

Е  
К  
В  
И  
Л  
И  
Б  
Р  
И  
У  
М



# ЕКВИЛИБРИУМ



Економски факултет – Прилеп  
ЕКВИЛИБРИУМ бр. 16

Редакциски одбор

проф. д-р Димитар Николоски; проф. д-р Марјан Ангелески; доц. д-р Анета Ристеска;  
доц. д-р Зоран Николовски; доц. д-р Илија Христоски; доц. д-р Наташа Трајкова;

лектура: доц. д-р Зоран Николовски  
дизајн: Виолета Глигоровски

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

## СОДРЖИНА

### Воведен збор

Наташа Трајкова.....стр. 3

### Промоција на дипломирани економисти и магистри

Марија Наковска.....стр. 4

### Прослава во чест на 35 години од постоењето на УКЛО

Елизабета Ангелеска-Атанасоска.....стр. 5

### Студенти во посета на „Витаминка“-Прилеп

Душица Неделкоска.....стр. 6

### Предизвиците на современото банкарство

Маја Палчевска.....стр. 7

### Reflections on the DOCSMES project and PhD programme (2)

Marika Basheska-Gjorgjieska.....стр. 10

### Студентска посета на криминалистичкиот музеј

Пеце Николовски.....стр. 12

### Влијателни економисти – Роберт Солоу

Наташа Трајкова.....стр. 12

### За интелигенцијата и IQ (2)

Илија Христоски.....стр. 14

### Персоналниот стратешки план - алатка во креирањето на сопствената иднина

Моника Ангеловска - Дичоска.....стр. 16

### Впечатоци од студискиот престој во Суботица

Марија Мидовска.....стр. 18

### Активности на Студентскиот парламент

Андреј Габроски.....стр. 19

### Факултетот ги отвора вратите за студенти од Африка

Спире Лазароски.....стр. 21

### Активности на АИЕСЕК-Прилеп

Лина Димоска.....стр. 24

## Воведен збор

Наташа Трајкова

Почитувани читатели,

Пред нас е уште една година, која сигурно ќе биде исполнета со нови проблеми и предизвици, со нови успеси и достигнувања, и на професионален и на приватен план. И вообичаено, на почетокот на годината ги средуваме впечатоците и резултатите од минатата година, ги правиме плановите за новите 365 дена. За мене лично, оваа година беше одбележана со враќањето на моето прво и старо работно место на Економскиот факултет-Прилеп. Враќањето во амфитеатрите каде што студирав и каде ја започнав мојата професионална кариера разбуди многу спомени од не така далечно време. Задоволство е да се видат старите колеги и да се обноват старите пријателства.

Минатата година беше значајна година и за нашето списание Еквилибриум, но и за Факултетот во целина. Со напорна работа на редакцискиот одбор беа реализирани претходните три броја од нашето гласило кое сè повеќе ги адресира потребите на својата читателска публика. Како позначајни настани за Факултетот секако треба да се споменат Меѓународната конференција „Развојот на малите и средни претпријатија и иновациите: Градење конкурентска иднина на Југоисточна Европа“ во организација на Економскиот факултет-Прилеп која наиде на голем одзив и создаде платформа за дискусии и размена на идеи; понатаму, Факултетот традиционално организираше две свечени промоции на дипломирани економисти и магистри; веќе започнаа студиите на вторите генерации на MBA програмата во соработка со Универзитетот Френклин како и меѓународната програма од трет циклус DOCSMES што даваат нова меѓународна димензија во работењето на факултетот. Во контекст на сработеното, може да се рече дека оваа измината година беше успешна за Економскиот факултет-Прилеп, исполнета со предизвици, но и значајни турбуленции во окружувањето.

Овој број на Еквилибриум донесува неколку актуелни содржини. Најголем дел од насловите се однесуваат на студентскиот живот и активностите на студентите. Имено, по воведниот текст кој се однесува на промоцијата на дипломирани економисти и магистри, следуваат текстовите кои ги опфаќаат разновидните активности, како што се посетата на фабриката Витаминка и на



криминалистичкиот музеј. Во овој дел се поместени и впечатоците од студискиот престој на наша докторантка во Суботица, како и впечатоците за Факултетот и воопшто за животот во Македонија на нашите студенти од Африка. Рефлексиите од Темпус проектот и студиската програма DOCSMES продолжуваат и во овој број, како и текстовите посветени на активностите на Студентскиот парламент и на АИЕСЕК. Дополнително, во овој број се наоѓа и текстот кој ја опфаќа прославата по повод 35-годишнината од постоењето на УКЛО. За крај, овој број донесува и неколку текстови од разни стручни области, како што се: Предизвиците на современото банкарство, Персоналниот стратешки план, текстот посветен на животот и делото на нобеловецот Роберт Солоу, како и продолжение на интересниот текст за интелигенцијата и IQ.

Верувам дека текстовите со својата содржина ќе го привлечат вашето внимание. На крај, во име на редакцискиот одбор на Еквилибриум и во мое лично име би сакала да ви посакам успешна, стабилна и просперитетна година.

### **Промоција на дипломирани економисти и магистри**

Марија Наковска

Традиционално како претходните години, и оваа година на 10 декември со свечено доделување на дипломите на Економскиот факултет-Прилеп беа промовирани нови 199 дипломирани економисти и 32 магистри кои што магистрирале или дипломираше во периодот од 10 март до 10 октомври 2014 година. Свеченоста се одржа во холот на Факултетот, а беа присутни голем број дипломирани економисти, магистри по економски науки, нивните родители и пријатели, како и многубројни професори и соработници.

Во рамките на свечената пригода, деканот на Економскиот факултет-Прилеп, проф. д-р Ѓорѓи Манчески, се обрати пред присутните истакнувајќи дека е горд на новодипломираните студенти и магистри, бидејќи развојот на една национална економија зависи од квалитетот на човечките ресурси. Тој, исто така, истакна дека вложувањата во образованието, особено во високото образование, претставуваат суштински фактор за етаблирање на

економија заснована на знаење.

„Дипломата која денес ќе ја добиете е само формален чин на потврда на стекнатите знаења на овој факултет. Учењето не престанува тука и сега, тоа продолжува и ќе ве следи целиот ваш живот. Учете, бидејќи знаењето дава повисока додадена вредност, повисоки професионални перформанси. Иднината е во учењето, знаењето и, секако, во неговото вградување во производите и услугите“ истакна деканот, проф. д-р Ѓорѓи Манчески во своето обраќање.

Како секоја година, така и оваа година, Економскиот факултет-Прилеп ги награди најдобрите дипломирани студенти, доделувајќи им пофалници и пригодни награди. Оваа година, како најдобри студенти беа наградени: Фросина Секулоска, Емилија Трајчевска, Христина Михајловска и Анастасија Попоска со просечен успех 10,00. Покрај наградите доделени на најдобрите дипломирани студенти, оваа година пофалница и пригодна награда и беше доделена на Маја Велевска, најдобар магистер на економски науки, со просечен успех 10,00.

Во оваа прилика вредно е да се истакне дека на Економскиот факултет-Прилеп досега дипломираше над 16.000 економисти, а многу од нив магистрирале и докторирале. Економскиот факултет-Прилеп со својата 54-годишна традиција се вбројува во редот на најстарите високообразовни институции во Република Македонија. Негувајќи ја традицијата, Факултетот е енергично свртен кон нови реформи, нудејќи атрактивни студиски програми што кореспондираат со економските стандарди, но пред сè, програми кои се компатибилни со барањата на програми кои се компатибилни со барањата на работодавачите на пазарот на трудот.





## Прослава во чест на 35 години од постоењето на УКЛО

Елизабета Ангелеска-Атанасоска



Со манифестациите што се одржаа на 5 декември 2014 година одбележан е денот на патронот на Универзитетот „Св. Климент Охридски“ - Битола и јубилејот - 35 години од основањето на УКЛО. Чествувањето започна со свечена седница на Универзитетскиот сенат што се одржа во хотел Епинал во Битола. На настанот присуствуваше заменик министерот за образование и наука, Спиро Ристовски. Важноста на седницата доби значење со доделување на звањата почесни професори, на академик Владимир Бумбаширевиќ, ректор на Универзитетот во Белград и на д-р Љубиша Митровиќ од Универзитетот во Ниш.

По повод 8 декември, патрониот празник на Универзитетот „Св. Климент Охридски“ – Битола, ректорот Златко Жоглев, традиционално, додели награди за најдобрите, односно најдобро дипломираните студенти. Активноста е во насока на вреднување и мотивирање на вложениот труд, особено на оние студенти кои покажуваат високи успеси и резултати. Меѓу најдобрите се и четворица дипломци од Економскиот факултет и тоа Емилија Трајчевска, Анастасија Попоска, Христина Михајловска и Фросина Секулоска со просечна оценка на дипломирање 10,00. Исто така, на настанот се промовирани и најдобрите остварувања од Конкурсот за најдобар истражувачки труд и есеј, со што Универзитетот ја продолжи востановената практика да го стимулира творештвото и креативноста на студентите.

Универзитетот „Св. Климент Охридски“ - Битола по повод 35 годишнината од основањето, додели плакети на поединци и институции во знак на благодарност за поддршката и придонесот за развој на Универзитетот на поединци и институции, меѓу кои и на Марјан Ристески, градоначалник на општина Прилеп.

Одбележувањето на значајните настани на УКЛО, со своето присуство го удостоија делегации од земјата и од странство. На свечената седница на Сенатот, присутните со посебно уживање го проследија настапот на хорот Мелодиум, под диригентство на Марина Коруноска.

Достоинственото чествување на патронот и јубилејот беше заокружено со свечена Академија што се одржа во Народниот театар – Битола на која,

[www.eccfp.edu.mk](http://www.eccfp.edu.mk)

покрај бројните гости и студенти, присуствуваше и претседателот на Република Македонија, Ѓорге Иванов. Нему, во оваа пригода, му беше доделена плакета во знак на благодарност за поддршката и придонесот во развојот на Универзитетот. Свечената прослава беше збогатена со уметничка програма посветена на светителот Климент, каде што посебно внимание предизвика изведбата на актерот Петар Горко и настапот на музичкиот етно-состав Синтезис.

Претходно, а во рамките на одбележувањето на патрониот ден, на 4 декември 2014 година, се одржана промоција на нови доктори на науки на Универзитетот „Св. Климент Охридски“ – Битола. Во оваа пригода беа промовирани 14 нови доктори на науки од повеќе области што се предмет на научен интерес на единиците во составот на УКЛО. Настанот се одржа во салата за состаноци на Ректоратот, комплекс Касарни – Битола, при што, меѓу новопрововираните е и еден доктор на економски науки, Татјана Бошков чија докторската дисертација гласи: Влијанието на девизниот курс врз надворешно – трговската размена во мала и отворена економија – Република Македонија.

Во рамките на одбележувањата на значајни годишнини, треба да се истакне и Академијата посветена на 90 години од основањето и успешното постоење на Институтот за тутун - Прилеп, одржана на 17 декември 2014 година. По повод реткиот јубилеј, Институтот за тутун му додели благодарница на Економскиот факултет-Прилеп. Во овој контекст, вредно е да се напомене дека Научниот институт за тутун од Прилеп е единствената институција од ваков вид во нашата држава и, како единица во состав на Универзитетот „Св. Климент Охридски“ – Битола, е првата научна институција во Република Македонија.



### Студенти во посета на „Витаминка“ - Прилеп

Душица Неделкоска

Група студенти од Економскиот Факултет во Прилеп кои го слушаат предметот „бизнис логистика“, на крајот од 2014 година ја посетија прехранбената индустрија „Витаминка“. Во оваа компанија која на пазарот опстојува 58 години, студентите имаа можност практично да се запознаат со она што го учат теоретски на Факултетот.



Најнапред, тие се запознаа со компанијата, со нејзината дејност, асортиманот на производи и човечките ресурси со кои располага. „Витаминка“ како компанија со повеќедоцениска традиција, што е реткост на овие простори, е вистински гигант во регионот. Таа е максимално присутна на македонскиот пазар во малопродажните и големопродажните објекти, со преку 350 производи со врвен квалитет. Компанијата ги поседува најголемите брендови на овие простори, како Стоби Флипс, Цевитана, Витанез, Атлантис и други производи за предјадење, десерти, ужина и додатоци на јадење. Доказ за квалитетот на производите е тоа што неколку пати, некои од нив се прогласувани за Супербренд, а компанијата го доби и медалот Qudal за врвен квалитет на производите.

При посетата на студентите од Економскиот факултет од Прилеп, Комерцијалниот директор на „Витаминка“, Владимир Трпаноски, ги запозна нив и нивниот предметен професор Марика Башеска Ѓорѓиевска со логистичките активности на компанијата. Студентите ги посетија магацините на „Витаминка“ за амбалажа, суровина и готов производ, каде имаа можност да ги забележат движењата на материјалите и производите во компанијата. Исто така, се запознаа и со начинот на транспорт, допрема, складирање и отпрема на производите во една од најголемите македонски компании, специјализирана за кондиторски и „снекс“ брендирани производи.

Студентите го посетија и погонот за чоколада, каде вкусија дел од квалитетните чоколадни производи на „Витаминка“, уверувајќи се уште еднаш дека високиот квалитет на производите ја става оваа компанија во редот на најсилните и најпрепознатливите брендови на регионалниот пазар. Инаку, „Витаминка“ извезува над 45 % од своите производи претежно во соседните земји, како, Србија, Хрватска, Босна и Херцеговина, Косово, Словенија, во уште неколку европски земји, но и во прекуокеанските земји, како САД и Австралија. За компанијата најголеми приоритети се одржувањето висок квалитет на производите со пристапна цена за купувачите, беспрекорна дистрибуција, модернизација на производството, едукација на човечкиот потенцијал и зголемување на продуктивноста. Исто така, за „Витаминка“ од примарно значење се и врвните стандарди во процесот на производство што се применуваат во производствените погони.

Оваа кратка, студентска посета на „Витаминка“, ја збогати практичната настава на студентите, а воедно им овозможи и да ја согледаат

големата професионална организираност на Одделот за логистика во компанијата. „Витаминка“ претставува една успешна приказна на македонско тло во која главен збор имаат квалитетот, иновацијата, развојот, врвната технологија и пред сè, човечките ресурси со кои располага. Секојдневното зголемување на бројот на задоволни потрошувачи е доказ за успешноста на оваа македонска компанија.



## Предизвиците на современото банкарство

Маја Палчевска

Економскиот факултет-Прилеп во континуитет ги одржува контактите со бизнис заедницата во Република Македонија и продолжува да промовира активна соработка. Во тој контекст, во декември 2014 година, госпоѓа Маја Палчевска, истакнат стручњак од праксата, гостуваше на предавањата по предметот Електронско банкарство на Економски Факултет Прилеп. Таа е директор на Регионалната дирекција-Скопје на Шпаркасе банка-Македонија и одржа презентација за предизвиците на современото банкарство што, меѓу другото, подразбира и трансформација на филијалите од трансакциски во советодавни единици. Присутните студенти и професори ја проследија презентацијата со интерес, по што следеше дискусија на темата банкарство, но и во правец на вработувања, обуки, практична настава и потребите на студентите во



банкарството.

Алтернативните канали на дистрибуција на производи и услуги во банкарското работење сè повеќе добиваат на значење. Тука, пред сè, се мисли на електронското банкарство, АТМ-ите и Контакт центарот. Сепак, експозитурите остануваат мошне значајна алка во севкупното обезбедување на банкарски услуги. Физичкиот контакт на клиентот со банкарскиот службеник останува витален дел во градењето взаемни односи на доверба, сигурност и лојалност. Она што се менува е улогата на експозитурите. Имено, тие, од трансакциски единици, прераснуваат во продажни места каде клиентот доаѓа да добие професионален и стручен совет, насока за определено финансиско прашање или да заврши некоја комплексна трансакција.

Главното прашање што тука се поставува е како најдобро да се направи тој премин и таа трансформација, а при тоа да се задржи постојната клиентска база, да се искористи потенцијалот за привлекување нови клиенти, со крајна цел раст на профитабилноста. Во согласносот со тоа, може да зборуваме за повеќе аспекти врзани за оваа трансформација:

#### *Сегментирање на клиентите*

Сегментирањето на клиентите е важна алатка за воспоставување релации со постојните и потенцијалните клиенти, како и идентификување на нивните потреби. Од структурата на клиентската база во експозитурата зависи и организацијата на оперативните процеси, изгледот на филијалата, работното време итн. Сегментирањето може да се направи според различни критериуми, а еден од најкористените во нашата индустрија е, секако, според месечниот приход. Така, ќе постои различен пристап кон клиентите без редовен или низок приход (пензионери, студенти, клиенти со ниски примања), кои имаат едноставни потреби и ограничен пристап до производите и услугите и се многу на број (масовни клиенти). Широкиот спектар на услуги се наменети за клиентите со средни и високи примања и тие бараат поинаков третман и индивидуален пристап. Важно е во двата сегмента да се градат долгорочни релации на доверба и лојалност.

Во овој контекст, особено е значајно да се дефинираат и правилно да им се пристапи на ВИП-клиентите. Овде се мисли на клиенти кои имаат месечни плати над определен износ, депозити / кредитна изложеност над определен износ, клиенти

кои се сопственици или менаџери на компании со годишен промет над определен износ итн.

#### *Алокација на ресурсите*

Егзистирањето и значењето на експозитурите како главен дистрибутивен канал во банката е повеќе од јасно. Она што почесто се наметнува како прашање за дискусија е профитабилноста на експозитурата. Една експозитура ќе се смета за профитабилна доколку трошоците за работење на самата експозитура се помали од приходот кој таа го генерира преку продажбата на производи и услуги на нови и постојни клиенти. Профитабилноста на производите и услугите, активните и пасивните каматни стапки, провизиите итн. се прашања кои се целосно во ингеренција на централата на Банката и тука експозитурите немаат влијание. Но, оптималното искористување на расположливите ресурси и продуктивноста се, дефинитивно, некои од параметрите според коишто може да се мери успешноста на работењето на филијалата. Кога се зборуваме за продуктивноста, главно мислиме на број на процесирани трансакции, број на нови сметки и број на нови кредити по вработен, времетраење на процесирањето на барање за кредит (од апликација до исплата на кредитот).

Правилната и јасната распределба на процесите меѓу експозитурите и службите во централата на банката ќе придонесе за подобро алоцирање на одговорноста, поефикасни процеси, подобра продуктивност на вработените и подигање на квалитетот на севкупната услуга кон клиентите. Како генерално правило, експозитурата е продажен центар, работи на аквизиција на нови клиенти, идентификување и задоволување на нивните потреби и со тоа на остварување на зацртаните цели. Баск office функциите, во најголем дел, се извршуваат во централата како организационен дел што е целосно поставен во функција на поддршка на експозитурите.

Бројот на активни клиенти по експозитура е показател за фреквенцијата во експозитурата, нејзиното работење и потенцијалната потреба од отворање нова експозитура или затворање на постојната заради правилна алокација на ресурсите.

#### *Обезбедување на одлична клиентска услуга*

Квалитетот на услугата и задоволството на клиентите се два елементи според кои се мери успешноста на една експозитура. Тоа, на

долг рок, носи лојални клиенти кои осигуруваат профитабилност на филијалата, што е крајна цел.

Клиентите бараат побрза услуга, професионален совет, човечки однос, пристап кон услугите на банката преку повеќе канали на дистрибуција, едноставност на процесите, транспарентност, доверба, флексибилност. Сето тоа претставува квалитет на клиентската услуга. Кога очекувањата на клиентите ќе бидат надминати, тоа ќе значи дека е постигнато високо ниво на квалитетот на услугите. Само тоа може да не одвои од конкуренцијата и ќе ни обезбеди нови клиенти и долгорочни релации со постојните клиенти.

### *Оценка на резултатите од работењето*

Потребно е да се развие сеопфатен систем за следење на резултатите на секоја експозитура, споредување со останатите експозитури на банката, но и со останатите банки кои работат во слично опкружување. Правилно поставените цели, и воспоставените стандарди за наградување се клучот за развојот на експозитурите.

Главната цел на експозитурата е продажба на производи за задоволување на финансиските потреби на клиентите и нивна поддршка со соодветна услуга. Проактивниот пристап кон нови клиенти и вкрстена продажба на постојните клиенти е клуч за успех на секоја експозитура. Оттука и главните задачи на секоја експозитура, според кои ќе се вреднуваат резултатите, ќе бидат мешавина на резултати од продажбата и од квалитетот на обезбедената услуга: број на нови клиенти во експозитурата, вкрстена продажба на нови производи на постоечките клиенти мерена преку просечен број на производи користени од поединечен клиент, веројатност за задржување на постоечките клиенти мерено преку резултатите од mystery shopping и останатите алатки за оценка на квалитетот на услуга и клиентско задоволство (сандаче за жалби и поплаки, интерни анкети на клиентско задоволство и сл.), како и процент на неактивни клиенти и клиенти кои си заминале. Способноста на банката за привлекување и задржување на нови клиенти не е само врзана со производите и услугите што ги нуди, туку уште повеќе со начинот на кој клиентите се опслужуваат и репутацијата што ја ужива банката на пазарот и во поширокото окружување. Задржувањето на постоечките клиенти не е само прашање на обезбедување на услуги кои им се потребни на клиентите, туку обезбедување на услуги според квалитет кои ќе ги надминат очекувањата на

клиентите. Постојат повеќе причини зошто задржувањето на клиентите и нивната лојалноста значат и профитабилност за филијалата и банката во целина:

Трошокот за привлекување на нови клиенти се јавува на почетокот на воспоставувањето на деловен однос. Колку е подолг деловниот однос, толку амортизираниот трошок е понизок. Долгогодишните клиенти тешко се одлучуваат за менување на банка и се помалку ценовно сензитивни. Ова носи зголемување на приходите по единица производ/ услуга.

### *Лојалните клиенти нудат бесплатна промоција на банката преку т.н „word of mouth“.*

Редовните клиенти се запознаени со процесот на работа, немаат многу прашања и вработените во филијалата веќе го имаат апсолвирано нивниот принцип на работење, па поради тоа бараат помалку ресурси и генерално се поефтини за банката.

Зголемениот процент на клиенти кои остануваат да работат со банката го поедноставува работењето на вработените и тие се позадоволни. Задоволните вработени повторно креираат задоволни клиенти. Она што е значајно при поставување на критериумите за оценка на резултатите од работењето е тие да бидат јасни, мерливи, реални, стабилни и временски дефинирани. Исклучително важно е учеството на самите реализатори во дефинирањето на таргетите. Таргетите треба да се следат постојано, да се одржуваат редовни, месечни состаноци на кои ќе се разговара за резултатите од работењето и постојано да се разработуваат нови планови за уште поуспешно работење.

### *Изглед на експозитура – оптимизација на простор*

Начинот на организација на експозитурата зависи од типот на клиенти, односно, сегментот кој ќе се опслужува. Имено, за најголем дел од клиентите коишто се физички лица и имаат редовни, стандардизирани барања поврзани со благајничкото работење, плаќање на сметки и рати од кредити итн, важно е да се обезбеди брза и ефикасна услуга.

За нив постојат шалтери, места за трансакции каде клиентите стојат, но имаат непречена комуникација со вработениот. Од друга страна, за категорија клиенти со средни и високи примања, како и за ВИП-клиентите кои имаат и поспецифични барања во поглед на депозитното работење, дознаките кон странство итн., експозитурите имаат т.н. личен

банкар сместен во посебно изолиран дел, простор за советодавна функција, каде што клиентот може да седне и спокојно да поразговара со вработениот и да донесе соодветна одлука, за потоа да се комплетира трансакцијата.

Стандардизираниот изглед на експозитурите е важен за распознавање на брендот и како маркетиншка алатка за етаблирање на банката на локалниот пазар. Исто така, важно е експозитурата да е модерна, да не е премала, ниту преголема, да е безбедна, да има делови за дискреција на клиентите и простор каде може лесно човек да се ориентира.

Изгледот на филијалата зборува за самата банка, за организација на процесите, за начинот на обезбедување на услугите итн.

Експозитурите се дел од пошироката заедница во нивната локална средина - општината во која функционираат и така треба да се однесуваат. Сите активности кои може да придонесат за афирмирање на експозитурата во локалната средина треба да се разгледаат и, во координација со маркетинг службата, да се реализираат.

## *Reflections on the DOCSMES project and PhD programme (2)*

Marika Basheska-Gjorgjieska

The idea of developing the Joint Regional PhD Programme appeared at the Faculty of Economics in Prilep (UKLO) which is a regional coordinator of DOCSMES project. Faculty of Economics is the host institution of the pilot PhD Programme, where the most of the project activities are realized. Besides the benefits related to: joint curriculum development, academic staff training and providing of modern equipment, acquired by all other WB Universities, the host institution benefits are larger and they can be summed up in: establishing a new way of organizing the third level of studies according to Bologna declaration, establishing of PhD Programme in Entrepreneurship and SMEs Management in the country for the first time and launching a unique Joint Programme in cooperation with eight universities. In this issue of Equilibrium we convey the reflections of the non-university partners in this project.

### *Agency for promotion of entrepreneurship of the Republic of Macedonia*

Agency for promotion of entrepreneurship of the Republic of Macedonia as state owned institution and partner on the DOCSMES project, represents the business sector – Macedonian small and medium sized enterprises in the context of the Governmental measures for SME development.

The Agency joined this project to support the academic approach strongly and to underline the importance of the research activities at SMEs as a shortest way for achieving better competitiveness on the market at the same time enabling the staff to continue their education to the highest degree. Through this process SMEs learn how to transform the research results in the most powerful management decision making tool and maintain strong connection between the business community and the universities.

The Doctoral Programme, developed within the project, empowers future PhD professionals with applicable knowledge and skills, ready to produce creative ideas capable to combat the everyday challenges of the SMEs in the contemporary vibrant and competitive environment. The Agency provided significant contribution in obtaining data for the survey, using its own SMEs data base. The intention of the research conducted was to support the process of the curricula development for the PhD program, providing overall picture of the business sector. It





additionally assisted in obtaining an objective insight in the existing and potential cooperation between business community and the universities. The results of the survey were presented on the workshop in Tirana, April 2011. The process of implementation of the project, following the highest standards of the Bologna process incorporated in the PhD programme, allowed use of modern technology in order to make long distance learning available for the students. The interactive video conference, for students and other participants invited, provided an opportunity to discuss issues such as contemporary measures and EU policies with eminent international experts. The Agency's representatives elaborated the measures the Government of the Republic of Macedonia undertakes in order to support the SMEs sector. Moreover, the project enabled its partners study visits to Italian and French institutions, which were of an exceptional value for the Agency, as they enable its staff to learn from the experiences of relevant institutions and to consider possibilities for future cooperation among institutions and the companies, as well. Successful implementation of this project seen through the dissemination meeting that the Agency organized in cooperation with the Macedonian regional business support organizations showed that a solid platform for creation of PHD studies is already created and operational. According to the overall opinion gained at the meetings, it would be highly appreciated if further steps would lead towards development of PhD Programmes for more narrow scientific fields.

### *Macedonian chambers of commerce*

Macedonian chambers of commerce (MCC) is Macedonian leading business network representing the interests of the small and medium enterprises. Macedonian chambers of commerce is one of the partners to the DOCSMES project representing the business sector. Macedonian chambers of commerce joined DOCSMES project to work together with different profiles of partner institutions from different Western Balkans countries, which take efforts and share common vision about its implementation and development. As a representative of the business sector, the role of Macedonian chambers of commerce was to bring the DOCSMES project closer to the Macedonian market through its efforts by strengthening the link between doctoral students and the business community, helping them to successfully make their research work during the studies. The implementation of DOCSMES project provides unique opportunities for collaboration not only for the project partners, but also for the students. Through dif-

ferent kinds of communication between partners and students as interactive video conferences, coordination meetings, discussions, conferences and promotion and dissemination events, the implementation of the DOCSMES project was a great experience for the MCC's staff involved.

During the implementation of the DOCSMES project activities, there were study visits for the partners and students to the Italian, French and Macedonian institutions which contributed for intensifying the cooperation between the partner countries, as well as for strengthening the relationship between them.

### *Seavus*

Being part of DOCSMES Project and First doctoral programme in Entrepreneurship and SMEs in all Western Balkan Universities was both great honor and opportunity for Seavus and Seavus Education and Development Center.

Seavus and SEDC have always been strongly committed to establishing and growing strong ties with academia because we do believe in mutual synergy and benefits for all stakeholders involved, so we immediately recognize this intention in DOCSMES Project.

In our opinion DOCSMES project has emerged in a very critical period for Business climate in the region offering many young internationals - researcher's great chance to combine academic findings and business challenges. The project has gathered experiences of all highly relevant education institution and individuals in the region and more important has took into consideration business perspective including institutions, economic chambers and internationally operating companies such as Seavus in this case.

As partners in the project we believe we have contributed mainly towards sharing our inspiring story for establishing and growing multinational company that continuously delights the customers with services and products in an agile and business-value-first approach. During project activities we believe we have succeeded in raising relevant issues from ICT industry and business in general, among students and gave them directions for potential topics considerable for further research.



Regional Joint Doctoral Programme in  
Entrepreneurship and SME Management

## Студентска посета на криминалистичкиот музеј

Пеце Николовски

Покрај редовната настава којашто се состои од предавања и вежби, студентите на Економскиот факултет-Прилеп имаат честа можност да изведуваат и клиничка настава, која се реализира преку посети на компании и други институции во државата. Во тој контекст, на 28 ноември 2014 година, 25 студенти од нашиот Факултет, од трета година на насоката Сметководство, финансии и ревизија, предводени од проф. д-р Пеце Николовски, беа на еднодневна студентска посета во Министерството за внатрешни работи на Република Македонија-Оддел за форензика и криминалистичка техника, како и на Факултетот за безбедност во Скопје. Освен тоа, студентите имаа можност да го посетат и Криминалистичкиот музеј.

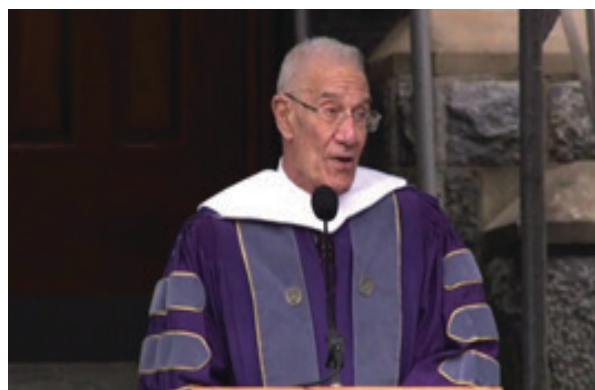
Посетата беше реализирана по претходна покана на помошник министерот за внатрешни работи на Република Македонија, оддел за форензика и криминалистичка техника, доц. д-р Слободан Оклевски. Најнапред, студентите со голем интерес го разгледаа Криминалистичкиот музеј при Факултетот за безбедност во Скопје каде од страна на одговорно стручно лице беа запознати со различните видови криминалитет и нивните извршители што се случиле во изминатиот временски период во Република Македонија. Потоа, групата беше примена од помошник-министерот за внатрешни работи на Република Македонија, оддел форензика и криминалистичка техника, доц. д-р Слободан Оклевски, кој заедно со своите соработници, ги запознаа присутните со различните видови статистички и економски криминал, со посебен осврт на техниките за откривање на фалсификувани потписи, работни документи, печати, пасоши, лични карти и друга работна документација.

Со оваа посета, Економскиот факултет-Прилеп ја продлабочи соработката со Министерството за внатрешни работи на Република Македонија и Факултетот за безбедност во Скопје. Студентите ја оценија посетата како мошне интересна и корисна бидејќи стекнатите информации ќе можат да ги применат во нивните идни професионални кариери. Се надеваме дека ваквата практика на спроведување клиничка настава на Економскиот факултет-Прилеп ќе продолжи и понатаму, со што ќе се зголеми применливоста на теоретските знаења што се стекнуваат во редовната настава.

## Влијателни економисти – Роберт Солоу

Наташа Трајкова

Остварувањето на позитивни и одржливи стапки на економски раст е еден од најзначајните предизвици за секоја национална економија. Денес, кога растот дури и на водечките економии е негативен или забавен, темите за економскиот раст, односно моделите кои ги објаснуваат детерминантите на растот, стануваат повторно актуелни. Многу трудови, теоретски и емпириски, се напишани во обид да се разоткрие генезата на толку посакуваниот економски раст, неговата најзначајна детерминанта или магична комбинација на фактори. И покрај сеуште актуелната нерешена дилема што има пресудно влијание на економскиот раст на една земја, продонесот на креаторот на неокласичниот или егзоген модел на економски раст (Solow-Swan model)-Роберт Мертон Солоу (Robert Merton Solow) е фундаментален и неспорен во економската литература. Имено, Солоу-Сван моделот не само што претставува теоретска основа за бројни емпириски студии кои се развиваат подоцна, туку е и поттик за развој на новите ендогени теории на растот. Секако, тој труд заедно со целокупниот подоцнежен придонес на Солоу е крунисан со повеќе награди како што се: Џон Бејтс Кларк Медал во 1961 година, Нобелова награда за економија во 1987 година и Претседателскиот медал за слобода во 2014 година.



А кој е всушност Роберт Солоу?

Денес, 90-годишниот Роберт Солоу е сеуште активен, пишува и објавува многу помалку од порано, што впрочем е и разбирливо. Иако неговите последни статии објавени на порталот New Republic се напишани со популистички јазик и се занимаваат со актуелни теми што ја засегаат американската

и светската економија, сепак се втемелуваат во современата теорија на растот и развојот.

Животниот пат на Солоу започнува во Бруклин во 1924 година и тој припаѓа на третата генерација на имигрантското еврејско семејство. Се образувал, и тоа добро, во јавни училишта, а подоцна добива и стипендија за Харвард во 1940 година. Како дете на Големата Депресија, тој е заинтересиран за општествените и социолошките проблеми. Во екот на Втората светска војна, во 1942 година, одлучува да замине во американската армија каде останува до 1945 година. Солоу истакнува дека годините во Армијата битно го формирале неговиот карактер зашто изведувал многу тешки задачи во мала, но збиена група каде лојалноста и вештините биле пресудни за опстанок. Во 1945 год. повторно се враќа на Харвард каде професор и добар пријател му бил Василиј Леонтиев (Wassily Leontief). Солоу подоцна јавно му се заблагодарува на неговиот ментор Леонтиев, истакнувајќи дека многу научил од него како за животот, така и за суштината на модерната економска теорија. Леонтиев го воведува и во емпириската истражувачка работа, а под негово менторство, тогашниот истражувачки асистент Солоу, го продуцира и првиот сет на капитални коефициенти за инпут - оутпут моделот.

Тогаш, всушност, започнува интересот на Солоу за статистиката и веројатноста. Поради тоа, во 1949-50 година заминува на Универзитетот Колумбија каде ги изучува подробно математичките, статистичките и економетиските модели. Во тој период работи и на докторската теза која претставува обид да се моделира дистрибуцијата на големината на платите со употреба на интеративен Марков процес за вработеност-невработеност и за плати. За тезата ја добива Велс наградата на Харвард со која се обезбедува нејзино објавување и чек со значајна сума на пари за тој период. Сепак, Солоу по пречитувањето на тезата, одлучува да не го прифати чекот, нити да ја публикува тезата, бидејќи сметал дека трудот можел да биде направен подобро. Веројатно, тоа е чувството на секој докторант по завршувањето на докторската теза, но и на секој истражувач по завршувањето на одредено истражување. Солоу останува доследен на тоа благородно чувство на себеиспитување до длабока старост.

Пред заминувањето за Колумбија Универзитетот, Солоу започнува да работи како професор на Универзитетот Кембриџ т.е. на престижниот Масачусетски технолошки институт (МИТ) на Универзитетот во Кембриџ. Започнува со предметите статистика и економетрија, но подоцна се

навраќа на макроекономијата.

Како што самиот вели, можеби најзначајниот фактор за премин кон чистата економија е неговиот пријател Пол Самуелсон (Paul Samuelson), кој му бил колега во соседната канцеларија на МИТ скоро 40 години. Нивните разговори за економија, политика, за децата, за секојдневните проблеми секако дека битно влијаат врз професионалниот и приватниот живот на обајцата.

Солоу останува на МИТ до 1995 година. Како што самиот вели, депарتمانот за економија на МИТ е посебно место за работа. Опкружен со интелегентни и докажани колеги и со спектакуларни студенти во континуитет, Солоу доста време поминува со нив и ужива во нивното друштво. Но, во 1995 година, и покрај фактот што не постоела задолжителна старосна граница за заминување во пензија, тој одлучува дека е подобро местото да му го отстапи на некој млад професор. За нас, тоа би бил ретко несобичен потег, а за Солоу тоа претставува само природен тек на нештата. И покрај пензионирањето, Солоу и Самуелсон сеуште ги имаат истите соседни канцеларии на МИТ и сè уште си ги споредуваат белешките и дискутираат за своите истражувања. По пензионирањето, Солоу и понатаму продолжува да работи. Заедно со Франк Хан (Frank Hahn) воглавно работи на макроекономските теории, обидувајќи се да ги релаксира и модификува претпоставките за оптимални својства на разгледуваните процеси и појави. Иако е творец на долгорочниот модел на растот, тој во поново време се фокусира на истражувања на процесите на раст на економиите на краток или среден рок. Иако се интересни, овие алтернативни модели на Солоу и Хан не & привлекуваат значајно внимание на економската јавност, најверојатно, како што самиот вели, заради тоа што се матни и неуредни. Паралелно, Солоу работи и на неколку други проекти, кои повеќе се инволвирани во социо-економската сфера: ги помага истражувањата поврзани со вработувањето на ранливите социјални групи (претседател во Manpower Demonstration Research Corporation), во Институтот McKinsey Global каде работи на објаснување на големите меѓународни разлики во перформансите на определени индустрии, ја редактира книгата „Големите деведесетти“ (The Roaring Nineties), каде го опишува и анализира големиот успех на американската економија во периодот од 1995 до 2000 година.

Сепак, од целокупниот опус најзначајниот придонес на Солоу е во областа на моделирањето на економскиот раст. Имено, тој се смета за



основоположник на неокласичниот модел на економски раст. Во принцип, моделот на Солоу е модел на долгорочниот економски раст каде растот се објаснува со раст на трите основни фактори: акумулацијата на капиталот, раст на човечкиот капитал (или раст на популацијата) и техничко-технолошкиот прогрес. И додека првите два фактори се ендегени и се определени во самиот економски систем, последниот фактор, техничко-технолошкиот прогрес, Солоу го смета како егзоген, детерминиран надвор од системот. Моделот на Солоу тргнува од неколку основни, но сепак лимитирачки претпоставки: затвореност на економијата, опаѓање на приносите на секој поединечен фактор на производство, изедначување на стапката на инвестирање со стапката на штедење во економијата, константност на стапката на раст на популацијата на долг рок. Во такви услови, стапката на економски раст на националната економија зависи од акумулацијата на капиталот, односно, стапката на инвестирање и стапката на депрецијација на капиталот во услови кога стапката на раст на трудот е константа дури и кога нема техничко-технолошки прогрес. Заради опаѓачките приноси, и покрај тоа што маргиналниот производ на капиталот е позитивен, на долг рок опаѓа и стапката на раст на економијата, со што таа би достигнала нулта стапка на раст (steady state). Значи, директната импликација на неокласичниот модел на раст означува дека само со зголемување на факторите на производство не може да се постигне одржлив раст на долг рок, туку е неопходен и техничко-технолошки прогрес, којшто во емпириските студии се нарекува Резидуал на Солоу (Solow residual) или Вкупна продуктивност на факторите (ВПФ) (Total Factor Productivity (TFP)). Само со техничко-технолошкиот прогрес националната економија може да помине од една до друга крива на балансиран раст. Со ова Солоу всушност го потенцира значењето на техничко-технолошкиот прогрес, но не го објаснува понатаму во моделот. Подоцна, ендегените теории всушност го сторија тоа, инкорпорирајќи го техничко-технолошкиот прогрес внатре во економскиот систем.

Всушност, може да се каже дека од критиките на неокласичниот модел настанаа и модерните теории на раст. Тие најмногу се занимаваа со релаксирање на основните претпоставки на егзогениот модел, особено со претпоставката за опаѓачки приноси. На пример, ендегените теории воведуваат неколку објаснувања за евентуални константни или растечки приноси на факторите на производство, како што се иновациите, човечкиот капитал, spill over ефектите,

позитивните екстерналии итн.

Солоу живо го следи развојот на економската мисла во областа на економскиот раст. Тој во своите најнови моделирања се обидува да надмине некои од проблемите на сопствениот модел, останувајќи самокритичен до крај. Исто така, тој често ги критикува и актуелните економски политики.



По повод доделувањето на Нобеловата награда тој истакнува дека токму сета таа работа го поттикнала неговиот скептицизам и незадоволство од начинот на кој пазарот на трудот и производите се модерно организирани и регулирани денес.

## За интелигенцијата и IQ (2)

Илија Христоски

Кај секој поединец, степенот на интелигенција се менува со текот на годините. Генерално, се смета дека рапидниот раст на интелигенцијата завршува кога личноста ќе ги достигне доцните тинејџерски години, околу 16-тата година од животот. Но, докажано е и тоа дека со вежбање и посветеност, IQ може значително да се подобри.

Резултатите од тестирањата на IQ можат значително да варираат не само од еден до друг вид тест, туку и во поглед на возраста на испитаникот. На пример,  $IQ = 170$  кај дете на возраст од 10 години е еквивалентен на  $IQ = 106$  кај возрасен. Друг проблем е непостоењето на стандардизиран и конзистентен сет од тестови за проценка на интелигенцијата со текот на времето, бидејќи како што одминува времето, се покажува дека постојат се повеќе аспекти што треба да бидат опфатени со тестирањето. Веќе се спомнуваат 13 димензии на интелигенцијата (аналитичка, просторна, логичка, мемориска,

музичка, лингвистичка, филозофска, морална, спиритуална, интерперсонална, интраперсонална, физичка-телесна и натуралистичка).

Гинис ја укинал категоријата „највисок IQ“ во 1990 година, откако било заклучено дека IQ тестовите не се доволно веродостојни за да биде доделена титулата „најинтелигентен човек на Земјата“ на само едно лице. Затоа, информациите за највисок коефициент на интелигенција секогаш треба да се земаат со голема резерва.

Актуелната листа на најинтелигентни луѓе изгледа вака:

- Теренс „Тери“ Чи-Шен Тао (1975), математичар со австралиски и американски корени којшто учел математика додека бил во повој, решавал сложени аритметички проблеми веќе на двегодишна возраст, студирал математика на возраст од 9 години, а на возраст од 13 години станал добитник на златен медал на Меѓународната математичка олимпијада. Докторирал на Универзитетот во Принстон, на возраст од 20 години (IQ = 220 – 230).

- Кристофер Хирата (1982), јапонско-американски астрофизичар којшто на возраст од 13 години освоил златен медал на Меѓународната олимпијада по физика. На возраст од 14 години ги отпочнал студиите, а на возраст од 22 години докторирал на Универзитетот во Принстон (IQ = 225).

- Ким Унг-Јонг (1963), корејски инженер којшто започнал да чита и да зборува на мајчиниот јазик на возраст од само 6 месеци, а веќе на возраст од 3 години знаел неколку други странски јазици (јапонски, германски и англиски). На четиригодишна возраст посетувал настава во колеџ. Пишувал поезија, поеми и есеи на кинески и корејски јазик. Како тинејџер, од својата 8 година, студирал во САД и работел за NASA. На возраст од 14 години решавал комплексни математички проблеми (IQ = 210).

- Абдеселам Џелул (IQ = 198).

- Вилијам Џејмс Сидис (1898 - 1944), американец којшто дипломирал на Универзитетот во Харвард на возраст од 16 години (IQ = 197).

- Кристофер Мајкл Ланган (1952), наречен „најпаметниот човек во Америка“ (IQ = 190 - 195).

- Гари Каспаров (1963), азербејџански шахист, писател и политички активист којшто на 22-годишна

возраст станал светски шампион во шах. Титулата ја држел цели 15 години. Познат е по симултанката против 50.000 шахисти од повеќе од 75 земји (IQ = 190).

- Мерилин вос Савант (1946), американска писателка, сценаристка, и колумнистка којашто важи за жена со највисок коефициент на интелигенција (IQ = 180 - 190).

- Јудит Полгар (1976), унгарска врвна шахистка со светско реноме, најсилен играч на шах од женски пол којашто на возраст од неполни 16 години станала шаховски велемајстор. Во рана возраст го победила не само Гари Каспаров, туку и десетина други врвни шаховски велемајстори и светски шампиони (IQ = 170).

- Алберт Ајнштајн (1879 - 1955), германски теоретски физичар, авторот на општата и посебната теорија на релативноста (IQ = 160 - 170).

- Стивен Хокинг (1942), англиски физичар и космолог (IQ = 160 - 170).

Во светот постоеле, постојат и ќе постојат многу луѓе со висок IQ којшто најчесто е помалку важен отколку нивните животни достигнувања. Бидејќи тестовите на интелигенција започнале да се практикуваат дури во XX век, генијалците како Леонардо да Винчи и Аристотел немале ни теоретски шанси да се тестираат. Во оваа категорија луѓе со исклучителни интелектуални способности се вбројуваат: Никола Тесла, Волфганг Амадеус Моцарт, Јохан Волфганг фон Гете, Леонардо да Винчи, Исак Њутн, Готфрид Вилхелм Лајбниц, Галилео Галилеи, Рене Декарт, Микеланџело, Барух Спиноза, Мајкл Фарадеј, Леонард Ојлер, и многу, многу други, знајни и незнајни личности, од актери и бизнисмени до обични домаќинки и работници.

За крај (или подобро речено, за почеток на вашите размислувања околу сопствената интелигенција), ви го пренесуваме тестот на интелигенција на Алберт Ајнштајн. Тестот е именуван по најпознатиот физичар на XX век, бидејќи тој, наводно, го осмислил уште кога бил дете, иако не постои потврда за веродостојноста на ова тврдење. Ајнштајновата загатка е логичен тест за којшто се тврди дека можат да го решат само 2% од светската популација на најинтелигентни луѓе, т.е. оние што веќе се, или заслужуваат да станат членови на „куќата на славните“ - организацијата на суперинтелигентните МЕНСА.

Дали и вие припаѓате? Проверете!

Пет куќи се обоени во пет различни бои. Во секоја од тие куќи живее личност од различна националност. Сите сопственици пијат различен пијалок, свират на различен музички инструмент и чуваат различни домашни миленици. Ниту еден сопственик нема ист миленик, не свири на ист инструмент, и не пие ист пијалок со кој било од другите сопственици. Врз основа на долунаведените факти, одговорете кој сопственик чува аквариумски риби како домашни миленициња (постои само едно решение што ги задоволува истовремено сите поставени услови):

- Британецот живее во црвена куќа;
- Швеѓанецот чува кучиња;
- Данецот пие чај;
- Зелената куќа е лево од белата куќа;
- Сопственикот на зелената куќа пие кафе;
- Личноста којашто свири на виолина

одгледува птици;

- Сопственикот на жолтата куќа свири на

клавир;

- Сопственикот на куќата во средината пие

млеко;

- Норвежанецот живее во првата куќа;

- Човекот којшто свири на труба живее покрај

оној што чува мачки;

- Човекот којшто чува коњи живее покрај

човекот којшто свири на клавир;

- Сопственикот којшто свири на хармоника,

пие пиво;

- Германецот свири на гитара;

- Норвежанецот живее покрај сината куќа;

- Човекот којшто свири на труба има сосед

којшто пие вода.

Ако успеете да го решите овој тест на интелигенција, ви честитаме. Но, доколку не успеете да го решите тестот, овој или некој друг, не се разочарувајте. Во животот е многу поважно да дадете ваш оригинален придонес во некоја област, отколку да бидете во друштвото на суперинтелигентните коишто, освен високиот IQ, ништо друго не постигнале во животот и работата.

На пример, ниту Абдеселам Џелул (IQ = 198), ниту Кристофер Мајкл Ланган (IQ = 190 - 195) не направиле во животот ништо корисно или значајно, иако, според IQ, се далеку пред еден Ајнштајн или Хокинг. Од друга страна, пак, бројни добитници на Нобеловата награда не се вбројуваат во друштвото на суперинтелигентните. Затоа Ајнштајн ќе рече „Секој е гениј. Но, ако и судите на рибата според нејзината способност да се качува на дрво, ќе го помине целиот свој живот мислејќи за себе дека е глупава!“.

## Персоналниот стратешки план - алатка во креирањето на сопствената иднина

Моника Ангеловска - Дичоска

*„Маченце мило... рече Алиса, кажи ми каде треба да одам? Тоа во голема мера зависи од тоа каде сакаш да стигнеш, рече мачето.“ Луис Керол „Алиса во земјата на чудата“.*

Брзите и длабоки промени во окружувањето, а посебно технолошките промени, имаат големо влијание врз денешната трансформација на деловните субјекти, владите и нивните политики, однесувањата на поединците и др. Опкружувањето станува динамично и непривидливо, го менува секојдневниот начин на живот, наметнува нови проблеми и предизвици, ги менува потребите и однесувањата на поединците и предизвикува промени во сите сфери од општественото живеење. Како резултат на динамичното опкружување уште повеќе се наметнува потребата од примена на персонално стратешко планирање кај поединците, доколку сакаат успешно и сигурно да чекорат низ патеките на животот кои се неизвесни во новото опкружување. Персоналниот стратешки план овозможува поголема адаптивност во опкружувањето, подготвеност и отвореност за промени, мотивираност и полесно прифаќање на новите настани.

Персоналниот стратешки план преставува патоказ (водич) за исполнување на поставените цели. Овој план преставува пишан документ којшто ќе помогне во правењето преглед на сопствените цели и акции, односно чекори кои ќе треба да се преземат во иднина.

На многу значајни и успешни лидери во светот, персоналниот стратешко планирање им е една од 10-те навики во нивното живеење. Креирањето на персонален стратешки план е моќна алатка во преземање на лидерство врз самиот себе. Кога се подготвува персонален стратешки план истиот може да се однесува на период од 10 до 50 години, така што треба да се испланираат активностите за секоја година со цел постигнување на сопствената визија.

Во процесот на подготовка на персоналниот стратешки план не се доволни само часови, туку потребни се денови, недели, а за некои сегменти од животот се потребни и години за да биде комплетен



и остварлив. Креирањето на персонален стратегиски план поминува низ неколку чекори и тоа: персонална анализа, формулирање на персонална визија и мисија, формулирање на персонални цели, избор на соодветни стратегии, подготовка на план на акции и стратегиска флексибилност.

Потребно е да се издвои време за сопствена анализа и оценка со цел да се добие одговор за сопствената позиција, да се изберат клучните области на сопствениот живот, да се дефинираат приоритетите, да се направи преглед на сопствените вредности, вештини и искуства на чија основа ќе се гради и развива идниот персонален план. Врз основа на резултатите од анализата, поединецот ќе стане свесен за сопствената тековна позиција, односно полесно ќе ја разбере сопствената состојба, силите кои го движат, слабостите кои може да ги надмине, можните идни настани, ограничувањата во неговото потесно и пошироко опкружување и сл. Јаките и слабите страни на човекот се под негова директна контрола, меѓутоа можностите и заканите се надворешни работи врз кои нема целосна контрола, но треба да ги земе предвид.

При креирањето на сопствената мисија треба да се тргне од прашањето за смислата на сопственото постоење. Неговиот одговор ќе помогне во креирањето на сопствената мисија (пример за персонална мисија: да генерирам нов начин на размислување во општеството). Тргувајќи од сопствената мисија поединецот ќе има водич низ секојдневниот живот кој ќе му помага да ја следи патеката на сопствените соништа.

И формулирањето на сопствената визија бара одговор на прашањето како се гледа поединецот (човекот) во иднина или што сака да биде. Таа е, всушност, сонување на она што човекот сака да биде (пример за персонална визија: да станам политички лидер во земјата кој ќе биде запаметен по создавање на цврсто демократско општество). Во процесот на формулирање на сопствената визија, всушност се применува визуелизацијата во сопствената глава (image your future).

Визуелизацијата во својата глава е битна алатка во креирањето на персоналниот план. Како што пишува поранешниот градоначалник на Њујорк, Рудолф В. Џулијани, автор на книгата „Лидерство“, визуелизацијата во својата глава е главно начело во подготовката. Потребно е да се создаде слика за работите кои се посакуваат во иднина, а визуелизацијата го олеснува и помага процесот на реализација.

Идентификувањето на персоналните цели

е дел од процесот на персонално стратегиско планирање. При дефинирање на сопствените цели треба да се вимава тие да бидат според принципот SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-bounded). Со идентификувањето на персоналните цели се идентификува она што сака човекот да го постигне, што сака да има, што сака да избегне итн.

Исто така, потребно е да се издвојат развојните методи и стратегии со кои ќе се избере начинот за преземање на акција кој ќе овозможи постигнување на визијата и исполнување на мисијата. Кога се подготвува персоналниот план треба да се имаат предвид и можностите за различни вмрежувања, можни ментори низ животот, соработници и советници, формални и неформални тренинзи, образование и сл.

Подготовката на планот за акции, всушност, претставува подготовка на персонален календар на активности кој ќе помогне во реализација на сопствените цели. Планот за акции треба да ги содржи целите кои треба да се оставарат, поединечните активности за секоја цел, потребните ресурси и временскиот период за реализација. Персоналниот стратегиски план често треба да се прегледува и анализира, со цел прилагодување на истиот кон новонастанатите ситуации. Стратегиската флексибилност подразбира поседување на вештини и способности со кои човекот може навремено да одговори на различните барања и можности во динамичното и неизвесно опкружување.

При креирањето на персоналниот стратегиски план, потребно е да се земат предвид повеќе сегменти од човечкиот живот и тоа: семејство, кариера, здравје, пријатели, финансии, општество, верувања и сл. Истиот може да биде насочен кон сите претходно наведени сегменти од животот или може фокусот да биде ставен на еден сегмент во зависност од поставените приоритети.

Добро сработениот персонален стратегиски план може невозможното да го направи возможно, преку добро осмислени акции. При подготовка на персоналниот стратегиски план исклучително корисни се неколку методи, анализи и техники, кои што помагаат во неговото успешно составување, како што се Персоналната SWOT анализа, Сценарио техника, Stakeholder анализа, Brainstorming техника, Матрица на менаџирање на времето и други. SWOT анализата претставува ефикасна алатка за разбирање на сопствената состојба и донесување на одлуки од страна на човекот (истата наоѓа примена и во деловните субјекти). Преку SWOT анализата, човекот

ги открива сопствените интерни силни и слаби страни, како и екстерните можности и закани. Во овој контекст потребно е да се направи и т.н. Gup анализа, која помага да се увиди недостатокот на вештини, ресурси кои му се неопходни на човекот за да ги заврши посакуваните задачи.

Сценарио техниката помага во развивање на различни модели во идното опкружување од различни аспекти, односно помага да се развијат сценарија за различни настани коишто може да се случат во иднина. Со примена на оваа техника човекот е подготвен за однесување во различни идни ситуации и нема да биде изненаден при случувањето на истите (ќе поседува цокер или златна резерва).

Stakeholder анализата која помага да се идентификуваат клучните учесници или актери коишто може да имаат влијание или да помогнат во реализација на одредени цели и настани. Потребно да се испита нивното влијание, поддршка, помош, ограничување, и врз таа анализа да се пристапи кон истите со избрани стратегии (ментори, соработници, советници, пријатели и сл.).

Brainstorming техниката помага во генерирање на различни идеи и носење на одредени одлуки. Оваа техника наоѓа примена во тимското работење, како и во персоналното планирање. Со Brainstorming техниката ниту една идеја која паѓа на памет не се отфрла веднаш, туку се прави добра анализа и потоа се избира најсоодветната.

Правењето Матрица на менаџирање на времето помага во издвојувањето и идентификувањето на тоа што е итно од неопходно и тоа што е важно од неважно во идниот период.

Преку процесот на персонално стратегиско планирање човекот полесно ќе открие кој е, каде сака да стигне и како тоа да го направи. Постојат две клучни работи кои треба да се запаметат кога се креира персонален стратегиски план:

1. Персоналниот стратегиски план е личен и динамичен документ којшто живее и истиот мора постојано да се движи, менува и расте.

2. Персоналниот стратегиски план треба да се сфати како начин на живот, а не како еднократен настан.

Неколку мудри патокази (изреки) корисни за изработката на персонален стратегиски план: Доколку не ви е важно каде одите, не е битно која патека ќе ја изберете.

(Луис Керол)

Душата никогаш не мисли без слика.

(Аристотел)

Лидерот мора да верува во сонот што сака да

го оствари, дури и ако изгледа тешко остварлив, со оглед на сегашната реалност.

Она што го прави лидерот голем не е само имањето визија, сон, идеја, туку комбинација на таа визија со доволна упорност и отпорност.

Правењето на вистински избор е најважниот дел од лидерството.

Верувајте во вашите способности.

(Рудолф В. Џулијани)

Успешните луѓе ги разбираат своите вештини и таленти и нивниот живот го градат врз нив.

Ако не знаеш каде одиш, никогаш нема да знаеш дали си пристигнал.

(Keno R. Mullings)

Треба да ги научиш правилата на игра. И тогаш можеш да играш подобро од било кој друг.

Лудило: е да го правиш истото одново и одново и да очекуваш различни резултати.

(Алберт Ајнштајн)

Вашата визија е ветување за тоа што еден ден вие ќе бидете.

(James Allen)

Лидерството е способност да ја преведете визијата во реалност преку процесот на планирање.

Мислете на вашиот план како на документ којшто живее, тој ќе се менува и расте заедно со вас.

(Advanced Management Institute, 2008)

## Впечатоци од студискиот престој во Суботица

Марија Мидовска

Како студент на трет циклус студии на насоката Менаџмент на Економскиот факултет-Прилеп пред почеток на можеби најважниот дел од студирањето, поднесување пријава за тема и тези на докторската дисертација, во периодот од 7 до 13 декември 2014 година реализирав престој на Економскиот факултет во Суботица, Универзитет во Нови Сад.

По долго размислување каде да ја реализирам мојата студентска мобилност се одлучив за тој факултет имајќи ја предвид долгогодишната соработка што ја има нашиот, Економски факултет-Прилеп со таа реномирана образовна институција во Република Србија. Исто така, вредно е да се напомене дека Економскиот факултет во Суботица е формиран во

1960 година и оваа година го прославува своето 55 годишно постоење.

Студентската мобилност е една од задолжителните активности што секој студент на трет циклус мора да ја реализира во текот на студирањето. Оваа активност е планирана со цел студентите да ги разменат своите идеи и искуства со експерти од друг факултет, друга земја и на таков начин да добијат поширока димензија за проблематиката која ќе ја истражуваат. Ова е одлична можност за секој студент да го прошири своето знаење и да му се отворат нови погледи и можности за понатамошна соработка.

Договарањето за престојот започна со една меил-порака до професорот Тибор Киш, којшто ја извршува функцијата продекан за меѓународна соработка на Економскиот факултет во Суботица. Тој со задоволство ми испрати писмо за покана по што остваривме дополнителна комуникација за да се договориме околу моите активности во текот на престојот. Следно беше качувањето во автобус и 16-часовно патување.

На факултетот бев убаво примена од сите професори, асистенти и останатиот кадар. Имав средби со професори кои работат во повеќе области, а се поврзани со мојата област на истражување за докторска дисертација. Разговарав со нив, им ја презентирав мојата идеја, проблем и цели на истражување, а тие несебично, ги споделија со мене нивните знаења, расположлива литература и совети. Посебна благодарност упатувам до Славица Агњеш, Маја Стругар, Ласло Шереш, Слободан Марич, Александра Маркич, Немања Бербер и Борис Радованов. Во текот на мојот престој, исто така имав пристап до факултетската библиотека и останатите бази на литература и податоци.

Еден ден од мојот престој беше планиран за посета на одделението на Факултетот во Нови Сад каде што, исто така, имав средби со професори со кои разменивме многу позитивни искуства. На крајот од оваа посета добив покана за учество на симпозиумот што Економскиот факултет во Суботица ќе го организира во мај 2015 година, како и за повторна средба и идна соработка, понуда за пишување на заеднички труд и работа на некои заеднички проекти во иднина.

Студентската мобилност е одлично искуство за секој студент и можност за отворање нови прозорци и погледи како за професионален, така и за личен успех. На сите студенти кои сакаат да имаат едно позитивно искуство, топло им препорачувам да го

посетат Економскиот факултет во Суботица. До нареден текст и нова студентска мобилност, ве поздравувам.



## Активности на Студентскиот парламент

Андреј Габроски

Новоформираното раководство на Студентскиот парламент при Економски Факултет – Прилеп започна со реализирање на своите планирани активности за 2015 година.

Меѓу првите активности беше распределувањето на голем број промотивни материјали кои се направени со цел да се запознаат студентите со целите и задачите на студентскиот парламент, нивните студентски права, бидејќи парламентот постои заради нивните барања и идеи. Всушност, членовите на Собранието на Студентскиот парламент се активно вклучени во



повеќето работни тела и групи на нашиот Факултет и Универзитетот „Св. Климент Охридски“ - Битола, при што постои можност да бидат презентирани сите барања на студентите и да се прават напори за нивна реализација.

Моментално, Студентскиот парламент работи и на остварување меѓународна соработка со дел од балканските универзитети за да се обнови учеството на студентите од нашиот факултет на Економијадите коишто традиционално се организираат. Во текот на изминативе неколку години овој аспект од работењето на Студентскиот парламент беше запоставен, така што враќањето на студентите од Економски факултет-Прилеп на Економијада ќе претставува значајно постигнување.

Исто така, во организација на Студентскиот парламент се одвиваат и бројни спортско-рекреативни настани. Имено, беше организиран втор студентски турнир во пинг-понг под раководство на Студентскиот парламент при Технолошко-техничкиот факултет-Велес каде учествуваа околу 35 учесници-студенти од факултетите при Универзитет Климент Охридски. Од Економски Факултет-Прилеп се натпреваруваа четири студенти и тоа Стефан Ристески, Мартин Танев, Злате Сутароски и Андреј Габроски. Студентскиот парламент е во постојана трка со најновите настани кои, во рамките на нашите ингеренци, се надеваме дека ќе успееме да им ги доближиме на нашите студенти.



## Факултетот ги отвора вратите за студенти од Африка

Спире Лазароски

Како резултат на плодната соработка на Министерството за образование и наука на Република Македонија и министерствата за образование на Гана и Нигерија, на Економскиот факултет во Прилеп започнаа со студирање нашите драги колеги и Егенова Анабел Сандра (Eghe-nova Annabel Sandra), Дарко Еванс (Darko Evans), Бернард Сарфо Боатенг (Bernard Sarfo Boateng) и Винифред Анита Агедо (Winifred Anita Aghedo). Во голема мера нивното студирање надвор од Гана и Нигерија се должи на нивната внатрешна потреба за просперитет и соработка надвор од границите на земјите од кои потекнуваат. Во прилог ви го предаваме интервјуто со нашите драги колеги од Гана и Нигерија.

*Со оглед на тоа што потекнувате од земји од афричкиот континент за кои малку се знае во Македонија, што е карактеристично за Гана и Нигерија?*

**Дарко Еванс:** Пред да го започнеме интервјуто, најпрво сакам да се претставам. Моето име е Дарко, моите потекнуваат од источниот дел на Гана, но јас сум роден и живеам во главниот град на Гана - Акра и потекнувам од најбројното племе во Гана - Акан.

**Бернард Сарфо Боатенг:** Јас сум Бернард и, исто како и мојот сонародник, потекнувам од Гана. Живеам во градот Кумаши, во јужниот дел на Гана - Ашанти, кој важи за втор по големина административен дел на Гана од вкупно десет и истиот опфаќа 24.389 км<sup>2</sup>, односно околу 10% од вкупната површина. Во поглед на населението, регионот Ашанти е најбројно населено подрачје во Гана со околу 4 милиони жители или околу 20% од вкупната популација на Гана.

**Егенова Анабел Сандра:** Моето име е Сандра и, за разлика од моите колеги, потекнувам од јужниот дел на Нигерија. Според бројот на населението, Нигерија е најголема земја во Западна Африка, со популација повеќе од 180 милиони жители, каде доминантни се три религии: исламот - практикуван од околу 50% од вкупното население, христијанството - практикувано од страна на 40% од населението и традиционалните африкански религии, практикувани од околу 10 % од вкупната популација.

**Винифред Анита Агедо:** Јас, исто како и мојата колешка, потекнувам од Нигерија. Родена сум во градот Бенин, во државата Есан, која се наоѓа во југозападниот дел на Нигерија и е една од нејзините 36 држави.

*Многу малку се знае за историјата на Гана и Нигерија во нашата земја, што е специфично за нив?*

**Бернард:** Република Гана е земја сместена во западниот дел на Африка, која во почетокот на 15 век е нарекувана Златен брег, поради големата количина на злато присутна во оваа земја. Дури и денес, Република Гана е една од поголемите земји производители и извозници на злато и какао. Португалците за првпат пристигнуваат во Гана во 1471 година, ја колонизираат и обезбедуваат сигурен извор на приходи преку монополизирање на целокупната трговија со останатите земји во светот. Неколку векови, големите европски сили ја колонизирале и искористувале Гана како во поглед на трговијата со злато и други метали, така и со трговија со робови.

**Дарко:** Во 17 и почетокот на 18 век, на територијата на Гана започнува да доминира кралството Акваму, првата африканска држава која контролирала значаен дел од брегот. Низ борбите за превласт, доминацијата на Акваму во 18. век е заменета со неколку моќни групи: племето Ашанти со главниот град Кумари на југ, трговците и воените сили на Британците, Португалците и Данците во глобалната трговија. Тензијата во 19 век резултираше со чести воени конфликти сè до 1874 година, кога на власт доаѓа Британската империја која најпрво го окупира Кумаши, а подоцна и поголемиот дел од Гана.

**Бернард:** Подоцна, по Втората светска војна, во 1947 година, под водство на д-р Кваме Нкрума, започна процесот на формално ослободување на Гана. На 3 март 1957 година, Гана формално стана независна држава, а во 1960 година беше организирана како република со претседател д-р Кваме Нкрума.

**Егенова Анабел Сандра:** Нигерија е федерална република која ја сочинуваат 36 држави и главниот град Абуџа. Денес, во Нигерија живее најголем дел од муслиманската популација во Африка. Исламот како религија започна да се практикува на територијата на Нигерија од 9. век, особено во северниот дел. Напливот на европскиот колонијализам во 15 и 16. век го донесе христијанството, религија која се практикуваше од страна на португалските свештеници.

**Винифред Анита Агедо:** Зачетоците на Нигерија, организирана по принципот на модерните држави од Европа, се наоѓаат во британската колонијализација кон крајот на 19. и почетокот на 20. век, преку спојувањето на јужниот со северниот нигериски протекторат. Формалната независност, Република Нигерија ја стекнува во 1960 година како и поголем дел од африканските држави. Во тековниот период, оваа најбројна африканска држава (според бројот, прирастот и густината на населението) се соочува со неколку воени конфликти, диктаторски режими итн., за конечно, во 2011 година, да се избере влада во согласност со демократските принципи на уредување. Тензиите и конфликтите во оваа земја во најголема мера се должат на религиозните разлики на населението и големиот број етнички заедници што изнесува над 500.

*Од каде идејата да студирате во Република Македонија и зошто токму Економскиот факултет во Прилеп?*

**Дарко Еванс:** Соработката меѓу владите на Република Македонија и Република Гана резултираше во билатерален договор меѓу двете земји, со што се создаде можност заеднички да се соберат финансиски средства наменети за стипендирање. Во Секретаријатот за стипендирање на Гана се информирав за можностите за добивање стипендија во странство, во земји како Украина, Турција, Канада и Норвешка. Меѓутоа, најголем дел од стипендиите беа наменети за области кои не кореспондираат со мојата желба за студирање економија. Мојот интерес за областа економија и сметководство во голема мера произлегува од можноста за нивна апликација во голем број на сектори во мојата земја.

**Винифред Анита Агедо:** Нигериската влада, исто како и владата на Република Гана, има склучено билатерални договори со голем број земји како Кина, Романија, Мароко, Алжир, Турција, Македонија итн. Пред да донесам одлука каде да студирам надвор од мојата земја, ги анализирав можностите за студирање во земјите со кои имаме склучено билатерални аранжмани. Откако се запознав со можностите што ги нуди Република Македонија, ја донесов одлуката да студирам токму тука. Со самото студирање во Економскиот факултет во Прилеп, се стекнувам со нови знаења од економијата и постепено ја надминувам јазичната бариера која сеуште постои. *Како е организиран едукативниот систем во вашите земји?*

**Бернард Сарфо Боатенг:** Образовниот систем на Гана е организиран според принципот 6-3-

4-4, односно, основно образование - 6 години, нижо средно образование (junior high school) - 3 години, вишо средно образование (senior high school) - 4 години и факултет - 4 години. Официјалниот јазик во образовниот систем на Гана е англискиот, при што литературата која се користи е напишана на англиски јазик. Откако студентите ќе завршат вишо средно образование, мотивирани се да се запишат на факултет, каде постои голема конкуренција, особено за областите инженерство, фармација, медицина и право.

**Егенова Анабел Сандра:** Образовниот систем на Нигерија наликува на системот на образование во Македонија, при што учениците поминуваат низ 4 стадиуми –градинка, примарно образование, секундарно образование и терцијално образование. Владата, односно Министерството за образование, има контрола врз образовниот систем на Нигерија, кадешто во моментов функционираат 128 универзитети, од кои под капата на федерацијата се 40 универзитети; 38 државни и уште 50 приватни универзитети. Пред да се запишат студентите на некој факултет, покрај завршеното образование, мора да поседуваат национална диплома, како и национален сертификат за едукација.

*Кои се вашите планови во иднина, откако ќе го завршите вашето студирање на Економскиот факултет во Прилеп?*

**Егенова Анабел Сандра:** Откако ќе го завршам факултетот, моето образование сакам да го продолжам на некој од мастер програмите во Македонија или во некоја западноевропска земја, каде што постои поголем степен на компетитивност.

**Бернард Сарфо Боатенг:** По дипломирањето, најнапред би сакал да работам еден период во Република Македонија, пред да го продолжам моето образование на некој магистерски студиум во земјава или во некоја западноевропска земја.

**Дарко Еванс:** Слично како и моите колеги, по завршувањето на додипломските студии, би сакал да продолжам на постдипломски студии овде или во некоја друга земја. Откако ќе ги завршам мастер студиите, моите намери се да се вратам во Гана и да придонесам за нејзината економија.

**Винифред Анита Агедо:** По завршувањето на факултетот, за разлика од моите колеги, планирам да се вратам во мојата земја и да придонесувам за неа, моето семејство и целата академска средина. За крај, во мое име и во името на моите колеги би сакала да изразам огромна благодарност до владите



и министерствата за образование на Република Македонија, Нигерија и Гана за можностите да студираме во вашата земја. Воедно сакам да изразам огромна благодарност до академскиот и административниот персонал на Економскиот факултет во Прилеп и Педагошкиот факултет во Битола за нивната безрезервна поддршка во однос на нашето студирање во Република Македонија.





**Активности на АИЕСЕК-Прилеп**

Лина Димоска

Во изминатот период, локалната канцеларија на АИЕСЕК во Прилеп работеше напорно и, според програмата за работа за оваа година, реализира голем број активности коишто се од исклучителна важност за младите и воопшто за општеството. Во континуитет, АИЕСЕК работи на регрутација на студенти за една од програмите за размена, односно професионалната и волонтерската пракса каде што студентите имаат можност да изберат некоја од нивните омилен светски дестинации и да се стекнат со бројни работни искуства, нови култури и поинаков начин на живот.

Во центарот на случувањата на АИЕСЕК – Прилеп беше семинарот за кариерно насочување, кој се одржа од 12 до 14 декември во просториите на Економскиот факултет во Прилеп. Основната интенција за организирање на овој семинар беше да им се помогне на средношколците во изборот на натамошното образование поради фактот што најголем дел од нив не знаат каде во иднина да го продолжат нивното образование. Тоа се случува најчесто заради нивната неинформираност и немање доволно знаења и вештини за да одлучат каква кариера понатаму да одберат. Токму на тридневниот семинар за кариерно насочување, средношколците кои сеуште не креирале јасна слика за себе и за својата идна кариера, образование, работа и не знаат што се бара на пазарот на труд во Македонија, имаа можност да присуствуваат и да слушнат повеќе искуства на млади луѓе со успешна кариера кои се веќе дел од бизнис заедницата на Република Македонија.

Истиот беше поддржан од „Кромберг и Шуберт“ кои беа главни спонзори на семинарот. Делегатите се освежуваа со пијалоците на „Пелистерка“ и „Елит Кафе“, а ги вкусија и производите на „Витаминка“, „Дониа“ и „Жито Прилеп“. За успешно реализирање на овој семинар придонесоа и Софт Копи и Економскиот факултет. На семинарот се дискутираше на теми од областа на лидерството, емоционалната интелигенција, менаџирањето со времето, себепознавањето итн. Исто така, беше направена и презентација на наставните програми коишто ги нуди Економскиот факултет како одлична можност за надоградување и стекнување на нови знаења, а беше извршена

и презентација за работењето на компанијата „Кромберг и Шуберт“. Семинарот за кариерно насочување резултираше со задоволни лица, како на средношколците, компаниите - учеснички, така и на организациониот тим кој беше составен од нови членови за кои сето тоа беше едно ново и дотогаш непознато искуство.

Само напорната работа резултира со успех. Затоа АИЕСЕК – Прилеп продолжува и во наредниот период да работи на проекти за кои смета дека ќе ја подигнат свеста на младите и кариерно ќе ги насочат. И во наредниот период, АИЕСЕК – Прилеп има за цел преку мотивацијата и искуството коешто го нуди, да направи добри лидери од младите луѓе и ќе продолжи да работи на проекти кои се од исклучителна важност за младите лица и за нивниот развој како на професионален, така и на приватен план. Секое искуство во АИЕСЕК значи само подобра иднина. Нешто за кое што сметаме дека е од исклучителна потреба за младите, особено студентите, е семинарот за лидерство, кој во организација на АИЕСЕК – Прилеп ќе се реализира во март оваа година.

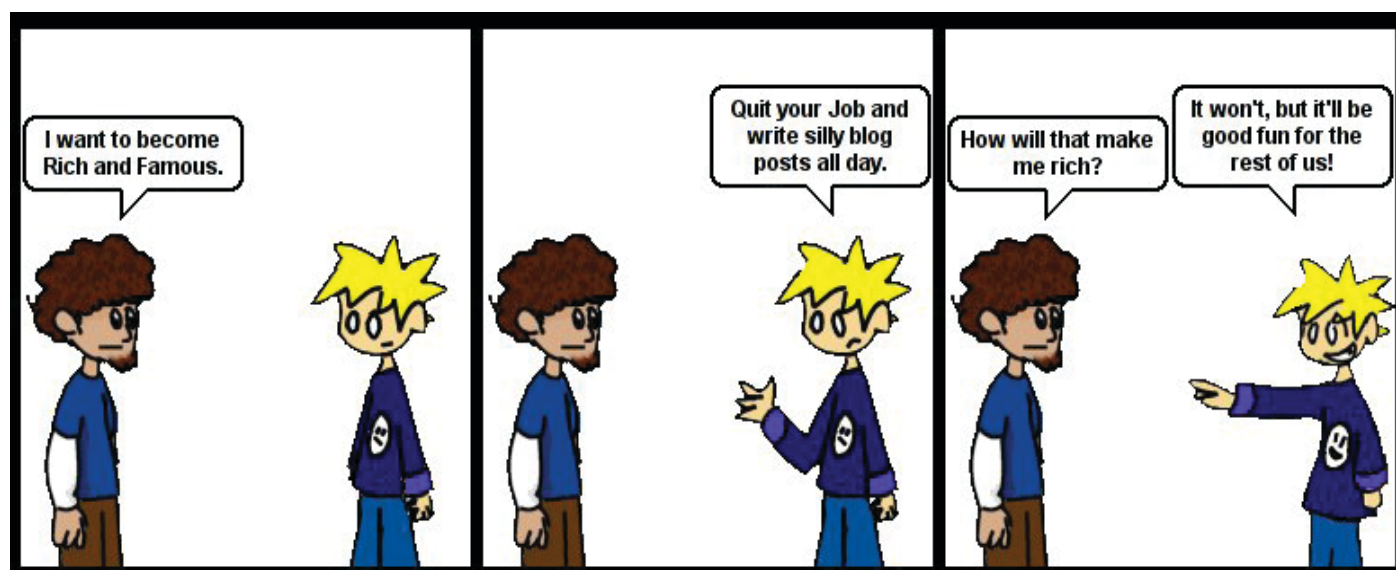
Во меѓувреме следете ги нашите активности на фан-страницата на Фејсбук и на нашата веб-страница <http://aiesecprilep.org.mk>.













## 2<sup>ND</sup> INTERNATIONAL DOCTORAL STUDENTS CONFERENCE

### CONTEMPORARY RESEARCH ISSUES IN ECONOMICS, MANAGEMENT AND BUSINESS

University “St. Kliment Ohridski”-Bitola, Faculty of Economics-Prilep, Republic of Macedonia, May 16, 2015

#### Call for abstracts

The young researchers in the fields of economics, management and business are permanently facing challenging tasks imposed by the contemporary scientific development. In this context, the University “St. Kliment Ohridski”-Bitola, the Faculty of Economics-Prilep organises international conference entitled “**Contemporary research issues in economics, management and business**”.

The aim of this conference is to provide possibility for doctoral students in the fields of economics, management and business to present the results from their research and to initiate debate about the recent policy challenges. Therefore, it is our pleasure to invite doctoral students in the above mentioned fields to give their contribution by participating on the conference. The abstracts with maximum length of 300 words should be sent on the following e-mail address: [conference2015@eccfp.edu.mk](mailto:conference2015@eccfp.edu.mk).

#### Conference topics

Economics including all related sub-disciplines

Management including all related sub-disciplines

Business including all related sub-disciplines

**Venue:** Faculty of Economics-Prilep, Republic of Macedonia

**Official language:** English

**Eligible participants:** Doctoral students (one author per paper)

We offer possibility for the selected number of papers to be published in the UKLO Journal “Horizons”.

#### Scientific board

Srdjan Redzepagic University Sophia Antipolis Nice, France

Laura Vasilescu, University of Craiova, Romania

Bojan Krstic, University of Nis, Serbia

Safet Kozarevic, University of Tuzla, Bosnia and Herzegovina

Ksenija Dumicic, University of Zagreb, Croatia

Donika Kerchini (AUT), Albania

Fatmir Memaj (UT), Albania

Avdulla Hoti (Dardania), Kosovo

Gjorgji Mancheski, (UKLO) Macedonia

Marika Bashkeska-Gjorgjeska (UKLO), Macedonia

#### Organisation committee

Marika Bashkeska-Gjorgjeska (UKLO), Macedonia

Dimitar Nikoloski (UKLO), Macedonia

Marijan Angeleski (UKLO), Macedonia

Ilija Hristoski (UKLO), Macedonia

Dejan Zdraveski (UKLO), Macedonia

Marija Midovska (UKLO) Macedonia

**Registration fee:** 40 EUR

#### Important dates:

Deadline for abstract submission: March 01, 2015

Notification of acceptance: March 2, 2015

Deadline for paper submission: April 19, 2015

Conference date: May 16, 2015

**Contact e-mail:** [conference2015@eccfp.edu.mk](mailto:conference2015@eccfp.edu.mk)

For more detailed information and instructions for abstract and paper submission, please contact the official web page of the conference: [www.eccfp.edu.mk/conference2015](http://www.eccfp.edu.mk/conference2015).



**Економски факултет - Прилеп**

**ул. Маркова, 133  
тел: 048 427 020; факс 048 426 927  
[eccfp@uklo.edu.mk](mailto:eccfp@uklo.edu.mk)  
[www.eccfp.edu.mk](http://www.eccfp.edu.mk)**

