

ТМ магазин за ТУРИЗАМ И МЕНАЏМЕНТ

ТУРИЗАМ ■ БИЗНИС ■ ОБРАЗОВАНИЕ ■ КУЛТУРА ■ ЖИВОТ ■ СВЕТ ■ ДИПЛОМАТИЈА

На 68 страници

Година 1 Број 9

Ноември 2022 г.

Цена 150 ден.

МЕГАИНТЕРВЈУ

ЈОВАН АНДОНОВСКИ

Заменик-народен правобранител

”

*Потребни се
колективна
иницијатива и
системски промени*

ОБРАЗОВАНИЕ

Кадрите на УТМС на менаџерски позиции во компании и хотели

КОЛУМНА

Доц. д-р Викторија ТРАКОВ
Македонски бренд - прв чекор за меѓународна промоција на Македонија!

ДИПЛОМАТСКИ ПОГЛЕД

Н. Е. Хенрук МАРКУШ:
„Македонија е најпријателската земја во светот, а нејзините граѓани се најгостопримливи домаќини“

www.magazinturizam.mk

ISSN 2671-3934



5 318000 033115

17
години
ПОСВЕТЕНИ НА
ЗНАЕЊЕТО



УНИВЕРЗИТЕТ ЗА ТУРИЗАМ И МЕНАЏМЕНТ



ЧЛЕН НА СВЕТСКА

ТУРИСТИЧКА ОРГАНИЗАЦИЈА

- ФАКУЛТЕТ ЗА ТУРИЗАМ
- ФАКУЛТЕТ ЗА МЕНАЏМЕНТ
НА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ
- ФАКУЛТЕТ ЗА ИНФОРМАТИКА
- ФАКУЛТЕТ ЗА МЕЃУНАРОДЕН
МАРКЕТИНГ МЕНАЏМЕНТ
- ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
- ИНСТИТУТ ЗА
НАЦИОНАЛНА ГЕОГРАФИЈА
- ИНСТИТУТ ЗА
БИЗНИС И МЕНАЏМЕНТ
- ЕСБ ТРЕНИНГ ЦЕНТАР



СВЕТСКА ДИПЛОМА

www.utms.edu.mk



ИМПРЕСУМ

Издавач:
Универзитет за туризам и
менаџмент

Одговорен уредник:
М-р Билјана Трендафилова

Лектор:
М-р Милица Петрушевска

Фотографија:
М-р Горан Каровски
Дејан Огненовски

Технички уредник:
М-р Марина Стојмирова

Печати:
БАТО & ДИВАЈН Графички Центар

Тираж:
500 примероци

Контакт:
МАГАЗИН ЗА ТУРИЗАМ
И МЕНАЏМЕНТ
+ 389 2 3093 209
www.magazinturizam.mk
info@magazinturizam.mk

СОДРЖИНА



Одблиску со главниот уредник,
м-р Билјана ТРЕНДАФИЛОВА

3



МЕГАИНТЕРВЈУ: **Јован АНДОНОВСКИ**,
заменик-народен правобранител

4



ОБРАЗОВАНИЕ: **Кадрите на УТМС на менаџерски
позиции во компании и хотели**

10



КОЛУМНА: **Доц. д-р Викторија ТРАЈКОВ**
Македонски бренд – прв чекор за
меѓународна промоција на Македонија!

14



ТЕМА: **Бизнис во експанзија -
инвестиции во фотоволтаици**

20



МОЈА ОПШТИНА: **Митко ЈАНЧЕВ**,
градоначалник на
Општина Кавадарци

26



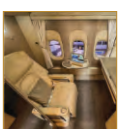
РЕПОРТАЖА: **СКОПЈЕ - колку е атрактивна
метрополата за туристите?**

32



ДУРБИН: **Кратки вести и информации**

40



АВИОБИЗНИС: **Што нуди економската,
бизнис и првата класа?**

48



ДИПЛОМАТСКИ **Н. Е. Хенрик МАРКУШ**,
ПОГЛЕД: амбасадор на Република Словачка

54



КОМПАРАЦИЈА: **Цената на недвижностите
дома и во Европа**

60

ЗПГМ



ЗПГМ

ЗДРУЖЕНИЕ НА ПРОФЕСОРИ ПО ГЕОГРАФИЈА НА МАКЕДОНИЈА
„ПРОФ. Д-Р ЉУБЕ МИЛЕНКОВСКИ“ – СКОПЈЕ





Одблиску со главниот уредник

≡ М-Р БИЛЈАНА ТРЕНДАФИЛОВА

МАКЕДОНИЈА НА ВРВОТ НА ЕВРОПА ПО МИЗЕРИЈА!

Во Македонија лошо се живее. Сѐ поред индексот на мизерија што ти мери невработеноста и раслото на инфлацијата, трагантие во нашата земја живеат помизерно од луѓето во Албанија, Бујарија, Србија, Хрватска и Босна и Херцеговина. Висока инфлација има и во балтичките земји, но таму сѐ уште на невработеност е помала, што значи дека овие земји се помалку економско-социјално ранливи во споредба со Македонија.

Податоциите дека сме на врвот по мизерија не се изненадување со оглед на тоа дека имаме највисока стапка на инфлација во целиот регион.

Индексот на мизерија покажува дека во Македонија луѓето едвај врзуваат крај со крај, ако се земе предвид подокој дека

две минимални плати не ја покриваат општошувачката кошничка.

Живејачката доволно добро ќе постои и во Нова Година, која се очекува нов расло на цените на електричната енергија и на парното.

Рејлајторот сè уште калкулира за колку ќе постои струјата, но извесно е дека постојување ќе има, најмалку за 10 проценти. Ова доволно добро ќе удри по џебот на трагантие на и онака шешките времиња и енормните постојувања со кои се соочуваат.

За една година само храната постои над 30 проценти. Тоа што трагантие то кувале пред 2 години за 500 денари, сега не можат да ја кукат ништо со 1.000 денари.

МЕГАИНТЕРВЈУ

ЈОВАН АНДОНОВСКИ

заменик-народен правобранител

4

Мегаинтервју

”

Ако во минатото најголем дел од граѓаните што ја напуштаа македонина, тоа то глеае најчесто од економски причини, денес сè почесто појава е иселувањето поради системските слабости на државата. Своевремено, властите на Источна Германија одлучиле да ја изградат Берлинскиот ѕид со цел да ја задржат иселувањето на оној слој граѓани што биле најпофредни, а тоа биле ученици и инженирите. Дури ни тој ѕид не успеал да ги задржи оние што одлучиле да преминат во Западна Германија. Денес, нема бариера што ќе ги спречи, особено младите и учениците што не се согласуваат со начинот на кој се управува државата, да ја напуштат Македонија.

”

АНДОНОВСКИ: **ПОТРЕБНИ СЕ КОЛЕКТИВНА ИНИЦИЈАТИВА И СИСТЕМСКИ ПРОМЕНИ**

„Не е целосно исправно да се генерализира дека во Македонија не постојат човекови слободи и права. Но да, имаме многу системски слабости, имаме селективна примена на владеењето на правото, имаме проблеми со разбирањето на демократијата, со корупцијата и со организираниот криминал“, вели во интервју за Магазинот за туризам и менаџмент Јован Андоновски, заменик-народен правобранител. Во интервјуто, Андоновски зборува за проблемите со кои се соочуваат граѓаните во најголем дел поврзани со правосудниот сектор. Некои судски постапки траат со децении, објаснува тој.

Господине Андоновски, шест години сте на функцијата заменик-народен правобранител и во изминатиот период сте многу присутни во јавноста, ги охрабрувате граѓаните да се обратат во вашата канцеларија и да побараат правна помош ако им е потребна. На што се должи ова, дали можеби рапидно расте бројот на граѓани што сметаат дека се обесправени?

Досегашното искуство во канцеларијата на Народниот правобранител ме доближи до реалните состојби во општеството и до проблемите со кои граѓаните се соочуваат

секојдневно. Верувајте дека бројот на граѓани на кои им е потребна правна помош не е навистина занемарлив. Од друга страна, дел од граѓаните, за жал, не знаат дека токму нашата канцеларија е местото на кое што треба да се обратат за помош или за совет. Сметам дека секој носител на јавна функција треба да разбере дека работи во служба на граѓаните и дека треба да најде начин и канали за комуникација со луѓето. Мотивиран токму од ваквите причини, одлучив да го споделим со јавноста мојот телефонски број. Сум бил и лично во ситуација каде што ми

била потребна помош, а нема понепријатно чувство кога немате каде да се обратите за помош.

Дали со тоа што има повреда на човековите слободи и права, може да констатираме дека голем број од институциите во Македонија се неефикасни, дека законите не се спроведуваат, односно дека целиот систем не функционира? Каков е вашиот впечаток? Ве прашувам затоа што и најчестите коментари на сите што ја напуштаат државата и кои се иселуваат се дека нема систем и дека ништо не функционира во Македонија.

Точно е дека бранот иселување сигнализира големо незадоволство на граѓаните и дека доаѓаме до констатација која како главен причинител ни го дава нефункционирањето на системот – што мора да признаеме дека е еден од клучните фактори за оваа појава. Ако во минатото најголем дел од граѓаните што ја напуштаат татковината тоа го правеа најчесто од економски причини, денес сè почеста појава е иселувањето поради системските слабости на државата. Своевремено, властите на Источна Германија одлучиле да го изградат Берлинскиот ѕид со цел да го запрат иселувањето на оној слој граѓани што биле најпотребни, а тоа биле учените и имашните. Дури ни тој ѕид не успеал да ги запре оние што одлучиле да преминат во Западна Германија. Денес, нема бариера што ќе ги спречи, особено младите и учените што не се согласуваат со начинот на кој се управува државата, да ја напуштат Македонија.

Што се однесува до човековите права и слободи, не е целосно исправно да се генерализира дека во Македонија не постојат човекови слободи и права. Да, имаме многу системски слабости, имаме селективна примена на владеењето на правото, имаме проблеми со разбирањето на демократијата, со корупцијата и со организираниот криминал. Потребно е да се покрене свеста како кај функционерите, така и кај граѓаните, и да разбереме дека сè додека ние не

преземеме конкретни чекори, не може да ја промениме или, пак, да ја подобриме ситуацијата во горенаведените области. Кога станува збор за правниот систем и за негово почитување, како и повеќето балкански држави, така и нашата се соочува со голем број предизвици што не зависат само од една промена, еден закон, еден човек. Потребно е колективна иницијатива, но секако и системски промени.

Дали бројот на поплаки од граѓаните се зголемува од година во година? Можете ли да ни кажете една статистика за периодот во кој сте на функцијата заменик-народен правобранител?

Големиот број поплаки не би го поврзувал само со зголемен број прекршувања на човековите права, неправди или нерешени постапки. Сметам дека граѓаните стануваат се посвесни за своите права, така што наоѓаат институционален начин за решавање на своите проблеми. Она што со сигурност можам да го кажам е тоа дека драстично се зголеми бројот на граѓани што се обраќаат до мене и до нашата Канцеларија токму откако јавно го објавив бројот и ги охрабрив да се обратат за правна помош или совет.

За што најмногу се жалат граѓаните?

Речиси да нема област во која Народниот правобранител не добива претставки. Но ако треба да се направи некоја градација, тогаш најчесто граѓаните се жалат за проблеми поврзани со правосудниот сектор, за извршителите, но не е незначителен бројот на претставките што се однесуваат на повреда на правата од работен однос, потрошувачките права, социјалните права, како и имотно-правните односи. Знаете, ние сме држава каде што некои судски постапки траат со децении. Исто така, постапките за денационализација влегоа во трета деценија. Не е подобра ниту состојбата со решавање на правниот статус на бесправно изградените објекти и откупот на дворното земјиште, кои постапки исто така траат предолго. Од појавата на пандемијата со Ковид-19, преку енергетската криза, влегуваме



Јован Андоновски, заменик-народен правобранител.

во економска криза, каде што очекувам дека најистакнати ќе бидат проблемите што се однесуваат на социјалните и на потрошувачките права. Најмалку претставки, за жал, добиваме во областа животна средина, иако сметам дека е област во која состојбите се далеку од добри.

Во кои области каде што сте укажале Вие, каде што сте постапувале, имало подобрување, а каде нема никаква реакција?

Генерално институциите сериозно ги сфаќаат нашата работа и надлежности. Најголем дел од институциите одговараат навремено и суштински на нашите барања. Сепак, има и такви што не се кооперативни или, пак, се недоволно кооперативни. Најслабо ни оди соработката со Основното јавно обвинителство – Скопје, Основниот граѓански суд – Скопје, Комората на вештаци, Управата за водење на матични книги, од каде што или не добиваме одговор или добиваме нецелосни одговори. Од редот на владините институции, предничи Министерството за информатичко општество и администрација. Има и други институции како на централно, така и на локално ниво, кои не се одважуваат да соработуваат со нас. Како единици на локалната самоуправа со кои најтешко ни оди соработката би ги издвоил општините Гази

Баба, Карпош и Бутел. За жал, несоработката со Народниот правобранител е рефлексивна на поимањето на демократијата и на доброто владеење од страна на поединци на кои им е дадена довербата да управуваат со институциите. Имаме и позитивни примери каде што институциите прават максимални напори да имаат добра соработка со Народниот правобранител.

Инаку, согласно последната наша анализа за периодот јануари – јуни 2022 година, по констатирани повреди, сме дале 360 мислења, укажувања и препораки, од кои 226 се прифатени (62,78%) од страна на органите, по 72 (20%) се преземени сите дејствија, а по 62 (17,22%) постапката е во тек.

Според вас, која е причината за неподобрување на состојбата во некои области и институции – незаинтересираност, отсуство на волја или нешто друго? Со години слушаме за лошите услови во затворите, со години се запрепастуваме од каматите на извршителите, еве во последно време и од тие на брзите кредити, и впечатокот е дека многу бавно се подобруваат состојбите.

Видете, може да ги имаме најдобрите закони, може да ги имаме воспоставено сите институции според најдобрите практики на современите и развиени држави. Може да

имаме сè, но ако недостига волја од креаторите на политиките, тогаш резултатите ќе бидат вакви какви што се. Има и доза на незаинтересираност. Знаете, кога сте во привилегиран дел на општеството, работите сами ви течат. Тогаш, неретко, носителите на одлуки и креаторите на политики губат претстава за реалноста. Кога немате допир со реалноста, не може ниту да знаете како изгледа еден поминат ден на обичниот човек. И затоа, најчесто не постои ниту интерес нештата да се променат и да се подобрат. Во перцепцијата на одредена група луѓе – сè е одлично. Во некои области не само што стагнираме, туку и назадуваме. Оваа констатација не е само наша, туку и на сите релевантни меѓународни извештаи, а тоа најдобро го чувствуваат граѓаните.

Вие имате улога да бидете коректив во ситуација кога има повреда на човековите права. Како постапувате, еве, на пример, по секоја поплака, до каде се вашите надлежности?

Институцијата Народен правобранител има таканаречени „меки“ надлежности. Ние не сме истражен орган ниту пак можеме мериторно да одлучуваме или да преиначиме одлука на друг орган. И така и треба да биде. Нашата работа е да дадеме мислење или укажување, секогаш кога има и најмала повреда на некое право или слобода што се загарантирани со Уставот и со законите. Претходно спомнав и статистика. Некој ќе рече дека задоволително е нивото на успешност на нашето работење. По природа сум перфекционист и сметам дека има уште многу простор за подобрување на нашите перформанси. Но, ние може да направиме сè во рамки на нашите законски надлежности, но попусто е кога некои одговорни лица во институциите не покажуваат зрелост и капацитет. Ако со нашето постапување не сме успеале да ја исправиме грешката во работењето на некоја институција, имаме можност да ги информираме Владата и Собранието како органи што се повисоко поставени во

системот. Заклучно со јуни 2022 година, Народниот правобранител има доставено 12 информации или посебни извештаи за попречување на нашата работа од страна на министер и 16 информации и посебни извештаи до други органи и организации со посебни овластувања. Сумарно, сите препреки и констатирани состојби, на крајот на годината ги претставуваме во Годишниот извештај, кој го доставуваме на усвојување до Собранието. Собранието го разгледува извештајот и гласа за неговата содржина, како и за заклучоците со кои препорачуваме како на конкретен начин да се подобрат состојбите. Ако ги следат властите овие препораки и ако постапуваат по заклучоците, ние ќе имаме подобро општество.

Неколку пати апелиравте до Регулаторната комисија за енергетика да го намали надоместокот за пренос и дистрибуција, на што директорот Бислимовски неодамна кажа дека вашите апели ги сфаќа како притисок и дека за тоа ќе ги известел сите меѓународни институции. Ваш став за ова?

Интересно. Ја немам слушнато таа изјава. Не е спорна самостојноста на оваа институција. Но, не е спорен ниту мандатот на Народниот правобранител. Наше е да се грижиме за добробитта на граѓаните и за заштита на нивните права. Да, ние дадовме мислење дека РКЕ треба да ја преиспита одлуката за многукратното зголемување на давачката за пренос и дистрибуција особено додека трае економската криза. Нема подобар показател дека товарот на кризата е префрлен врз граѓаните и врз стопанството од фактот дека ниту ЕВН како дистрибутер ниту МЕПСО како преносник на електричната енергија не се фирми што работат со загуба, туку напротив, двете компании работат со милионски добивки. Времето ќе покаже кој работи во интерес на граѓаните, а кој за друг интерес.

Пред неколку месеци бевте во посета на Украина. Која беше целта на вашата посета таму?

Мојата посета на Украина, и покрај тоа што



Јован Андоновски, заменик-народен правобранител.

беше службена, сепак почувствував и лична потреба за одблизу да се сретнам со луѓето што се трудат да го задржат својот дом, кои поради добропознатите околности го изгубиле сето она што го имале како „нормален живот“.

За време на мојата неколкудневна посета, имав средби во украинското Министерство за правда, каде што се сретнав со заменичката министерка Ирина Мудра, која ме информираше за очекуваната меѓународна помош при справување со воените злосторства. Покрај тоа, успеав да остварам средба со мојата украинска колешка Ирина Сивистка, со која разговаравме за клучните прашања на украинските граѓани што се наоѓаа во Македонија – пристапот до здравствена заштита, образование и до работни места.

Имав можност да се сретнам и со тројца главни обвинители во Јавното обвинителство на Украина, каде што разменивме искуства и зборувавме за актуелните пресуди против руските војници.

Бев и во Ирпин и Буча, двете киевски предградија каде што беше откриена масовната гробница со 300 тела. Придружен од страна на секретарот на општината Дмитро Гапченко, за жал, ја видов и улицата на која беа пронајдени најголем дел од човечките

тела. Разговарав и сведочев на многу тажни приказни на жителите на Буча и ги видов медицинските лица што со денови се бореле да спасат човечки животи.

Заедно со ректорот проф. д-р Аце Миленковски доделивте стипендии за студирање на Универзитетот за туризам и менаџмент. Колку е ова мотив за младите да останат во државата?

Искрено, пред сè, би сакал да му се заблагодарам на целиот тим на Универзитетот, на чело со ректорот проф. д-р Аце Миленковски и на Фондот за стипендирање „Љубе Миленковски“, кои во првиот дел од оваа година најавија дека ќе стипендираат ученици од сите општини во државата и кои успешно го реализираа ветеното. Иако станува збор за огромен сериозен број стипендисти, тие не го одбија моето барање за вклучување на уште осум млади и талентирани студенти, на кои им доделија целосна стипендија. Верувам дека ова стипендирање покажува дека постојат повеќе начини со кои може да им се помогне на младите да го усовршуваат своето образование, и така да ги задржиме во нашата држава. Сметам дека ваквите активности се од исклучителна важност за подигнување на нивото и на квалитетот на образуван кадар, кој ќе даде сè од себе за развој на ова општество.

Александра Митрова:

„УНИВЕРЗИТЕТСКИОТ ПРОЦЕС И ОБРАЗОВНАТА ИНСТИТУЦИЈА ЈА ИМААТ КЛУЧНАТА УЛОГА ВО ПРОФЕСИОНАЛНАТА КАРИЕРА НА ЕДНА ЛИЧНОСТ”

10

Образование

Подготовката на висококвалификувани кадри што ќе поседуваат знаење, умешност и вештини за да бидат конкурентни на пазарот на труд е предизвик за секоја високообразовна установа. Токму вакви, стручни академски граѓани, кои се целосно подготвени да се вклучат во работниот процес, излегуваат од клупите на Универзитетот за туризам и менаџмент во Скопје.

„Академскиот успех се постигнува преку кулминација на многу нешта. На нашиот Универзитет се обидуваме да им покажеме на студентите како управувањето со нивното приспособување кон високото образование и поврзувањето со ресурсите и луѓето што нè поддржуваат, создаваат успешен почеток на универзитетско искуство”, смета проф. д-р Сашко Граматниковски, декан на Факултетот за туризам при УТМС. „Со студентите дискутираме за основните концепти на работа со информации што обезбедуваат солидна база на знаење за проучување во

секое поле, а пред нив ги елаборираме и основните вештини за учење што им се потребни за да напредуваат, како да ги прикажат со академски интегритет, но и како тие вештини може да се применат на задачите за проценка со кои се среќаваат во текот на нивните студии, што на крајот ќе ги подготви за успешна иднина”, додава деканот Граматниковски.

„Пред самиот крај, мора да бидат свесни што се случува по завршувањето на универзитетските студии. Водиме дискусија за процесот на дипломирање и за предностите што ќе ги имаат како активни



Проф. д-р Сашко Граматниковски,
декан на Факултетот за туризам на УТМС.

членови во Алумни-клубот на Универзитетот. Сесрдно им помагаме на нашите дипломци да ги истражат различните насоки што може да ги земат предвид додека зачекоруваат во својата иднина и се обидуваме да им укажеме на некои од предизвиците со кои може да се соочат во својата професионална кариера. Секое студирање завршува со потсетувањето дека учењето останува дел од нивното целокупно животно патување“, нагласува професорот Граматниковски.

Според него, практичната работа како дел од студирањето е драгоценост студентите директно да учат од професионалци во избраната област и да ја спроведат во практика теоријата што ја проучуваат. Таа, вели, им помага да развијат лични и интерперсонални вештини, ја поттикнува самомотивација, ги изострува аналитичките вештини, ги зајакнува знаењата и вештините специфични за предметот, како и спознанието што е тоа што го прави еден бизнис успешен.

„Да се биде во реална ситуација, исто така, обезбедува подобро разбирање на практичноста на работната средина и ги поттикнува студентите да размислуваат за идните патеки во кариерата. Важноста што работодавците му ја придаваат на учењето поврзано со работата е видно преку бројот на студенти на кои им се нуди постојана работа по дипломирањето врз

основа на успешното вработување“, вели професорот Сашко Граматниковски.

За Александра Митрова, дипломиран менаџер во туризмот на Факултетот за туризам и менаџмент, универзитетскиот процес и образовната институција имаат голема улога во откривање и во дооформување на интересите, вештините и компетенциите на една личност.

„Универзитетот за туризам и менаџмент ми помогна да го насочам моето вложување кон работата што сакам да ја работам, во областа што мене ме интересира, а воедно и ме вооружи со теоретско знаење толку колку што е навистина потребно, ставајќи го фокусот на практичната настава, за која сметам дека треба да биде задолжителен дел од секое стручно образование“, вели Митрова, која веќе 7 години работи во скопскиот хотел „Мериот“, сега како Директор за продажба и маркетинг.

Деканот на Факултетот за туризам, Граматниковски, вели дека учењето засновано на работа за студентите е задолжителен дел од програмите. На тој начин им се нудат релевантни, реални и квалитетни можности за учење. Од студентите, пак, се бара да се ангажираат и да ја покажат својата компетентност во голем број компании, па на овој начин на работодавците им се дава можност да ги набљудуваат потенцијалните вработени во акција и ако се задоволни, да ги



Александра Митрова, дипломиран менаџер во туризмот на Факултетот за туризам и директор за продажба и маркетинг во хотелот Мериот.

задржат, но и да продолжат да го финансираат нивниот развој на Универзитетот.

„Вештините за вработување се вештини што се применуваат на различни работни места и животни контексти. Тие се збир на вештини што работодавците ги бараат кај вработените. Тие вклучуваат: комуникација, тимска работа, решавање проблеми, иницијатива и претприемништво, планирање и организирање, самоуправување, учење и технологија. Еден од најдобрите начини за стекнување и демонстрирање на овие вештини е преку работно искуство. Имплементирањето на овие вештини ги издвојува нашите дипломци и магистри на пазарот на трудот”, вели професорот и додава дека важна придобивка од работното искуство е тоа што на студентите им помага да изградат мрежа на професионални контакти.

„Кога ќе се стекнат со работно искуство, добиваат шанса да учат од релевантни професионалци во својата избрана област. Исто така, успешното професионално искуство резултира со поволна референца – ова ќе биде многу корисно кога ќе дојде време да аплицираат за посакуваните позиции”, вели тој.

Според професорот Граматниковски, најважното нешто што треба да се запамети е дека целата работа на студентите им дава одредено искуство. Како и секое друго работно искуство, тие добиваат деловна свест и разбирање за тоа како функционираат организациите, а можноста да го артикулираат тоа што го разбираат за работните средини, ќе придонесе за нивниот иден успех.

„Ако имате одредено искуство во индустријата, па дури и со компанијата во која сакате да се вработите, веќе сте чекор понапред од оние што немаат. Ако немате никакво работно искуство, дури и ако вашите оценки се одлични, вашите шанси да ја добиете таа работа од соништата се многу помали. За да се истакнете, треба да покажете дека сте подготвени за работа и дека ги поседувате потребните вештини за вработување, а не само академските квалификации што ги бара работодавецот. Искуството во индустријата ќе ве стави во предност, бидејќи идните работодавци имаат тенденција да го земат предвид претходното и поврзаното искуство како плус кога регрутираат нови работници”, посочува професорот Граматниковски и додава дека фактот што веќе имате одредено искуство во компанијата е можеби доволен да ви овозможи да воспоставите основа кога станува збор за идна платена позиција.

За дипломката Александра Митрова, пак, теоретската настава добиена на Универзитетот била полесниот дел од студирањето, со оглед на тоа што предавањата биле интересни и интерактивни со целосно вклучување на студентите.

„Практичниот дел беше оној дел што сите сакавме на некој начин да го прескокнеме не знаејќи дека ја правиме најголемата грешка. Благодарение на тоа што практичната настава беше воведена како задолжителен дел од образовниот процес на Универзитетот за туризам и менаџмент многу порано отколку во другите образовни институции, како студент на овој Универзитет ја имав привилегијата да се

стекнам со интернационално работно практично искуство пред дипломирањето. Сето тоа ми овозможи да се издвојам на пазарот на трудот и да стапам во работен однос веднаш по завршување на студиите, со што почна и мојата кариера во областа на хотелиерството”, додава Митрова.

Прашана дали е задоволна со работата што ја добила веднаш по дипломирањето, таа признава дека првичниот впечаток би бил не, но вели од оваа перспектива, тоа би ѝ го припишала на својата амбициозност.

„Ако направам споредба на првата работа што ми беше понудена веднаш по дипломирање со работата што ја работам

сега, одговорот би бил не, но тоа би ѝ го припишала на мојата амбициозност. Дефинитивно тоа беше вистинската работа за мене во тој период, која претставува темел на сите мои професионални достигнувања и без која не би имала стабилна основа, искуство и знаење за областа со која се занимавам денес”, вели Митрова и посочува дека Универзитетот за туризам и менаџмент како избор за идните студенти топло го препорачува поради повеќе причини.

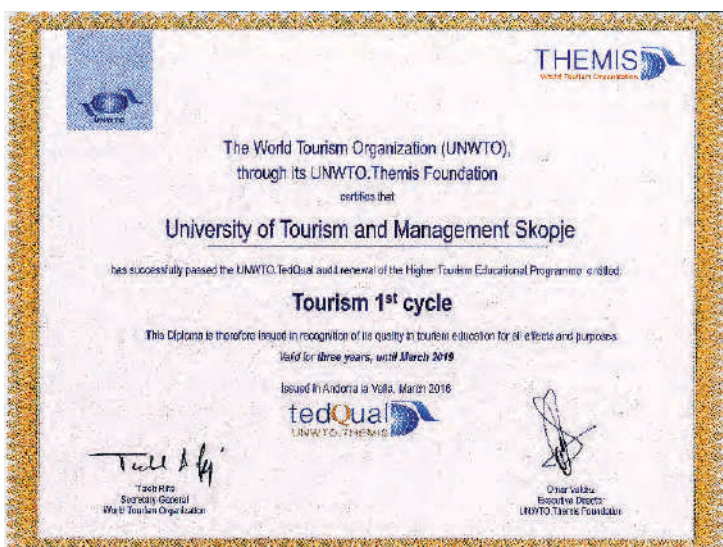
„Бидејќи се едноставно најдобри во тоа што го прават за студентите и за нивниот личен и професионален развој”, кусо заклучува таа.

КВАЛИТЕТОТ НА УНИВЕРЗИТЕТОТ ЗА ТУРИЗАМ И МЕНАЏМЕНТ Е ПРЕПОЗНАЕН ОД ОБЕДИНЕТИТЕ НАЦИИ

Посебниот начин на работа, грижата за студентите и квалитетот на студиските програми на Универзитетот за туризам и менаџмент беше препознаен и од Обединетите нации. Имено, на Универзитетот за туризам и менаџмент по втор пат му е доделена дипломата „TedQual” за висок квалитет на наставата од страна на Обединетите нации. Ова е единствена високообразовна установа со ваква диплома во земјата и еден од вкупно 98-те универзитети во светот што ги исполнија строго пропишаните критериуми да се стекнат со вакво престижно признание.

Работата на Универзитетот за туризам и

менаџмент во Скопје е перманентно ревидирана на секои 3 години од Обединетите нации преку Светската туристичка организација. Тие го создадоа системот за сертификација „TedQual”, кој е составен од серија критериуми за евалуација универзално применливи за секоја едукативна и истражувачка програма. Овие критериуми овозможува да се измери ефективноста на педагошкиот систем, како и до кој степен се земени предвид потребите на засегнатите страни, особено на туристичкиот сектор, граѓанското општество и на студентите во вакви програми.



КОЛУМНА

Пишува: Доц. д-р Викторија Трајков,
професорка на Факултетот за меѓународен маркетинг менаџмент на УТМС

14

Колумна

МАКЕДОНСКИ БРЕНД – ПРВ ЧЕКОР ЗА МЕЃУНАРОДНА ПРОМОЦИЈА НА МАКЕДОНИЈА!

Низ медиумите, пишани и електронски, како и по социјалните медиуми, постојано читаме за производи од Македонија што може да се купат надвор од нејзините граници. Или, пак, гледаме туристички дестинации што се претставени на различен начин, а кои се заштитен знак за една држава.

Но, секогаш се поставува прашањето, дали сме вложиле доволно во соодветна промоција на сопствениот бренд? Дали има Македонија свои заштитени производи и услуги што излегуваат надвор од нејзините граници како македонски, и дали, ако има, се во доволен број? Дали вложува доволно во промоција на својот туристички потенцијал за да биде препознатлива за љубителите на патувањата?

Дали знае и умее Македонија да ја раскаже својата приказна?

Тргувајќи од фактот дека ова парче земја е совршено за одгледување земјоделски култури, со одлична почва, со домашни

производствени капацитети од кои излегува вкусна автентична македонска храна, очекувањата се големи.

Секое „ќоше“ од ова парче земја раскажува своја приказна што не може да се најде на ниту едно друго место освен на оваа библиска територија на Балканот.

Но, каде грешиме?

Да почнеме од почеток. Ако, по дефиниција, марката или брендот го сочинуваат три елементи: име, знак и слоган, што ви доаѓа прво на ум за Македонија? „Macedonia Timeless“? Охрид? Струга? Битола? Многу прашања, а одговори сè помалку.

Градовите немаат „единствен сопственик што може да го контролира брендот“. Тоа доведува до тешкотии при постигнувањето согласност за заедничката приказна што треба да се креира и да се „продаде“. Дополнителни проблеми создава и фактот според кој



Доц. д-р Викторија Трајков,
професорка на Факултетот за меѓународен маркетинг менаџмент на УТМС.

маркетингот односно брендирањето на градовите не започнува од „нулта состојба“, туку од нивниот постоен идентитет (име, географија, клима, историја, култура, инфраструктура, луѓе и др.).

Централни аспекти на брендот се неговиот идентитет (brand identity) и имиџ (brand image). Тие даваат одговор на прашањата: 1. Како сакаат тие што се занимаваат со маркетингот да биде спознаен односно перципиран брендот од страна на целните групи клиенти? (посакуван идентитет на брендот) и 2. Како е навистина спознаен односно перципиран брендот во реалноста од нивна страна? (остварен имиџ на брендот). Или, организациите треба да научат да го менаџираат „јазот“ помеѓу идентитетот (како внатрешна димензија поврзана со организацијата) и имиџот или репутацијата (како надворешна димензија поврзана со клиентите) (Keller 2003, Anholt 2007 и Pike 2008).

За таа цел се користи позиционирањето на брендот (brand positioning), со чија помош се настојува дел од идентитетот (уникатните

вредности на понудата) да се искомунцира со клиентите за да се постигне конкурентска предност. На тој начин, се потенцира значењето на маркетиншката комуникацијата како „мост“ помеѓу посакуваниот идентитет и остварениот имиџ на брендот.

Секој град има свој „постоен идентитет“ (place identity) што се создавал низ вековите (ECORYS, 2001). Тој претставува извор на гордост за локалните жители и им дава чувство на припадност кон населеното место односно кон заедницата. За разлика од него, т.н. „посакуван идентитет“ (на брендот) на градот го дефинираат сите атрибути и градски вредности (просторни, природни, историски, културни и сл.) што како негова единственост и уникатност, локалното раководство сака да ги креира, да ги задржи или да ги отфрли (во однос на постојните). Маркетиншките напори за нивно истакнување, а кои се во насока на посакуваната позиција во свеста на целните пазари, доведуваат до креирање на ветувања за клиентите (Kotler и др., 1999; Rainisto, 2003; и Paliaga, 2007).

Имиџот на населените места (place image),

независно од тоа дали станува збор за „постоен“ имиџ на градот (пред лансирање на брендот) или „остварен“ имиџ (на брендот) на градот (откако тој е лансиран), претставува збирна симплификација на перцепции, асоцијации, мемории, импресии, верувања и идеи кои се створени и содржани во свеста/меморијата на одделните целни групи (жители, туристи, претприемачи и сл.).

Имиџот на градот може да биде позитивен или негативен. Тој се разликува од личност до личност, т.е. претставува субјективна процена која се формира врз основа на личните искуства, кажувањата на други луѓе, информациите што се пласираат на конвенционалните медиуми, стереотипите и сл. Преку истражување на имиџот (пред и по

лансирањето на кампањата за брендирање) се добиваат реални информации (директно од клиентите) за тоа како навистина брендот на градот е перципиран од нивна страна и дали се остварила посакуваната позиција.

Притоа, клучниот предизвик за маркетиншките тимови на градот е да се обидат остварениот имиџ да соодветствува со посакуваниот идентитет/имиџ (на брендот) на населеното место.

Милион страници литература, но колку е сето тоа применливо кај нас. Прво, неколку предлози што би можело да биде наш македонски бренд, а да не станува збор за традиционалните дестинации што се општо познати.

1. КЛИМЕНТОВАТА ШКОЛА

Почетоците на создавањето на книжевното културно-историско наследство во Македонија се впишани во епохалното дело на браќата Кирил и Методиј. Главен извор за тоа кои дела се преведени од солунските браќа дознаваме од Житието на Кирил и Житието на Методиј. Според она што е запишано во нив, Методиј ги превел сите библиски книги освен Макавеите, а уште порано заедно со Кирил и „Псалтирот“, „Евангелието“, „Апостолот“, избрани црковни служби, како и „Номеканонот“ и „Патерникот“. Од ова може да забележиме дека Кирил и Методиј ги превеле речиси сите богослужбени книги од грчки на старословенски, со што ги поставиле основите на преведувачката книжевна традиција и писменост кај словенските народи. Бидејќи еден дел се преведени во Македонија, тие се првите дела во книжевното културно-историско наследство на Македонија. Освен на тоа, тие се и автори на оригинални нивни дела како „Песна за свети Григорија Богослов“, „Слово за пренесувањето на моштите на св. Климент“ и др.

Се смета дека Моравската мисија на браќата Кирил и Методиј е една од најзначајните за

поголемиот дел од Словените, особено оние што живееле на границата со германските племиња. По смртта на браќата, нивното дело го продолжиле нивните ученици, меѓу кои и Климент Охридски. Севкупното нивно дело ќе го пренесе и потоа самиот ќе го продолжи во Охрид, македонскиот Ерусалим, каде што ја формира Охридската книжевна школа. Таа не случајно до денес го носи името и значењето на прв словенски универзитет.

Она што е од особена значајност за овој дел од Македонија е Климентовиот универзитет, чиј основоположник е самиот Климент, а Универзитетот е прв од ваков вид на словенски јазик. Со тоа, Охрид, станува најразвиен црковно-просветен и книжевен центар на овој дел од Балканот и пошироко. Оттаму и неговото презиме Охридски. Формирањето на Климентовиот универзитет уште во IX век, кога многу народи во Европа уште се занимавале со почетоците на основното образование, а некои ниту тоа го немале, претставува врвен настан и за европското образование и култура. Македонски бренд, кој воопшто не е заштитен од државата.

2. МАРИОВО И НЕГОВИТЕ УБАВИНИ

Со своите природни убавини, Мариово е една од најпознатите области на Република Македонија. Вгнездено меѓу богатите Тиквешка и Пелагониска Котлина, на површина од 1.153 километри квадратни, го зафаќа јужниот средишен дел на државата.

Има многу причини овој интересен дел на Македонија, изолиран и затворен со планински масиви, тешко пристапен и слабо населен, да биде предизвик за љубителите на неповторливите дарови на природата. Во денешни услови во кои страдаат урбаните населби од бучава, нечист воздух, без зеленило и чиста вода, со проблематична еколошка средина, Мариово е како измислен божји предел за мир, уживање и рекреација на секој човек. Во природната дивина се крие прекрасниот свет на тишината, ридско-планинска, која омајува и која повикува повторно да се вратиш на тоа место. Таа

привилегија може да ја имаат само храбрите, оние што им се восхитуваат на природните предизвици, барајќи одмор од цивилизациските придобивки на нашево динамично време. Велат, Мариово е секогаш убаво.

Уште една природна убавина по која може да биде препознатлив брендот на Република Македонија.

Неисцрпни се и другите мариовски богатства: рударството, земјоделството, сточарството, прочуениот специјалитет „тепано сирење“ изработено по специјална домашна технологија, овоштарството, еколошки најчистиот дел на земјата за одгледување на круша, слива, шумски плодови.

Овде не е крајот на мариовските убавини. Мариово треба одблиску да се види и да се доживее.

Зовиќ во Мариово со своите убавини.
Извор: itarpejo.org



3. БИТОЛА, ГРАД НА КУЛТУРАТА

Театарската уметност на битолските простори била популарна уште во античките времиња. За тоа дека постоела зборуваат многу историски факти, материјални докази, движни и недвижни споменици, кои речито зборуваат дека овој наш географски простор во денешна Република Македонија, како дел од медитеранските цивилизации, бил познат со театарски изведби што обично му биле посветени на богот Дионис (6 век п.н.е – 4 век п.н.е). Ова најмногу може да се види во античкиот град Хераклеја Ликнестис, кој се наоѓа во атарот на денешна Битола.

Препознатливо место со богата култура што би можело да биде одличен бренд на самата Македонија и на нејзината богата историја.

Битола има и богата и долга музичка традиција. Ископните од околните археолошки наоѓалишта и оние од Хераклеја,

индиректно зборуваат дека на овие простори уште во античкиот период во различни форми и содржини се негувала музиката.

Исто така, битолскиот музички идентитет може да се најде кај порелевантни извори, како што се оние од крајот на 9. и почетокот на 10. век. На пример, во делото на св. Климент Охридски „Пентикостар“, зборник на духовна музика што се изведувала по храмовите, меѓу кои и во оние во Битола и битолско, се откриваат повеќе особености за тоа каква музика се негувала и овде во средните векови.

Битола е непресушен извор на македонска култура. Секое нејзино делче е сведок на различен историски период. Пајтоните, Кемал Ататурк, конзулите, дипломатските претставништва, Пелистер, црковната архитектура – плејада од прекрасни историски богатства на нашата земја.

4. ПОСЛЕДНИОТ БИТОЛСКИ ШАЛОМ

Низ тие долги и матни времиња, останале бројни траги за опстојувањето, на овие ветрометини, на разни цивилизации и култури. Меѓу оние што се нашле да ја врзат својата судбина за градот Битола биле и Евреите – еден од најстарите народи на светот. Тие тука, во Битола, живееле, работеле и создавале повеќе векови. Битола како регион во кој што Евреите се населиле, се споменува за прв пат од страна на внукот на Цар Самоил, Јован Владислав, во 1017 година. Станува збор за градската населба Пелагонија, за која повеќе историчари сметаат дека е словенскиот град Битола, во кој се претпоставува дека имало Евреи. Во 1492 година, издадена е наредба сите Евреи, во тек на три месеци, да се прогонат од Шпанија. Во 15. век, се случило големо селење на Евреите од Шпанија и нивно доаѓање во Битола. Иако поголемиот дел им припаѓал на сиромашните слоеви, еден дел успеал побрзо да се вклучи во економските текови на битолската чаршија.

Еврејската населба со маалата, во Битола, се уште еден белег посебен за животот на Евреите во овој град. Учеството на битолските Евреи во стопанскиот живот на градот било видно, речиси во сите области. Ова, особено се однесува за последните два века. Нивниот исконски поздрав „Шалом“, што значи мир, со векови се слушал во битолската чаршија, на Пекмез-пазар, Житни пазар, Ленски-пазар, АТ-пазар, во Безистенот, еврејската и другите чаршии.

Работеле, речиси сè: амали, ситни бакали, ахчии, кожувари, сарафи и сл. Но, и лекари, инженери, трговци, претставници на големи фирми. Културниот живот на битолските Евреи бил доста интензивен, масовен, квалитетен и прогресивен. Го организирале повеќе еврејски клубови, младински организации и училишта. Познати биле со својата активност на културен и на спортски план: библиотеките, хоровите, камерните состави, сценските и спортските групи и печатот.



Битола, град на културата.
Извор: bitola.info

Ова е само премногу мал дел од сето она што е македонски бренд, кој за жал е заборавен од државата. Ако во светот сме навикнати да читаме и да посетуваме измислени приказни или приказни во кои се вложила самата држава да ги раскаже на 1001 начин, кај нас на веќе постојни прекрасни места, на живи сведоштва на историјата, никој не одделил од своето „скапоцено“ време да ја раскаже нашата, македонската.

Да се брендира град значи да се креира атрактивна приказна што ќе се раскаже и која ќе ги натера луѓето да го посетат, да инвестираат или да живеат во тој одреден град. Градовите, како и компаниите, како црквите или театрите, треба да ги соберат луѓето за да функционираат. На луѓето им треба приказна што се продава, која ќе ги убеди да посетат еден град, да отидат во црква, да купат некој производ, или да отидат и да погледнат филм во кино или претстава во театар.

Тоа значи ефикасно да се пренесе вашата порака и приказна до публиката и да се добијат резултати. Ако имате цел, а кампањата на брендирање ги дава посакуваните резултати во привлекување на таргетираната публика, тогаш станува збор за успешна стратегија на брендирање.

Само за споредба, во 2006 година, Македонија донесе одлична Национална стратегија за развивање и промоција на национален бренд. За таа цел во рамките на Министерството за надворешни работи се преземаа низа мерки во насока на промоција на Македонија како привлечна дестинација за странски инвестиции, промоција на предностите за правење бизнис, како и поттикнување на македонскиот извоз и зајакнување на земјата како доверлив бизнис-партнер. За Македонија и македонските убавини се зборуваше на CNN, Eurosport, BBC, FOX. Така бевме привлечни за голем број странски инвеститори, туристи, добронамерници што сакаа да уживаат во македонската храна и во прекрасните македонски убавини. Насакаде низ светот се продаваше македонско вино, се јадеше македонско брашно, се нудеа аранжмани за македонските природни убавини. Во моментот, за жал, ништо од ова не постои.

На кого сè уште не му е јасно, ова е Македонија, се зборува македонски, ние сме Македонци, дишеме македонски воздух, јадеме и уживаме во македонската храна со прекрасен македонски поглед. Поинаку ниту било, ниту може да биде!

ФОТОВОЛТАИЦИ: ПРОЦЕСОТ ОТКОЧЕН, НАПРЕДОКОТ БАВЕН

Стартот на воената инвазија на Украина на почетокот на пролетта резултираше со драстичен скок на цената на струјата на светските берзи. За еден мегаватчас компаниите што купуваат струја на слободниот пазар, за само неколку недели требаше да платат неколкукратно повеќе. Цената на релевантната берза на електрична енергија NUPX ги сруши сите рекорди. Се зголеми за 5 до 6 пати, а во еден период во текот на летните месеци струја се продаваше и за енормни 800 евра за мегаватчас. Компаниите веднаш реагираа. Некои почнаа да се снаоѓаат како знаат и умеат. Ги прекршија законите и правилниците и неовластено се префрлија од слободниот на регулираниот пазар за да плаќаат што е можно поевтино. Сите се согласија дека единствениот спас на подолг рок е веднаш, во најскоро време, да почнат да произведуваат самите струја од фотоволтаици. Но, очекувано, овој процес наиде на застој.



Извор: American Public Power Association

Заинтересираните домаќинства почнаа поинтензивно да инсталираат фотоволтаици. Претходно можеа да инсталираат 4, а законските измени сега им овозможуваат 6 киловати капацитет. Притоа вишокот произведена струја „ЕВН хоум“ ќе биде должен да им го откупи или да им одбие од сметката кога ќе трошат повеќе од произведеното. Владата предвиде и субвенции за оние граѓани што ќе се одлучат да инсталираат фотоволтаици. Ќе се покриваат трошоци до 30 отсто од вкупните трошоци за инсталирање фотоволтаици на покривите на домаќинствата, но не повеќе од 62.000 денари. Министерството за економија треба во најскоро време да распише оглас, по што со избраните домаќинства ќе се склучат договори. Владата донесе Програма за промоција на обновливи извори на домаќинствата за 2022 година, а со ребалансот на Буџетот, средствата за нејзина реализација се зголемија на 60 милиони денари од претходно одобрените 30 милиони денари. Пресметките покажуваат дека за да постават соларни панели со 6 киловати инсталиран капацитет, едно семејство би требало да плати околу 4.000 евра. Инвестицијата би се вратила за најмалку три години, а најмногу пет години. Дека ова вложување е и повеќе од исплатливо покажуваат и податоците дека Македонија има од 1.400 до 2.000 сончеви часови, зависно во кој регион, а средната вредност се пресметува околу 1.750 – 1.850 сончеви часови годишно. Со 280 сончеви денови годишно во

просек, речиси секое домаќинство што може да си дозволи, размислува за ваква инвестиција.

Ѓорѓи Манасков од Стопанската комора за енергетика на Македонија вели дека секој што сака да заштеди на струја треба добро да размисли за оваа опција.

„Ова е многу паметен чекор во вистински момент, каде што сумата што се инвестира, со оглед на тоа дека цената на електричната енергија ќе се дуплира, може да се врати за некои три години, да кажеме, ако се очекува наредната година уште повеќе да посклапе електричната енергија, ќе се врати и порано, а најмногу и најлоша варијанта е за некои четири до пет години, затоа што тогаш ќе имаат бесплатна електрична енергија“, вели Манасков.

Министерот за економија Крешник Бектеши рече дека за да се инсталираат сончеви панели, неопходно е граѓаните да го сменат мерачот со поинаков, кој нема само влез, туку и излез на електрична енергија.

„Така, вишокот на енергија домаќинствата може да ја разменат со операторот и потоа произведената струја да им биде компензира или да ја наплатат. Ако беа дозволени четири киловати, сега со новиот Правилник е дозволено производство од шест киловати. Така едно домаќинство, ако искористи само два киловати, вишокот енергија од 4 киловати може да му ја предаде на ЕВН, кој е универзален

снабдувач. Така, домаќинствата можат да вршат размена, и потоа произведената струја да се компензира или да се наплати”, рече Бектеши.

Сепак, овие инвестиции носат и ризици од поинаков вид. Граѓаните што навреме инвестираа во сончеви панели, велат дека зголемената побарувачка од страна на населението им ги отвори очите на многу претприемачи да вложат во ваков вид бизнис со поставување сончеви колектори, но тоа нужно и не значи подобра услуга. Едноставно кажано, откако ќе ги постават првично панелите, на многу компании им се губи трагата. Многу граѓани се жалат дека сервисирањето оди многу потешко од самото поставување. Сања Н. од една скопска населба вели дека сто пати се покајала што ангажирала компанија од Тетово да ѝ ги постави сончевите колектори на нејзината куќа. Досега неколкупати се случувало, особено во

зимските и во пролетните месеци, при пукање на цевка или протекување, кога требало да се заврши некоја услуга од типот промена на грејач, чистење бигор, промена на сонда, компанија да е недостапна.

„Првите години беше и така и така, некако стапувавме во контакт. Сега ниту се јавуваат на телефонските броеви за контакт ниту ништо. Треба како шпиони да им вртиме од непознати броеви за да кренат слушалка. Неколкупати ни рекоа дека ќе дојдат кога ќе имаат работа во Скопје. Тоа се случи дури по 6 месеци. Замислете, системот не ни беше во функција половина година. Кога следниот пат ќе треба да се чисти бигор, којзнае дали ќе дојдат”, вели Сања.

И покрај ваквите проблеми, сепак, исплатливоста на инвестицијата е голема, па на претстојниот оглас се очекува да пристигнат рекорден број барања за субвенции.

ФИРМИТЕ ВО ЌОРСОКАК

Кога струјата почна енорно да поскапува пролетта, фирмите веднаш реагираа до надлежните и побараа поедноставување на процедурите за поставување фотоволтаици. Ветувања добија, но не и реализација на нивните барања. Се пожалија дека процедурите траат предолго, институциите пребавно ги решаваат случаите и пребавно даваат одобренија, како и тоа дека за да заврши целиот процес, требаат најмалку 6 месеци, ако не и повеќе.

„Ги замолуваме локалните власти да издаваат дозволи во секој момент, за да можеме да инвестираме во фотоволтаици и за да надминеме барем еден дел од кризата. Сега е најважно да ја задржиме ликвидноста, не постои цена што нема да ја платиме за да задржиме ликвидност, а така ќе ги задржиме и вработените”, рече Ирена Јакимовска, претседател на Регионалната комора – Прилеп.

На крајот на летото имаше околу 40 до 45

мегавати фотоволтаици што се инсталирани или се инсталираат, а сè уште чекаа на приклучок на мрежа. Стопанските комори бараа ЕВН и сите субјекти што се одговорни, да ги приклучат во најбрз можен рок, бидејќи сметаа дека нема економска оправданост да има инсталирани фотоволтаици, а да не се ставени во функција само затоа што не се приклучени на мрежата.

Компаниите велат дека повеќе не останало од што да се заштеди, па само поставувањето фотоволтаици им е единствениот спас ако сакаат да ги спасат фирмите од колапс. Предупредија дека клуч на врата и енорно отежната финансиска состојба ѝ се заканува на секоја втора компанија во земјата.

„Процентот на инсталирани капацитети што работат на обновливи извори во Македонија е симболичен, но постои огромен потенцијал да се инвестира во тој дел. Не гледаме причина за поставување толку сложени процедури што бараат од

компаниите тон документација и многу време да се ангажираат по институциите. Тоа навистина претставува проблем, и затоа тука реагираме да се поедностават процедурите со цел да може компаниите сами да влијаат врз своите сметки и врз намалувањето на трошоците за електрична енергија. Ова што сега се случува во Македонија требаше да се случи пред 20 години, ние доцниме и згора на тоа во целото доцнење, администрацијата со сите процедури и непотребно барање документи, едноставно ве опструира, а од друга страна сите сакаме да имаме чиста животна средина”, рече Трајан Ангелоски, претседател на Сојузот на стопански комори.

Големите капацитети што купуваат струја на слободниот пазар веќе почнаа да го стопираат производството, па рудниците „Бучим“ и „Боров Дол“, како и „Еуроникел“ од Кавадарци привремено не работеа.

„Ако плаќал Бучим лани 500.000 евра месечно за електрична енергија, сега неговата сметка е 5 милиони евра. Или, тоа што го трошел за струја за цела година, сега го плаќа за еден месец. Со еден збор, електричната енергија има значителна улога во работата на рудниците. Но, за да биде состојбата полоша, во овој период се бележи пад на цените на обоените метали на берзите. Ако чинеше лани тон бакар 10.000 долари, сега цената е намалена на 7.000 до 8.000 долари по тон. Тоа е уште една причина рудниците да размислуваат за намалување на трошоците во

производството и кај вработените“, вели Николајчо Николов.

Како што опишавме погоре, процедурите за поставување фотоволтаици беа сложени и траеја предолго. Компаниите што сакаа да постават сончеви панели на покривите на деловните објекти и да произведуваат струја за сопствени потреби, требаше да изодат постапка од 6 чекори:

1. Да извадат решение од општината, под услов објектот да е запишан во катастар, да извадат имотен лист и да имаат проект за статика на покривната конструкција, бидејќи се става дополнителна тежина на покривот.
2. Ако документите не постојат, за нив треба да спроведат постапка за легализирање на објектот, но и за изработка на проект за статика на изведена состојба.
3. Да направат проект за електрика на фотоволтаичната електрана.
4. Сите горенаведени документи со доставуваат до општината за добивање решение за поставување опрема на покрив.
5. Пријава во „ЕВН дистрибуција“ за добивање точка на приклучок за произведената електрична енергија.
6. Да склучат договор со снабдувачот што ќе го преземе вишокот произведена електрична енергија.

Оние што пак сакаат на земја да постават фотоволтаици, за да произведат струја наменета за продажба исто така имаат обврски:



Фотоволтаици на покривот на училиштето „Владо Тасевски“.

Извор: Pixel group

1. Да се реши урбанистичко-административното прашање. Ако земјиштето не е урбанизирано, треба да се спроведе постапка за урбанизација и да се направи пренамена на земјиштето (пр. од земјоделско во градежно), процес кој, во најдобар случај, трае 6 месеци. Притоа, треба да се има предвид дека ако станува збор за инвестиција до еден мегават, постапката се води во општините, а над еден мегават во Министерството за транспорт и врски.

2. Да се побара приклучување на мрежа, каде што произведената електрична енергија ќе се предаде во системот. Овој процес не значи дека приклучувањето на мрежа мора да биде на најблиската приклучна точка, особено кога станува збор за инвестиции поголеми од половина мегават. Операторот на преносниот или на дистрибутивниот систем („ЕВН дистрибуција“ или „МЕПСО“) има обврска да издаде место за приклучок кога е издадена градежната дозвола. Притоа добро би било точката на приклучување инвеститорот да ја провери однапред, бидејќи неретко се случува трошокот за изградба на приклучокот да биде поголем и од инвестицијата во фотоволтаичната електрана.

3. Да купат опрема, што е енормно тежок процес, бидејќи најголем дел од опремата или од деловите за опрема се увезуваат од Кина и од други азиски земји, и нивната вредност зависи од моментот на испорака и од начинот на плаќање, процес што може да трае подолго, со што се менува вредноста на целата инвестиција.

4. Склучување договор со снабдувач на

електрична енергија за продажба на произведената струја.

По многубројните состаноци и молби од бизнис-заедницата, Владата конечно со задоцнување од неколку месеци, кон крајот на август реши да ги олесни процедурите и да ги тргне општините „од игра“ во процесот на добивање дозволи за поставување фотоволтаици. Измените во законот за градба, пак, Собранието ги донесе кон крајот на минатиот месец. Па така, сега компаниите, но и граѓаните можат полесно да го завршат овој процес.

Инвеститорите се сега должни само да ја известат Општината и да ги достават потребните документи. За правни лица треба извод од Централен регистар, а за физички лица копија од лична карта, потоа имотен лист за објектот на кој се поставува и основен проект. Контролата дали се поставени фотоволтаици како што е предвидено со проектот ќе ја вршат општинските инспектори.

Од Владата информираа дека граѓаните треба да достават известување за поставување на фотонапонска електроцентрала кон кое ќе приложат: копија од лична карта, имотен лист за објектот на кој се предвидува да се постави фотонапонската електроцентрала со право на сопственост на инвеститорот. Ако објектот не е во сопственост на инвеститорот, се доставува договор или согласност од сопственикот на објектот, основен проект за фотонапонска електроцентрала до 6 киловати за домаќинствата, односно до 40 киловати за компаниите.



ОЛЕСНУВАЊЕТО НА ПРОЦЕДУРИТЕ НЕ ЗНАЧИ ДЕКА СЕ ТРГНАТИ СИТЕ ПРЕПРЕКИ

И додека компаниите сега се надеваат дека олеснетите процедури ќе придонесат да постават фотоволтаици за временски период пократок од 6 месеци, фирмите од охридско-струшкиот регион се соочуваат со друг вид проблем. Хотелите никако не може да инвестираат во поставување на сончеви електрани. Оние што се наоѓаат на брегот на Охридското Езеро, не можат да добијат градежна дозвола за да монтираат фотоволтаици. Причината е УНЕСКО, кој не дозволува фотоволтаици на 50 метри до езерото. Ова е регулирано со „Планот за управување со светско природно и културно наследство на Охридскиот регион“, кој општината го донесе под притисок на УНЕСКО за да ги реши пред сè дивоградбите во заштитениот регион. Се работи за легални објекти што имаат имотни листови, односно за хотели, од кои некои се изградени и пред 50 години.

„Сега треба да го менувам проектот, првиот

панел да биде оддалечен 50 метри од езерото, тоа морам да го сменам за да добијам градежна дозвола за поставување панели. Тоа за мене е апсурдно бидејќи кровот ако тече, не смееш да го поправиш, треба да го оставиш да течи. Ние само ја менуваме бојата на кровот, ниту темели ниту објекти градиме“, вели хотелиерот Перо Кутаноски.

Постојните хотели, но и потенцијалните инвеститори што сакаат да градат капацитети и да постават фотоволтаици, се откажуваат од намерата кога ќе увидат колкав простор од парцелата можат односно не можат да искористат.

Градот Охрид донесе одлука од „Планот за управување со светско природно и културно наследство на Охридскиот регион“ да се изземаат парцели што се надвор од опфатот на урбанистичкиот план, на кои сега можат да се поставуваат фотоволтаични системи. Сепак, тоа не важи за хотелите.

РЕГУЛАТОРНАТА КОМИСИЈА ИЗДАЛА НАД 200 ЛИЦЕНЦИ ЗА ПРОИЗВОДСТВО НА СТРУЈА ОД ОБНОВЛИВИ ИЗВОРИ

Од јануари до ноември 2022 година, Регулаторната комисија за енергетика издала лиценци за производство на струја од обновливи извори за околу 200 електроцентрали. Најголем интерес имало за производство на електрична енергија од фотоволтаици. За оваа намена, само годинава биле издадени лиценци за 86,8 мегавати инсталиран капацитет од фотонапонски електроцентрали, додека 6,4 мегавати се за мали хидроцентрали и 2,5 мегавати за термоелектроцентрали на биогаз. Вкупното предвидено просечно годишно производство на струја изнесува 95 мегаватчасови.

„Оваа количина на електрична енергија од

над 95 мегаватчасови од обновливи извори на енергија гледано во апсолутен износ е и повисока од производството на ХЕЦ Козјак, а со неа може да се задоволат потребите за 27.100 домаќинства“, рече Марко Бислимоски, претседател на РКЕ.

Само во октомври неделно до РКЕ се поднесувале 30 до 40 барања во просек, што покажува дека интересот е значително голем. Бислимовски очекува до крајот на годинава да има над 100 мегавати новоизградени капацитети на обновливи извори на енергија со лиценците што се веќе издадени или се во постапка на издавање.

”

ЈАНЧЕВ: **КАВАДАРЦИ ИМА ЕВРОПСКА СТАПКА НА НЕВРАБОТЕНОСТ**

26

Моја општина

Општина што никогаш не била презадолжена и со најмала стапка на невработеност, со зелени површини и без депонии. Општина со урбан лик и со чиста околина. Кавадарци се смета за значително плодна земја, каде што централно место е Тиквешијата. Токму затоа овој регион е познат по бројните манифестации што го прославуваат значењето на грозјето и на виното. Челникот на оваа општина е успешниот бизнисмен Митко Јанчев, кој по втор пат ја доби довербата од граѓаните. Тој неодамна го даде својот отчет за работата во новиот мандат. Оваа општина се смета за една од најбогатите во нашата држава, во која главни гранки се земјоделството и лозарството. Но, тука се и странските инвестиции, кои ја надополнуваат високата стапка на економски раст во овој регион. Јанчев во интервју за Магазинот за туризам и менаџмент вели дека лозарството е во подем бидејќи младите не се откажуваат, туку интересот е сè поголем за работа и за инвестирање во оваа гранка. Градот со своите манифестации во знакот на виното успева да привлече и голем број туристи, како домашни, така и странски. Токму затоа може да се пофали дека Кавадарци има „европска стапка на невработеност“, вели Јанчев.



Митко Јанчев, градоначалник на Општина Кавадарци.

ИНТЕРВЈУ СО МИТКО ЈАНЧЕВ, градоначалник на Општина Кавадарци

Господине Јанчев, ова е Ваш втор мандат како градоначалник на Општина Кавадарци. Во вашиот отчет за измината една година, како клучен проект го најавивте големиот градски пазар, изграден по 60 години, по светски стандарди, вреден 120 милиони денари. Зборувавте и за голем број реконструирани училишта и спортски сали, но и за изградба на нови. Во текот на една година успеавте да изградите и нова детска градинка во која ќе се згрижат 180 дечиња, а со тоа е решен еден горлив проблем на граѓаните. Дали имате доволно финансиски средства во Општината да ги покриете сите тековни побарувања и да реализирате нови инвестиции?

Општина Кавадарци никогаш не била презадолжена, и моите претходници работеле домаќински. Општината е во одлична финансиска кондиција, која што ни овозможува да обезбедиме повисоко ниво на услуги за граѓаните на општината. Во изминатиов период реализиравме низа капитални проекти, кои со децении не успеале да се реализираат. Кавадарчани по 60 години, добија нов современ градски зелен пазар, кој се градеше една година. Инвестицијата беше околу 120 милиони денари. До пред една година, оваа идеја, проект беше само парче хартија, а сега веќе имаме место за пазарување по сите светски стандарди. Новиот пазар е еден од најголемите капитални

проекти досега.

По повод една година од раководењето со општината, во овој втор мандат, дадовте отчет и набројавте многу проекти. Дали може да ни кажете колку од предвидените проекти се завршени и колку нови почнавте?

Пред извесно време и јавно го презентирав отчетот за една година градоначалник. Тој е доказ за тоа колку сработивме во изминатата година и со што можеме да се гордееме буквално во секое поле. Повеќе од десетина проекти почнати пред една година се веќе завршени, а околу 70 проценти од проектите од предизборната програма веќе се реализирани или се во тек. Има и такви што не беа предвидени и планирани, а ги реализиравме дополнително на барања на граѓаните или самоиницијативно. Очекувам исто како и во првиот мандат, така и во овој целосната програма да биде реализирана во првите две години.

Кавадарци бележи најмала стапка на невработеност со години наназад, за разлика од другите општини во Македонија. Во што е тајната на успехот? Колку имаат странските инвестиции удел во тоа?

Кавадарци има европска стапка на невработеност, странските инвестиции со сигурност се еден од факторите за ова, меѓутоа во Кавадарци има и голем број

домашни инвестиции и фирми што функционираат беспрекорно низ годините наназад. Сметам дека тоа е една од најголемите причини за малата стапката на невработеност во нашиот град. Јас често кажувам за кавадарчани и за нашиот град дека работа има за секој што сака да работи.

Оваа општина може да се пофали и со најмал процент на миграција. Како ги мотивирате младите да останат во својот роден крај?

Примарна цел е младите да останат во Кавадарци, да творат, да работат и да си создаваат семејства овде и, секако, никогаш да не го напуштат своето родно огниште. Како градоначалник се залагам особено многу во последните неколку години, инвестираме во сè што ги засега лично нив, им помагаме, ги исполнуваме нивните барања и предлози, и честопати ги вклучуваме во проекти, како и во креирањето на буџетот. Во иднина ќе се посветиме на функционирањето на Советот на млади и на нивната програма, која ќе ја поддржиме со повисок процент од законскиот минимум од 1%. Сите инвестиции во капитални и во инфраструктурни проекти што ги реализираме се во насока на обезбедување услови што на младите ќе им овозможат да творат, да напредуваат и да придонесат во нашата заедница.

Колку се заинтересирани младите за

Јанчев: „Кавадарци никогаш не била презадолжена општина и има најниска стапка на невработеност.“





Јанчев: „70 проценти од проектите од предизборната програма веќе се реализирани.“

земјоделството, со оглед на фактот дека лозарството е силна гранка во Вашата општина?

Земјоделството, лозарството и винарството се најзастапени гранки во нашиот крај, но, за жал, ниските цени на винските сорти на грозје придонесуваат да нема економска исплатливост, со што е и намален интересот. Сепак, голем број млади ја продолжуваат традицијата на лозарството. Од друга страна, истиот проблем позитивно се рефлектира кон зголемување на бројот на регистрирани семејни винарии и зголемување на капацитетите на постојните.

Кои други сектори се застапени во Вашата општина и кои гранки ги гледате како водечки во иднина? Неодамна објавивте оглас за субвенционирање на стари занаети што се во изумирање.

Освен овие три гранки што ги споменав погоре, занаетството е широко застапено во градот, што сметам дека во иднина ќе се искачи на уште повисоко ниво. Младите иднината ја гледаат во ИТ-индустријата, технолошко-металуршкиот и во економскиот сектор. Генерално, како град се фокусираме на зелената енергија и на зелено ориентираните бизниси како алтернативни извори на енергија.

Неодамна се пофаливте дека инвестирате во фотонапонски панели со цел да се заштеди струја, а ги зголемивте и платите на администрацијата во јавните претпријатија и во Општината за 2,806 денари. Колку ја оптовари оваа одлука општинската каса?

Општина Кавадарци ги зголеми платите на вработените за 2,806 денари со цел да се надминат последиците од инфлацијата и да следи покачувањето на потрошувачката кошничка. Овој износ беше пресметан и составен дел од потпишаниот колективен договор.

Добивте пофални зборови на последната средба со францускиот амбасадорот Сирил Баумгартнер. Кои беа главните теми за кои разговарате и дали постигнавте договор за реализација на проекти?

Да, се разговараше за актуелната политичка состојба во Македонија, како и за процесот на пристапување и на приближување на Македонија кон Европската Унија. По средбата ги посетивме гимназиите во Кавадарци каде што се изучува францускиот јазик, со можност за формирање француски паралелки во основното и во средно образование.

Колку често остварувате средба со градоначалници од другите општини и надвор од Македонија? Дали имате заеднички проекти?

Со сите имам одлична соработка, особено со градоначалниците од Вардарскиот плански регион, со кои имам и често состаноци. Имаме пријатели и надвор од Македонија, со градоначалници со кои нашата општина има побратимени релации. Со дел од нив аплицираме и за проекти што бараат задолжително партнерство со други општини.

Како и во секоја општина, секое населено место има одредени проблеми со кои се



Поради растот на инфлацијата, Јанчев ги зголеми платите на вработените во администрацијата.

соочуваат граѓаните. Колку често одвојувате време за нив да ги слушните нивните маки?

Верувајте, во нашата Општина на дневно ниво по десетина часа одвојувам за граѓаните, и за најавените и за ненајавените. Јас сум достапен 24 часа за сите и телефонски и за средби во кабинетот или надвор од него. Често имаме приемни денови, но и во меѓувреме сум секогаш достапен за сите што имаат каков било проблем. Минатата недела имавме средби со сите месни и урбани заедници во Кавадарци и во околните села, се видов со многу граѓани на терен. Петта година откако сум градоначалник, сликата во Кавадарци е променета, што е резултат на нашата макотрпна работа.

Една од поинтересните манифестации во Македонија е Тиквешкиот гроздобер. Годинава се славеше 3 дена со забава и со музика, со што беше одбележана бербата на грозјето. Организирајте настани на повеќе локации, а поканивте и македонски и балкански ѕвезди. Дали сте задоволни како помина годинава манифестацијата и колку туристи го наполнија градот?

Оваа година во септември се одржа манифестацијата Тиквешки гроздобер 2022 година, белегот на Тиквешкиот гроздобер и на нашиот

град. Нашите очекувања беа надминати, со оглед на тоа што имавме пауза од две години поради пандемијата. Помина одлично, успешно во секој поглед, дневни и вечерни настани буквално за сечиј вкус. Околу 80.000 граѓани го посетија овојгодишниот Тиквешки гроздобер, од цела Македонија и пошироко.

Кавадарци навистина може да се пофали со убаво вино, а граѓаните сè почесто ги посетуваат винариите за време на викендите и уживаат во убавините на овој дел од Македонија. Освен по повод Тиквешкиот гроздобер, колку често го посетуваат градот странски туристи и дали имате план како да привлечете уште повеќе?

Тиквешкиот гроздобер е посебна приказна, затоа слободно можам да кажам дека тој само ја зголемува бројката на туристи што ги имаме во текот на целата година. Во Кавадарци има многу атрактивни места што ги привлекуваат како Македонците, така и странците. Буквално во секое годишно време имаме организација и настани со кои го одржуваме нивото на посетители. Да, винарии во Кавадарци има многу, покрај Тиквеш и ГД Тиквеш, имаме и над 50 семејни винарии што произведуваат квалитетно вино, и секако учествуваат на



Јанчев: „Тиквешки гроздобер секоја година ги надминува очекувањата со посетеност“.

многу меѓународни саеми. Чисто, како информација, во Винскиот музеј во Кавадарци, во текот на оваа една година имаше околу 7.000 посетители од Македонија и од странство. Познати сме по многу манифестации што се одржуваат секоја година: Кавадаречкото културно лето, Кавадаречката културна есен, Кавадаречките фолклорни средби, Месецот на театарот, уличните перформанси, настапите на Фолклорниот ансамбл „Тиквеш“, Свети Трифун, итн. Ќе продолжиме по истиот пат и уште подинамично, со цел секоја година да се зголемува бројот на посетители во нашиот крај.

Спортот стана главна преокупација на голем дел граѓани во Македонија. Колку Ви е оваа гранка приоритет, а воедно и колку вложувате во инфраструктурата во општината за олеснување на движењето на спортистите?

Кавадарци е спортски град, со спортски дух. Секогаш гледаме да им овозможиме сè што им е потребно на нашите спортисти и спортски клубови. Најпрво да потенцирам дека колективните спортови, кошарката, ракометот

и фудбалот се натпреваруваат во највисоките лиги. Вложуваме во инфраструктура, подобрување на условите за тренинг, натпревари, изградба на спортско-рекреативни патеки, спортски сали, фудбалски игралишта, надворешни фитнес-центри, атлетска патека, скејт-парк, планинарска патека на Кожув Планина и Љубаш. Покрај ова, секако имаме и нови идеи и проекти што ќе се реализираат во претстојниот период.

Покрај обврските во општината, имате обврски поврзани со вашиот приватен бизнис. Како успевате да го менаџирате вашето време и колку успевате да одвоите слободни мигови за вашето семејство?

Најважно во животот е како човек ќе си го организира своето време, почнувајќи од својот ден и секако, од приоритетите. Обврските никогаш не биле проблем за макар и на кратко да му посветам време на моето семејство. Живееме брзо, зафатени сме и оптоварени со своите проблеми, но никогаш не треба да забораваме на нив. Тие се нашето најголемо богатство, наша најголема поддршка и сила во животот и единствените што ни даваат безусловна љубов.

СКОПЈЕ ДОЖИВУВА ТУРИСТИЧКА РЕНЕСАНСА ОД ПРОЕКТОТ СКОПЈЕ 2014

32

Репортажа

Главниот град секогаш претставува појдовна точка за туристичко истражување на која било држава. Сепак, заробен меѓу старото и новото и урбаниот хаос, македонската метропола често беше заобиколувана од туристите. Овде претежно зборуваме за странските, кои поминуваа едвај еден ден во најголемиот македонски град. Убедливо, главниот адут на Скопје за развој на урбаниот туризам е културното наследство, но и поради природното окружување, дестинацијата е интересна за вљубениците во планинскиот туризам. Родното место на Мајка Тереза ги привлекува туристите-верници и почитувачи на нејзиното дело од целиот свет, особено по изградбата на Спомен куќата во центарот на градот во нејзина чест. На Старата скопска чаршија ѝ се воодушевуваат сите, но сепак, освен посетата на дуќанчињата со стари занаети што се сè повеќе во изумирање и кафеаните во кои може да се проба традиционална храна, значајните објекти од Отоманскиот период како Куршумли Ан, Сули Ан, Чифте Амам, Капан Ан, Безистенот и Даут Пашин Амам остануваат предмет на слаб интерес. Во продолжение ви претставуваме неколку атрактивни градби во Скопје, но и релативно непознати локалитети од исклучително културно и историско значење.



СКОПСКА ТВРДИНА – КАЛЕ

Освен Камениот мост и Старата чаршија, скопското Кале е репрезент на градот во секоја смисла. Тврдината која се издигнува над македонската метропола со години беше запоставена, по што претрпи одредени реновирања и разубавувања, за да биде повторно оставена на забот на времето. Просторот што го обиколуваат ѕидините и кулите бил населен уште во неолитот и од раното бронзено доба, а самото Кале што постои денеска, било изградено во византиско време. Уништувано и обновувано низ вековите, се чини дека сега го снаоѓа слична судбина.

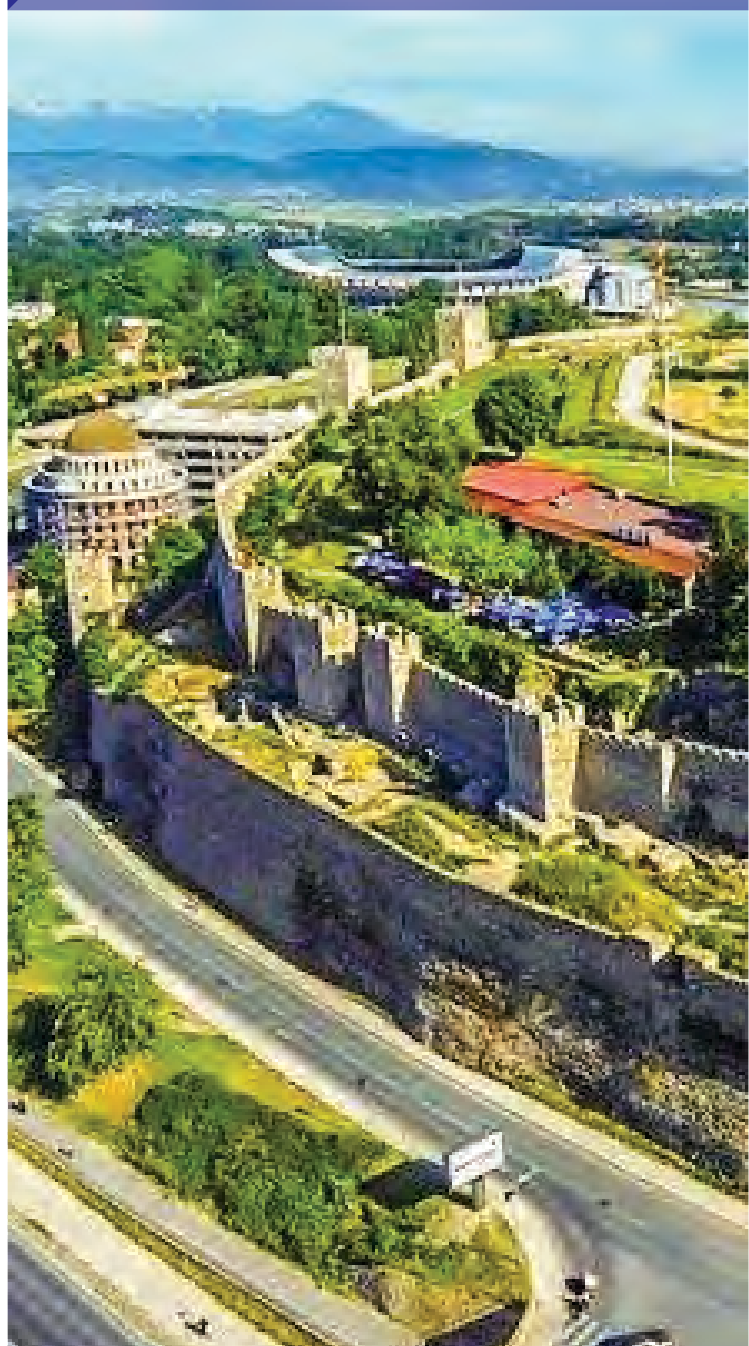
Тврдината, која некогаш беше собиралиште не само за туристите, туку и за скопските семејства, особено во викендите, сега е пушта, празна и неодржувана. Непроодни патеки обраснати со трева, ѓубре насекаде, без клупи за одмор – ова е сликата што ќе ве дочека ако сакате да го посетите еден од најпознатите туристички локалитети во градот. Може да се види едвај по некој залутан турист, кој вообичаено останува вџашен од глетката пред себе и од негрижата на властите што дозволиле оваа атракција да пропадне на ваков начин. Ретка е глетката и на понекои младенци што доаѓаат овде да се фотографираат на најсвечениот ден, но се враќаат разочарани или, пак, едвај наоѓаат по некое место што колку-толку личи на нешто, па може да заврши работа за да се направи убава фотографија за спомен. До пред некое време, тврдината барем беше осветлена од сите страни, па барем оддалеку погледот беше спектакуларен. Сега речиси половина од осветлувањето не работи. Странските туристи секаде низ интернет-просторот пишуваат дека скопското Кале со блокираната главна порта, недовршената локација и недостигот од информативни табли е една од најздодевните и најнеуредени тврдини што ги посетиле.

Надлежните, како по обичај си ја префрлаат топката на одговорноста. Проектот „Кале – културна тврдина“ од пред некоја година

имаше за цел да го обнови просторот на Калето до Музејот на современа уметност, односно тој простор да заживее, не само како шеталиште, туку и како место за одржување културни настани, како што тоа беше случај во минатото. Собирањето на потребната документација и на дозволите од разни институции се чини нема ниту крајни рокови, ниту пак ќе има завршница. Поранешниот

Панорама на скопската тврдина - Кале.

Извор: visit macedonia



градоначалник Шилегов, толку многу се „загреа“ да го обнови просторот, што дури и најави зиплајн што требаше да го поврзува Калето со Градскиот парк. Почетната станица требаше да биде под Музејот на современа уметност и преку Вардар да завршува на кејот на реката во близина на арената „Филип Втори“. Ниту од овој проект не бидна ништо.

Обемните десетгодишни археолошки истражувања на Калето до 2016-та година резултираа со пронаоѓање на над 13 илјади

предмети, од новото камено време, сè до доцниот отомански период. Намерите беа тие да им се презентираат на посетителите во три музеи: Праисториски музеј, Отомански музеј и Музејот-црква чија изградба беше причина за меѓуетнички инцидент во 2011-та година. Оттогаш наваму, Калето останува гордо да надвиснува над Скопје, но без да им што да им понуди на посетителите во внатрешноста на своите ѕидини.



ЦРКВА „СВЕТИ СПАС“

Во центарот на главниот град, а слабо посетена. Источно од тврдината Кале се наоѓа црквата „Свети Спас“. Таа е воедно и најстарата црква во централното градско подрачје на Скопје, изградена кон средината на 16 век врз темелите на постара црква, за што сведочи и пронајдениот фрескопис на јужниот ѕид од црквата по земјотресот во 1963 година. Претрпела големи штети со пожарот во 1689 г., по што била обновена. Во 1824 година бил завршен иконостасот на црквата, а во 1867 година, помали икони за црквата изработил Дичо Зограф. Денешниот изглед црквата го добила во текот на 19 век. Таа е скромна однадвор. Надворешниот изглед на црквата „Свети Спас“ е доста неугледен, а кон влезната врата водат неколку камени скалила. Карактеристично за црквата е тоа што се наоѓа едно ниво под тлото на земјата. При нејзината изградба морала до половина да биде вкопана во земја зашто тогашните турски власти не дозволувале црквите да бидат повисоки од џамиите. Грубата надворешност е чист контраст споредно со она што ќе го видите внатре. Без здив ќе ве остави прекрасниот иконостас долг 10 метри и висок 6 метри, дело на резбарската група на Петре Филиповски – Гарката со неговиот брат Марко и Макарие Фрчковски од селото Галичник. Во преубавата длабока резба се проткаени мотиви од Стариот и од Новиот завет, а освен сцени од Светото писмо, се забележуваат и

разни геометриски орнаменти, фигури од растителниот и од животинскиот свет.

Она по што е најпозната оваа црква е тоа дека е дом на посмртните останки на револуционерот и национален херој Гоце Делчев, чиј гроб доминира во нејзиниот двор. Посмртните останки на Гоце Делчев во Скопје биле пренесени на 10 октомври 1946 година и на празникот 11 Октомври биле свечено положени во камениот ковчег. Со тоа е исполнет заветот тој да биде погребан во главниот град на слободна Македонија, за која се борел и загинал. За моштите на Гоце Делчев се знае дека од 1917 година од селото Баница се преместени во Софија, каде што останале сè до пренесувањето во Скопје. Секоја година, на 4 мај, денот кога е убиен Гоце Делчев, македонска делегација се поклонува пред неговиот гроб, притоа оддавајќи чест на неговиот лик и дело.

Ако во минатото оваа црква била свето место каде што старите скопјани се собирале на утрински литургии, каде што свештениците ги извршувале светите тајни, каде што се палеле свеќи за здравје и спасение и за покој на душите на починатите, денес таа е музеј, во кој можете да влезете само за да го разгледате преубавиот иконостас. Во конаците на црквата се наоѓа Музејот на Гоце Делчев, каде што може да се видат разни експонати, како комитска облека, пушки, куршуми, јатагани и слично.

Црква Свети Спас.

Извор: Ойшшина Чаир



МЕМОРИЈАЛЕН ЦЕНТАР НА ХОЛОКАУСТОТ НА ЕВРЕИТЕ ОД МАКЕДОНИЈА

Генерален впечаток е дека музејскиот туризам тапка во место. Не ретко туристите, но и жителите на главниот град не знаат да ги посочат сите музеи на територијата на метрополата, а многумина и не знаат каде се наоѓаат некои од нив. Не е тајна дека постарите музеи се во лоша состојба.

Прокиснати покриви, поплавени магацини, скршени стакла и оштетени експонати се епилогот од негрижата за дел од музеите во главниот град.

Еден од позитивните примери е Музејот на холокаустот, еден од поновите музеи во градот стар едвај 11 години, кој е доста посетен, особено од странските туристи. Центарот е посветен на настраданите 7.148 Евреи од Македонија за време на холокаустот и историјата на Евреите на Балканот. При отворањето, три урни со пепел од жртвите од Штип, Битола и од Скопје биле пренесени во Музејот со гардиска придружба и со почесна стрелба.

Музејот гледа накај еврејското маало во Скопје, кое не било уништено во Холокаустот, туку во земјотресот во 1963 година, при што подрачјето околу музејот било срамнето со земја. Еден прозорец гледа во насока на она што порано било дом на скопските Евреи. Тој агол е местото каде што се наоѓа изложбата за еврејското маало во Скопје, прикажано кога тоа пулсирало со еврејски живот. Прикажани се исто така неговите домови и пазари, синагогите и училиштата за да се потсетиме каков свет бил тоа, кои луѓе биле убиени во Холокаустот и чии остатоци биле уништени во земјотресот.

Првото нешто што ќе го забележат посетителите е споменикот со дигитални фоторамки со слики од покојните што се менуваат, како и 3.500 фотографии за идентификација, кои Бугарите ги барале од Евреите од Битола.

Ставањето на оригиналниот железнички вагон со кој Евреите од Скопје, Битола и од Штип се одведени во смрт во рамките на музејскиот простор сведочи за кобниот 11 март 1943 година, денот кога се однесени во Треблинка. Со вагонот се изразува и му се пренесува на посетителот апстрактното: неизвесноста, страдањето, смртта.

Во постојаната поставка во Музејот на холокаустот, почесно место зазема Тората стара над 500 години, која сефардските Евреи ја донеле со нив на својот егзодус од Шпанија во Македонија. Тората е книга што ја раскажува приказната за историјата на Евреите и се смета за закон и основа на нивната севкупна етика.

Во музејот може да се посети Меморијалната соба, Комеморативниот дел што ја содржи скулптурата на очајните преживеани луѓе што држат рамени фотографии од своите блиски и кои сакаат да ја дознаат нивната судбината, калеидоскопот што ја прикажува историјата на Евреите од Абрахам до денес низ слики и кратки текстови, Евреите од Стоби, голем визуелен мултимедијален приказ што ја покажува таписеријата на шпанските Евреи и „животот пред“ протерувањето од Шпанија, изложба за „златното време“ во Шпанија и протерувањето од земјата, поставки за

Меморијален центар на Холокаустот на Евреите од Македонија.



Евреите во Отоманската Империја, во времето на Кралството СХС, за време на бугарската окупација во текот на Втората светска војна.

Деловите со најголем емотивен набој дефинитивно се изложбата што ја доловува кратката, но ужасна гетоизација во Монополот и депортацијата на македонските Евреи во Треблинка од каде што ниту еден не се вратил, изложбата за центарот за убивање – Треблинка, како и 5 други капацитети за убивање: Аушвиц и Мајданек, кои истовремено биле логори за принудна работа на затворените и центри за убивање; Келмно, каде што Евреите биле убивани во возила со

гас; и Белжец и Собибор, кои заедно со Треблинка, ги сочинуваа логорите Актион Рајнхард, чија цел исклучиво била уништување на Евреите во гасни комори.

Другите поставки ги вклучуваат Евреите како дел од Партизаните, ослободувањето, Израел како прибежиште и враќање во татковината, а последната изложбена поставка во Музејот се однесува на повторното воспоставување на еврејската заедница во Македонија.

Сите елементи во музејот говорат за целосно истребување на еден народ, но и за давање отпор и спасување, предавство и хероизам, како и прогон и враќање.

БЕГОВА КУЛА

Најверојатно се прашувате зошто е на оваа листа и каде се наоѓа. Сигурно секој скопјанец често ја гледа, но не знае што претставува. Феудалната кула или Беговата кула се наоѓа во строгиот центар на Скопје, зад спомен-куќата на Мајка Тереза, а веднаш до влезот на Домот на АРМ. Оваа кула, која е заборавена од народот и ретко туристички промовирана, била изградена некаде кон крајот на 17 век и почетокот на 18 век. Таа е единствена кула во Скопје. Висока е 14 метри, има 3 ката и квадратна основа од 7,5 x 7,5 метри.

Кулата служела за живеење, но не е познато кој точно живеел во неа. Се смета дека во неа престојувал некој бег. Но освен за живеење, така служела и како одбранбен објект. Генералот Пиколомини кога го запалил Скопје во 1689 година, со пожарот го уништил речиси целиот град, освен Беговата кула, неколку џамии и амами.

Инаку, од граѓанското здружение „Скопјанката Мајка Тереза“ со години бараат да се реновира Феудалната кула, каде што е Спомен-собата на Св. Мајка Тереза и да се стави во туристичката понуда на градот.

Во задниот дел на кулата, во железниот заграден простор, има спомен-плоча на Тоше Проески и цреша засадена во негова чест. Кулата е прогласена за споменик на културата од прва категорија. Кула од ваков тип има во Тетово и во Кратово.

Бегова кула.

Извор: *Macedonia Timeless*

38

Репортажа



ТУМБА МАЏАРИ

Археолошкото наоѓалиште Тумба Маџари се наоѓа во скопската населба Маџари и претставува праисториска населба од неолитското време, односно од VI милениум пред нашата ера. Се наоѓа на мала височинка, па оттаму и називот тумба. Во годините до земјотресот, се користела за земјоделски потреби, но била лесно впечатлива. Со изградбата на околните населби станува незабележителна, а поради масовните градежни активности, културниот слој бил доста оштетен, па повеќе од три четвртини од просторот не може повеќе да се користи за научноистражувачки работи.

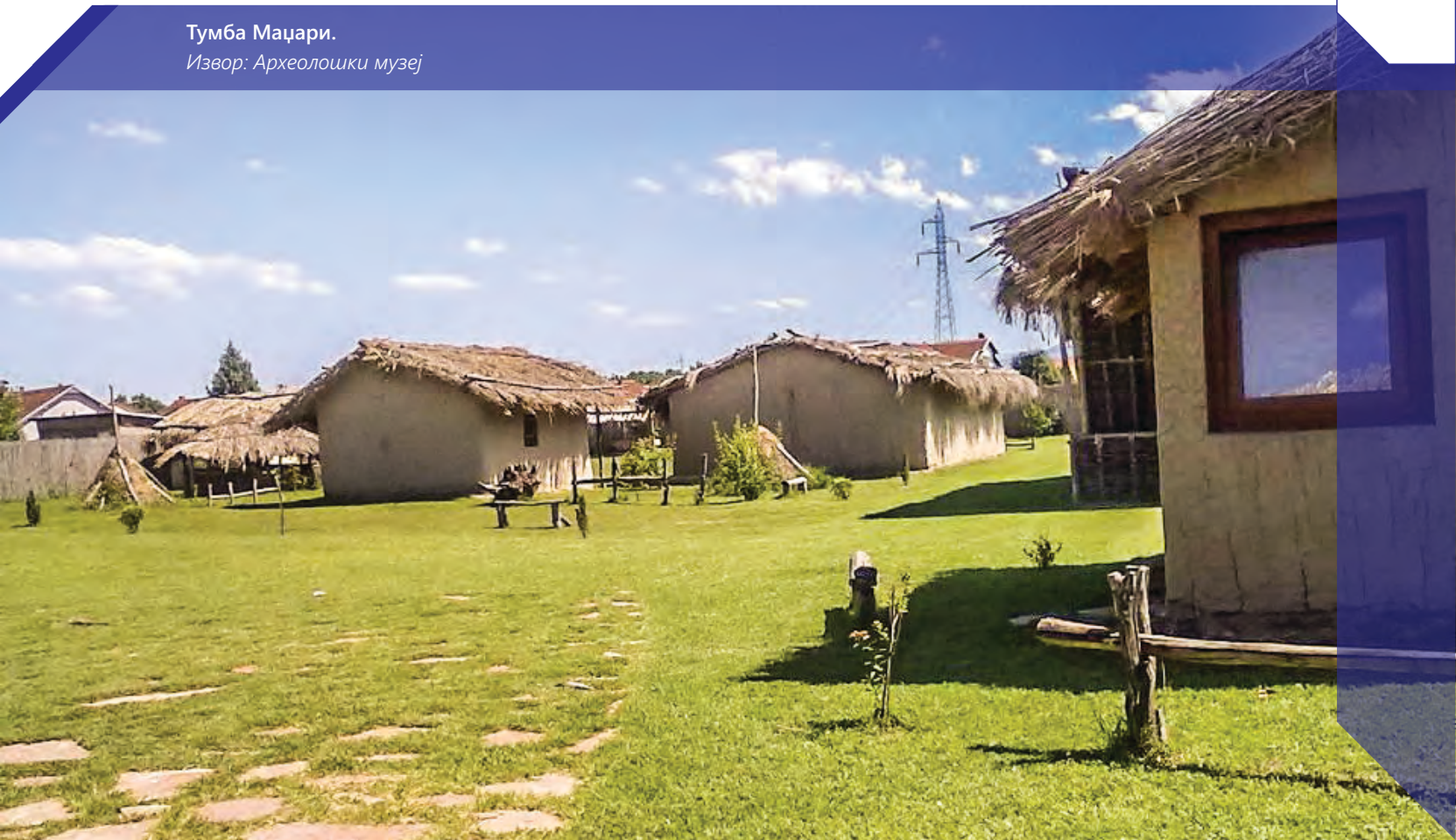
Заштитните ископувања почнале во 1978 година. До 1990-тата, биле откриени урнатини и основи од 7 објекти, од кои 6 се живеалишта, а еден светилиште. Речиси во секој објект се најдени остатоци од огништа, печки и многу голем број предмети од материјалната култура. Најзастапени се керамичките садови што се одликуваат со одредена симболика (дожд, клас од жито, вода) поврзана со секојдневните преокупации на неолитскиот човек.

Едно од најважните откритија било пронајдено сосем случајно, при ископ на подрум од куќа. Во 1984 година, локален жител случајно откопал теракот со претстава на глава на жена. Се работи за фигура на Големата Мајка, заштитничка на плодноста, која е претставена на начин што засега е непознат меѓу неолитските култури од другите балкански простори.

Иако овој археолошки локалитет има непроценлива вредност, речиси е секогаш празен и без посетители. Потенцијалот за многубројни посети го зголемува изградбата на таканареченото Неолитско село. Се работи за музеј на отворено. Во „Неолитското село“ има неколку куќи во неолитски стил, во кои се поставени кукли што вршат некоја активност, но и предмети, вистински или копии на пронајдените, со што на посетителот му се доловува животот на локалните жители во неолитско време. Во куќите има информативни табли на македонски и на англиски јазик. Направена е и едукативна просторија во која при посета на ученици или на студенти, им се овозможуваат едукативни предавања за археолошкиот локалитет.

Тумба Маџари.

Извор: Археолошки музеј



ДУРБИН

УНИВЕРЗИТЕТОТ ЗА ТУРИЗАМ И МЕНАЏМЕНТ ДОДЕЛИ 220 СТИПЕНДИИ ЗА ТАЛЕНТИРАНИ СТУДЕНТИ ОД ЦЕЛА МАКЕДОНИЈА!

По пролетниот караван и потпишувањето меморандуми за соработка со 30 општини од државата, Универзитетот за туризам и менаџмент додели 220 стипендии за талентирани студенти, како и за студенти со отежнат пристап до образованието. Стипендиите беа транспарентно доделени преку партнерските општини, а ректорот на Универзитетот, проф. д-р Аце Миленковски, на настанот организиран по овој повод во универзитетскиот амфитеатар, најави дека со оваа практика ќе продолжи и во текот на 2023 година.

Иницијативата за доделување стипендии на ректорот Аце Миленковски беше реализирана преку Фондот за стипендирање „Проф. д-р Љубе Миленковски“, основан во чест на човекот чие име го носи, а кој секогаш несебично ги поттикнуваше и ги поддржуваше младите да израснат во професионални, самоуверени, авангардни лидери на општествените промени. На иницијативата на Универзитетот ѝ се придружи и заменикот народен правобранител, г-н Јован Андоновски, преку кого беа доделени 8 стипендии за талентирани студенти.

Ана Ковачевиќ, стипендистка на УТМС.



ВЕСТИ ОД СВЕТОТ

На свечениот настан организиран по овој повод, кој се одржа на 1 ноември 2022 година, пред 172 стипендисти што го наполнија амфитеатарот на Универзитетот, пригоден говор одржа ректорот проф. д-р Аце Миленковски. Ректорот Миленковски на своите идни колеги им порача дека богат човек не е тој што има, туку тој што несебично дава и работи за доброто на своето семејство, на својата заедница и на својата држава, истакнувајќи дека стипендирањето е само еден дел од напорите на Универзитетот да придонесе младите да останат во државата. Доделените стипендии отвораат можност


младите да добијат квалитетно образование токму во сферата на менаџментот, маркетингот, туризмот и информатиката, економски гранки меѓу најбрзорастечките во светот, кои истовремено овозможуваат локален економски раст и развој. Благодарност за подадената рака и поддршка на настанот искажаа и самите стипендисти. Ана Ковачевиќ, стипендистка од Битола, во своето пригодно обраќање изрази увереност дека таа и нејзините колеги ќе ја оправдаат укажаната доверба и дека со стекнатото знаење ќе создадат општество што ќе понуди поквалитетен живот за сите.

41

Вести од светот

Пригоден говор на ректорот, проф. д-р Аце Миленковски пред стипендистите на УТМС.





ИНФЛАЦИЈАТА ВО ЕУ НА ИСТОРИСКИ МАКСИМУМ, ВО ОКТОМВРИ СКОКНА НА 11,5 ПРОЦЕНТИ, НАЈМНОГУ ПОСКАПЕА ЕНЕРГЕНСИТЕ И ХРАНАТА

Извор: ројџерс

Стапката на инфлација во Европската Унија забележа нов историски рекорд од 11,5 отсто на годишно ниво во октомври, продолжувајќи го својот раст од септемвриското ниво од 10,9 отсто, покажуваат податоците на Евростат, канцеларијата за статистика на ЕУ.

Сличен тренд на потрошувачките цени имаше и во еврозоната, каде што инфлацијата на годишна основа порасна на 10,6 отсто во октомври, наспроти 9,9 отсто во септември. Една година претходно, инфлацијата во еврозоната беше 4,1 отсто.

Според податоците на Евростат, најниски стапки на инфлација на годишно ниво се регистрирани минатиот месец во Франција (7,1%), Шпанија (7,3%) и Малта (7,4%), а највисоки во Естонија (22,5%), Литванија (22,1%) и Унгарија (21,9%).

Во еврозоната, цените на енергијата забележаа најголем раст на годишно ниво во октомври (41,5%), по што следуваат цените на свежата храна (15,5%) и на намирниците, алкохолните пијалаци и на тутунот (13,1%). Според последните прогнози на Европската комисија, еврозоната и повеќето земји-членки на ЕУ се на пат да влезат во рецесија на крајот од оваа година.

ЕВРОПСКАТА ЦЕНТРАЛНА БАНКА БИ МОЖЕЛА ДА ГИ ЗГОЛЕМИ КАМАТНИТЕ СТАПКИ НА НИВО ШТО БИ ГО ОГРАНИЧИЛО ЕКОНОМСКИОТ РАСТ

Претседателката на Европската централна банка (ЕЦБ) Кристин Лагард предупреди дека банката можеби ќе треба да ги зголеми каматните стапки до нивоа што би можеле да го ограничат економскиот раст со цел да ја контролира рекордната инфлација во 19-те земји што го користат еврото.

Таа посочи дека банката има намера „навреме“ да ја намали инфлацијата, а колку далеку и колку брзо треба да одат, ќе зависи од инфлацискиот тренд.

ЕЦБ ги зголеми каматните стапки со најбрзо темпо во својата историја за да ја ограничи инфлацијата, која достигна 10,7 отсто во еврозоната во октомври. Ова е највисокото ниво од почетокот на водењето евиденција во 1997 година и далеку над целта на банката од 2 отсто.

Инфлацијата беше поттикната од високите цени на природниот гас откако Русија ги намали испораките за Европа поради војната во Украина и тесните грла во снабдувањето со

АЛАРМАНТИ БРОЈКИ: ДВЕ ТРЕТИНИ ОД МЛАДИТЕ ВО СВЕТОТ НЕ ГИ СТЕКНУВААТ ОСНОВНИТЕ ВЕШТИНИ НА УЧИЛИШТЕ

Две третини од младите луѓе, на глобално ниво, не ги стекнуваат основните вештини што треба да ги научат на училиште, покажа новото истражување на минхенскиот институт „IFO“.

„Ова се алармантни бројки и ова е трагично, затоа што образованието е најважниот двигател на долгорочниот економски раст“, вели Луцер Весман, директор на Центарот за економија на образованието во „IFO“.

Процентот за Велика Британија е 19 отсто, за САД 24,7 отсто, а за Канада 14,9 отсто, додека за Естонија, на пример, е само 10,5 отсто, се

делови и со суровини, додека побарувачката се оправува од ограничувањата наметнати за време на пандемијата со вирусот Корона-19.

Како одговор, ЕЦБ ја зголеми референтната каматна стапка за два процентни поени од јули, а аналитичарите очекуваат ново зголемување вечерта на 15 декември.

Лагард ги предупреди владите да се воздржат од прекумерно трошење за поддршка на граѓаните и на бизнисите погодени од високите трошоци за енергија, велејќи дека таквата финансиска помош мора да биде привремена и насочена кон оние на кои им е најпотребна.

Иако повисоките каматни стапки се клучна алатка за ограничување на инфлацијата, тие можат да имаат негативно влијание врз



Извор: klayschools.com

вели во соопштението на Институтот. На оваа скала, основните вештини се дефинирани како најниско ниво на компетентност според методологијата ПИСА. Тоа ниво ја вклучува способноста да се решаваат едноставни и рутински проблеми.


економскиот раст.

Многу економисти предвидуваат рецесија на крајот на оваа и на почетокот на следната година, бидејќи инфлацијата ја намалува куповната моќ на граѓаните.



Европска централна банка.

Извор: euobserver



ПЕТ ТРЕНДА ШТО ЌЕ ГО НАПРАВАТ ПАТУВАЊЕТО УШТЕ ПОДОБРО ВО 2023 ГОДИНА

Извор: Shutterstock

44

Вести од светот

По пандемијата, туризмот закрепнува, па така има и многу нови трендови кај патниците што дава поинаква перспектива за патувањата. Врз основа на резултатите од истражувањето спроведено од познатата платформа „Booking“, издвоени се пет тренда поврзани со идните патувања. Барем така изгледа врз основа на мислењата на повеќе од 24.000 учесници во оваа анкета.

Без мобилни телефони

Речиси 60% од анкетираниите едноставно сакаат да ги исклучат своите мобилни телефони додека патуваат. Сличен број од нив наведуваат дека имаат желба подобро да се запознаат со вештините за преживување во природа.

Запознавање нови култури

Речиси три четвртини од анкетираниите патници наведуваат дека се заинтересирани за време на идните патувања подобро да ги запознаат луѓето од дестинацијата што ја посетуваат и нивната култура. Според резултатите од ова истражување, се чини дека следната година повеќе ќе биде насочена кон истражување на необичните дестинации во светот и оние што се сметаат за потценети во однос на туризмот.

Враќање во детството

Бидејќи 90 отсто од испитаниците изјавиле дека имаат желба да ги посетат дестинациите што ги посетиле во детството со членовите на своето семејство, ова ќе биде најзастапен

тренд во туристичката индустрија во следната година. Во изминатиот период, испитаниците ја сфатија важноста од поминување време со семејството.

Велнес-патувања

Проширувањето на овој вид туризам доведе до фактот дека околу половина од учесниците во истражувањето изјавиле дека сакаат да ги фокусираат своите идни патувања на медитација, додека другата половина од испитаниците изјавиле дека ќе се залагаат за подобрување на здравјето за време на патувањето.

Одморите што ги обновуваат умот и телото, а особено духот, ќе продолжат да бидат тренд за патување во 2023 година. Токму велнес-патувањата им нудат можност на патниците да се вратат од одмор освежени и вистински одморени, за разлика од класичните патувања.

Посети на дестинации од соништата

И конечно, уште еден тренд под влијание од претходниот период, речиси половина од учесниците во истражувањето изјавиле дека ќе се потрудат да ги остварат своите соништа и да ги посетат дестинациите по кои копнееле, бидејќи сфатиле дека животот е премногу краток за да се одложи таа желба за подоцна.

Речиси половина од испитаниците признале дека ќе потрошат, ако е потребно, повеќе пари за да уживаат навистина во патувањето и да имаат искуство вредно за вложените пари.



ГЕРМАНСКИОТ ГИГАНТ ВОВЕДУВА РАБОТНА НЕДЕЛА ОД ЧЕТИРИ ДЕНА

Извор: danpearlman.com

Познатиот германски производител на облека „Гери Вебер“ им дозволува на своите вработени сами да одлучат дали во иднина сакаат да работат четири или пет дена во неделата. Според менаџерите, овој модел е профитабилен и за компанијата и за вработените

„Работниците имаат свои потреби што може да се променат во зависност од нивната животна ситуација. Колку што се

пофлексибилни рамковните услови на работодавачот, толку повеќе може да се задоволат тие потреби“, изјавила шефицата на компанијата Анџелика Шиндлер-Обенхаус за дневниот весник „Билд“.

Шефот на модниот бренд смета дека на Германија ѝ е потребен ваков модел поради недостигот од квалификувана работна сила. Инаку, потсетуваме дека Британија започна со истиот пилот-проект, а дека овој модел се покажа како многу успешен и на Исланд.

45

Вести од светот

ОД СЛЕДНАТА ГОДИНА „ЕР СРБИЈА“ СО ДИРЕКТЕН ЛЕТ ЗА ЧИКАГО, БИЛЕТИТЕ СЕ ВЕЌЕ ПУШТЕНИ ВО ПРОДАЖБА

Српската авиокомпанија „Ер Србија“ воспоставува директни летови меѓу Белград и Чикаго (Аеродром О’Харе – ОРД) почнувајќи од 17 мај 2023 година, и со тоа ќе продолжи да ги шири своите операции на пазарот на Соединетите Американски Држави.

По пауза од повеќе од 30 години, српската национална авиокомпанија повторно го воспоставува сообраќајот до Чикаго. До 11 јуни летовите ќе се вршат два пати неделно, во среда и во сабота, додека од 12 јуни летовите меѓу Белград и Чикаго ќе се реализираат три



Ер Србија.
Извор: Luka Filipovic

пати неделно, во понеделник, среда и во сабота.

Летовите ќе траат околу 11 часа и ќе бидат оперирани со авиони „Ербас А330“ од флотата за долги релации на „Ер Србија“. Билетите се веќе пуштени во продажба, по почетна цена од 640 евра за повратен лет со сите даноци.



Royal Caribbean.

Извор: royalcaribbeanblog.com

НАЈГОЛЕМИОТ БРОД ЗА КРСТАРЕЊЕ ВО СВЕТОТ ЌЕ ЗАПЛОВИ ВО ЈАНУАРИ 2024 ГОДИНА

Компанијата „Royal Caribbean“ откри детали за својот најголем брод за крстарење во светот. Оваа луксузна морска убавица треба да заплови во јануари во 2024 година. Дел од бродот е дизајниран многу урбано. Ќе има водопад висок 16 метри, тобоган, кино, караоке и огромна тераса, пренесува веб-страницата „RoyalCaribbean“. Крузерот е долг 365 метри и може да прими 7.600 патници и 2.350 членови на екипажот. Има 2.805 кабини

и е фокусиран на семејните одмори.

Посетителите ќе може да уживаат во луксузни семејни кабини и апартмани. На врвот на бродот за крстарење се наоѓа „AquaDome“, кој во текот на денот ќе има сопствен водопад и поглед на океанот, а навечер ќе се претвори во забавен центар со ресторани, барови и шоуа. Бродот ќе биде опремен со најмодерни технологии, вклучително и модерна роботика.

ЕДЕН ОД НАЈУБАВИТЕ РЕГИОНИ ВО ИТАЛИЈА ЌЕ ВИ ПЛАТИ ДА ГО ПОСЕТИТЕ

Секое патување до блиска или далечна дестинација бара трошоци. Зошто да не добиете пари за да отпатувате во еден од најубавите региони во Италија?

„Friuli Venezia Giulia“, на далечниот североисточен дел на земјата, ги покрива транспортните трошоци до регионот, по пат на надоместок, ако патуваат посетителите со воз од кој било дел на Италија. Овој италијански регион е познат по своите

беспрекорни скијачки центри. Регионот е популарен и по градот Градо, кој е познат како „мајката на Венеција“ и спа-град.

Посетителите мора да патуваат со државните возови „Trenitalia“ или брзите линии на „Freccia“.

За да го искористите повратот на готовина, мора да резервирате пакет кој вклучува две ноќевања во хотел што учествува во иницијативата. По резервирањето на пакетот,



Тирол, Австрија.
Извор: Pixabay

ПОСКАПУВА СКИЈАЊЕТО ВО АВСТРИЈА

На туристите што одат на скијање во Австрија, за оваа година ќе им требаат повеќе пари бидејќи цените на билетите за жичарниците во некои скијачки региони ќе пораснат за повеќе од 10 проценти поради зголемените трошоци за енергија. Претставниците на жичарниците во повеќе региони во земјата очекуваат просечно зголемување на цената од 8 отсто во следната сезона, покажува

истражувањето на австриската новинска агенција АПА. Во најголемата австриска скијачка област, Св. Антон во провинцијата Тирол, дневен билет зимава ќе чини 67 евра наспроти 61 евро лани. Цените на билетите во главните зимски спортски центри во провинцијата Салцбург ќе се зголемат меѓу 6,5 и 11 отсто.

цената на билетот за воз ќе биде одбиена од вкупната цена како попуст.

Локалниот туристички одбор во соопштение наведе дека е важно да се напомене дека повратниот билет мора да биде до една од петте станици: Латисана-Лињано-Бибионе, Сервињано-Аквилеја-Градо, аеродромот во Трст, Трст Централе или Удине.

На патниците им се нуди и картичка што им овозможува бесплатен влез во музеите, бесплатен јавен превоз и други попусти. Кампањата важи до 31 мај 2023 година.

Friuli Venezia Giulia.

Извор: Unsplash



ШТО ЌЕ ВЛЕЗЕТЕ ЕДНАШ ВО ПРВА КЛАСА, НИКОГАШ ПОВЕЌЕ НЕМА ДА САКАТЕ ДА ЛЕТАТЕ СО ЕКОНОМСКА! ШТО НУДАТ АВИОНСКИТЕ КАРТИ ДОДЕКА ПАТУВАТЕ?

48

АВИОБИЗНИС

Најголемите промени во човештвото се случиле во 1903-та година кога браќата Рајт успеале да го направат првиот лет со авион, а две години подоцна го направиле и летале со првиот авион. Тогаш, според светските научници, небото повеќе немало граница.

Денеска, комерцијалните авиони поминуваат долги дестинации и стигнуваат до најдалечните земји. Граѓаните за најмногу 3 дена може да стигнат од едниот до другиот крај на светот.

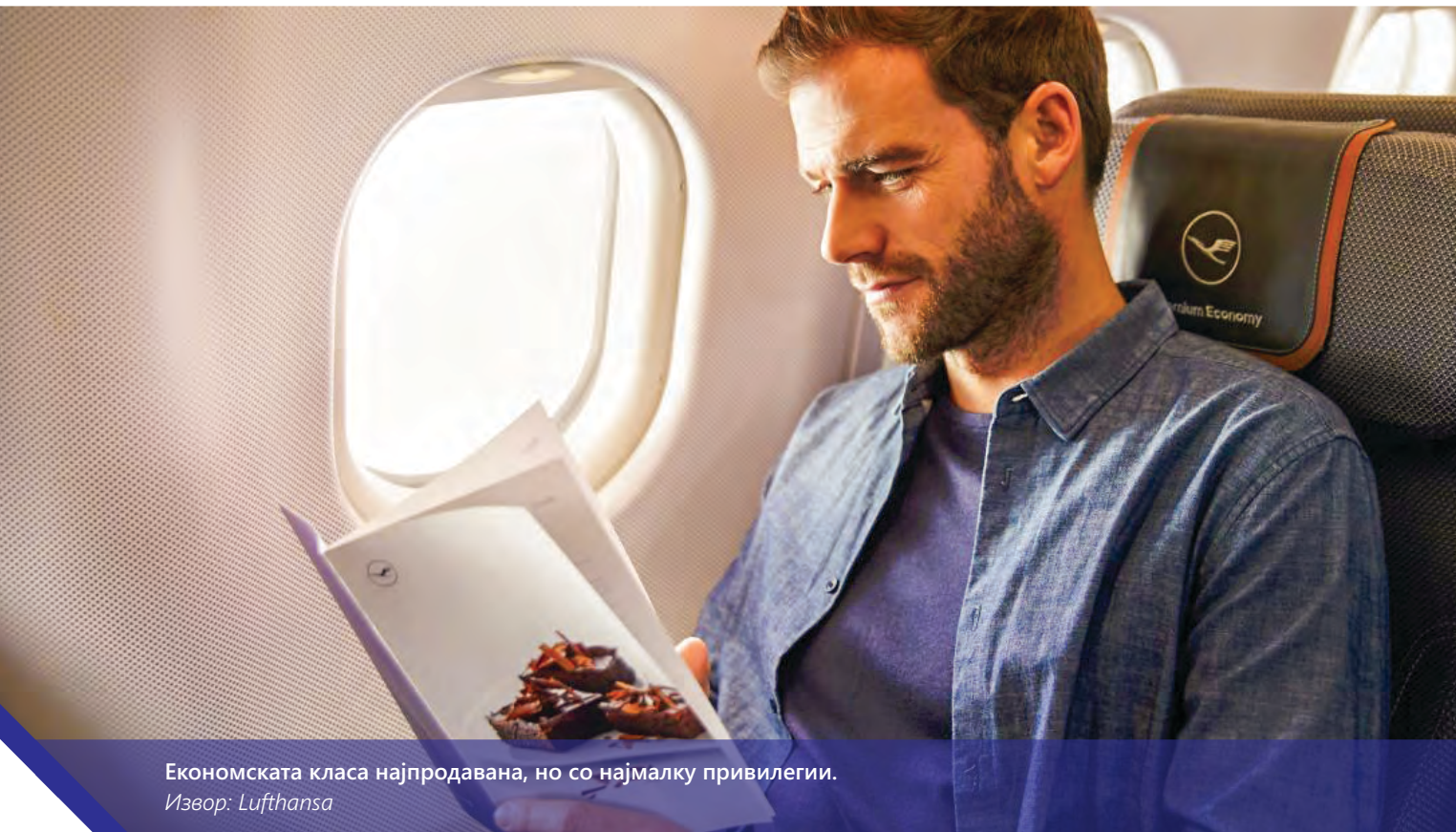
Без разлика на нивната совршеност, тие сепак предизвикуваат одредена несигурност и страв кај луѓето. Но, безброј истражувања, проверки и технички прегледи утврдуваат дека всушност авионите се најбезбедниот начин да стигнете до вашата дестинација.

Со текот на времето, индустријата сè повеќе се усовршува, како за комерцијалните, така за воените и за останатите летала. Денеска комерцијалните авиони (тука се изоставени нискобуџетните) нудат три различни класи на летање:

- Економска
- Бизнес-класа
- Прва класа

Нискобуџетните нудат само една, економска класа, заради намалување на трошоците. Но, секој авион нема идентични седишта и исти услуги. Во зависност од големината и од профитабилноста на компанијата, се разликува и услугата. Генерално, класите во авионот се разликуваат според бројот на патници што се превезуваат, должината на летот, оброците што се нудат, удобноста на седиштата, а во некои авиони дури може да се најде и забава за време на летот. Во економската класа седиштата се класични, имаат мал, но доволен простор за спуштање во лежечка состојба и простор за нозете. Овие параметри зависат од тоа дали се работи за регуларен односно краток лет или интерконтинентален односно долг лет. Во оваа економска класа многу често се доплаќаат седиштата што се наоѓаат веднаш до вратата за евакуација, но цената подразбира и поголема удобност, односно поголемо растојание помеѓу седиштата.

Економската класа во големите авиони е сместена на крајот на авионите, а во помалите авиони е лоцирана напред. Но, во оние авиони што се користат за чартер-летови, целата патничка кабина е економска класа.



Економската класа најпродавана, но со најмалку привилегии.

Извор: Lufthansa

ЕВЕ ШТО НУДИ ЕКОНОМСКАТА КЛАСА ВО КОМЕРЦИЈАЛЕН АВИОН

Економската класа е најпродавана, но условите што ги нуди се најниски. Во зависност од профитабилноста на компанијата, во одредени авиони на располагање има маркетинг списанија преку кои се прави продажба на производи, а во авиокомпаниите со повисок рејтинг, тоа е направено преку монитор на кои се прикажуваат видеа за продажба на производи. Компанијата нуди оброк, кој зависи од должината на летот. Кратките летови вклучуваат кафе, сок, некој кекс или кикирики, а многу ретко и сендвич. Лет со средна должина подразбира оброк што може да биде топол или ладен, а долгите летови нудат пообилен оброк со повеќе додатоци.

Но, интересно е што нискобуџетните компании со авионската карта нудат само седиште, оброкот се доплаќа по избор на патникот, а може да се нарача и онлајн од мени.

Сè поголем е бројот на компании што покрај основните 3 класи во авионот, нудат уште една, која е замислена како меѓукласа, таканаречена рестриктивна бизнис или повластена економска класа. Во понудите на авиокомпаниите, може да ја најдете како премиум економска класа или економска плус класа. Патниците во оваа класа добиваат привилегии како во бизнис-класа, што понекогаш вклучува и можност за користење брзи шалтери или аеродромски салони. Уживаат и поголем комфор за време на летот. Нивните седишта се поудобни и поголеми во однос на стандардната економска класа, а исто така се опремени со уреди за УСБ и со електронски уреди. Пред нив е поставен екран на кој се прикажуваат содржините за продажба. Храната исто така е побогата во однос на стандардната економска класа.



Бизнис-класата може да биде луксузна, но може да биде и средна класа.

Извор: FootLoose Dev

ШТО ПРЕТСТАВУВА БИЗНИС-КЛАСА ВО АВИОКОМПАНИЈА?

Бизнис-класата е од среден ранг. Но, со оглед на фактот дека највисоката класа не е толку честа појава, таа се смета за најлуксузна. Велат дека ако еднаш летате со таа класа, потоа тешко ќе одберете лет од пониска класа. Разликата е во бенефитите што ви ги дава авиокомпанијата, како седиштата и комфорот за време на патувањето. Во денешно време голем дел од компаниите нудат специјално уреден простор за патници на оваа класа, која служи за опуштање додека трае чекањето да полета авионот.

Седиштата што ги нуди авионот за бизнис-класа се различни од економската класа. Тие се поголеми, пошироки и удобни. Растојанието помеѓу седиштата е поголемо, како и растојанието помеѓу редовите. Во поголемите авиони седиштата можат и да ротираат до 180 степени, со благ наслон.

Оваа класа најчесто е сместена во предниот дел од авионот и е одвоена од другиот дел со завеса или со преграда. Во помалите авиони може да се наоѓа и на крајот на авионот.

Одредени авионски линии на своите патници од бизнис-класа им нуди и превоз до аеродром ако живеат далеку од него.

Летот во бизнис-класа е порелаксиран, тврдат авиокомпаниите. Патниците имаат поголем избор за забава за време на летот и посебна аудио-видео опрема пред седиштата. Оброците се поголеми и поквалитетни, но разлика има и во начинот на послужување. Во економска класа храната се сервира во пластичен сад, додека во бизнис класата се послужува во стерилизиран сад и со класичен прибор за јадење. Покрај предјадење, главно јадење и десерт, се нуди и шампањ.

Многу од авиокомпаниите на патниците им поклонуваат одредени мали работи што ќе им помогнат за време на летот. Така на пример, во бизнис-класа може да добиете маска за спиење ако ви е потребна, дополнителен пар чорапи, слушалки за телефон, комплет од мини паста и четка за заби, чешел за коса, дезодоранс за тело и останати слични работи.



Кој патувал со прва класа, повеќе нема да одбере друга.
Извор: *thriftytraveler*

КОЈА Е РАЗЛИКАТА ОД БИЗНИС ДО ПРВА КЛАСА ВО АВИОНОТ?

Оваа понуда ја имаат само неколку авиокомпаниии како што се „Air France“, „American Airlines“, „Etihad Airlines“, „JAL“, „Singapore“ и уште неколку други компании. Ова е најлюксозната класа во авиопревозот, па и нејзините седишта се продаваат по многу висока цена.

Оваа класа може да се најде под неколку имиња како на пример „Executive class“, „Premium Class“ и „Luxury Class“. Таа може да се најде само во големите авиокомпаниии, бидејќи авионот треба да е доволно голем за да собере доволно места за три кабини.

Прва класа подразбира седишта од најнова технологија што се расклопуваат под агол од 180 степени и на едноставен начин се претвораат во вистински кревет. Одредени се посебни прегради со посебно аудио-видео уреди и приклучок за интернет и лап топ.

Картата купена во прва класа речиси да нема никакви ограничувања во однос на желбите на патникот. Таа исто така може да се промени во секое време без надоместок. Исто така е дозволено и откажување на картата, а не се бара ни плаќање однапред за неа.

Еве што нуди летот во прва класа:

Поради можноста за целосна изолација и одмор и останатите удобности што ги нуди, патниците првата класа ја споредуваат со луксузен ресторан од највисок ранг од 5

свезди. Храната е подготвена од светски кувари што работат за авиокомпанијата. Секој оброк е послужен од богато мени, кое е внимателно одбрано. За време на летот, патниците се послужени и со луксузна ужина, како и со постојано отворен бар со голем избор на различни пијалаци. Секоја компанија им посветува особено внимание на патниците од прва класа, па им обезбедуваат и посебен возач што ќе ги донесе до аеродром, кој наместо нив ќе ги направи сите потребни процедури на аеродромот и ќе ги смести во авионот. Уште една поволност на одредени компании е испораката до куќна или до хотелска адреса ако нарача патникот нешто за време на летот.

Со текот на времето, авиокомпаниите ги усовршуваат сè повеќе своите услуги за време на летот. Но, сепак, остануваат најважни дестинацијата и картата што ќе ја купите.

Чекална на модерен аеродром.

Извор: *eturbonews*



КОИ СЕ НАЈЛУКСУЗНИТЕ ПРИВАТНИ АВИОНИ ВО СВЕТОТ?

Авиобизнисот стигна дотаму што најбогатите олигарси веќе поседуваат свои авиони со повеќе од 10 седишта, а оние помалку богатите се задоволуваат со едрилицы, кои се исто така дел од овој сектор. За сите нив е потребна

специјална дозвола за летање и лиценца што ја даваат властите на секоја држава.

Најлуксузните приватни авиони денеска изгледаат неверојатно. Еве ја листата на 5-те најатрактивни во светски рамки:



„Airbus A380“ чини 500 милиони долари.
Извор: privatejetcharter

1. Приватниот авион „Airbus A380“ го поседува принцот Ал Валид бин Талал Ал Сауди и чини околу 500 милиони американски долари. Тој се издвојува од останатите авиони во делот на ентериерот, кој е речиси целиот во златна боја и кој е направен од висококвалитетно дрво и кожа, а искористени се и кристали. Во одредени делови дури е употребено и вистинско злато.

2. Втор на листата е приватниот авион на еден од најбогатите Руси, Алишер Османов. Неговата вредност се проценува на 400 милиони американски долари и е со поголема вредност од тој на рускиот претседател Владимир Путин. Авионот е производство на француска авиокомпанија „Airbus A340-300“.

Во него има 12 седишта и бар со разновиден алкохол. Откако бил дизајниран и направен, Османов платил дополнителни 170 милиони долари за луксузен ентериер во него, меѓу кои долга маса за состаноци и луксузни столици направени од специјално дрво.



„Airbus A340-300“ чини 400 милиони долари.
Извор: aerocorner

3. Следен на листата е приватниот авион на тајкулот со недвижности Џозеф Лау од Хонг Конг. Висината на внатрешниот дел е 445 метри, во кои постојат и скали што водат до втор кат. Покрај спални соби, конференциска просторија и вежбална, има и специјална соба за оброци. Неговата вредност е проценета на 367 милиони американски долари.



„Boeing 747-8I VIP“ чини 367 милиони долари.
Извор: *luxurylaunches*



„Boeing747- 430“ чини 323 милиони долари.
Извор: *aviationhumo*

4. Султанот од Брунеј, Хасанал Болкијох, еден од најбогатите луѓе во светот, спие во својот приватен авион во спална соба направена од злато и од кристали. Еден од интересните факти за овој авион е што мијалникот за раце е целосно направен исто така од злато. Вредноста на овој авион е 323 милиони американски долари.

5. Следен на листата е добро познатиот руски бизнисмен Роман Абрамович, кој поседува приватен авион во вредност од 170 милиони американски долари. Авионот ги превезува сите спортисти од неговиот тим „Челзи“ и за таа намена има маса за над 30 лица. Абрамовиќ во својот авион има дополнителни сигурносни системи и поседува дури и противракетен систем.



„Boeing 767-33A/ER“ чини 170 милиони долари.
Извор: *luxurylaunches*

ДИПЛОМАТСКИ ПОГЛЕД

≡ Н. Е. ХЕНРИК МАРКУШ

Амбасадор на Република Словачка



МАРКУШ: **МАКЕДОНИЈА Е**

НАЈПРИЈАТЕЛСКАТА

ЗЕМЈА ВО СВЕТОТ, А

НЕЈЗИНИТЕ ГРАЃАНИ СЕ

НАЈГОСТОПРИМЛИВИ

ДОМАЌИНИ

„Македонија е најпријателската земја на светот“, вели Амбасадорот на Република Словачка во Македонија, Хенрик Маркуш. Во интервју за Магазинот за туризам и менаџмент, Маркуш открива дека преку неговата љубов кон велосипедизмот и честите велосипедски тури низ земјава, запознал многу луѓе што кон него покажале неверојатна гостопримливост.



Н.Е. Хенрук Маркуш,
амбасадор на Република Словачка.

Господине Маркуш, Македонија е една од последните земји што формално-правно го започна претпристапниот процес кон големото европско семејство. Словачка е силен поддржувач на нашата земја во процесот на ЕУ-интеграциите. Како земја-членка на Унијата, со долгогодишно искуство, колку може да ѝ помогнете на Македонија во исполнување на целите и условите на ЕУ?

Охрабрувачка вест за 2022 година е дека Македонија конечно е во самиот процес на пристапните преговори, иако е премногу задоцнето. Денеска, и двете страни можат да жалат што вашата земја изгуби толку многу време, од причини што се дискутирани од сите можни аспекти. Но, не би сакал ништо да додадам околу овие дебати. Сега, да им оставиме простор на историчарите и на сите оние што треба да извлечат поука од вистински научените лекции. Како што тврдам подолу, сè уште има актери што треба да почнат да разбираат.

Најважно е да се искористат сите капацитети на процесот што е веќе почнат. Паралелно,

треба да се надмине и една пречка. Промената на Уставот не треба да се гледа како голема работа и верувам дека сите можат да се приклучат кон потребниот консензус. Овде би сакал да го искористам мојот омилен цитат од поранешниот генерален секретар на ОН, Кофи Анан: „Времето е зрело, изборот е јасен“. Сите игри што се во спротивност со оваа правилна и добро осмислена изјава се контрапродуктивни, само го продолжуваат бесмисленото забавување на земјата. Треба да се земе примерот на Хрватска, која порано заостануваше зад вашата земја пред околу две децении, за тоа како треба да се направи правилен и продуктивен избор во однос на остварувањето на националните интереси.

Време е да се фокусираме на иднината. Добро е да се види ентузијазмот кај државните институции и се надеваме дека и сите други актери ќе се придвижат кон скрининг-процесот. Словачка отсекогаш ги поддржувала овие напори. Особено од 2017 година кога „конзорциум“ од неколку ентитети: Словачката асоцијација за надворешна политика (SFPA), „SlovakAid“, „USAid“ и локалната невладина

организација Европско движење го започнаа словачкиот водечки проект во вашата земја, кој сега е означен како „Национална конвенција за Европска Унија во Македонија“. Нејзината 5. Пленарна седница се одржа на 1 декември. Целите на овој проект се многу едноставни: да го искористи словачкото искуство од пред околу 20 години во процесот на интеграција во ЕУ и да ѝ помогне на Македонија за време на нејзините пристапни преговори преку споделување на позитивното искуство и знаење со цел да се избегне повторување на направените грешки.

Во овој контекст, дозволете ми да искористам некои од елементите од моето обраќање на 5. Пленарна сесија на Националната конвенција. Придонесот на Конвенцијата во разговорите на национално ниво за прашањата поврзани со амбицијата да станете членка на ЕУ, може да се опише како комбинација од два основни елементи, и тоа:

1. спојување на експертизата на многубројните учесници, како што се Парламентот, Владата, граѓанското општество, бизнис секторот и академската заедница, и
2. придонесот од странски/надворешни извори, експерти од различни земји, првенствено од Словачка, кои даваат сè од себе да го пренесат своето искуство од влезот во ЕУ од пред околу 2 децении.

Овој сојуз создаде, не само ефикасен фонд на знаење, туку и многу креативна атмосфера неопходна да се дојде до решенија што би исполниле 2 цели: првата, да се имплементира суштината на ЕУ-легислативата во македонското законодавство, и втората, да се приспособи на локалните околности, потреби и традиција, на начин целосно компатибилен со стандардите и нормите на ЕУ.

Македонија успеа да прифати околу 45% од легислативата во своите регулативи, што може да се смета за достигнување, но сепак, имајќи предвид дека вашата амбиција е да станете членка на ЕУ до 2030 година се очекува многу повеќе во годините што доаѓаат. Така, треба да постигнете не само 100% од усвојувањето на

легислативата во релативно краток рок, но и да се фокусирате на нејзина имплементација на сите нивоа во општеството.

Овој предуслов е од клучно значење. Примената на законската регулатива претставува област во која Македонија треба значително да се подобри и да направи најголем напредок. Нивото на вашето разбирање на овој основен постулат ќе го одреди темпото на придвижување според новообликуваната методологија што беше воведена во 2020 година.

Конвенцијата ќе продолжи да помага да ги остварите вашите амбиции што се вистински предизвик, но и реални, ако продолжите да ја негувате како ваш сигурен сојузник. Таа се покажа како витална алатка за комуникација со нашите граѓани за природата на Европската Унија и нејзините вредности и предности, и на овој начин придонесе во борбата против засилената појава на лажни вести и влијанието на третите сили.

Проектот се заснова на вистинска инволвираност на локалните чинители – и од владиниот и од невладиниот сектор – во процесот на интеграција, бидејќи тие подеднакво учествуваат во развојот на препораките што подоцна се трансформираат во законодавство. За повеќе детали, упатувам да ја посетите веб-страницата www.nkeu.mk.

Многу луѓе во Словачка го сметаат периодот на пристапни преговори како најпродуктивна и најинспиративна фаза во историјата на земјата. Во оваа насока, на сите ви посакувам успех во вашите стручни размислувања во годините што претстојат. Посакувам да бидам тука дури и пред 2030 година за да ја завршам оваа фаза од историјата на вашата земја како нова полноправна членка на ЕУ. Македонија и нејзините граѓани заслужуваат ваков историски триумф што одамна требаше да се случи, а сега конечно е на хоризонтот.

Сепак, многу предуслови мора да се исполнат и да се надминат до полноправно членство во Унијата. На пример, спорот со Бугарија, но тука е и правосудството во



Н.Е. Хенрук Маркуш,
амбасадор на Република Словачка.

земјава како едно од најкритикуваните сегменти од страна на европските институции. Како да се надминат овие предизвици?

Јас сум многу едноставен човек, затоа, можам да препорачам многу едноставен пристап: секоја година Европската комисија издава многу корисен документ со наслов „Извештај за земјата“ или претходно „Извештај за напредокот“. Ова треба максимално да се искористи. Содржи инструкции за тоа во која насока треба да се продолжи за да напредувате брзо кон исполнување на барањата. Користете го многу прецизно, со најголем акцент на имплементацијата на мерките формално преземени во вашето законодавство и регулативи. Постои уште една огромна помош што можете да ја користите: сите институции, тела на ЕУ и сите играчи, како што е ЕУДЕЛ лоциран исто така овде во Скопје, плус сите главни градови на ЕУ се подготвени да помогнат, да ве поддржат и да ви дадат релевантни совети. Направете опсежна консултација со нив и потрудете се таквите напори да бидат насочени кон резултати. Обидете се да бидете што е можно поефективни. Покрај тоа, со таквиот пристап

треба да се разбере дека крајните „производи“ најпрво треба да им служат на интересите на граѓаните, паралелно со интегрирањето во ЕУ.

Економската соработка и туризмот се два клучни елементи за економски развој, особено во овие економски турбулентни времиња. Како ја оценувате економската соработка меѓу Македонија и Словачка?

Неодамна, на оваа тема разговарав со претставник на Министерството за надворешни работи. Тој ме информираше дека Македонија го зголемила извозот во Словачка за околу 51% во последните 5 години, што се совпаѓа со мојот мандат во Скопје. И трговскиот биланс меѓу нашите земји е благо позитивен за Македонија. Имаме слична статистика. Секогаш има простор за подобрување. Затоа, го поздравувам активниот пристап на Владата, која направи напредок на овој план за само една година од своето функционирање. Времињата се тешки, паралелните кризи им се противставуваат на позитивните трендови. На Македонија ѝ посакувам многу успех во надминувањето на овој период. Соработката со прогресивните партнери е најдобриот рецепт за добри резултати. Словачка е подготвена да



Н.Е. Хенрук Маркуш,
амбасадор на Република Словачка.

придонесе што е можно повеќе. Ова е мојата мисија и главниот дел од мојот мандат во оваа прекрасна земја.

Што треба да направат властите во земјава, според вас, за да привлечат што повеќе инвеститори однадвор, вклучително и од Република Словачка?

Многу комплексно прашање. Би се вратил на едноставниот пристап како што беше споменато претходно. Според мене, најдобриот начин е да се фокусирате на делот од приказната за владеење на правото, т.е. следете ги инструкциите од европската легислатива, особено поглавјата 23 и 24. Тие се во фокусот на Националната конвенција за ЕУ. Словачка не случајно ги избра овие два сегмента. Колку подобро опкружување ќе создадете, толку поатрактивни ќе станете за странските инвеститори. Но, случувањата во овој поглед не се секогаш позитивни, често се и непотребно збунувачки. Овде сакам да го поддржам новиот американски амбасадор, кој се осврна на огромните инвестиции на САД во судскиот сектор, а кои треба да генерираат недвосмислени ефекти. Го очекуваме истото,

особено ако инвестираме во правната држава.

Како ја оценувате туристичката понуда во Македонија? Што е тоа што би требало да се подобри за да се најде нашата земја на мапата на атрактивни туристички дестинации?

Ова е тешко прашање за мене, повеќе е за експерти во оваа област. Секоја сабота се обидувам да најдам одговори на ова прашање. За мене ситуацијата е многу лесна. Одам со велосипед на нова дестинација и секогаш наоѓам нешто интересно и привлечно. Убавините се гледаат насекаде. За да започнете со нешто едноставно, треба да вложите повеќе напори за промовирање на вашата земја на сите нивоа. Забележав дека моите посетители јас ги информирам за руралните предели, многу повеќе од локалното население. На моите велосипедски тури им велам на пријателите што ме придружуваат: ги криете вашите прекрасни места, морам сам да ги откријам, речиси никој не ми дава корисни совети (на овој начин го открив Кањонот Матка). И ги испраќам сите мои гости и познаници таму). Одговорот на локалното население обично е: не се криеме, ниту ние не ги познаваме или не сме свесни за нив или не сфаќаме дека се убави и привлечни. На крајот, многу зависи од тоа што сакате да видите. Досега имам поминато околу 80% од територијата на Македонија на велосипед или приближно 13.000 км. Воодушевен сум при секое возење, преку целата година, вклучително и кога има снег.

Образованието е исто така значаен сегмент од секое општество. Во насока на подобрување на образовниот процес и трансфер на знаење, како би ја оцениле соработката помеѓу нашите две земји во овој сегмент? И дали има простор да се зајакне преку нови образовни програми?

Словачка обезбедува одредени стипендии за студенти од Македонија. Деталите може да се најдат на веб-страницата на Министерството за образование и наука. Верувам дека оваа област има потреба од подобрување од наша

страна. Дефинитивно, образованието е рангирано во областите за огромни инвестиции и со најдобар пристап. Не сум експерт за образование. Не сум експерт во оваа област, но би имал некои навестувања за подобрувања во двете наши земји. За почеток: изгледа дека многумина, вклучително и Словачка, го гледаат „финиш-моделот“ како пример што треба да го следат. Мојот совет е во насока дека околу нас постојат модели што ги ставаат студентите во многу поактивна улога отколку што е тоа во системите на постсоцијалистичка средина. Пасивните пристапи доведуваат до рамнодушност, склоност кон лажни вести и слични феномени, и двете премногу распространети во земји како Словачка и Македонија – тоа е она што ни треба ако сакаме да постигнеме разумен напредок.

Господине Маркуш, покрај многубројните дипломатски обврски во Амбасадата, имавте ли можност да посетите дел од македонските туристички локалитети? Кој дел од Македонија Ви оставил најдобар впечаток?

За мене лично, секое делче од вашата земја е уникатен, во многу аспекти. Природата што ја спомнав, културата и така натаму. Имам еден проблем во овој поглед: да најдам начин како да го сумирам моето искуство во нешто опипливо и употребливо за другите туристи, пред се моторциите. Имам некои идеи. Она

што ми треба е време и некој да ми помогне со изводлив проект.

Долги години ја вршите функцијата Амбасадор на Република Словачка во Македонија. Преселбата во странска земја не е секогаш лесен процес, дури и за Вас како дипломати. Како бевте пречекани од локалното население во Македонија? Дали се Македонците, според вас, гостопримлив народ?

Ќе ја искористам оваа можност да го „кодифицирам“ мојот изум на овој начин: заднината е дека Словачка направи значителни напори да создаде нов бренд наместо претходниот кој гласеше „Словачка, мала голема земја“. Новиот гласи „Добра идеја Словачка“. Смеслив бренд за вашата земја – најпријателската земја во светот. Ова важи за сите националности што ги сретнав овде во многу околности, вклучувајќи ги и луѓето во најоддалечените селски средини. Како за илустрација, разговарав со некои луѓе во селото Подржи Коњ, велејќи дека ова е или треба да биде најпознатото село во светот, но не видов патоказ. Одговорот беше: „Има таков патоказ, но треба да се вози 2 километри по ридот за да се најде“. Да заклучиме, средбите насекаде, особено на велосипедските тури ме тераат да запознавам многу луѓе, да седам и да разговарам со нив и да уживам во нивната гостопримливост. Понекогаш дури и ме спасуваат од исцрпеност нудејќи ми храна.

Н.Е. Хенрук Маркуш на велосипетска тура на езерото Козјак.



ДАЛИ Е СЕГА ВИСТИНСКО ВРЕМЕ ДА СЕ КУПИ ДОМ?

60

Компарација

ЦЕНИТЕ ВО ЕУ СЕ ЗГОЛЕМИЈА ЗА 42 ОТСТО ВО ПОСЛЕДНАТА ДЕЦЕНИЈА, ЦИРИХ ИМА НАЈСКАП КВАДРАТ, КАКВА Е СОСТОЈБАТА ВО МАКЕДОНИЈА?

Во изминатата деценија цените на недвижностите во Европската Унија се зголемија многу повеќе од трошоците за изнајмување, покажува студијата за долгорочни трендови кај недвижностите.

Истражувањето на Европската комисија покажува дека и кириите и цените на недвижностите во ЕУ постојано се зголемуваат од 2010 година. Од тогаш до сега, трошоците за купување дом се искачија за 48 проценти, додека кириите во просек се зголемиле за само 18 проценти.

Според податоците од Еуростат, кириите и цените на недвижностите во ЕУ го продолжија својот постојан пораст во вториот квартал од 2022 година, зголемувајќи се за 1,7 % и 9,9 % ,

во споредба со вториот квартал од 2021 година.

Цените на куќите и кириите во ЕУ следеа слична патека помеѓу 2010 година и вториот квартал од 2011 година. Меѓутоа, по овој квартал, цените на куќите и на закупнините еволуираа поинаку. По остриот пад помеѓу вториот квартал од 2011 година и првиот квартал од 2013 година, цените на куќите останаа повеќе или помалку стабилни помеѓу 2013 и 2014 година. По брзиот пораст на почетокот на 2015 година, цените на куќите се зголемија побрзо од кириите. Од 2010 година до вториот квартал од 2022 година, кириите се зголемени за 18%, а цените на куќите за 48%, стои во извештајот на Еуростат.

КОМПАРАЦИЈА

61

Компарација

ВО КОИ ЗЕМЈИ ИМА НАЈГОЛЕМО ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ЦЕНИТЕ НА НЕДВИЖНОСТИТЕ?

Европската комисија вели дека трошоците за домување се зголемени во 24 од 27 земји-членки од 2010 година. Тие се повеќе од двојно зголемени во Естонија (+196%),

Унгарија (+168%), Луксембург (+135%), Латвија (+131%), Литванија и Чешка (и двете +130%) и Австрија (+121%). Цените се зголемени повеќе од двојно во седум земји на ЕУ од 2010 година.

Талин.

Извор: *Matheus Frade*



Атина.
Извор: Evan Wise



62

Компарација

ВО КОИ ЗЕМЈИ ИМА НАМАЛУВАЊЕ НА ЦЕНИТЕ НА НЕДВИЖНОСТИТЕ?

Единствените земји од ЕУ каде што цените на куќите паднаа се Грција (23%), Италија (10%) и Кипар (8%). Но, грчките цени на имотот сè

уште се далеку над она што беа во 2018 година, по наглите поскапувања за време на пандемијата.

КАДЕ ИМА ЗГОЛЕМУВАЊЕ, А КАДЕ НАМАЛУВАЊЕ НА ЦЕНИТЕ ЗА КИРИИТЕ?

Иако порастот на кириите не беше толку голем, тие се зголемија во 25 од 27 земји на ЕУ од 2010 година. Кога ќе се спореди вториот квартал од 2022 година со 2010 година, кириите се зголемија во 25 земји-членки на ЕУ

и се намалија во две, со најголем пораст во Естонија (+214%), Литванија (+139%) и Ирска (+82%). Намалување е забележано во Грција (-24%) и Кипар (-0,2%).

КРИЗА НА ТРОШОЦИТЕ ЗА ЖИВОТ

Зголемувањето на кириите низ Европа само го зголеми притисокот врз семејните буџети, кои веќе се затегнати од инфлацијата и од енергетската криза.

Поради овие зголемувања, се појави кризата со трошоците за живот, при што европските

влади преземаат чекори за да се справат со појавата на овој проблематичен тренд, првично во енергетскиот сектор.

Општо земено, потенцијалната криза со трошоците за живот може да му наштети на пазарот на недвижности.

ЗГОЛЕМУВАЊЕТО НА ЦЕНИТЕ НА НЕДВИЖНОСТИТЕ Е ГЛОБАЛНО



Недвижности.

Пазарот на недвижности се промени во 2015 година, кога цената на поседување дом почна да расте многу побрзо од трошоците за изнајмување. Оттогаш тој тренд продолжи, а јазот значително се зголеми во изминатите четири години.

Европскиот пазар за недвижности остана активен за време на пандемијата, поттикнат од долг период на ултра ниски каматни стапки и зголемена побарувачка за поголеми куќи, бидејќи многумина од нас беа принудени да поминуваат повеќе време дома.

Цените се зголемија и надвор од Европа. Цените на куќите се искачија во 2020 година во три четвртини од 60-те земји вклучени во

Глобалниот индекс на цените на куќите на ММФ.

Дури и во Германија, каде што изнајмувањето е традиционално популарно, луѓето ги фати „бубачката“ за поседување имот.

Една од најбрзорастечките англиски веб-страници за споредба на цените на недвижностите наречена ([finder.com.uk](https://www.finder.com.uk)), има направено проценка на просечната цена на двокреветен стан во центарот на градот во 106 земји. Најскапото место во светот за купување стан е Хонг Конг, каде што двособен стан чини неверојатни 1,57 милиони фунти, што е за осум пати повеќе од глобалниот просек.

ПЕТ НАЈСКАПИ ДРЖАВИ ЗА НЕДВИЖНОСТИ ВО СВЕТОТ

Хонг Конг	1.566.000 фунти
Сингапур	987.000 фунти
Јужна Кореја	703.000 фунти
Луксембург	584.000 фунти
Швајцарија	574.000 фунти

Извор: [finder.com.uk](https://www.finder.com.uk)

ПЕТ НАЈЕВТИНИ ЗЕМЈИ ЗА НЕДВИЖНОСТИ ВО СВЕТОТ

Египет	30.000 фунти
Пакистан	32.000 фунти
Тунис	36.000 фунти
Нигерија	36.000 фунти
Венецуела	37.000 фунти

Извор: [finder.com.uk](https://www.finder.com.uk)



Цирих.
Извор: switzerland-tour.com

КАКВИ СЕ ЦЕНИТЕ НА НЕДВИЖНОСТИТЕ НИЗ ЕВРОПА СПОРЕДЕНИ ВО ЕВРА?

Ако сакаме да се информираме кои се цените на недвижностите за метар квадратен, постојат неколку релевантни веб-страници.

За оваа компарација, ќе земеме податоци од Нумбео, реномирана веб-платформа во која се наведени информациите за тоа колку чини квадратен метар.

На веб-платформата на Нумбео се земени примери на цена за квадратен метар во центрите на градовите, што значи дека таму се

и највисоки.

Ќе се изненадите од фрапантно високите цени на недвижности во некои земји, односно градови, секако ако се земе предвид нашиот македонски стандард.

Прв на листата е Цирих во Швајцарија, каде што цената за квадратен метар изнесува неверојатни 17.000 евра.

Во продолжение се топ десет најскапи градови за купување недвижност по метар квадратен.

Рангирање по цена на метар квадратен за купување стан во центарот на градот.

Цирих, Швајцарија	17,201.43 €
Женева, Швајцарија	14,683.06 €
Лондон, Велика Британија	13,968.53 €
Луксембург	12,569.62 €
Минхен, Германија	12,401.13 €
Париз, Франција	12,371.18 €
Стокхолм, Шведска	10,734.24 €
Франкфурт, Германија	9,816.67 €
Базел, Швајцарија	9,421.48 €
Амстердам, Холандија	9,323.26 €

Извор: Нумбео



Љубљана.
Извор: travelslovenia.org

Цените на недвижностите се далеку пониски на пример во земјите од соседството, но сепак и тие бележат зголемување во изминативе години.

Најскапа е секако Љубљана, Словенија, каде што цените за квадратен метар во центарот на градот изнесуваат над 4000 евра.

Рангирање по цена на метар квадратен за купување стан во центарот на градот.

Љубљана, Словенија	4,363.29 €
Дубровник, Хрватска	4,147.37 €
Сплит, Хрватска	3,641.17 €
Загреб, Хрватска	3,567.51 €
Белград, Србија	3,091.36 €
Задар, Хрватска	2,917.78 €
Софија, Бугарија	2,443.00 €
Атина, Грција	2,442.79 €
Риека, Хрватска	2,275.64 €
Нови Сад, Србија	2,247.88 €
Солун, Грција	2,192.86 €
Тирана, Албанија	2,107.81 €
Сараево, Босна и Херцеговина	1,941.13 €
Марибор, Словенија	1,862.50 €
Бања Лука, Босна и Херцеговина	1,674.63 €
Лариса, Грција	1,650.00 €
Подгорица, Црна Гора	1,644.44 €
Ниш, Србија	1,620.87 €
Скопје, Македонија	1,611.59 €
Варна, Бугарија	1,610.39 €
Приштина, Косово	1,543.33 €
Осијек, Хрватска	1,536.74 €
Пловдив, Бугарија	1,259.42 €

Извор: Нумбео



И ВО МАКЕДОНИЈА ИМА ТРЕНД НА ПОСКАПУВАЊЕ

Пораст на цените на недвижностите и во Скопје.

Растот на цените на недвижностите во последните месеци експлодираше и во Македонија. За само една година, во земјава цените на станбените единици се зголемија за рекордни 21,2 проценти.

Инволвираните велат дека растот на цените не ги изненадува, и потенцираат дека и понатаму има интерес за купување станови.

Ако се направи споредба со цените од пред 10 години, разликата меѓу тогашните цени на недвижностите и денешните е многу голема. Колку за потсетување, пред десетина години цените на недвижностите во Скопје се движеле од 750 до 850 евра, некаде поскапо некаде

поевтино, зависно од реонот во кој се купува.

Денес, цените на становите во главниот град Скопје почнуваат од 1.000 евра па нагоре. Во Скопје, најмногу се тргува со недвижности. Цените во централното подрачје како Центар, Водно, Капиштец и Дебар Мало се движат од 1.600 евра за метар квадратен до 1.800 евра.

Голем интерес има и за Карпош 1 и Тафталиџе 1 со цени од 1.400 до 1.600 евра за метар квадратен, потоа Аеродром од 1.200 до 1.500 евра, па Кисела Вода од 1.200 до 1.400 евра, Ново Лисиче, Влае, Хром и Ѓорче Петров со цени од 1.150 до 1.350 евра.

66

Компарација

ДАЛИ Е МОЖНО ЗАБАВУВАЊЕ НА ЦЕНИТЕ НА НЕДВИЖНОСТИТЕ?

Дали навидум непобедливиот станбен бум во Европа конечно ќе заврши? Додека се соочуваме со пораст на каматните стапки и со најлошата криза за трошоците на животот во една генерација, некои експерти мислат дека е можно забавување.

Европската централна банка (ЕЦБ) во мај предупреди дека цените на недвижностите би можеле да почнат да опаѓаат ако хипотекарните стапки пораснат побрзо од инфлацијата.

Федералната корпорација за хипотеки и заеми

за домови на САД, попозната како „Фреди Мек“, пак, вели дека е малку веројатно цените да се намалат до крајот на годината.

Истовремено предвидуваат дека цените на домовите ќе растат со побавна стапка од 4% во 2023 година, но тие нема да се намалат во следните пет години.

Запомнете, единствените фактори што би можеле да предизвикаат намалување на цените на куќите се поврзани со понудата и со побарувачката. Ако бројот на станови за продажба почне да расте, тогаш купувачите не



Белград,
Извор: danos.rs

ВО БЕЛГРАД НЕВИДЕН РАСТ НА ЦЕНИТЕ НА НЕДВИЖНОСТИТЕ КАКО РЕЗУЛТАТ НА ДООЃАЊЕТО НА РУСКИ ДРЖАВЈАНИ

Од почетокот на конфликтот во Украина, во Србија се забележува присуство на голем број Руси, пред сè во Белград.

Како резултат на зголеменото присуство на руските државјани, киријата за стан од 50 квадрати, на пример, пораснала од 300 на 450 евра, што претставува голем проблем за Србите што живеат како кирации, бидејќи сопствениците на становите условиле многу од нив да платат повеќе или да се иселат од становите, за да можат да им го издадат тој простор на Руси или на Украинци.

Цената на двособните станови на месечна основа е околу 600 евра, па дури и повеќе, а трособните станови чинат 1.000 евра. Цените за изнајмување зависат од локацијата, бројот на катови, опремата, но за оние локации во главниот град што се најинтересни за Русите, цените се движат и до 3.000 евра.

Најбарани локации кај Русите и кај Украинците биле центарот на градот, Врачар, Белград на вода, Дедиње, Нов Белград, т.е. околината на „Хајат“ и Блок 65, како и Баново Брдо.

би морале да се натпреваруваат толку тешко како порано за толку мал избор на домови.

Во изминатите неколку години на пазарот на недвижности се забележаа многу необични трендови. Вистината е дека предвидувањата за пазарот на недвижности се приближно точни како и временските прогнози.

Професионалците ги прават своите најдобри прогнози врз основа на податоци, но никој не може да знае што ќе се случи со 100% сигурност. Секако, прогнозите може да ви дадат идеја што да очекувате ако купите или ако продадете недвижност во наредните месеци, така што, дали размислувате во моментот да купите или да продадете стан или куќа останува ваша одлука.



УНИВЕРЗИТЕТ
И МЕНА



СКО



Промоција на додипломци и последипломци на Универзитетот за туризам и менаџмент.

Т ЗА ТУРИЗАМ
АЦМЕНТ



ОПЈЕ



Superbrands



UNIVERSITY OF TOURISM AND MANAGEMENT SKOPJE

17
years

DEDICATED TO
KNOWLEDGE

• SINCE 2006 •



AN INSIGHT INTO SOME OF THE STRONGEST BRANDS IN THE ADRIATIC