**STAND BY**

ЉУПЧО ЗИКОВ

**ДОНАЛД ТРАМП 2.0, И НИЕ СЕ РАЗБИРА...!?**

7 РЕГИОНАЛНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА ВО МАКЕДОНИЈА

**ПОТЕНЦИЈАЛОТ ЗА РАСТ НА Е-ТРГОВИЈАТА ВО РЕГИОНОТ Е ОГРОМЕН, НО СЌ УШТЕ НЕДОВОЛНО ИСКОРИСТЕН**

ISBN 978-9989-2025-2-0

business magazine

# Капитал

БРОЈ **1176** | **15 ноември 2024 петок**
година 25 | цена **200** ден.

# ПОБЕДАТА НА ДОНАЛД ТРАМП Е НОВА ГЛОБАЛНА РЕАЛНОСТ

АЛКАЛОИД СКОПЈЕ
УНИБанка Твојата Банка
ProCredit Bank
NLB Banka

INTERVIEW

**БЛАГОЈА УСТИЈАНОСКИ**

*Директор на Секторот за Корпоративни клиенти на Шпаркасе банка:*

**ПОДДРШКАТА И СТИМУЛИРАЊЕТО НА ЗЕЛЕНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ СЕ КЛУЧНИ ЗА ИДНИОТ РАЗВОЈ НА ЕКОНОМИЈАТА!**

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*

**04**

STAND BY

**Љупчо Зиков**

*Капитал*

Доналд Трамп 2.0, и ние се разбира ...!?

**06**

СВЕТ

**Победата на Доналд Трамп** е нова глобална реалност

**18**

BUSINESS BRIEF

**Се одржа првата регионална конференција под покровителство на BECUTAN**

„РОДИТЕЛСТВОТО НЕКОГАШ И ДЕНЕС“мастер програма за креативно пишување!

**32**

Е-ТРГОВИЈА

**7 РЕГИОНАЛНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА ВО МАКЕДОНИЈА**

Потенцијалот за раст на е-трговијата во регионот е огромен, но сè уште недоволно искористен

**22**

ИНТЕРВЈУ

**Благоја Устијаноски**

*директор на Секторот за корпоративни клиенти на Шпаркасе Банка:*

Поддршката и стимулирањето на зелените инвестиции се клучни за идниот развој на економијата!

**40**

ИНТЕРВЈУ

**Ивана Трајаноска**

*Декан на Факултетот за странски јазици на Универзитетот Американ колеџ Скопје (УАКС)*

Американ колеџ лансира мастер програма за креативно пишување!

**46**

СВЕТ

**Растот само што почнува,** бикот ќе влече до крајот на деценијата

**STAND BY**

**Љупчо Зиков** *Капитал*.....04

Доналд Трамп 2.0, и ние се разбира ...!?

**СВЕТ**

**Победата на Доналд Трамп**.....06

е нова глобална реалност

**BUSINESS BRIEF**.....18

**Се одржа првата регионална конференција под покровителство на BECUTAN** „РОДИТЕЛСТВОТО НЕКОГАШ И ДЕНЕС“мастер програма за креативно пишување!

**ИНТЕРВЈУ**

**Благоја Устијаноски**.....22

*директор на Секторот за корпоративни клиенти на Шпаркасе Банка:*

Поддршката и стимулирањето на зелените инвестиции се клучни за идниот развој на економијата!

**Е-ТРГОВИЈА**.....32

**7 РЕГИОНАЛНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА ВО МАКЕДОНИЈА**

Потенцијалот за раст на е-трговијата во регионот е огромен, но сè уште недоволно искористен

**РЕКОА ЗА...**

**Политичарите**.....36

**ИНТЕРВЈУ**

**Ивана Трајаноска**.....40

*Декан на Факултетот за странски јазици на Универзитетот Американ колеџ Скопје (УАКС)*

Американ колеџ лансира мастер програма за креативно пишување!

**СВЕТ**.....46

**Растот само што почнува,** бикот ќе влече до крајот на деценијата

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: 14.11.2024

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

# STAND BY

ЉУПЧО ЗИКОВ

# ДОНАЛД ТРАМП 2.0, И НИЕ СЕ РАЗБИРА...!?

**Значи дека задачата на ВМРО ДПМНЕ е да анализира како Бајден така брзо падна? Во какви околности владееше Бајден, и кога тоа ќе го разберат веројатно ќе сватат како тие победија на мајските избори во Македонија, и зошто СДСМ падна на ист начин, и со таков дебакл како и Демократите во САД.**

**Задачата, пак, на СДСМ е да анализира што е тоа што го направи Трамп во меѓувреме и како „формула 1„ така брзо повторно влета како победник!? Што тука се случи!? Значи можело. Може секако, но заклучоците кај СДСМ најверојатно би оделе кон тоа дека Републиканците во меѓувреме сериозно се преиспитале во платформата и се свртеле кон себе давајќи му време, простор и шанса на Доналд Трамп да победи.**

Има една анегдота од деведесеттите години врзана со еден голем директор и сопственик на еден македонски комбинат (како што го викаа) кој поседува телевизија со национална концесија ... Тој ден после изборите на ВМРО ДПМНЕ во 1998 година влегол во телевизијата, и пиејќи чаша виски на неколку уредници им довикнал – „ алоо пазете како вртите на десно испопадасмо од приколицу„!? Тој наш голем бизнис деец беше далеку пред времето со таа негова изјава, ако се има во предвид фактот дека и Џеф Безос (Амазон) еден од најбогатите луѓе на светот на само неколку дена пред изборите во САД, во својство на сопственик на Вашингтон Пост им порачал на вработените дека „треба да внимаваат како вртат на десно да не испопадат од приколицу„! Така е тоа во слободните и независните медиуми... Секаде низ светот. Едни се на избори, други пишуваат за тоа, а победниците си ја гледаат потоа работата...

И така... Доналд Трамп победи. Честитките (јас во две изјави за телевизии веќе го сторив тоа) се веќе испратени, а кај идниот американски претседател се веќе заведени во нотесот (можеби и мојата). Дел од светот е во шок, а добар дел од светот е во еуфорија.

Во Србија еуфоријата е дигната до ниво на национална егзалтација... што дури се отвори голема дебата дали претседателот Вучиќ се слушнал со Трамп меѓу првите седум, или петнаесет претседатели со кои идниот американски претседател оствари контакти во првите денови. За волја на вистината српскиот претседател, сепак, се слушна со Трамп во првите неколку дена.

Нашите македонски државници секако дека не се слушнаа, а прашање е и дали ќе се видат во следните четири години од неговиот мандат!? Кој знае, можеби и добро е да не се видат, кој тоа да ти знае, ако се има во предвид непријатниот сетап во овалната соба кога Вучиќ беше примен од Трамп во неговиот прв мандат, потпишувајќи го Вашингтонскиот договор за нормализација на односите меѓу Белград и Приштина ...! Не се удобни тие столчиња во Белата куќа особено кога и состаноците се мерат во минути, а не во часови! Или, како што во една прилика, еден висок американски дипломат во Вашингтон ни рече – американскиот претседател ќе го прими македонскиот претседател само тогаш кога вашиот ќе има што да му каже, и кога ќе може нешто да реши! Ако се разбираме што сакам да кажам ...

Доналд Трамп победи заслужено, и како победник адекватно беше истретиран од претседателот во заминување Џо Бајден. Така тоа се прави во САД. Отсекогаш.

Она што мене ми остави поголем впечаток во овие први денови од победата е именувањето на Елон Маск, од страна на Трамп, за реформатор на државната управа на САД (јавната администрација). Нешто како Горан Минчев кај нас ... Ова мора да изгледа многу интересно. Мислам дека сега Минчев има добра шанса на ресорско ниво за нови искуства и можност за комуникација со Маск. Добри денови за нашата бирократија! Интересно ќе биде да се види што е тоа што Маск како најбогат човек на светот видел што не чини во американската јавна администрација, а што Минчев и многу пред него не можеја да видат што не чини тука!?!

Но, да се вратиме ние на тоа што можеме да научиме од победата на Трамп на американските претседателски, конгресменски и сенаторски избори! Ако се има во предвид во каква позиција беше администрацијата на Трамп во 2020 година при транзицијата со Џо Бајден, тогаш заклучокот е дека за многу брзо време тимот на Трамп се консолидирал (за три ипол години). За толку време со милион кривични пријави Трамп триумфално се врати во Белата куќа.



ljupco.zikov@kapital.mk

Тоа значи дека задачата на ВМРО ДПМНЕ е да анализира како Бајден така брзо падна? Во какви околности владееше Бајден, и кога тоа ќе го разберат веројатно ќе сватат како тие победија на мајските избори во Македонија, и зошто СДСМ падна на ист начин, и со таков дебакл како и Демократите во САД.

Задачата, пак, на СДСМ е да анализира што е тоа што го направи Трамп во меѓувреме и како „формула 1„ така брзо повторно влета како победник!? Што тука се случи!?

Значи можело.

Може секако, но заклучоците кај СДСМ најверојатно би оделе кон тоа дека Републиканците во меѓувреме сериозно се преиспитале во платформата и се свртеле кон себе давајќи му време, простор и шанса на губитникот Доналд Трамп од 2020 година да победи. Откако му ја дадоа шансата, направија силен тим, во голем дел со нови луѓе со знаење и посветеност, и со прашања кои треба да го решат животот на обичните Американци, како и на оние кои прв пат гласаат на избори... таа најмлада генерација која не гледа телевизија, а се фасцинира на Тесла, на биткоини, блокчеин и на Маск... Трамп им го понуди тоа што сакаат да го слушаат ним.

На нафташите им понуди добри можности за иднината на нафтата и гасот, на банкарите им понуди банкарство, на инвеститорите повеќе приходи... На средната класа им понуди повеќе работа и приходи во неговиот мандат, а на сиромашните им понуди депортација на нелегалните мигранти кои, според него, сега им ги земаат работните места. И сето тоа со протекционистички мерки. Заштита на американската економија со царини кон Европа и Кина од 10% и 60% соодветно, како и зголемување на разните такси... Така Трамп планира да ја направи Америка повторно голема. Користејќи изолационистички мерки, кратење на трошоците на меѓународен план, каде веројатно ќе се обиде да ја тргне Америка од повеќе важни меѓународни иницијативи. Со тоа да создаде повеќе можности за инвестиции на американските граѓани и компании дома во САД. Да видиме како тоа ќе изгледа. Фукојама ова го нарече крај на ерата на либерализмот (за ова наскоро во нов текст).

Просто нели!!! Мене не ми изгледа толку просто.

## Унгарските кредити веќе прават проблем во Македонија! И од многу пари глава болело!

Најнапред, знаат ли надлежните дека има македонски топ компании кои се добро рангирани и кои од нашите банки земаат кредит со каматна стапка под 3%. Да сега. Тоа значи дека има многу поповолни кредитни линии за компаниите од оваа. Сте слушнале ли за „персонализирани понуди„. Па македонските банки се полни со пари!

Од друга страна, пред два до три месеци предупредував дека унгарскиот кредит кој во Македонија влегува со 3,25% камата до крајните корисници не може да стигне со 3,25% преку македонските комерцијални банки. Јасно го напишав тогаш во колумна... Еве дојде денот.

**Она што мене ми остави поголем впечаток во овие први денови од победата е именувањето на Елон Маск, од страна на Трамп, за реформатор на државната управа на САД (јавната администрација). Нешто како Горан Минчев кај нас... Ова мора да изгледа многу интересно. Мислам дека сега Минчев има добра шанса на ресорско ниво за нови искуства и можност за комуникација со Маск. Добри денови за нашата бирократија! Интересно ќе биде да се види што е тоа што Маск како најбогат човек на светот видел што не чини во американската јавна администрација, а што Минчев и многу пред него не можеја да видат што не чини тука!?!**

Банките не сакаат да слушнат да не наплатуваат провизија за администрирањето, што секако би го поскапела кредитот. Проблем е и рокот на овие кредити што Владата сака да биде 15 години со три години грејс (какви желби). Банките не ги прифаќаат овие рокови оти се плашат дека во тој период нормално е многу од овие компании да влезат во проблем на ликвидност, може да се појават нови економски кризи и парите да бидат едноставно „изедени„! А бизнисмените да фатат „тутањ„. Се сеќавате ли како завршија тајванските кредити во 1999 та и 2000 та година! Се вратија ли тие пари назад?

Сега некој наш „смислов„ размислува трошокот на каматите да го превали на Буџетот и тоа да го плаќаат сите македонски граѓани. Сомнително!?! Зошто граѓаните да плаќаат за каматите на кредитите што Владата ќе им ги одобри на компаниите?

Оттука, добро е што СДСМ реагираа поради одлуката на Владата граѓаните да ги плаќаат каматите за кредитите кои ќе се пласираат на компаниите. Венко Филипче остро се спротистави на оваа идеја. Економски сосема логично со што би се согласил секој нормален дури и сопственик на компанија која ќе земе кредит!? Овие размислувањата на Владата не се пазарни.

Има неколку клучни прашања околу овие кредити од Унгарија...

Се занимавал ли во меѓувреме некој со прашањето кај кои компании треба да одат овие кредити? Домашни? Странски? Кои и какви се проектите на компаниите што треба да се финансираат? Направена ли е секторска анализа за тоа кој е стратешкиот интерес на државата за тоа кои сектори треба да имаат предност? Се води ли економска политика во овој дел? Како ќе се оценуваат компаниите или тоа ќе го прават самите кредитни одбори на комерцијалните банки? Како ќе се оценуваат проектите? Замислете, на пример, дека најдобри компании во Македонија од домашна провиниенција се и кладилниците и коцкарниците!? И тие ли се на платформата за кредитирање... Има ли критериуми за добивање на кредитите? Кој тоа ќе гледа и анализира? Ќе се кредитираат ли стартапи? Нови поголеми компании?

Каде е се ова напишано?

Треба да се знае дека за да се направат проекти, за да се реализираат и за да се стигне до наплата треба сериозен број на месеци, а ние имаме најмалку шест месеци период во којшто граѓаните ќе плаќаат камати без никаква потреба.

Во меѓувреме каматите во светот паѓаат. Светот е полн со пари... Почнува период на поевтинување на кредитите. Дали за неколку месеци ќе зборуваме дека сме можеле да земеме кредит и со 2% од меѓународните финансиски пазари. Па Орбан сигурно не е понаивен од Мицковски!

Или на крајот ќе завршиме како во една анегдота раскажана од Емир Кустурица. Некој Германец тргнал да го преплива Дунав од изворот до влезот во Црно Море. Кога од Унгарија влегол во Србија почнало да му мирисе реката, да му се јавуваат разни соединенија во водата со тешка миризба, па потоа околу себе гледал и мртви риби, и кога дошол до Белград прашал - „шта ми нисте рекли какав је Дунав овде у Београд“... Овие му рекле: Не брини па ти можеш пливати лежечи“! ■■■

# ПОБЕДАТА НА ДОНАЛД ТРАМП Е НОВА ГЛОБАЛНА РЕАЛНОСТ

***Со мирен, уморен глас и зборови на кои за прв пат им недостасуваше гласната горчина што ги карактеризираше неговите говори во последните четири години, Доналд Трамп стоеше исправен пред мала публика во Флорида ноќта од 5 на 6 ноември 2024.***

***Објавувајќи ја својата победа на американските избори, тој рече: „Ние ги надминавме тешкотиите за кои никој не мислеше дека може да се надминат“. Стана јасно дека го постигнавме најголемото нешто во политичка смисла. Зарем ова не е нешто неверојатно?".***

***Трамп го доби мандатот на американскиот народ да го смени правецот на надворешната политика на својата земја, и нема сомнеж дека овојпат е посигурен во спроведувањето на своите впечатливи, а понекогаш и променливи желби. Трамп, со својата уникатна визија и неконвенционален стил, можеби ќе може да постигне многу достигнувања и ако успее да ги врати Соединетите Држави на нивната „величина“ според неговиот слоган „Направете ја Америка повторно голема“, и таа големина неизбежно ќе има висока цена за меѓународните односи денес. Додека не ги добие клучевите од Белата куќа на почетокот на следната година, остатокот од светот нема ништо друго освен вознемиреност, исчекување и трпение.***

Автор:

**ИФИМЕС –**
МЕЃУНАРОДЕН ИНСТИТУТ ЗА БЛИСКОИСТОЧНИ И БАЛКАНСКИ СТУДИИ

Љубљана / Вашингтон / Брисел
12 / Ноември / 2024

Со мирен, уморен глас и зборови на кои за прв пат им недостасуваше гласната горчина што ги карактеризираше неговите говори во последните четири години, Доналд Трамп стоеше исправен пред мала публика во Флорида ноќта од 5 на 6 ноември 2024.

Објавувајќи ја својата победа на американските избори, тој рече: „Ние ги надминавме тешкотиите за кои никој не мислеше дека може да се надминат“. Стана јасно дека го постигнавме најголемото нешто во политичка смисла. Зарем ова не е нешто неверојатно?".

Се чини дека навистина постигна нешто неверојатно. Според конечниот резултат од изборното гласање, Трамп освоил 312, а Камала Харис (Д) 226 електорски гласови.

Од поранешниот претседател прогонуван од многу судски процеси, што може да го одведат до затвор, како и два обиди за атентат, и силен и високо организиран „демократски“ изборен противник, кој ја има власта во свои раце и кој имал повеќе пари за изборната кампања од Трамп, како и разните анкети во кои мнозинството му предвидуваше второ место во претседателската трка, тој стана изборен победник.

Доналд Трамп ги победи сите телевизиски станици, весници и истражувачки центри, кои предвидуваа тешки претседателски избори со тесен изборен резултат.

Постигна решавачка победа за вториот мандат за претседател на САД. И за еден ден, на 5 ноември, Трамп се пресели на најсилната позиција во светот и стана иден претседател на Соединетите Американски Држави.

Победата што ја постигна беше чиста и блескава.

Разликата во гласови е повеќе од четири милиони во однос на неговата ривалка Камала Харис. Тој освои повеќе од 74 милиони гласови наспроти 70 милиони гласови за неговиот „демократски“ ривал.

Значењето на претседателската

победа на Трамп беше зголемено со победата на неговата Републиканска партија над Демократската партија во Сенатот 53/46 и во Претставничкиот дом на американскиот Конгрес 212/200. Тоа значи дека Републиканците сега имаат целосна контрола врз извршната, законодавната и судската власт, за да можат да ги спроведат своите политики, особено на домашниот фронт. Кои се тие?

Даночни олеснувања за стимулирање на економијата, воведување високи царини за увозот, особено кинеските производи, и продолжување на изградбата на ѕидот на јужната граница со Мексико, со цел да се запре илегалната миграција.

Овие две прашања, економијата и имиграцијата, беа столбот на републиканските претседателски и парламентарни изборни кампањи, а најголемиот дел од говорот на Трамп се вртеше околу нивната поврзаност, бидејќи економијата беше причина за неуспехот на неговиот „демократски“ противкандидат во водењето на земјата. И одвраќањето на гласачите од нив „републиканците“. Трамп, кој сега има 78 години, стана најстариот кандидат некогаш избран за претседател, соборувајќи го рекордот на претседателот Џозеф Бајден со тоа што стана 47-ми претседател на Соединетите Држави, четири години откако се повлече од функцијата 45-ти претседател на Соединетите Американски Држави, што го прави втор претседател во историјата со два последователни мандати по претседателот Гровер Кливленд.

Покрај внатрешната политика, околу која се вртеше републиканската изборна кампања, и која генерално содржеше многу детали и информации, сепак има многу непознати во однос на надворешнополитичките прашања. Отсекогаш се зборувало за тоа попатно и реторички, како повторената изјава на Трамп дека ќе стави крај на руско-украинската војна во рок од 24 часа, и неговото ветување што пред неколку дена им го даде на арапско-американските гласачи во државата Мичиген, дека вие ќе „добиете мир таму на Блискиот Исток“, но без да објасни како ќе го исполни тоа ветување.

Дури и со вака оскудни информации и планови, некои од надворешнополитичките насоки на Трамп може да се предвидат врз основа на неговиот претходен мандат, како претседател во периодот 2016-2020 година.

### Зошто Камала Харис ги загуби изборите во САД?

Анализата на поразот на актуелната потпретседателка на САД Камала Харис од Доналд Трамп на претседателските избори во САД во 2024 година ќе остане запаметена и ќе биде предмет на дискусии долго време. За овој пораз се очекува да бидат напишани бројни книги, како и многу академски и стручни дискусии.

Особено медиумските експерти ќе ги анализираат податоците од различните предизборни анкети.

По извонредниот почеток на нејзината кампања, Харис не успеа да ги убеди гласачите со својот говор, слично како Хилари Клинтон

***ЕУ се соочува со можноста Трамп да воведе низа дополнителни даноци, и царински тарифи за европскиот извоз на американскиот пазар, што ги вети како дел од неговата изборна програма, што може да ја загрози економијата на континентот, која веќе е под притисок на рецесија и инфлација. Наместо ЕУ да се заканува дека ќе воведе контратарифи, тие сега се обидуваат да му се заблагодарат на Трамп со тоа што ќе му презентираат некои трговски договори, кои би можеле да го обесхрабрат да ги воведе очекуваните царини. Постои неизвесност за одговорот на Кина на таквата политика, а Трамп би можел да прибегне кон комбинација на тарифи, и воени демонстрации на сила без директна конфронтација поради меѓусебната поврзаност на кинеската и американската економија.***

(Д) во 2016 година. Харис потроши многу време обидувајќи се да ги убеди гласачите дека Трамп не е способен да биде претседател, но таа не можеше да им објасни и да им одговори на гласачите зошто таа е најдобриот избор.

Менаџерот на кампањата на Трамп, и стратег за комуникации, Џејсон Милер, го спомена она што тој го опиша како пресвртница во изборната трка. Тоа се случи по неколку неделни анкети, кои беа наклонети во корист на Харис. Милер изјави дека вистинскиот колапс започна по засрамувачкиот одговор на Харис на едноставното прашање поставено од Сани Хостин, водител на „The View“ на 8 октомври: Дали таа би направила нешто поразлично од она што го направи Бајден во изминатите четири години? Збунетата Харис одговори: „Не можам да мислам на ништо“, што ги испаничи нејзините советници и предизвика бран на потсмев од поддржувачите на Трамп на социјалните мрежи. Харис се соочи со речиси невозможна задача во обидот да го надмине големиот пад на рејтингот на одобрување, и незадоволството од Бајден, каде што околу две третини од гласачите веруваат дека земјата се движи во погрешна насока.

Во текот на 2024 година, Бајден и истакнати членови на неговата партија беа убедени дека тој заслужува втор мандат благодарение на неговата извонредна политичка кариера. Всушност, по среднорочните избори во САД во 2022 година, одржани на средината на мандатот на Бајден, на кои Демократите поминаа многу подобро од очекуваното, што се припишува на расположението против Трамп, Бајден изгледаше премногу самоуверен. Кога новинарите го прашаа ден по изборите што може да направи поинаку за да одговори на загриженоста на гласачите за состојбата на економијата, и преовладувачкото чувство дека земјата се движи во погрешна насока, тој едноставно одговори: „Ништо“.

По долгото одложување на Бајден со повлекувањето на неговата кандидатура, Камала Харис беше турната зад сцената во првите редови, но таа имаше само три месеци да се промовира пред американската јавност. Спротивно на тоа, Трамп помина осум години подобрувајќи го својот имиџ, вклучително и четири години од неговиот прв мандат како претседател, проследено со уште четири години континуирана пропаганда.

Со постојаниот раст на инфлацијата, и двете големи војни во Европа, и на Блискиот Исток, многу гласачи со задоволство се навраќаа на периодот пред пандемијата, кој

LONGINES
LEGEND DIVER
Elegance is an attitude
LONGINES
Božinovski

***По извонредниот почеток на нејзината кампања, Харис не успеа да ги убеди гласачите со својот говор, слично како Хилари Клинтон (Д) во 2016 година. Харис потроши многу време обидувајќи се да ги убеди гласачите дека Трамп не е способен да биде претседател, но таа не можеше да им објасни и да им одговори на гласачите зошто таа е најдобриот избор.***

забележа релативна економска стабилност, и просперитет, под Трамп. По неговата одлучувачка победа за номинација на Републиканската партија, дури и луѓето кои претходно му се спротивставија се помирија со вистината и ги прифатија неговите наративи.

Во исто време, јавноста и базата на Трамп се навикнаа на приливот на негативни вести за него, што прави многу од обвинувањата против него да изгледаат помалку привлечни.

На пример, на многумина не им беше важно што беше обвинет за 91 кривично дело, од кои беше осуден за 34, а беше донесена пресуда со која одговараше во случајот за полов напад. Напротив, неговите навредливи описи на Харис - како што се „низок коефициент на интелигенција“, „луда Камала“ и „пријател на Камала“ - одекнаа многу и го привлекоа вниманието на голем дел од гласачите.

Политичката сцена во 2024 година беше идеална за враќање на Трамп. Чувството на гласачите се промени на начини на кои тимот на Харис не ги сфати целосно, така што културните прашања сега играат многу поголема улога отколку што играа во изминатите децении, па дури и може да ги надминат економските прашања во нивното влијание.

Со други зборови, прогресивните прашања што ја зафатија Демократската партија - познато како движењето „ера на будење“ - беа катастрофални за кампањата на Харис, особено што Трамп и Републиканците успеаја да ја прикажат како екстремно левичарска агенда, далеку од грижа за просечниот граѓанин.

Додека Харис ја изгуби поддршката од одредени општествени групи, кои се долгогодишни демократски гласачи, како што се Арапите, Муслиманите и младите црномурести, Трамп играше на претерани стравови од мигрантите и сметаше дека она што го загрижува просечниот Американец е економијата, како што стана позната фразата за време на ерата на претседателот Бил Клинтон (Тоа е економијата „глупаво„).

Висока инфлација (9,59% во 2022 година, 4,06% во 2023 година, 3,1% во 2024 година), која ја проголта реалната вредност на приходот за огромното мнозинство граѓани, особено во селата надвор од поголемите урбани области.

Пристапот на Трамп се заснова на изолационизам, рамни царини и контрамерки, а тој вети дека ќе ја оживее економијата со протекционистички политики поблиски до искуствата од деветнаесеттиот век. Тоа би ги уништило темелите на капитализмот, кој долго време беше силата на САД. Тој вети и дека ќе ги уништи темелите на постоечката држава во американскиот систем според конзервативниот план „Проект 2025“. Тоа беше атрактивна порака до десетици милиони гласачи, кои доживеаја колапс на „американскиот сон“ за просперитет, додека екстремното богатство се акумулира од владејачката класа, и класата на експерти, како и елитите кои управуваат со земјата за своја корист.

## Каква ќе биде надворешната политика во ерата на Трамп-2?

Триумфалното враќање на Трамп денес се чини дека повторно разгорува период на неизвесност не само во длабоко поделеното американско општество, туку и на меѓународната сцена. За време на неговиот прв мандат (2016-2020), не беше можно лесно да се предвидат неговите потези, поради неговиот специфичен личен пристап, и необични предлози, и неговиот необичен однос со светските лидери како што се рускиот претседател Владимир Путин, севернокорејскиот претседател Ким Џонг Ун, и некои други авторитарни лидери ширум светот.

Денес, и покрај искуството со него во текот на четирите години на власт и уште четири години во подготовките за неговото враќање, владее состојба на неизвесност во однос на неговата надворешна политика. Несомнено е дека многумина надвор од САД, почнувајќи од Пекинг, Москва, Брисел (седиштето на ЕУ), Техеран, Тел Авив.... сега се обидуваат да го предвидат обликот на политиките на новата администрација, и до кој степен би можеле да се обидуваат да ги променат правилата на игра во однос на односите меѓу САД и

остатокот од светот.
Извесно е дека Трамп нема доверба во актуелната државна администрација задолжена за управување со интересите на САД, и ќе доведе група свои лојални следбеници на влијателни позиции, кои ќе се обидат да ги спроведат неговите хирови без разлика на последиците.
Кога американските гласачи го избраа Трамп за претседател во 2016 година, американските сојузници реагираа со различни „стратегии за заштита“. Но, овој пат се чини дека сите се во послаба позиција во однос на последната деценија.
Сојузниците ќе се обидат да му се допаднат и да му понудат отстапки, што беше најдобриот начин да го преживее неговиот прв претседателски мандат. Трамп најверојатно ќе продолжи, и ќе ја прошири својата политика на уценување на американските сојузници во дипломатски формат, што во најдобар случај ќе произведе лажна соработка, која ги игнорира структурните проблеми.

## Нови американски царини

ЕУ се соочува со можноста Трамп да воведе низа дополнителни даноци, и царински тарифи за европскиот извоз на американскиот пазар, што ги вети како дел од неговата изборна програма, што може да ја загрози економијата на континентот, која веќе е под притисок на рецесија и инфлација.
Наместо ЕУ да се закануваа дека ќе воведе контратарифи, тие сега се обидуваат да му се заблагодарат на Трамп со тоа што ќе му презентираат некои трговски договори, кои би можеле да го обесхрабрат да ги воведе очекуваните царини.
Постои неизвесност за одговорот на Кина на таквата политика, а Трамп би можел да прибегне кон комбинација на тарифи, и воени демонстрации на сила без директна конфронтација поради меѓусебната поврзаност на кинеската и американската економија.
Од друга страна, Трамп јавно ја критикува политиката на администрацијата на претседателот Џозеф Бајден во Украина и вети дека ќе вложи напори да ја заврши војната таму веднаш по неговиот избор, дури и без да чека да ги преземе своите уставни овластувања како новоизбран претседател (јануари 20 од следната година).
Претседателот се сомнева во неопходноста од Организацијата на Северноатлантскиот договор (НАТО), која нуди безбедност за американските сојузници од крајот на Втората светска војна, и наместо тоа сака тие да платат за заштитата на Америка.

## Политика кон Кина и Иран

Враќањето на поранешниот американски претседател Доналд Трамп во Белата куќа може да значи построго спроведување на американските нафтени санкции кон Иран, што би можело да ја намали глобалната понуда, а исто така може да доведе до геополитички

***Заземањето поостар став кон Иран истовремено значи индиректни строги мерки против Кина, која не ги признава американските санкции, и е најголемиот увозник на иранска нафта. Трамп се заканува дека ќе ги исполни своите предизборни ветувања и ќе воведе огромни царини за кинескиот увоз за да ја заштити домашната американска индустрија, вклучително и воведување царини од 60%.***
***Кина би можела да одговори со зајакнување на своето учество во групата БРИКС, која сака да стане источна алтернатива на западната асоцијација Г7. Кина може да почне да ја намалува зависноста од доларот во трансакциите со нафта и други стоки. Трамп е свесен дека ваквата екстремна политика со санкции претставува голем ризик за доминација на доларот како светска валута.***

ризик со предизвикување на Кина, најголемиот купувач на иранска нафта.
Воведувањето строги санкции за Иран, членка на Организацијата на земјите извознички на нафта (ОПЕК), може да предизвика глобално зголемување на цената на нафтата. Но, оваа ситуација може да се ублажи со други чекори на Трамп, од мерки за промовирање на домашното истражување на нафта и воведување царини за Кина, кои би можеле да ги ослабат нејзините економски активности, до олеснување на односите со Русија, што може да го отвори патот за испораките на руска сурова нафта.
Враќањето на администрацијата на Трамп на политиката на максимален притисок врз Иран може да доведе до намалување на извозот на иранска сурова нафта за 1 милион барели дневно. Ова може да се спроведе релативно брзо и без потреба од дополнителни закони, само со примена на веќе постоечките санкции.
Заземањето поостар став кон Иран истовремено значи индиректни строги мерки против Кина, која не ги признава американските санкции, и е најголемиот увозник на иранска нафта. Трамп се заканува дека ќе ги исполни своите предизборни ветувања и ќе воведе огромни царини за кинескиот увоз за да ја заштити домашната американска индустрија, вклучително и воведување царини од 60%.
Кина би можела да одговори со зајакнување на своето учество во групата БРИКС, која сака да стане источна алтернатива на западната асоцијација Г7. Кина може да почне да ја намалува зависноста од доларот во трансакциите со нафта и други стоки. Трамп е свесен дека ваквата екстремна политика со санкции претставува голем ризик за доминација на доларот како светска валута.
На 5 септември 2024 година, Трамп зборуваше во економскиот клуб во Њујорк за опасностите што можат да ги предизвикаат санкциите за доминацијата на доларот. „Затоа многу силно ги користам санкциите против земјите што го заслужуваат тоа, а потоа ги укинувам, бидејќи, погледнете, го губите Иран, ја губите Русија“, „Јас бев поддржувач на санкции, но ги ставив и ги симнав. Што е можно поскоро, затоа што на крајот тоа го убива доларот и убива се што претставува доларот“.
Кина и Иран воспоставија трговски систем, кој главно користи кинески јуани и мрежа на посредници, за да избегнат користење на доларот и американските регулатори, што го отежнува спроведувањето на санкциите.
Трамп би можел и да ги намали санкциите за руската енергетска индустрија, кои беа воведени од западните земји како одговор на руската интервенција во Украина. Се очекува Трамп постепено да ги укинува сите санкции за руската нафтена индустрија.

**Политика кон Блискиот Исток**

Во својата изборна кампања, Трамп изгледаше посмирен и попрагматичен кога зборуваше за војната во Газа и Либан и ситуацијата на Блискиот Исток, за разлика од демократскиот табор, чиј поглед за многу прашања беше заматен или збунувачки, особено во решавањето на палестинското прашање, или кое било, дека се работи за проирански милиции во Либан, Јемен, Ирак и односите со Авганистан.
Судејќи според неговиот прв мандат во Белата куќа, за очекување е дека претседателот Трамп веројатно ќе го има Блискиот Исток како висок приоритет во неговиот мандат. За време на неговиот прв мандат, Трамп влезе во историјата избирајќи ја Саудиска Арабија за своето прво патување во странство. Слично

# ЗЛАТЕН БИЗНИС ДЕПОЗИТ
## за правни лица

**Со секој отворен депозит:**

- **ПОДАРОК ИНВЕСТИЦИСКО ЗЛАТО**
- **3 месеци БЕСПЛАТНО Е-ПАКЕТ со сите банкарски услуги во ЕДНО**
- **До 4% КАМАТА**

УНИБанка
Твојата Банка

www.unibank.mk

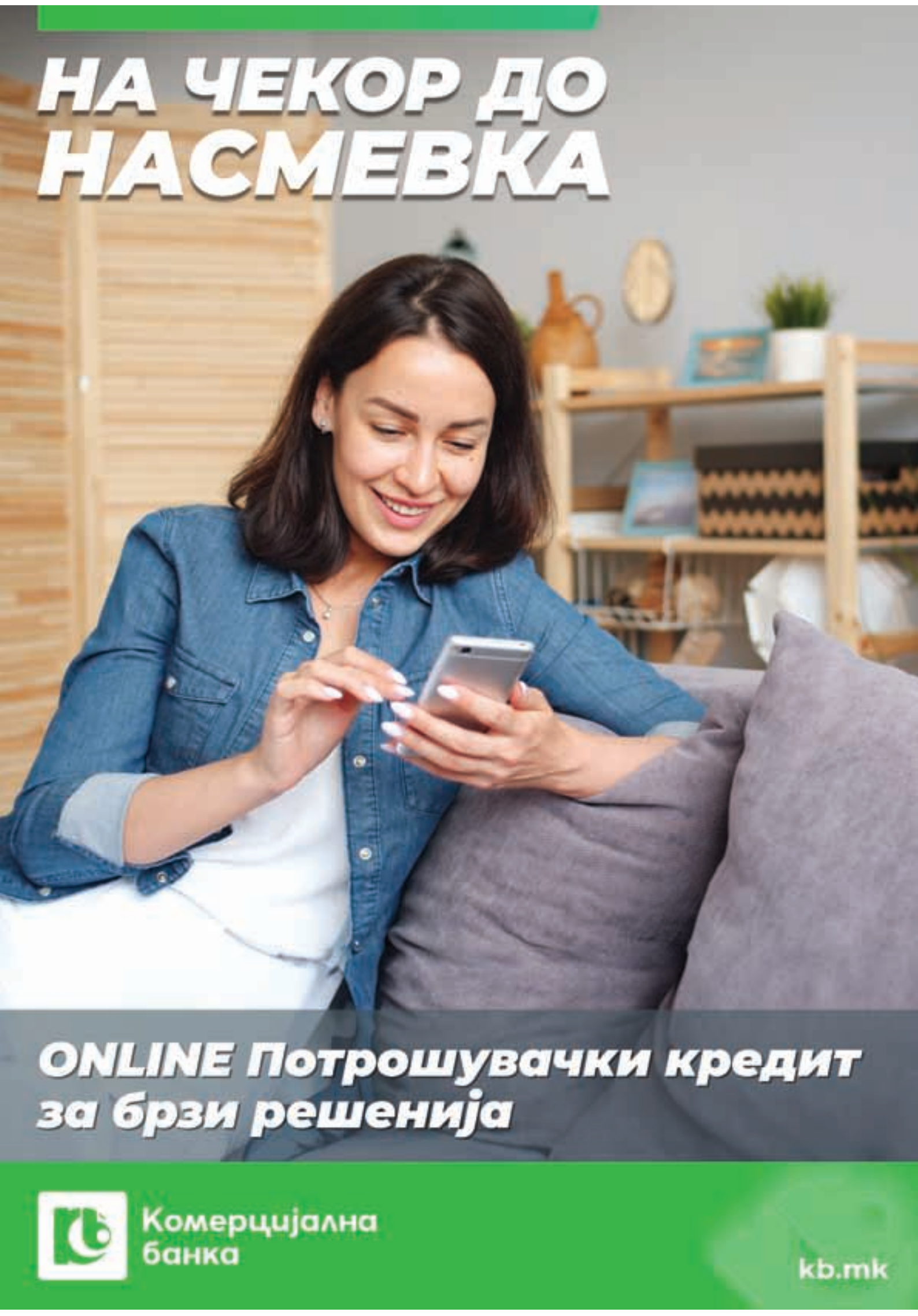
со признавањето на Ерусалим за главен град на Израел.
Во однос на палестинското прашање, тој се обиде да посредува во „договорот на векот“ меѓу Израелците и Палестинците, ја зајакна регионалната интеграција на Израел со некои арапски држави, како што се Обединетите Арапски Емирати, Бахреин, Мароко, Судан, каде што беа дипломатски односи воспоставени.

### Сменување на Нетанјаху од власт од страна на Трамп?

Што се однесува до неговиот однос со актуелниот израелски премиер Бенјамин Нетанјаху, според истакнатиот израелски економист и политички консултант Еран Јашив, кој верува дека Трамп ќе работи на соборување на премиерот Бенјамин Нетанјаху во првата прилика, и покрај нивното претходно пријателство. Трамп ќе работи на отстранување на Нетанјаху од власт порано или подоцна.
Според овој израелски истражувач, Трамп ќе постапи на овој начин од две економски причини: Првата е дека Трамп го гледа Нетанјаху како личност која чини многу скапо со неговата политика. Израел минатата година доби американска воена помош од околу 18 милијарди долари. Трамп мисли и вели дека не сака да ги троши американските пари, ниту во Украина, ниту во Израел, и дека продолжувањето со плаќање пари на Блискиот Исток не е на дневен ред.
Друга причина е тоа што тој сака Израел да постигне договор со Саудиска Арабија како дел од Абрахамската спогодба од 2020 година, додека саудискиот услов за таков договор е формирање на Палестинска држава. А Нетанјаху и неговите партнери од десницата ќе се спротивстави на формирањето на палестинска држава. Саудијците потоа ќе ја бараат главата на Нетанјаху.
Некои аналитичари го опишуваат односот на Нетанјаху со Трамп како комплексен. Поранешниот израелски дипломат во Њујорк, и писател, Алон Пинкас смета дека Нетанјаху донекаде се плаши од Трамп. Поради некоја причина тој никогаш не притискаше, ниту се спротивстави на неговите манипулации. Сигурно е дека ситуацијата на Блискиот Исток ќе биде во центарот на вниманието на новата американска администрација.

### Остатокот од светот во вознемиреност, исчекување и трпение

Изборната победа на Доналд Трамп претставува бран на ненадејни промени во надворешната политика на САД. Се очекува новоизбраниот претседател да ги врати главните карактеристики што го карактеризираа неговиот прв мандат: трговската војна со Кина, длабок скептицизам, дури и непријателство, кон мултилатерализмот, предност за моќни лидери, стил надвор од дипломатските норми и стандарди и потпирање на импровизирани пораки на неговата платформа Truth Social. Советниците на Трамп велат: „Неговиот пристап „мир преку сила“ е она што и треба на земјата во овој критичен момент“. Трамп го доби мандатот на американскиот народ да го смени правецот на надворешната политика на својата земја, и нема сомнеж дека овојпат е посигурен во спроведувањето на своите впечатливи, а понекогаш и променливи желби. Трамп, со својата уникатна визија и неконвенционален стил, можеби ќе може да постигне многу достигнувања и ако успее да ги врати Соединетите Држави на нивната „величина“ според неговиот слоган „Направете ја Америка повторно голема“, и таа големина неизбежно ќе има висока цена за меѓународните односи денес. Додека не ги добие клучевите од Белата куќа на почетокот на следната година, остатокот од светот нема ништо друго освен вознемиреност, исчекување и трпение. ■■■


НА ЧЕКОР ДО
НАСМЕВКА
ONLINE Потрошувачки кредит
за брзи решенија
Комерцијална
банка
kb.mk

# СЕ ОДРЖА ПРВАТА РЕГИОНАЛНА КОНФЕРЕНЦИЈА ПОД ПОКРОВИТЕЛСТВО НА BECUTAN „РОДИТЕЛСТВОТО НЕКОГАШ И ДЕНЕС“

Експертите и јавните лица се едногласни во однос на ставовите дека родителството е посебна животна улога која носи голема одговорност и која подразбира безусловна љубов, силна грижа, огромна храброст и безброј компромиси.

***Водителот Жарко Димитриоски и хрватската актерка и амбасадор на УНИЦЕФ Мирна Медаковиќ-Степинац ја отвориja првата регионална конференција на Becutan, која броеше близу 200 посетители од Македонија и од регионот.***

Разбирајќи ги потребите на модерните текови и предизвици на современото родителство, Becutan со особено задоволство го организираше овој несекојдневен настан, во чиј фокус не беше негата, туку грижата за секое дете уште од првиот ден на раѓањето.

Конференцијата беше посветена на сите деликатни теми и важни предизвици со кои се соочуваат родителите денес, а за кои средината, под влијание на социјалните медиуми, сè почесто креира илузија на совршена слика. Дали има совршена мера за неизмерната родителска љубов при воспитувањето и дали таа има граници? Како се менувал пристапот во родителството низ деценииите? Дали воопшто постојат точни одговори за многуте родителски дилеми? Ова беа само дел од темите за кои без задршка дискутираа јавни лица и експерти од повеќе сфери поврзани со детскиот развој од Македонија и од регионот.

.....

## ПАНЕЛ 1: „ДАЛИ МАМА ИЛИ БАБА ЗНАЕ ПОДОБРО?“

### Бебето не доаѓа на свет со упатство за употреба – родителите го имаат првиот потег!

Докторите, здравствените професионаци, експертите за ран детски развој и психолозите се едногласни дека родителството денес се перципира многу покомплексно одошто порано.

Д-р Амра Јузуновиќ-Калиќ, спец. педијатар, подвлекува дека мора да постои НЗС низ паралелата на семејните улоги некогаш и денес. „Она што сите нè поврзува е љубовта спрема децата. Иако можеби имаат различни методи, мама и тато, како и баба и дедо имаат една иста цел – најдоброто за своите деца и внуци.“

***Учесници на панелот (од лево кон десно): д-р Натко Бек, специјалист педијатар и водител на емисијата на HTV „Dr. Beck“ (Хрватска); прим. д-р Марина Поп-Лазарова, специјалист неонатолог (Македонија); д-р Ивана Бралиќ, специјалист педијатар (Хрватска); д-р Горан Вукомановиќ, специјалист педијатар (Србија); д-р Амра Јузуновиќ-Калиќ, специјалист педијатар (Босна и Херцеговина)***

прим. д-р Марина Поп-Лазарова, специјалист неонатолог, во својата дискусија ја потенцираше суштинската улога на фактот дека секое дете е различно, па оттука генерализациите за совршено родителство најчесто се само извор на дополнителен стрес и притисок врз самите родители.

Д-р Ивана Бралиќ, специјалист педијатар, ја потенцираше важноста на индивидуалниот пристап во процесот на растење дете, без притисок од императивот на денешното родителство „да се биде модерен“.

.....

## ПАНЕЛ 2: И ЉУБОВ И ГРАНИЦИ

### Во воспитувањето по мерка само љубовта треба да биде неизмерна!

Постои ли баланс меѓу емоциите и поставувањето граници во процесот на воспитување? Колку често родителите се преиспитуваат дали постапиле правилно? Дали родителите се најдобрата верзија на себе пред своите деца и дали идеализирањето на улогата на мајката го зголемува притисокот за тежнеење кон совршено родителство?. Ова беа некои од темите

на кои дискутираа мајките и експертите изнесувајќи ги своите ставови околу вечните родителски дилеми.

„Не сметам дека поставувањето граници, па и наменското казнување во воспитниот процес значат емоционално дистанцирање од децата. Напротив, граници мора да постојат, но тоа бара комплетно индивидуален пристап. Секое време си носи свои предизвици. Ако за мене најголема казна во детството била дека не смеам да играм надвор, за моите деца тоа не би имало никаков ефект“, истакна водителката Сања Кужет.

Јелена Холцер, педагог и основач на „Училиште за родители“, истакна:

„Нашите баби и дедовци и нашите родители биле многу поедноставни во процесот на пренесување вредности кон децата. Во тој поглед, тие имаат блага предност во таа родителска улога, во однос на нас. Нашите деца денес, како резултат на огромната достапност на информации (интернет), можат сами да дојдат до одговори на одредени прашања. Или ако од вас го добијат одговорот кој не им е по мерка, посегнуваат кон друг, сопствен извор на информации.“

Д-р Бек пак нагласи: „Во процесот на воспитување ние сме граница. Нашиот пример е она кое им покажува на децата до каде можат да одат“.

***Учесници на панелот (од лево кон десно): Мирна Медаковиќ-Степинац, хрватска актерка и амбасадор на УНИЦЕФ (модератор на панелот); Ружица Максимовска, уредник на магазинот „Портрет“ (Македонија); д-р Натко Бек, специјалист педијатар и водител на емисијата на ХТВ „д-р Бек“(Хрватска); Лејла Филиповиќ, водителка и модел (Хрватска); Сања Кужет, водителка (Србија), и Јелена Холцер, педагог и автор на програмата „Училиште за родители“ (Србија).***

# ПАНЕЛ 3: ТАТО Е ХЕРОЈ

## Татковството не е должност туку љубов!

Завршниот панел на Првата регионална БЕКУТАН конференција, кој беше посветен на татковците и на нивната посебна улога во текот на растењето и развојот на децата, даде искрени одговори на прашањата за емотивната трансформација во осознавањето на татковската улога, но и цврсти ставови за општо прифатената валоризација на главната улога на мајката.

***Учесници на панелот (од лево кон десно): Жарко Димитриоски, водител и модератор на панелот (Македонија); Сашко Коцев, актер (Македонија); Петар Бенчина, актер (Србија); Тарик Филиповиќ, актер и водител (Хрватска)***

„Прашањето од типот дали таткото помага е сосема погрешен наратив. Банално е поистоветувањето на грижата за сопственото дете со некаква помош за сопругата. Татковската улога е сосема комплементарна во едно семејно секојдневие“, истакна актерот Петар Бенчина.

Согласни дека цврстата врска меѓу таткото и детето започнува од првиот ден на раѓањето, панелистите низ сопствените искуства говореа за татковската улога во емоционалниот детски развој.

„Во моментот кога станав татко сфатив дека животот се сведува на периодот ‘пред’ и ‘потоа’. Тогаш сфатив и дека ми недостасувале вистински грижи во животот“, истакна актерот и водител Тарик Филиповиќ.

Актерот Сашко Коцев беше дециден дека клучот за здрав родителски пристап е непосредноста во семејните, односно партнерските односи кога е во прашање поделбата на обврските:

„Родителството не е ексел-табела. Спонтаната организација во зависност од обврските на двајцата родители, веројатно, е некаква тајна на успехот. Природно е да ја преземам грижата околу детето кога сопругата има дежурство на работа; исто и таа кога јас сум на снимање. Не требаат потпис и печат за успешно родителство. Напротив!“ изјави Коцев.

Жарко Димитриоски, кој беше и модератор на татковскиот Becutan-панел, низ сопственото искуство на тазе татко, потенцираше дека татковската улога е клучна, особено во првите денови по раѓањето на бебето, кога воедно и се формираат навиките за здраво родителство. ■■■

СЕ ЗА МЕТАЛНИ КОНСТРУКЦИИ НА ЕДНО МЕСТО
ЕКОЛОШКИ МАШИНИ ЗА ГРАДСКА ХИГИЕНА
МЕТАЛНИ КОНСТРУКЦИИ
АВТОМАТИЗАЦИЈА
МЕДИЦИНСКИ ПОМАГАЛА, МЕБЕЛ И ОПРЕМА
BRAKO
+ 389 43 212 560
office@brako.com.mk
www.brako.com.mk

## ПОЧИНА МИОДРАГ КОСТИЌ, ОСНОВАЧОТ И ПРЕТСЕДАТЕЛ НА МК ГРУП, ПОТВРДЕНО Е ЗА „БИЛЦ БИЗНИС“.

## Во јавноста беше попознат како „српскиот крал на шеќерот“.

**„Со голема тага ве известуваме дека почина Миодраг Костиќ, основачот и претседател на МК Груп. За време на својата 40-годишна активна професионална кариера, тој го создаде еден од најголемите деловни системи во регионот, што му донесе меѓународен статус на еден од највлијателните лидери и најуспешни претприемачи во Југоисточна Европа“, гласи во информацијата. Во неа е наведено и дека Костиќ бил одговорен за пионерски потфати во земјоделството, туризмот, енергетиката и банкарството, каде што ги позиционирал своите компании како лидери во тие сектори. Тој пред пет години се повлече од чело на компанијата, а раководните должности му ги препушти на синот Александар Костиќ, потпретседател на МК Груп и претседател на Управниот одбор на АИК банка.**

Миодраг Костиќ, освен што беше еден од најуспешните бизнисмени, јавноста го препознава и по неговиот континуиран ангажман и донации за општествено одговорни цели. Поддршката на децата и младите, како и образованието и здравството, отсекогаш биле столбот на неговите филантропски активности. Тој лично иницираше голем број акции и го следеше нивното спроведување од година во година. Ја започна регионалната програма за ООП „Поддршка на семејството“, како и бројни проекти за помош кои секоја година се реализираат со традиција од повеќе од една деценија, меѓу кои се различни форми на поддршка за СОС Детските села и здружението НУРДОР, организацијата на зимски распуст за ученици од Косово и Метохија, донирање храна за ранливото население и донирање опрема за здравствени и образовни институции. Хуманитарните акции што ги финансираше беа првенствено насочени кон месните заедници каде што работат МК Груп и АИК Банка.

За време на неговиот живот, тој издвои над 50 милиони евра за општествено одговорни активности и ќе продолжи да го помага српското општество и неговиот развој преку функционирањето на донацијата што го носи неговото име. Тој ја основал фондацијата Миодраг Костиќ со цел на српскиот народ да му ја даде Палатата на науката, првиот центар за истражување и популаризација на науката во Србија. Овој хуман потфат ја отсликува неговата животна и деловна филозофија, во чиј центар е знаењето како најголема вредност. Одвојувањето од 25 милиони евра за реализација на овој проект е меѓу најголемите поединечни донации за филантропија во овој регион. Тоа претставува своевидно враќање на дарувањето и наследство за иднината на Србија, преку континуирана поддршка за образованието, научниот и технолошкиот развој и иновациите.

Ова е втор потфат што го започнал. Претходно, во 2013 година, тој го предаде својот семеен дом во Нови Сад, како „Фамилијарна донација на Костиќ“, на „Заводот за здравствена заштита на деца и младинци од Војводина“ за потребите на похуман третман, во соработка со НУРДОР. асоцијација. Треба да се спомене и куќата што ја изгради во Краљево во 2012 година за потребите на организацијата СОС Детско село.

Заедницата ги препозна неговите напори да им обезбеди на генерациите подобри можности за живот и шанса за напредок, а Миодраг Костиќ беше добитник на бројни награди за хуманоста. Тој е единствениот човек во Србија на кого меѓународната организација СОС Детски села му го додели Знакот на честа во знак на благодарност за неговата долгогодишна поддршка и придонес. Носител е на Златната значка на Црвениот крст на Србија, на престижната титула „Пријател на семејството“ што ја доделува Стопанската комора на Србија, како и на бројни награди за донирање храна за ранливите популации. Наградата ВИРТУС за филантропија за придонес на национално ниво за МК Груп во 2020 година следеше откако Миодраг Костиќ беше еден од првите што се одзва на повикот на државата и посочи различни форми на помош за време на пандемијата на корона вирусот, како во Србија, така и во регионот. Тој ја доби специјалната награда ВИРТУС за придонес во дарувањето во 2024 година, како и специјално признание од Српската асоцијација на менаџери (САМ) за исклучителен личен чин за основањето на донацијата што го носи неговото име и пуштањето во употреба на Палатата на Науката.

CITY
FASHION
MULTIBRAND STORES
pierre cardin
WWW.CITYFASHION.MK | Skopje City Mall / East Gate Mall / GTC / Diamond Mall

INTERVIEW

# БЛАГОЈА УСТИЈАНОСКИ

директор на Секторот за корпоративни клиенти
на Шпаркасе Банка

# ПОДДРШКАТА И СТИМУЛИРАЊЕТО НА ЗЕЛЕНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ СЕ КЛУЧНИ ЗА ИДНИОТ РАЗВОЈ НА ЕКОНОМИЈАТА!

Пред да ја заокружиме 2024 година, Капитал разговараше со Благоја Устијаноски, директор на Секторот за корпоративни клиенти во Шпаркасе Банка. Банката е водечка за големите меѓународни компании во нашата земја. Таа е лидер на пазарот во доменот на финансирање проекти од обновливи извори на енергија.
Со Устијаноски детално зборуваме за моменталниот економски амбиент во земјата, со фокус на инвестициите во енергетиката и во зелената економија. Зборуваме и за влијанието на глобалните економски трендови, како и за предвидувањата за иднината на економијата и банкарските услуги.

ПРОДУКЦИЈА – КАПИТАЛ

**▶ Како директор на Секторот за корпоративни клиенти во Шпаркасе Банка, Вие сте во постојана интеракција со голем број домашни и странски компании во земјата. Имајќи го предвид Вашето долгогодишно искуство во корпоративното и во инвестициското банкарство, можете ли да направите куса анализа на економскиот амбиент во земјата и на силата на македонските компании? И како сето тоа се одразува на страната на понудата и на побарувачката на банкарски производи?**

Економскиот амбиент кај нас сè уште е тежок и предизвикувачки, зависен од голем број внатрешни и надворешни причини. Проекциите за растот на БДП во 2024 година сè уште се ниски и недоволни од само 1,8%. Пред сè поради доцнењето во испораката на автопатската инфраструктура, слабите и сè повеќе ограничувачки надворешни нарачки и побарувачката претежно од ЕУ, и доминантно од германските партнери, како и долготрајните ценовни притисоци.
Делумно, овие движења беа под влијание од внатрешни фактори

***Она што нè прави уникатни е нашата поддршка на компаниите низ целиот процес преку нашата советодавна помош. Имено, ги насочуваме клиентите во изборот на проектантски и изведбени компании со референца, го мониториираме процесот на трансформација на земјоделското земјиште во градежно земјиште, добивањето на градежната дозвола и изработката на градежните елаборати како неопходни услови за поднесувања на барањата за приклучок на енергетската мрежа, понатаму активно го следиме процесот на добивање на самиот приклучок, за на крај да бидеме активни чинители во обезбедување соодветни PPA (Power Purchase Agreements) договори за откуп на електрична енергија од најразличен вид и карактеристики, кои ќе обезбедат соодветен готовински тек на самиот проект и ќе ја заштитат банката и самиот инвеститор. Да бидеш партнер, а не само финансиер низ целиот проект, според мене е најзначајна предност.***

односно двојните избори кај нас годинава, а делумно се резултат на надворешни геополитички и глобални економски текови, кои би требало да станат попредвидливи периодов по завршувањето на изборите во САД.
Исто така, продолжуваат тешкотиите во врска со фискалната консолидација. Забележливо е дека иако одредени реформи ќе доведат до зголемување на приходите во Буџетот, ефикасноста во спроведувањето на трошењата и капиталните инвестиции, како и фискалната дисциплина, не се сè уште на задоволителното ниво. Буџетскиот дефицит е близу 5%, кој генерира степенот на задолженост во однос на БДП да биде на ниво од 62%, кој дополнително тендира кон понатамошно зголемување како резултат на поголемите предизборни трошоци, како и преземените обврски на новата Влада за зголемување на пензиите, платите на вработените во јавниот сектор и планираните нови трансфери кон општините. Монетарното заострување помогна во делумното стабилизирање на цените и на инфлаторните притисоци, но тоа негативно влијаеше врз дополнителното придушување на економската активност.
Понатаму, забележливо е дека во делот на главните економски параметри во претходниве три-четири постпандемиски години, сè уште заостануваме во однос на просечните нивоа регистрирани во однос на земјите од Западниот Балкан.
Како на пример:

- **Проектираниот раст на БДП за 2024 година кај нас е 1,8%, а просечниот раст на ниво на Западен Балкан е 3,3%. Во структурата на тој раст во 2024 година, кај сите земји недостига придонесот на инвестициите и нето-извозот, додека јавната и приватната потрошувачка кај нас е дополнително најниска. Кога на ова ќе се додаде структурата на постојните инвестиции и на нето-извозот кај нас односно инвестирањето во трудоинтензивни дејности што генерираат извоз на стока со мала додадена вредност, проблемот дополнително се усложнува.**
- **Проектираниот раст на вработеноста за 2024 година кај нас е 0,2%, просечниот раст на ниво на Западен Балкан е 1%.**
- **Проектираното ниво на инфлација за 2024 година е 3,5% кај нас, со слично проектирано ниво кај другите земји од Западен Балкан, со исклучок на Албанија и на Црна Гора.**
- **Проектираниот буџетски дефицит за 2024 година кај нас е 4,9% во однос на просечниот проектиран буџетски дефицит од 2,5% на ниво на земјите од Западен Балкан.**
- **Иако со нагорен тренд, стапката на раст на корпоративното кредитирање, заклучно со април 2024 е на ниво од 6,5% кај нас, во однос на близу 9% просечно зголемување на оваа стапка на ниво на земјите од Западен Балкан (со стапки преку 10% во Албанија и во Црна Гора и дури 15% во Косово).**
- **Просечната цена за набавка на енергенси за нашите компании е сериозно повисока кај нас, во однос на просечната цена на ниво на земјите од Западен Балкан. Тоа е така поради нашето пониско ниво на сопствено производство во однос на вкупната потрошувачка, потоа застарените производствени капацитети, отсуството на реални субвенциони механизми, и со тоа претераната зависност на истата во однос на регионалните и на глобалните берзи за енергија.**

Како резултат на сите гореспоменати фактори, доминантен дел од нашите компании успеаја да се приспособат, престројувајќи го процесот на производство, набавки, продажба и оптимизирајќи ги сопствените трошоци, и освојувајќи нови пазари. Во голем број индустрии е забележливо зголемени продажби и добивки што во најголем дел беа резултат на растот на цените, но и количинските стагнации. Огромен дел од компаниите инвестираа во сопствени енергетско ефикасни капацитети и соларни централи за задоволување на сопствените потреби за производство. Сериозен број од нив и во вакви услови се решија за проширување на сопствените капацитети, со цел да ја пресретнат зголемената побарувачка во сопствените сектори. Банките во целиот период по ковид-пандемијата ги поддржуваа компаниите со сите видови банкарски производи, почнувајќи од краткорочни кредити за поддршка на обртниот капитал и надминување на нивните ликвидносни јазови, потоа долгорочни кредити за поддршка на новите инвестиции во основни средства и траен обртен капитал. Партнерскиот и симбиотски однос на банките кон домашните компании во целиот овој период е една од основните причини за надминување на сите овие тешкотии и пречки што цело време ни се надвиснуваа на патот во претходниот период.
Со оглед на тоа каде се наоѓаме, ние сме оптимисти за иднината. Сè погоре кажано во делот на заостанувањата

***Очекувам почеток на пристапните преговори со ЕУ, а со оглед на структурните реформи што се досега реализирани, а не се малку на број, успешно да ги привршиме преговорите во следните три-четири години. Очекувам забрзување и динамизација на проектите поврзани со автопатната и со железничката инфраструктура од Коридорот 8 и Коридорот 10, посериозен пристап кон поголемите јавни енергетски проекти во поголеми базни капацитети за производство на електрична енергија како и почеток на првите големи инвестиции во обновливи извори од страна на меѓународни корпорации специјализирани за овие цели. Понатаму, дури и во услови на намалени нарачки што доаѓаат од нашите најзначајни трговски партнери од ЕУ, претежно од Германија, а конкретно предизвикани од контракцијата кај големите производители на автомобили, но во услови на нова политичка гарнитура во САД, очекувам поради нашите конкурентни цени и можноста за државно субвенционирање, да се вратиме на мапата на атрактивни инвестициски дестинации. Очекувам целосно скротување на инфлационите притисоци кои ќе водат кон сè поконкурентни каматни стапки и еден целосно нов инвестициски циклус. Ризиците секако постојат, но вреди да се надеваме дека ќе биде подобро особено затоа што некои од земјите од Западен Балкан веќе покажуваат дека може да се носат со целата оваа динамика што ја посакуваме и кај нас. Растот следната година би се движел меѓу 3-3,5% со нагорна динамика за понатаму“,*** *вели Устијаноски.*

***Во изминатите 16 години, Шпаркасе Банка се профилираше како банка со најголем број финансирани проекти за производство на енергија од обновливи извори, со најголем волумен на исплатени кредити во овој сегмент. Шпаркасе Банка е пионер на локалниот пазар како финансиер на првата 1 MW соларна централа уште во 2011 година. Оттогаш до денес, финансиравме 95 проекти во изградба на фотоволтаични централи, 26 проекти во изградба на мали хидроцентрали, 3 биогасни централи, а учествувавме и во финансирањето на изградбата на првиот приватен ветерен парк кај нас преку синдициран заем под водство на нашата Ерсте Банка. Со повеќе од 120 финансирани проекти сме апсолутен пазарен лидер. Привилегија што мора да ја надградуваме, а во периодот што следува и тоа ќе го правиме.***

***Интересот кај компаниите за ваков тип инвестиции е огромен и продолжува со стабилизирачка динамика. Голем дел од големите корпорации веќе инвестираа во вакви објекти на земја или на покривите на своите производствени и административни капацитети. Поттикот за вакви инвестиции постоеше низ цела претходна декада, но посебен бум доживеа во време на енергетската криза во 2022 година.***

во однос на другите земји од Западен Балкан, во исто време претставува можност во услови на веќе јавно прокламиран нов импулс во делот на зголемувањето на јавната потрошувачка – во развојот на автопатиштата и на енергетскиот потенцијал, приватните инвестиции што може да ги добиеме како резултат на глобалните геополитички трендови, стабилизацијата на цените и, конечно, просторот што го имаат банките за финансирање на сите проекти што ни следат, и кои со сериозно внимание ќе бидат разгледани.
Сето ова создава динамичен и предизвикувачки амбиент за корпоративното банкарство, што нè мотивира да продолжиме да ги развиваме нашите услуги и да одговориме на потребите на нашите клиенти.

**▶ Резултатите на Шпаркасе Банка растат со побрза динамика од пазарните движења. Во изминатата година ја потврдивте позицијата како пазарен лидер за корпоративни клиенти. Што е она што ја издвојува Шпаркасе Банка и ја прави прв избор на финансиски партнер кај големите компании?**

Токму така. Во претходните три години покажавме подинамичен тренд на зголемување на корпоративните кредити и депозити во однос на просекот на ниво на банкарскиот сектор. По интеграцијата, од јули 2021 година, па до денес, успеавме да го зголемиме нашето корпоративно кредитно портфолио за 40%, наспроти 25% зголемување на целиот корпоративен кредитен пазар.
Нашето корпоративно депозитно портфолио беше зголемено за 31% за истиот овој период, во однос на 19% зголемување на целиот корпоративен депозитен пазар.
Шпаркасе Банка е број 1 банка за локалните единици на големите интернационални компании во нашата земја, како и број 1 банка во доменот на финансирање проекти од обновливи извори на енергија. Сето ова, пред сè се должи на нашиот агилен пристап кон корпоративните клиенти на банката, потоа нашата внатрешна организација, брзите и оптимизирани процеси, сеопфатните извештаи за работењето и за трендовите на компаниите, и индустриите во кои припаѓаат, како и придржувањето во вредностите во кои веруваме.
Она што дополнително придонесува да сме секогаш меѓу банките што се прв избор на компаниите, се следните фактори: нудиме персонализирани решенија за секој клиент што ни овозможува да ги задоволиме специфичните потреби на секој од нив, нудиме комплетна палета финансиски услуги, вклучувајќи кредитни и депозитни производи, персонализирани услуги во делот на платен промет во земјата и во странство, сеопфатно мобилно банкарство за компаниите, напредна ПОС-мрежа за нашите трговци, зелени кредити, кредити со грант компоненти што ги добиваме од нашите партнери, институционалните финансиски институции како ЕБРД, ЕИБ, ГГФ. Преку регионалната присутност на нашата Групација Ерсте и Штаермеркише и нејзиниот „know how“, како и локалната експертиза, нашите клиенти добиваат поддршка во секоја фаза од нивното работење. Овие фактори, заедно со нашиот фокус на одржливост и иновации, ја потврдуваат нашата позиција како лидер во корпоративното банкарство.

**▶ Шпаркасе Банка е позиционирана како број еден банка за поддршка и стимулирање на зелена економија. Како банка што има најголемо пазарно учество во поддршка на таканаречените зелени проекти и инвестиции во обновливи извори на енергија, можете ли да дадете оцена за севкупниот интерес на македонските компании за ваков тип инвестиции и за нивото на нивна информираност за можностите и поволностите што произлегуваат од вакви вложувања?**

Една од основните причини за нашиот динамичен раст во изминатиов период е токму нашето препознавање на важноста на овој сегмент на зелена економија и потребата за нејзино финансирање. Ние сме горди на ова и во иднина дополнително ќе го развиваме.
Во изминатите 14 години, Шпаркасе Банка се профилираше како банка со најголем број финансирани проекти за производство на енергија од обновливи извори, со најголем волумен на исплатени кредити во овој сегмент. Шпаркасе Банка е пионер на локалниот пазар како финансиер на првата 1 MW соларна централа уште во 2011 година. Оттогаш до денес, финансиравме 95 проекти во изградба на фотоволтаични централи, 26 проекти во изградба на мали хидроцентрали, 3 биогасни централи, а учествувавме и во финансирањето на изградбата

# Благоја Устијаноски

**директор на Секторот за корпоративни клиенти на Шпаркасе Банка**

*Шпаркасе Банка е број 1 банка за локалните единици на големите интернационални компании во нашата земја, како и број 1 банка во доменот на финансирање проекти од обновливи извори на енергија.*

на првиот приватен ветерен парк кај нас преку синдициран заем под водство на нашата Ерсте Банка. Со повеќе од 120 финансирани проекти сме апсолутен пазарен лидер. Привилегија што мора да ја надградуваме, а во периодот што следува и тоа ќе го правиме. Интересот кај компаниите за ваков тип инвестиции е огромен и продолжува со стабилизирачка динамика. Голем дел од големите корпорации веќе инвестираа во вакви објекти на земја или на покривите на своите производствени и административни капацитети. Поттикот за вакви инвестиции постоеше низ цела претходна декада, но посебен бум доживеа во време на енергетската криза во 2022 година.

Нашите локални ограничувачки фактори се од аспект на ниското домашно производство на електрична енергија од застарени капацитети, и од фосилни извори, отсуството на државни субвенциони механизми, и законската регулатива кај нас беше доминантна причина да бидеме зависни од непредвидливата и галопирачка цена на електричната енергија на светските берзи.

Во изминатите години голем број наши компании беа соочени со неколкукратно повисоки цени на енергенсите во однос на нивните конкуренти од околните земји, што драстично влијаеше врз нивната конкурентност на локалниот и на регионалниот пазар. Тоа предизвика задолжителна потреба за инвестирање во ваков тип капацитети каде што ние имаме целосен и сеопфатен „know how“ и ги водиме инвеститорите низ целиот процес на финансирање и соодветно структурирање на нивните инвестициски потфати.

Особено би сакал да ја истакнам нашата советодавна функција низ целиот процес – од идеја на хартија – до оперативно функционирање на централите, со што ја стекнавме довербата меѓу бизнисот и сме препознаени кај нашите партнери и кај компаниите како банка на која може да ѝ се доверат вакви комплексни инвестиции.

Искуството покажа дека финансирањето во вакви капацитети, драстично ги намали трошоците за електрична енергија кај компаниите. Ова создаде можност за дополнителни приходи за овие компании, каде што вишоците енергија може да се продаваат на локалните и на регионалните трговци на струја по доста прифатливи цени врзани за берзанските. Така се создава отпорност кон идни несакани големи флуктуации на берзанските цени на енергијата под влијание на глобалните економски и политички тенденции.

Би рекол дека информираноста за можностите и за поволностите се целосно познати, а во иднина би ја помогнале и дополнителната транзиција на овој сегмент кон новите технологии што секако ќе продуцираат нови и значајни приходи за новите, но и за веќе изградените капацитети, како дел од нашите таргети за сериозни редукции на јаглеродни емисии во следната декада.

**Очигледно е дека инвестициите во енергетиката и во зелената економија се сè поприсутни. Како Шпаркасе Банка ги поддржува компаниите што сакаат да инвестираат во овие области и кои се најзначајните предности што им се нудат?**

Како што и претходно споменав, овој сегмент ќе биде предмет на наш фокус и интерес и во периодот што следува. Не само затоа што ги оптимизира трошоците на компаниите, придонесува за зголемени продажби и добивки, туку затоа што во крајна смисла сето ова ќе придонесе кон забрзана трансформација од производство на

енергија од фосилни горива и извори кон чиста енергија добиена од обновлив извор, и нула јаглеродни емисии во следниот период.
Морам да истакнам дека поддршката на ваквите проекти не ја истакнуваме само преку класичното банкарско финансирање на самиот проект, иако во овој дел поседуваме врвна експертиза и знаеме како да ги структурираме во зависност од типот на капацитет во кој се инвестира. Она што нè прави уникатни е нашата поддршка на компаниите низ целиот процес преку нашата советодавна помош. Имено, ги насочуваме клиентите во изборот на проектантски и изведбени компании со референца, го мониторираме процесот на трансформација на земјоделското земјиште во градежно земјиште, добивањето на градежната дозвола и изработката на градежните елаборати како неопходни услови за поднесувања на барањата за приклучок на енергетската мрежа, понатаму активно го следиме процесот на добивање на самиот приклучок, за на крај да бидеме активни чинители во обезбедување соодветни PPA (Power Purchase Agreements) договори за откуп на електрична енергија од најразличен вид и карактеристики, кои ќе обезбедат соодветен готовински тек на самиот проект и ќе ја заштитат банката и самиот инвеститор.
Да бидеш партнер, а не само финансиер низ целиот проект, според мене е најзначајна предност. Она што дополнително во иднина може да се очекува од Шпаркасе Банка е наше вклучување во надминување на бариерите за дополнителни подинамични и помасовни инвестиции во овој дел што се од значење за целата наша држава, како: организирање работилници и состаноци со сите надлежни страни во процесот за олеснување на постапките за обезбедување дозволи, проверка на земјишните парцели погодни за ваков тип инвестиции, скратување на постапките во општините, добивање извесност во обезбедувањето енергетски приклучок од енергетските компании паралелно со постапките во општините, предлози за сложени модели на PPA договори со целосно или делумно фиксни цени на подолги периоди, CfD/s (Contracts for differences) кои повеќе проекти би направиле да бидат квалификувани за финансирање, соработка и организација на конференции и панели со здруженијата на инвеститори и многу други чекори што ќе бидат преземени.
На крај, поради нашиот системски проблем на балансирање на системот со енергија од обновливи извори, меѓутоа истовремено и енергија од базни извори, ќе ги поддржиме идните поголеми државни проекти во поголемите хидроцентрали и когенеративни гасни централи, а секако дотогаш она што веќе го правиме е поддршка во развојот и во финансирањето на батериските системи – BESS (Battery Energy Storage Systems) за нашите нови и за постојните фотоволтаични проекти, кои ќе значат зголемени приходи и готовински текови за клиентите преку продажба на складираната енергија по повисоки цени во нестандардните периоди на производство. Ова дополнително ќе го релаксира и проблемот на балансирањето на нашиот енергетски систем.

**▶ Малите и средните компании играат клучна улога во економијата, тие се главните двигатели на нови работни места и имаат значајно влијание врз економскиот раст на земјата. Во услови на економски предизвици, растечки трошоци, недостиг на кадар, па и инфлација, се јавува потреба на страна на бизнисот за континуирани приспособувања и задолжувања. Каква е улогата на банките во целина во насока на поддршка на малите и средни компании имајќи предвид дека тие се столбот на нашата економија? Што е она што Шпаркасе Банка го прави за да им помогне на компаниите да се приспособат и да растат?**

Микро, малите и средни претпријатија (МСП) се извонредно значаен сегмент од македонската економија. Тие учествуваат со две третини во вкупниот број правни субјекти и ангажираат три четвртини од активно вработеното население. Тие се присутни во сите индустрии, дејности и региони, а ваквата диверзификација придонесува да бидат поотпорни на разни економски влијанија и релативно брзо да се приспособуваат на актуелните услови на стопанисување.
Во претходниве десет години, гледано на акумулирана основа, придонесот на МСП во вкупниот раст на економијата пораснал за 8%, додека придонесот во вкупната вработеност пораснал за близу 13%. Затоа, сите чинители на економската активност кај нас, треба да работиме на дополнителен развој и создавање високопродуктивен, ефикасен и динамичен сектор на МСП, кој ќе резултира со зголемен животен стандард како крајна цел.
Во оваа насока, сметам дека успехот во достигнувањето на оваа цел, во голема мера ќе зависи од заедничкото справување со предизвиците со кои овие МСП се соочени во овој момент, и тоа: општата бизнис-клима, ограничувањата за раст и излез, поттикнувањето на претприемачките вештини и потребата од иновации, образованието, надградбата и кадровските ресурси, постоење предвидлива правна рамка, намалување на регулаторните оптоварувања, извршување на договорите, дисциплина при наплатата, зајакнување на врските со програмите на ЕУ, интернационализацијата, како и дискусијата околу достапноста до финансиски средства потребни за отпочнување и за развој на самиот бизнис.
Она што тука треба да се направи е и поврзување на квалификациите со потребите на пазарот на трудот и активна комуникација меѓу индустријата и универзитетите, видливо вклучување на државата и на образовните институции во процесот на неформалното образование преку обуки за бизнис и развој на претприемачки вештини, и оптимизирање на капацитетот за иновации кај секоја личност.
Овие мерки би требало да стимулираат ограничување на високата аверзичност кон ризикот и започнување бизнис.
Понатаму, создавање економија водена од технологија, силна институционална и општествена поддршка за старт-ап компании со минимални бариери за влез од аспект на ангажираност на капитал, затоа што поединечниот успех на вакви компании може да значи стотици вработени и значајна извозна експанзија.
Во оваа насока би ги споменал и потребата за онлајн препознавање на компаниите, е-поврзаност со сите стеикхолдери, веб-продажби и слично. Исто така, важни се регионалното поврзување преку подобра транспортна инфраструктура, поврзување и интеграција во вредносниот систем и системот на набавки со странските компании присутни во земјава, даночни ослободувања, поттик за научноистражувачки работи и проекти, советодавна помош, фер пристап до јавните набавки итн.
Со сериозен пристап и временско детерминирана агенда во извршувањето на сите овие активности, дури и на среден рок би го воочиле целосниот потенцијал и влијанието на растот на МСП врз нашата економија.
Банкарскиот сектор е целосно

EVN

Енергија. Живот. Иднина.

evnonline.mk

evnonline.mk

# Брзо, лесно и безбедно со ЕВН онлајн! Одберете ја услугата што ви треба!

**Пријавете се за електронска сметка.**

**Платете сметка брзо без регистрација.**

**Пријавете состојба на вашето бројило.**

**Регистрирајте се на „Мој ЕВН Хоме“ и:**

- → провертете вкупен долг
- → плаќајте сметки без провизија
- → побарајте потврда за уплата
- → имајте увид во сите онлајн трансакции
- → преземете копии од сметки од последните 12 месеци
- → регистрирајте повеќе бројила на еден профил или едно бројило на повеќе профили

ДОЗНАЈТЕ ПОВЕЌЕ

посветен во поддршката на овој сегмент на компании и овој сегмент логично доминира во банкарските портфолија. Во случајот на Шпаркасе Банка е преку 53%.
Со оглед на улогата и важноста на МСП во целиот синџир на функционирање на економијата, банките сè уште претставуваат доминантен извор во процесот на обезбедување финансиски средства за инвестициски проекти во нови недвижности, погони, машински парк, опрема, понатаму, траен обртен капитал како резултат на дополнителните материјални капацитети од овие инвестиции, како и покривање краткорочни ликвидносни јазови заради обезбедување на обртниот капитал.
Достапноста до поволни финансиски средства кај банките е сè поголема во услови на поволни ликвидносни состојби кај нив.
Сметам дека она на што во иднина мора да се фокусираме и во што Шпаркасе Банка ќе биде активно вклучена е оптимизацијата на каналите за дистрибуција на овие поволни финансиски средства до крајните корисници, како и механизми за заштита од кредитен ризик. Преку обезбедување гарантни шеми особено во услови на можност за отворање на пристапните преговори на земјата за членство во ЕУ, по што и се очекува поголема експанзија на фондови за финансирање различни проекти во различни области.
Покрај советодавната улога при анализата на бизнис-плановите на компаниите, еден од стожерите во обезбедувањето конкурентност на МСП на домашниот и на меѓународниот пазар е оптимизацијата на трошоците, вклучително и трошокот за камата за земените кредити, кој секако поради доминантната партиципација на овие кредитни средства во вкупната потребна сума за инвестиции и обртен капитал, е значајна и масивна.
За таа цел, една од нашите општествено одговорните улоги е обезбедување средства од кредитни линии за поддршка на проектите на компаниите, а кои обезбедуваат делумно субвенционирана камата, делумно субвенциониран дел за изработка на бизнис-планови, како и грантови компоненти при долгорочни инвестициски проекти.
Шпаркасе Банка е широко присутна во овој сегмент, кој е стожер на нејзиниот развој и во иднина. На крај, она што исто така дополнително може да се очекува се и кредити за дигитализација и автоматизација на интерните процеси.

**▶ Историски гледано, 2023 година беше најуспешна година за Шпаркасе банка. Неодамна објавивте и силни инвестициски циклуси, кои во следните пет години ќе достигнат и до 65 милиони евра. Во овој контекст, што може да очекуваат Вашите клиенти во наредните години за да останат конкурентни и успешни?**

Во 2023 година, Шпаркасе Банка постигна значајни успеси и нашите планирани инвестиции од 65 милиони евра за следните пет години како доказ за нашата и за довербата на нашата Групација во нашата земја, ќе ја зајакнат нашата способност да им понудиме на клиентите иновативни и конкурентни решенија.
Нашите клиенти можат да очекуваат персонализирана и специјализирана поддршка и нови можности во наредните години, што ќе им помогне да останат конкурентни и успешни.
Шпаркасе Банка е посветена на создавање одржливи партнерства и развој на решенија што ќе ги поддржат нашите клиенти во нивните цели.
Ќе следува услугата „payment factory“ за нашите групациски и големи клиенти, ќе понудиме повеќе различни производи за инвестиции во обновливи извори со различни критериуми од аспект на сè посложените PPA договори со договорни амортизациски планови што би ги релаксирале готовинските текови, ќе следува помасовна понуда и промоција на нашиот нов производ – факторинг во кој полагаме големи надежи дека слично како и кај нашите сестри банки во рамките на Групацијата ќе го доближиме на македонскиот пазар и компаниите ќе ги увидат сериозните предности што ги поседува овој производ, ќе ја промовираме новата и неколкустрано функционална e-commerce платформа. Во соработка со ЕБРД и ЕИБ ќе понудиме неколку нови кредитни линии за мали средни компании со грант компоненти за специфициран развој на некој дел од нивните процеси, за на крај како дел од нашата платформа за финансиска едукација да организираме поголем број работилници и посети во соработка со нашите клиенти на кои би разговарале за нивните параметри, трендови, индустрии во кои припаѓаат и секаков друг вид советодавна услуга за да ги направиме нивните проекти што подобри за идно финансирање.
ESG (Environment, Social and Governance) принципите, нивно подетално објаснување што значат и каков импакт ќе имаат во иднина, секако ќе бидат на нашата агенда.
Сè на сè, сет на производи и услуги за компаниите кои ќе ни овозможат задржување и зголемување на нашата позиција на пазарот и севкупната социјална улога на Банката за македонското стопанство.

**▶ Набрзо влегуваме во 2025 година. Имајќи го предвид Вашето долгогодишно искуство во банкарската индустрија и Вашата експертиза, какви трендови ни следуваат, со каква динамика ќе се движи економијата напред во следната година, каква економска активност очекувате на страна на бизнисот и каков пристап ќе имаат банките во насока на поддршка на растот на економијата?**

Јас сум непоправлив оптимист и верувам дека по неколку години предизвици, тешкотии и неизвесност, следната 2025 година ќе биде пресвртница на повеќе полиња.
Очекувам почеток на пристапните преговори со ЕУ, а со оглед на структурните реформи што се досега реализирани, а не се малку на број, успешно да ги привршиме преговорите во следните три-четири години.
Очекувам забрзување и динамизација на проектите поврзани со автопатната и со железничката инфраструктура од Коридорот 8 и Коридорот 10, посериозен пристап кон поголемите јавни енергетски проекти во поголеми базни капацитети за производство на електрична енергија како и почеток на првите големи инвестиции во обновливи извори од страна на меѓународни корпорации специјализирани за овие цели.
Понатаму, дури и во услови на намалени нарачки што доаѓаат од нашите најзначајни трговски партнери од ЕУ, претежно од Германија, а конкретно предизвикани од контракцијата кај големите производители на автомобили, но во услови на нова политичка гарнитура во САД, очекувам дека поради нашите конкурентни цени и можноста за државно субвенционирање, да се вратиме на мапата на атрактивни инвестициски дестинации.
Очекувам целосно скротување на инфлационите притисоци што ќе водат кон сè поконкурентни каматни стапки и еден целосно нов инвестициски циклус.
Ризиците секако постојат, но вреди да се надеваме дека ќе биде подобро, особено затоа што некои од земјите од Западен Балкан веќе покажуваат дека може да се носат со целата оваа динамика што ја посакуваме и кај нас. Растот следната година би се движел меѓу 3-3,5% со нагорна динамика за понатаму.
Банките секако, како и досега, ќе им бидат партнери на компаниите во целата оваа приказна, сè што е добро структурирано и генерира повеќекратни мултипликаторни ефекти, ќе го поддржуваат, ќе го финансираат и ќе го стимулираат.

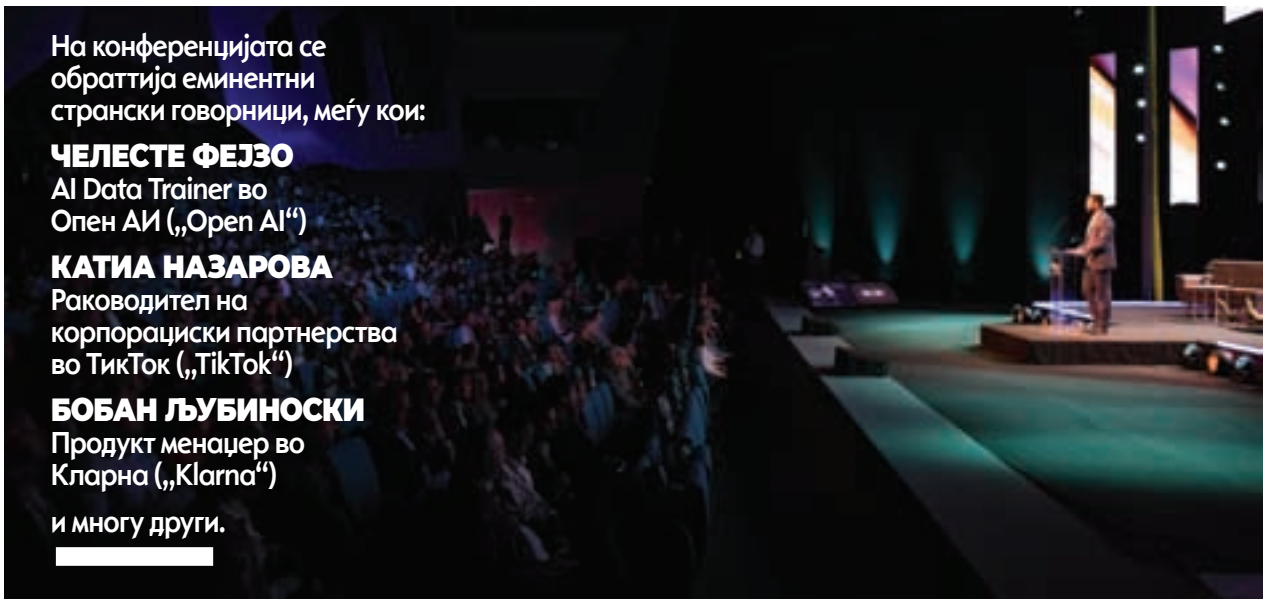
# ЗАПОЧНУВА ПРОДАЖБАТА НА СТАНОВИ ВО НОВИОТ ОБЈЕКТ

GRAND
VIEW

СКЕНИРАЈ
ЗА ПОВЕЌЕ
ГРАНД ИНФО!

# ПОТЕНЦИЈАЛОТ ЗА РАСТ НА Е-ТРГОВИЈАТА ВО РЕГИОНОТ Е ОГРОМЕН, НО СЕ УШТЕ НЕДОВОЛНО ИСКОРИСТЕН

***Може да забележам дека некои земји побрзо некои поспоро се развиваат, но сите се далеку од фаќање на чекорот со поразвиените европски земји. И покрај забележителниот пораст во изминатите години, може да заклучиме дека не е доволен - за пример во Албанија, и покрај порастот од 380% во однос на 2017, и Црна Гора од 98.1% тие се сепак на последните места во Европа во онлајн купување. Србија како најголем пазар со најголем потенцијал е најнапредна во регионот, каде 65% од интернет корисниците купуваат онлајн, додека во Македонија 54%“,*** објасни Нина Ангеловска –Станков, претседателката на Асоцијацијата за е-трговија, при отворањето на седмата регионална конференција за е-трговија која се оджа порано неделава во Скопје.



**На конференцијата се обраттија еминентни странски говорници, меѓу кои:**

**ЧЕЛЕСТЕ ФЕЈЗО**
**AI Data Trainer во Опен АИ („Open AI“)**

**КАТИА НАЗАРОВА**
**Раководител на корпорациски партнерства во ТикТок („TikTok“)**

**БОБАН ЉУБИНОСКИ**
**Продукт менаџер во Кларна („Klarna“)**

**и многу други.**

ПРОДУКЦИЈА КАПИТАЛ

Ангеловска понатаму објаснува дека сите земји од Западен Балкан се мали пазари сами за себе но регионот заедно има значаен потенцијал за е-трговија. Сепак подготвеноста за да се искористи тој потенцијал не е се уште на високо ниво. За недоволната дигитална подготвеност говори и ниското ниво на дигитални вештини, како и релеватни индекси според кои регионот е рангиран најниско споредено со европските земји. Понтаму платежниот систем и доставата како клучни алки од ланецот на е-трговија треба уште да се развиваат.

„Регионот има најниско ниво и на иматели на платежни картички и нивно користење, следствено плаќањата во готово се доминантен платежен метод додека во развиените земји дигиталните плаќања се норма. Од друга страна, доставата е главен предизвик за е-трговците, заедно со сивата економија, плаќањата и наоѓањето и задржувањето на стручен кадар. Регионот има уште многу работа за да се доближи до поразвиените земји. Што се однесува до македонскиот онлајн купувач, не се разликува многу од балканскиот, во главно е прилично добро поврзан на интернет, но најмногу го користи за зборување и учество на социјални мрежи, со дигиталните вештини не е многу подготвен, освен со комуникациски, не користат многу платежни картички и преферираат кеш плаќања, а онлајн купуваат најмногу облека до 50 евра еднаш до два пати во три месеци и најмногу од домашни е-трговци. Сите детектирани предизвици од анализата ни преставуваат основа за креирање на иницијативи и препораки за делување.” - истакна Ангеловска.

Министерот за дигитална трансформација, Стефан Андоновски, при отворањето на конференцијата изјави дека во претстојниот период, особено внимание ќе се посвети на создавање на поволна деловна клима која ќе го поттикне претприемништвото во дигиталната сфера.

- „Сакам да ја нагласам нашата посветеност кон развојот на е-трговијата како клучен двигател на економскиот раст. Нашата визија е насочена кон создавање на динамичен дигитален екосистем преку систематски пристап во неколку клучни области. Планираме да ја зајакнеме дигиталната инфраструктура, да инвестираме во дигитални вештини на населението и да создадеме поволна регулаторна рамка која ќе го поттикне развојот на секторот. Нашата намера е и да работиме на олеснување на прекуграничната трговија, унапредување на системите за плаќање и модернизација на логистичката инфраструктура. Преку адресирање на овие клучни предизвици, можеме да создадеме поинтегриран и поефикасен регионален пазар.“, посочи министерот Андоновски.

Н.Е. Петра Дрексел, Амбасадорката на Сојузна Република Германија во Македонија вели:

„Пред само неколку недели, лидерите од Западен Балкан и Европа се состанаа по десетти пат на самитот на Берлинскиот процес, процес дизајниран да ја подобри регионалната соработка за поддршка на европската интеграција, вклучувајќи го и секторот за е-трговија. Едно од клучните достигнувања на оваа година беа деветте договори за заеднички регионален пазар, од кои три директно го таргетираат секторот за е-трговија. Тие се дизајнирани да ја подобрат регионалната е-трговија, да ја зајакнат заштитата на потрошувачите на интернет и да ги подобрат регионалните услуги за испорака на пакети. Тоа значи: подобри рамковни услови, подобрен пристап до нови пазари и намалување на трансакциските трошоци.Германската дипломатија работеше напорно за да придонесе овој одлучувачки чекор да биде возможен. Поддршката на регионалната соработка и создавањето на Заеднички регионален пазар одигра клучна улога за односите на Германија со Северна Македонија и со другите земји од регионот. Последниве четири години, со поддршка од германската влада и Европската унија, ГИЗ имплементира проект во рамките на Отворениот регионален фонд за Југоисточна Европа, со цел да го подобриме пристапот на давателите на е-трговија во рамките на ЦЕФТА за пристап до регионалните и меѓународните пазари. “, истакна Дрексел.

Нина Ангеловска –Станков, претседателката на Асоцијацијата за е-трговија изјави дека во Асоцијата се горди сме што се домаќини на регионална конференција. Оваа конференција

# 7 РЕГИОНАЛНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА

**СТЕФАН АНДОНОВСКИ**
*Министер за дигитална трансформација*

***Сакам да ја нагласам нашата посветеност кон развојот на е-трговијата како клучен двигател на економскиот раст. Нашата визија е насочена кон создавање на динамичен дигитален екосистем преку систематски пристап во неколку клучни области. Планираме да ја зајакнеме дигиталната инфраструктура, да инвестираме во дигитални вештини на населението и да создадеме поволна регулаторна рамка која ќе го поттикне развојот на секторот.***

**ПЕТРА ДРЕКСЕЛ**
*Амбасадорката на Сојузна Република Германија во Македонија:*

***Пред само неколку недели, лидерите од Западен Балкан и Европа се состанаа по десетти пат на самитот на Берлинскиот процес, процес дизајниран да ја подобри регионалната соработка за поддршка на европската интеграција, вклучувајќи го и секторот за е-трговија. Едно од клучните достигнувања на оваа година беа деветте договори за заеднички регионален пазар, од кои три директно го таргетираат секторот за е-трговија.***

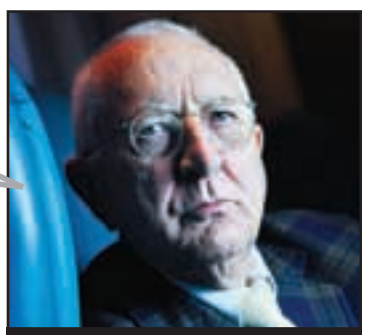
еднаш годишно ги собира на едно место сите засегнати страни за да ја разгледаат состојбата, предизвиците, решенијата и трендовите во е-трговијата. „Во изминатиот период се забележува значително раздвижување на полето на е-трговијата – потенцијалот на регионот почна да го привлекува вниманието и на интернационални компании – од влезот на глобални играчи, до регионални компании кои се шират на повеќе пазари. Регионот има голем потенцијал за раст на е-трговијата но, тој потенцијал е сè уште "заплеткан", поради што агендата оваа година е конципирана така што детално ги разгледува аспектите и степенот на „одплеткување" на можностите за е-трговија. Оттаму, темата на овогодинешната конференција нови наслов „Е-трговија: Одплеткување на потенцијалот." pr.popularno.mk pr@popularno.mk PART OF GROUP. Ангеловска на конференцијата ги презентираше клучните сознанија од анализата со наслов „Преглед на Е-трговијата во Западен Балкан,

2024 година".
- „За да знаеме каде сакаме да бидеме, за да знаеме кои ни се пречките и предизвиците, за да може структурно да делуваме, да креираме планови и политики потребно е да знаеме каде се наоѓаме денес. Ова е шесто издание на годишната анализа на е-трговијата, а прво на англиски јазик и проширено вклучувајќи ги сите земји од Западен Балкан, а е изработено со поддршка од НЛБ групацијата. Претходните пет изданија правеа временска и регионална споредба со регионот и Европа, но беа доминантно фокусирани на Македонија, објаснува Ангеловска.
Во својата презентација Ангеловска ги посочи и изминатите и тековни иницијативи на АЕТСМ како на локално така и на регионално ниво, кои помагаат во намалување на предизвиците и бариерите за раст и отплеткување на можностите на е-трговијата.■■■

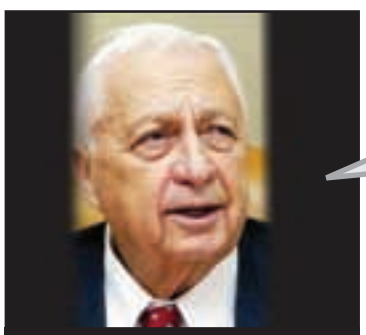
***Четири панел дискусии на кои што учествуваа бројни домашни и странски експерти, меѓу кои на првата панел дискусијата на тема „Подобрување на услугите за достава во е-трговија" зборуваа претставници од брендовите Ананас, Корпа и Еко логистик, во втората панел сесија „Што е следно во плаќањата во е-трговија" ќе се даде фокус на новите можности во електронските плаќања, во третата панел сесија на тема "Е-трговија без граници" ќе разговараат претставници од Царинската управа, М-Оне и Албанската асоцијација за е-трговија и четвртата панел дискусија ќе биде на тема „Маркетингот во е-трговијата покрај социјалните мрежи" каде што ќе се стави фокус на искористување на маркетинг податоците и вештачката интелигенција за раст на бизнисте.***
***Од АЕТМ уште еднаш го потенцираат одличниот интерес кој овие теми го имаат помеѓу македонската експертска јавност, а истото се потврдува и со големата заинтересираност за годинешното издание кое брои преку 700 учесници од преку 170 компании, здруженија, организации и државни институции.***
***Инаку, конференцијата оваа година беше организирана со поддршка на организацискиот партнер - Проектот за надворешна трговија поддржан од ЕУ и Германија а спроведен од Германското друштво за меѓународна соработка (ГИЗ), платинум партнерот Visa дигиталниот партнер А1 Македонија, како и златните партнери - Ананас, CaSys и НЛБ Банка, сребрените партнери - Халк Банка, Корпа, Филип Морис Интернационал, Комерцијална Банка, ИУТЕ, Сава Пензиско, Fashion Group и Cubes.rs.***

# РЕКОА ЗА...
# ПОЛИТИЧАРИТЕ

*Во Мексико климатизер се нарекува политичар затоа што прави многу бучава, а не работи баш како што треба.*



**ЛЕН ДАЈТОН**
*британски писател*



**ЧАРЛИ РИЗ**
*американски колумнист*

*Политичарите се единствените луѓе во светот коишто креираат проблеми и потоа бараат мандати за да ги решат.*

## ПОТРОШУВАЧКИ ОБЕЗБЕДЕН КРЕДИТ

# ЗА МОМЕНТИТЕ КОИ СЕ ВАЖНИ!

stb.com.mk

## НЕ ЧЕКАЈ. АПЛИЦИРАЈ СЕГА!

Потрошувачки обезбеден кредит до 80.000 евра и рок на отплата 20 години
со одлични промотивни услови:

- **100% покривање на административни трошоци**
- **100% покривање на трошоците за процена**
- **100% покривање на нотарски трошоци**

  за нови пласмани над 15.000 евра

80 ГОДИНИ НА ВАША СТРАНА

СТОПАНСКА БАНКА АД - СКОПЈЕ
членка на NBG групацијата

Промотивната понуда трае до **31.12.2024**

Аплицирајте во **филијалите** и 24/7 на: **(02) 15110** или **www.alokredit.mk**

*Пример (октомври 2924):
За клиенти со плата во Стопанска банка АД – Скопје за кредит од 35.000,00 евра со рок на отплата 15 години без вклучено животно осигурување, каматната стапка изнесува 4,70% фиксна за првите 3 години по што ќе се применува променлива каматна стапка која во моментот изнесува 8,41%. Ратата за првите три години изнесува 271,34 евра, ратата после 36-тиот ануитет изнесува 329,53 евра додека СВТ изнесува 7,13%. За клиенти без плата во СБ и кредит од 35.000,00 евра со рок на отплата 15 години без вклучено животно осигурување, каматната стапка изнесува 5,20% за првите 3 години по што ќе се применува променлива каматна стапка која во моментот изнесува 9,34%, ратата за првите три години изнесува 280,44 евра, ратата после 36-тиот ануитет изнесува 347,12 евра додека СВТ изнесува 7,92%. Редовните административни трошоци знесуваат 1,25% од износот на одобрениот износ на кредит. Апликативните трошоци се наплаќаат еднократно и изнесуваат 600,00 денари. За начинот на отплата на кредитот, трошоците и за сите други информации, информирајте се на нашата веб-страница: www.stb.com.mk, 24/7 контакт центарот на (02) 3100 109 или во филијалите на Банката.

***И додека сме сведоци на пазарењата и дворските игри што се случуваат периодов на домашната политичка сцена, да прочитаме неколку интересни размислувања околу политиката и политичарите од страна на познати светски политичари, писатели, интелектуалци...***

*Типче што се викаше Адолф Хитлер ги доби изборите во Германија во 1932...и 50 милиони луѓе умреа подоцна како резултат на тоа. Она што научив уште како мал е дека политиката е всушност, многу битна работа.*

**БЕРНИ САНДЕРС**
*американски политичар*

**ДИК АРМИ**
*американски економист и политичар*

*Три групи на луѓе ги трошат туѓите пари: децата, крадците и политичарите. На сите три групи им треба надзор.*

*Политичарот треба да е способен да каже што ќе се случи утре, следната недела, следниот месец и следната година. И да има способност потоа да објасни зошто тоа не се случило.*

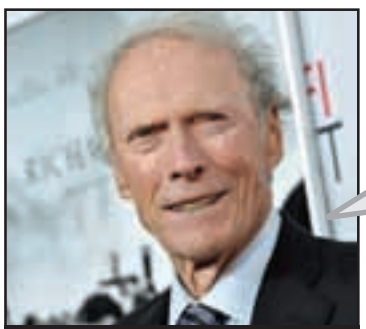
**ВИНСТОН ЧЕРЧИЛ**
*поранешен британски премиер*

**НИКИТА ХРУШЧОВ**
*поранешен претседател н СССР*

*Политичарите се насекаде исти. Тие ветуваат дека ќе изградат мостови дури и каде што нема реки.*

*Владата ја бива за една работа. Знае како да ти ги искрши нозете, потоа да ти даде патерици и да ти каже, „Гледаш, да не бевме ние од владата, немаше сега да можеш да одиш.“*

**ХЕРИ БРАУН**
*американски писател и политичар*



**КЛИНТ ИСТВУД**
*холивудски актер и режисер*

*Јас, ти...ние ја поседуваме оваа земја. Политичарите се наши вработени. И кога некој не си ја врши работата, треба да го отпуштиме.*

*Магионичарот и политичарот имаат една заедничка работа: и двајцата треба да ти го одвлечат вниманието од она што навистина го прават.*

**БЕН ОКРИ**
*нигериски писател*

**РОНАЛД РЕГАН**
*поранешен американски претседател*

*Најстрашната реченица во англискиот јазик е: Јас сум од владата и тука сум да помогнам.*

ProCredit Bank
Одиме нагоре
Стартап пакет
2 години бесплатни банкарски услуги за новоосновани бизниси
02/2446-000
mkd.info@procredit-group.com
www.pcb.mk
Следете нè на

фото: Петр Стојановски

INTERVIEW

# ИВАНА ТРАЈАНОСКА

**Декан на Факултетот за странски јазици на Универзитетот Американ колеџ Скопје (УАКС),**

# АМЕРИКАН КОЛЕЏ ЛАНСИРА МАСТЕР ПРОГРАМА ЗА КРЕАТИВНО ПИШУВАЊЕ!

**Ивана Трајаноска е Декан на Факултетот за странски јазици на Универзитетот Американ колеџ Скопје (УАКС), универзитетска професорка, интердисциплинарна истражувачка, писателка и преведувачка. Претседател е на Форумот на Меѓународната асоцијација за книжевност и музика со седиште во Грац, Австрија, координатор на програмата Глобални партнери во образованието (Универзитет Источна Каролина, САД), на ЦЕЕПУС програмата за мобилност во високото образование како и на мрежата за Транскултурна комуникација и превод (Унивезитет во Марибор, Словенија) за УАКС. Докторирала и магистрирала на Университетот Пол Валери во Монтпелје, Франција. Седумнаесет години работи во високото образование во земјата и странство.**

***Оваа академска година, за првпат во нашата земја, започнуваме со едногодишна мастер-програма по креативно пишување. Вакви програми постојат во светот веќе речиси еден век. Креативното пишување е веќе сериозна академска дисциплина, а студиските програми се значаен дел од книжевниот свет. Тие го подобруваат квалитетот не само на книжевноста, туку и на севкупната писмена комуникација во едно општество, придонесувајќи за развој и унапредување на културата на писмено изразување. Верувавме дека ваква можност треба да им се понуди и на младите од нашата земја, а исто така дека му е потребна на нашето општество. Универзитетот Американ колеџ Скопје активно се залага за обезбедување квалитетни и современи студиски програми со цел да ги мотивираме младите да студираат дома, но и да привлечеме странски студенти.***

***Веќе некое време, и кај нас многу млади работат како креирачи на пишани и дигитални содржини, доаѓајќи од различни образовни профили и работејќи за домашни и странски компании. Сега, без разлика на додипломските студии, оние кои сакаат или веќе работат во оваа област, ќе можат да ги продлабочат и унапредат своите знаења и вештини и да се здобијат со високообразовна квалификација –мастер диплома по креативно пишување – со што ќе бидат поконкурентни на домашниот и глобалниот пазар на труд.***

**▶ Универзитетот Американ колеџ Скопје распиша литературен конкурс за најдобро необјавено дело. Која беше идејата зад овој конкурс?**

Конкурсот за необјавено литературно дело има за цел да поттикне писателски практики што ќе се истакнуваат со јазична и стилска оригиналност и со тематска актуелност. Сакавме да им дадеме поттик и можност на сите кои пишуваат или сакаат да пишуваат, да создаваат и нивниот труд да биде препознаен и награден. Во соработка со издавачката куќа „Арс Ламина“ избор од најдобрите дела ќе биде објавен во посебно издание, а доделуваме и целосна стипендија за мастер програмата по креативно пишување овозможена од Триглав пензиско друштво АД. Идејата е овој конкурс да прерасне во традиција и следната година повторно да го отвориме.

**▶ Како сте задоволни од квалитетот на пристигнатите дела? Како се одвиваше процесот на оценување на ракописите?**

На овој прв конкурс за необјавено литературно дело, распишан од Катедрата за креативно пишување при Универзитетот Американ колеџ Скопје, во соработка со издавачката куќа „Арс Ламина“, пристигнаа 23 ракописи, поточно 10 раскази, 11 поетски творби, еден есеј и еден извадок од драмски текст. Тринаесет ракописи се напишани на македонски, четири на албански и шест на англиски јазик. Ние сме сосема задоволни и од одзивот и од квалитетот на пристигнатите дела. Дел од ракописите беа испратени од веќе искусни и објавувани автори, а дел од нови имиња на нашата книжевна сцена, што особено не радува. Ракописите ги оценуваше комисија составена од поетите Никола Мацуров и Арлинд Фаризи, професорите и писатели Ивана Трајаноска и Иван Додовски (раководители на програмата за креативно пишување на Универзитетот Американ колеџ Скопје) и Бисера Бендевска, претставник од издавачката куќа „Арс Ламина“. Имавме тешка задача, но сепак одредени ракописи се издвојуваа со тематска и стилска оргиналност.

**▶ Кои се победничките ракописи? Кажете ни нешто повеќе за нив?**

Имајќи ја предвид целта на конкурсот да поттикне писателски практики што се истакнуваат со јазична и стилска оригиналност и со тематска актуелност, жири-комисијата едногласно одлучи да додели пет награди и тоа:

- две трети награди: на Аделина Џафери за песната „Ne s'i ngjajmë të djeshmes“ и на Мартина Веселиновска за извадокот од драмскиот текст „Footprints Immortalized in the Sand“;
- две втори награди: на Гордана Каракашевска за поетскиот избор „Бршлен“, и на Брит Лилит за песната „A Week and A Day of Melted Chocolate Sensation“;
- прва награда на Јована Матевска-Атанасова за расказот „Патувањето на Берта“.

Едновремено, Јована Матевска-Атанасова е добитничка на главната награда - стипендија обезбедена од Триглав пензиско друштво АД во вредност од 2750 евра за целосна школарина за упис на мастер програмата по креативно пишување на Факултетот за странски јазици при Универзитетот Американ колеџ Скопје.

Покрај наградените творби, жири-комисијата ги препорача за објавување во посебна едиција на Универзитетот Американ колеџ Скопје и издавачката куќа „Арс Ламина“ и следните дела: песната „Sê prapthi drejt gjysmës“ од Аделина Џафери, поемата „Јагула“

LITERARY COMPETITION
AWARD CEREMONY

LITERARY COMPETITION
AWARD CEREMONY

од Ненад Јованов, расказот „Кругот на Рампо“ од Викторија Митрикеска, расказот „Верувате ли во духови?“ од Рената Јовановска, есејот „Në labirintin e ëndrrave të fjetura“ од Езана Ќамили, расказот „Struggle“ од Верче Миовска и расказот „Ora e heshtjes“ од Валдет Кадрија.

**На Универзитетот Американ колеџ Скопје, на Факултетот за странски јазици, е достапна нова студиска програма по Креативно пишување. Ова е прва ваква програма во земјава, па кажете ни која е целта на програмата, кој може да се запише и зошто?**

Оваа академска година, за првпат во нашата земја, започнуваме со едногодишна мастер-програма по креативно пишување. Вакви програми постојат во светот веќе речиси еден век. Креативното пишување е веќе сериозна академска дисциплина, а студиските програми се значаен дел од книжевниот свет. Тие го подобруваат квалитетот не само на книжевноста, туку и на севкупната писмена комуникација во едно општество, придонесувајќи за развој и унапредување на културата на писмено изразување. Верувавме дека ваква можност треба да им се понуди и на младите од нашата земја, а исто така дека му е потребна на нашето општество. Универзитетот Американ колеџ Скопје активно се залага за обезбедување квалитетни и современи студиски програми со цел да ги мотивираме младите да студираат дома, но и да привлечеме странски студенти.

Веќе некое време, и кај нас многу млади работат како креирачи на пишани и дигитални содржини, доаѓајќи од различни образовни профили и работејќи за домашни и странски компании. Сега, без разлика на додипломските студии, оние кои сакаат или веќе работат во оваа област, ќе можат да ги продлабочат и унапредат своите знаења и вештини и да се здобијат со високообразовна квалификација –мастер диплома по креативно пишување – со што ќе бидат поконкурентни на домашниот и глобалниот пазар на труд. Главната цел на мастер програмата по креативно пишување е да создаде професионалци во оваа област со висока култура на изразување и способност за креирање квалитетни пишани содржини. Програмата трае една година и се состои од шест предмети, писателска работилница и магистерски труд во форма на авторско портфолио, кое кандидатите можат да го подготват на англиски, македонски или комбинирано. Наставата се изведува на англиски јазик, освен за одредени изборни предмети кои се на македонски јазик, а студентите имаат можност да изберат од повеќе опции. Со внимателно осмислените изборни предмети, од областите маркетинг и односи со јавност, психологија, лингвистика и книжевност, кандидатите можат да го одберат она кое одговара на нивните интереси, кариерни планови, искуство или претходно образование. Наставата ја водат универзитетски професори со долгогодишно академско искуство во земјата и странство, реномирани писатели, преведувачи и експерти од практиката. Програмата го воведува и концептот „Writer-in-Residence“, каде што афирмиран автор редовно ќе соработува и ќе разменува искуства со студентите преку работилници и средби. Оваа година таа улога ја има поетот Никола Маџиров. Исто така, програмата нуди насоки за аплицирање и пристап до писателски резиденции, креативни проекти и објавување на книжевни дела, како и можности за вмрежување и соработка со неколку мастер програми за креативно пишување на универзитети во САД и други земји. Ивана Трајаноска е Декан на Факултетот за странски јазици на Универзитетот Американ колеџ Скопје (УАКС), универзитетска професорка, интердисциплинарна истражувачка, писателка и преведувачка. Претседател е на Форумот на Меѓународната асоцијација за книжевност и музика со седиште во Грац, Австрија, координатор на програмата Глобални партнери во образованието (Универзитет Источна Каролина, САД), на ЦЕЕПУС програмата за мобилност во високото образование како и на мрежата за Транскултурна комуникација и превод (Универзитет во Марибор, Словенија) за УАКС. Докторирала и магистрирала на Универзитетот Пол Валери во Монтпелје, Франција. Седумнаесет години работи во високото образование во земјата и странство. ■■■

## Станбен кредит

- Пониски каматни стапки
- Без надомест за одобрување и процена на имот до 31.12.2024

Комерцијална банка

# РАСТОТ САМО ШТО ПОЧНУВА, БИКОТ ЌЕ ВЛЕЧЕ ДО КРАЈОТ НА ДЕЦЕНИЈАТА

***Победата на Доналд Трамп на претседателските избори во САД беше одлична за финансиските пазари. Барем засега. Поширокиот индекс S&P 500 во петокот за прв пат во историјата надмина 6.000 поени. Инвеститорите се надеваат на пониски даноци и дерегулација по победата на Трамп. Како шлаг на тортата на успешната недела, американската централна банка ( ФЕД ) ја намали каматната стапка за уште 25 базични поени.***

Дежа ву. Се чувствуваме како да се вративме во 2016 година, кога Трамп првпат победи на изборите, коментира Блумберг. Порасnaa индексите, цените на акциите на банките и помалите компании. Но, денес сме во 2024 година и ситуацијата е поинаква.

Во 2016 година, S&P 500 порасна за само 9,5 проценти од годината до денес, откако беше во минус во 2015 година. Приносот на 10-годишната американска обврзница беше 2,5 отсто, а односот цена-добивка беше поставен на 17.

Во 2024 година, S&P 500 порасна за 26,1 отсто од годината до денес, откако веќе доби добра петта минатата година. Приносот на 10-годишната американска обврзница е 4,3 отсто, а односот цена-добивка е поставен на 24,5.

Додека инвеститорите засега се надеваат на раст, што се покажа оваа недела, иднината може да биде посомнителна. Ако Трамп ги исполни своите ветувања, ќе се соочиме со инфлација на сметка на поттикнување на економијата и зголемување на долгот.

Тоа веќе се рефлектира во очекувањата за намалување на каматните стапки. Утврденото

# Еднаш плати, двојно ќе се врати

## Со НЛБ haPPy картичките до двоен кешбек со секоја трансакција до 30 ноември

mastercard

NLB Banka

уверување дека олабавувањето на монетарната политика ќе продолжи и во првата половина на следната година веќе ја губи својата важност. Во Голдман Сакс, следното намалување по победата на Трамп беше одложено за јуни или септември. TD Securities исто така верува дека Fed ќе ги замрзне кратењата во првата половина од годината и ќе го чека влијанието на економските планови на 47-от американски претседател.

Инфлацијата и понатаму ги загрижува аналитичарите, кои сметаат дека инвеститорите треба да продолжат да се подготвуваат за нестабилност, бидејќи пазарот може да се заниша поради најавите за економската политика на американскиот претседател.

Републиканците покрај претседателот ќе го земат и мнозинството во сенатот и конгресот. „Не се согласувам со гледиштето дека победата на републиканците е најдобриот исход за акциите“, рече Мајк Вилсон , мечешки стратег во Морган Стенли. „Мислам дека веројатно е Трамп со поделен Конгрес. Пазарите ја сакаат неизвесноста. Не им се допаѓа една партија на власт“.

Од друга страна, сегашните приноси на пазарите целосно ги уриваат прогнозите од крајот на минатата година, кога само најнапредниот S&P 500 забележа над 6.000 поени. Биткоинот собори и нов рекорд од 80 илјади долари, некои веќе го гледаат на 100 илјади долари.

„Берзата продолжува да ме убедува“, рече Ед Јардени, основач на „Јардени Рисрч “, еден од заколнати бикови во индустријата, за Блумберг смело предвидување.

Очекувано, американската централна банка (ФЕД) ја намали референтната каматна стапка за 25 базични поени. Гувернерот на централната банка Џером Пауел на прес-конференцијата кратко зборуваше за прашањата поврзани со американските избори.

Едно од можните сценарија што ги загрижи набљудувачите на пазарот уште пред изборите беше политизирањето на активностите на централната банка откако Доналд Трамп ќе стане претседател.

Затоа ова прашање се покрена дури и кога Пауел застана пред камерите.

„Законот не го дозволува тоа“, се замеша шефот на ФЕД на прашањето за опциите што Трамп би ги имал да го отстрани него или другите членови на Федералниот комитет за отворен пазар ( FOMC ).

На прашањето дали самиот ќе си поднесе оставка, тој одговори со кратко „не“.

Законот со кој се регулира ФЕД предвидува членовите на FOMC да служат 14 години, освен ако претседателот не ги отстрани поради причина.

## ПЕРЕЛА ВАЈНБЕРГ: Доаѓа бран на превземања и спојувања

Според извршниот директор на Perella Weinberg Partners , Ендрју Беднар , администрацијата на Трамп што ќе ја олабави контролата врз антимонополските правила ќе доведе до бум во спојувања и превземања, рече шефот на компанијата, која се смета за пионер во областа на големите зделки.

„Во последните две години, индустријата за спојување и превземање навистина носеше тешка јакна - имавме многу мускулесто антимонополско тело, не само во САД туку и низ целиот свет“, рече Беднар во интервју за телевизијата Блумберг. „Во наредните месеци тоа ќе го елиминираме со новата администрација.

## МОХАМЕД ЕЛ ЕРИЈАН: повисока инфлација и повеќе монетарно затегнување

Приносите на долгорочните американски обврзници се зголемија по изборите во САД, како одраз на очекувањата дека новата влада ќе биде расипана. Мохамед Ел Еријан, економски консултант во банката

# СУПЕР БРЗ
# БИЗНИС КРЕДИТ

- До 50.000 евра без хипотека
- Без трошоци за одобрување

УНИБанка
Твојата Банка

www.unibank.mk

Алијанц и поранешен главен инвестициски менаџер во Pimco , забележува дека влијанието било ограничено на САД.

„Релативно скромното влијание на зголемувањето на американските приноси врз другите напредни економии ги одразува очекувањата на пазарот дека стапките на раст, изгледите за монетарната политика и инфлацијата ќе продолжат да се разликуваат“, коментира тој на социјалната мрежа Threads. „Ова значи уште побрз раст во САД отколку во другите земји, помалку приспособлива ФЕД во споредба со ЕЦБ и релативно повисока инфлација во САД“, вели тој.

## ВИНСЕНТ МОРТИЕ: еуфоријата на пазарите можеби нема да трае долго

„Мислам дека опасното ниво што навистина може да има влијание е пет проценти, и мислам дека можеме да стигнеме таму прилично брзо“, вели Винсент Мортие, главен инвестициски директор во Амунди, најголемиот менаџер на средства во Европа, како одговор на скокот во 10- годишни приноси на американското Министерство за финансии по изборите. По изборите во САД, приносот скокна на 4,48 отсто. Но, веќе во петокот, по намалувањето на каматните стапки во САД, приносите на споменатите должнички хартии од вредност се вратија на 4,295 отсто.

## И берзанската еуфорија можеби нема да трае долго.

„Веројатно ќе видиме некои придобивки во наредните денови“, рече тој за Блумберг, истакнувајќи дека компанијата се подготвува за состанок по победата на Трамп на пазарите, но би било подобро да бидеме повнимателни сега.

## EVERCORE: Порастот на американските акции штотуку започнува

Според стратезите на групацијата за инвестициско банкарство Evercore ISI, историјата покажува дека пазарот на бикови „се уште е во повој“. „Овој пазар е воден од очекувањата за дерегулација во Вашингтон“, велат тие во белешката до клиентите. Компанијата очекува индексот S&P 500 да достигне 6.600 поени до крајот на јуни 2025 година. Историски гледано, индексот се зголеми за вкупно 152 отсто во текот на 50-месечниот пазар на раст, според стратезите. Индексот скокна за 65 отсто од најниските падови во октомври 2022 година. Иако вреднувањето на акциите веќе изгледа високо во моментов, „акциите со високи вреднувања во минатото пораснаа и останаа таму подолго со уште поголеми добивки“, велат стратезите на банкарската групација. Сезонските движења кон крајот на годината исто така ветуваат добра иднина за акциите воопшто.

## ВЕЛС ФАРГО: Нова ера на дерегулација

„Ова треба да им помогне на сите банки, особено на големите“, рече Мајк Мајо , аналитичар во Wells Fargo, во белешката испратена до клиентите. Победата на Трамп, рече тој, воведува „нова ера по 15 години построги регулативи“ што следеше по глобалната финансиска криза во 2008 година. Се чини дека инвеститорите се согласуваат со таа проценка. Акциите на големите банки пораснаа по изборите, при што JPMorgan доби 5,77 отсто од петокот, 1 ноември, Bank of America порасна за 6,47 отсто, Wells Fargo за 7,53 отсто и Goldman Sachs за 12,09 отсто.

ВИТАМИНКА

www.vitaminka.company

# Нека почне празничната радост!

FIRST OMEGA IN SPACE
This Speedmaster is the new version of the watch that made history as the First OMEGA worn on a space mission over sixty years ago. But the legacy didn't stop there. Back on Earth, it continued its ascent, embodying a pioneering spirit. Wear this timepiece and own a piece of space history. Its next chapter? That depends on where you take it.
OMEGA
Božinovski