ВСЕЛЕНСКИ БИЗНИС

КОЈ ЌЕ ГОСПОДАРИ СО ЕКОНОМИЈАТА НА НИСКАТА ЗЕМЈИНА ОРБИТА

РЕГИОН

ВО ХРВАТСКА ДОАЃААТ СУПЕР-БОГАТИ КУПЦИ НА НЕДВИЖНИНИ ОД ЦЕЛ СВЕТ

СТУДИЈА

КОИ СЕ ГЛАВНИТЕ ПРЕДНОСТИ НА ГЕНЕРАТИВНАТА ВЕШТАЧКА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

ISBN 978-9989-2025-2-0

business magazine

Капитал

БРОЈ **1162** | **16 февруари 2024 петок**
година 25 | цена **200** ден.

ИНТЕРВЈУ

НИНА АНГЕЛОВСКА

претседателка на АЕТМ

„E-COMMERCE AWARDS“ ПРИДОНЕСУВААТ КОН РАСТОТ И УСПЕХОТ НА БИЗНИСИТЕ ШТО ФУНКЦИОНИРААТ ВО ДИГИТАЛНИОТ ПРОСТОР

COVER STORY

КАКО РАБОТЕА МАКЕДОНСКИТЕ ИНВЕСТИЦИСКИ ФОНДОВИ?

СВЕТСКИ БЕРЗИ

СТОКОВИТЕ БЕРЗИ СОСЕМА ОБРАТНО ОД ФИНАНСИСКИТЕ ПАЗАРИ

АЛКАЛОИД СКОПЈЕ

УНИБанка Твојата Банка

ProCredit Bank

NLB Banka

MULTI ESSENCE

Витамин Ц

Селен

Витамин Д

Цинк

Витамин Б12

Multi Essence

ИМУНО

кесички за директна употреба,
со вкус на лимон

Останете **заштитени!**

АЛКАЛОИД СКОПЈЕ

Здравјето пред сè

06

COVER STORY

Како работеа македонските инвестициски фондови?

Зголемување и на вредноста и на приносите

16

ИНТЕРВЈУ

Нина Ангеловска

претседателка на Асоцијација за е-трговија на Македонија

„E-commerce awards“ придонесуваат кон растот и успехот на бизнисите што функционираат во дигиталниот простор

28

ИНТЕРВЈУ

Стефан Таневски

докторанд, универзитетски асистент на Универзитет Американ Колеџ Скопје

УАКС обезбедува сличен, ако не и ист, калибар на образование како и најдобро оценетите меѓународни бизнис школи

22

ЕКОНОМИЈА

Берзански движења

Движењата на стоковите берзи обратни од оние на финансиските пазари

30

РЕГИОН

Forbes Global Properties го шири својот бизнис во Хрватска

Доаѓаат супер-богати купци на недвижнини од цел свет, сплитска агенција ќе им биде ексклузивен партнер

34

РЕГИОН

Фабрис Перушко

прв човек на Фортенова (некогашен Агрокор) на жешкото столче кај Станковиќ во ХРТ

Кога се нафатив да го водам стечајот на Агрокор многумина ми изразуваа сочувство

38

ВСЕЛЕНА

Кој ќе господари со економијата на ниската земјина орбита

Една вселенска станица ќе се пензионира, многу нови ќе се појават

COVER STORY
Како работеа македонските инвестициски фондови?.....06
Зголемување и на вредноста и на приносите

ИНТЕРВЈУ
Нина Ангеловска.....16
претседателка на Асоцијација за е-трговија на Македонија
„E-commerce awards“ придонесуваат кон растот и успехот на бизнисите што функционираат во дигиталниот простор

ЕКОНОМИЈА
Берзански движења.....22
Движењата на стоковите берзи обратни од оние на финансиските пазари

ИНТЕРВЈУ
Стефан Таневски.....28
докторанд, универзитетски асистент на Универзитет Американ Колеџ Скопје
УАКС обезбедува сличен, ако не и ист, калибар на образование како и најдобро оценетите меѓународни бизнис школи

РЕГИОН
Forbes Global Properties го шири својот бизнис во Хрватска.....30
Доаѓаат супер-богати купци на недвижнини од цел свет, сплитска агенција ќе им биде ексклузивен партнер

РЕГИОН
Фабрис Перушко.....34
прв човек на Фортенова (некогашен Агрокор) на жешкото столче кај Станковиќ во ХРТ
Кога се нафатив да го водам стечајот на Агрокор многумина ми изразуваа сочувство

ВСЕЛЕНА
Кој ќе господари со економијата на ниската земјина орбита.....38
Една вселенска станица ќе се пензионира, многу нови ќе се појават

ТЕХНОЛОГИЈА
Студија на Deloitte.....46
Кои се главните предности на генеративната вештачка интелигенција

Импресум// Издава: Капитал Медиа Гроуп доо Скопје, бул. Партизански Одреди бр.17-1/16, п.фах 503, 1000 Скопје • Адреса на уредништвото на издавачот на медиум: бул. ВМРО бр.7, здрада 1, влез 1, кат 6, стан бр.31 • П. ФАХ 503, 1000 Скопје • Директор и одговорен уредник: Љупчо Зиков • Печати: Европа 92, ул. Крижевска бр.52, 2300 Кочани, Р. Македонија • Тираж: 3.000 примероци • Датум на печатење: 15.02.2024

Капитал Медиа Гроуп е членка на Асоцијацијата за заштита на печатени медиуми

Капитал Медиа Гроуп е членка на Советот за етика на медиумите во Македонија

ПУСТИНАТА ПОД ВОДА

Минатата недела силно невреме со грмотевици ги зафатија Обединетите Арапски Емирати. Оваа земја е претежно целосно покриена со пустински песок и врнежите се повеќе од ретка појава. Сепак, многу области се погодени од невреме и поплави, а најинтензивни грмотевици го зафатија Дубаи. За еден ден наврнале приближно 40 милиметри дожд на метар квадратен, а за два дена наврнале вкупно околу 50 милиметри. Просечните врнежи за февруари се 10 милиметри, за цела година 80 мм. Така, за два дена во Дубаи паднале 70 отсто од годишното количество врнежи. Овие многу обилни дождови со грмотевици предизвикаа поплави низ овој милионски град, со многу возила потопени на патиштата. Имало и моќно електрично празнење низ Дубаи. Громови удирале на сите страни, а во некои области паднал и град. Забележани се и удари на ветер до 100 км/ч. ■■■

Bozinovski WATCHES & JEWELRY Скопје - Плоштад Македонија, CityMall, East Gate Mall | Битола - Широк Сокак | www.bozinovski.com.mk

COVER STORY

КАКО РАБОТЕА ДОМАШНИТЕ ИНВЕСТИЦИСКИ ФОНДОВИ ИЗМИНАТАВА ГОДИНА

ЗГОЛЕМУВАЊЕ И НА ВРЕДНОСТА И НА ПРИНОСИТЕ

Добрите перформанси на светските и домашниот пазар на капитал минатата година, и покрај зголемените геополитички ризици, се одразија и на перформансите на македонските инвестициски фондови. Нето вредноста на сите инвестициски фондови за една година се зголемила за 22%, додека приносите на некои од нив стигнале и до 20-тина отсто.

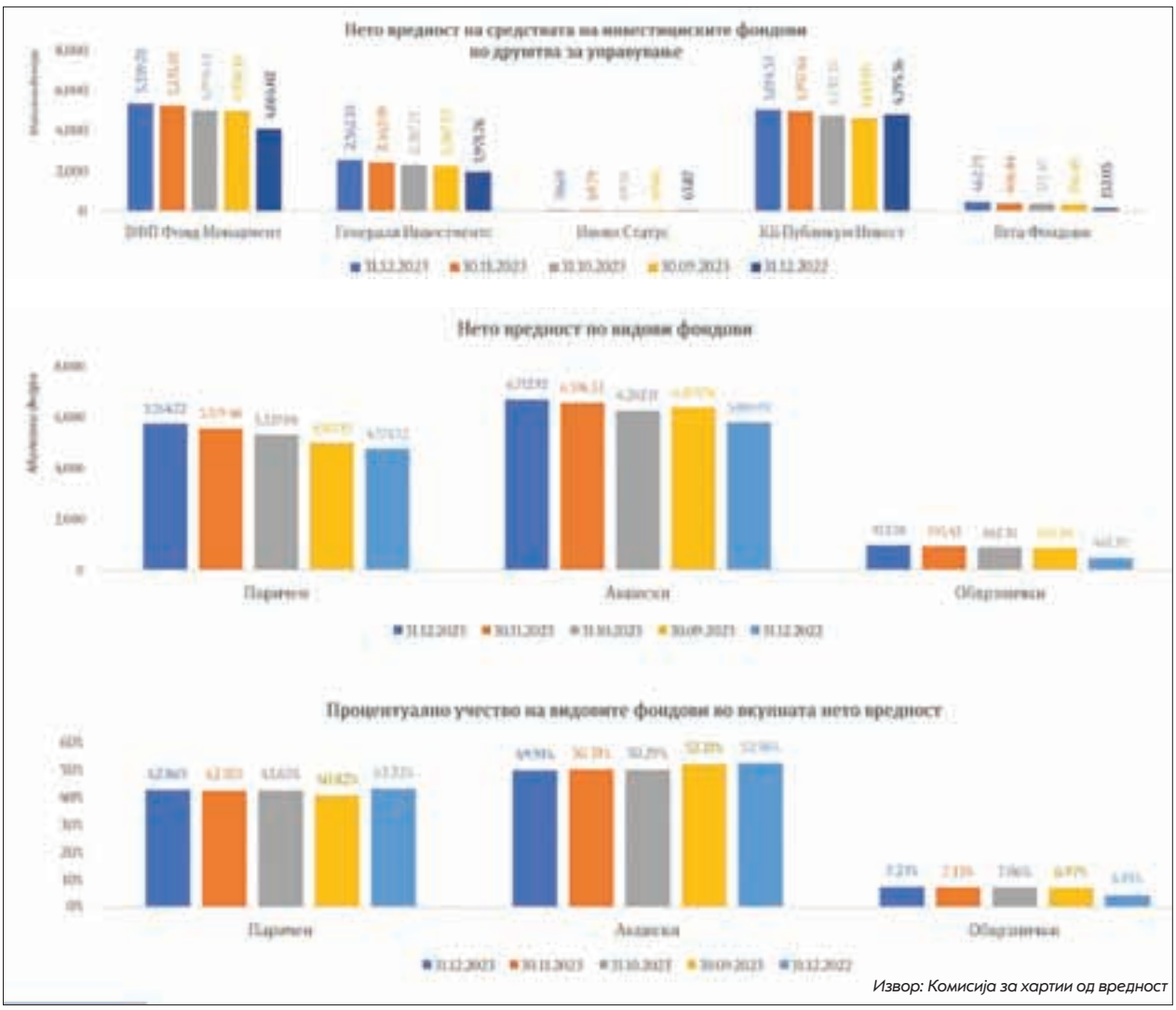
Минатата година и покрај геополитичките ризици и неизвесноста во светот предизвикани пред сè од војните во Украина и во појасот Газа, пазарите на капитал и не поминаа така лошо, напротив. На пример, главните индекси на Волстрит имаа забележителен раст, па така, S&P500 порасна за речиси 25% за една година, Dow Jones Industrial Average имаше пораст од речиси 14%, а индексот на технолошкиот сектор, Nasdaq Composite имаше перфектна година, со 43% раст. Македонскиот берзански индекс МБИ-10 имаше поскромни перформанси лани, со пораст од 8,2%, но сепак ако се спореди со падот од 8,1% годината претходно, може да се каже дека годината не била воопшто лоша и за инвеститорите на домашната берза.

Овие перформанси на светските и домашниот пазар на капитал се одразија и на работењето на домашните инвестициски фондови, односно нивните приноси за 2023 година. Па, така, според податоците достапни на вебсајтот на Македонска берза, најголем принос лани покажале акциските фондови во сопственост на домашните друштва за управување со фондови, и тоа ВФП Дивиденда Акции со 19,6% принос, ВФП Премиум Акции со 16,1%, овие два во сопственост на друштвото ВФП Менаџмент; потоа Генерали Америка (15,8%) и Генерали Топ Брендови (10,7%) управувани од Генерали Инвестментс; како и КБ Публикум Балансиран (11,9%), КБ Публикум Обврзници (11,4%), КБ Публикум Акции (13,5%) и КБ Публикум МБИ10 (9,3%), управувани од КБ Публикум Инвест. И Граве Глобал имал одличен принос од 16,5%, како и Вега Финансии од 12,2%.

На крајот од 2023 година, акциските фондови ја задржуваат доминантната позиција, и покрај фактот што учеството на акциските отворени фондови во вкупната нето вредност на сите фондови во текот на годината се намалува, како што се вели во извештајот на Комисијата за хартии од вредност. На крајот од 2022 година тоа учество изнесувало 52,6% од вкупната нето вредност, додека на крајот од 2023 година тој удел изнесува 49,9%. Сепак, мора да се истакне огромниот пораст на учеството на акциските фондови во вкупната фондовска индустрија во земјава изминативе години, со оглед на фактот што не така одамна, убедливо доминантната улога на пазарот имаа паричните фондови. Во моментов, односно на крајот од 2023, уделот на паричните фондови мерено според нивната вкупна нето вредност изнесувал 42,9%, а на обврзничките 7,2%.

Фондовите „тежат“ 220 милиони евра, 22% пораст за една година

На крајот од минатата година во Македонија работеле вкупно пет друштва за управување со инвестициски фондови: ВФП Фонд Менаџмент, КБ Публикум



Извор: Комисија за хартии од вредност

Инвест, Вега Фондови, Генерали Инвестментс и Иново Статус. Овие друштва управуваат со вкупно 22 отворени инвестициски фондови.

Во однос на третиот квартал од 2023 година, бројот на друштва за управување со инвестициските фондови коишто тие ги управуваат останаа непроменети.

Нето вредноста на средствата на инвестициските фондови со коишто управуваа друштвата на крајот од четвртиот квартал од 2023 година изнесува 13,5 милијарди денари (околу 220 милиони евра), што во однос на состојбата на крајот од третиот квартал е зголемување од речиси 10%, покажува извештајот на Комисијата за хартии од вредност.

Споредено пак со четвртиот квартал од 2022 година, се забележува раст од без малку 22%.

Во последниот квартал од 2023 вкупната нето вредност на средствата на сите домашни отворени инвестициски фондови се зголемила за околу 19,2 милиони евра. Во секој месец од кварталот имало зголемување на вкупната нето вредност на средствата на инвестициските фондови, и тоа: во месец октомври за 1,84%, во ноември за 4,96% и во декември за 2,58%. Споредено со истиот квартал од 2022 година има годишно зголемување од 2,4 милијарди денари (околу 39 милиони евра).

Гледано од аспект на поединечните друштва за управување со инвестициски фондови, најголем квартален пораст на нето вредноста на фондовите со кои управуваат е забележан кај Вега

Извор: Комисија за хартии од вредност

Фондови од 29,8% (фондовите со коишто управува друштвото се основани во февруари 2022 година). Во овој квартал забележан е пораст на нето вредноста на фондовите и кај останатите друштва, и тоа: кај Генерали Инвестментс пораст од 13%, кај Публикум Инвест од 8,7%, кај ВФП Фонд Менаџмент од 7,7% и кај Иново Статус од 1,48%. Споредбено со четвртиот квартал од 2022 година, забележан е годишен пораст на нето вредноста на фондовите кај сите друштва. Годишниот пораст од 204,3% на нето вредноста на фондовите со кои управува Вега Фондови се должи на фактот што друштвото почна да управува со фондовите во февруари 2022 година.

Извор: Комисија за хартии од вредност

Извор: Комисија за хартии од вредност

Извор: Комисија за хартии од вредност

Специјален прилог на Капитал

ЖЕНИТЕ ВО БИЗНИСОТ

издание на

Капитал business magazine

15 март 2024

За месецот кога се одбележува меѓународниот Ден на жената Капитал го најавува својот специјален прилог „Жените во бизнисот“ каде што ќе анализираме како со холистички пристап во креирање на политики кои ќе го подобрат квантитативното и квалитативното учество на жените во работната сила, ќе се придонесе кон економскиот раст и унапредување на животниот стандард.

Во **„Жените и бизнисот“** кој што ќе излезе на **15.03.2024** ќе може да прочитате:

Стапката на активност на жените во Македонија е околу 45%, за разлика од просекот во ЕУ од 70%. Со какви политики да се активираат жените на пазарот на труд?

Менторство: како тоа може да го зголеми бројот на жена на раководни позиции? Како низ менторски однос да се обликуваат идните лидерки?

Кои се шампионите во македонската економија според застапеноста на женското лидерство? Ги претставуваме компаниите со голем удел на жени во топ менаџментот.

Народната банка во соработка со Европската банка за обнова и развој ќе работи на проект во насока на поголема финансиска инклузија на жените: какви се плановите?

WWW.KAPITAL.MK

НЕТО ВРЕДНОСТ НА ПОРТФОЛИЈА НА АКЦИСКИТЕ ИНВЕСТИЦИСКИ ФОНДОВИ

	31.12.2023	30.11.2023	31.10.2023	30.09.2023	31.12.2022
Генерали Брик	89.731.187,00	87.343.087,00	86.766.806,00	91.326.149,00	75.820.158,00
Генерали Америка	85.451.828,00	82.708.196,00	75.828.273,00	76.252.124,00	59.054.928,00
Генерали Топ Брендови	553.746.368,00	535.295.120,00	516.078.660,00	527.161.728,00	374.050.939,00
Вега Свет	10.329.845,00	9.694.302,00	9.129.078,00	9.655.280,00	5.988.789,00
Вега Технологија	15.483.781,00	14.573.026,00	13.551.804,00	13.796.265,00	6.464.086,00
Вега Финансии	10.593.196,00	9.837.809,00	9.066.534,00	9.726.123,00	5.737.898,00
КБ Публикум – Балансиран	307.160.366,00	296.038.395,00	280.774.677,00	281.353.609,00	272.020.136,00
КБ Публикум - Златен Фонд	302.966.513,00	330.539.862,00	302.116.062,00	268.899.862,00	254.678.944,00
КБ Публикум МБИ 10	776.392.616,00	787.920.809,00	783.339.499,00	791.286.657,00	790.045.370,00
КБ Публикум Акции	160.545.914,00	158.341.959,00	145.827.994,00	147.862.075,00	136.487.944,00
Иново Статус Балансиран	24.443.966,00	24.101.644,00	23.854.814,00	23.324.299,00	23.719.124,00
Иново Статус Солар	4.359.108,00	3.781.925,00	3.228.894,00	4.313.897,00	/
ВФП Динамичен Акции	434.322.547,00	418.178.699,00	398.867.794,00	402.510.447,00	347.999.574,00
ВФП Премиум Акции	3.244.604.387,00	3.127.605.124,00	2.958.870.097,00	3.041.328.153,00	2.575.289.330,00
Вкупно	**6.020.361.495,00**	**5.879.399.255,00**	**5.600.851.486,00**	**5.689.301.668,00**	**4.925.207.350,00**

Извор: Комисија за хартии од вредност

Следуваат ВФП Фонд Менаџмент со годишен пораст од 31,4% на нето вредноста на своите фондови, Генерали Инвестментс со речиси 30%, Иново Статус со 10,7% и КБ Публикум Инвест со 4,6%.

Промена на врвот

На крајот на четвртиот квартал од 2023 година, со најголем процент од нето вредноста на отворените инвестициски фондови (39,7%) управува ВФП Фонд Менаџмент, по што следи КБ Публикум Инвест со 37,28% учество. Најмало учество во вкупната нето вредност на фондовите и понатаму има Иново Статус со 0,53%. Се забележува годишното намалување на учеството на КБ Публикум Инвест во вкупната нето вредност на инвестициските фондови, односно од 43,4% на крајот од 2022 година, тоа изнесува 37,3% на крајот од 2023 година. За разлика од ова друштво, кај ВФП Фонд Менаџмент забележан е годишен пораст на неговото учество во вкупната нето вредност на фондовите, односно од 36,7% на крајот од 2022, на крајот од 2023 изнесувало 39,7%.

Анализирано по индивидуални инвестициски фондови, најголем квартален пораст е забележан кај отворениот инвестициски фонд КБ Публикум – Обврзници (36,7%), по што следат Вега Кеш (30,9%) и Вега Технологија (26%). Квартален пад на нето вредноста е забележан само кај три отворени инвестициски фондови: КБ Публикум -МБИ10 (-4%), Иново Статус Солар (-1,3%) и Генерали БРИК (-0,1%).

Поради фактот што фондовите Граве Флекс Бонд Евро и Иново Статус Солар почнаа со работа во текот на 2023 година, нивната годишна разлика во графиконот на КХВ е 100%. Инвестициските фондови Вега Кеш, Вега Свет, Вега Технологија и Вега Финансии почнаа со работа во првиот квартал од 2022 година, па затоа нивниот годишен пораст на нето вредноста се движи во распон од 222% до 56%. Најголем годишен пораст на нето вредноста е забележан кај фондовите КБ Публикум – Обврзници (89,3%) и Генерали Кеш Депозит (50,7%), додека пак годишен пад на нето вредноста е забележан само кај КБ Публикум МБИ10 (-5,8%), Генерали БРИК (-1,27%) и Генерали Топ Брендови (-1,26%).

Македонските инвеститори преку фондовите вложиле 50 милиони евра во финансиски услуги, здравство и ИТ

Во четвриот квартал од 2023, кај акциските инвестициски фондови има квартален раст на нивната нето вредност на средства од 4,8% и годишен раст од 15,6%, кај паричните фондови кварталниот раст е 15,1% и годишниот 20,7%, додека кај обврзничките фондови кварталниот раст е 13,7%, а годишниот 109,8%.

Имајќи ги предвид флуктуациите на светските пазари на капитал, каде се инвестирани најголем дел од средствата на акциските фондови, видно изразена промена на годишно ниво се забележува кај новоформираниот Иново Статус Солар, како и кај фондовите формирани од друштвото Вега Фондови, коишто почнаа со работа во февруари 2022 година.

Од постарите фондови, најголеми годишна промена на вредноста на портфолиото се забележува кај Генерали Топ Брендови, од 48,4% и Генерали Америка, 44,7%. Негативна промена на годишно ниво има само кај КБ Публикум – МБИ10 од 1,73%.

Набљудувано по структура на дејности, највисоко учество на вложени средства на крајот од 2023 година е забележано во три клучни сектори: финансиски услуги (18,8%), здравство (16,5%) и информатичка технологија (15,5%). Средствата вложени во овие три сектори на крајот од 2023 изнесуваат вкупно три милијарди денари (околу 50 милиони евра), што претставува зголемување за речиси 28% за една година. Најголем годишен пораст на вложувањата има во секторот информатички технологии, и тоа од 58,3%, по што следат секторите индустрија (+40,3%), дискрециона (не-есенцијална) потрошувачка (+22%), и суровини (+20,1%). Годишен пад е забележан кај секторите комунални услуги (-23,5%) и недвижности (-8,9%).

Повеќе од половина од парите на фондовите вложени во домашни депозити и обврзници

Од аспект на географската структура на вложувањата на вложувањата на инвестициските фондови, во континуитет доминираат вложувањата на домашниот пазар, коишто на крајот од извештајниот период изнесуваат 7,6 милијарди денари (околу 123,5 милиони евра), што претставува учество од речиси 56% од вкупно вложените средства. Споредбено со крајот на 2022 година, вложувањата во Македонија се намалиле за 18,4%, односно за 1,18 милијарди денари.

Во земјите од Европа, инвестициските

СОВРЕМЕНИ РЕШЕНИЈА ЗА СОВРЕМЕН БИЗНИС

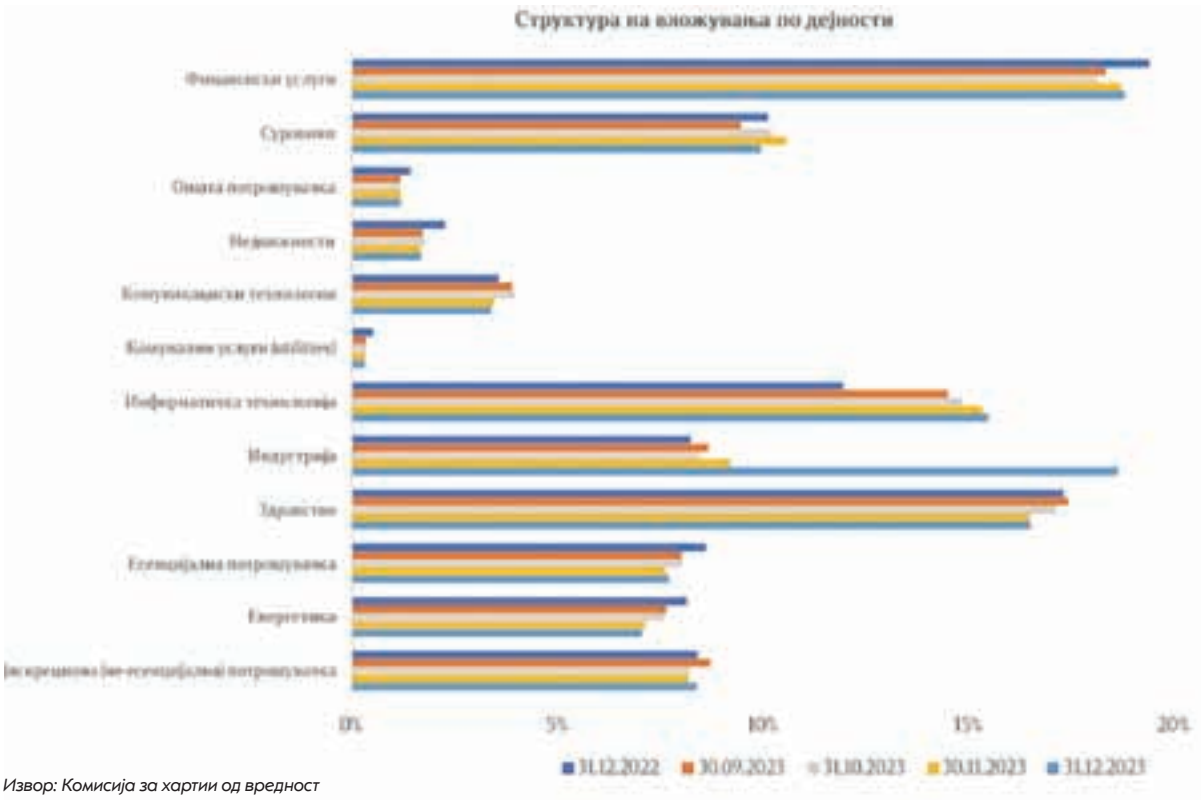
- Платежни услуги
- Интернет банка
- мБанкаКо
- Дигитални известувања
- Дигитално потпишување договори
- E-commerce
- Платежни картички

Комерцијална банка

ПОЛЕСНО Е ЗАЕДНО

kb.mk

ВО КОИ ДЕЈНОСТИ ВЛОЖУВААТ АКЦИСКИТЕ ФОНДОВИ



Извор: Комисија за хартии од вредност

фондови на крајот од 2023 имале вложено 26,4% од вкупно собраните средства, а помал дел од вложувањата се насочени кон САД, 14,2%, односно околу 31 милион евра. Релативно ниската променливост на географската структура на вложувањата претставува директна рефлексија на вложувањата на фондовите во депозити кои согласно законот може да бидат пласирани само во македонски банки, како и вложувањата во македонски обврзници на домашен пазар или пак во македонската еврообврзница. Анализата на валутната структура на вкупните вложувања на инвестициските фондови на крајот од 2023 споредбено со крајот на 2022, укажува на годишно зголемување на вложувањата во сите валути: американски долари (31,8%), швајцарски франци(27,2%), денари (20%), евра (18,6%) и останати валути (7,2%). Сепак, значително високата ориентираност на вложувањата во денари и понатаму останува непроменета и истата на крајот од четвриот квартал на 2023 изнесува 42,5% од вкупните вложувања.

Во текот на четвриот квартал лани, во инвестициските фондови се уплатени вкупно 3,7 милијарди денари, а се одлеани 2,9 милијарди денари, креирајќи позитивна нето разлика од 776 милиони денари или околу 12,6 милиони евра.

Најголем процент на приливите во четвртиот квартал се од домашните финансиски институции кои не се банки (47,7%) и домашните нефинансиски правни лица (27,3%), по што следуваат домашните физички лица (24,2%). Приливите од странските финансиски институции изнесуваат 0,5% од вкупните приливи во третиот квартал од 2023. Најголем процент, пак, на повлечени средства од инвестициските фондови во последниот квартал лани, односно 52% има од домашни финансиски институции кои не се банки, по што следуваат домашните нефинансиски правни лица со 28% и домашните физички лица со речиси 20%. ■■■

Наскоро во

business magazine Капитал

СПЕЦИЈАЛНИ ПРИЛОЗИ

- **ОСИГУРУВАЊЕ И ЛИЗИНГ**
- **ЖЕНИТЕ ВО БИЗНИСОТ**
- **ГРАДЕЖНИШТВО И НЕДВИЖНИНИ**
- **КОРПОРАТИВНА ОПШТЕСТВЕНА ОДГОВОРНОСТ**

INTERVIEW

НИНА АНГЕЛОВСКА

претседателка на Асоцијација за е-трговија на Македонија

„E-COMMERCE AWARDS“ ПРИДОНЕСУВААТ КОН РАСТОТ И УСПЕХОТ НА БИЗНИСИТЕ ШТО ФУНКЦИОНИРААТ ВО ДИГИТАЛНИОТ ПРОСТОР

Идејата на овој избор, покрај да се препознае успешната работа на македонските е-трговци, е и да се поттикнат што повеќе компании да се вклучат во е-трговијата и да го унапредат своето работење. Она што особено не радува како Асоцијација која го застапува целиот сектор на е-трговија е што од година во година расте интересот на е-трговците кои се номинираат да учествуваат во изборот.

Д-Р НИНА АНГЕЛОВСКА
претседателка на АЕТМ

Наградите служат како важни мерила за постигнатото и придонесуваат кон општиот раст и успех на бизнисите кои функционираат во дигиталниот пазар. Секое издание на 'E-commerce awards' на најдобрите е подобро и поголемо од претходното и се надеваме дека ќе продолжиме да го следиме овој тренд и понатака.

Гласањето за омилените е-трговци на македонските потрошувачи заврши на полноќ помеѓу 10 и 11 февруари, и со тоа третиот по ред избор за најдобри е-трговци во земјава влегува во фазата кога останува и изјаснувањето на стручната жири комисија. Разговаравме со д-р Нина Ангеловска, претседателка на Асоцијацијата за е-трговија на Македонија (АЕТМ), организатори на изборот „E-commerce awards" за тоа какво значење имаат овие награди и самата манифестација за растот и развојот на е-трговијата.

Изборот на најдобри е-трговци во Македонија полека преминува во традиционална манифестација, па кажете ни што беше клучниот мотив на АЕТМ да почне со овој избор и како сте задоволни од досегашните изданија?

Асоцијацијата за е-трговија на Македонија (АЕТМ) започна со работа на крајот на 2017 година, а првата сеопфатна анализа на е-трговијата ја објавивме веќе во 2018 година, која од тогаш се издава секоја година. Анализата ја мапира постојната состојба преку разгледување на развојот во изминатите години и споредба со ЕУ земјите и базирано на резултатите се стреми да ги согледа бариерите и предизвиците кои се основа за делување.
Уште со првата анализа во 2018 година беа посочени препораки и мерки кои треба да се преземат за раст и креирање на поволна клима за развој на е-трговијата. Во препораките насочени кон понудата на е-трговијата на пазарот беше токму и 'Организирање на избор за најдобар е-трговец на годината' со цел подигнување на свеста за е-трговијата и препознавање на напорите и успешната работа на е-трговците. Сметаме дека наградите во е-трговијата играат важна улога во зголемувањето на репутацијата, промоција, градењето на доверба со клиентите, стекнувањето на конкурентска предност, поттикнување на иновации и секако со самиот настан овозможување на вмрежување. Наградите служат како важни мерила за постигнатото и придонесуваат кон општиот раст и успех на бизнисите кои функционираат во дигиталниот пазар. Инаку работата на АЕТМ во отклучување на потенцијалот на е-трговијата и нејзиниот придонес дојде до израз во

време на пандемијата, кога купувањето онлајн не беше избор туку неопходност. Понудата во е-трговија значајно се зголеми, многу компании отвориј е-продавници или се приклучија кон постојни маркетплејс платформи со цел да ги пласираат своите производи и услуги онлајн, а голем дел од постојните инвестираа во унапредување на процесите и работењето. Колку што претставуваше можност оваа состојба за е-трговијата, толку претставуваше и предизвик за компаниите кои вложија многу труд и напори и со тоа придонесоа и за унапредување на македонската е-трговија. Наградите за е-трговија „E- commerce Awards“ кои за прв пат беа организирани во декември 2021 година, веќе трета година по ред ги препознаваат овие напори на е-трговците, ја промовираат е-трговијата, и влијаат на зголемување на конкурентноста меѓу бизнисите за е-трговија. Секое издание на овој избор на најдобрите е подобро и поголемо од претходното и се надеваме дека ќе продолжиме да го следиме овој тренд и понатака.

Каков беше одзивот на е-трговците годинава, колкав број од нив се пријавија и во кои категории?

Идејата на овој избор, покрај да се препознае успешната работа на македонските е-трговци, е и да се поттикнат што повеќе компании да се вклучат во е-трговијата и да го унапредат своето работење. Она што особено не радува како Асоцијација која го застапува целиот сектор на е-трговија е што од година во година расте интересот на е-трговците кои се номинираат да учествуваат во изборот (минатата година имаше 150 номинирани компании, оваа година има 165), а истовремено расте и бројот на граѓани кои се одлучуваат да гласаат за своите омилени е-продавници. Оваа година, најдобрите домашни е-трговци за 2023 година се натпреваруваат во 24 категории поделени во три секции: најдобри е-трговци во одбрани аспекти на онлајн продавање, најдобри е-продавници по сектори и шампиони во е-трговијата. Најмногу од компаниите се пријавени за категориите „Е-трговец со најдобра грижа за корисници“, „Е-трговец на годината“, како и „Најпопуларна е-продавница“, но има голем интерес и пријави и во останатите категории.

Оваа година, најдобрите домашни е-трговци за 2023 година се натпреваруваат во 24 категории поделени во три секции: најдобри е-трговци во одбрани аспекти на онлајн продавање, најдобри е-продавници по сектори и шампиони во е-трговијата. Најмногу од компаниите се пријавени за категориите „Е-трговец со најдобра грижа за корисници“, „Е-трговец на годината“, како и „Најпопуларна е-продавница“, но има голем интерес и пријави и во останатите категории.

(Фото: од минатогодишниот избор на најдобри е-трговци)

Колкаво значење имаат наградите за е-трговците, не само во смисла на потврда за добрата работа, добар имиџ и престиж? Имате ли, на пример, некаков фидбек од нив за евентуално пораснат промет откако биле прогласени за победници во некоја категорија и сл.?

Растот на бизнисот е секогаш резултат на добрата работа и постојано унапредување и менување. Да се води бизнис во е-трговија е исклучително тешка работа, а уште повеќе на пазари во развој како нашиот. Екосистемот на е-трговија е комплексен, бара интердисциплинарни знаења, постојано и брзо учење и имплементирање на нови алатки. Наградите како такви се примарно потврда за вложениот труд и добрата работа, но и поттик за уште подобра работа и континуирани напори за постојано унапредување. Покрај тоа, наградите овозможуваат зголемена видливост и промоција на е-трговците кои како резултат на тоа може да привлечат повеќе клиенти и продажби. Дополнително, наградите влијаат и на конкурентската предност, бидејќи бизнисите кои добиваат награди може да стекнат различна предност пред конкурентите, да привлечат повеќе клиенти, партнери и можности за инвестиции. Секако, наградите за е-трговија и самата свечена манифестација обезбедуваат и вредна можност за вмрежување, стекнување со нови контакти и потенцијално започнување на нови партнерства и соработки. Следејќи го досегашниот развој, можеме и да кажеме дека „Ecommerce Awards“ директно влијаат во подигнување на квалитетот на работење на е-трговците, во смисла дека е-трговците имаат можност да видат како се перципирани од јавноста и експертите во жири комисија и да се споредат со нивните конкуренти, а сите знаеме дека здравата конкуренција и конструктивниот фидбек се секогаш основа и мотив за унапредување на работењето.

Во оваа прилика да ги повикаме и нашите читатели да гласаат за своите омилени е-трговци. Зошто е всушност важно што поголем број на потрошувачи да се вклучат во гласањето?

Минатата година за изборот на

Наградите за е-трговија и самата свечена манифестација обезбедуваат и вредна можност за вмрежување, стекнување со нови контакти и потенцијално започнување на нови партнерства и соработки. Следејќи го досегашниот развој, можеме и да кажеме дека „Ecommerce Awards“ директно влијаат во подигнување на квалитетот на работење на е-трговците, во смисла дека е-трговците имаат можност да видат како се перципирани од јавноста и експертите во жири комисија и да се споредат со нивните конкуренти.
(Фото: од минатогодишниот избор на најдобри е-трговци)

најдобар е-трговец беа добиени над 93.000 гласови од 6.584 гласачи, а оваа година очекуваме уште повеќе. Гласањето беше отворено до 10 февруари (сабота) до 23:59 часот на ecommerceawards.mk за сите кои сакаа да го дадат својот глас за своите фаворити и со тоа да го дадат својот придонес за унапредување на е-трговијата. Поттикнувањето поголемо учество од онлајн купувачите во изборот на најдобрите е-продавници за 2023 година беше од витално значење за овој избор, бидејќи не само што го засилува „гласот на потрошувачот“, туку и промовира транспарентност, отчетност и залагање за континуирано подобрување на е-трговијата, што доведува до подобро информирана онлајн шопинг заедница.
Едно лице може да гласа само еднаш и при тоа, гласа во категории по сопствен избор и може да даде еден глас во секоја категорија. Две категории се задолжителни за гласање: „Е-трговец на годината“ и „Најпопуларна е-продавница“, додека сите други категории се опционални. Покрај за омилените е-продавници од кои граѓаните купуваат онлајн облека, обувки, козметика, намирници и други производи и услуги, јавноста можеше да гласа и за најдобрата веб страна за плаќање сметки онлајн, за најдобра грижа за корисници, за најдобра достава, итн. По завршување на гласањето од јавноста следува гласање од 12-члена стручна жири комисија, која гласа за финалистите со најмногу гласови од јавноста во сите категории, освен за категоријата „Најпопуларна е-продавница” во која наградата ќе се додели единствено врз основа на бројот на гласовите од јавноста. Потоа, ќе се врши евалуација на резултатите за да се направат ранг листи и да се одредат победниците во категориите.

Одредувањето на победниците ќе се изврши врз основа на утврдена методологија за пресметка, која што е јавно објавена во рамки на Правилникот за наградите за е-трговија, и која е создадена по најдобри практики и креирана да овозможи транспарентен и непристрасен избор на најдобрите е-трговци. Прогласувањето на победниците и доделување на наградите ќе се одржи на свечена манифестација во март 2024 година. Овогодинешниот избор за најдобрите е-трговци за 2023 година се реализира со поддршка на златните партнери - НЛБ Банка и Иуте, организацискиот партнер - Халк Банка и генералниот партнер - Мастеркард. За повеќе информации за наградите за е-трговија и гласање за најдобрите е-продавници за 2023 година, посетете ја веб страната на натпреварот https://ecommerceawards.mk/ .

ProCredit Bank

02/2446-000
mkd.info@procredit-group.com
www.pcb.mk

Следете нè на

БЕРЗАНСКИ ДВИЖЕЊА

ДВИЖЕЊАТА НА СТОКОВИТЕ БЕРЗИ ОБРАТНИ ОД ОНИЕ НА ФИНАНСИСКИТЕ ПАЗАРИ

Повеќе или помалку поскапеа повеќето артикли од енергетскиот сектор, но не и гасот, додека цените на благородните и индустриските метали беа неутрални на неделно ниво. Порасна цената на т.н. soft суровини (какао, шеќер, кафе, соја...) а на житата и маслодајните култури повторно паднаа на седмичното ниво. Со ова се продолжува нестабилноста на пазарите која е присутна во последниот месец, што е одраз на нестабилноста и неизвесноста во која моментално се наоѓа глобалната економија. Ситуацијата на берзите е всушност сосема спротивна од онаа на финансиските пазари, каде поединечните индекси како што е S&P 500 достигнуваат историски рекордни нивоа (над пет илјади поени за прв пат во историјата).

Кога цената на нафтата, како најважна берзанска стока, расте на неделно ниво, тогаш генерално треба да констатираме дека цените на суровините порасnале на неделно ниво. Повеќе или помалку поскапеа повеќето артикли од енергетскиот сектор, но не и гасот, додека цените на благородните и индустриските метали беа неутрални на неделно ниво. Порасна цената на т.н. soft суровини (какао, шеќер, кафе, соја...) а на житата и маслодајните култури повторно паднаа на седмичното ниво.

Со ова се продолжува нестабилноста на пазарите која е присутна во последниот месец, што е одраз на нестабилноста и неизвесноста во која моментално се наоѓа глобалната економија.

Кратко траеше радоста од рушењето на рекордот на Волстрит откако S&P500 надмина 5,000 поени. Во вторникот откако во САД се објавија резултатите за инфлацијата која забавила на 3,1% во јануари, но послабо од очекуваното, берзанските индекси на Волстрит веднаш реагираа со пад, па така, до моментот на затворање на овој текст S&P 500 имаше загубено 1,4% од вредноста, додека Nasdaq 1,7%. Dow Jones индексот падна за 1,3%, најголем дневен пад од март 2023 наваму.

Ситуацијата на берзите е всушност сосема спротивна од онаа на финансиските пазари, каде поединечните индекси како што е S&P 500 достигнуваат историски рекордни нивоа (над пет илјади поени за прв пат во историјата).

Индексите срушија рекорди, но дојде полоша вест за инфлацијата од очекуваното

Меѓутоа, во вторникот откако во САД се објавија резултатите за инфлацијата која забавила на 3,1% во јануари, но послабо од очекуваното, берзанските индекси на Волстрит веднаш реагираа со пад, па така, до моментот на затворање на овој текст S&P 500 имаше загубено 1,4% од вредноста, додека Nasdaq 1,7%. Dow Jones индексот падна за 1,3%, најголем дневен пад од март 2023 наваму. Инаку, на девизните пазари вредноста на доларот во однос на кошничката валути благо падна. Индексот на доларот, DYI, се уште е над 104 поени. Американската валута ослабе во однос на европската, па цената на еврото достигна ниво од 1,0790 долари. Во четвртокот, 15 февруари, требаше да излезе годишниот биланс на понудата и побарувачката на Форумот на USDA за претстојната земјоделска година 2024/2025. Овој сет на податоци дава увид во тоа колку пченка, соја и пченица ќе садат американските земјоделци оваа година.

Во агро светот, ова е доста важен извештај кој често може да ги насочи пазарите во месеците што следат. Покрај горенаведеното, трговците дел од својот фокус ќе го фокусираат на времето во Јужна Америка, слабата побарувачка во САД, закрепнувањето на цените на суровата нафта и вжештените резултати на берзите. Очигледно е дека на пазарот се случува многу што може да има влијание врз движењето на фјучерсите на берзите.

Интересно е да се забележи дека Кина има потреба и има корист од намалувањето на каматните стапки на американската ФЕД што е можно поскоро. Можеби и ова е една од варијаблите што ги анализираат во САД, па не брзаат да ги намалат каматните стапки. Пазарот се надева дека Кина ќе настапи со свежи стимули по лунарната нова година. Дали Кина е премногу зависна од американската ФЕД за да го направи првиот чекор во намалувањето на стапките за да им овозможи да обезбедат повеќе стимул за нивната економија? Или можеби не сакаат да го направат тоа за да не го ослабат јуанот. Ќе видиме во следните недели што ќе се случи. Дали ФЕД повторно греши, како што погрешно ја сфати „минливата“ инфлација? Економските податоци велат дека не, но сепак е интересно прашање што треба да се постави.

Нафтата ги надомести загубите

Тоа веќе и не вест, но геополитичките тензии продолжуваат да ескалираат и стануваат сè поголеми, а не помали, а тоа на крајот го нарушува енергетскиот комплекс. На светските берзи минатата недела цената на нафтата повторно порасна за повеќе од шест отсто бидејќи ситуацијата на Блискиот Исток не се смирува, па затоа и можноста

за прекин на снабдувањето го поддржува растот на цените. На лондонскиот пазар цената на барелот на почетокот на новата недела повторно е над 81 долар за барел, додека на американскиот пазар цената на барелот во новата недела е над 76 долари/барел. Така, цените повратија голем дел од загубите од претходната недела, кога потонаа за повеќе од седум отсто. Порастот на цените е последица на влошените изгледи за прекин на конфликтот во окупираниот палестински Појас Газа, откако Израел го отфрли предлогот за прекин на огнот на палестинскиот Хамас. И на втората фокусна точка нема мир. И покрај украинските напади и техничките проблеми, Русија во февруари извезува повеќе нафта од планираното со договорот на водечките производители.
ОПЕК и неговите сојузници, предводени од Русија, најавија намалување на производството во првиот квартал од оваа година за да ги поддржат цените. Поддршка за цените обезбедија и надежите на трговците за забрзување на растот на кинеската економија, најголемиот увозник на нафта во светот, по новите стимулативни монетарни и други мерки.
Сепак, тешко е да се очекува побрзо закрепнување на кинеската економија додека не се реши кризата на тамошниот пазар на недвижности. Значителниот пораст на цената на нафтата го спречува и забавувањето на растот на економијата на Америка и еврозоната, имајќи предвид дека тамошните централни банки веројатно ќе ги задржат повишените каматни стапки подолго одошто пазарот очекува, поради сè уште покачената инфлација.
Европските фјучерси за природен гас (TTf) паднаа на 26 евра/MWh, што е најниско од јули минатата година, откако минатата недела падна за 7,5 отсто. Потоплите прогнози, високите нивоа на залихи и зголемените залихи од Норвешка придонесоа за падот. Покрај тоа, како што се приближува крајот на зимата и грејната сезона во Европа, цените дополнително се намалуваат.
Во исто време, испораките на норвешки гас за Европа и Британија продолжија да растат по застојот во постројката Нихамна. Во меѓувреме, трговците внимателно ќе го следат гласањето во Претставничкиот дом на САД, што се очекува оваа недела, што може да го поништи замрзнувањето на администрацијата на Бајден за одобренијата за извоз на ЛНГ.

Европа ќе ги штити своите земјоделци со стоп за увозот од Украина

Продолжуваат протестите на земјоделците во Холандија, Полска и Шпанија. Полска воведе построга контрола на земјоделско-прехранбените производи кои влегуваат во Украина за да го заштити својот домашен пазар од неконтролиран прилив. Полските

Ова веќе и не е вест, но геополитичките тензии продолжуваат да ескалираат и стануваат сè поголеми, а не помали, а тоа на крајот го нарушува енергетскиот комплекс. На светските берзи минатата недела цената на нафтата повторно порасна за повеќе од шест отсто бидејќи ситуацијата на Блискиот Исток не се смирува, па затоа и можноста за прекин на снабдувањето го поддржува растот на цените.

земјоделци се подготвуваат да ги блокираат сите гранични премини со Украина на еден месец и целосно да го блокираат протокот на украински производи во Полска. Со оглед на тоа што сите земјоделци од ЕУ сега штрајкуваат, поради бунтот од големи размери, европските власти почнаа да подготвуваат „итна суспензија“ на украинските земјоделски производи на европските пазари. Ќе видиме како ќе се одвива тоа.

Од почетокот на годината имаме 90 бродови, што е приближно 5,2 милиони тони земјоделски производи, кои треба да најдат други дестинации на пазари освен Азија. Како резултат на тоа, се зголемува притисокот за продажба на комплексот пченица, пченка и сончоглед од Црното Море на Медитеранот.

Во Европа пченицата падна под нивото од 210 евра/тон, а пченката под нивото од 180 евра/тон. Уште еден месец сценариото ќе биде вакво и може да се промени само во присуство на сензационален надворешен настан. Од средината на март ќе влеземе во т.н. „weather market“ на пролетна сеидба, што би можело да поттикне нестабилност. Случувањата на Црвеното Море мора секогаш да се следат, каде секое забавување на сообраќајот се претвора во поголема понуда на земјоделски производи од Црното Море кон Средоземното Море.

Цената на пченката е блиску до најниското ниво во последните три години. Ист е случајот и со цената на физичката стока која е под притисок на стоката од Црното Море. Европската пченица едноставно не е конкурентна на пченицата од Русија, која доминира на пазарот. Кога ќе ја погледнеме сојата, минатонеделниот придвижувач, со мало влијание од временските услови, беше нафтата. Поскапувањето на нафтата доведе до зголемување на цената на маслото од соја за повеќе од пет проценти.

Како резултат на тоа, цените на сојата се движат околу најниското ниво во последните три години, во услови на притисок од жетвата во Јужна Америка и зголемената побарувачка за производство на нафта поврзана со обновливите извори на енергија. Извозниците на сончогледово масло од Црното Море се принудени да ги приспособат своите трговски текови и да бараат нови извозни пазари откако побарувачката од големите азиски земји увозници пресуши поради високите залихи, државните празници, зголемената конкуренција од Јужна Америка и намалениот сообраќај во Црвеното Море.

Турбуленциите во Кина ги рушат цените на металите

Еден од најголемите увозници, Кина, пријави високи залихи на сончогледово масло, додека Индија го зголеми купувањето на сончогледово масло од Аргентина во обид да ги минимизира ризиците од прекини во снабдувањето поврзани со купувањето сончогледово масло од Црното Море.

Извозниците од Русија и Украина, двата најголеми производители и извозници во светот, се изложени на зголемен поморски ризик во Црното, а сега и во Црвеното Море. Трошоците на рутата што ги поврзува со главните дестинации пазари се зголемија и го направија сончогледовото масло од Црното Море неконкурентно во смисла на цените и комплицираната логистика, па се очекува ова зголемување на понудата да се прелее и на медитеранскиот пазар. Пролетната сеидба во Украина за 2024 година се проценува на 12,75 милиони хектари, што е во согласност со минатата година. Што се однесува до извозот, извозот на жито од почетокот на кампањата е 24 милиони тони, за 11 отсто помалку од минатата сезона.

Фјучерсите за бакар во САД паднаа под 3,7 долари/фунта, што е најниско во последните три месеци и потонаа за повеќе од пет отсто од почетокот на месецот поради силниот американски долар и песимистичкото индустриско расположение во Кина. Постојаните макроекономски спротивставени ветрови во Кина, најголемиот светски потрошувач, продолжија да влијаат на изгледите за основните метали. Дефлацијата во земјата неочекувано се искачи на највисоко ниво во последните 14 години, додека официјалниот производствен PMI индекс укажа на четврта последователна контракција во јануари.

Развојот беше во согласност со постојаниот пад на премијата за бакар во Јангшан бидејќи фабриките се воздржуваа од купување на металот, додека залихите во главните складишта во Кина се зголемија за повеќе од 120 отсто од минатата година на речиси 70.000 тони. Дополнително, силните економски податоци од САД го подигнаа доларот што се користи за одредување на фјучерс цените на бакарот, притискајќи ја куповната моќ на клучните увозници и зголемувајќи ги референтните трошоци за задолжување кои се клучни за индустриската активност.

#РАМКА ЗА ПОМОШ

Градиме подобро општество.

Оваа година, со Рамка за помош, им даваме можност на оние кои работат за доброто на луѓето во регионот на Југоисточна Европа. Ќе ги поддржиме најдобрите општествено одговорни проекти со вкупен фонд од 100.000 евра. **Пријавете се на www.nlb.mk.**

Партнери на проектот:

VISA 5 ФАКТОР УБАВИНА&ЗДРАВЈЕ

NLB Banka

СТЕФАН ТАНЕВСКИ

докторанд, универзитетски асистент на Универзитет Американ Колеџ Скопје

УАКС ОБЕЗБЕДУВА СЛИЧЕН, АКО НЕ И ИСТ, КАЛИБАР НА ОБРАЗОВАНИЕ КАКО И НАЈДОБРО ОЦЕНЕТИТЕ МЕЃУНАРОДНИ БИЗНИС ШКОЛИ

Мојата посета на ESCP Бизнис Школата во Торино послужи повеќе од само вообичаена можност за настава, туку тоа беше можност и за стратешко мерило за положбата на UACS во академските води. Од тука, усогласеноста во наставните материјали, методите и универзитетската култура помеѓу UACS и ESCP беше евидентна, потврдувајќи дека обезбедуваме сличен, ако не и ист, калибар на образование како и најдобро оценетите меѓународни бизнис школи.

Разговаравме со м-р Стефан Таневски, кој што е докторанд и асистент на Универзитетот Американ Колеџ Скопје, а изминатиов период имаше прилика да работи како асистент на професорот Виторио Де Педис на ESCP Бизнис школата во Торино. Тој ги споделува со Капитал своите искуства од оваа престижна високообразовна институција, со којашто УАКС ги има усогласено наставните материјали, методите и универзитетската култура.

Неодамна се вративте од Вашиот академски престој во Италија, каде што бевте дел од ESCP Бизнис Школата во Торино. Кажете ни нешто повеќе околу тоа?

Во мојата неодамнешна посета на ESCP Бизнис школа Торино, имав посебна привилегија да служам како ко-предавач/асистент заедно со професорот Виторио Де Педис. Основана во 1819 година, таа е прва бизнис школа во светот, и моментално е рангирана на 4-то место меѓу најдобрите 90 бизнис школи во Европа.
Со мисија да ја негува следната генерација на транснационални бизнис лидери, ESCP работи низ шест кампуси во некои од најголемите европски градови, вклучувајќи ги Торино, Лондон, Париз, Мадрид и Варшава, додека посветеноста на институцијата за прифаќање на културната различност резонира преку нејзините сеопфатни програми и глобално влијание.

За каков вид на бизнис школа се работи и во кои сегменти на наставната програма бевте Вие вклучен?

За време на мојот еднонеделен ангажман на ESCP Бизнис школата, фокусот на мојата вклученост се одвиваше преку предавање на два клучни модули: Firm Valuation, и Mergers and Acquisitions, модули примарно дизајнирани да ги опремат студентите за Executive MBA програмата, специфично во поглед на финансиска анализа и донесување на стратешки одлуки. Опфаќајќи критични аспекти на финансиите, практични сознанија и вештини клучни за професионалците во областа, во модулот Firm Valuation, студентите се запознаа со техниките што ги користат финансиските директори, инвестициските банкари и сертифицираните финансиски аналитичари за проценка на вредноста на дадена компанија, нагласено преку практична примена и екстензивно моделирање на Excel како отскочна точка за напредни финансиски напори, вклучувајќи спојувања, преземања и приватен капитал.
Дополнително на тоа, модулот Mergers and Acquisitions ги истражуваше стратешките причини зад корпоративните ангажмани во овие активности, навлегувајќи во сложените техники што ги користат професионалците во индустријата, се со цел да проценат потенцијалните целни компании, синергиите во рамките на спојувањата, и навигацијата низ сложениот процес на структурирани финансиски зделки.

Каков пристап на работа има оваа бизнис школа и што ги прави овие студии толку барани и престижни?

Усвоената методологија на настава беше со учење насочено кон учесниците, поттикнувајќи активно ангажирање преку дискусии на часовите, вежби и студии на случај од реалниот свет. Извршната МБА програма, рангирана на 3-то место во светот, привлекува разновидна група на професионалци од висок калибар, од сектори како што се инвестициското банкарство, фармацевтските производи и производството, каде што ценетиот углед на програмата поставува високи очекувања и ја одразува желбата на учесниците да го применат своето стекнато знаење директно на нивните менаџерски улоги.

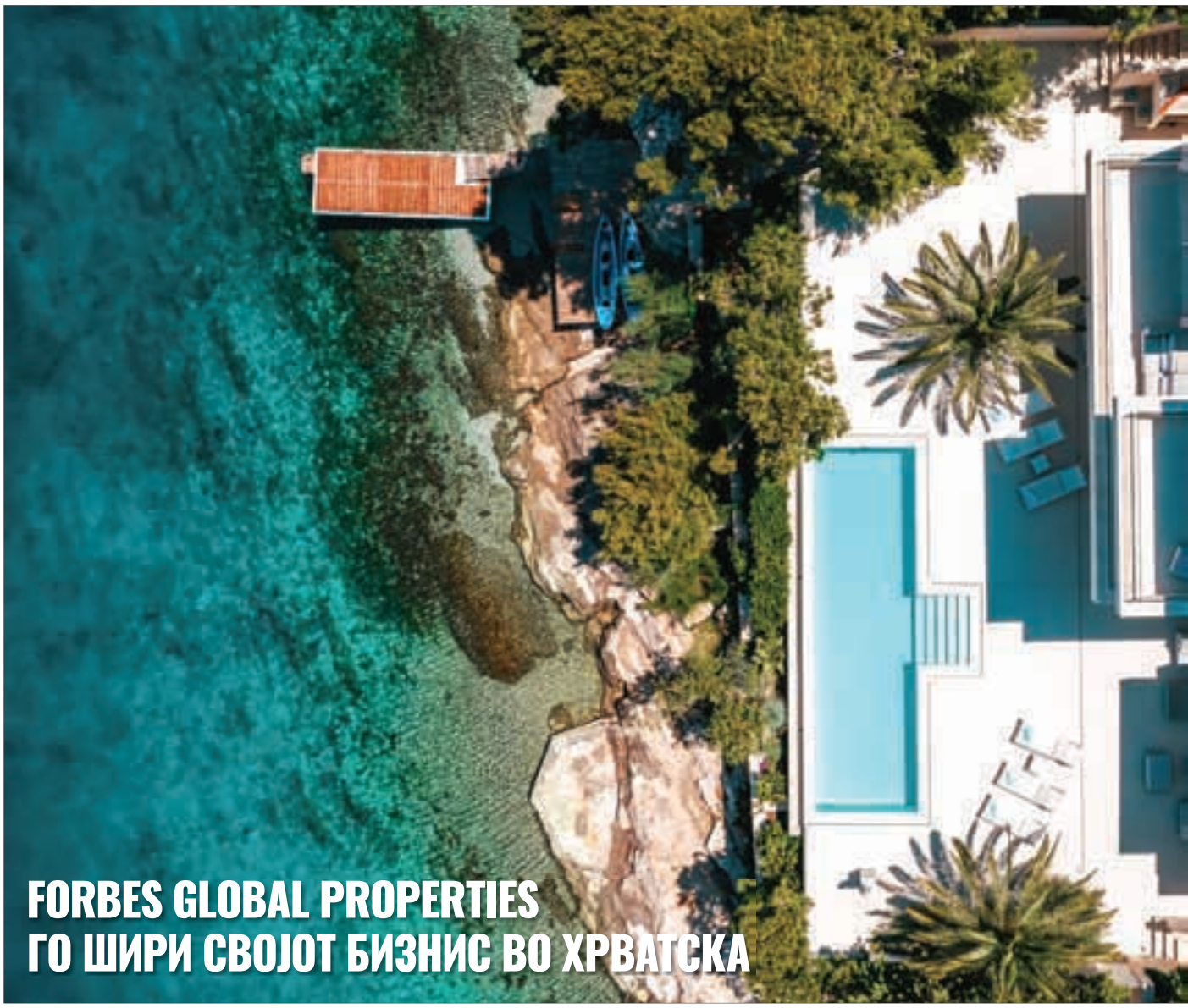
Вие бевте асистент на реномираниот професор Виторио Де Педис, кој е и визитинг професор на Универзитет Американ Колеџ Скопје. Какво беше искуство да се работи со него?

Мојата соработка со професорот Виторио Де Педис, истакнат експерт за финансии и вреднување на фирми, беше од непроценливо искуство, чие меѓународно искуство во инвестициското банкарство ми даде увид во иновативните методи на настава кои планирам да ги интегрирам во моите сопствени предавања на UACS.

Работите на Универзитет Американ Колеџ Скопје. Како ги споредувате студиите овде во однос на оние од ESCP Бизнис Школата во Торино?

Мојата посета на ESCP Бизнис Школата во Торино послужи повеќе од само вообичаена можност за настава, туку тоа беше можност и за стратешко мерило за положбата на UACS во академските води. Од тука, усогласеноста во наставните материјали, методите и универзитетската култура помеѓу UACS и ESCP беше евидентна, потврдувајќи дека обезбедуваме сличен, ако не и ист, калибар на образование како и најдобро оценетите меѓународни бизнис школи. Соработка која ја зајакнува нашата заложба за давање на висок квалитет во академската средина, и подготовка на нашите студенти за успех на глобалната сцена, ова искуство не само што придонесува за збогатување на нашиот наставен пристап во сегашноста, туку го отвора патот и за потенцијални соработки меѓу нашите институции во иднина.

> ***Во мојата неодамнешна посета на ESCP Бизнис Школа Торино, имав посебна привилегија да служам како ко-предавач/асистент заедно со професорот Виторио Де Педис. Основана во 1819 година, таа е прва бизнис школа во светот, и моментално е рангирана на 4-то место меѓу најдобрите 90 бизнис школи во Европа.,*** *вели Таневски*



FORBES GLOBAL PROPERTIES ГО ШИРИ СВОЈОТ БИЗНИС ВО ХРВАТСКА

ДОАЃААТ СУПЕР-БОГАТИ КУПЦИ НА НЕДВИЖНИНИ ОД ЦЕЛ СВЕТ, СПЛИТСКА АГЕНЦИЈА КЕ ИМ БИДЕ ЕКСКЛУЗИВЕН ПАРТНЕР

Нам ни се отвораат бројни нови прилики и нови пазари од кои ни доаѓаат купувачи. Во моментов имаме најмногу клиенти од Полска, Чешка, Германија, Словенија, а има и Французи. Тоа се купувачи кои или инвестираат или купуваат за себе имоти за одмор“, *вели сопственикот на сплитската агенција Broker Real Estate Croatia, Ивица Вулиќ.*

На први март во Сплит ќе има официјална промоција на партнерството помеѓу Forbes Global Properties, глобалната асоцијација на магазинот Форбс која ги обединува водечките агенции на пазарот на луксузни станбени недвижности во 23 земји во светот и локалната агенција Broker Real Estate Croatia, која има повеќе од 30 години искуство во бизнисот со недвижнини.

Forbes Global Properties, глобалната асоцијација на магазинот Форбс која ги обединува водечките агенции на пазарот на луксузни станбени недвижности во 23 земји во светот, го проширува својот бизнис во Хрватска, а како партнер и ексклузивен претставник на Форбс го избраа Broker Real Estate Croatia од Сплит, агенција со повеќе од 30 години искуство во бизнисот со недвижнини, дознава загрепски Лидер. Ова е продолжение на пенетрацијата на Форбс на медитеранскиот пазар и Централна и Југоисточна Европа, каде што влегоа минатата година преку партнерства со агенции во Турција, Португалија и Кипар.
На први март во Сплит ќе има официјална презентација на ова партнерство, кое не само што треба да го зголеми прометот на Брокер, туку и да ги приближи хрватските луксузни недвижности до глобалниот пазар, до купувачите милионери кои се желни за нови дестинации за инвестирање или уживање во нивниот годишен одмор. Ова го потврди Ивица Вулиќ, директорот на Broker Real Estate Croatia, која е на пазарот од 1993 година.
„Ние сме една од агенциите со кои Форбс преговараше во Хрватска и се покажа дека сме најдобриот избор за нивно проширување во Европа. Ние сме една од агенциите со најголема понуда на крајбрежјето и една од лидерите во областа Далмација, нашата понуда се протега од Задар до Дубровник и сите острови, каде што всушност се наоѓа најголемиот дел од нашата понуда, а тоа е она што го бараат странците. Исто така, повеќето клиенти ни се странци, ние сме една од првите агенции кои продаваа недвижен имот на странски државјани, со години сме на светскиот пазар“, вели Ивица Вулиќ за Лидер.

Пристап до публиката на Форбс – над 150 милиони богати потенцијални купувачи, агенти и продавачи на недвижности

Покрај луксузните вили за продажба и изнајмување, агенцијата нуди и повеќе од 100 инвестициски проекти, а од партнерството со Форбс очекуваат и зголемување на бројот на барања на клиентите. Имено, Forbes Global Properties обезбедува услуги за брендирање и маркетинг на водечките светски компании за недвижности, моментално во 23 земји на повеќе од 500 локации (во САД, Азија, Австралија, Канада, Карибите, Мексико, Блискиот Исток, Нов Зеланд и Европа), а во својата понуда имаат имоти кои чинат од

Forbes Global Properties обезбедува услуги за брендирање и маркетинг на водечките светски компании за недвижности, моментално во 23 земји на повеќе од 500 локации (во САД, Азија, Австралија, Канада, Карибите, Мексико, Блискиот Исток, Нов Зеланд и Европа), а во својата понуда имаат имоти кои чинат од 2 милиони евра па нагоре.

2 милиони евра па нагоре. Како член на оваа ексклузивна мрежа, агенцијата добива пристап до публиката на Форбс од повеќе од 150 милиони богати потенцијални купувачи, агенти и продавачи на недвижности ширум светот.

Во помалите земји како Хрватска, политиката е да се има еден ексклузивен претставник, со тоа што Брокер успеала да се договори во земјата да се огласуваат недвижнини вредни најмалку еден милион евра. На страниците на Форбс ќе има избор на реклами избрани од тимот на Брокер, кој се состои од 25 луѓе.

„Успеавме да ги убедиме дека имаме многу имоти кои се поевтини од 2 милиони евра, што е нормално нивна граница, но тоа се одлични имоти и можности за купување и штета би било да не влезат во понудата за потенцијалните купувачи од листата на Форбс. Нам ни се отвораат бројни нови прилики и нови пазари од кои ни доаѓаат купувачи. Во моментов имаме најмногу клиенти од Полска, Чешка, Германија, Словенија, а има и Французи. Тоа се купувачи кои или инвестираат или купуваат за себе имоти за одмор“, вели сопственикот на сплитската агенција Вулиќ.

На пример, од почетокот на соработката со Форбс, прометот на шпанските партнери е зголемен за 50 отсто, но останува да се види што ќе биде со хрватскиот пазар, кој изминатава година беше во пад.

„Има многу елементи кои влијаат на движењето на пазарот, од каматните стапки на кредитите до инфлацијата. Како што гледаме и слушаме од колегите, има забележителен пад на бројот на барања на клиенти за 20-30 проценти во текот на изминатата година на брегот, и сите работат многу напорно за да го поправат тоа. Постојат повеќе можни причини, некои продавачи ги надувале цените, некои купувачи може да чекаат да паднат цените. Некои затоа ќе мора да ги намалат цените ако сакаат да продаваат, но цените на некои квалитетни недвижности сигурно нема да паднат во наредниот период“, заклучува Ивица Вулиќ.

Комерцијална банка

ПОЛЕСНО Е ЗАЕДНО

kb.mk

ФАБРИС ПЕРУШКО

прв човек на Фортенова (некогашен Агрокор) на жешкото столче кај Станковиќ во ХРТ

КОГА СЕ НАФАТИВ ДА ГО ВОДАМ СТЕЧАЈОТ НА АГРОКОР МНОГУМИНА МИ ИЗРАЗУВАА СОЧУВСТВО

Некогаш најголемата регионална компанија, хрватски Агрокор, пред 6 години банкротираше и со нејзиното реструктурирање настана Фортенова, чијшто извршен директор, а претходно вонреден владин повереник, е Фабрис Перушко, денес веројатно најекспониран менаџер во Хрватска, но и пошироко. Тој деновиве имаше гостување во емисијата „Во недела во 2“ на ХРТ, кај познатиот водител Александар Станковиќ, којшто во негов стил, не го штедеше Перушко од незгодни прашања во врска со неговата работа во Фортенова и обидите да ја консолидира компанијата и да ѝ најде купувач.

Името Фабрис Перушко за македонската јавност можеби не значи ништо, но за Агрокор, некогашниот хрватски и регионален бизнис гигант веројатно знаеме многумина. Перушко, роден во Пула, стана познат во февруари 2018 година, кога хрватската влада го назначи за втор по ред владин повереник токму во Агрокор, којшто во тие моменти беше среде финансиски турбуленции поради презадолженоста. Перушко беше задолжен да направи реструктурирање на Агрокор, чистење од долгови, за правен наследник на фирмата да стане Фортенова, на чие чело Перушко се наоѓа и денес и се обидува да ѝ најде купувач.

Деновиве Перушко, инаку пред Агрокор со професионална кариера градена во странство во банки, фондови и други меѓународни компании, седна на жешкото столче кај водителот на ХРТ, Александар Станковиќ, да одговори на повеќе прашања што ја копкаат тамошната јавност, како на пример зошто своевремено примал плата и како челник на Фортенова и како владин повереник, на што тој одговори дека нема ништо противзаконско во тоа и дека ќе даде контекст на целата ситуација.

Ви пренесуваме дел од интервјуто на Станковиќ со Перушко, во популарната емисија „Во недела во 2“ (Nedjeljom u dva) на Хрватската радиотелевизија.

Перушко за годинава посочува дека ќе биде со големи предизвици бидејќи мора да се врати долг од милијарда и 200 милиони евра, што ќе се обиде да се надомести со „продажба на агробизнисот“.

„Кој и да ги купи Беље, Вупик и ПИК Винковци ќе остане стратешки партнер на Фортенова, бидејќи ќе ни биде најголем снабдувач на свинско месо за ПИК Врбовец. Значи тој купувач мора да биде стратешки прифатлив. Тој мора да даде добра цена и во комбинација со тоа ќе одлучиме на кого ќе продадеме. Секако, ќе се погрижиме овој нов купувач да ја одржува вработеноста, да е способен да инвестира“, рече Фабрис Перушко.

Перушко на почетокот на емисијата се потсети на времето кога бил именуван за вонреден владин повереник за Агрокор. Рече дека не се плашел од предизвикот на работата, туку повеќе го мачело колку работата ќе влијае на неговото семејство. Тоа не било лесна одлука, вели тој, но по една недела долги разговори, станало јасно дека тој е најдобриот човек за таа работа.

Тој изнесе и некои лични податоци. Кажа дека е од Пула, пораснал таму и дека е првиот човек во неговото семејство што дипломирал на универзитет.

Ја прескокнал третата година средно образование, завршил електротехника, работел во два стартапи кои успешно биле продадени.

„Бев партнер во вториот стартап. Ги продадов своите удели, ги зедов парите и ги вложив за да си платам двегодишни МБА студии во Америка, каде добив работа во консултантската куќа McKinsey и почнав да работам на деловни реструктурирања“, рече Перушко.

„Во Москва ја разбрав социјалната динамика на руското општество“

По пет години работа во McKinsey, кариерата го одвела во Москва. „Работев во Москва во 2014 и 2015 година. Мислам дека таа работа ми помогна во Фортенова бидејќи ја разбирав социјалната динамика на руското општество“, изјави Перушко.

По враќањето во Загреб, 35 дена по формирањето на вонредната управа, почнал да работи во Тисак, една од компаниите што беше во состав на сега пропаднатиот Агрокор.

„Се сеќавам на моите први недели, каде доаѓав дома, легнував во кревет и размислував: нема шанси ова да се извлече, како да објаснам дека не сум јас виновен, дека заврши како што заврши? Се фативме со работа, беше 15

Перушко, роден во Пула, стана познат во февруари 2018 година, кога хрватската влада го назначи за втор по ред владин повереник токму во Агрокор, којшто во тие моменти беше среде финансиски турбуленции поради презадолженоста. Перушко беше задолжен да направи реструктурирање на Агрокор, чистење од долгови, за правен наследник на фирмата да стане Фортенова, на чие чело Перушко се наоѓа и денес и се обидува да ѝ најде купувач.

Деновиве Перушко, инаку пред Агрокор со професионална кариера градена во странство во банки, фондови и други меѓународни компании, седна на жешкото столче кај водителот на ХРТ, Александар Станковиќ, во неговата емисија „Nedjeljom u dva“, за да одговори на повеќе прашања што ја копкаат тамошната јавност, како на пример зошто своевремено примал плата и како челник на Фортенова и како владин повереник, на што тој одговори дека нема ништо противзаконско во тоа и дека ќе даде контекст на целата ситуација.

мај, а до први јуни требаше да исплатат плати, но парите никаде ги немаше. Потоа работевме на сè за да собереме пари за плата, да овозможиме стоката да стигне до киосците“, наведе меѓу другото и додаде дека Тисак за шест месеци станал финансиски позитивен. Имаше одредени шпекулации дека многу луѓе му изразувале сочувство што стигнал до таа позиција, па Перушко одговори: „Да, пораки фрчеа тој ден, сите беа во стилот „издржи“, „сè ќе биде во ред“, но имаше и 20-тина пораки со сочувство“.

За почетоците во Агрокор и Фортенова

„Во тоа време бев во компанијата 24/7 буквално и секоја од тие фази имаше свои предизвици. Првиот предизвик беше кога беше неопходно да се затвори спогодбата во првите неколку месеци, што беше проблематична поради многу спротивставените интереси на различни групи доверители, имаше и конфликт со руската Сбербанк, која се обиде да ја блокира вонредната управа. После 20-тина дена станав управник, потпишав договор со Сбербанк да се врати во преговорите, а за тоа придонесе и многу успешниот правен спор што мојот претходник го доби на суд во Лондон. Во тоа време, на Сбербанк ѝ беше дадена можност на кој било начин да учествува во управата, вториот голем предизвик беше по спроведувањето на спогодбата. Со постигнување спогодба, компанијата не ги реши сите свои проблеми“, нагласува Перушко. Перушко посочува три големи проблеми со кои почнала Фортенова:

„Секогаш велам дека Фортенова својот живот го започна со три големи проблеми: едниот е сè уште преголемата задолженост, неконсолидирани кредити. Едниот беше во Меркатор во Словенија од 500 милиони евра, вториот беше т.н. roll-up од милијарда и двесте милиони и третиот голем проблем беше расцепканата сопственост што беше резултат на спогодбата и имаше 200 акционери кои претставуваа 66 отсто од гласовите на акционерското собрание, што значи дека за крупни одлуки за кои беше потребно двотретинско мнозинство беше многу тешко да се спроведе вакво собрание, а првото такво собрание беше во 2019 година, кога го рефинансиравме roll-up кредитот.

„Процесот со Сбербанк сè уште не е завршен“

На прашањето дали се ослободиле од руската стигма и бизнисот со Сбербанк, тој одговори: „Тој процес сè уште не е завршен, продажбата ја потврдивме на собрание, го потпишавме договорот за продажба и чекаме регулаторните органи да донесат одлука за трансакцијата, која би можела да биде завршена во следните неколку месеци и на овој начин ќе ни се овозможи пат до финансискиот пазар“.

„Опасност Фортенова да не може да го воведе еврото“

„Кога бев во Лондон, имавме неколку средби со адвокати и финансиски институции, се сретнавме со седум правни тимови за да видиме со кого би можеле да ги преземеме следните

Фортенова изникна врз пепелта на она што беше Агрокор, некогаш најмоќната компанија на просторите на поранешна Југославија, чии почетоци датираат уште од 1976 година, кога Ивица Тодорић го почна малиот приватен бизнис со цвеќе. Агрокор беше конгломерат што пред банкротот обединуваше 50-тина компании со преку 40.000 вработени и годишен обрт од речиси 8 милијарди евра.

чекори, дел од нив одбија да се сретнат со нас поради руската стигма. Меѓународното работење нам ни е отежнато додека не го решиме овој проблем. Шест месеци пред воведувањето на еврото, германскиот SAP ни ја откажа поддршката и тоа значи дека Фортенова не би можела да го воведе еврото. Работата ескалираше толку многу што имав средба со извршниот директор на ESAP за да му го објаснам процесот на ослободување од руската косопственост“, истакнува Перушко.

„Никогаш не сум зел ништо од државниот буџет“

Тој кажа и што мисли за Вујновац (Павао Вујновац, еден од најбогатите хрватски бизнисмени, од неодамна мнозински сопственик во Фортенова, н.з.) и тезата дека го направил уште побогат: „До ова дојдовме по неколку неуспешни обиди, бидејќи хрватските пензиски фондови не покажаа интерес за тоа. Желбата на Вујновац не е тој да биде мнозински сопственик на Фортенова, ова е само еден преоден период. Агрокор претходно имаше 7,8 милијарди долг, сега ние како компанија имаме нето долг од 1 милијарда евра.

Иако, како што вели, никогаш не добил ништо од државниот буџет, на прашањето „Дали истовремено примавте плата и како владин повереник и како директор на Фортенова?“ одговори:

„Да, точно, но би дал контекст. Доаѓам на 28.2. за вонреден повереник, давам оставка од Тисак и станувам стечаен управител: за тоа добивам надоместок, важи до 04.01.2019 година кога е основана Фортенова, станувам и главен директор и истовремено работам на затворање на вонредната управа. Одговарам и пред судот и пред доверителите, се заборава дека Фортенова кога почна со работа, не ги поседуваше Меркатор и Дијамант и некои други... Процесот на затворање и пренос траеше предолго, наидовме на многу пречки и во крајот успеавме да го затвориме. Би сакал да ве потсетам на два големи примери во странство, Пармалат и Леман брадерс. Сè е слично. “, додава Перушко.

„Никогаш во животот не сум добил ништо од државниот буџет. Целиот трошок за водење на вонредната управа го платија доверителите на Агрокор“.

„Заработувате многу пари и вашите работници би морале да работат два животи за она што го добивате. Коментар?“, го праша водителот Александар Станковиќ.

„Дали е срамота да се заработи? Плаќам даноци и чист сум како солза.“

„Купувачот мора да биде стратешки прифатлив, мора да даде добра цена“

Со оглед на тоа што во последно време се проширува темата за продажбата на земјоделскиот бизнис на Фортенова, при што како потенцијални купувачи се споменуваат дури и некои блиски до унгарскиот премиер Виктор Орбан, Перушко ги изнесува следните важни детали за изборот на купувач:

„Ние почнавме со истражување на пазарот. Кој ќе ги купи Беље, ВУПИК и ПИК Винковци ќе остане стратешки партнер на Фортенова бидејќи ќе ни биде најголемиот снабдувач со свинско месо на ПИК Врбовец. Тој купувач мора да биде стратешки прифатлив, мора да даде добра цена, а во комбинација со тоа ќе одлучиме кому да го продадеме. Ќе се погрижиме овој нов купувач да го задржи вработувањето, да е некој способен да инвестира“, заклучува Перушко.

Тој се осврна и на арбитражната постапка во Вашингтон што ја води Ивица Тодорић против Форетенова.

„Јас не гледам каде се тие пари за коишто тврди дека е оштетен. Ако воопшто тој и добие пари, тие пари ќе одат кај холандската компанија - тогаш таа ќе ги врати во проектите на Агрокор, а на проектите на Агрокор е главен доверител - Фортенова.“

Компанијата се соочува со рефинансирање на долгот, а задолженоста е на ниво кое може да се управува, изјави првиот човек на Фортенова.

КОЈ ЌЕ ГОСПОДАРИ СО ЕКОНОМИЈАТА НА НИСКАТА ЗЕМЈИНА ОРБИТА

ЕДНА ВСЕЛЕНСКА СТАНИЦА ЌЕ СЕ ПЕНЗИОНИРА, МНОГУ НОВИ ЌЕ СЕ ПОЈАВАТ

Првиот комерцијален лет до Меѓународната вселенска станица (ISS), кој неодамна однесе во вселената астронаути и научници од земји кои можеа само да сонуваат за вакви потфати, многу светски медиуми го означија како почеток на нова ера. Пред ISS конечно да се пензионира во 2030 година, некаде високо на небото, во ниската орбита на Земјата, популарно наречена LEO (Low Earth Orbite), треба да никнат приватни вселенски станици - затоа што така одлучија вселенските сили. Милијардерите се подготвени да го зграпчат својот дел од економијата во LEO.

Меѓународната вселенска станица се наоѓа на надморска височина од приближно 420 километри над Земјата и орбитира околу неа за приблизно 90 минути. Оваа грдосија, тешка 400 тони и долга 70 метри, наскоро ќе биде домаќин на последните астронаути и научници, бидејќи 2030-та, годината на деактивирање или расклопување е сè поблиску.

На крајот на деценијава, по повеќе од четвртина век во орбитата, американската вселенска агенција NASA планира да ја демонтира Меѓународната вселенска станица (ISS) со цел да се фокусира на истражување на длабоката вселена, повторни летови до Месечината, но и патувања до Марс. Првите модули на ISS беа ставени во орбитата во 1998 година, означувајќи го почетокот на најголемата меѓународна соработка во историјата на вселенското истражување. На надморска височина од приближно 420 километри, ISS орбитира околу Земјата за приблизно 90 минути. Оваа грдосија тешка 400 тони и 70 метри долга, наскоро ќе биде домаќин на последните астронаути и научници, бидејќи годината на неговото демонтирање, односно демонтирање е сè поблиску.

Кога тоа конечно ќе се случи, ниската орбита на Земјата (LEO) станува следната граница за комерцијални вселенски потфати, кои ќе имаат поддршка од самата NASA, која рече дека ќе поддржува приватни програми со грантови кои ветуваат дека ќе поттикнат златна треска на научни истражувања, но и туризам.

Том Шели, претседател на Space Adventures, компанија која испраќа цивили на ISS уште од 2021 година, вели дека за пет до 10 години ќе има најмалку две приватни вселенски станици во ниската орбита на Земјата. И навистина има кандидати кои би можеле тоа да го испорачаат.

Астронаути во Хилтон апартмани

Крипто-претприемачот Џед Мекејлеб го основаше стартапот Vast Space, кој, како што вели, сака да биде прв на лансирната рампа. Веќе во 2025 година, компанијата планира да го испрати модулот Haven-1 во орбитата со помош на SpaceX на Маск, односно ракетата Falcon 9. Планот е да ја постави капсулата SpaceX Dragon на другата ракета на Falcon 9, која VastSpace исто така ќе ја ангажира за оваа пригода, и со тоа второ летало да се закачат за Haven - 1 и да ги истоварат првите четворица туристички астронаути кои, како што планираат, би останале во модулот неколку дена.

Haven-1 ќе биде со скромна големина од три на десет метри, но Vast најавува и многу поголема, односно подолга „мулти-модуларна ротирачка вселенска станица со вештачка гравитација“, која треба да биде долга и до сто метри. Ова го потврдува и извршниот директор на компанијата Макс Хаот, кој додава дека целта на Vast е „да го реши проблемот со вештачката гравитација и да овозможи научната фантастика да стане реалност“.

Vast Space не е единствената компанија која се полакоми по „вселенските“ пари.

Покрај стартапите, тука се и етаблираните воздухопловни, но и воени компании кои исто така се обидуваат да лансираат свои станици во ниската орбита на Земјата. Добар пример е американската мултинационална компанија за вселенска и одбранбена технологија Northrop Grumman, каде велат дека ќе почнат да ја градат станицата веќе во 2027 година. Во првата фаза треба да биде домаќин на четворица астронаути. Тука е и Voyager Space, со седиште во Колорадо, кој ги здружува силите со Airbus Defence за да ја развие, изгради и управува вселенската станица Starlab. Апартманите за астронаутите на неа ќе бидат дизајнирани од хотелите Хилтон. Се фалат со тоа, но проценете сами дали таму навистина се потребни брендирани станови.

Haven-1, модул од три на десет метри, ќе биде лансиран во вселената следната година од компанијата Vast Space, а нејзиниот основач Џед Мекејлеб планира да им овозможи на туристите неколкудневен одмор на него.

Повеќе авантуристи одошто туристи

Списокот на компании не застанува тука. Многу амбициозната Sierra Space, исто така со седиште во Колорадо, соработува со Blue Origin на Џеф Безос, Boeing и специјалистите за инфраструктура Redwire за заеднички да лансираат „деловен вселенски парк со мешовита намена“ наречен Orbital Reef, кој се надеваат дека ќе го имаат до 2027 година. Во него е планирано да има хотел, ресторан и лаборатории за тестирање на производи во микрогравитација.
Досега, најдалеку отиде Axiom Space, испраќајќи го својот трет цивилен екипаж на ISS во средината на јануари оваа година. Мисијата наречена Ах-3 беше лансирана на 18 јануари со ракетата Falcon 9 на Space X и капсулата Dragon 18. Екипажот го вклучува командантот на мисијата Ах-3 и поранешен астронаут на NASA Мајкл Лопез-Алегрија, пилотот Валтер Виладеи од италијанските воздухопловни сили, првиот турски астронаут Алпер Гезеравци и членот на резервната посада на астронаути на Европската вселенска агенција (ESA) Маркус Ванд од Шведска. Исто така, покрај веќе транспортирањето на цивили во вселената, Axiom Space соработува со SpaceX, со кого планира да постави станица веќе во 2026 година.
Сите овие нови вселенски станици и компании се чини дека повеќе се наклонети кон туристички летови во вселената. Па зошто туристи да се бројат само во лето кога астронаутите може да се бројат цела година?

Корпорацијата Northrop Grumman, американска мултинационална компанија за вселенска и одбранбена технологија, објави дека во 2027 година ќе започне со изградба на вселенска станица која би можела да биде домаќин на четири астронаути

Сепак, како што нагласуваат во NASA, туризмот секогаш ќе биде споредена во однос на мисиите спонзорирани од владите.
„Вселенската станица е во орбитата сите 365 дена во годината, така што операторите мора да го најдат најдобриот деловен модел“, вели претседателот на Space Adventures, Шели, нагласувајќи дека „некои оператори не се грижат за приватни лица, додека пак, други, се многу заинтересирани за нив“.
Vast Space е во другиот кампус, вели директорот Хаот, иако изразот „вселенски турист“ го лути.
„Тоа се приватни лица кои се вистински авантуристи, повеќе заинтересирани за понатамошно

Axiom Space планира да ја постави својата вселенска станица во 2026 година. Компанијата е во центарот на вниманието од јануари годинава кога ја испрати мисијата Ax-3 на Меѓународната вселенска станица во која се, на фотосот од лево, командантот Мајкл Лопез- Алегрија, поранешен астронаут на NASA, ветеран кој има шпанско и американско државјанство; пилотот Валтер Вилади, италијански воен офицер; првиот турски астронаут во историјата, Алпер Гезеравци, како и Швеѓанецот Маркус Ванд - членот на резервната посада на астронаути на Европската вселенска агенција (ESA);

човечко разбирање на универзумот отколку за одење во хотел во орбитата“, вели тој.
Меѓутоа, во реалноста ќе бидат луѓе со екстра пари кои ќе уживаат во пиење мартини во вселенски хотел гледајќи ги Земјаните одозгора, како и обично.

Првата вселенска станица на Axiom Space во 2026

Како што споменавме, Axiom Space неодамна по трет пат испрати цивили во ISS. Таа компанија, основана во 2016 година, е одговорна и за првиот цивилен лет до Меѓународната вселенска станица во април 2021 година. Нејзиниот втор лет (Ax-2) до ISS ја заврши осумдневната мисија кон крајот на мај со спуштање и безбедно враќање на капсулата SpaceX Crew Dragon и четиричлениот екипаж. Во јануари 2020 година, на Axiom ѝ беше доделен договор од NASA за изградба на првиот комерцијално произведен модул за ISS. Компанијата најавува дека нивниот прв модел ќе биде изграден и лансиран во 2026 година. Првата компонента на станицата на Axiom ќе се поврзе со предниот приклучок на модулот Harmony на ISS и ќе служи како отскочна штица за преостанатите

Специјален прилог на Капитал

ОСИГУРУВАЊЕ: РАСТОТ ПРОДОЛЖУВА

издание на
Капитал business magazine
29 февруари 2024

Минатата, 2023 година, продолжи растот на осигурувањата во Македонија, во двете групи, неживот и живот.

Во специјалниот прилог „Осигурување: растот продолжува“ што го подготвува Капитал за 29.02.2024, ќе анализираме како работеше домашната осигурителната индустрија изминатиов период, но и какви се потенцијалите и предизвиците за иден раст, со помош на податоците и стручните коментари од нашите соговорници – претставници од регулаторот, како и од самите компании.

Во **„Осигурување: растот продолжува“** ќе може да прочитате:

Како растот на осигурувањето да се претвори во економски развој?

Што носи либерализацијата на автомобилското осигурување и зелената карта

Анализираме кои се „шампионите“ во категориите на осигурување

Кој е кој на осигурителниот пазар: ги рангираме компаниите според најрелевантните параметри

Интервјуа со директорите на најуспешните домашни осигурителни компании

WWW.KAPITAL.MK

делови од архитектурата на вселенската станица. Axiom планира да го поврзе вториот модул во 2027 година, а третиот една година подоцна. На крајот, термоелектричниот модул, планиран за некаде пред 2030 година, ќе и овозможи на вселенската станица на Axiom да се одвои од Меѓународната вселенска станица и да стане слободно летачка, комерцијално управувана дестинација во ниската орбита на Земјата.

Компанијата вели дека овие први три мисии се само основата за идните програми на Axiom бидејќи сакаат нивната станица да им обезбеди максимална вредност на патниците кога ќе дојде време. Една од главните цели на првичните мисии со екипаж на ISS е да се одреди каква ќе биде таа вредност, додаваат тие. Првите мисии, исто така, помагаат да се постават темелите за идните програми за обука на екипажот на Axiom. Компанијата добива насоки директно од NASA за тоа како да ја изгради вселенската станица.

„Работиме со NASA за да се погрижиме да ги исполниме сите барања на Меѓународната вселенска станица, за да можеме во иднина да ги составуваме нашите модули според нив. Затоа можеме да бидеме сигурни дека ја дизајнираме нашата вселенска станица така што ќе биде компатибилна со денешните стандарди“, велат од компанијата.

Други опции за вселенските ентузијасти

Axiom не е единствената компанија заинтересирана за економијата поврзана со LEO. Речиси две години откако NASA го избра Axiom да го приклучи својот модул за вселенска станица на ISS, вселенската агенција потпиша договори за развој со уште три компании што веќе ги спомнавме: Blue Origin, Nanoracks и Northrop Grumman.

Иако вселенскиот туризам е сè уште во зародиш и многумина ќе чекаат долго време за да завршат во вселенска станица или хотел, постојат и други опции за вселенските ентузијасти. Ова се, се разбира, суборбиталните вселенски летови кои ги нудат компаниите како што се Virgin Galactic на Ричард Бренсон или компанијата Blue Origin на Безос. Ваквите летови не стигнуваат до орбитата на Земјата, обично траат неколку минути и им овозможуваат на патниците да имаат кратко искуство со летање во вселената. Цената секако е вистинска ситница, околу 250 илјади долари. Па, кој сака... Сепак, можеби е добро да размислите за ризиците пред вакви летови. Како што вели Феликс Баумгартнер, човекот кој скокна од работ на вселената, „нема шанси да седнам во таа ракета“. На прашањето зошто, тој вели дека туристите на вакви летови не носат вселенски одела и дека наглото губење на притисокот во кабината ќе ги потепа сите во авионот за помалку од една минута. Кога тоа ќе го каже лик кој скокнал од 39.045 метри, можеби треба да го слушаме и да чекаме побезбедни и подобри времиња.

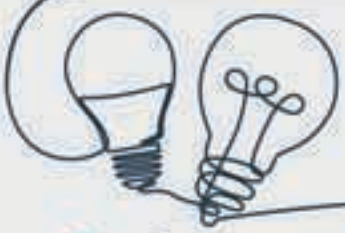
Се чека Lunar Gateway - нова станица околу Месечината, за патувања до Марс

Веројатно најочекуваната вселенска станица во иднина е Lunar Gateway, која пристигнува како дел од мисијата Artemis, чија цел е да ги врати луѓето на површината на Месечината по 52 години. Со Artemis главно управува NASA, но на неа ќе работат и неколку други вселенски агенции, како што се Европската вселенска агенција (ESA), Јапонската агенција за истражување на вселената (JAXA) и Канадската вселенска агенција (CSA). „Лунарната порта“ ќе орбитира околу Месечината и ќе служи како почетна точка за роботско и човечко истражување на лунарниот јужен пол и за транспортниот концепт на NASA за превоз до Марс, Deep Space. Вселенската станица која ќе може да прими екипаж од четири астронаути, се планира да биде лансирана во ноември оваа година.

КАКО ДА НАПРАВИТЕ ПЛАН ЗА ЗАШТЕДА НА ЕЛЕКТРИЧНА ЕНЕРГИЈА?

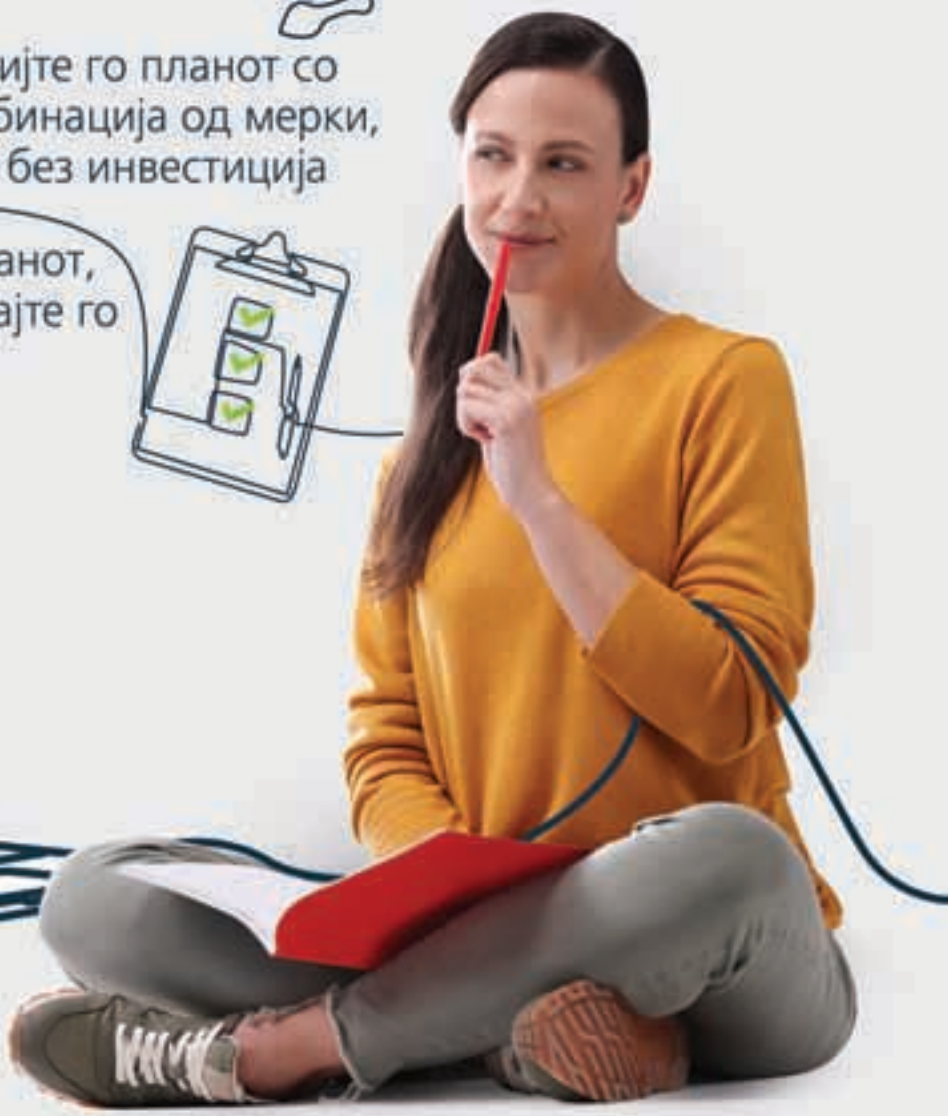
1. Направете анализа на потрошувачката во домот

2. Дознајте кои уреди во домот трошат најмногу енергија



3. Развијте го планот со комбинација од мерки, со и без инвестиција

4. Спроведувајте го планот, по потреба коригирајте го и надградувајте го



ЕНЕРГИЈАТА *бреди*
треба да се
ШТЕДИ

EVN

СТУДИЈА НА DELOITTE

КОИ СЕ ГЛАВНИТЕ ПРЕДНОСТИ НА ГЕНЕРАТИВНАТА ВЕШТАЧКА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

Вештачката интелигенција, вклучително и генеративната вештачка интелигенција, може да ги ослободи вработените од секојдневните, здодевни задачи и да им дозволи да се концентрираат на задачи ориентирани кон иднината кои ќе произведат поголема вредност, и се наведува дека во ерата на креативните машини, креативните луѓето се поважни од кога било порано. Компаниските лидери доаѓаат до заклучок дека главната предност на генеративната вештачка интелигенција, во стратешка смисла, не е намалувањето на трошоците, туку зголемувањето на амбициите.

Консултантската компанија Deloitte го објави својот годишен извештај „Трендови во технологијата“, кој се обидува да ги идентификува тековните, новите и идните трендови меѓу технолошките компании, а во ова 15-то издание, акцент е ставен на зголемената потреба компаниите да ги усогласат нивните постоечки тактички потреби со идните стратешки амбиции.

Покрај тоа, во извештајот се забележува дека вештачката интелигенција, вклучително и генеративната вештачка интелигенција, може да ги ослободи вработените од секојдневните, здодевни задачи и да им дозволи да се концентрираат на задачи ориентирани кон иднината кои ќе произведат поголема вредност, и се наведува дека во ерата на креативните машини, креативните луѓе се поважни од кога било порано.

„Новата технологија е во центарот на настаните, но за целосно да ги искористиме придобивките од оваа револуција, не смееме да застанеме само на еден технолошки домен како единствен иден херој. Генеративната вештачка интелигенција во комбинација со напредокот во просторното вмрежување, индустрискиот метаверзум и специјализираниот хардвер суштински ги менуваат можностите за трансформирање на индустриите. Но, во овој случај, не се работи само за технологија, туку за зајакнување на инженерите, поттикнување на одговорни иновации и постојано останување чекор понапред од сајбер заканите од следната генерација. Ова не се изолирани трендови, тие се обединета сила која ќе не лансира во нов период на технолошки раст. Лидерите ќе го искористат овој момент за да постават длабоки темели кои ќе останат стабилни дури и ако опкружувањето продолжи да се менува“, коментираат од Deloitte.

Како што соопштија, зголемената и виртуелна реалност за потребите на потрошувачите привлекоа големо внимание, но овие технологии сепак имаат најголемо влијание во индустриското опкружување. Имено, трговските компании го користат индустрискиот метаверс за потребите на дигиталните аватари, симулациите на просторот, инструкциите за работа со проширена реалност и заедничките дигитални простори кои ги прават фабриките и компаниите побезбедни и поефикасни. Достапните, висококвалитетни 3D

Со порастот бројот на алатките засновани на вештачка интелигенција, сега е полесно од кога било за злонамерните поединци да имитираат некој друг и да ги измамат своите жртви. Особено, deepfake алатките може да се користат за да се измамат системите за контрола на пристап врз основа на препознавање глас и лице и за кражба на идентитет. Сепак, има и добри вести: голем број алатки засновани на вештачка интелигенција и машинско учење, па дури и квантни алатки можат да помогнат во одбраната. Водечките организации одговараат на овие предизвици со комбинација на политики и технологии дизајнирани да овозможат активно откривање на штетната содржина и запознавање на вработените со новите ризици.

производи ќе овозможат појава на деловна просторна мрежа, во која дополнителната дигитална димензија на реалноста ќе ги забрза постоечките начини на работа. Со текот на времето, автономните машини, напредните мрежи и сè поедноставните начини на интеракција ќе се претворат во иднина „што ја напушта рамката на екранот“.

Не само на што е можно, туку и она што е профитабилно

Бизнисите брзо се движат од зборови на дело во смисла на генеративната вештачка интелигенција и интензивно експериментираат. Следствено, лидерите повеќе не се одлучуваат само за она што е можно, туку за она што е профитабилно. Покрај тоа, тие поставуваат цврста основа и даваат приоритет на модернизацијата на податоците, управувањето со идентитетот, пристапот и потрошувачката, хибридните архитектури и следењето и мерливоста. Лидерите доаѓаат до заклучок дека главната предност на генеративната вештачка интелигенција, во стратешка смисла, не е намалувањето на трошоците, туку зголемувањето на амбициите. Додека услугите за дигитален облак сè уште обезбедуваат повеќе од доволно функционалност за поголемиот дел од редовниот бизнис, нивните најнови случаи на употреба како што се длабоко учење, сложени симулации и дигитални близнаци бараат високо софистицирана моќ за кодирање и компјутерска моќ. Предводниците меѓу компаниите користат хетерогена мешавина на хибридни архитектури, приватни и јавни облаци, многу големи, нишни и рабни платформи за да ги максимизираат нивните постоечки инвестиции. Следен чекор: Класичното компјутерство дополнително зајакнато со брзиот развој на „пост-дигиталните“ парадигми како што се квантното и невроморфното компјутерство. Технологијата има сè повеќе диференцирачка улога во повеќето бизниси, но денес повеќе од кога било акцентот е ставен на луѓето. Сепак, сегашните начини на работа не се целосно ефикасни. Конкретно, времето поминато на развој на функции се намалува. Кога станува збор за компании кои сакаат да ги привлечат, задржат и вработат најдобрите луѓе, се појави нов тренд: нагласување на работното искуство на развојните инженери или DevEx (developer experience). Тоа е начин на размислување кој има за цел да ја зголеми дневната продуктивност и задоволство на развојните инженери земајќи ги предвид сите нивни контакти со организацијата. DevEx ја најавува иднината каде што понудите на интегрирани платформи, интуитивните алатки за програмирање, малите проектни тимови кои работат заеднички за испорака на производи и културните промени ќе им овозможат на традиционалните програмери и стартапи заеднички да произведуваат технолошка вредност.

Прво треба да се решат основите

Со порастот бројот на алатките засновани на вештачка интелигенција, сега е полесно од кога било за злонамерните поединци да имитираат некој друг и да ги измамат своите жртви. Особено, deepfake алатките може

да се користат за да се измамат системите за контрола на пристап врз основа на препознавање глас и лице и за кражба на идентитет. Сепак, има и добри вести: голем број алатки засновани на вештачка интелигенција и машинско учење, па дури и квантни алатки можат да помогнат во одбраната. Водечките организации одговараат на овие предизвици со комбинација на политики и технологии дизајнирани да овозможат активно откривање на штетната содржина и запознавање на вработените со новите ризици.

По долгогодишно инвестирање во некогашните најсовремени иновации, компаниите се соочуваат со зголемен број основни технологии, односно централни компјутери, мрежи, центри за податоци и други системи кои итно треба да се модернизираат. Идните лидери мора да отфрлат реактивни и несистематски пристапи кон техничките одговорности и да се посветат на сеопфатна рамка - техничка благосостојба. Проактивна проценка на благосостојбата им овозможува на тимовите да ги идентификуваат областите каде што можат да продолжат да ги сервисираат нивните деловни потреби и оние кои бараат итна промена. Ова ќе овозможи движење кон персонализиран и економичен одговор, дури и технологии кои ќе им помогнат на бизнисите да ги намалат трошоците во иднина.

„Овогодишниот извештај нè потсетува на два воспоставени инвестициски принципи. Прво е теоријата на портфолио. Прекумерното инвестирање на време, луѓе и ресурси во секоја нова технологија, без разлика колку е привлечна, резултира со ризик од концентрација и опортунитетен трошок. Не е изненадувачки што лидерите не ги стават сите свои јајца во една кошница, туку диверзифицираат. Вториот принцип се основите. Сите ние сакаме експоненцијални приноси, но технологијата на следната генерација бара особено цврсти основи. Денес, тековните напори во областите на модернизација на податоци, управување со ризик, компјутери во облак и корисничко искуство се поважни од кога било, бидејќи тие се отскочна даска за сите идни амбиции на компанијата. Ако прво не ги поправиме основите, ризикуваме лоши финални производи“, заклучува Анамарија Млинариќ, раководител на регионалниот сектор за технологии, медиуми и телекомуникации на Deloitte. ■■■

Кога станува збор за компании кои сакаат да ги привлечат, задржат и вработат најдобрите луѓе, се појави нов тренд: нагласување на работното искуство на развојните инженери или DevEx (developer experience).

ИСКОРИСТЕТЕ ЈА ЛИМИТИРАНАТА МОЖНОСТ И УЖИВАЈТЕ ВО УБАВИНИТЕ НА СОНЧЕВАТА ЈУЖНА СТРАНА НА „ГРАНД РИВЕР“!

Сонце во текот на целата година, поглед кон планината Водно, енергетска ефикасност и зголемена вредност на вашиот имот, се едни од низата придобивки кои ги нуди домувањето на јужната страна во објектот „Гранд Ривер“, лоциран во јадрото на Скопје.

Овие станбени единици се сместени на најдобрата локација во градот на сончевата јужна страна која овозможува непречено уживање во погледите на природните убавини на нашиот главен град како и на урбаниот парк кој ќе биде дел од Комплексот „Гранд Скопје“.

Во објектот„ Гранд Ривер“ во моментов е достапна лимитирана понуда на станови кои се наоѓаат на јужната страна и гарантирано овозможуваат уживање во топлата прегратка на сонцето.

ДВОСОБНИ СТАНБЕНИ ЕДИНИЦИ

Животот на јужната страна овозможува пристап до повеќе природна светлина во текот на денот, која не само што ги осветлува вашите простории за живеење, туку и го подигнува вашиот дух.

Во моментов во објектот „Гранд Ривер“ се достапни двособни станбени единици со квадратура од 61 до 64м^2, од кои 54м^2 се станбена површина, а остатокот се балкон кој овозможува директен контакт со природните убавини во близина на објектот.

Станува збор за 8 станбени единици од кои дел се поблиску до источната страна, а дел кон југозападната страна и истите се достапни од 10-ти, па се до 19-ти кат. Животот во овие станбени единици ќе ви овозможи да кажете збогум на тмурните денови и ќе ви осигура изобилство на витамин Д.

ТРИСОБНИ СТАНБЕНИ ЕДИНИЦИ

Доколку сакате да бидете директен сведок на изобилство на возбудливи изгрејсонца и зајдисонца трисобните станбени единици во „Гранд Ривер“ се вистинскиот избор за вас. Дел од овие станбени единици овозможуваат директен излез на балкон од сите три соби, нивната вкупна површина изнесува 80 метри квадратни, додека балконот е 16 метри квадратни и овозможува идеални услови за да креирате сопствена оаза за релаксација. Достапна е опција на трисобни станови од кои две соби излегуваат на балкон со квадратура од од 85 до 89м^2, со тоа што 73м^2 припаѓаат на станбената површина, а остатокот на балконот. Во моментов на располагање се уште 15 трисобни станови и тоа од 7-ми до 18-ти кат.

ЧЕТВОРОСОБНИ СТАНБЕНИ ЕДИНИЦИ

Домовите свртени кон југ ја користат сончевата енергија и помагаат да ги намалите сметките за енергија. Тоа е особено важно кога поседувате поголем простор кој треба да се одржува. Во моментов се достапни четири станбени единици кои се наоѓаат на јужна страна во „Гранд Ривер“ и се простираат на површина од 129 до 132 метри квадратни. Две од собите во овие единци имаат пристап до балконот кој ќе може да го користите во текот на целата година, како и да уживате во природната светлина која нуди бројни придобивки за здравјето.

Животот на јужната страна ќе ви овозможи поудобно и поекономично искуство на живеење бидејќи вашиот дом ќе останува природно топол во постудените месеци, а тоа е полн погодок за вашиот паричник и за околината.

Станбените единици на јужната страна секогаш се побарани и обезбедуваат зголемена вредност на имотот, што значи дека инвестицијата во нив ќе значи и мудар финансиски избор во однос на обезбедување на вашата иднина.

Не ја пропуштајте можноста да поседувате дом на сончевата јужна страна на градот и искусете ја топлината, убавината и бескрајните придобивки на единствената локација на „Гранд Ривер“.

Побарајте персонализирана понуда во продажниот салон на комплексот „Гранд Скопје“ во ГТЦ на 1 кат или контактирајте го тимот задолжен за продажба на телефонските броеви: 070 355 351 и 070 233 055, како и на e-mail: info@grandskopje.mk.

VITAMINKA

ATLANTIS
Chocolate Sea Shells
Original
ATLANTIS
Chocolate Sea Shells
Original
ATLANTIS

Божиновски Скопје - Плоштад Македонија, CityMall, East Gate Mall | Битола - Широк Сокак | www.bozinovski.com.mk