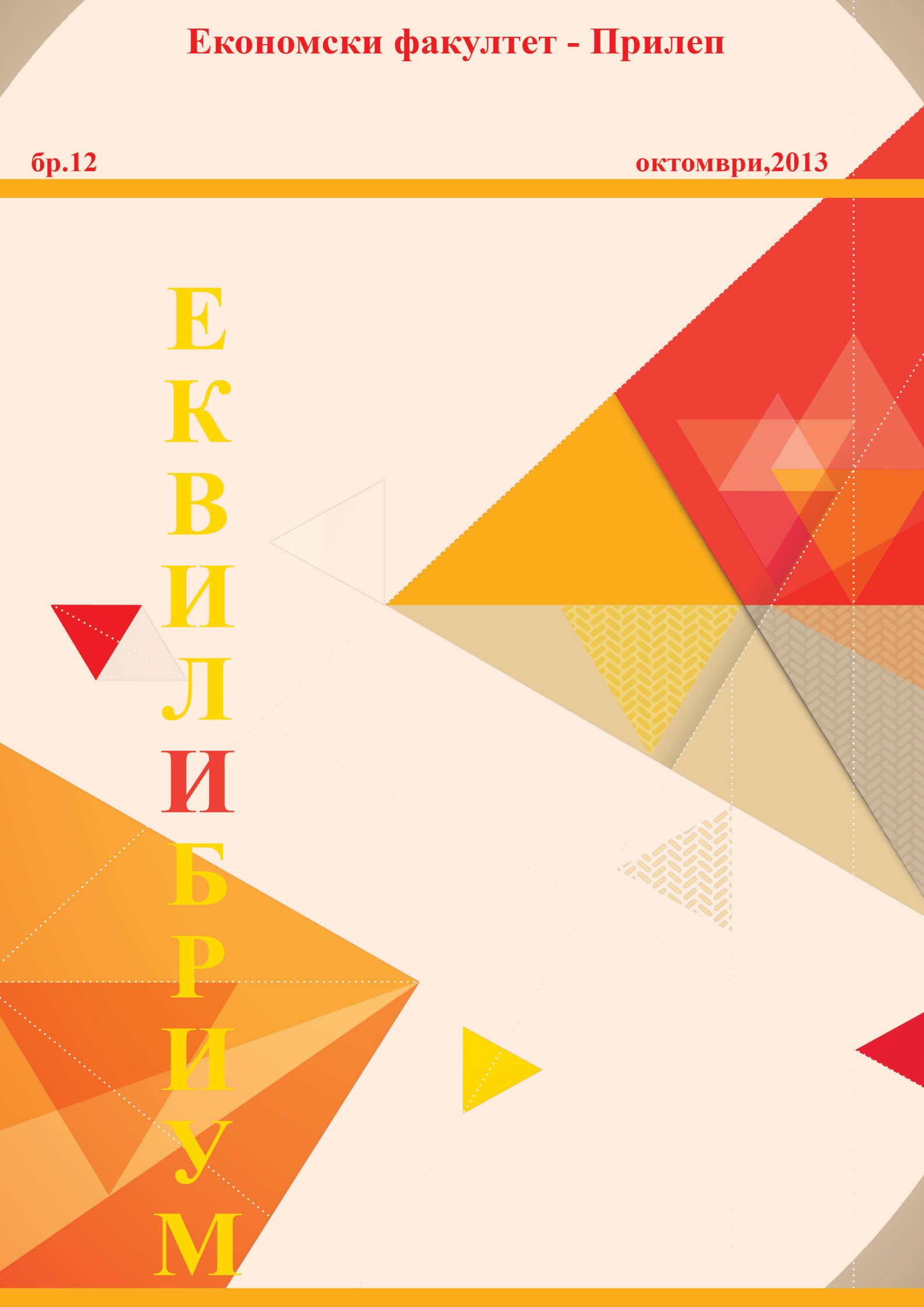
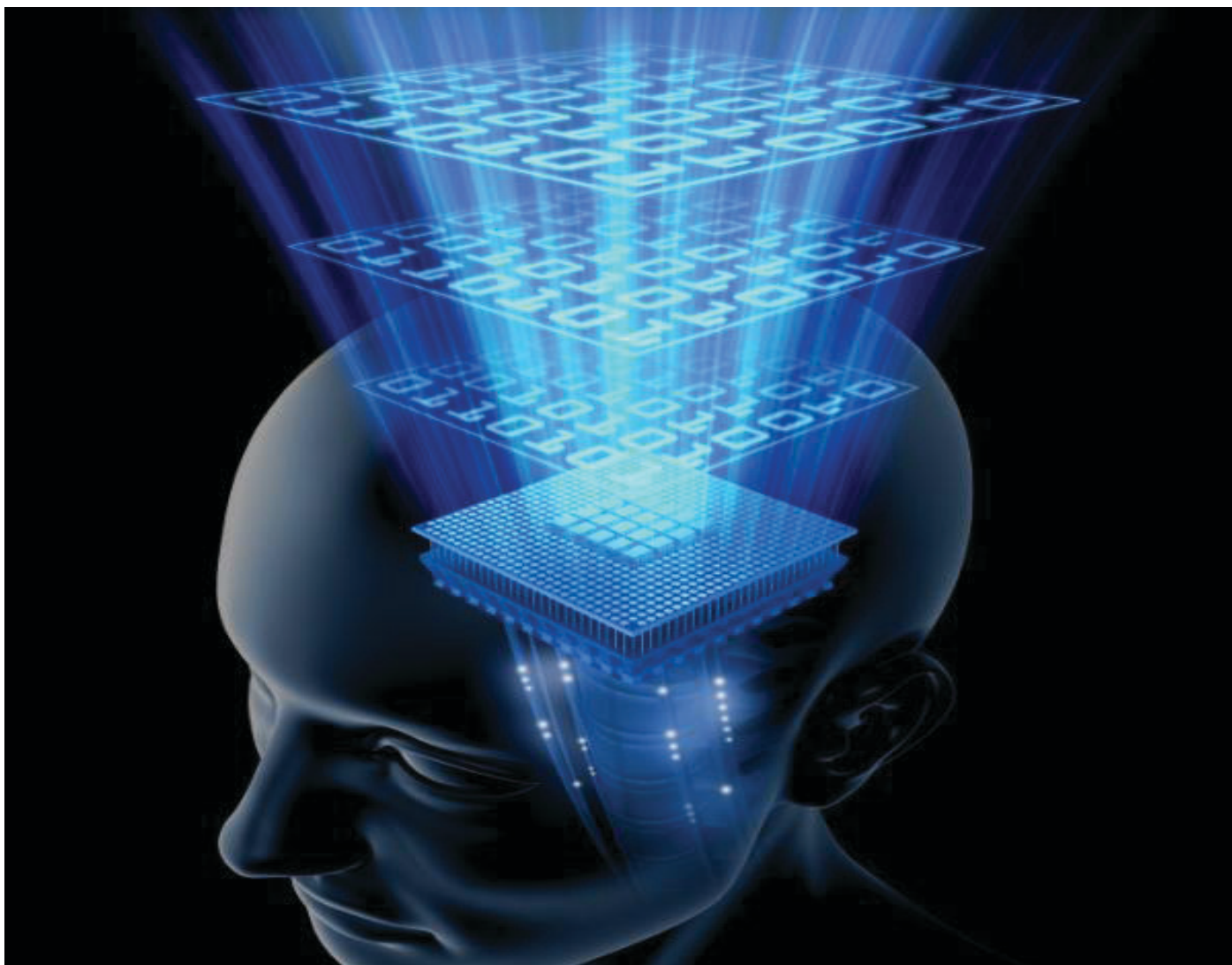


Е
К
В
И
Л
И
Б
Р
И
У
М



ЕКВИЛИБРИУМ



Економски факултет – Прилеп
ЕКВИЛИБРИУМ бр.12

Редакциски одбор

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

лектура: Анкица Стојаноска
техничка обработка: Виолета Глигоровски

Издавач: Економски факултет - Прилеп
Печати: Гинис, Прилеп
Тираж: 1250

СОДРЖИНА

Воведен збор Димитар Николоски.....	стр.3
Почеток на новата академска година Рената Петреска Нечкоска.....	стр.4
Сместувачки услови за респект – Студентски дом „Орде Чопела“ Елизабета Ангелеска Атанасоска.....	стр.5
Музички хепенинг по повод новата академска година Виктор Кирјаковски.....	стр.7
Борбата против пиратеријата во областа на производството и заштита на авторските права Пеце Николовски.....	стр.8
Состојби на македонскиот пазар за бизнис интелигенција Дејан Здравески.....	стр.9
Сметководствен приод на обврските, како показател за позајмениот капитал во деловните субјекти Сузана Талеска.....	стр.11
Мотивацијата во текот на студирањето Маринела Тодоровска.....	стр.13
Влијателни економисти-Пол Кругман Тања Мицалевска.....	стр.15
Информатиката како предизвик Ванчо Орданоски.....	стр.17
Успех на каратистите од нашиот Универзитет Елизабета Ангелеска Атанасоска.....	стр.19
Биткоин - електронски пари Марјан Ангелески.....	стр.20
Претставување на програмата „Млади во акција“ Димитар Николоски.....	стр.22
Новости од АИЕСЕК Маргарита Попоска.....	стр.24
Забавна економија.....	стр.26

Воведен збор

Димитар Николоски

На почетокот сме од уште една академска година што ветува голем број интересни активности како за вработените во нашата институција, така и за студентите. Секој почеток, сам со себе, носи неизвесност што е испреплетена со разновидни и, честопати, измешани емоции. Од една страна, тоа се исчекувањата и неспокојството што произлегуваат од непознатото, а од друга страна, се предизвиците и надежта поврзани со новата квалитативна промена, што значи високото образование. Но, сепак, влогот во високото образование, колку и да е ризичен, на долг рок се потврдува дека е исплатлив и придонесува како за професионалниот успех на поединецот, така и за економскиот развој на општеството во целина. Изучувањето на дисциплините во сферата на економијата, менаџментот и бизнисот, само по себе, е интересно а воедно претставува и одговорна задача, имајќи ги предвид економските проблеми со коишто се соочува нашата земја.

И оваа есен неколку стотини бруцоши ги започнаа своите студии на Економски факултет-Прилеп и се приклучија кон економската фела. Запишувајќи се на оваа институција тие добија уште едно катче каде што ќе можат да поминуваат пријатни моменти исполнети со предавања, вежби, но и дружење со своите колеги-студенти. Во тој поглед, Факултетот нуди извонредни можности за студирање и професионално усовршување на младите генерации и претставува една од најсовремените високообразовни институции во Република Македонија. Имено, во склопот на Факултетот има пет амфитеатри, голем број предавални, две компјутерски училници, библиотека, читална, интернет клуб, простор за социјализација и сл. Ако кон ова се додадат компетентноста, коректноста и срдечноста на професорите, асистентите и останатиот административен персонал, ќе може да се заокружи сликата за Факултетот како пријатно место за студирање и дружење.

Во своето тригодишно егзистирање „Еквилибриум“ ги следи активностите во Економскиот факултет-Прилеп и придонесува за популаризација на економската наука и останатите сродни дисциплини меѓу читателската публика од Факултетот и пошироко. И овој дванаесетти број донесува низа интересни содржини што, веруваме, ќе го задржат вашето внимание и ќе ја исполнат

функцијата на ова гласило да информира, едуцира и разонодува. Така, во информативниот дел ќе Ве запознаеме со свечениот почеток на академската година, условите за сместување на студентите, спортските успеси, како и забавата на студентите. Во стручниот дел, пак, следуваат повеќе текстови коишто се однесуваат на борбата против пиратеријата, информатиката и бизнис интелигенцијата, новите достигнувања во сметководството и сл. Во рубриката влијателни економисти ќе Ве запознаеме со делото и научниот придонес на американскиот економист Пол Кругман. На крај, студентите ќе можат подетално да се запознаат со програмата „Млади во акција“, чија функција е постигнување поголема академска мобилност, како и со активностите на меѓународната студентска организација АИЕСЕК. Се надеваме дека „Еквилибриум“ и натаму ќе остане интересно четиво за нашите студенти, а воедно од името на Редакцискиот одбор на сите нив им посакуваме многу здравје и успеси во студирањето.

Почеток на новата академска година

Рената Петревска - Нечкоска

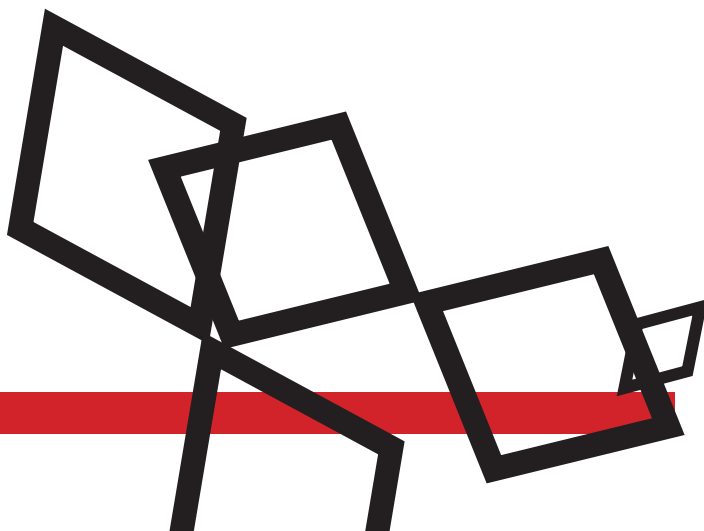
Почетокот на академската 2013/2014 година на нашиот Факултет беше одбележан со свечениот час, којшто се одржа на 16 септември со почеток во 10 часот. Во исполнетиот амфитеатар III, пред повеќе стотици студенти-бруцоши, како и колеги од повисоките студиски години, вработени во Факултетот, продекани, професори и асистенти деканот, проф. д-р Ѓорѓи Манчески, имаше свечено обраќање до студентите. Во својот поздравен говор тој, на студентите им посака добредојде, истакнувајќи ги атрибутите што го одликуваат Економскиот факултет-Прилеп, што претставуваат предност во квалификувањето високообразовани компетентни кадри.

Во тој контекст, разновидноста и бројноста на студиските програми е значајна одлика што придонесува за атрактивноста на Факултетот и сè повеќе млади луѓе да определат да се запишат токму на Економскиот факултет-Прилеп. На ова место треба са се спомене дека новите насоки од прв циклус студии, како што се: Банкарство и финансиски менаџмент, Иновациски и проектен менаџмент, претставуваат мултидисциплинарен спој од современи предмети и содржини што се и тоа

како неопходни на пазарот на труд и претставуваат предизвик за освојување нови знаења од страна на студентите. Овие насоки се надоврзуваат на веќе воспоставените Е-бизнис и Бизнис информатика, што профилираат специфичен тип менаџери со широки познавања од современите текови на бизнисите и информациските системи. Секако, во понудата на Факултетот, треба да се споменат етаблираните насоки како што се: Менаџмент и бизнис; Сметководство, финансии и ревизија; Меѓународна економија и бизнис и Маркетинг менаџмент, што секоја година предизвикуваат голем интерес за студирање. Натаму, во обраќањето на деканот, беа истакнати и можностите за студентска мобилност и вмрежување, што веќе поодамна претставува пракса на Економскиот факултет-Прилеп. На тој начин Факултетот се вбројува во реномираните високообразовни институции чии студиски програми и кадар се признати, а со самото тоа и студентите добиваат одлични референци во развојот на професионалната кариера.

На присутните, на првиот академски час, им се обрати и претседателот на Студентскиот парламент, Виктор Кирјаковски, кој на бруцошите им посака добредојде на Факултетот. Тој ја искористи можноста своите колеги да ги покани да земат учество во активностите на Студентскиот парламент, што има амбициозни планови за наредниот период и на тој начин преку своите заложби, да придонесат за развојот на оваа високообразовна институција.

Како и секој свечен почеток, така и овој прв академски час се одржа во духот на висока почит кон колегите-студенти од страна на наставниот кадар и службите на Факултетот, чувство на добредојде и отворена врата за целосна и успешна соработка, што води кон остварување на заемните цели на сите фактори коишто се вклучени во образовниот процес. Само на таков начин ќе може да се постигне успех во оспособувањето на висококвалитетни кадри, кои ќе бидат успешни на пазарот на трудот и ќе придонесуваат за економскиот и општествениот развој на нашата земја.





Сместувачки услови за респект – Студентски дом „Орде Чопела“

Елизабета Ангелеска Атанасоска

Традиционално, со новиот академски почеток, Економскиот факултет-Прилеп на своите нови и постојните студенти, кои доаѓаат од другите делови од државата, им нуди информации за условите за сместување во Студентскиот дом „Орде Чопела“. Оваа изразена грижа за својот академски подмладок Економскиот факултет-Прилеп ја темели врз определбата да овозможи комплетно покривање на потребите за подобрување на квалитетот на студентското живеење и стандард.

Државниот Студентски дом „Орде Чопела“ има исклучително поволна местоположба, зашто се наоѓа во непосредна близина на Факултетот и претставува единствен државен капацитет во градот што нуди сместување и исхрана за студентите. Што се однесува до сместувачките капацитети, пак, треба да се истакне дека Студентскиот дом има три згради со вкупно 335 легла, распоредени во трикреветни соби, со засебни капатила и современ инвентар. Студентите, сместени во Домот имаат на располагање ресторан според НАССР стандардите, каде што дневно се подготвуваат два obroka, чија нутрициска вредност е прилагодена на возраста и потребите на студентите. Бесплатниот интернет, што им е на располагање на студентите и се користи од секоја соба, е во функција на олеснување на целокупниот образовен процес којшто, надополнет со условите и капацитетите во Економскиот факултет-Прилеп, на студентите им овозможува успешно да се соочат со современите предизвици. Освен тоа, студентите во Домот имаат можности за дружење, преку учество во голем број социјални и спортски активности. Цената за сместување во Домот, со вклучена исхрана, изнесува 3800 денари за еден месец.

Според директорот на Студентскиот дом „Орде Чопела“, Васе Ризоска, и во иднина ќе се прават напори за подобрување на квалитетот на услугите и подигнување на студентскиот стандард. Вредно е да се напомене дека од пред неколку години, освен за студентите од Република Македонија, во Студентскиот дом се сместуваат и студенти од странство - владини стипендисти, кои своето високо образование го остваруваат на Економскиот факултет-Прилеп.



Музички хепенинг по повод новата академска година

Виктор Кирјаковски

Студентскиот парламент при Економскиот факултет-Прилеп на 7 октомври оваа година организира музички хепенинг за на студентите од нашиот Факултет да им го честита почетокот на академската година. Идејата за овој настан произлезе од потребата да се зголеми меѓусебното и неформално дружење меѓу студентите, професорите и асистентите и, на тој начин, да се подобри меѓусебната комуникација и меѓусебната размена на искуства и знаења. Затоа, не случајно за локација на музичкиот хепенинг беше избран холот на Факултетот, каде што студентите и наставниот кадар секојдневно минуваат, но овојпат тој беше исполнет со други забавни содржини.

На почетокот од настанот претседателот на студентскиот сојуз, Виктор Кирјаковски, им се обрати на студентите и им го честита почетокот на новата академска година, посакувајќи им среќа и успех во студирањето. Потоа, студентите имаа можност да ги проследат одличните изведби на рок групата Live-Five и поп пејачот Ламбе Алабаковски коишто, на свој начин, успеаа да создадат незаборавна атмосфера. За комплетно убав впечаток од овој музички хепенинг придонесе и коктелот со којшто присутните беа послужени по настапите на изведувачите. Од коментарите на колегите студенти можеше да се заклучи дека музичкиот хепенинг беше мошне успешен и ја постигна својата цел.

Треба да се истакне дека овој настан не ќе можеше да се реализира без несебичната поддршка од страна на управата на Факултетот и затоа, во овој контекст, ја изразуваме огромната благодарност до деканот и продеканите на Економскиот факултет-Прилеп. Во иднина Студентскиот парламент при Економски факултет-Прилеп планира голем број други активности, преку коишто студентите ќе имаат можност да стекнуваат искуства и вештини и преку неформални активности и проекти. На тој начин, пак, теоретските знаења, што студентите ги добиваат за време на предавањата, ќе можат да ги применат во пракса за нивно усовршување и професионално интегрирање. Воедно, ги охрабруваме сите студенти од нашиот Факултет, кои имаат мотивација, желба и конкретни идеи, да земат активно учество во работењето на Студентскиот парламент.



Борбата против неовластеното производство на патентирани и заштитени производи и пиратското користење на авторските права е стара колку и воведувањето на големите технолошки откритија во производството и воспоставување во пракса на поимот за авторските права. Патент претставува потврда со којашто надлежните органи за регистрација на пронајдокот тврдат во корист на определена личност - заштита на конкретниот негов пронајдок. Авторско право (copyright) според енциклопедијата, „Grand Larousse“, е морално и сопственичко (наследно) право на еден автор на своите уметнички или литературни дела. Во историјата за регулирање на ова прашање првиот пропис што го регулира правото на пронаоѓачот за привилегирано користење на пронајдокот бил декретот за авторски права од 1474 година. Тој содржи важни елементи за подоцна модернизираниот законодавство за патентирање. Првиот закон за патентирање, во современа смисла е донесен на конгресот од САД во 1790 година што потврдува дека со тоа американците се занимавале во времето на прогласување независност, а по него следи францускиот сличен закон од 1791 година само две години по буржоаската револуција. Според македонските законски решенија, патент може да се издаде за нов пронајдок што содржи ново решение за определен технолошки проблем што е применлив во индустријата или која било друга стопанска дејност.

Искористување на пронајдокот (патентот) се смета секоја негова употреба за производство или ставање во промет на произведениот предмет од пронајдокот, како и секоја друга стопанска употреба. Исклучивост е кога патентот нема дејство кон личноста која, свесно и независно од пронаоѓачот, пред неговата појава, користела ист пронајдок или презела подготовка за негово искористување. Таквата личност го задржува правото на користење на пронајдокот, без никакви обрвски кон носителот на патентот. Ова особено е значајно од аспект на коинциденцијата или независното, т.е. и истовременото доаѓање до исто откритие на две различни места или страни на светот. Право на добивање патент има пронаоѓачот и личноста која од него изведува свое право (наследник). Коавторите на пронајдокот добиваат заеднички патент, но без

означување на уделот во него (што е предмет на друга постапка). Правата од пријавениот патент и правото на патент преминува на наследниците и другите правни следбеници на носителите на патент. Патентот за јавен интерес, може да биде одземен, а носителот на патентот, во тој случај, добива определен надоместок. Европската конвенција за издавање патенти овозможува, врз основа на една пријава, да се покрене постапка за патентирање кај Европскиот завод за патенти за кај државите потписници да се добие заштита на патентот. Со тоа се намалува или оневозможува, барем во државите потписници, „дивото“ и неовластено користење на патентот. Тоа главно е раширено во земјите во развој или во ситуациите кога поединечните, неадекватни договори со пронаоѓачите овозможуваат „за мали пари да се добие вредно откритие“ и на тоа преземачите да се обогатат. Правната сигурност на производителите на овој начин ќе биде зголемена за сите земји-потписници на Конвенцијата.

На меѓународно-правен план, пак, борбата за заштита на патентот е крунисана уште од 1883 година со освојувањето на Париската конвенција за заштита на патенти. Со тоа индустиските производители, а тоа значи и јаките индустриски земји, воопшто, ги заштитиле правата на користење на своите технолошки откритија и патенти. Сите останати земји за нивното користење морале да склучат договори со сопственикот на патентот и да му платат договорен износ за користење на лиценцните права или правата на временски ограничениот производство на определениот заштитен производ.

Некаде околу стогодишнината на оваа Конвенција, земјите во развој (Групата 77) иницирале меѓународна дипломатска конференција одржана во 1982 година, во Најроби – Кенија, наменета за ревизија на старата париска конвенција, за да се земат предвид интересите на земјите во развој. Главно прашање што таму се поставило било: како да се овозможи земјите во развој, преку своите законодавства да осигураат странските (платени) лиценци да бидат фактор што ќе го поттикнува развојот на нивната технологија, а не каков што бил случајот дотогаш – да го блокираат домашниот економски и технолошки развој. Париската конвенција воопшто немала за цел да воспостави неопходна рамнотежа меѓу правата што ги имал сопственикот на патентот и корисностите што ги добивала земјата во развој во којашто пронајдокот бил патентиран.

На Меѓународната конференција во Најроби се појавил жесток отпор кај најразвиените земји

да се одречат од некои свои „стекнати“ права иако 90% од патентите доаѓаат токму од овие земји. Ним, се разбира, проблемите не им биле битни и не ги интересирале, туку мислеле како да го спречат неовластеното (неплатено) користење на нивните патенти од страна на земјите во развој. Заради тоа, тие прифатиле учество на таа конференција. На глобален план, денес, со овие прашања се занимава Светската организација за интелектуална сопственост (WIPO), со седиште во Женева. Тоа се, всушност, основните елементи на внатрешната и меѓународно-правната заштита на пронајдоците и патентите во процесот на производство и размена. Но, каква е ситуацијата со неовластеното користење (пиратеријата) на патентите и регистрираните пронајдоци и авторски права денес?

Генерално, може да се каже дека, и покрај продорот на глобализацијата, пиратеријата и неовластеното користење на патентите и авторските права и денес претставува опасен, но сè поприсутен тренд, особено во т.н. паралелни стопанства, како што се некои географски региони (во Африка и Азија), земјите во транзиција, земјите во развој и земјите што се надвор од меѓународната структура, па со тоа и надвор од можната контрола и дисциплина.

На листата на групации, гранки и области во коишто царува пиратеријата најчесто се: производството на софтвери – програми и програмски ј, „гледањето низ прсти“. Според податоците објавени во август 2001 година, за време на потпишувањето на договорот на Владата на Република Србија и Microsoft било проценето дека 93% од софтверот на оваа американска компанија се користел нелегално (со пиратско потекло) во Србија. Microsoft им понудил на корисниците опција да ги легализираат нивните пиратски верзии за 1 американски долар, и тоа да го направат до крајот на 2001 година, до крајот на 2002 година за четвртина цена, до крајот на 2003 година за половина цена и до крајот на 2004 година во полн износ. Потоа би започнало законското и судското прогонување на илегалните корисници, односно пиратски програми чијшто сопственик е Microsoft.

Очигледно е дека се работи за низа американски технолошки и патентирани (заштитени) пронајдоци, што влегле во комерцијална употреба, но најголем успех во нивната примена, особено кај производителите за широка потрошувачка и најголема комерцијализација, доживеале јапонските производители. Меѓутоа, денес е моментот за наплата на искористените „умови“ и своевидното претерано оданочување на јапонските производители во широката употреба на технолошките изуми,

распространети насекаде во светот. Јапонците се жалат дека се работи за промена на американската стратегија кон јапонското стопанство и желба да се надоместат извесни американски заостанувања во областа на комерцијалната употреба на техничките пронајдоци. Но, и тоа не можело да ги заштити од плаќања високи надоместоци за своевидното пиратско користење на туѓите патенти.

Друг интересен пример е производството на аудио и видео касети и компакт дискови, како и пиратското производство на компјутерски програми и програмски јазици. За да се добие вистинска слика колку овој проблем е сериозен и да се сфати тридецениската борба на американската филмска индустрија против видео-пиратеријата, ќе биде наведен само податокот дека во 1997 година светскиот видео пазар направил промет од 16 милијарди долари. Влезот на американската индустрија за филм, музика и телевизија во нумеричката (дигитална) ера ја означува вистинската експлозија на пиратеријата во овие домени. Поради тоа, седум најголеми светски студија, познати како „majors“ (во кои спаѓаат Vivendi Universal Pictures, Sony Corp., 20th Century Fox, Walt Disney, AOL Time Warner, Paramount и MGM) се определиле со заеднички сили, да ги создадат новите дигитални стандарди на филмската индустрија. Тоа подразбирало технолошка модернизација со 35.000 сали и 110.000 филмски екрани, наменети за новите дигитални филмови, што се проектираат со помош на новите технологии на Кодак, Technicolor Digital Cinema. Таква пробна проекција беше филмот Ocean's Eleven, што се одржа на 7 декември 2001 година. Освен подобрувањето на погодностите за филмофилите, овие технолошки иновации се стремат да ја намалат или укинат пиратската комерцијализација на нивните производи. Истакнувајќи дека нивниот опстанок е загрозен од страна на бесправните пиратски копии на нивните остварувања, големите светски компании за вакво производство вршат притисок врз американскиот Конгрес да воведо технолошка и правна рестрикција и да ја спречи пиратеријата. Холивуд & објави сеопшта војна на пиратеријата. Но, овде се испречува Силиконската долина и најголемиот производител на компјутерски програми и пребарувачи, што се смета дека со тоа се загрозуваат и нивните права. Во име на слободното иновирање на правата на потрошувачите, комуникациските гиганти, Intel, Apple, Dell, Microsoft и други, остро се спротивставуваат на условите на Холивуд, истакнувајќи ги правата на корисниците на компјутерите да ги употребуваат сите овие производи „за лични цели“.



Голема врева настанува и околу законскиот проект под наслов Security Systems Standards Certification Act (SSSCA), што на конгресот го поднесол демократскиот сенатор на Јужна Каролина, Ernest Holings. Според овој проект, сите електронски апарати, што поседуваат микропроцесор, мораат да бидат опремени со механизам за заштита на авторските права, а оние коишто не го поседуваат ќе бидат сметани за илегални. Тој механизам дејствува како заштита на CD или DVD касетите што не можат да се читаат на секој компјутер. Главен аргумент за ова решение е податокот дека во овој момент во САД 270 000 филмови биле илегално емитувани преку компјутер, а на крајот од годината тој број пораснал на милион дневно, според податоците на здружението Motion Pictures Association. Тоа уште повеќе ги иритирало производителите на филмови зашто се знае дека просечната цена на големите холивудски остварувања во 2000 година достигнала фантастичен износ од 82 милиони долара. Производителите не сакаат да го овозможуваат нивното масовно гледање бесплатно. Моментално сите филмски хитови (како што се Хари Потер или Господарот на прстените) се достапни преку интернет со само неколку потези со глушецот на персоналниот компјутер. Тоа е бесплатно и сосем илегално, според мислењето на производителите. Секое ограничување на правата на корисникот на услугите на компјутерскиот пребарувач е недозволено од аспект на креаторите или сопствениците, кои заработуваат огромни средства со посетувањето на нивните сајтови. Оваа битка меѓу Холивуд и комуникацискиот гигант сè уште не е завршена и околу неа и натаму ќе се „кршат копја“. Но, еднаш освоените стандарди, сигурно ќе бидат наметнати, како норми, за целиот свет.

Сè поголемите барања на корисниците имаат значително влијание врз понудата на алатки за бизнис интелигенција на софтверскиот пазар на бизнис интелигенција. Проширувањето на пазарот на бизнис интелигенцијата со сè поголем број алатки е резултат на значителното зголемување на побарувачката од широк спектар на корисници како бизнис аналитичари, ИТ професионалци, клиенти, регулатори, професионални аналитичари итн. Секој тип корисник има свои посебни барања што, во голема мера, придонесува за зголемувањето на бројот на различните апликации, иако таквите барања често може да бидат и конфликтни меѓу себе. Така, на пример, од една страна се барањата на бизнис корисниците за кориснички ориентирани и флексибилни апликации со голема аналитичка моќ, наспроти барањата на ИТ професионалците за стандардизирани апликации што ќе овозможуваат предвидување и ќе ги задоволуваат сите стандарди во однос на квалитетот на податоците.

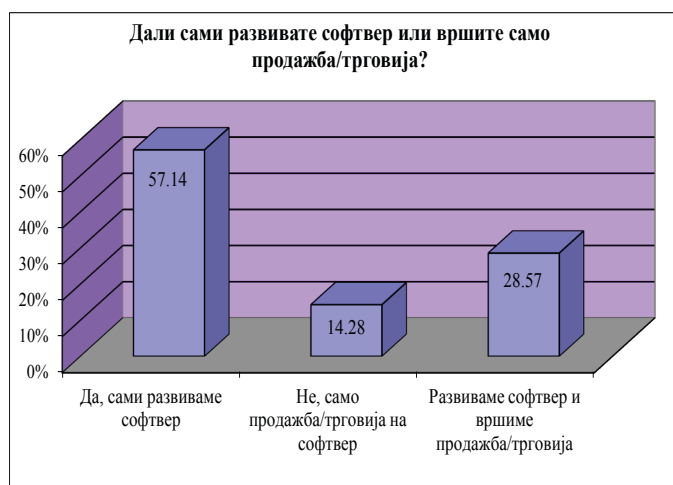
Според Gartner Inc., пазарот на бизнис интелигенцијата е еден од најбрзорастечките софтверски пазари, и покрај слабиот економски раст во одделни региони во светот. Компаниите сè поголемо значење даваат на бизнис интелигенцијата, како витално средство за обезбедување ефикасно деловно работење. Според последното истражување на Gartner Inc., бизнис интелигенцијата повторно е именувана како главен приоритет на најголемиот број компании.

Кога станува збор за Република Македонија, т.е. за вкупниот софтверски пазар постојат одделни податоци, врз основа на истражувањата вршени од IDC (International data corporation). Според IDC, во последниве години македонскиот ИТ пазар забележува различни технолошки трендови, при што падот на трошењето хардвер се намалува особено евидентно во последниве три години. Испораките на хардвер опаднале за 20% во 2012, а испораките на компјутери во земјава опаднале за неверојатни 40% во 2012 година. Од друга страна, четири години по ред се забележува раст во инвестициите во софтверот. Продажбата на софтвер се зголемила за 8 отсто, додека ИТ сервисите првпат забележале пад откако IDC го следи македонскиот пазар, и тоа во износ од 5.2%.

ИТ потрошувачката по глава на жител во Република Македонија е 70 долари, што е четврта највисока потрошувачка на Балканот, иако разликите се очигледни. Така, Словенија води со просек од 430 долари, Хрватска има 235 долари за трошење на ИТ, а српскиот граѓанин 95 долари. Македонските 70 долари се само 8,1% од просечната потрошувачка по глава на жител во Европската унија.

Во однос на пазарот на алатки за бизнис интелигенција, пак, во Република Македонија досега не постојат релевантни податоци. За таа цел е направено едно on-line истражување што дава некои иницијални одговори во врска со пазарот на алатки за бизнис интелигенција. Со помош на веб страницата zoomerang.com, што нуди можност за on-line анкетни истражувања, беше креиран прашалник што содржи дванаесет прашања, а се однесуваат на потесното поле на бизнис интелигенцијата.

Во продолжение се анализирани неколку прашања што се од особено значење за полето на бизнис интелигенцијата.



Од добиените резултати може да се забележи дека најголем дел од анкетираниите компании (57,14%) сами развиваат софтверски решенија, што е многу позитивен тренд на македонскиот софтверски пазар. Со тоа се поголем број македонски софтверски компании стануваат конкурентни на светскиот софтверски пазар со своите иновативни решенија. Тоа го потврдуваат и истражувањата на IDC, според коишто веќе 4-5 македонски софтверски компании добро котираат на светскиот софтверски пазар со свои софтверски решенија.

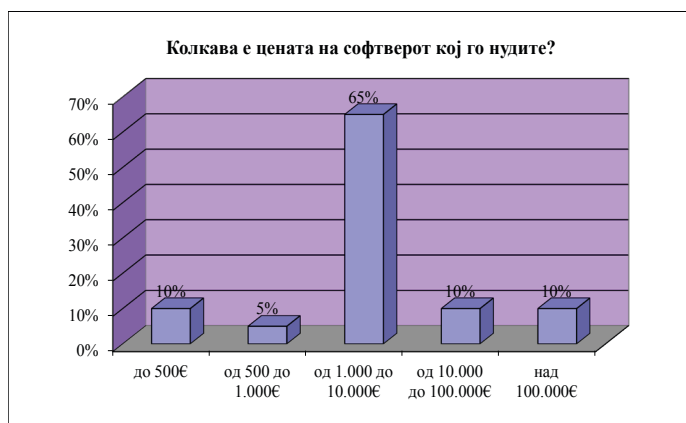
Во групата компании што сами развиваат софтверски решенија спаѓаат и компаниите коишто продаваат

софтвер за бизнис интелигенција. Од анкетираниите компании, 38% продаваат софтвер за бизнис интелигенција, при што самите вршат развој на таквите софтверски решенија. Со оглед на фактот дека бизнис интелигенцијата е релативно нов концепт и на светскиот пазар, 38% компании што продаваат софтвер за бизнис интелигенција, претставува едно задоволително ниво за македонските услови.



Од добиените резултати може да се забележи дека голем дел од македонските компании немаат воспоставено никаков партнерски однос со кој било светски производител на софтвер, додека, пак, оние што имаат некаков партнерски однос-најголемиот дел од нив тоа го имаат направено со Microsoft. Дури 55% од компаниите имаат партнерски однос со Microsoft и ако на тоа се додадат оние 35% што немаат партнерски однос со ниту еден светски производител на софтвер, тогаш само 10% од македонските софтверски компании имаат партнерски однос со некој од другите светски производители на софтвер. Тоа укажува на фактот дека Microsoft има речиси монополска позиција на македонскиот софтверски пазар, во однос на останатите светски производители на софтер.

Во однос на тоа кои се најпродавани софтверски алатки се наброени неколку од понудените одговори во анкетното истражување; односно: Microsoft пакет и APEXSQL, SSB ERP Nash (сопствено решение на Сигма СБ), POS софтвер за малопродажба (сопствено решение на Неон), SQL server analysis service, oXEnterprise solution (сопствено решение на ObjectX), Oracle, Деловен експерт (сопствено решение на Дигит компјутерски инженеринг), Pentaho.



Кога станува збор за цената на софтверските алатки што се нудат на македонскиот пазар, може да се каже дека таа најчесто се движи во границите од 1.000-10.000 €, иако има и компании што нудат софтвер над 100.000 €. Интересен е фактот дека компаниите коишто нудат софтвер над 100.000 € се оние што нудат софтвер за бизнис интелигенција. Но, сепак, доколку во минатото алатките за бизнис интелигенција можеа да си ги дозволат само големите компании, поради високата цена на софтверот, денес сè повеќе софтверски компании работат на развој на софтверски алатки за бизнис интелигенција за малите и средни компании, и тоа со некоја прифатлива цена. Таквата прифатлива цена дури и за малите и средни компании, според графиконот, се гледа дека се движи од 1.000-10.000 €.

Во однос на понудата на софтверски решенија на македонскиот пазар, пак, евидентно е дека дури 71,40% од македонските компании само делумно се информирани за понудата на македонскиот софтверски пазар. Причините за тоа можат да бидат од најразличен карактер, започнувајќи од недоволната промоција и маркетинг на своите производи од страна на софтверските компании, од една страна, па сè до тешкото прифаќање на новите информациски технологии од страна на деловните субјекти, од друга страна.

Резултатите што се добиени со истражувањето, укажуваат на фактот дека софтверските алатки за бизнис интелигенцијата сè уште не се доволно застапени на македонскиот пазар. Притоа, најголем дел од софтверот за бизнис интелигенција којшто се нуди на македонскиот пазар е развиен од страна на софтверските компании коишто го продаваат истиот. Од друга страна, многу малку се застапени најпознатите светски производители на софтвер, што можеби и доведува до тоа малата конкурентност во оваа област да условува

продажбата на софтвер за бизнис интелигенција да не зависи од цената на софтверот. Поточно, движењето на цените на софтверот нагоре или надолу не влијаат врз бројот на продадени софтверски алатки од страна на компаниите. Постојат неколку други фактори што се опфатени со истражувањето, а коишто влијаат врз продажбата на софтвер. Исто така, влијание има и малата информираност на компаниите во однос на понудата на македонскиот софтверски пазар, што би произвело препорака до македонските софтверски компании за поголема промоција и рекламирање на нивните производи.

Сепак, и покрај ова, постојат позитивни тенденции на македонскиот пазар за софтвер за бизнис интелигенција што, пред сè, се однесуваат на компаниите коишто се насочени кон развој на свои софтверски решенија. Тоа се веќе зрели компании кои можат да се носат со современите светски трендови и рамноправно да конкурираат на светскиот софтверски пазар. Тоа, пак, се согледува како од софтверот што го продаваат, така и од бројот на продадени софтверски алатки и нивната цена.

Сметководствен приод на обврските, како показател за позајмениот капитал во деловните субјекти

Сузана Талеска

Глобалната билансна позиција обврски го опфаќа позајмениот капитал на друштвото во потесна смисла, односно на таа позиција е искажан најголемиот дел на туѓите извори што ги ангажира друштвото. Иако обврските на друштвото можат да се класифицираат според различни критериуми (на пример, начин на стекнување, втасаност, осигурување, доверители), сепак, од сметководствен аспект вообичаено се прави разлика меѓу долгорочните и краткорочните обврски.

Иако не можат да се исклучат различните видови долгорочен долг, сепак, карактеристични за инокосните и ортачките друштва се хипотекарните заеми, а кај акционерските друштва многу позастапени се заемите, покриени со хартии од вредност (обврзници). Ваквите заеми произлегуваат од неможноста друштвото големите износи на потребниот капитал да ги обезбеди од еден кредитен извор. Обврзницата, практично, е средство преку коешто заемобарателот дели големи износи од потребниот кредит на многу мали единици. Секоја

од тие единици (обврзници) е во основа меница, а претставува пишана обврска за плаќање определена сума пари на определен иден датум. Таа сума, главно, се зголемува за каматата (вообичаено, процент од номиналната вредност на обврзницата) во текот на траењето на долгот.

Слично на емисијата на акции, и постапката за издавање обврзници строго е формализирана. Секоја емисија мора да биде одобрена од страна на надлежна државна институција (вообичаено, Комисија за берза и хартии од вредност), авторизирана (во согласност со одборот на директори или собрание на акционери) и да има свој старател, како легален претставник на сопствениците на обврзниците. Правата и обврските на издавачот и имателот на обврзницата се прецизираат во посебен договор, а старателот (вообичаено голема комерцијална банка) го надгледува исполнувањето на преземените обврски и, по потреба, презема заштитни мерки (утужување или продажба на заложиениот имот). Во принцип, старателот оневозможува издавачот од која било причина да го влоши квалитетот на своите обврзници, односно да го зголеми ризикот за имателите, по издавањето.

Оперативното спроведување на одлуките за емисија подразбира печатење сертификат на обврзници, огласување, реклама и продажба на обврзниците итн. На сертификатот на обврзницата, покрај останатите податоци, се содржани два значајни податока, и тоа: номиналната вредност, што е сума на пари којашто ќе биде исплатена на доносителот во моментот на втасаност; и номиналната каматна стапка, што претставува процент од номиналната вредност којшто ќе се пресмета и исплаќа во определени рокови до моментот на втасаност на долгот.

Пласманот на авторизирани обврзници подразбира постоење емисиска цена, обично изразена во процент од номиналната вредност. Главната детерминанта на оваа цена е под останатите еднакви услови, т.е. односот меѓу номиналната и пазарната каматна стапка. Имено, при пазарна ефективна каматна стапка поголема од номиналната обврзница, тие се продаваат со дисконт, односно по цена пониска од номиналната. Во обратна ситуација, пак, при поголема номинална од пазарната каматна стапка, емисиската вредност ќе ја надмине номиналната, односно обврзниците ќе се продаваат со премија. Со тоа, всушност, високата номинална каматна стапка ќе се редуира, т.е. вистинската камата ќе биде апроксимативна на пазарната.

Со продажбата на обврзниците друштвото остварува

парични примања што се опфатени на позицијата готовина со истовремено формирање позиција долгорочни обврски (емитирани обврзници) на пасивната страна во билансот.

Оваа обврска, во согласност со сметководствените принципи, се искажува според номиналната вредност на продадените обврзници и се води до рокот на втасаност, кога се претвора во тековна пасива. Евентуалниот дисконт или премија, при продажбата, го редуираат или зголемуваат приливот на готовината, а нивните износи посебно се искажуваат билансно. Дисконтот, како загуба при продажбата, може да се третира како расход во годината на продажба или да се искаже на сметката разграничување во активата, а се отпишува во согласност со динамиката на втасаност на долгот. Остварената премија влегува во составот на пасивни временски разграничувањата и се ликвидира со прифаќањето на обврзниците што се втасани за исплата (принцип на реализација).

Доколку дисконтот или премијата се настанати во моментот на продажба на обврзниците во согласност со принципот на импаритет, односно реализација, тогаш се алоцираат како сегменти во периодот на којшто се однесуваат (век на траење на долгот). Притоа се можни два присутни метода на алокација: прво, праволиниски метод на амортизација на премијата или дисконтот, според којшто премијата или дисконтот рамномерно се алоцираат на каматните периоди, што има за последица еднаква височина на периодичните трошоци за камата за времетраењето на долгот и изедначеност на вредноста на обврзницата на денот на втасаност со номиналната вредност; второ, ефективниот метод на амортизација на премијата или дисконтот ги изедначува трошоците на периодот со ефективните трошоци што се пресметуваат како производ од ефективната каматна стапка и сегашните вредности на обврзниците од почетокот на периодот. При продажбата на обврзниците со дисконт, најчесто, со приближувањето на рокот на втасаност, расте сегашната вредност, а со тоа и ефективните трошоци на каматата. Ситуацијата е обратна при продажбата на обврзници со премија. Овој метод на алокација се смета за покорисен од претходниот. Сопствениците на обврзниците, слично како и акционерите, можат во секој момент на пазарот да извршат нивна конверзија во готови пари. Меѓутоа, поради прецизно утврдениот рок на втасаност, доверителот (држателот) не може да ја отповика обврзницата, односно да бара исплата пред рокот на втасаност. Затоа и капиталот, обезбеден преку

емисија на обврзници, се смета за неотповиклив капитал. Во одделни случаи финансиските причини (можноста за користење поповолни извори, намалувањето на потребите за капитал итн.) можат да го направат рационално повлекувањето на обврзниците од страна на должникот, и тоа пред рокот на втасаност, под услов со договорот за емисија да е предвидена таквата можност. Повлекувањето може да се финансира од тековниот прилив на готовина или од посебен фонд за отплата на долгот, што се формира со периодичните уплати од страна на старателот на емисијата. Амортизацискиот фонд се користи и за периодичен откуп или отповикување на долгот, а со тоа се редуира и преостанатиот долг. Фондот е и своевидна заштита на доверителите, бидејќи гарантира дека евентуалните финансиски потешкотии нема да ја загрозат исплатата на каматата и на главницата.

Повлекувањето на обврзниците се спроведува со нивен откуп на слободен пазар (успехот зависи од понудената цена) или отповик. Отповикувањето подразбира одделна провизија, како надоместок на држателите за евентуално реинвестирање на добиените пари под неповолни услови, а претставува разлика меѓу цената за отповикувањето и номиналната вредност на обврзниците. Во зависност од височината на цената за отповикување и сегашната вредност на обврзниците (вредноста на обврзниците на денот на втасаност, зголемена или намалена за неамортизираниот износ на дисконтот или премијата што на нив се алоцирани) друштвото може да оствари добивка или загуба при оваа трансакција. Квантитативно искажано, тоа е разлика на позајмениот износ и средствата потребни за подмирување на долгот, под услов трошоците за камата да бидат точно утврдени и алоцирани на интерните периоди за времетраењето на долгот.

Доколку друштвото не располага со средства за отповикување на долгот, може да изврши рефондација на долгот, т.е. со примањето од нова емисија да ја отповика старата. Ако рефондацијата се врши во моментот кога втасува стариот долг, т.е. кога неговата сегашна и номинална вредност е изедначена, тогаш на таквата трансакција нема загуба, односно добивка. Ако рефондацијата се врши пред втасувањето на стариот долг, тогаш таа може да доведе до загуба, односно добивка во сите ситуации кога цената на отповикување на долгот не се совпаѓа со неговата сегашна вредност. Разликата на овие два износа мора да биде искажана како посебна загуба или добивка во сметката-успех за периодот во којшто се остварила рефондацијата. Книговодствено, пак,

рефондацијата на долгот претставува две независни операции: емисија на нов долг (серија обврзници) и повлекување на стариот долг, што се опфатени на ист начин, т.е. како да се работи за неповрзани деловни настани.

Специфичната форма за повлекување обврзници произлегува од конвертибилноста на некои обврзници, т.е. нивната заменливост за определен број акции на друштвото, доколку држателите на обврзниците ја изберат таа опција. Самиот чин на конверзија се состои од две трансакции: повлекување на обврзниците и емитирање дополнителни акции. Книговодственото евидентирање на таа конверзија најлесно се опфаќа со гасење на номиналните долгорочни обврски по обврзници и евентуалната неамортизирана премија со зголемување на акцискиот капитал и капиталните резерви за ист износ.

Мотивацијата во текот на студирањето

Маринела Тодороска

Современиот човек треба континуирано да се образува и неуморно да се развива, затоа што преку образованието егзистира, односно станува нешто што претходно не бил, открива нови видовици за својата личност-припадност кон нешто, а преку тоа ја обликува личната идентификација и системот на вредности. Со постојаното ширење и обновување на своето знаење се овозможува секогаш да се биде актуелен на пазарот на трудот, што значи се осигурува својата конкурентност и се зголемуваат сопствените примања.

Повторно сме на почетокот на една нова академска година и, како и секоја претходна година, првото ветување што го дава секој студент е дека оваа година ќе биде подобра од претходната, ќе постигне поголем успех и ќе учи повеќе. Но, како да се одржи тоа ветување и да се оствари посакуваната цел, како да се биде активен и упорен сè до самиот крај? Како што минува времето во текот на семестарот, така остварувањето на целта честопати изгледа неможно и тешко дофатливо.

Секојдневието е исполнето со голем број предизвици, проблеми и конфликти со коишто секој од нас се соочува на различен начин. И овде неминовно се наметнува прашањето: како да

бидете успешен студент, без притоа да се откажете од забавите со колегите и блиските пријатели, патувањата или, пак, омиленото хоби? Ова прашање, најчесто, им се поставува на студентите кои имаат поголем успех во текот на студирањето, и тоа од страна на нивните колеги кои имаат потешкотии да го следат нивното темпо на стекнување знаења и совладување на материјата.

Одговорот на ова комплексно прашање лежи во мотивацијата. Според дефиницијата, мотивацијата е процес во којшто однесувањето е поттикнато, активирано и канализирано кон остварување на определена цел. Целта на нашата активност, како студенти, е успешно комплетирање на студиите и потоа вработување на посакуваното работно место, каде што ќе ги надградуваме сопствените креативни и сознајни потенцијали. Меѓутоа, таа цел се наоѓа дури на крајот на тунелот од којшто се намира малку светлина, а внатре во тунелот има безброј препреки, потешкотии, дилеми... Притоа, се поставува прашањето како да останеме мотивирани во целиот тој процес, да не се откажеме пред предизвиците што, секако, ќе се јават и да ја оствариме целта?

Студирањето е долг и понекогаш тежок процес што е уникатен за секоја индивидуа. Најтешкиот дел, како и при секоја работа, е почетокот. За да се изгради квалитетна куќа што, во овој случај, би значело квалитетна диплома, најбитни се темелите. Уште од првите академски денови треба јасно да ги поставиме целите и да работиме на нивното остварување. Тоа е лесно да се каже, но тешко да се реализира.

Полагањето на испитите и стекнувањето знаење е тежок процес што, пред сè, бара многу вложено време, труд и упорност. Посетувањето на предавањата и вежбите, подготовката на семинарските и проектните трудови и, секако, колоквиумите и испитите неминовно повлекува жртвување на времето-поминато со пријателите и забавите, но секој студент треба да знае дека тоа време не е потрошено. Сè што е вложено на крајот се исплатува преку учење нови нешта, развивање нови вештини и, во крајна линија, градење нови пријателства и други емотивни врски.

Секогаш ќе постојат такви студенти кои ќе бараат скратени патишта во завршувањето на обврските и тоа да им биде успешно на краток рок, но долгорочно гледано, сето тоа е неиздржано, бидејќи по излегувањето од академските клупи Вие сте тие кои ќе зборуваат, а не Вашата диплома. Таа е само парче хартија со којашто сте заокружиле еден циклус од Вашиот живот, но нејзиното добивање не значи дека сте компетентни да работите некоја работа.

Поради тоа, сметам дека основна работа што треба да ја имате на ум и таа да Ве води и мотивира во текот на студирањето е дека Вие сте во академските клупи за да стекнете знаење, да се надградувате, пред сè како луѓе, а потоа и како професионалци во сето она што го работите, да стекнувате работни навики и работна етика и да го ширите кругот на познанства и пријателства, бидејќи подоцна во животот тие луѓе можат да Ви помогнат на различни начини и да сфатите дека учите за Вас, а не за вашите пријатели, родители или некој друг.

Сè што правите во текот на Вашето студирање, правете го за да ги подигнете Вашите капацитети на повисоко ниво, користете ја секоја можност за соработка како со Вашите професори и други соработници, така и со вашите постари и помлади колеги. Никогаш немојте да си поставувате ограничувања, бидејќи за Вас, како млади луѓе, не треба да постојат ограничувања. Можеби вашето студирање нема да претставува предизвик за Вас и нема да се чувствувате како да припаѓате во таа средина, но никако не смеете да се откажете. Во рамките на академските институции секогаш постојат различни клубови и секции на различни теми во коишто секој може да го пронајде она што го бара и на адекватен начин да ги презентира своите идеи.

Сите сме свесни дека пронаоѓањето работното место од соништата во нашата држава е тешко, а некои ќе речат дури и невозможно, но Вие не треба да се обесхрабрувате. Работете за Вас и секогаш настојувајте секој ден да бидете подобри од претходниот, независно од аспектот на кој тоа подобрување се однесува. Само на тој начин Вие ќе бидете успешни во животот. Еден ден Вашиот труд и жртвите што сте ги направиле ќе се исплатат и ќе бидат многукратно наградени, а тој ден можеби ќе биде и еден од најсреќните во Вашите животи. Но, додека не стигне тој ден, работете упорно и секогаш вложувајте се од себе во она што го работите. Доколку на крајот од денот Вие сте задоволни од она што сте го направиле, тогаш е многу веројатно дека ќе успеете да го остварите она што го имате зацртано како сон во Вашите животи.



“Верувам во релативно еднакво општество, поддржано од страна на институциите што треба да ги ограничуваат екстремното богатство и сиромаштија. Верувам во демократија, граѓански слободи и владеење на правото. Тоа ме прави либерал и сум горд на тоа.” - Пол Кругман



Пол Кругман е познат економист, академик, нобеловец, професор, автор и колумнист. Тој е роден на 28 февруари 1953 година во Њујорк. Завршил средно образование во гимназијата „Џон Кенеди“ во Белмор, а потоа образованието го продолжил на Универзитетот Јеил каде што дипломирал во 1974 година. Во 1977 година, П. Кругман докторирал на Масачусетс Институтот за технологија каде што од 1979 започнува да работи како универзитетски професор. Во својата богата универзитетска кариера тој, исто така, предавал и на Стенфорд, Јеил, Лондонската школа за економија, а во 1982 бил ангажиран, како член на Советот на економски советници во Белата кука за период од една година. Во 2000 година се вработил како професор по економија и меѓународни односи на Универзитетот Принстон каде што и денес се занимава со предавање и научно-истражувачка работа.

Освен научно-образовната работа, тој е ангажиран и како член на Групата 30, член на Американската академија на науките и уметностите, член на Бордот на советници на Институтот за меѓународна

економија, научен соработник во Националното биро за економски истражувања. Исто така, тој бил консултант во Банката за Федерални резерви во Њујорк, Светската банка, Меѓународниот монетарен фонд и Обединетите нации.

Придонесот на П. Кругман во економската наука е повеќестран и, главно, ги опфаќа областите на меѓународните финансии, меѓународната трговија, економската географија и фискалната политика. Во областа на меѓународните финансии Кругман ги проучува девизните курсеви, а посебено внимание има посветено на валутните кризи и се смета за зачетник на теориите за валутните кризи. Во тој контекст, Латинско-американската криза во 1980. година, шпекулациите на европските валути во деведесеттите години, Мексиканската, Јужноамериканската и Азиската криза имаа големо влијание врз светските случувања, а Кругман се обидува да ги објасни причините за валутните кризи. Според него, доколку одделна валута постепено губи од вредноста и таа промена е во согласност со очекувањата на инвеститорите, тогаш нема да настане криза. Но, доколку брзината на опаѓањето е поголема, тоа најверојатно би предизвикало паника, пренасочување на инвестициите во злато, нафта и други валути што би ја активирало спиралата за ослободување од валутата и брзо намалување на нејзината вредност. Оваа појава П. Кругман ја нарекува Wile E. Coyote момент. На овој начин, тој врши поистоветување на бегството на инвеститорите од определена валута со паѓањето на којотот во цртаните филмови во моментот кога ќе види дека нема тло под нозете. Кругман прогнозира дека кога некоја валута ќе депрецира во поголема мера од очекувањата на инвеститорите, тие ќе сфатат дека направиле грешка во вложувањата, т.е. нивните влогови се со загуба и ќе брзаат да извршат трансфер на средствата во кој било друг вид актива со што само ќе предизвикаат акцелерација на падот на таа валута. Освен валутните кризи, во областа на финансиите важно место заема обидот на Кругман да даде објаснување и за глобалната финансиска криза од 2008 година. За да ја објасни состојбата и брзото ширење на кризата во светски рамки, тој го разви моделот на меѓународниот финансиски мултипликатор. Неговиот модел покажува дека ликвидноста не е главниот проблем што треба да се реши за да се стабилизира ситуацијата. Имено, проблемот лежи во недостигот на капитал во услови кога големите финансиски институции имаат многу прекугранични инвестиции. Кога тие остварија загуби на еден пазар што, во случајот, беа

американските хипотекарни хартии од вредност, се соочија со недостиг на капитал и се обидоа да ги продадат средствата. Тоа доведе до големи екстерналии што се прелеваа меѓугранично, пред сè, како резултат на финансиските спасувања.

Во областа на меѓународната трговија, пак, Кругман е претставник на таканаречената нова меѓународна трговија. Во оваа сфера долго време владееше теоријата за компаративните предности на Д. Рикардо според којашто земјите ги извезуваат оние производи за коишто имаат компаративна предност, а ги увезуваат останатите производи од други земји. Компаративните предности беа поврзувани со природните ресурси што одделна земја ги поседува. Меѓутоа, традиционалната теорија не успеаше да ги објасни современите случувања во меѓународната трговија, на пример, тргувањето меѓу земјите што се конкурентни во исти и/или слични индустрии. Кругман претстави модел со којшто дава одговор на прашањето - зошто една земја ги увезува истите производи што истовремено ги извезува. Во моделот, тој ги користи економијата на обемот од една, и несовершената, односно монополистичката конкуренција, од друга страна. Притоа, економијата на обем овозможува специјализација на компаниите во производство на одделни производи и ја подобрува меѓународната размена. Монополистичката конкуренција, пак, се однесува на понудата на диференцирани производи од страна на фирмите. Таквите производи, поради нивната различност во споредба со конкурентските производи, им носат повисоки профити на компаниите кои ги нудат и се продаваат во релативно поголема количина на странските пазари, и покрај тоа што на тие пазари има понуда на слични производи од домашни фирми, што дејствуваат во иста индустрија. Најдобар пример за ваквата трговија претставува автомобилската индустрија. Имено, може да се забележи дека Германија, и покрај тоа што произведува Фолксваген увезува автомобили од марката Форд што се произведени во САД, и обратно, во САД се увезуваат германски автомобили од брендот Фолксваген.

Новата теорија за меѓународната трговија е зачеток на економската географија. Економската географија се заснова на премисата дека структурата на земјата зависи од три клучни параметра, и тоа: економиите на обем, транспортните трошоци и мобилноста на факторите за производство. За да се искористат поволностите од економиите на обем одредени региони се специјализираат за производство на определени производи. Во регионите каде што има производство на поголем

број диференцирани производи, самата различност на производите им овозможува моќ на фирмите при поставувањето на цените. Така, доходот во тие региони се зголемува; факторите за производство се мобилни и се отвораат нови фирми онаму каде што заработувачката е поголема. Фирмите се истовремено производители на едни, но и потрошувачи на други добра, па со зголемувањето на нивниот број се зголемува и побарувачката во конкретните подрачја. На производителите им е поисплатливо да се лоцираат на оние места каде што пазарот е поголем, за да бидат поблуску до потрошувачите. Дел од производите ги продаваат во избраниот регион, а остатокот го транспортираат на други локации. Тоа доведува до концентрација на сè повеќе фирми во одделен регион. На овој начин се создава причинско-последичен однос меѓу фирмите што обезбедува тековен, но и иден просперитет, вработеност и развој на регионот.



За научниот придонес на П. Кругман во интегрирањето на претходно различните и одделни истражувачки полиња во меѓународната економија и економската географија, како нова дисциплина, во 2008 година тој ја доби Нобелова награда. Претходно има добиено многу награди и признанија меѓу коишто и наградата „Џорџ Еселс“ за извонредност во економското пишување, наградата „Адам Смит“ од Националната асоцијација за бизнис економија, наградата „Никеи“ за одлични книги во економската наука и наградата „Вилиам Алонско“ за иновативност во регионалната наука. Освен стекнатите награди, за него говорат и многубројните референцирања од страна на други истражувачи во светски познати научни списанија. Кругман има објавено над 20 книги и повеќе од 200 научни статии. Според Google scholar, тој до 2013 година е цитиран 124463 пати.

Најцитирано дело (9747 пати), е Geography and Trade, публикувано во 1991 година, а потоа следуваат: Increasing returns and Economic geography (1990), The spatial economy: cities, regions and international trade (1999), а од поновите се International Economics, Theory and policy (2008), The return of depreciation economics and the crisis of 2008 (2009), The conscience of Liberal (2009).

Карактеристично за Кругман е тоа што тој и беше многу добро познат на јавноста и пред добивањето на Нобеловата награда, поради неговите колумни во најпознатите светски списанија, како што се: The New York Times, Fortune Magazine, Slate Magazine. Освен, колумни, научни трудови и книги, тој пишува и книги за широката публика. Неговата последна книга, End this depression Now, но и претходната The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008, се бестселери во САД.

Во колумните и книгите можат да се забележат неговите економски, но и политички ставови. Тој остро ја критикуваше политиката на Џорџ Буш, Ален Гринспан, а и некои од политиките на администрацијата на Обама. Кругман се декларира себеси како либерал. Токму политичките ставови го прават еден од истовремено најподдржуваните економисти од неговите истомисленици, но и еден од најомразените, според неговите политички противници. Како и да е, слободно може да се каже дека П. Кругман е еден од ретките економисти во неговото време кој е толку познат, читан и дискутиран.



Информатиката како предизвик

Ванчо Орданоски

Сé започна во 1986 година кога, како млад систем-администратор, работев во компјутерскиот центар на Економски факултет-Прилеп. Просторот наликуваше на научна фантастика: големи шкафови полни со чувствителна опрема, климатизер од 18 KW за опремата, терминали со зелени букви, змиско гнездо од кабли и огромни линиски печатачи... Вработените местото го нарекуваа „епицентар“ (од кратенката ЕПЦ - Електронски пресметувачки центар). И, навистина, беше епицентар. Тука се чуваа сите податоци, се вршеа обработки, се печатеа прегледи. Ние бевме чувари и одржувачи, посветени во тајните на податоците и познавачи на ритуалите и индијанските танци за да ги извлечеме потребните информации... Денес, мобилниот телефон во мојот џеб има стопати поголема процесорска сила од комплетниот некогашен моќен „епицентар“. Податоците се насекаде, можат да бидат достапени од кое било место, со помош на десетици различни уреди. Сé е во „облакот“, сé е драстично променето.



Со факултетското образование започнав на Економскиот факултет-Прилеп, иако го завршив во Скопје. Сепак, деновите поминати во Прилеп ќе ми останат како едни од најубавите спомени. Имено, Економскиот факултет во Прилеп секогаш се истакнувал со современа и иновативна наставна програма, насочена кон иднината. Кога ја опишувам својата професија, најчесто велам дека сум програмер и претприемач. Всушност, јас сум ИТ професионалец повеќе од 27 години. Заедно со мојот бизнис-партнер, господин Бранко Зафировски, во 1989 година го основавме Инфопроект, првата приватна ИТ компанија во Македонија. Инфопроект годинава ќе наполни 23 години. Во моментот го разработуваме нашиот последен стартап наречен Бизнис-Херој. Иако учествувам во водењето на две компании (Инфопроект и Акота Груп) сепак, секојдневно

активно програмирам и се грижам за развојот на апликациите. дванаесетчасовните работни денови за мене и денес се редовна обврска.

Покрај професионалните обврски, од низата општествени ангажмани вредно е да се спомене дека сум претседател на бордот на „Child Safe“, Националната невладина организација за заштита на децата од сексуална злоупотреба на интернет, потоа член на управниот одбор на Сојузот на стопански комори на Македонија и член на управниот одбор на ИКТ комората на Македонија и нејзин поранешен претседател. Освен тоа, претседател сум на управниот одбор на IDEA SEE, меѓународна организација за промоција на дебатата и дискусијата меѓу различни старосни, економски и етнички групи. Моето мото е дека секој мора да врати на заедницата во која живее, работи и се развива. Впрочем, таа заедница и ни го овозможува она што го работиме. Општествената работа треба да биде задолжителен ангажман за секого. Имено, преку нашите компании редовно соработуваме со оние на коишто им треба помош, и тоа низ донации, соработка и учество во активностите на различни невладини организации, спортски друштва, организации за помош на деца и сиромашни итн.



Новите промени бараат драстично нови начини за чување и обработка на податоците и, уште подрастично, различен софтвер за нивно извлекување, прикажување и анализирање. Во тој контекст, Бизнис Херој е прв SaaS (Software as a service) со бизнис софтвер во Македонија. Тој е целосно web-заснован, што значи дека за неговото користење е потребен само интернет-прелистувач какви што се Mozilla Firefox, Google Chrome или Chromium. Во Македонија постојат и други SaaS проекти, како што

е TC.mk, но Бизнис Херој е првиот од својот вид и со толку голем опфат. Користењето на сервисот е врз основа на тримесечна претплата. Постојат три нивоа на услугата, во зависност од големината на клиентот и неговите потреби во поглед на капацитетот и можностите. Најниското ниво е наменето за микро компаниите и е со поедноставен интерфејс со максимум два корисника, додека највисокото е за средните компании со повеќе работни места, повеќе магацини и потполн сет на документи. Освен тоа, постојат и дополнителни модули (на пример, управување со набавка, проширени ценовници, човечки ресурси и тн.), а во соработка со компанијата Акота, набрзо ќе понудиме и е-продавници со автоматски пренос на податоците во двете насоки. Достапот до сервисот е преку VPN врска, со приватен клуч што е единствен за секој корисник, а по желба клиентот може да набави и хардверски клуч. Хостингот е дата-центарот во Акотон Македонија, физички е сместен во Скопје, а мирори имаме во Белград и Лондон, преку приватните линкови на Акотон. Инаку, Бизнис Херој технолошки е заснован на производот Infomatrix, ERP решение за средни и големи компании, што веќе втора година се пласира во Република Македонија и пошироко во регионот. Infomatrix е продукт што е развиван речиси 3 години и е изработен во веб-технологии.

Во овој контекст вредно е да се спомене и еден најнов проект во којшто активно сум вклучен: стартап-акцелераторот SuperFounders. Овој акцелератор е наменет за оние што имаат идеја за бизнис, а немаат финансиски можности и познавање на бизнис вештините за да го започнат. Сигурен сум дека многу студенти се наоѓале во ваква ситуација. SuperFounders овозможува бесплатна менторска програма за реализација на бизнис идејата. Притоа, искусни ментори даваат помош во повеќе области, како што се: оформување тим и компанија, креирање презентација (pitch), испитување на пазарот, подобрување на концептот и сл. Акцелераторот, низ 12-неделна програма, помага во развој на производот, продажбата, поврзување со партнери и инвеститори, а (доколку е потребно) помага и во обезбедување потребни финансиски средства. Во SuperFounders има обезбеден работен простор со сите канцелариски ресурси (работни маси, простории за состаноци, обука и тн.), како и co-working простор за вмрежување со други стартапи, професионалци и размена на идеи. На овој начин, младите и инвентивни професионалци имаат можност полесно да „запловат“ во деловните води и да ги реализираат своите бизнис идеи.

Успех на каратистите од нашиот Универзитет

Елизабета Ангелеска Атанасоска

Екипата на Универзитетот „Св.Климент Охридски“-Битола учествуваше на шестото Европско универзитетско првенство во карате, каде што освои златен и сребрен медал. Тоа претставува историски успех, не само за тимот составен од пет каратисти - студенти од нашиот Универзитет и двајцата тренери, туку и успех за македонското студентско карате, како највисоко меѓународно достигнување на спортски план. Европското првенство, оваа година, се одржа во Будимпешта, Унгарија, во периодот од 18 до 21 јули во организација на Европската универзитетска спортска федерација. Учесниците имаа можност своите карате вештини да ги покажат во категориите кати и борби, при што учество зедеа 127 универзитети од 27 земји во Европа.

Универзитетот „Св. Климент Охридски“ - Битола го претставуваа каратистите: Поликсенија Јованоска, Верица Трајкоска, Даниел Петкоски, студенти на Економскиот факултет-Прилеп; Зорица Спиркоска, студент на Правниот факултет во Кичево; и Борче Петковски, студент на ФАМИС. Освен тоа, дел од карате тимот беа тренерите Елизабета и Златко Димоски, чија стручна поддршка беше од драгоцено значење за постигнатиот успех. Во категоријата кати поединечно во женска конкуренција, Поликсенија Јованоска го освои второто место, додека во категоријата ката екипно во женска конкуренција, ката тимот на нашиот Универзитет се закити со златен медал. Според тренерите на екипата, овој исклучителен успех е добра основа за престојното Светско првенство, што треба да се одржи наредната година во Црна Гора. Тие, исто така, најавија дека набрзо универзитетскиот ката тим ќе биде поброен, засилен со уште неколку нови членови-бруцоши, коишто своето високо образование се определија да го продолжат на Универзитетот „Св. Климент Охридски“-Битола.

По повод успехот на нашите каратисти на 26 август 2013 година беше организиран прием во Ректоратот на Универзитетот. Во таа пригода, ректорот, проф. д-р Златко Жоглев, честитајќи им го големиот успех на каратистите истакна дека Универзитетот планира да ја изрази благодарноста до студентите и со соодветни парични награди. Приемот, организиран за каратистите, е уште една потврда за заложбите на Универзитетот да продолжи да го стимулира и поддржува развојот на студентскиот спорт.



Биткоин - електронски пари

Марјан Ангелески

Однеодамна една од најпознатите дигитални-мрежни пари, засновани на тн. peer-to-peer electronic cash systeme, се тн. биткоин (bit како единица за информација и coin како монета). Биткоин (BTC) е заснован на “open source” протокол и се дистрибуира преку peer to peer (P2P) мрежи. Оваа валута не подлежи на ниту една централна банка во светот. Биткоинот е осмислен од страна на Јапонецот Сатоши Накамото, во 2009 година. Биткоин парите ги преферираа анархистите, борците за широки права на приватност, либералистите и сите оние што немаат позитивен став кон централните банки или банките воопшто. Големи љубители на вакви вонинституционални пари станаа Американците кои беа разочарани од финансискиот систем што не можеше да ја спречи финансиската криза во 2008 година. Државите, но и банкарите не се најсреќни поради постоењето на биткоин, особено заради фактот што тоа е начин да се избегнат плаќањата на даноците, бидејќи парите се пренесуваат “одрака-нарака” без никаков посредник, со што банките остануваат без наплаќање провизија, камата и сл.

Токму од тие причини, Кина ја забрани употребата на виртуелни валути уште во 2009 год. Треба да се има предвид дека BTC е експериментално нова валута којашто е во активен развој. И покрај тоа што таа станува многу помалку експериментална како што расте нејзиното користење, треба да се има предвид дека, сепак, BTC е нова инвенција што ги истражува идеите што никогаш претходно не биле испробани. Според тоа, неговата иднина не може да се предвиди од никого.

**На кој начин функционира биткоин**

Корисникот на биткоин (BTC) ја стартува P2P корисничката програма на својот компјутер а таа комуницира со други слични програми што ги стартуваат други корисници на нивните компјутери.

На тој начин настанува “лотарија”: софтверот на компјутерот на секој P2P клиент покренува математички алгоритам, обидувајќи се да генерира број помал од константно променливите целни броеви. Секои 10 минути еден корисник успева да биде награден со сума од виртуелни пари. Овие пари се сместуваат во биткоинт паричникот, инсталиран на компјутерот на корисникот. Поради начинот на којшто се доаѓа до ваквите виртуелни пари, што на некој начин наликува на некогашното трагање по злато, пасионираните “трагачи” по биткоин ги нарекуваат и “рудари”, а процесот “рударење”.



Биткоин може да се користат за плаќање различни потреби на интернет. “Рударите” плаќаат со испраќање биткоин пари на P2P адресата на примачот, а таа е низа од алфанумерички енкриптирани знаци. Невозможно е да се располага со биткоин пари од други луѓе и да се потрошат едни исти пари повеќе од еднаш, бидејќи за безбедност се користат криптографски техники. Адресата на сопствениците на биткоин не содржи никакви информации за сопственикот на парите, туку претставува запис со должина од 33-34 карактери којашто се состои од букви и броеви (на пример, 1AU-wPZ6SVkgRoiW6tEi64Lm124igTtE9EJ). Корисникот на биткоин може да има повеќе адреси што, во суштина, значи создавање нов пар клучеви за енкрипција, односно декрипција.

Размена за друга валута

BTC има вредност само заради тоа што луѓето доброволно ги прифатиле како средство за плаќање на “вистински” производи и/или услуги. Меѓутоа, тие можат да бидат разменети и за вистински, конвенционални валути. Гавин Андерсон, водечки програмер на биткоин проектот, вели дека “идејата парите да ги создаваат и контролираат сите наместо елитите на централната банка, се чини стана многу популарна широм светот”. Тој објаснува дека

“оригиналниот” програмер на биткоин никогаш не го сретнал, ниту пак знае нешто за него, бидејќи Сатоши Накамото од 2010 год. не е активен во оваа приказна. Новите “рудари” секојдневно освојуваат биткоин, а со оглед на фактот дека целата приказна е заснована на анонимност, едноставно не се знае колку “рудари” постојат во моментот. Моментално, корисниците на биткоин P2P обработуваат податоци според стапката што покажува учество на повеќе од 50000 РС графички процесори.

Виртуелните пари се креирани преку прецизни протоколи со коишто се наградуваат тие што учествуваат во подобрувањето и одржувањето на мрежата. Инаку, секој што планира да се приклучи во приказната за да се збогати со “рударење” брзо ќе открие дека системот е дизајниран да станува сè “потешок” со вклучувањето на сè поголем број луѓе во него. Имено, сè е осмислено така што генерираната “задача” да биде потешка, колку што повеќе расте бројот на P2P мрежи. Меѓутоа, и покрај тоа што се придружуваат сè повеќе и повеќе корисници, биткоин и натаму се “печати” на секои 10 минути. Но, за вклучување во системот е потребна јака процесирачка моќ на компјутерот, што би значело и значителни издатоци за плаќање сметки за потрошена електрична енергија, но и трошоци за набавка на моќни компјутери (на линкот <http://www.bitcoinx.com/profit/> може да се направи едноставна пресметка за трошоците што ќе се направат за “рударење” BTC и веројатноста за заработувачка).

Треба да се напомене и фактот дека овој начин на генерирање електронски пари во Р. Македонија нема легитимитет. Имено, во делот од Законот за платен промет, што се однесува на електронските пари точно е дефинирано кој субјект може да издава електронски пари, односно со Законот е дефинирано дека Издавач на електронски пари може да биде само: 1) банка со седиште во Република Македонија којашто од гувернерот на Народната банка добила претходна согласност за издавање електронски пари, 2) филијала на банка од земја-членка на Европската унија, во согласност со Законот за банки, 3) филијала на странска банка што, согласно со Законот за банки, од гувернерот на Народната банка добила дозвола за отворање и работа, и 4) друштво за издавање електронски пари, коешто од гувернерот на Народната банка добило дозвола за основање и работа во согласност со овој Закон

THE FUTURE OF THE MONEY



Претставување на програмата млади во акција

Димитар Николоски

Младите претставуваат двигатели на секое општество и основа за неговиот иден развој. Токму затоа и Европската унија посветува големо внимание на развојот на младите и нивното соодветно образование. Носител на европските образовни програми во Република Македонија е Националната агенција за европски образовни програми и мобилност, којашто е одговорна за нивна промоција и спроведување. На овој начин, Националната агенција придонесува во развојот на заедницата, како општество засновано на напредно знаење, одржлив економски развој, повеќе и подобри работни места и поголема социјална кохезија, а истовремено обезбедувајќи заштита на средината за идните генерации а особено размена, соработка и мобилност во областа на образованието и обуката. Корисници на програмите можат да бидат ученици, студенти, наставници, професори-обучувачи и друг персонал кој е вклучен во кој било дел од образовниот процес, т.е. компаниите и другите правни лица, вклучувајќи ги и трговските друштва, стопанските комори и други здруженија на правни лица од областа на индустријата, истражувачки центри и тела, како и здруженија на граѓани и фондации. Главни програми што се реализираат преку Националната агенција се: Комениус, Леонардо да Винчи, Еразмус, Грундвиг, Е-твининг и Млади во акција. Во овој број на Еквилибриум ќе ги прикажеме основните специфичности на програмата „Млади во акција“, којашто е наменета за невладини организации, јавни тела, неформални групи на млади луѓе и сл. Програмата „Млади во акција“ се состои од три насоки и тоа: младински размени, младински иницијативи и младински демократски проекти.

Младински размени

Младинската размена овозможува на една или повеќе групи млади луѓе да бидат примени од друга група, во друга земја за заедно да учествуваат во заедничка програма на активности. Овие проекти вклучуваат активно учество на младите луѓе и се подготвени за да им помогнат да откриваат и да станат свесни за различната општествена и културолошка реалност, да учат едни од други и да го зајакнат чувството да се биде европски граѓанин.

Младински размени е проект преку којшто се спојуваат млади луѓе од две или повеќе земји со што им се дава можност да дискутираат и да се соочуваат со различни теми, а притоа да учат едни од други за своите земји и култури. Младинските размени се засноваат на транснационално партнерство меѓу два или повеќе промотери од различни земји. Според бројот на вклучените држави, младинската размена може да биде билатерална, трилатерална или мултилатерална. Билатералната младинска размена е оправдана, особено кога промоторите се на својот прв европски проект или кога учесниците се мала група или локална група, без искуство на европско ниво. Проектот за младински размени има три фази: планирање и подготовка, спроведување на активностата и евалуација (вклучително и размислувања за можни последователни активности). Неформалните принципи и практики за учење се одразуваат во текот на проектот.

Младински иницијативи

Оваа насока поддржува проекти каде што младите луѓе можат да учествуваат активно и директно во активностите што сами ќе ги дизајнираат и во коишто ќе имаат клучна улога, за да ги развијат своите иницијативи, решителност и креативност. Во тој контекст, младинската иницијатива е проект инициран, подготвен и спроведен од млади луѓе. Тој им дава на луѓето можност да ги реализираат своите идеи преку иницијативи, што им овозможуваат да бидат директно и активно вклучени во планирањето и спроведувањето на проектите. Учеството во младинската иницијатива претставува важно искуство во неформалното учење. Исто така, оваа програма на младите луѓе им овозможува да се чувствуваат како европски граѓани и да почувствуваат дека придонесуваат за градењето на Европа. Проектот младински иницијативи, исто така, се состои од три фази: планирање и подготовка, спроведување на активностата и евалуација (вклучително и размислување за последователни активности). Националните младински иницијативи се проекти дизајнирани на локално, регионално или национално ниво и се развиени од една група во сопствената држава.

Една од клучните улоги кај оваа насока ја има инструкторот кој претставува ресурсна личност што работи со млади и/или има искуство во придружувањето групи на млади луѓе и го поддржува нивното учество. Тој/таа има различни улоги, во зависност од потребите на конкретната група млади

луѓе. Инструкторот останува надвор од Младинската иницијатива, но ја поддржува групата на млади луѓе во спроведувањето на проектот. Тој/таа работи со младите луѓе одвреме-навреме, извршувајќи специфични задачи врз основа на потребите на групата. Инструкторите можат да бидат волонтери или професионалци, младински лидери или лидери на младински организации, работници во младински клубови или служби за млади и тн. Младите луѓе, кои веќе учествувале во проект за младинска иницијатива, исто така, можат да бидат охрабрани да ги употребат своите способности, здобиени за време на процесот на поддршка на други групи млади луѓе; тие можат да имаат улога на ресурсни лица со преземање улога на инструктор-врсник. Инструктор-врсник, односно оној што ги поддржува врсниците или соработниците од иста возраст, е важна алатка што може да се употреби во младинската иницијатива за да се развијат ефективни системи на тренирање на локално ниво. Инструкторите можат, исто така, да бидат советници (обезбедени од Националната агенција) што се среќаваат со групата млади луѓе неколкупати за време на спроведувањето на проектот, обично во почетокот, на средината и на крајот од процесот. Националните агенции можат да договорат состаноци меѓу потенцијалните и поранешните корисници на младинските иницијативи за да го помогнат развивањето на системите за тренирање.

Младински демократски проекти

Оваа насока од програмата „Млади во акција“ го поддржува учеството на младите луѓе во демократскиот живот. Активноста има за цел да го охрабри активното учество на младите луѓе во животот на нивните локални, регионални или национални заедници, или на меѓународно ниво. Младинските демократски проекти се развиени од Европското партнерство што овозможува здружување на европско ниво на идеи, искуства и методологии од проекти или активности на локално, регионално, национално или европско ниво, за да се подобри учеството на младите луѓе во секојдневниот

живот. И младинските демократски проекти, исто така, се состојат од три фази: планирање и подготовка, спроведување на активноста и евалуација (вклучително и разлисувања за можни последователни активности). Младинските демократски проекти можат да вклучуваат повеќе активности: прво, создавање мрежи за размена, развој и ширење на добра практика меѓу младите и нивното учество; второ, консултации од и на млади луѓе за да се согледаат нивните потреби и желби за оние работи што се поврзани со учеството во демократскиот живот; трето, информативни настани, семинари или дебати за млади луѓе, фокусирани околу механизмите за репрезентативна демократија на сите нивоа, вклучувајќи го и функционирањето на ЕУ институциите и политиката на ЕУ; четврто, состаноци меѓу млади луѓе и носители на одлуки или експерти во полето на учество во демократскиот живот и демократските институции; петто, настани што го симулираат функционирањето на демократските институции и улогата на носителите на одлуки; шесто, серија или комбинација на претходно споменатите активности, што можат да се спроведуваат на различни нивоа (локално, регионално, национално, меѓународно) во рамките на временската рамка на проектот.

Ако проектот предвидува учество на носители на одлуки / експерти во активноста, тогаш ниту еден од нивните трошоци, директно поврзан со нивното учество (патување, храна, сместување, виза, посебни потреби итн.) не може да биде покриен од грантот на „Млади во акција“. Ваквите трошоци треба да бидат покриени од други извори за финансиски придонес на проектот (сопствени извори на промоторите, и/или национална, регионална, локална или приватна финансиска поддршка). Уште може да се додаде дека во контекст на младинските демократски проекти, иако промоторите можат да бидат здружени едни со други или со друга мрежа, секој промотор мора да биде независен во однос на одлучувањето, спроведувањето или финансирањето на своето дејствување.



Национална Агенција
за европски образовни програми и мобилност

Новости од AIESEC

Маргарита Попоска

АИЕСЕК е студентска организација што нуди многу можности. Имено, како активен член јас имав можност да посетам и да работам во повеќе држави низ Балканот и Европа, на пример: Италија, Германија, Швајцарија и др. Сепак сето тоа е неспоредливо со искуството што го доживеав оваа година кога бев избрана за учесник на 65. меѓународен конгрес на АИЕСЕК, заедно со уште 1100 други студенти од над 114 држави во целиот свет, каде што функционира АИЕСЕК. Овој конгрес се одржа во периодот од 13 до 27 август 2013 година во срцето на фараонската престолнина - Шарм Ел Шеик, Египет.



АИЕСЕК меѓународниот конгрес е годишен собир на сите одбори на локалните комитети од целиот свет на којшто се дискутира за сите активности на организацијата, како и приоритетите во текот на следната година.

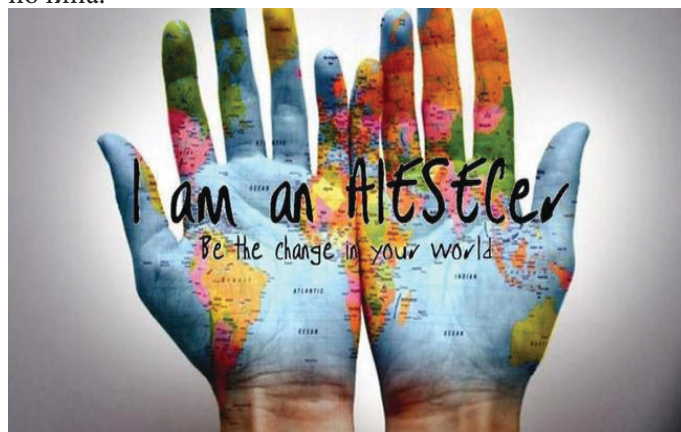
Покрај тоа, конгресот обединува голем број алумни и партнери кои дотогаш дејствувале заедно со АИЕСЕК на заеднички проекти. Меѓу партнерите се јавуваат и познати имиња на компании, како што се: Google, DHL, Vodafone, Electrolux, PwZ, American University of Cairo, United Nations, UBS, SIEMENS, Владата на Египет и други компании и институции, во поголем или помал дел, беа вклучени во сесиите. Агендата беше составена за делегатите да се насочат

кон моменталните потреби на општеството и да најдат можни решенија за општествените проблеми и недостатоци, но и младите што подобро да се интегрираат во бизнис заедницата за полесно да го апсорбираат искуството и знаењето од експертизата на успешните.

Во првите неколку денови домаќините од Египет се потрудија, преку традиционални игри и перформанси, како и преку храната и навиките, да ни ја пренесат културата на една од најстарите цивилизации во светот и да ни овозможат чиста слика за тоа колку е важна сржта на културата што опстојува со векови.

Но, притоа не ги изоставија моменталните немири и проблеми со коишто се соочува нивната држава, па низ дискусии не воведоа во темата за револуцијата и проблемите со коишто се зафатени одделни региони во Египет. Со тоа ние имавме поголема емпатија спрема населението и како надежна младина, и идни лидери размислувавме како може да имаме влијание врз крутоста на светот и да се насочиме кон решавање на постојните проблеми.

Првата вечер од конгресот се одвиваше добро познатиот настан наречен Global Village или Глобално село, при што претставниците од секоја држава ги претставуваат пред локалното население оние работи коишто се препознатливи за нив и нивната култура. На македонскиот штанд имаше македонско вино, ајвар, смоки, овчјо сирење, па дури и нашата позната „Струмка“ што допатува дури и до другиот континент... Македонското знаме беше едно од најпозитивно коментирани за време на настанот, а промотивните материјали за Охрид за миг ги снеса од штандот. Најинтересна случка што ми се случи вечерта беше кога ми пристапи едно момче од Кореа со зборовите: „Јас сум можеби единствениот Кореец кој ги обожава песните од Тоше Проески. Го слушнав првпат на Евровизијата, па оттогаш само симнувам негови песни од интернет и навистина жалев кога почина.“





За време на настанот најмногу ме импресионираа египетските танци, и тоа: el-Tanoura, Saidi - познато како стомачен танц. Секоја вечер на самиот плоштад на Шарм Ел Шеик имаше постелено посебни черги и пернициња на коишто се следеше програмата и се пушеше Shisha. Зборувајќи за убавините на пустинските прекрасни плажи, мора да се истакне преубавата глетка на импровизираните пирамиди додека се капеваме во морето, а и извонредниот морски свет што дотогаш го имав видено само на слики или телевизија. Таму буквално рибите, кои личат на Немо, си пливаат во јата покрај тебе и воопшто не им е страв, а поради чистината на морето коралите се гледаат како да се на само еден метар од тебе, иако се на голема длабочина. „Таксистите“ со камили се честа појава за тој регион кои вообичаено можат да се забележат во близина на група туристи кои се сликаат со нив.

По културното запознавање на светот, започна професионалниот дел на конгресот, при што се насочивме кон тематските сесии што ги држеа искусни, мотивирани и добро подготвени предавачи. Јас бев една од среќните кои беа избрани да ја посетат сесијата на Google, односно на еден од генералните директори кој ја пренесе успешната приказна за фирмата во изминатиот период, а исто така не мотивираше да веруваме и да вложиме труд во сè она што сметаме дека е уникатна и интересна идеја, зашто само тоа ќе не доведе до успех во иднина. Мотивирачкиот говор на претседателката на Американскиот универзитет во Каиро, Лиса Андерсон, беше еден од најинтересните учесници зашто нејзината еманципираност и сугурност ме упатија да сфатам каде сакам да се насочам во мојата кариера.

Во рамките на конгресот, пак, главниот одбор на целата АИЕСЕК мрежа ја претстави програмата и меѓународните фокуси на коишто треба да се насочи секој национален и локален комитет сè до следното лето, кога ќе се одржи Меѓународниот конгрес на АИЕСЕК во Тајван 2014 година. Следно на агендата на АИЕСЕК е Европскиот конгрес, што оваа година ќе се одржи во Киев, Украина од 14 до 21 октомври, на којшто делегати ќе бидат и членови од одборот на АИЕСЕК Македонија.

Во нашиот локален комитет овој месец се извршуваше регрутацијата за нови членови и, на тој начин, од октомври официјално ја започнуваме новата академска година со нови идеи и во нов состав. Канцеларијата на АИЕСЕК Прилеп секогаш е отворена за сите студенти од Универзитетот „Св. Климент Охридски“ за какви било прашања поврзани со нашите проекти, активности, семинари, како и за активно вклучување во дел од нив. Ова е единствената студентска организација од интернационален карактер на нашите простори, па доколку сте од оние млади кои не сакаат да се насочат само на формалното образование, приклучете се на АИЕСЕК и искористете ја можноста да заминете на пракса во странство за да ги развиете вашите лидерски способности, да го надоградите вашиот потенцијал и да запознаете одделни култури од светот. За повеќе информации можете да ја посетите нашата интернет страница: aiesecprilep.com.mk или like-нете ја нашата Facebook страница – AIESEC Prilep.



Забавна Економија



МОЈОТ ИЗБОР Е ...

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

СТУДИСКИ ПРОГРАМИ ПРВ ЦИКЛУС

Четиригодишни студии (240 ЕКТС)

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

Банкарство и финансиски менаџмент

Иновациски и проектен менаџмент

Тригодишни студии (180 ЕКТС)

Бизнис информатика

СТУДИСКИ ПРОГРАМИ ВТОР ЦИКЛУС

Едногодишни студии (60 ЕКТС)

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

Двегодишни студии (120 ЕКТС)

- Финансиски менаџмент
- Бизнис администрација – менаџмент

Модули:

- Претприемништво и менаџмент на мали бизниси
- Менаџмент

Бизнис информатика



