

Е
К
В
И
Л
И
Б
Р
И
У
М

ЕКВИЛИБРИУМ



Економски факултет – Прилеп
ЕКВИЛИБРИУМ бр.8
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; доц.д-р Димитар Николоски

лектура: Анкица Стојаноска
техничка обработка: Виолета Глигоровски

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

СОДРЖИНА

Воведен збор Оливера Костоска.....	стр.3
Почеток на новата академска година Димитар Николоски.....	стр.4
Студентска хроника Елизабета Атанасоска.....	стр.6
The experience from doctoral programme in Entrepreneurship and SME Management Marika Basheska Gjorgieska.....	стр.6
Искуства од докторската програма по претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија Марика Башеска Ѓеорѓиеска.....	стр.9
Продлабочување на соработката со Универзитетот Френклин Елизабета Атанасоска.....	стр.10
Новости од АИЕСЕК Светлана Пејкоска.....	стр.11
The impressions from the Franklin Unervisity MBA Programme Gary Stroud.....	стр.13
Впечатоци од МБА Програмата на Универзитетот Френклин Гери Страуд.....	стр.14
Методи и техники на бизнис шпионажата Пеце Николоски.....	стр.15
Влијателни економисти -Милтон Фридман Драгица Оцаклиеска.....	стр.20
Успешни алуمني Стевчо Димески.....	стр.22
Искуства од меѓународната изложба SAFTH Виолета Глигоровски.....	стр.23
Третонаграден есеј на тема „Јас граѓанин на Европа“ Елена Данова.....	стр.25
Интересна економија - Олимписмот и економијата Димитар Николоски.....	стр.26
Марфиевите закони и високото образование Илија Христоски.....	стр.28

Воведен збор

Оливера Костоска

Почитувани читатели,

Зад нас се повеќе од пет децении трансформација, прогрес, иновации, градење капацитети, а веќе сме на прагот на уште една нова академска година... Тоа е секогаш возбудлив настан - нови студенти, нови студиски програми, нови можности за младите, љубопитни умови од коишто се очекува да го управуваат кормилото во сопствената држава. Зашто токму тие, студентите и истражувачите, преку својата креативност, проблемски пристап и подготвеност за иновирање можат значајно да придонесат за интензивирање на развојните процеси во земјата. А ние, пак, како академска заедница, преку понудената експертиза низ различните дисциплини, ја имаме исклучително сериозната одговорност да продуцираме нови таленти коишто ќе умеат да се диференцираат според своите знаења, вештини и компетенции. Живееме во свет на континуирани промени кога глобалните и меѓународните перспективи се прошируваат, а зависноста меѓу секторите и географските граници сè повеќе се зголемува. Во услови на лесно достапни можности и пристап кон сосема идентични содржини, пред секого се наметнува прашањето: кои се клучните компетитивни фактори – додадената вредност којашто тој/таа може да ја обезбеди? Економскиот факултет – Прилеп, денес, припаѓа во ексклузивната група етаблирани и препознатливи високообразовни институции. Својот одржлив концепт и примарна мисија ги реализира преку високорелевантните и квалитетни содржини, секогаш отворениот пристап кон развојот на нова методолошка рамка, успешната меѓународна соработка, технолошката модернизација, како и негувањето долгорочни релации со бизнис заедницата, граѓанското општество и јавниот сектор. Веруваме дека овие фундаментални вредности ќе бидат зачувани и во годините пред нас. Нашето партнерство со вас, драги студенти, е многу повеќе од едноставна инспирација, зашто вредноста се креира преку учење и заедничко развивање. Токму затоа, бидете храбри, иновативни, иницирајте промени, сами обликувајте ја вашата иднина и, запомнете: изгубената можност никогаш не се враќа! Гласилото „Еквилибриум“ е уште една од успешните приказни во иновациониот концепт на Факултетот.

Со својот едукативен, информативен и забавен карактер „Еквилибриум“ претставува исклучителна комбинација на диверзифицирани содржини. Корелацијата меѓу олимписмот и економијата, Марфиевите закони и високото образование, како и методите и техниките на бизнис шпионажата се само дел од текстовите на овој број коишто сигурно ќе го заинтригираат Вашето внимание. И овојпат е претставена стандардната рубрика „влијателни економисти“, во којашто фокусот е поместен кон Милтон Фридман. Пред читателите на „Еквилибриум“ се презентирани и позитивните искуства од завршувањето на првиот семестар од докторската програма по претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија. Тие, исто така, ќе имаат можност да се запознаат со потенцијалите за продлабочување на соработката со Универзитетот Френклин, како и со впечатоците на професорот Гери Страуд од престојот во Република Македонија. Во рубриката „успешни алумни“ е претставена едукативната надградба и успешното професионално движење на д-р Стевчо Димески, регионален директор во Стопанска банка АД – Скопје. Дел од текстовите, пак, поместуваат информации поврзани со интернационална ликовна изложба и искуствата на Анкица Стојаноска (библиотекар – лектор на Економскиот факултет во Прилеп), како единствен уметник, репрезент од Република Македонија на овој престижен настан. Особено значајна информативна содржина за идните студенти е онаа за можностите што ги нуди државниот студентски дом Народен Херој „Орде Чопела“ од Прилеп. И сосема за крај, и овој број на „Еквилибриум“ е збогатен со новостите од АИЕСЕК и третонаградениот есеј на тема „Јас, граѓанин на Европа“. Се надеваме дека понудените содржини ќе бидат доволен предизвик за да го задржат Вашето внимание.

Почеток на новата академска година

Димитар Николоски

И оваа година новите студенти на Економскиот факултет-Прилеп ги започнаа студиите со свечен академски час, што се одржа на 17 септември со почеток во 9:30 часот. Возбудата беше очигледна, бидејќи за поголемиот број студенти тоа претставуваше вовед во новиот академски живот. Исполентоста на аулите на Факултетот со младешки цагор потврдија дека Економскиот

факултет-Прилеп и натаму претставува избор на голем број средношколци да студираат токму на оваа високообразовна институција.

Бруцошите, најнапред, со пригоден говор, ги поздрави деканот на Факултетот, проф. д-р Ѓорѓи Манчески. Тој во своето обраќање до студентите се наврати на деновите кога самиот тој бил студент и со возбуда го очекувал започнувањето на наставата. Натаму, деканот ги потенцираше сите погодности што студентите ги имаат за време на студирањето на Економски факултет-Прилеп, особено нагласувајќи ги модерните просторни услови, компјутерската опременост, иновираниите студиски програми, интернет страницата на Факултетот, како и можностите да се следат предавања на истакнати стручњаци од бизнис секторот. Според деканот, проф. д-р Ѓ. Манчески, успехот не претставува крајна цел, туку тоа е континуирано движење за постигнување сè подобри резултати на сите полиња во животот. Тој, на крај, уште еднаш, на студентите им посака многу успех и Економскиот факултет-Прилеп да им биде омилена дестинација во текот на студиите.

Потоа, следеше обраќањето на претседателот на Студентскиот парламент, Александар Савиноски кој, исто така, ги поздрави студентите и им посака успешно студирање. Од перспектива на студент, тој ги увери новите академски граѓани дека навистина направиле правилен избор со запишувањето на Економскиот факултет-Прилеп. Исто така, и тој ги истакна можностите што студентите ги имаат, како што се учество во забавни и спортски активности, и членување во меѓународните студентски организации АИЕСЕК и АЕЖЕ и тн.

По завршувањето на поздравните говори, на студентите, кои на Економскиот факултет-Прилеп се запишаа во првиот уписан рок, свечено им беа врачени индексите. Во тој контекст, вредно е да се забележи дека Факултетот оваа година додели неколку стипендии на талентирани студенти и успешни спортисти коишто, од своја страна, се надеваме дека ќе придонесат за поголем квалитет во општественото живеење. Потоа студентите и останатите гости имаа можност во холот на Факултетот, да го пробаат новиот производ на Битолска млекарница којашто направи промоција по повод 60 години од своето постоење. На крај, уште еднаш на новите и на сите останати студенти од редакцискиот одбор на „Еквилибриум“ им го честитаа успешниот почеток на новата академска година и искрено веруваме дека ќе биде исполнета со пријатни моменти и големи успеси на сите полиња во нивното студирање и воопшто животот.



Студентска хроника

Елизабета Атанасоска

Економскиот факултет-Прилеп на стартот од новата академска година на своите нови и постојните студенти, чиешто место на живеење не е во Прилеп им нуди информации за условите за сместување во Студентскиот дом „НХ Орде Чопела“. Овој државен студентски дом, првенствено со својата местоположба којашто е во непосредна близина на Економскиот факултет, претставува единствен државен капацитет во градот што нуди сместување и исхрана на студентите кои студираат на нашата високообразовна институција. Во контекст на континуираните напори за обезбедување оптимални услови за непречено функционирање на наставно-образовната дејност, студентите од Економскиот факултет имаат можност да ги користат постојните капацитети на студентскиот дом „НХ Орде Чопела“.

Во текот на повеќегодишниот развој на Студентскиот дом се вложуваат особени напори за перманентно осовременување на условите во коишто живеат студентите. Во моментот, Студентскиот дом „НХ Орде Чопела“ има капацитет да прими 335 студенти и постојана можност за подготовка на три дневни оброка коишто според разновидноста и нутрициската вредност, ги исполнуваат калориските стандарди за квалитет. Студентите имаат на располагање реновирано студентско живеалиште со повеќе од солидни сместувачки услови, ресторан според НАССР стандардите, бесплатен интернет во секоја соба, како и други можности коишто го подобруваат квалитетот на нивното живеење.

Почнувајќи од академската 2009/2010 година, освен за студенти од Република Македонија, во Студентскиот дом „НХ Орде Чопела“ можат да бидат сместени и студенти од странство, владини стипендисти и, во моментот, сместени се неколкумина странски студенти од Република Албанија и Република Србија. Сметаме дека нагорниот тренд во развојот на оваа институција ќе продолжи и натаму, со што континуирано ќе се подобрува нивото на студентскиот стандард.

The experience from doctoral programme in Entrepreneurship and SME Management

Marika Basheska Gjorgjieska

The Faculty of Economics – Prilep is among the first institutions in Macedonia that developed and implemented the PhD programme in Entrepreneurship and SME Management as third cycle of studies within the framework of the University “St. Kliment Ohridski” - Bitola. In the same time, it is unique regional joint PhD programme delivered in English. The doctoral programme in Entrepreneurship and SME Management is developed within the framework of the Tempus project entitled “Developing a Regional Joint Doctoral Programme in Entrepreneurship and SME Management for the Western Balkan Countries” and it is financed by European Commission and its Executive Agency for Education, Audiovisual and Culture (EACEA). This doctoral programme is a result of the efforts undertaken by 12 partners that share common vision about its implementation and development.

Furthermore, this PhD programme is developed by three EU Universities (Alma Mater Studiorum – Università di Bologna, Italy as a coordinator, Autònoma University from Barcelona, Spain and University of Nice – Sophia Antipolis, France), two universities from Macedonia (University “St. Kliment Ohridski” - Bitola, and South East European University), two universities from Albania (University of Tirana and Agricultural University of Tirana) and one university from Kosovo (Dardania University).

In order to bring the doctoral programme closer to the needs and requirements of labour market in the Western Balkan countries different institutions are included in the project such as: The Agency for Promotion of Entrepreneurship of the Republic of Macedonia (APERM), Macedonian Chamber of Commerce (MCC) and Seavus company from the Republic of Macedonia, as well as the Confederation of Albanian industries from Albania (Konfindustria). The host institution of the programme is the Faculty of Economics – Prilep, University “St. Kliment Ohridski” - Bitola. The programme is managed by prof. Marika Basheska – Gjorgjieska who is appointed as a regional coordinator of the project.

Promotional activities

The PhD programme was promoted by using different media even before the announcement (call) for enrolment of students at the third cycle. For this purpose it have been used various advertising strategies such as:

DOCSMES web site, Facebook profile, radio, TV ect. In addition, a great number of flyers, brochures, posters were sent to the all universities in the partner countries. The Agency for Promotion of Entrepreneurship of the Republic of Macedonia, Macedonian Chambers of Commerce, Seavus - Skopje, also promoted this programme by shearing the promotional materials with their partners in the business sector. All these activities have resulted with a great interest for enrolment to this programme. Namely, 39 candidates from four Western Balkan countries applied for admission to the programme. Due to the fact that the call was announced for 21 students, the candidates were selected through several evaluation criteria such as: accomplishment of preliminary formal application, consistency with the previous degrees, number of ECTS, English language proficiency, motivation for studying ect. At the end, the final selection was done by supplementing the results from the interviews with the potential candidates. The realisation of the first semester

On March 9, 2012 at Faculty of Economics – Prilep, University “St. Kliment Ohridski” - Bitola was organised the First Class Ceremony of the Doctoral programme in Entrepreneurship and SMEs management as a Joint Regional Study program of five Universities from Macedonia, Albania and Kosovo with the support of three universities from the European Union. After the First Class Ceremony the students attended introductory lectures given by Professor Massimo Bianchi from Bologna University.

According to the PhD curriculum, the first semester classes consisted of three compulsory courses:

- Entrepreneurship and SME Management 15 ECTS, run by professors: Massimo Bianchi (UNIBO) and Marika Basheska Gjorgjieska (UKLO)
- Research Methodology for Social Sciences 8 ECTS, run by professors:

Alex Rialp (UAB) and Zlatko Zoglev (UKLO)

- Research Techniques in Social Sciences 7 ECTS run by professors: Carles Gispert (UAB) and Fatmir Memaj (UT)

The lectures were realised using the contemporary interactive teaching methods through 6 weeks intensive joint lectures and 3 weeks on-line lectures of both professors – one from EU university and one professor from WB University on each course/seminar. Besides the ordinary classes, the PhD students had an opportunity to participate to the Videoconference lecture given by prof. Srecko Deviak from the University of Ljubljana. The videoconference was organized by prof. Bianchi, Bologna University. During the first semester lectures, prof. Marika Basheska organised two additional lectures delivered by the representatives of APPRM -Agency for Promotion of Entrepreneurship of the Republic of Macedonia and Macedonian

Chamber of Commerce on the topics related to the governmental support for the entrepreneurship and innovation as well as the research opportunities in Macedonia.

Other activities

The students on the Doctoral programme have opportunity to use the e-learning system at the Faculty of economics-Prilep. For this purpose is utilized the software package Moodle as e-learning platform that provides two basic concepts such as delivery of learning activities and publishing of resources. In this way, professors upload the necessity materials for the courses and easily communicate with the students.

As a part of the Internship programme the PhD students visited the Stobi winery in the framework of the course Entrepreneurship and SMEs Management. For that occasion they were introduced in the way of turning of an entrepreneurial idea and creativity into a successful business.

From the very beginning of the implementation of this PhD Programme the focus was put on Quality Assurance through self-evaluation process. Throughout the entire semester, in accordance with a created procedure, the students had an opportunity to express their opinion and attitudes regarding the quality and engagement of each professor and the quality and benefits of the appropriate curricula, as well. The results of the student surveys are the part of the entire process of self-evaluation of the PhD Programme.





Искусства од докторската програма по претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија

Марица Башеска Ѓорѓиевска

Економскиот факултет-Прилеп за првпат во рамките на Универзитетот „Св.Климент Охридски“ - Битола и меѓу првите во Република Македонија разви и имплементира студиска програма по Претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија, како трет циклус студии. Истовремено, таа е единствена регионална заедничка докторска програма што се реализира на англиски јазик. Докторската програма по Претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија е развиена во рамките на Темпус проектот „Развој на регионална заедничка програма по претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија за земјите на Западен Балкан“, финансиран од Европската комисија и нејзината Извршна агенција за образование, аудиовизија и култура (EACEA). Оваа докторска програма е резултат на напорот вложен од страна на 12 партнери во програмата, коишто делат иста визија за нејзина имплементација и развој. Имено, докторската програма се реализира од страна на три универзитети од земјите на ЕУ (Болоњски универзитет – Alma Mater Studiorum, Автономен универзитет во Барселона и Универзитет во Ница – Sophia Antipolis), два универзитети од Република Македонија (Универзитет „Св. Климент Охридски“ – Битола и Универзитет на Југоисточна Европа – Тетово), два универзитети од Република Албанија (Универзитет во Тирана и Универзитет за агрикултура во Тирана) и еден од Косово (Универзитет Дарданија – Приштина). За приближување на докторската студиска програма до потребите и барањата на пазарот на работна сила во земјите од Западен Балкан во проектот се вклучени и институции, како Агенцијата за поддршка на претприемништвото во Република Македонија (АППРМ), Сојузот на стопански комори – Скопје (ССК) и компанијата Сивус од Република Македонија, како и Конфедерацијата на Албански индустрии – Тирана (Конфиндустрија) од Република Албанија. Носител на докторската програма е Економскиот факултет –Прилеп, УКЛО, а со неа раководи д-р Марица Башеска – Ѓорѓиевска, професор на Економскиот факултет –Прилеп, којашто истовремено е и регионален координатор на проектот.

Промотивни активности

Преку најразлични средства и медиуми докторската програма за Претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија беше промовирана уште пред објавувањето на конкурсот за запишување студенти на трет циклус студии. Притоа беа користени интернет страницата на проектот DOCSMES, facebook профилот креиран за оваа програма, радио, телевизија, списанија и сл. Соодветно изготвени флаери, брошури и постери беа доставени до сите универзитети во земјите од регионот. Агенцијата за поддршка на претприемништвото во Република Македонија (АППРМ), Сојузот на стопански комори – Скопје (ССК) и компанијата Сивус од Република Македонија ја промовираа програмата преку своите членки од бизнис секторот. Сето тоа резултираше со голем интерес за запишување. Имено, на конкурсот, објавен од страна на Универзитетот „Св.Климент Охридски“ -Битола, аплицираа 39 кандидати од четири земји од Западен Балкан. Заради фактот што конкурсот беше распишан за 21 студент, тие беа селектирани според повеќе критериуми, како што се: исполнување прелиминарни формални услови, соодветност на претходниот степен на образование со докторската програма, број на ЕКТС, познавање англиски јазик, мотивација за студирање и тн. На крај, преку усно спроведено интервју беше направен конечниот избор на докторантите.

Реализација на првиот семестар

На 9 март 2012 година на Економскиот факултет – Прилеп беше организиран настан со којшто свечено беше обележан првиот час, односно почетокот со работа на докторската програма по Претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија, како заедничка студиска програма на земјите од Западен Балкан со поддршка на три универзитети од земјите на Европската унија. По завршувањето на церемонијата студентите присуствуваа на воведното предавање, коешто го одржа проф. Масимо Бианки од Болоњскиот универзитет.

Согласно структурата на студиската програма, во рамките на првиот семестар се реализираа трите задолжителни предмети, а тоа:

- претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија со 15 ЕКТС, покриен од страна на професорите Massimo Bianchi (UNIBO) и Марица Башеска – Ѓорѓиевска (УКЛО);
- методологија на истражување во општествените науки со 8 ЕКТС, покриен од страна на професорите

Alex Rialp (UAB) и Златко Жоглев (УКЛО);
- техники на истражување во општествените науки со 7 ЕКТС, покриен од страна на професорите Carles Gispert (UAB) и Fatmir Memaj (UT).

Предавањата беа реализирани со користење најнови методи за интеракциска настава, и тоа интензивно во текот на шест седмици. Покрај тоа, три седмици беа обезбедени за видеоконференциски предавања. Покрај редовните предавања, студентите имаа можност да следат предавање од проф.

Среќко Девијак, од Универзитетот во Љубљана. Видеоконференцијата беше организирана од страна на проф. М. Бианки од Болоњскиот универзитет. Особен интерес кај студентите предизвикаа и предавањата на поканети гости - претставници од Агенцијата за поддршка на претприемништвото во Република Македонија и Сојузот на стопански комори, коишто се осврнаа на теми поврзани со поддршката од владата на претприемништвото и иновациите, како и можностите за истражување во Република Македонија.

Останати содржини

Докторската студиска програма целосно е поткрепена со можноста за електронско учење. Имено, користејќи го софтверскиот пакет Moodle, како платформа за електронско учење, професорите ги поставуваат своите материјали и ја обезбедуваат целокупната комуникација со студентите.

Како дел од програмата за практична настава, во организација на проф. Марика Башеска-Ѓорѓиевска, а во рамките на предметот претприемништво и менаџмент на мали и средни претпријатија, докторантите ја посетија винеријата „Стоби“. Притоа, тие имаа можност да се запознаат со начинот на кој една претприемничка идеја и креативност се претворени во успешен бизнис.

Од самиот почеток на реализација на студиската програма обезбедувањето квалитетот е ставено во фокусот и се реализира преку процес на самоевалуација. Во текот на целиот семестар, а согласно креирана процедура, студентите имаа можност, преку анонимни анкети, да го изразат своето мислење за квалитетот и ангажманот на секој професор одделно, како и за квалитетот и корисноста од предметните програми. Овие анкети се дел од целокупниот процес на самоевалуација на студиската програма, што ќе се одвива во континуитет во текот на целиот период од нејзината реализација.

Продлабочување на соработката со Универзитетот Френклин

Елизабета Атанасоска

Успешната и плодна едукативна соработка којашто Економскиот факултет од Прилеп ја остварува со Универзитетот Френклин (Колумбус, Охајо) од Соединетите Американски Држави, а којашто датира од пред една година, добива нов квалитет. Благодарение на новата програма за постдипломските студии на Економскиот факултет-Прилеп, на којашто првата генерација постдипломци, покрај со теоретски се стекнува и со практични знаења неопходни за раководење и развој на бизнис секторот, воспоставените релации со професорите од САД отворија нови простори за соработка. Амбасадорската улога којашто со стартот на студиумот ја имаа исклучиво постдипломците, од неодамна квалитативно е надградена со нови настани, при што соработката се проширува со претставници од деловниот свет од оваа американска држава. Антиципирајќи ги бројните можности што можат да се отворат и остваруваат на овој план, релациите на Економскиот факултет-Прилеп со Универзитетот Френклин ја поврзаа и Локалната самоуправа од градот со деловната и бизнис заедница од Охајо. Имено, и Општина Прилеп потпиша Меморандум за соработка со Универзитетот Френклин, чии професори, а дел од нив и предавачи на Економскиот факултет-Прилеп, имаат големо искуство во соработка со локалната економија. Притоа, тие се подготвени оваа практика да ја пренесат и оживотворат и на прилепски терен, при што се нагласени начините на коишто се остварува и обезбедува тесната поврзаност меѓу академските и општествено-економските субјекти.

За отпочнување на неопходната основна соработка што треба да се гради на овој план, се одржа средба во локалната самоуправа Прилеп на којашто покрај градоначалникот, г-дин Марјан Ристески, присуствуваа проректорот за настава, проф. д-р Сашо Атанасоски, деканот на Факултетот, проф. д-р Ѓорѓи Манчески и директорот на МБА студиите на Универзитетот Франклин во Република Македонија, м-р Никола Димески. Притоа, професорот Гери Страуд, еден од предавачите на магистерските студии, ја нагласи потребата и целисходноста од

соработката со локалната економија во Прилеп, пред сè, со јавните деловни субјекти. Вака воспоставениот практичен „дијалог“, според професорот Страуд, покрај градењето нови знаења и вештини, ќе помогне во креирање нови занимања и компетенции компатибилни со потребите на пазарот на труд што треба да се одрази преку зголемување на вработувањата и во градењето успешна деловна и општествена заедница.

Според градоначалникот на Прилеп, Марјан Ристески, потпишаниот Меморандум за соработка ќе значи и директно вклучување на искуствата од американските стручњаци. Тие ќе бидат дел од општинскиот економски совет којшто е формиран пред една година и е меѓу првите од ваков тип во нашата држава. Притоа, се очекува советите на американските експерти да придонесат за зајакнување на општинските капацитети и функционирањето на јавните деловни субјекти.

На ова место треба да се истакне дека студиите за бизнис администрација на Универзитетот Френклин во Република Македонија, коишто се реализираат на Економскиот факултет-Прилеп, сè повеќе прераснуваат, во гарант за стабилноста и просперитетот на бизнисот и подобрувањето на економијата како и на развојните перспективи на локалната заедница и пошироко на државата. На Економскиот факултет-Прилеп овие студии се реализираат во духот на зацврстување на здравата конкуренција што создава нов и подобар квалитет во студирањето. Имено, продуцирањето квалификувани кадри и идни лидери за нашата високообразовна институција претставува задача, но и обврска со што значително се придонесува во подобрување на нејзиното реноме како во земјата, така и во странство.

Новости од АИЕСЕК

Светлана Пејкоска

Реформи во образованието, отворање нови факултети и студиски програми, заситеност на пазарот на трудот, незадоволна младина се само дел од темите што секојдневно се среќаваат во нашето живеење. Во ова динамично време се заборава на вредноста на единката за развојот на целото општество на долг рок. Имено, погрешно се тргнува од целото кон поединечното, а не обратно. Во овој контекст, младите како да забораваат на нивната вредност и на она што се нарекува личен развој. Општ е впечатокот дека поголемиот дел настојуваат да се претопат во целината и не сакаат да се обидат да се променат себеси, т.е. подобро е да станат дел од толпата и да не се истакнат. Сите овде живееме со едни исти вредности што ги наметнуваат семејството, окружувањето или општеството и слепо ги следиме без, притоа, да се запрашаме дали се тоа вредностите кои и самите сакаме да ги живееме.

Со вакво размислување тешко дека можеме да говориме за личен развој и развој на кариерно портфолио. Да се заврши факултет и да се стекне дипломата не е доволна ангажираност што ќе обезбеди професионална кариера и напредување во работата. Денес сè повеќе акцентот се става на стекнување дополнителни вештини и да се има практично знаење коешто многу повеќе ќе користи за да се одговори на професионалните предизвици. Имено, потребно е да се премине од знаење во умевање, а тоа не е процес што се стекнува веднаш, за тоа е неопходна посветеност и ангажираност во текот на сите студентски денови.

Во контекст на погоре изнесеното се надоврзува самата идеја за постоењето на најголемата светска студентска организација АИЕСЕК, која повеќе од 60 години работи со цел младите да ги зголемат своите вештини и компетенции и да станат успешни лидери во своето време. И овој летен период од страна на активисти на локалниот комитет на АИЕСЕК-Прилеп се користеше ангажирано со стремеж да се исполнат сите зацртани цели во годишниот план. Така, во јуни оваа година настана редовната годишна промена на претседателството и управниот одбор на Локалниот комитет-Прилеп. На тој начин, во текот



на претстојната академска година новиот тим ќе има можност да ги практикува лидерските вештини и да управува со активностите на локално ниво. Освен тоа, во овој период, членови на АИЕСЕК-Прилеп учествуваат во проект финансиран од страна на УСАИД, којшто се однесува на зголемувањето на вештините и подготвеноста за работа кај младите. Целта на овој проект е младите да се оспособат со новите т.н. „меки“ вештини што сè повеќе се потребни во работното окружување, како и да им се дадат вештини за нивно подобро позиционирање на пазарот на трудот. Овој проект ќе трае до крајот на годината, при што млади невработени луѓе ќе бидат вклучени во интензивни тренинзи и работилници на осум различни модули, а на крајот ќе се стекнат со сертификати за успешна реализација на проектот. Во овој проект, како обучувачи, се вклучуваат искусни наши членови кои веќе работат на проблематиката како кариерни тренери.

На ова место вредно е да се истакнат многубројните активности на членовите на АИЕСЕК-Прилеп во текот на летниот период. Имено, нашата студентка, Катерина Кимовска, како искусен член на АИЕСЕК беше дел од летната школа во Романија на тема „Европската унија и предизвиците на ЕУ“, а исто така беше претставник и на Школата за активно граѓанство во Македонија. Од друга страна, Маргарита Попоска беше дел од проектот што се реализира во Италија, чија цел е вмрежување и локален развој додека, пак, Светлана Пејковска беше дел од семинарот за трансформациско лидерство, како и учесник на тренингот за волонтерство, вклученост на младите и вработување, поддржан од Европската комисија. На овој начин, се потврдува дека најважниот сегмент за членството на АИЕСЕК е токму личниот развој и барањето начини за самореализација и подобрување на сопствените компетенции. За да се направат промени во нашето општество, е потребно да започнеме со промени кај самите себе со што се дава добар пример дека и во Република Македонија е можно да се напредува на личен и на професионален план.

Со почетокот на новата академска година АИЕСЕК-Прилеп ќе започне со регрутација на нови членови од редовите на сегашните студенти и оние кои годинава за првпат влегуваат во академскиот свет. Процесот на регрутација ќе опфати аплицирање, селекција на апликациите, групно интервју, додека индивидуално интервју со кандидатите се спроведува на крајот, по што следи донесување одлука, како последен чекор. Студентите кои се заинтересирани да станат дел од

оваа најголема светска студентска организација е потребно да бидат мотивирани, да имаат визија за својата иднина и да бидат подготвени да го градат својот личен развој и кариерно портфолио. Доколку се пронаоѓате во овие квалификации и доколку сакате своите студентски денови да ги поминувате исполнето и во интернационално друштво, тогаш АИЕСЕК ќе ви помогне да ги пронајдете и развиете вашите лидерски вештини.

На сите наши нови колеги, кои ги започнуваат студиите на Економски факултет-Прилеп, им посакуваме успешни студии исполнети со убави моменти, стекнување знаења и, секако, незаборавни познанства.



The impressions from the Franklin University MBBA Programme

Gary Stroud

Professor Gary Stroud is a program chair for Human Resources Management at Franklin University and recently he was teaching on the MBA Program in Prilep. For our journal "Equilibrium" he conveys his impressions from the functioning of the MBA program and his stay in Macedonia.

What is a master's degree? A master's degree is a type of academic degree. It is awarded to students who have completed a master's degree program. Before you can enroll in a master's degree program, you must first earn a bachelor's degree. Most master's degree programs take at least two full years of study to complete. However, there are some accelerated programs that can be completed in as little as one year. Students who attend a master's degree program part-time often take between three and six years to earn their degree. The Masters of Business Administration (MBA) degree is very prestigious. It is a postgraduate degree that is awarded to students who have mastered the study of business. The MBA degree is thought to be one of the most prestigious and sought after degrees in the world.

Students of MBA programs study the theory and application of business and management principles. This type of study equips students with knowledge that can be applied to a variety of real world business situations. So why would you want to get an MBA? The main reason to attend school is to increase your salary potential and advance your career. Because graduates who hold an MBA degree are eligible for jobs that would not be offered to those who hold only a high school diploma, an MBA degree is almost a necessity in today's business world. In most cases, an MBA degree is required for executive and senior management positions. There are some companies in the USA and around the world who will not even consider applicants unless they have an MBA degree. People who hold an MBA degree will find that there are many different types of employment opportunities that are available to them. Many MBA programs offer an education in general management along with a more specialized curriculum. Because this type of education is relevant to all industries and sectors, it will be valuable regardless of the career that is chosen after graduation.

At Franklin University a student can attend MBA program full time or part time. Franklin has campuses in several countries outside the USA – Poland, Slovakia, Oman, and Macedonia. In those countries students attend class in cohorts, that is, a group of students start the program together and continue in each class together, as a unit. The entire time to complete the program is around two years. Each class lasts eight weeks. The class meets online for a portion of the class and face to face for a portion. For each class faculty are chosen very carefully – do they have the correct education? Franklin requires each faculty to have earned a doctorate in their field of study. Can the faculty member make the material come alive for the students with stories that come from past work experience? Can they keep the students interest with ways to use the course material in a real world environment? We want above all to educate the students in the current theories relating to business and also to relate those theories to real world practice. The Franklin MBA consists of ten courses. The comprehensive theory-to-practice curriculum emphasizes analytics, contemporary business communication skills, and social responsibility, so you can build a foundation of practical business strategies and adaptable management skills that are noticed and needed in the ever-changing global marketplace.

Recently I had the opportunity to teach in Prilep, Macedonia. There I taught MBA 713 to the Macedonian cohort. The class has 12 students, very good students. The course, Human Resource Management, deals with busi-



ness and how the business relates to Human Resources. We say that organizations are composed of groups of people who work together to achieve defined outcomes. Experience has proven time and again that the key factor which differentiates successful companies from those who struggle to survive is people who make up the employee base. While the Human Resources function is given the specific task of planning for and resolving many employee related issues and needs, individual managers have direct responsibility and accountability for motivating and leading employees to achieve sustained organizational success. The purpose of this course is to provide students with the knowledge and skills needed to work effectively with Human Resources to enhance the contributions of all employees to organizational effectiveness. Students learn about the elements which drive business success, theories of motivation, and methods for creating a plan for maximizing the human capital of an organization.

I encourage you to consider studying the MBA. Its richness and the rewards you receive are hard to compare. You will become part of society that will make a difference in the lives of your family, city, and country. There is much uncertainty to life. Good health may be taken away from you without warning. Material possessions may be lost due to circumstances beyond your control. The one thing that cannot be taken from you without your consent is your education. The 21st century has much promise. Remarkable things may be created and achieved. And each of you will have the opportunity to play a role in achieving and creating a better world. I know you will try. Good luck. I wish I had your future.

Впечатоти од MBA Програмата на Универзитетот Френклин

Гери Страуд

Професорот Гери Страуд е раководител на програмата по менаџмент на човечки ресурси на Универзитетот Френклин и неодамна предаваше на MBA програмата во Прилеп. За нашето списание „Еквилибриум“ тој ги пренесува своите импресии од функционирањето на MBA програмата и неговиот престој во Република Македонија.

Што претставува титулата мастер? Титулата мастер е вид на академска титула која што се доделува на студенти што завршиле магистерска програма. Пред да се запишете на некоја магистерска програма, претходно е неопходно да се стекнете со степен

додипломски студии. За поголемиот број магистерски студии се потребни најмалку две години за да се завршат. Сепак, постојат забрзани програми коишто можат да бидат завршени за само една година. На студентите кои студираат вонредно магистерски студии им се потребни од три до шест години за да се стекнат со титула. Титулата магистер по бизнис администрација (МБА) е многу престижна. Таа се доделува на студенти кои ги завршиле магистерските студии од бизнис и се смета дека е една од најбараните во светот.

Студентите на MBA програмата студираат теорија и примена на принципите на бизнисот и менаџментот. Овој вид студии на студентите им дава знаење што може да се примени во бизнис практиката од реалниот свет. Овде се поставува прашањето: зошто некој би сакал да се стекне со MBA титула? Главната причина за студирање е зголемувањето на приходите и напредувањето во кариерата. Бидејќи оние што имаат MBA титула се погодни за работни места коишто не би биле понудени на лица што имаат завршено само додипломски студии. Оваа титула речиси претставува неопходност во денешниот свет на бизнисот.

Во најголемиот број случаи, MBA титулата е задолжителна за позициите на извршни и поискусни менаџери. Во САД и насекаде во светот постојат компании коишто дури и не би ги зеле предвид апликантите кои немаат најмалку MBA диплома. Лицата кои се имаат стекнато со MBA диплома забележуваат дека на располагање имаат голем број разновидни можности за вработување. Голем број MBA програми нудат едукација од општ менаџмент заедно со поспецијализиран курикулум. Бидејќи овој тип образование е релевантен за сите дејности и сектори, тоа е вредно без оглед на избраната кариера по завршувањето.

На Универзитетот Френклин студентите можат да студираат MBA студии редовно или вонредно. Нашиот универзитет има свои кампуси во повеќе земји надвор од САД, како што се: Полска, Словачка, Оман, Р. Македонија и други. Во овие земји студентите ја посетуваат наставата во групи, што значи дека групата ја започнува програмата заеднички и продолжува во наредните курсеви заедно, како целина. Целокупното потребно време за да се заврши програмата изнесува околу две години. Секој курс трае по осум недели. Класот за еден дел од наставата се состанува on-line, а останатиот дел е наречен „face to face“. За секој курс наставникот се избира мошне внимателно, во поглед на тоа дали има соодветно образование. Универзитетот

Френклин поставува барање секој наставник да се има стекнато со докторат во соодветното научно поле, потоа дали наставникот може да го „оживее“ материјалот за студентите примери што потекнуваат од неговото претходно работно искуство; дали може да го задржи интересот на студентите преку начинот на користење на материјалот во реалното окружување? Ние, пред сè, сакаме да ги образуваме студентите за тековните теории во однос на бизнисот, а исто така да ги поврземе теориите со реалната бизнис практика. МБА програмата на Френклин се состои од десет курсеви. Курикулумот на едноставен начин, од теорија во пракса, ги потенцира аналитичките вештини за бизнис комуникација и општествена одговорност на начин што гради основа за практични бизнис стратегии и прилагодливи вештини за менаџирање, што се потребни во динамичниот глобален пазар.

Неодамна јас имав можност да предавам во Прилеп, Р. Македонија. Тука го предавав курсот МБА 713 за македонската група студенти. Класот брои 12 студенти, коишто се многу солидни. Курсот по менаџмент на човечки ресурси третира проблематика од бизнисот и врската со човечките ресурси. Во тој контекст, велиме дека организациите се составени од групи луѓе коишто работат заедно за остварување определени цели. Искуството на вработените претставува клучен фактор според којшто се разликуваат успешните компании од оние што имаат потешкотии да се одржат. Од друга страна, функцијата на човечките ресурси има посебна задача на планирање и решавање на голем број прашања и потреби коишто се однесуваат на вработените, при што индивидуалните менаџери имаат директна одговорност и отчетност за мотивирање и водење на вработените кон постигнување одржлив успех на компанијата. Целта на овој курс е на студентите да им даде знаење и вештини што се потребни за ефикасно работење со човечките ресурси и да ги зајакне придонесите на сите вработени за организациската ефикасност. Притоа, студентите учат за елементите коишто го чинат успехот на бизнисот, теории за мотивација и методи за креирање план за максимизирање на човечкиот капитал на организацијата.

Би сакал да Ве охрабрам да изучувате МБА. Богатството и придобивките што би ги стекнале се неспоредливи. На тој начин вие ќе станете дел од општеството што ќе направи промени во животите на вашите семејства, вашиот град и вашата земја. Денес постои голема неизвесност во животот. Здравјето може да биде изгубено без предупредување.

Материјалната сопственост може да се уништи, како резултат на околности коишто се надвор од вашата контрола. Единствената работа што не може да ви биде одземена, без ваша свесност, е вашето образование. Дваесет и првиот век носи многу ветувања. Можат да се креираат и постигнат значајни нешта и секој од вас ќе ја има можноста да игра улога за креирање подобар свет. Уверен сум дека ќе се обидите и ви пожелувам многу среќа. Би сакал да ја имам вашата иднина.

Методи и техники на бизнис шпионажата

Пеце Николовски

Во бизнис шпионажата се користат повеќе методи и техники за собирање економски информации од страна на комерцијалистите – бизнис разузнавачите од конкуренцијата. Во продолжение ќе бидат дадени најосновните елементи за секој од овие методи и техники на собирање економски информации. Испраќање различни прашања до фирмата или надлежните на економското здружение, односно ресор

Самоиницијативно или под влијание на фирмата што го испраќа, лицето легално поставува различни прашања на кои сака да добие одговор. Предностите на овие техники се, пред сè, дека тоа е и можност комерцијалистот, официјално да ја претстави секоја фирма и да ја покаже својата компетентност во познавањето на материјата и во правилното дефинирање на прашањата. На овој начин, во официјална форма и од прва рака, тој добива точни, свежи и проверени податоци што се достапни за економската јавност. Врз основа на одговорите или изостанувањето на одделни одговори, лицето бизнис разузнавач е во состојба, со внимателна анализа, да ги детектира „сивите зони“ на интерес, односно темите и податоците што се сметаат за деловни тајни. Добиените одговори, што ги составува стручната служба и ги заверуваат раководителите, обично, се систематизирани, графички и нумерички презентирани и погодни за испраќање на нарачателот од матичната фирма. Оваа техника на собирање економски информации не подразбира никаков ризик, во самата фаза при собирањето на информациите, ниту во нивното натамошно користење и анализирање. Поради тоа, оваа техника широко се прифатила, па испраќањето прашалници и подготовка на одговорите на

прашањата е секојдневна пракса во развиените пазарни економии. Овде треба да се напомене дека и фирмите и надлежните ресори на земјата-примач, исто така, секојдневно испраќаат голем број различни прашања за одделни економски теми што ги интересираат економските сервиси на амбасадите.

Разговор на барање (закажан разговор)

Во фазата на протоколарното запознавање или работењето на определени проблеми, комерцијалистот – бизнис разузнавачот, бара средба со определени компетентни соговорници од фирмата или ресорот што го интересира. На официјалното барање, обично, се закажува и официјален разговор, во службените простории на фирмата или ресорот. Разговорот, почесто, се води со со помош на составен официјален извештај или белешки за средбата и за разгледуваните теми. Бараниот разговор ретко се одбива, и тоа секогаш само од оправдани или образложени причини. На разговорот може да присуствува и официјален записничар (стенограф), односно конкретно лице од областа за којашто се разговара или заради компетентност на тимот за разгледување на некоја тема. Комерцијалистот (бизнис разузнавачот) за време на закажувањето на состанокот ја наведува темата (темите) што го интересира и со тоа го определува составот на тимот со којшто ќе се сретне. Предноста на оваа техника е непосредноста и извесната непредвидливост (спонтаност) во текот на разговорот. Во директниот разговор, во зависност од способноста на бизнис-разузнавачот, неговата сугестивност и јачина на личноста, можат да се добијат и повеќе официјални писмени одговори. Натаму, во границите на личниот шарм и меѓусебните симпатии, може да се воспостави траен колегијален, а потоа и „пријателски“ однос, што подоцна може да произведе повеќе од официјални економски информации. Слаботите на овој метод се: обично кратко траење на закажаниот разговор („поради другите обврски“), студен и формален тек на разговорот во присуство на трети лица, усно изнесување што мора да се нотира, а тоа е ризикот да не се „фати“ сè или да се забележи нешто што е помалку важно. Доколку одговорите ги забележува самиот комерцијалист (бизнис-разузнавач), тоа го попречува во водењето на разговорот во саканите насоки, а доколку одговорите ги бележи негов соработник, тогаш резултатот зависи од неговите способности и искуства. Ваквиот начин на собирање економски информации, се разбира, подразбира совршено знаење на странскиот јазик на којшто се комуницира, вештина во водењето на разговорот, а пожелен е шарм и духовитост, проникливост

во формулирањето на прашањата и доведување на соговорникот „до сид“, полна компетентност и познавање на материјата за контактот со соговорникот да може да се продолжи натаму и уште повеќе да се развива.

Деловна средба

Деловната средба претставува кратка, неформална, често и случајна средба или разговор без претходна најава и определување на темата. Од овие средби вештите комерцијалисти (бизнис разузнавачи) „во од“ можат често да извечат многу повеќе, отколку од официјално закажаниот разговор. Тоа, главно, не се детално елаборирани и со бројки поткрепени теми, туку повеќе се навестувачки важни теми и проблеми, кратки и ефектни, често ексклузивни информации што служат како патокази за натамошните испитувања. Така најавените теми или дури и неофицијални полуинформации можат да послужат за закажување официјален и подготвен разговор, со истиот или друг соговорник. Предноста на оваа техника е спонтаноста, неизвесноста и дискретноста на разговорот, без присуство на „трети лица“ или маска на официјалноста, а слабости се брзината, краткоста, неподготвеноста, избегнувањето да се вложува во сериозна аргументација, страв од „фаќање во расчекор“ и слично. Меѓутоа, деловните средби и кратки разговори се вообичаена и секојдневна пракса во богатата дневна програма на активности и движење на комерцијалистот (бизнис разузнавачот). Тој во нив е активен и пасивен субјект, во ситуација да прашува, но и да биде прашан. Тој се обидува да дознае што повеќе, но и да каже што помалку од темата на интерес за неговиот соговорник.

Деловен ручек

Деловниот ручек официјално се закажува директно (доколку добро се познава соговорникот). Веќе самиот факт дека во присуство на богатството од ароми и вкусови на квалитетна кујна (а ручекот, обично се закажува во добри ресторани) и секако добри придружни капки, што ги подготвуваат сетилата за подобра циркулација на идеите и протек и прием на информациите, како доказ за непосредната благодарност за укажаното внимание, оваа техника за собирање економски информации ја прави многу погодна за бизнис разузнавачот. Не е лесно да се следи и стимулира соговорникот меѓу два добри залака, „да се зборува со полна уста“, особено што за време на ручекот е невозможно да се запишува, значи треба да се памти и дополнително да се реконструираат добиените економски информации. Тоа воедно е и најтешкиот дел од работата – по добар деловен ручек, да се направи извештај или официјална белешка

врз основа на сопствената, често слаба, меморија. Придружна потешкотија, но и убавината на ова собирање на економските информации е тоа што „секогаш мора нешто да се продаде, а за возврат и да се купи“. Разговорот, во форма на одглумена опуштеноост, е двонасочен и соговорникот треба да се импресионира со давање наводно, доверливи, ексклузивни информции, за и тој да се отвори и да се реваншира со информации што му се потребни на бизнис разузнавачот. При тоа, предноста на овој метод е што разговорот постепено се одвива, без брзање, во пријатно окружување и атмосфера, со инспиративни специјалитети и во релативна дискреција. Слабоста на овој метод е што разговорот се одвива на јавно место, што често е прекинуван со нарачките на јадењето и пиењето, доаѓањето на келнерот и сл., и што благотворното дејство на оброкот важи за двајцата или повеќе учесници во деловниот ручек. И покрај ова, овој начин на работа на бизнис разузнавачите и собирањето економски информции е многу популарен, дури и вообичаен во деловната пракса. Бизнис разузнавачите повикуваат и се повикувани на ручеци што „не се бесплатни“. Тие за оваа техника мора да се подготват и усовршат за таа да не се претвори во цел за себе, односно по чиста гастрономија.

Деловна вечера

Овој метод се разликува од претходниот метод на собирање информации, освен според времето и околностите на одвивање и според уште некои други детали. За разлика од ручекот, што обично е со придружба од некој близок соработник, вечерите најчесто се за поголем број официјални лица. На нив бизнисмените доаѓаат обично со своите сопруги, а многу често се одвиваат во приватните станови или куќи на оние кои ја организираат вечерата. Тоа дава една поинаква, многу поблиска и пожива димензија на оваа средба, поголема различност на темите во разговорот, но и поголема доза на сериозност од деловниот ручек. Убавите придружнички и свечените тоалети, чувство за завршување на напорниот ден, од една страна, ја скратуваат можноста за непосредно „обработување“ на соговорникот и дискретно испрашување, но обезбедува и послободно „да протечат“ некои информации или гласини, како и да се стекне поим за личноста и карактерот на соговорникот, кој е корисен за натамошна работа. Сето тоа потекнува од слободното муабетење, комбинирањето на забавата со вечера со свеќи, музика, танц и разонода. Вечерите во агендите на бизнисмените се потешки, понапорни, а со оглед на претходното работно темпо, со неизвесен

резултат или влијание на планот на собирањето економски информации. Бизнисмените, секако, заради подготовка на подобар личен контакт и идни разговори мора да организираат и да се јавуваат на поканите за деловна вечера. Отежнувачка околност е што придружничките или сопругите на бизнисмените, исто така, мораат совршено да владеат со странски јазик, да бидат интересни и шармантни (никако само убави и празноглави кукли), добро да бидат подготвени за очекуваните средби и теми, но да не бидат искористувани за „протекување“ на некои информации што сопругите не би сакале да ги откриваат. Своето мислење за тие работи мора да го задржат за себе, а богатството на личноста и солидната општа култура да ги искористат за разговор на широк дијапазон теми што се започнуваат или тие ги иницираат за да се остави впечаток на пријатни соговорници за идните вечери. Улогата на сопругата не е воопшто лесна и е од големо значење за вкупниот впечаток. За тоа мора да се води сметка.

Деловен прием

Деловните приеми се честа пракса на колективни (масовни) средби меѓу официјални лица и бизнисмени, и тоа за различни поводи, најчесто, празници или јубилеи, отворање изложби и сл. Деловниот прием, во некоја рака, е нужно зло, бидејќи на едно место се собираат голем број бизнисмени. Во тоа дефиле на свечени тоалети и костуми се водат често глупави и бескорисни разговори, се покажува лажна срдечност и напразно се зборува со глумење насмевка што не значи ништо. Не е редок случајот во површноста на контактот, особено оној со многубројните приеми, со некоја личност и повеќепати да се запознаат. Начинот на организирање на приемот и послужувањето, најавата за доаѓањето на гостите и посветувањето внимание на домаќинот или високите гости бизнисмените ги доведува во пасивни учесници на „манифестацијата“. Но, тоа е и прилика за вештиот бизнисмен да го избере вистинскиот соговорник, да го оддели од другите и со чашка пијалак во некој затскриен и подискретен агол на салата да го изврши потребниот краток разговор и да „купи“ одлични информации, без официјално закажување, без присуство на „трети“ лица и протокол. За искусниот и способен бизнисмен секоја прилика за разговор е и можност за доаѓање до саканата информација, а приемот (заради опуштенооста необврзувачкото муабетење) може често да отвори различни теми и проблеми, особено ако на него присуствуваат соговорници со кои претходно биле користени некои методи на работа

или биле воспоставени добри контакти. Вистинскиот бизнисмен ништо не би требало да го деконцетрира, а деловниот прием и присуството на толку официјални лица, пак, најмалку.

Протоколарна посета на определена фабрика

Ваквите посети се облик на запознавање со економската реалност на организацијата и се организираат од политички, економски, информативни и пропагандни побуди. Обично се бираат оние фирми што сакаат да бидат прикажани и што имаат што да покажат, значи најразвиените, најрепрезентативните или најзначајните од економски, културен или историски аспект. Посетите се одвиваат според испланирано сценарио и во добра организација, во избрани објекти за презентирање и подготвени соговорници. Бизнисмените таквата посета, сепак, можат да ја искористат за да го видат она што организаторот не планирал и не сакал да го покаже или да воспостават контакт и договори за дополнителни „слободни“ посети и разговори со претставниците на конкретната компанија. Исто така, во таквите ситуации можат да се разменуваат мислења со претставниците на другите фирми, да се коментираат одделни појави и факти и да се проверат сопствени забелешки и сознанија. За да посетат и видат одделна фирма, бизнисмените можат од надлежните служби да побараат посета на фабриката, и тоа да го направат по сопствен избор и своја агенда. По договарањето на средбата (обично посетата не се одбива само поради специфични, туку често и од безбедносни причини), таа може да послужи и како значаен и погоден (легален) начин за собирање економски информации.

Посетата на определен пригодна деловна изложба или саем

Сама по себе ваквата посета за бизнисменот е многу значајна како техника за собирање економски информации. Тука се укажува прилика од прва рака да се видат изложените главни производи и производни програми на најважните деловни субјекти во определена област, да се провери нивниот квалитет или податоците за производните резултати, да се соберат проспекти и да се осознаат техничките карактеристики на фирмите и производите. Значи, на едно место и во неколку дена може да се разговара со претставниците на најважните фирми. Тоа е економичен вид директен контакт со повеќе извори на информации, што е многу практично. Се разбира, разговорите што се водат на стопанските изложби или саемите се промотивно-деловни и служат за воспоставување деловни контакти, што можат да

доведат до натамошни аранжмани, особено ако во таа прилика се обезбедат и посети на релевантната фирма или ресор од својата област.

Неофицијален разговор меѓу бизнисменот и вработените од фирмата

Ова претставува многу погоден начин за собирање корисни и вистински економски информации. Тие разговори мораат добро да се подготват и да се обезбедат они вработени кои ќе знаат да ја пробијат бариерата на затвореност или страв да учествуваат во откривањето на деловните тејни, односно оние кои знаат дека можат да сносат последици заради давањето информации, но, сепак, учествуваат. Тој разговор, во зависност од природата на внатрешниот режим на фирмата, може да се организира и по пат на доверливи посредници, но секако без директно мешање на официјалните орагани. Кога еднаш ќе се стекне довербата на соговорникот и ќе се создадат добри услови за разговор, тогаш овој метод може да носи важни и квалитетни економски информации, што е неможно да се добијат со другите техники и методи.

Пребарување на интернет страните на големите фирми

Ова претставува современ метод што може да даде добри резултати, доколку бизнисменот е вешт cyber surfer, опремен со современи компјутерски хардвери од најновата генерација. Внимателното пребарување и изборот на информациите, нивното вкрстување и анализа, како и можниот продор во „забранетата зона“ или банките на доверливи податоци, можат да донесат значајни, сортирани, средени и доверливи информации. Бизнисменот тогаш е ослободен од користењето на другите техники и методи за набавување економски информации од „теренот“. Бидејќи повеќето од овие легални методи и техники можеби нема да го задоволат интересот на нарателите, односно амбициите на бизнисмените да гледаат „зад дозволените појави“ и да дознаваат деловни тајни се прибегува кон некои помалку или повеќе недозволености и „недипломатски“ методи. Ангажирање посредници за добивање економски информации

Во овој случај бизнисменот се користи со своите стекнати врски и „контакти“, проверени и платени информатори, кои наместо него и помалку упадливо, ги собираат потребните информации, при што, користат домашни канали за да дојдат до деловните тајни. За оваа работа е неопходно да се има добро обучен, подготвен и доверлив посредник, т.е. некомпромитиран граѓанин, кој знае каде може да

дојде до вистинските информации, а тоа да не биде забележано. Потребно е, притоа, прецизно да му се определи областа, темите и фактите за да не скита во постапките за собирање информации. Исто така е потребно да се обезбеди доверлив начин и сигурно место за испраќање на економските информации, и тоа на безбедна оддалеченост од службата што ги контролира таквите постапки. Оттука, потребно е посредникот – „теренецот“ да биде и добро материјално мотивиран за извршување на оваа деликатната работа, но и заштитен од „откривање“. Тоа е онаа сива или зона на ризик во активностите, што предизвикува најголемо внимание, стрес и загриженост, но дава и најдобри, т.е. највредни резултати.

Поткупување функционери на фирмата (или земјата) за добивање економски информации

Овој метод е нелегитимен и претставува класична шема на економско-разузнувачката работа што користи плаќање „крт“ внатре во определена фирма или ресор, кој редовно доставува доверливи информации, зашто за тоа е платен. Обично тоа е добро позициониран функционер или раководител со завидна репутација и „надвор од секако сомневање“, признати и познат во деловните кругови, така што му се достапни најважните факти и бројните деловни тајни. Најделикатна операција во подготовката на „кртот“ е неговото договарање за оваа работа. Разработената соработка со „кртот“ потоа се пренесува и резултира со интересни испитувања, односно со доверливи економски информации. Сепак, најризична фаза е испораката на информатии. Тоа се решава со користење различни техники, особено за да се избегне „пробивањето“. Имено, овде се користат индиректни методи, а покрај другото и деловни престои на платениот информатор во странство, за да се избегне директното примопредавање на информациите и евентуалното откривање на недозволените активности. Оваа активност потсетува на класичните разузнувачки техники на работењето со „кртови“, но сега материјата е различна: се работи за доверливо економско информирање, односно откривање деловни тајни. Поради тоа, овде се мисли на бизнис шпионажа како нова, сè присутна и значајна гранка во разузнувачките активности, со којашто се занимаваат економските дипломати и бизнисмените.

Разговор со отпуштените кадри од една фирма

Ова претставува помалку ризичен метод, при што бизнисмените го користат бесот и

незадоволството на тие работници за од нив да извлечат што повеќе информации за состојбата на фирмата или стопанската гранка, причините за нивното отпуштање, деловните резултати и планови, а сето тоа се прави со определена материјална стимулација што е значајна во нивната ситуација и што е компензација за важните доверливи информации и деловни тајни. Самиот факт дека тие останале без работа и постојан приход, ги разлабавува кочниците на одговорност и затвореност од нивна страна, а бесот и материјалната стимулација ги прават разговорливи, така што можат да обезбедат низа квалитетни информатии. Лошата страна на оваа техника е тешко остварливата дискреција, потоа неподготвеноста и емотивната надразливост кај информаторот, што лесно се детектираат и привлекуваат внимание отстрана. Затоа, со ваквите соработници и извори на информации треба да се биде посебно внимателен, бидејќи нивниот бес и раздрозливост можат да резултираат со несакано компромитирање. Меѓутоа, вештиот бизнисмен може добро да ја контролира ситуацијата и со дискретни разговори и надоместок да дојде до квалитетни и доверливи информатии.

Купување тајни документи

Ова е сигурно една од најопасните и најризичните техники по безбедноста на соработниците, кои ги носат документите. Затоа, овде е неопходно во долгата и добро подготвена операција да се избегнат и отстранат можните провокации и мистења (стапици, замки, предавање на „документите“ и сл.) и да се провери валидноста на каналите и информациите. Имено, потребно е добро да се одглуми незаинтересираност, преку неврзани разговори и да се дојде до информатии за видот и значењето на документите, односно да се договори прецизно и безбедно сценарио и услови за примопредавање. Цената на операцијата е важна, но не е и најважниот елемент. Многу поважно е да се избегне меѓусебното компромитирање на бизнисменот и предавателот на тајните документи (деловни или иднустриски тајни), како и санкциите што би следеле. Секоја успешно изведена ваква операција потсетува на добро режиран шпионски или трилер филм. Стресните искуства при преземањето или носењето на тајните документи, сами по себе, се возбудливи и често спектакуларни.

Анализа на сите собрани сознанија за конкурентската фирма

Во аналитичко-синтетичките текстови, т.е. редовните периодични или годишни извештаи, а особено во

завршните извештаи, комерцијалистот настојува, врз основа на собраните информации и лични искуства, да ја претстави ситуацијата на компанијата што го интересира, и тоа со конкретни заклучоци и проекции на развојот, што ќе служат како ориентири за натамошна работа и ќе бидат основа за преземање деловни стратегии во конкретната компанија. Во тие извештаи комерцијалистите се трудат да направат личен увид, да покажат добро познавање на сите аспекти и елементи на ресурсите и телата кон коишто ги упатуваат информациите и врз основа на тоа да можат да го определат најдобриот облик на соработка, т.е. да обезбедат предност во учеството на светскиот пазар за да ја елиминираат конкуренцијата. Поради тоа е важно комерцијалистите да дадат синтетизиран максимум од своите сознанија, да ја изложат проекцијата за натамошниот развој, како и сугестиите за поставување и настапување на својата компанија на пазарот. Оваа анализа, комбинирана со завршните усни извештаи од експерти и колеги на компетентните собири, дава целосен придонес во економското разбирање на стопанската ситуација и плановите на конкурентската фирма.

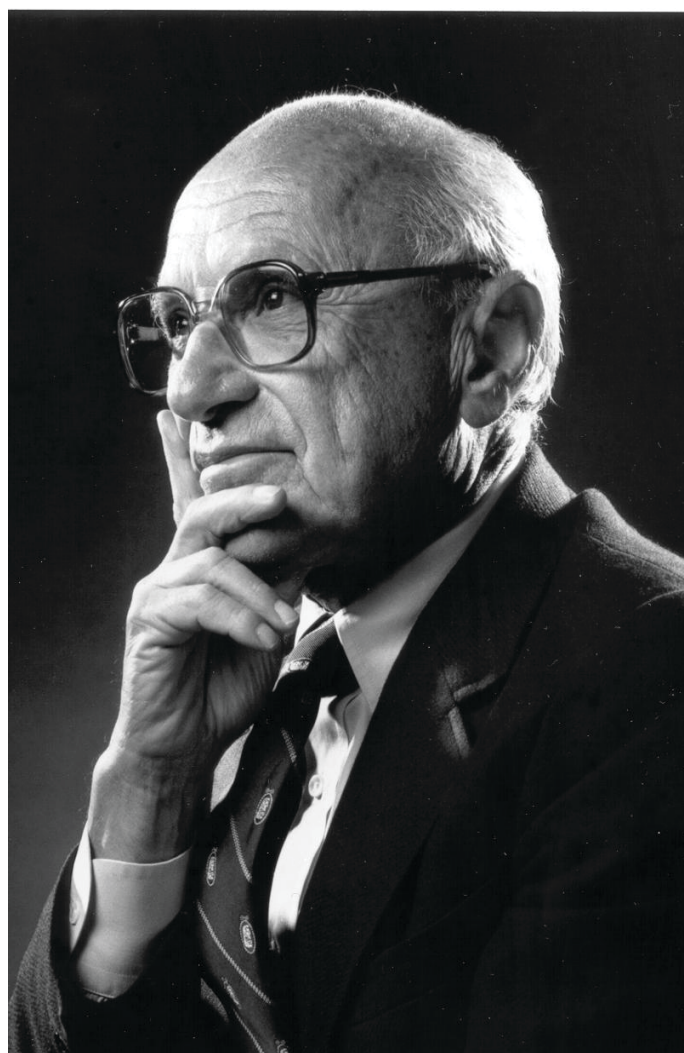
Влијателни економисти -Милтон Фридман

Драгица Оцаклиеска

„Доколку пустината Сахара ја доверите на федералната влада, во рок од пет години ќе има недостиг на песок“

Милтон Фридман

Милтон Фридман бил американски нобеловец по економија и еден од највлијателните економисти во втората половина на 20. век. Фридман е роден во Њујорк на 31 јули 1912 година во семејство на сиромашни еврејски емигранти. Дипломирал економија на Rutgers University во 1932 година, а магистрирал во 1933 на Универзитетот во Чикаго. Докторатот од областа на економските науки го одбрал 1946 година на Универзитетот во Колумбија. Фридман работел како постар професор и истражувач на Универзитетот во Стенфорд, во периодот од 1977 до 2006 година. Тој, исто така, бил почесен доктор на економски науки на Универзитетот во Чикаго, каде што држел предавања во периодот од 1946 до 1976 година, а бил и член на истражувачкиот тим на Националното биро за економски



истражувања во периодот од 1937 до 1981 година. Работел и како советник на Претседателот на САД, Ричард Никсон, и бил претседател на Американската економска асоцијација во 1967 година.. Вредно е да се напомене дека во 1976 година Фридман ја добил Нобеловата награда за економија за „неговите достигнувања на полето на потрошувачката анализа, монетарната историја и теорија и за демонстрација на комплексноста на стабилизационата политика“. Фридман дал огромен придонес за развојот на модерната макроекономска наука. Тој бил приврзаник на идејата за минимална владина интервенција во економијата, односно се залагал за слободен пазар што би придонесол за политичка и социјална слобода. Според него пазарот претставува апсолутно најефикасен механизам за алокација и рационално користење на ресурсите. Со ваквите тврдења тој

директно му се спротивставувал на учењето на славниот Џон Мајнард Кејнс, кој заговарал државна интервенција во економијата. Во тој контекст, доволно е да се погледне видеото The pencil (<http://www.youtube.com/watch?v=R5Gppi-O3a8>) каде што Фридман на мошне едноставен и елегантен начин ја објаснува моќта на пазарот и ценовниот механизам што придонесува не само за промовирање на производствената ефикасност, туку и за потпомагање на мирот и хармонијата меѓу луѓето во целиот свет. Фридман е еден од најзначајните претставници на монетаризмот и е творец на т.н. реформулирана квантитативна теорија за парите со која извршил „контрареволуција“ во западната монетарна теорија. Според оваа теорија, парите имаат клучно влијание врз стопанските движења, а монетарната политика претставува основен инструмент на економската политика за регулирање на паричната маса. Влијанието на парите врз стопанските движења се изразува по извесен временски период што е нерамномерен и зависен од голем број фактори што влијаат врз процесите на повторно воспоставување рамнотежа меѓу постојното количество пари и побарувачката за пари. Бидејќи ова временско задоцнување не може да се утврди со доволен степен на сигурност, според Фридман, логично произлегува дека најефикасна монетарна политика ќе се води ако стапката на раст на парите биде константна. Фридман смета дека никаде не се случило позначајно зголемување на цените на производите и услугите ако претходно централната банка не ја зголемила масата пари во оптек ниту, пак, се случило позначајно намалување на цените ако претходно централната банка не ја намалила масата пари во оптек. Врз основа на ваквиот став, тој докажал дека најтешката светска економска криза во периодот од 1929 до 1933 година, се случила поради погрешната политика на централната банка на САД којашто спровела строги монетарни рестрикции за да го заузда економскиот бум во САД во периодот по 1926 година, со што директно ја предизвикала кризата. Затоа, Фридман се залага за константни стапки на раст на масата пари во оптек со што би се избегнале големите флукуации на економската активност - инфлаторните притисоци, односно рецесии, опаѓањето на производството и вработеноста. Од тој аспект, тој предлага водење монетарна политика преку јасно утврдени правила. Фридмановата реформулирана квантитативна теорија се заснова на емпириски истражувања врз основа на коишто се донесуваат заклучоци. Всушност,

емпириските истражувања се главен адут на Фридман во неговите чести дискусии со приврзаниците на неокензијанизмот: „Јас и не тврдам“ – е негова омилена изрека – „дека анализата на стопанските процеси, што ги дава современата кензијанска теорија не се точни. Но, емпириските истражувања покажуваат дека постои цврста поврзаност меѓу движењето на количеството пари и движењето на цените и стопанските циклуси“. Ваквиот методолошки пристап на Фридман придонесе тој да има огромен број приврзаници.

Фридман дал посебен придонес во испитувањето на односите помеѓу инфлацијата и невработеноста и односите помеѓу потрошувачката и штедењето. Тој тврди дека на долг рок нема компромис меѓу инфлацијата и невработеноста во смисла на постоење ниска инфлација при висока невработеност, и обратно. Кога економијата функционира на својата природна стапка на невработеност (кога рационално ги користи ресурсите и кога силите на инфлацијата се во мирување), тогаш настојувањето на власта да ја намали стапката на невработеност под природната, по пат на монетарна експанзија, ќе доведе до зголемување на инфлацијата, а почетното зголемување на производството и вработеноста ќе биде анулирано. Според Фридман, причините за појавата на инфлацијата треба да се бараат само во растот на количеството пари, во однос на реалното производство на стоки и услуги. Ваквиот негов став се однесува и на инфлацијата во национални размери и инфлацијата во светски размери. Светската инфлација е резултат на прекумерното зголемување на паричната маса во целиот свет, во однос на светскиот прираст на производството. Меѓутоа, со ваквото поедноставување на причините за појавата на инфлацијата, Фридман предизвикал многу полемики и критики во светот на економската мисла.

Фридман ги анализирал и односите меѓу потрошувачката и штедењето. Тој открил дека за одредувањето на нивото на потрошувачката и штедењето не е толку релевантен тековниот расположлив доход на поединците и домаќинствата, туку многу позначаен е таканаречениот перманентен доход, што претставува тренд од доходот, односно во него се исклучени сезонските и вонредните осцилации. Тој ќе остане запаметен како нобеловец по економија, критичар на неокензијанизмот, приврзаник на слободниот пазар и монетаризмот и како славен економист кој остави драгоцено наследство во светската економска наука.

Успешни алумни

Стевчо Димески



Економскиот факултет-Прилеп повеќе од пет децении создава кадри коишто успешно се соочуваат со предизвиците што со себе ги носи денешната економска реалност. Еден од успешните алумни на Факултетот, кој смело чекори во сферата на банкарството е д-р Стевчо Димески. Како и многумина свои колеги, г-дин С. Димески денес е горд на своето образование на Економскиот факултет-Прилеп каде што ги завршил додипломските студии, но и се стекнал со титулата доктор на економски науки. Тој е роден на 9 јануари 1973 година во Прилеп, каде што го завршува основното и средното образование.

Со диплома се стекнал во 1996 година на Економскиот факултет-Прилеп, каде што со успех ја завршува насоката економија на претпријатија. Потоа, извесен период тој бил ангажиран како демонстратор на група предмети од областа на финансиите како што се: монетарна економија, девизен систем и девизно работење и банкарски менаџмент. Магистрирал на Економскиот факултет во Скопје во 2001 година, под менторство на проф. д-р Љубе Трпески, со одбрана на магистерскиот труд, под наслов „Управување со активата и пасивата на банките, со посебен осврт на банките во Р. Македонија“. Тој докторирал на Економскиот

факултет во Прилеп во 2011 година, под менторство на проф. д-р Глигор Бишев, со одбрана на докторска дисертација, на тема „Банкарски менаџмент во современите глобализирани финансиски пазари“. Д-р Стевчо Димески активно се служи со два светски јазика: англискиот и францускиот и има широки компјутерски познавања.

Д-р Стевчо Димески од 2001 година е вработен во Стопанска банка АД Скопје, а во моментот е регионален директор за централниот регион. Тоа претставува одговорна функција со оглед на тоа дека вклучува донесување значајни одлуки, што се однесуваат на 7 филијали. Како регионален директор на Стопанска банка АД Скопје, д-р Димески придонесува таа да прерасне во флексибилна, динамична и отворена банка. Имено, тој се стреми банката постојано да испорачува извонредни услуги на своите клиенти, следејќи ги нивните потреби и реагирајќи со широк спектар производи со конкурентски цени.

Паралелно со својата професионална дејност, тој е активен на повеќе полиња во сферата на економското и општественото живеење. Од големиот број ангажмани вредно е да се напомене дека д-р Стевчо Димески е професор на приватната високообразовна институција МСИ, Г.Р. Державин, член е на Друштвото за наука и уметност – Прилеп и член е на управниот одбор на Регионалната стопанска комора – Прилеп. Како регионален директор на Стопанска банка АД Скопје, тој е ангажиран интелектуалец кој учествувал и придонесол за финансиска поддршка на голем број културни, спортски и други општествени манифестации.

Д-р Стевчо Димески има објавено една книга во коавторство со проф. д-р Љупчо Печијарески и доц. д-р Димитар Николоски, насловена „Граѓаните на Република Македонија на крајот од дваесеттиот и почетокот од дваесет и првиот век“. Досега тој учествувал на голем број меѓународни конференции, симпозиуми, летни школи, научно-истражувачки проекти и е автор на повеќе од 30 трудови објавени во научни и стручни списанија, како и во дневни информативни гласила. Главно, неговите трудови даваат придонес во сферата на банкарското работење, банкарскиот менаџмент, финансирањето на малите и средни бизниси, монетарните движења и процеси и др.

Почетоците на полето на научната работа датираат од времето кога г-дин С. Димески бил ангажиран како демонстратор на Економскиот

факултет-Прилеп и истовремено студирал на последипломскиот студиум на Економскиот факултет во Скопје, на програмата Монетарна економија, под раководство на проф. д-р Тихомир Јованоски. Уште во тој период започнува да ги истражува монетарите финансии, банкарското работење или, со еден збор, да „запливува“ во научноистражувачката работа. Благодарение на активната соработка со проф. д-р Тодор Тодоров и проф. д-р Љупчо Печијарески, кои со несебична посветеност го воведуваат во научноистражувачкото работење, тој подоцна започнува со публикување бројни трудови и учество на меѓународни симпозиуми проекти и сл. По магистрирањето, тој продолжува со перманентно проширување на знаењата и практична примена во секојдневните работни обврски. Сметајќи дека е најдобра комбинацијата на теоретски елаборации надополнета со емпириски опсервации и пазарни искуства, тој се определува спојот на тероријата и примената на теоријата во пракса да ја пренесува на неговите студенти.

Според д-р С. Димески, состојбите во Република Македонија значително се разликуваат од светскиот тренд. Традиционалното банкарство, како и ниското ниво на развој на финансискиот пазар се елементи што беа пресудни банките во Република Македонија да го избегнат бранот од глобалната економска криза. Вториот ударен бран ќе биде повратниот ефект од реалниот сектор. Врската на реалниот и финансискиот сектор е голема. Падот на економската активност влијае единствено на профитабилноста на македонските банки, бидејќи стапката на адекватност на капиталот, што на некој начин ја одразува сигурноста, изнесува 16 отсто и е двојно повисока од меѓународно пропишаната стапка. Сигурните и стабилни банки, како што се банките во Република Македонија ќе бидат и значаен предуслов за излез на македонската економија од кризата.

Македонија е мала и отворена економија. Влијанието на меѓународната размена може да се илустрира во износ од 130% од БДП. Испитувањата укажуваат дека 80% од домашните цени се детерминирани од цените на увезените производи. Од друга страна, основно номинално сидро е девизниот курс на денарот во однос на еврото, што значи дека и монетарната политика е зависна од политиката во ЕУ зоната. Претходно изнесеното укажува дека екстерното влијание врз македонската економија е огромно. Значи, останува, од наша страна, да креираме економска политика и соодветни

оперативно стимулативни мерки што во услови на криза ќе ги амортизираат негативните ефекти. Како резултат на тоа може да се очекува макроекономска стабилност што, од своја страна, би создала извесни услови и позитивна перцепција за раст и развој на стопанството, а со самото тоа и зголемување на нивото на бруто домашниот производ.

На крај, вредно е да се спомене дека, и покрај големиот број активности и недостатокот на слободно време, г-дин С. Димески настојува да се посвети на своето семејство и секој слободен момент го користи за дружење со ќерката Ева и сопругата Христина. Освен тоа, тој наоѓа време и за дружење со пријателите коишто ги има во голем број. На сегашните и идните студенти на Економски факултет-Прилеп тој им посакува многу успех во студирањето и верба во своите способности со што успехот во професионалната кариера би бил неизбежен.

Искуства од меѓународната изложба SAFTH

Виолета Глигоровски

SAFTH (Small Art From The Heart) е интернационална ликовна изложба, којашто се одржуваше во периодот од 11.08.2012 год.-02.09.2012 год. во Newaygo, Michigan и е претставена како спој на ликовната уметност со една добротворна кауза, и тоа: „Стоп за злоупотребата на децата“.

**SMALL ART
FROM THE
HEART** 

Креативноста и уметноста на авторите се ставени на мали картички, ACEO (Art Cards, Editions and Originals), добротворност претопена во уметност и начин да се поседуваат врвни уметнички дела, од ценети уметници низ целиот свет, за минимална сума. Во истовреме, уметниците од цел свет имаат можност да ги промовираат своите дела, својата техника на сликање, со една повисока цел, а тоа е заштитата на децата. На изложбата се прикажани 2000 уметнички дела од цел свет, една нова димензија Анкица во

Креативноста и уметноста на авторите се ставени на мали картички, ACEO (Art Cards, Editions and Originals), добротворност претопена во уметност и начин да се поседуваат врвни уметнички дела, од ценети уметници низ целиот свет, за минимална сума. Во истовреме, уметниците од цел свет имаа можност да ги промовираат своите дела, својата техника на сликање, со една повисока цел, а тоа е заштитата на децата. На изложбата се прикажани 2000 уметнички дела од цел свет, една нова димензија Анкица во Анкица Стојаноска (библиотекар – лектор на Економски факултет – Прилеп) е единствениот уметник којшто ја претставуваше Република Македонија и учествуваше на оваа престижна изложба, и тоа со свои четири авангардни уметнички дела: *Girl in the grass*, *Musician from my yard*, *Simply poppy* и *Red love* од коишто две беа селектирани и ставени на промоцискиот материјал и изработени форма на картички, достапни за секого. Својата талентираност за сликарската уметноста веќе неколку години ја изразува со извонредни иновациски техники во сликарството, дефинирање еден сопствен стил на уметничко изразување,



којшто стил веќе е препознатлив во нејзините дела. Инспирацијата за своите уметнички дела ја црпи од длабочината на сопствениот имагинативен свет, со една суптилна опсервација на светот што не окружува. Во нејзините дела доминира импресионизмот на Ван Гог којшто се наметнува преку една форма во нејзините дела, но исто така го препознаваме и Моне според начинот на употребата на колоритот во нејзините дела. Авторот има над 120 уметнички дела и котира со еден висок рејтинг меѓу врвни уметници во светот. Нејзините уметнички дела може да ги видите на www.paintingsilove.com.



Утро, светлосино, среброзлатно, сјајсончево...
Срамежливо подсирнување од темнината низ
воздишките на мракот. Силен стремеж продира
низ бариерите, тивко татни со обид да се скотви
во речиси бескрајната широчина на новиот свет
што претстои. Стремежот со исконски налик, со
позлатеното руво на пролетието, со својата игралеста
убост како искра се жари во седлото на темнината
во којашто постои. Една искра поитува кон светот
полн светлини, кон почетокот на вистинското
живеење. Во мигот се заслепувам од убоста на овој
свет, како најголема вистина излегувам на виделина,
се раѓам... Се раѓам... И од тој миг низ живеењето,
низ досегашново бескрајно постоење, низ сите
понудувани горкости и благости сетив непробројливи
раѓања, преродувања, изродувања... Но, тоа како да
беше моето прво, конкретно, вистинито, обелоденето
раѓање.

Наврнаа годините и сè уште врнат постојано, без
ронче сомнение, а годинето создадоа ретки и густы
талози, создадоа низини и ги зависочија ридјето,
создадоа синотемни небеси и еден цвет, цвет обвинен
од обвивката на уникатноста; цвет со примамлива,
неодоливо искушувачка и мистично продорна
миризма. И до тој цвет ќе допре и секој немирн
ветер, и секоја неукa рака, и секоја изгладнета и
вечно ненаситна зеница. А во цветот се наоѓам јас,
таму удобно се скотвив, оти е бескрајно широко
за секоја индивидуа што продрела доовде. Тоа е
мојот подарок од цивилизацијата и од сите нејзини
сопатници. Во цветот се шари топлосончевието на
здруженоста, а содружништвото е единствената
аура за сите, обединетоста како ципа не обвиткува
и секој со секој го сврзува своето чувствување
на граѓанството. Цветот е мојата граѓанственост
посадена на првиот ден, во истиот миг, во истата
мугра од единственото утро. Цветот е мојата семокна
совршена единственост, сплотена со единството
на свеста и разумот. Скотвиштето се наоѓа во
метафоричниот лик на срцето... Со својата енормност
овој цвет воопшто не е од никаква супериорност,
но цврсто ги пушта корењата во тлото на зрелоста и
самосвесноста.

И единствено со тој цвет во моите гради, а јас
под закрилата на неговата вредност, сум токму
најзасегнатиот, најклучниот, најприоритетниот и

најсуштествениот сегмент од единствениот кружок
на европското јато граѓани. Граѓанинот сум јас, јас
сум лозата, а сè друго се само прачки расфрлани по
редот. Јас сум единственоста, јас сум незаменливоста,
јас сум најголемата суштественост, јас сум биднината
со најголема важност, јас сум граѓанинот европски,
највисоката супериорност. Јас сум дете родено и
одгледано од нејзините почви, огрејувано од нејзината
најсветла сончевина што нуди топлосјајност, мојава
душа е милувана од нејзините единствени ветришта,
а тоа е милост толку голема што и најјакниот север се
чини југ, што и кечерниот зуј чиниш изгрејсонце е
кровко, што и каменот во билка би се претворил...
Јас сум нејзиното синче-единче, нејзиното галениче-
граѓанче.

А штом станува збор за она европското што сите
го создаваме заедно, заедницата и општеството,
тогаш јас, граѓанинот европски, сум првичниот
приоритативен и придвижувачки елемент. Затоа што
токму ние, граѓаните на Европа, сме најсуштинската
бит во генерализирачкиот врв на општеството. Токму
ние, попрецизно, јас, граѓанинот, сум уникатен според
својата важност, оти и јас, самиот, ваков каков што
сум, сум најважен сегмент во оваа сложувалка. Јас,
граѓанинот, сум гигант според својата големина во
европското општество и од дамарите свои сум еден
од најдвигателните елементи за Европа. Јас, токму
граѓанинот, ја добивам таа вредносна привилегија
да ја играм улогата на двигател. Моето име е „сила“,
моето име е „европски граѓанин“ и тоа цврсто
поставено го носам на челото свое. Во мене лежи
силата, затоа што јас сум тука да двигателувам,
да решавам во своето име и да уживам во мирот,
хармонијата, спокојот, убавината и медовината
понудена од срцето на најголемиот стожер – Европа.
Моето раѓање беше одамна, речиси се претвори во
дамнешност, оттогаш минуваа миговите, редум си
минеа и оние овековечените, но и оние зачинети
со празна сувост. Како што од самиот мој почеток
етапно или апсолутно спонтано се остварува моето
дејание во врвот на Европа, впрочем во буквален
превод, дремам на подножјето и придонесувам за
нејзиното вреднување. А кога си на речиси најниското
скалило работите ги гледаш пообјективно, а поради
оддалеченоста од врвот тамошните дамки, тамошните
проблеми ти се чинат поминијатурни и со тоа не ти се
јавува страв од нив. Кога го нема стравот сè се решава
со спокој и се урамнотезува дури и асиметријата.
Нека се покаже почит и восклик кон овој природен
закон, чија срж несомнено е големата Софија.
Граѓанинот е градителот на заедницата, единствено
тој и никој друг. Тој не е само проста силуэта
заскитана во општеството. Вистина, јас не сум

граѓанин во оваа Европа за да претставувам латентна фигура, а од мене да нема ниту сенка, ниту воздишка. Сосема напротив, јас сум крило во јатото на градителите, во мене е бесконечното изобилство на интелигенцијата и креативноста и од тоа сум умешен да оставам печат на нашето, како и секое друго, неповторливо, сензационално време. Да се отргнеме од скептицистичките намери, да не создаваме бариери, да не измислуваме калапи, бидејќи такво нешто и не е возможно да постои. Граѓанинот, јас, сум идентична слика на оние кои покрај себе ги стегам за раце за да го одржиме заедно развојот. Големината не постои, а следствено на големината не постојат ниту големи, ниту мали умови, постојат само совршени суштества кои во европското општество ја имаат ројката – граѓанин. Капацитетот е бунар без дно во секој од нас, па најголемата идеја за Европа може да ја роди и најнеочекуваниот граѓански ум. Јас, граѓанинот на Европа се борам и веќе успевам да ја уживам секоја благост, успевам да допрам до шишенцето со еликсир и несомнено веќе ја дегустирам амброзијата на ова социјално европско општество.

Јас сум граѓанин на Европа, јас сум дете на нејзиното копно и токму налик дете во палавост, распрлетено се радувам на срдечноста. Се носам себе си кон моментот на вивнувањето кон непроценливите вредности на социјализацијата и како лозова прачка се испикувам низ граѓанствената интеракција и консорција. И, некаде на средиштето на бескрајното и бесконечно чувство на граѓанин, ќе ги спојам очните капаи со подочниците и ќе сетам волшебено дејство. Моето вивнување е производ на благото чувство на еднаквост, содружништво и граѓанство. Се чувствувам како младо пеперутче штотуку слезено под оваа сончевина, појдено на патот кон својата амбиција, а амбицијата е утро на успешниот ден. И со пеперугови маѓоснички крилја продолжувам да лебдам во амбисот на утопијата. Утопијата ја создаваме самите, сите ние на чии чела стои знакот за европски граѓанин. Ние сме заедништво од кревки, но бескрајно моќни пеперутки, а јас сум една од тие бескрајно големи сили на заедницата. Јас сум градител на оној духовен сегмент од нашето европско копно, а духовната сила го создава токму она што ќе го наречеме хармонија, мир, просперитет на нашето европско небо.

Најклучната етапа, најпросперитетниот стадиум, а воедно и најделикатниот сегмент на нашето чувство за граѓанство се случува единствено во мојата, граѓанска свест, бидејќи само таму се доткајуваат и

парадоксите, и апсурдноста, и опскурноста и само таму, во чувството за граѓанство се создаваат и најкрупните создавања за нашево копно, копното наречено Европа. А јас сум билка родена од нејзината почва, сплотена со пространството билки околу мене, што чиниш е бесконечност. Јас сум клучот на просперитетна Европа, јас, граѓанинот, а моја копија е невозможно да се создаде. Јас сум токму онаа пеперутка која, нахранета со хармоничното мирочестие, се вивнува во бескрајното оро на пеперутките, оро на социјализација, консорција, интеракција, оро од кое продираат сончевите лаци на заедништвото и содружништвото, оро во кое јас сум ороводачот, бидејќи јас сум граѓанинот на Европа, јас сум онаа силуета која умешно се консолидира во реалниот занес на двигателството.

Интересна економија - Олимписмот и економијата

Димитар Николоски

Зад нас е уште една успешно организирана олимпијада што се одржа во Лондон, во периодот од 27 јули до 12 август 2012 година. И овојпат олимпијадата беше еден од централните настани на годината што преку електронските и пишаните медиуми континуирано се пренесуваше низ целиот свет. Лондон, којшто ја имаше честа по третпат во историјата да биде домаќин на најдобрите спортисти во светот, може да се каже дека е град со најголемо искуство во организирањето на летните олимписки игри. На програмата беа 36 дисциплини, а на спортските терени продефилираа повеќе од 10.000 спортисти. На ова треба да се додаде дека Лондон оваа година беше организатор и на паралимписките игри коишто, исто така, привлекоа големо внимание и интерес. Сите овие податоци се за респект, а доколку се земе предвид и беспрекорната организација, тогаш може да се заклучи дека Велика Британија и овојпат постави врвни критериуми коишто ќе претставуваат предизвик за сите натамошни организатори на олимписките игри. Но, паралелно со случувањата на спортските

борилишта, не помало внимание привлекуваат и економските аспекти во организирањето на олимписките игри. Организирањето на олимписките игри чини големи финансиски средства, но зад себе остава и трајни придобивки за градот и земјата организатор. Исто така, и успехот на земјите - учеснички, изразен преку бројот на освоени медали, во голема мера, зависи од тоа колкави средства националните олимписки комитети вложуваат во подготовката на врвни спортисти кои би претендирале во борбата за освојување медал. Во тој контекст се поставуваат низа прашања: колку чини организирањето на олимписките игри; дали е тоа исплатлива инвестиција; колкави вложувања се потребни за да се освои медал? итн.

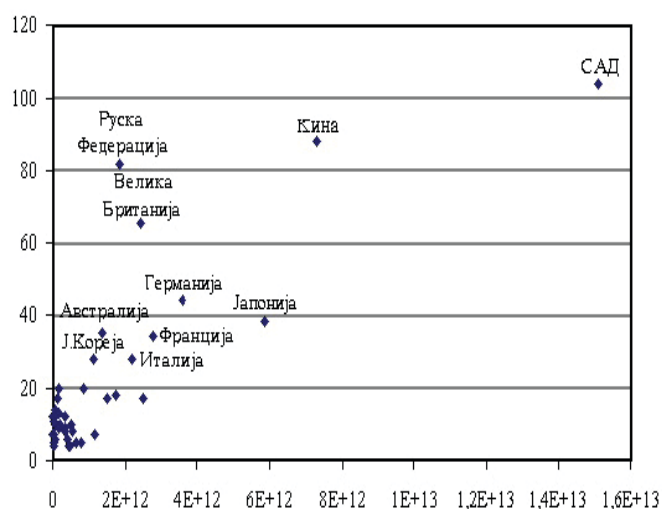
Според еден новинар на телевизиската мрежа CNN, да се биде домаќин на олимписките игри е исто како да се организира најголемата и најскапата забава на светот. Тоа вклучува планирање, финансирање и конструкција на огромни нови инфраструктурни проекти, мобилизирање на безбедносните сили и изградба на стотици хотелски објекти што ќе ги угостат спортистите и туристите. Во најголем дел обезбедувањето на потребните средства паѓа на товар на даночните обврзници. Политичарите настојуваат да ги оправдаат овие големи трошоци со објаснувањето дека бенефитите од продажбата на влезници, новокреираните работни места и порастот на туризмот ги надминуваат трошоците за организација на олимписките игри.

Сепак, некои економисти укажуваат на тоа дека реалните трошоци многу е тешко да се определат, а состојбата не е толку розова, како што се обидуваат да ја прикажат политичарите. Така, New York Times проценува дека олимписките игри во Барселона во 1992 година ја оставиле Шпанија во долг од 6,1 милијарда долари. За олимписките игри во Атина било проценето дека ќе чинат 1,6 милијарди долари, но на крајот чинеле 16 милијарди долари. На Монреал му требале 30 години за да ја отплати сумата од 2,7 милијарди долари, позајмени за летните олимписки игри во 1976 година. Слично, и за оваа олимпијада, Велика Британија ги надминала своите првични проценки на трошоците за речиси 10 милијарди долари. Така, првобитната проценка била дека олимписките игри во Лондон ќе чинат 5 милијарди долари, но овој износ денес се проценува на 15 милијарди долари.

Друг момент, кога се зборува за економската страна на олимписките игри, се вложувањата што земјите – учеснички, преку своите национални олимписки

комитети, ги прават за освојување што е можно повеќе медали. И овде, во голема мера може да се претпостави дека економски помоќните земји имаат поголеми предиспозиции во освојувањето на олимписките медали. Тоа може да се заклучи и од приложениот дијаграм каде што е претставена зависноста меѓу бројот на освоените медали на последните олимписки игри во Лондон и бруто домашниот производ на земјите учеснички. Очигледно е дека поврзаноста меѓу економијата и успехот на олимпијадите е позитивна, а коефициентот на корелација е мошне висок и изнесува 0,82.

Број на освоени медали (Лондон2012) во однос на БДП



Различни земји на различни начини го поттикнуваат развојот на олимписките спортови и, на тој начин, го зголемуваат бројот на освоени медали. Во овој контекст, е вреден да се спомене примерот на Велика Британија којашто на олимписките игри во Атланта во 1996 година освоила вкупно 15 медали, а од нив само еден златен медал. Следната година биле инјектирани средства од Националната лотарија, наменети за развој на елитните спортови. Како резултат на тоа, на олимписките игри во Сиднеј 2000 година биле освоени вкупно 28 медали, од кои 11 златни. На претходните олимписки игри во Пекинг 2008, Велика Британија освоила вкупно 47 медали, за на последното олимписко случување оваа бројка да достигне неверојатни 65 медали. Се проценува дека 60% од финансирањето на олимписките тимови на Велика Британија доаѓа од Националната лотарија, а останатите 40% од даноци. Според горните

показатели, може да се заклучи дека моделот за финансирање на олимписките спортови во Велика Британија е повеќе од успешен.

Како последица на сè поголемите вложувања за развој на олимписките спортови од страна на економски моќните земји се создаваат спортови што се затворени само за еден тесен круг на најбогатите земји. Така, на пример, јавањето, едрењето, велосипедизмот и пливањето се спортови каде што речиси не постојат шанси некој од сиромашните земји да освои медал. Од друга страна, борењето, џудото, кревањето товар и гимнастиката се погодни спортови каде што посиромашните нации можат да постигнат успех. Според професорот по спортски менаџмент на Универзитетот во Мичиген, Стефан Зимански, 15% од сите досега освоени медали им припаднале на САД, додека на европските земји им припаѓаат околу 60%. Тоа се двата најголеми и релативно густо населени региона, така што оваа комбинација најверојатно е причината што создава олимписки медали на долг рок.

На ова место се поставува прашањето: каде се наоѓа Република Македонија на светската олимписка мапа и на кој начин во иднина можат да се зголемат можностите за освојување медали на олимписките игри? Доколку се земе предвид фактот дека на последните олимписки игри Република Македонија ја претставуваа само четворица спортисти од коишто ниту еден ја немаше исполнето пропишаната олимписка норма, може да се заклучи дека нашата земја е далеку од успешен учесник на олимпијадата. Општ е заклучокот дека Македонскиот олимписки комитет не вложува доволно во подготовката на спортистите коишто најнапред би ги исполниле олимписките норми, а потоа би се бореле рамо-до-рамо со врвните светски имиња во бробата за освојување медал. Светол момент од одржувањето на параолимписките игри во Лондон 2012 е освојувањето златен медал во стрелаштво на Оливера Наковска-Бикова, со што и нашата земја се најде на листата земји што се закитија со медали.

Во поглед на идниот развој на олимпизмот во Република Македонија, неопходно е да се идентификуваат спортовите каде што можат да се инвестираат дополнителни средства и каде што за возврат реално можат да се очекуваат подобри резултати од настапите на нашите олимпијци. Секако дека тука во преден план треба да бидат спортовите во коишто Република Македонија традиционално има свои претставници на олимпијадите како што се: борењето, кајакот на диви води, како и некои

екипни спортови, на пример, ракометот и кошарката. За таа цел, е потребно да се направи долгорочна стратегија за развој на олимписките спортови и, според примерот на успешните земји, да се изготви соодветна програма за финансирање. Само на тој начин, во перспектива, ќе може да се очекува успех од нашите натпреварувачи и добри резултати коишто би биле за респект.

На крај вредно е да се напомене мислењето на професор С. Зимански кој истакнува дека „олимписките игри треба да бидат големо спортско натпреварување, но не треба да се сметаат за главен економски настан. Тоа многу личи на приредување забава кога убаво си поминувате, но која нема да ве збогати.“

Марфиевите закони и економијата

Илија Христоски

Ретко кој не слушнал барем една од верзиите на фамозниот Марфиев закон: „Ако нешто може да тргне наопаку, ќе тргне наопаку“. Антиципиран во различни форми, уште во далечната 1866 година од страна на математичарот Augustus De Morgan, и подоцна, во 1877, во извештајот на Alfred Holt на состанокот на Друштвото на инженери, законот конечно го добива денешниот облик во 1949 година, а му се припишува на Edward A. Murphy Jr. (1918-1990), американски аеронаутички инженер. По иницијалното јавно обелоденување, Марфиевиот закон стекнува огромна популарност, но и доживува огромен број варијации, инспирирани од парадоксите на секојдневието.

Марфиевите закони се закони за реалистичкиот поглед кон животот и живеењето, за важноста на прогресивното мислење и за придвижувањето на нашата перспектива кон тн. „негативни околности“, што одново и одново го попречуваат нашиот пат. Гледано од друг агол, Марфиевите закони зборуваат за потенцијалните можности што тлеат во секоја

ситуација но, и за семето на исходот што е вгнездено во секој проблем, семе што мораме внимателно да го култивираме и созрееме, трансформирајќи го во позитивен резултат, секојпат кога се соочуваме со нов предизвик. Тоа се закони што ја опишуваат бесконечната перверзија на универзумот. Во крајна линија, Марфиевите закони се закони за секој од нас, за нашиот пристап кон животот, за нашата филозофија или уметност на живеење, за нашата (не)среќа, (не)успех, за (не)подносливата леснотија/тешкотија на егзистирањето, за нашата (не)способност да го претвориме киселиот лимон во освежувачка чаша лимонада. Го сакале ние тоа или не, независно од тоа колку се обидуваме да ги игнорираме, отфрлиме или го минимизираме нивното постоење, Марфиевите закони секогаш се присутни меѓу нас и во нашата потсвест, а ние ги осознаваме и ги чувствуваме нивните последици дури и кога тоа најмалку го очекуваме. Аналогно на Законот за гравитацијата, за чиешто постоење не сме свесни сè додека не паднеме на земјата, тоа се непишаните правила на игра што можат истовремено да работат за нас, но и против нас. Одлуката за тоа ја донесуваме ние самите.

И, додека поголемиот број од нас го доживуваат Марфијевиот закон како начин да се опише нашето чувство на немоќ во определени ситуации, некои гледаат на него како на алатка. Најмалку една личност го гледа низ призмата на математичка равенка со којашто можат да се предвидуваат шансите работите да тргнат наопаку. Joel Pel, инженер-биолог при универзитетот British Columbia, неодамна извел формула со којашто Марфијевиот закон за првпат е запишан аналитички, преку следниов математички израз:

$$P_M = -K_M \cdot \left(e^{\frac{I \cdot C \cdot U + F}{F_M}} - 1 \right)$$

каде што:

PM претставува Марфијева веројатност дека нешто ќе тргне наопаку;

KM претставува Марфијева константа (еднаква на 1);

FM претставува Марфиев фактор, што според вредноста е многу мал број ≈ 0.01 ;

I, C, U, F се параметри на скала од 1 до 10, што

ја опишуваат конкретната ситуација, и тоа: I

(Importance) ја претставува важноста на резултатот

или исходот од настанот; C (Complexity) претставува комплексност на системот; U (Urgency) е ургентност (итност) на настанот; F (Frequency) ја претставува фреквенцијата (честотата) на настанот.

Со овие четири параметри виртуелно може да биде опишан секој настан. Заменувајќи ги вредностите на параметрите во Марфиевата равенка, заедно со соодветните Марфијеви константи, ќе се добие број што ја претставува веројатноста дека најмалку едно нешто ќе тргне наопаку. На web адресата на интернет изданието на The Science Creative Quarterly (<http://www.scq.ubc.ca/the-murphys-law-equation/>) се дадени и два примера, со коишто се демонстрира робустноста и точноста на предложениот математички модел. Вреди да се истакне и фактот што експерименталните податоци совршено се вклопувале во равенката, што е потврда дека Марфиевата равенка со право може да се употреби како мерило за квантитативно предвидување колку често работите навистина одат наопаку, без некоја добра причина.

Дали Марфијевиот закон вреди и за студентите и професорите? Да, и тоа како! Процесите на едукација во високошколските установи, исто така, се подложни на влијанието на Марфиевите закони, како и сите други феномени. Во продолжение пренесувам само еден мал дел од Марфиевите закони што се однесуваат на високото образование и на во него инволвираните актери:

Прв закон за завршниот испит

Батериите на џебниот дигитрон, што траеле цел семестар, ќе се испразнат за време на завршниот испит по математика.

Последица: ако за време на испитот сте понеле со себе резервни батерии, тие ќе бидат дефектни.

Втор закон за завршниот испит

За време на најтешкиот испит, најдеконцентрираниот, најрасеаниот и најзбунетиот студент во групата ќе седне до тебе за првпат.

Законот на Natalie за математиката

Никогаш не ја сфаќаш поентата, сè додека не помине испитот.

Законот на Seit за високото образование

Единствената насока на којашто сакате да се запишете и да дипломирате нема да биде понудена, сè додека не го запишете последниот семестар.

Правило за семинарскиот труд

Книгата или списанието што се најзначајни за завршување на семинарскиот труд, ги нема во библиотеката.

Последица: ако случајно ги има, најважната страница ќе биде откината.

Правилата на Rominger за студентите

- колку што е поопшто името на студиската програма, толку помалку ќе научите нешто од неа;
- колку што е поопределено името на студиската програма, толку помалку ќе бидете во можност да се запишете на неа.

Правилата на Rominger за професорите

- кога студентот вторпат ќе го запраша професорот дали ја прочитал неговата семинарска задача, тоа значи дека студентот воопшто ја нема напишано;
- ако присуството на настава е задолжително, на закажаниот испит ќе се јават мал број студенти. Ако присуството на настава е незадолжително, на испитот ќе се јават студенти што никогаш претходно не сте ги виделе;
- предметот што му е интересен на професорот, им е досаден на студентите;
- времето што професорот го троши за објаснување е обратно пропорционално со количеството информации што студентот го памети;
- успехот на одличните студенти се припишува на нивното напорно учење. Неуспехот на лошите студенти се припишува на професорот;
- часовниците отчукуваат побрзо за време на одморите.

Закони за распоредувањето на студентите во групи

- ако во групата студенти што најмногу ја сакаш има место за „n“ студенти, ти ќе бидеш „n+1“ -от што ќе се пријави;
- распоредувањето на студентите во групи ќе биде направено така што секој студент ќе потроши непродуктивно максимално време меѓу часовите.

Последица: ако се случи да имате два часа едноподруго, тие ќе се држат во училници што се наоѓаат на спротивните краеве во факултетот/ кампусот;

- условот да го слушате саканиот предмет ќе биде исполнет дури за време на семестарот, што следи по завршувањето на семестарот во којшто се слуша саканиот предмет.

Закони на применетиот терор

- кога ги прегледуваш своите белешки од предавањата пред испит, најважните од нив ќе бидат или нечитливи, или нејасни;
- колку што повеќе учиш за испитот, толку помалку си сигурен за тоа кој одговор го бараат;

- 80% од завршниот испит ќе биде заснован на само една лекција, и тоа онаа што ја немаш научено;

- на еден ден пред полагањето на колоквиумот по математика, професорот по економија ќе ти зададе задача да прочиташ 200 страници текст за наредниот ден.

Последица: секој професор подразбира дека немаш ама баш ништо што друго да работиш, освен да го учиш неговиот предмет;

- ако за време на испитот ти дозволат да користиш учебник, ќе го заборавиш учебникот;

- Последица 1: ако ти дозволат испитот да го полагаш од дома, ќе заборавиш каде живееш;

- Последица 2: ако испитот се одржува on-line, ќе ја заборавиш лозинката;

- на крајот од семестарот ќе се сетиш дека на почетокот на семестарот си избрал предмет, на чиешто предавања никогаш не си присуствувал.

Следниве пет закони се мој мал личен и оригинален придонес кон збогатувањето на ризницата Марфиеви закони за високото образование:

- постигнатиот успех на испитите е обратнопропорционален со времето поминато на Facebook;

- Последица 1: производот на бројот на дадени like-ови на Facebook и на бројот на положени испити е константа;

- Последица 2: бројот на софтверските апликации што студентот ги совладува за време на студиите е обратнопропорционален со бројот на неговите пријатели на Facebook;

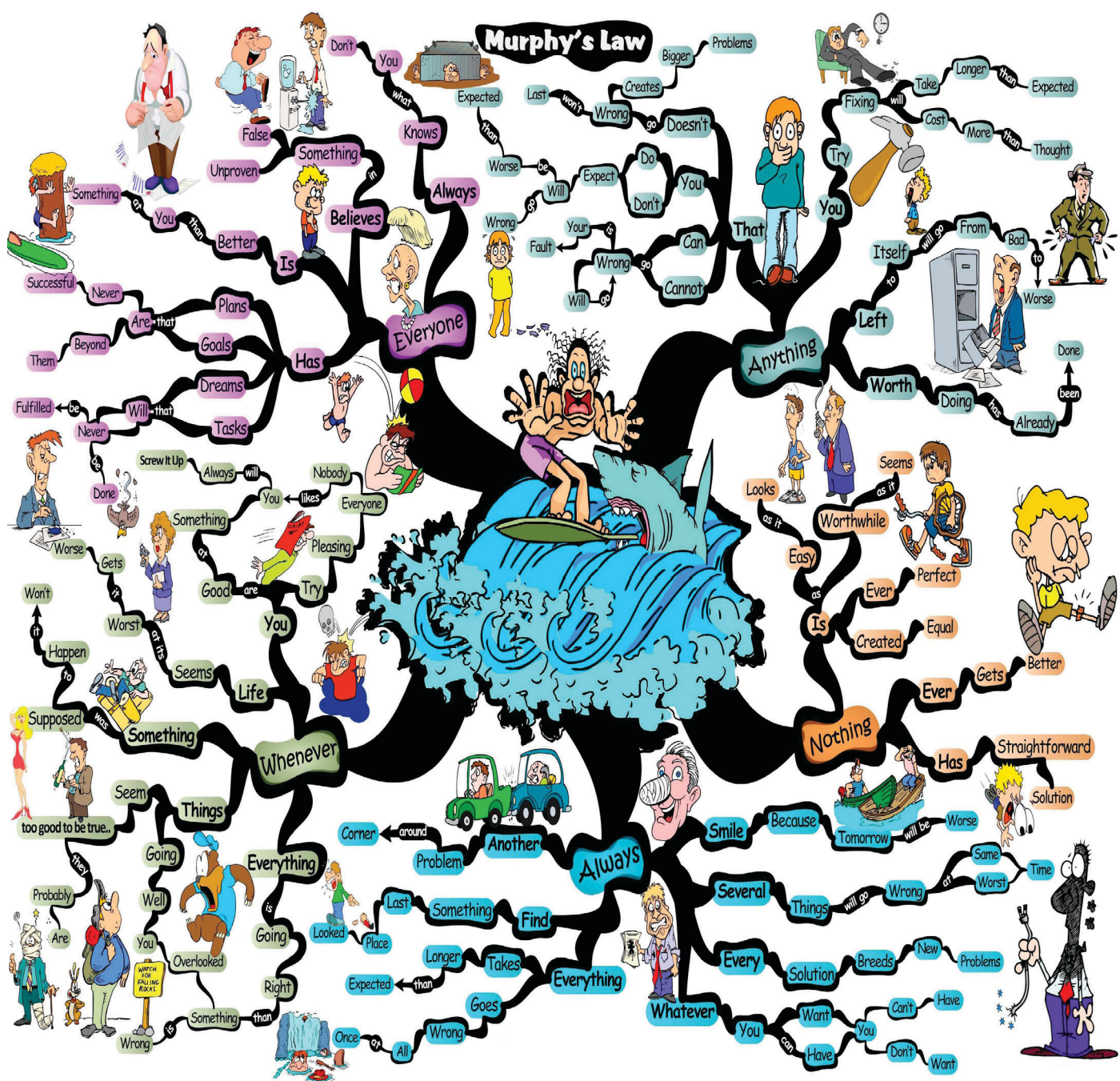
- без оглед на оценката, студентот најмногу научува кај најстрогиот професор.

- 1% од студентите знаат како да размислуваат; 99% од студентите размислуваат како да препишуваат;

- квантумот на знаење по математика и информатика е обратно пропорционален со вкупниот број лаптоп компјутери;

- средниот успех во високото образование е обратнопропорционален со процентот на запишани студенти во првата студиска година од вкупниот број матуранти.

За крај, едно мало потсетување или предупредување: бидете внимателни, каде и да сте, кога и да е, бидејќи Марфи секогаш Ве следи. А знаете ли што е уште позагрижувачко? Фактот што Марфи бил оптимист!



Економски факултет - Прилеп

ул. Маркова 133
тел: 048 427 020
e-mail: eccfp@uklo.edu.mk
www.eccfp.uklo.edu.mk