Јас се определив да запишам и втора година, и тоа овајпат во Кина на Универзитетот ECUST (East China university of Science and Technology) со седиште во Шангај. За мене тоа значеше средба со друг континент, ориентална култура, сосем различна бизнис средина од тоа што до тогаш сум видела, каде што глобализацијата е повеќе од очигледна. Сето тоа претставуваше неизмерно

искуство, што позитивно се рефлектира врз мојот личен и професионален развој. Од вкупно единаесет месеци студиски престој на ECUST, имав можност три месеци да бидам практикант во втората по големина маркетинг агенција UNISONO Field Marketing, специјализирана за „маркетинг на терен“. Наши клиенти беа сведски познати брендови од различни индустриски гранки, како што се: Coca Cola, Campbell, Nissan, Proctor&Gamble, Hero, Unilever и сл., а успешно спроведената маркетинг кампања на UNISONO резултирала со зголемување на нивниот профит до 30%. Престојот во Кина беше една од алките во синџирот што претходно ми недостасуваша да добијам целосна слика за бизнисот во светски рамки. Интернационализацијата на компаниите и ефектите од маркетингот врз различната психологија на крајниот потрошувач за мене беа многу интересни и затоа мојата магистерска теза ја насочив кон истражување на психолошкиот момент на кинескиот потрошувач и неговата реакција кон промоциите на новите производи/брендови.

Денес, кога ќе ме запрашаат, како е во Кина од аспект на бизнисот?... секогаш им одговарам: „за да бидеш успешен на кинескиот пазар, треба да мислиш глобално, а да дејствуваш локално“. Честопати во теоријата за менаџментот се споменуваат различни бизнис и менаџмент модели, како што се: „индивидуализам“ што е карактеристичен за Западот и „колективизам“ за Истокот. Токму Кина се заснова врз принципот на колективизам, а тоа што функционира на Запад, честопати не функционира и не може да се примени во кинескиот начин на бизнис преговори. Во основа, таа е земја во огромен подем, со висока стапка на раст и е на добар пат да стане прва највлијателна сила како на економски, така и на политички план.

По завршувањето на студиите во Кина, во август 2011 година учествував на Школата за млади лидери под покровителство на претседателот на Република Македонија, Ѓорге Иванов, а денес сум член на алумни асоцијацијата ISLAA (Ivanov School of Leaders Alumni Association). Изминатата година повторно бев надвор од Р. Македонија, поточно во Белгија каде што бев ангажирана од страна на компанијата Media Plus Consulting. Оваа компанија е една од водечките во медиумската индустрија и е специјализирана за изготвување економски извештаи за земјите низ целиот свет. Од самиот почеток бев вклучена во проектот за Оман и работев во секторот за продажба на рекламен простор во економската репортажа што ја приготвуваме за земјата. Заедно со мојот тим,

со неуморна и динамична работа, реализиравме најуспешен проект за тековната година. Одлично се пронајдов во секторот на продажба, а со самата природа на работата ги усовршив комуникациските, организациските и преговарачките вештини, додека multitasking концептот стана мое секојдневие.

Моментално се наоѓам во Република Македонија, каде што веќе два месеца работам на позиција асистент-менаџер во одделот за извоз во компанија од кондиторската индустрија. Заедно со успешен тим, со полн елан, работиме за подобрување на извозната стратегија на компанијата. Секој ден претставува ново искуство и нов предизвик. Затоа ги охрабрувам студентите да го искористат својот потенцијал, зашто секој од нас има посебни квалитети. Во текот на кариерата сите ние треба да се образуваме, да инвестираме за континуирана надоградба на нашите знаења и вештини и да се потрудиме да бидеме во тек со светските трендови. Денес времето е најскапоцен ресурс, затоа користете го рационално!



Новости од АИЕСЕК

Маргарита Попоска

Благодарение на долгогодишното акумулирано искуство од меѓународната соработка, денес, АИЕСЕК претставува синоним за патување. Еден студент зачленет во АИЕСЕК просечно посетува над 5 семинари и конференции годишно надвор од нашите граници, во различни држави, запознавајќи различни култури и обичаи. Останува нејасно дали оваа мобилност ја предизвикува желбата на самата младина за „бегане од реалноста“ или можноста на студентските организации за обезбедување интеркултурни платформи? Сепак, едно е сигурно, кога во текот на студирањето и организираното секојдневие се создаде можност за да се патува некаде, тоа не треба да се пропушти. Студентите од тие патувања се враќаат полни со импресии, мотивираност, знаења и искуство, а не помалку значајни се и новите контакти и пријателства од целиот свет.

Оваа година за АИЕСЕК започна многу продуктивно. Секојдневно стекнуваме нови мотивирани членови, развиваме иновативни идеи, вклучени сме во повеќе активности, семинари и конференции. Првиот семинар за оваа година се однесуваше на годишешниот план за мултикултурно дружење, а тоа е традиционалниот Македонски интернационален лидерски развоен семинар (MILDS). Оваа година, како и претходната, семинарот се одржа во хотелот Бисер – Струга, во периодот од 12 до 15 февруари. Притоа, учество зедеа над 100 членови од АИЕСЕК Македонија, но и гости од други земји, како што се: Турција, Украина, Србија, Романија и Австрија. Самото име на семинарот го поврзува со лидерството, развивањето и подобрувањето на знаењата за менаџирање тим, создавање проект, работење во организација, но оваа година на семинарот беа претставени компанијата ВИП Оператор и невладината организација од Струга „Go Green“. Тие на учесниците им ги пренесоа своите искуства и ја претставија својата работна средина. Обуките се однесуваа на конкретни теми, употребувајќи примери од своето професионално секојдневие и предизвиците со коишто се соочиле. Во меѓувреме пред нашите членови, Ангела Реловска, Мариче Звездаковска и Маргарита Попоска, се јави нова можност да учествуваат на конференцијата на АИЕСЕК Србија, што се одржа во Белград.

Настанот, наречен „Глобално село“ (Global Village), претставуваше собир на повеќе култури на едно место каде што повеќе држави ги претставуваат своите национални карактеристики, носејќи свои традиционални јадења, пијалаци, дел од националната облека, како и инфо летоци за својата држава и знаме. На ваквите настани постои огромно дружење и забава, а впечатоците го прават секој учесник културно и духовно побогат. Италијанците го претставија својот пармезан и лимончелото, алкохолен пијалак со вкус на лимон; Индијците ги промовираа нивните чудни благи колачиња и прекрасната национална облека; од Полјаците пробавме кисели краставички; а украинските сушени малини ни оставија голем впечаток. На нашиот штанд, нормално, беше застапен ајварот, потоа имавме и лутенка, овчјо сирење, домашна ракија и вино, а на странците многу им се допаѓаа и нашите смоки, за коишто велат дека имале многу поинаков вкус од нивните грицки. Домаќините од Србија, исто така, се пофалија со своите специјалитети на скара од кои најголем впечаток оставија кебапчињата. Глобалното село беше еден дел од агендата на поголемиот настан организиран во партнерство со АИЕСЕК Србија и организацијата Белград за младите (Belgrade 4 Youth).

Србија за младите е организација за младинскиот туризам, основана на 6 октомври 2011 година, во просториите на Туристичката организација на Србија. Имено, пред неколку години група млади луѓе, идни економисти, дизајнери, менаџери, филозофи и студенти од други струки, се собрале со заедничката идеја: да искombинираат знаења од економијата, туризмот, културата, информатичките технологии и креативниот дизајн за да се оформи една поинаква перцепција за Србија како динамична, атрактивна и предизвикувачка земја. Тие организираат различни настани за да го поттикнат туризмот на државата и таа да стане позната туристичка дестинација во пошироки размери. Младите велат дека нивна желба е да покажат можност на сите млади сонувачи да ги откријат, истражат и засакаат духовните и материјалните вредности на нивната татковина и така да направат нешто корисно.

Оваа година настанот имаше мошне богата агенда. Активностите започнаа на 22 февруари кога беше организирана туристичката тура низ улицата „Кнез Михајлова“ и паркот до Калемегданската тврдина каде што има прекрасен поглед на спојувањето меѓу двете реки, Дунав и Сава. Таму кај споменикот „Победник“ беше направена групна фотографија на младите кои учествуваа на конференцијата, а вечерта продолжи со забава на еден од „сплавовите“.

Следниот ден започна конференцијата Belgrade4Youth, во склоп на Саемот за туризам, на чие отворање претходеше Global Village.

По завршувањето на „Глобално село“, започна конференцијата на којашто одделни сесии држеа претставници од Српската туристичка организација, познати професори од универзитетите во Србија и Велика Британија, поддржувачи на туризмот во Србија, како и млади кои ја претставија нивната животна приказна, односно како тие гледаат на мобилноста на младите и посетувањето на земји за студирање или туризам. Најголем аплауз заслужи младиот Бразилец, Тијаго Ферарес, кој пред пет години за првпат ја посетил Србија. При таа посета тој ја запознал Јелена, член на АИЕСЕК и се заљубил во неа, по што се преселил во Белград каде што заедно живеат веќе пет години. Тој сега води свој блог на интернет, со којшто овозможува да се промовира Србија и српската култура надвор од државата, како и да привлече туристи од Бразил. Т. Ферарес е роден во Рио де Женеиро, што е една од најпосакуваните туристички дестинации, а сепак вели дека како балканската гостопримливост и топлина нема никаде. Конференцијата заврши со прошетка на Саемот за туризам, а таму ги најдовме и нашите сограѓани од „Македонија вечна“ (Macedonia timeless) кои со насмевки и позитивна енергија ја презентираа нашата држава, преку прекрасниот штанд во вид на охридска кука.

Активностите на АИЕСЕК продолжуваат со несмален интензитет и во периодот што претстои. Така, во месец април нашиот член Ангела Реловска ќе ја преземе функцијата проектен менаџер на проектот „Твој избор“ (Your Choice), а се очекува во посета да дојдат двајца практиканти од егзотични држави кои ќе ги учат нашите млади на основите на нивните јазици. Се надеваме дека и во иднина АИЕСЕК ќе продолжи на своите членови да им нуди интересни содржини, што ќе придонесат за нивниот иден кариерен развој.



Фондацијата БСЦ Битола (Business Startup Centre Bitola) има за цел да придонесе кон зголемувањето на економскиот раст и развој на Пелагонискиот регион преку промоција на претприемништвото и поддршка на малите и средни претпријатија во регионот. Ако се навратиме низ историјата, БСЦ Битола започна да работи во 2007 година како проект на 6 локални партнери, и тоа: Општина Битола, Универзитет „Св. Климент Охридски“ - Битола, Техничкиот факултет од Битола, Агенција за поддршка на претприемништвото на Република Македонија, Регионалната комора-Битола, и Регионалниот центар за поддршка на претприемништво.

Во својот досегашен развој Фондацијата БСЦ Битола има имплементирано повеќе проекти. Така, во периодот од 2007 до 2010 година беше имплементиран проектот „Од идеја до бизнис“, финансиран од холандската невладина организација SPARK, преку грант одобрен од холандската Влада. Натаму, во 2008 беше формиран бизнис инкубаторот, додека пак во 2010 година беше основана Фондацијата БСЦ Битола. Почнувајќи од 2011 година Фондацијата го имплементира проектот на УСАИД, насловен „Бизнис без граници“. Целта на проектот е забрзување на економскиот раст во Пелагонискиот регион и Општина Охрид, преку поддршка за основање нови компании, раст на постојните мали и средни претпријатија, создавање нови работни места и можности за вработување. Партнери во проектот се Општина Битола, Универзитетот „Св. Климент Охридски“ и Регионалната комора-Битола. Фондацијата БСЦ Битола на своите клиенти им ги нуди следниве услуги: поддршка на малите и средни претпријатија; изработка и ревизија на бизнис планови; бизнис обуки што помагаат во пишувањето бизнис план, како и во стекнувањето бизнис вештини; обуки наменети за бизнис секторот; комплетно следење на развојот на компаниите пред и по самата регистрација; поволни микро-кредитни линии за мали и средни претпријатија; рефундирање средства за основање нова компанија; анализи на пазарот; бизнис консултации, советувања и тренинзи; вмрежување; промоција на поддржаните компании; организирање и поддршка на семинари и конференции. Посебно треба да се истакне

логистичкиот потенцијал на Фондацијата што се состои од канцелариски простор, конференциски и тренинг сали, како и подготвување и објавување стручни материјали и публикации. Така, на пример, до денес се издадени над 20 стручни книги и публикации од различни области, коишто се во функција на развојот на малите и средни претпријатија во Пелагонискиот регион.

Во рамките на имплементацијата на тековниот проект на УСАИД, во периодот од јануари 2011 година до јануари 2012 година, поддржани се вкупно 377 работни места од кои 217 се новоотворени. Исто така, отворени се 111 нови мали и средни претпријатија, а 90 постојни се поддржани од најразлични области, како што се: земјоделство, трговија, услуги, дизајн, маркетинг, програмирање и тн. Во истиот период се реализирани вкупно 78 бизнис обуки, а притоа се обучени вкупно 1.307 лица.

Од големиот број успешни приказни на компаниите коишто имале бенефит од услугите на Фондацијата БСЦ Битола, во овој број на „Еквилибриум“ ја презентираме компанијата Аколада Консалтинг, чија основана дејност е сметководството. Оваа компанија ја избравме не случајно со оглед на тоа дека сопственичката, г-ѓа Соња Митревска, е дипломиран студент на Економскиот факултет-Прилеп, која претходно работела во други компании, но потоа се определила да отвори своја сопствена фирма. Во тој контекст, го пренесуваме нејзиното лично искуство: „Презедов храбар чекор и решив да отворам свој бизнис. Уште додека студирав на Економскиот факултет-Прилеп го сакав сметководството и заклучив дека постојат голем број предности да имаш сопствен бизнис. Така, во август 2012 година ја основав компанијата Аколада консалтинг со поддршката што БСЦ Битола ми ја понуди во рамките на проектот „Бизнис без граници“. Иако станува збор за релативно нова компанија, моментално има петмина вработени и успешно напредува во бизнисот. Во Аколада, засега, сметководство се води за околу 40 компании и најголемиот број се задоволни клиенти. Според сопственичката, г-ѓа С. Митревска, во овој домен постои голема конкуренција, но со квалитетни и навремени услуги, таа смета дека е чекор понапред.

Освен тоа, со оглед на тоа дека е нова компанија на пазарот, г-ѓа С. Митревска сака да продолжи со вложување во вештини за претприемништвото и бизнисот. „Планирам да ги посетувам обуките што ги нуди Фондацијата БСЦ Битола и да ги надградам своите претприемнички способности.“ Фондацијата БСЦ Битола нуди обуки од различни области во бизнисот, коишто

претставуваат одличен начин за развивање и зајакнување на бизнис вештините. Овие обуки се однесуваат на актуелни теми што им овозможуваат на учесниците да бидат во тек со сите новини во бизнисот. Во тој контекст, г-ѓа С. Митревска го потеница следново: „Фондацијата БСЦ Битола ми помогна во оној момент од бизнисот кога поддршката најмногу ми беше потребна.“

Резимирајќи ги своите идни перспективи, нашата соговорничка го истакна следново: „И натаму ќе продолжам да ја користам поддршката на Фондацијата БСЦ Битола преку аплицирање за микро-кредитна линија со чија помош планирам да го опремам новиот работен простор.“ Оваа компанија е само една од многубројните успешни приказни од работењето на Фондацијата БСЦ Битола за коишто и натаму ќе информираме во „Еквилибриум“.



Извадоци од студентскиот живот

Јас сум Игор од Прилеп, студент на втора година на нашиот Факултет, на насоката маркетинг-менаџмент. Учев средно економско училиште и некако најлогично ми беше да се запишам на Економски во Прилеп. Дома си е дома... Секогаш топло, зготвено, друг ти мисли... Моите дома, исто така, сакаа да студирам овде или, пак, во Битола, се разбира заради помалото оптоварување на семејниот буџет. Да, да, и Битола беше во игра. И тоа ќе беше добра опција, но другарите ми се запишаа тука, па и јас со нив... Засега не е лошо, ја поминавме прва година, додуша Никола (на Александар брат му) не ја истера како што треба, па ете сега ќе си се „испружи“ за презапишување. Секако, тоа ќе го чини и пари, и време одново да започне со прва година. Но, сам си е крив, минатата година многу залегна и времето го „отепа“ по кладилници и кафулиња. Не дека јас

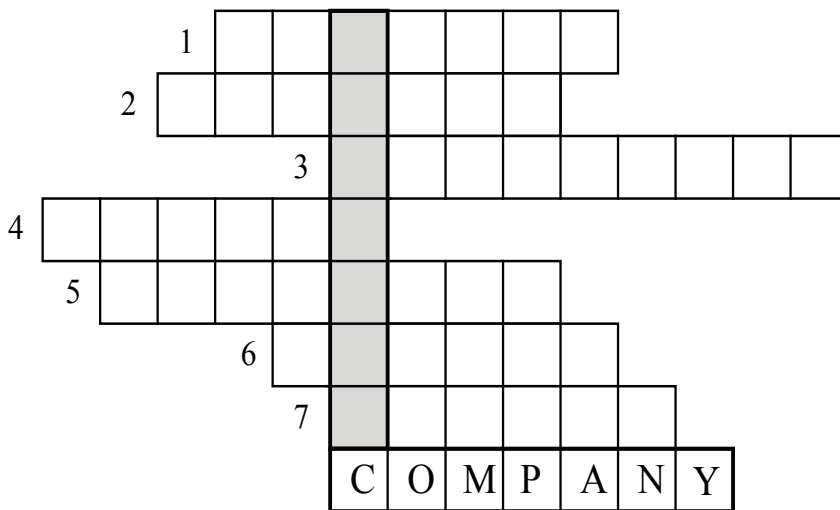
сум најголемиот „паметњак“ на светот и пошироко, ама со одење на предавања, нешто вежби, нешто дополнителни поени, колоквиумче, едно-друго, чесно си ги положив испитите што ми требаа да запишам втора, па сега полесно се дише.

Инаку, едвај чекам да запролети и да се истрчам во природа, до Могилата, до Тапанче (за тие што не се прилепчани ова би било до Маркови Кули), до Манастир... Или, да се извозам со велосипедот така слободно, опуштено, во дружба со пролетното сонце, ветерче и закажаниот фудбал со другарите од маало. Сè уште се испробувам себеси во светот на обврските, иако многу лесно ми е, одвреме навреме, да си се повлечам во безгрижноста што сè уште ме мами, понастрана од светот на возрасните. Им се восхитувам на братучедите, сè уште се деца и само на играње мислат. Додуша, повеќето нивни игри денес не подразбираат физичка активност, туку повеќе ментална и „киснење“ пред компјутер. Но, како им одговара, така нека прават. Мене компјутерот не ми претставува опсесија, но не ми претставува ни баук. Знам да се снајдам и да го користам за сè што ќе ми притреба во учењето. Ама да играм видеоигри цело попладне, некако ми е неразумно, во споредба со играње фудбал каде што се истрчувам и потоа дома се враќам како нов, жив, силен и преполн со енергија. Тогаш и повеќе можам да учам, а и да издржам седење во факултетските клупи.

Инаку, да се претставам комплетно, немам девојка, а не можам да опишам колку ми се бендисува една битолчанка, колешка нормално. Секој ден предавањата ми се уживање кога ќе се погодиме заедно со нејзе. Додуша, таа е од „бубалиците“, што значи мора да седи во прв ред или максимум втор, со еден куп книги, скрипти до нејзе. Редовна е, активна, сè по процедура, претпоставувам гордост на мама и тато... Па, дотерана, со сјај на усните, ама мене и целото нејзино лице ми изледа сјајно, ќе почнам со очила за сонце да ја гледам, ептен ми е на срце ова девојче, Светлана од Битола. А таа, пак, со тој автобусот, ниту една минута „отфазла“ не останува, само трчаат наваму-натаму и ич не добивам шанси да се здружаме малку повеќе. Така, на час нешто минимално и на одморите, ама ништо повеќе. Навечер си излегува во Битола, дење трча по автобусот, и, како јас да и се покажам во вистинско светло? Ех Светле, Светле, ... Ми иде да навивам да ти избега автобусот, па така да ти понудам да пиеме заедно кафе, сокче, да те честам сендвич и да се посмеаме малку, настрана од учењето. А пак, како се смее...

ЗАБАВНА ЕКОНОМИЈА

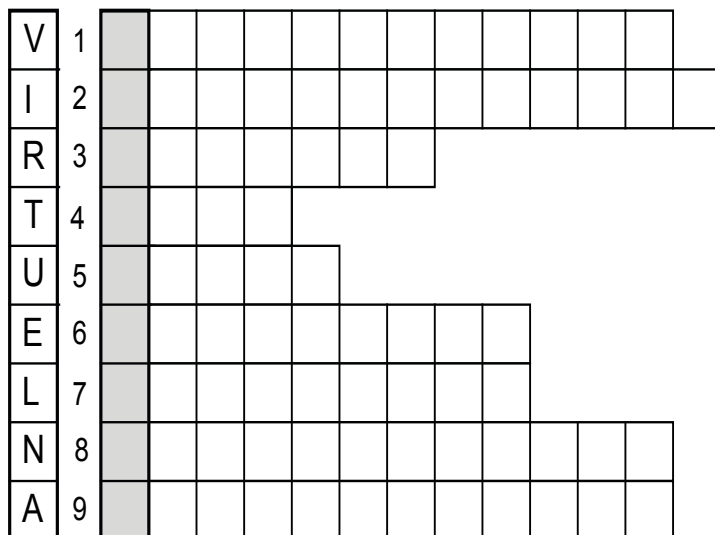
WHAT IS NEW AT OUR FACULTY?



Across: 1. Total income of a business coming from sales, fees and other sources; 2. Financial assets, facilities, land and equipment used in production/business; 3. Economic downturn accompanied by layoffs, lagging sales, and reduced company profits; 4. To bring goods in from another country, also, the item brought in 5. Anyone who uses goods and services, buyer; 6. One of many varieties of systems, institutions, procedures, social relations and infrastructures whereby parties engage in exchange; 7. The human effort used in production; work; workers collectively as distinguished from management.

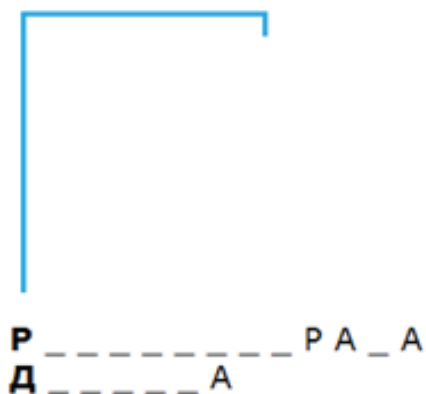


Што е ново на нашиот факултет?



Хоризонтално: 1. Форма на придавка што означува степен со којшто личност, предмет или друг ентитет има подобра карактеристика во однос на друг/а; 2. Трошок што би настанал во случај да се избере другата алтернатива; 3. Исклучиво право (на производство, трговија, занает и др.) што му припаѓа на еден човек/компанија, на определена група луѓе или на една држава; 4. Предмети што генерално се прифатени како платежно средство за стоки и услуги или отплата на долгови во определен социо-економски контекст или држава; 5. Исплата однапред, заем; 6. Самостојна; 7. Метод со којшто се изведува заклучок врз основа на набљудување и анализирање на детали; спознание врз основа на искуство; 8. Судска надлежност, право на судење; област, делокруг на којшто се протега тоа право; 9. Зголемување на вредноста на валутата на една држава.

Економска Гилотина



Кој е бројот зад прашалникот?

\$	\$	\$	€	= 11
€	£	€	¥	= ?
¥	£	¥	¥	= 11
€	€	€	\$	= 9
= 8	= 21	= 8	= 7	

Анегдоти од историски личности

Еден од американските претседатели, Хари Труман, имал потреба од стручна консултација од економските советници во врска со донесувањето важна одлука. Но, сите економски советници кои ги консултирал настапувале со ставот: “On the one hand...”, доколку се направи ова, ќе имаме ваков ефект; “On the other hand...”, доколку се направи тоа, ќе имаме таков ефект. Всушност, претседателот од никого не добил концизна препорака како експертско мислење, туку двојствени искази “On the one hand..., on the other hand...”. Во еден момент, нервозен поради ваквата ситуација, претседателот изикал: “Give me a one-handed economist!” (Дајте ми економист со една рака!)

Хороскоп на следниот испит

Овојпат ќе се чувствувате многу поспремни, бидејќи „свездите“ што сте ги запоставиле на FB придонесуваат да имате месечина во полето на добра меморија. Тоа не значи дека треба да се опуштите, туку напротив, да се обидете уште подобро да го балансирате факултетскиот живот со неважните вести за Станија и Парис Хилтон, во корист на учењето, се разбира. На приватен план, со доаѓањето на пролетта сонцето навлегува во квадрантот на пријатни чувства и среќа во животот. Совет: многу труд и истрајност, а резултатите ќе дојдат како награда за вложеното. Здравје: Одлично, млади сте и убави!

Решенија: Економска гилотина –
реинвестирана добивка

Кој е бројот зад прашалникот? – 13

МОЈОТ ИЗБОР Е ...

- Традиција и квалитет
- Широко избор на студиски програми
- Целосна посветеност на потребите на студентите
- Одлични просторни и технички услови
- Практични знаења

СТУДИСКИ ПРОГРАМИ ПРВ ЦИКЛУС

Четиригодишни студии (240 ЕКТС)

- Е-бизнис
- Меѓународна економија и бизнис
- Сметководство, финансии и ревизија
- Маркетинг менаџмент
- Менаџмент и бизнис

Банкарство и финансиски менаџмент

Иновациски и проектен менаџмент

Тригодишни студии (180 ЕКТС)

Бизнис информатика

СТУДИСКИ ПРОГРАМИ ВТОР ЦИКЛУС

Едногодишни студии (60 ЕКТС)

- Е-бизнис
- Меѓународна економија и бизнис
- Сметководство, финансии и ревизија
- Маркетинг менаџмент
- Банкарство
- Менаџмент
- Иновациски и проектен менаџмент

Двегодишни студии (120 ЕКТС)

- Финансиски менаџмент
- Бизнис администрација – менаџмент

Модули:

- Претприемништво и менаџмент на мали бизниси
- Менаџмент

Бизнис информатика



Економски факултет-Прилеп

ул. Маркова 133

тел: 048 427 020

eccfp@uklo.edu.mk

www.eccfp.edu.mk