

Ваш деловен соработник во светот на бизнисот



БИЗНИС ИНФО



Број 533

www.mchamber.mk

09.6.2023

Азески на месечното обраќање: Наместо политичка-економска дипломатија, извозот мора да биде алфа и омега на македонскиот бизнис



**ДЕКЛАРАЦИЈА, ДОГОВОР МЕЃУ ЈАВНИОТ И
ПРИВАТНИОТ СЕКТОР, ЕКОНОМИЈАТА ПРЕД
ПОЛИТИКАТА, ИЗВОЗОТ НАД СИТЕ НИВ**

ПОКРОВИТЕЛИ

НА СТОПАНСКАТА КОМОРА НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

ПРЕМИУМ Покровители



СТАНДАРД Покровители



СИЛВЕР Покровители

достапни насекаде ...



Посетете : www.mchamber.mk



Стопанската комора на Северна Македонија
ПРВА комора и ПРВА институција во РСМ
со новиот стандард ISO 9001:2015

- <http://www.facebook.com/chamber.mk>
- http://www.twitter.com/Chamber_MK
- <http://www.youtube.com/user/MKChamber>
- <http://www.linkedin.com/company/economic-chamber-of-macedonia>

ДЕКЛАРАЦИЈА, ДОГОВОР МЕЃУ ЈАВНИОТ И ПРИВАТНИОТ СЕКТОР, ЕКОНОМИЈАТА ПРЕД ПОЛИТИКАТА, ИЗВОЗОТ НАД СИТЕ НИВ

Многу бизнисмени долго време ме прашуваат која е појдовната точка за излез од сегашната состојба. Анкетите кои ги спроведовме во повеќе од 300 компании и разговорите што ги имавме со повеќе од 100тина значајни личности од бизнисот и науката недвосмислено потврдуваат дека почетната точка треба да биде Декларацијата за општествен консензус што Комората минатата година ја усвои на 100 годишнината од своето постоење.



Ако таа е потпишана од преку 300 најзначајни наши компании, МАНУ, сите државни универзитети, сите бизнис асоцијации, тогаш е јасно дека мора да се тргне од таму. Декларацијата на прост и едноставен начин констатира три работи: состојбата на македонската економија во моментот, причините за тоа и излезните решенија.

Што значи тоа на разбирлив јазик? Тоа значи дека во наредните 10 години со општествен консензус потпишан од сите чинители, сегашни и идни креатори на економските политики треба да се даде приоритет на економијата во однос на политиката, како би се направил неопходниот пресврт.

Уште повеќе луѓе ме прашуваат како мислите со декларација да остварите таква значајна работа. Нашиот одговор е многу прецизен. Со потпишување на договор за меѓусебните односи помеѓу приватниот и јавниот сектор, во кој договор ќе има прецизно наведени носители, временски рокови и останати алатки потребни за неговото спроведување.

Врвен приоритет во тие 10 години обележани со економските активности мора да биде извозот. Тоа го потврдуваат сите оние кои прашуваат, но и многу други кои знаат што е решението на економските проблеми на една мала земја како што е Македонија.

Во тој контекст, во четврток во Стопанската комора се организира стручна дебата каде јас во улога на претседател на Националниот совет за извоз ќе разговарам со реномирани домашни и меѓународни претставници од бизнис секторот и академијата. Мои гости ќе бидат академик Гоце Петрески кој ќе зборува зошто постоечкиот економски модел не може да испорача повисоки стапки на раст и која е улогата на извозот во забрзување

на растот, професорот Дарко Лазаров кој ќе зборува за клучните проблеми и слабости со кои се соочува македонскиот извоз и како тие адресирани слабости да се надминат, претседателот на Белгиската комора Оливер Вилкс кој ќе го сподели искуството на Белгија како успешна извозно ориентирана и развиена економија, професорот од престижниот лондонски универзитет Славо Радошевич кој преку искуството на земјите од Југо-Источна Европа ќе даде предлози како нашата економија подобро да се интегрира во регионалните и глобалните ланци на снабдување, и неколку наши успешни бизнисмени кои ќе го споделат своето искуство за тоа како нивните компании станале успешни извозни компании и што е она што државата и Комората треба да го направат за да бидат вистински сервис на извозните компании.

Бидејќи кажавме дека нема да се занимаваме со минатото, ние во четврток ќе поставиме една цел. Во наредните години двојно да го зголемиме процентот на компании кои извезуваат, од сегашните 5% на 10%. И секако да го дуплираме бројот на производители од 440 производи со компаративна предност да извезуваме двојно повеќе производи, а најголем дел од нив да бидат производи со висока додадена вредност.

Како ќе го оствариме тоа? Кај нас во Комората е сосема јасно дека централно место ќе имаат Националниот совет за извоз, Советот на странски инвеститори и Клубот на извозници. Државата заедно со економската дипломатија исто така треба да изврши реструктурирање во економските ресори за да обезбедат директна поддршка на извозните компании, а нашите фирми ќе треба брзо да се реструктурираат и да се ориентираат кон извозните можности.

П.С. Кога зборувам за извозот ќе ја земам за пример Германија која е најголемата економија во Европа и најважен трговски партнер на над половина од европските земји. За нас е број 1. Најголем трговски партнер на Македонија со вредност на извозот од 3.740 милиони евра. Но целиот наш извоз таму се сведува на 10 компании и 10 производи. 87.2% од македонскиот извоз кон Германија го прават 10 компании, а 87.4% од вкупниот извоз е базиран на само 10 производи. На крај, од вкупниот извоз на Македонија во Германија, земјоделско-прехранбениот сектор како еден од нашите најзначајни стратешки извозни сектор учествува со само 1%. Ова е поразително, но од друга страна покажува колкав е нашиот неискористен извозен потенцијал кој како земја го поседуваме и кој сите заедно мора да работиме за да го искористиме!

ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЈА – ИМПЕРАТИВ ЗА КОНКУРЕНТНИ МАКЕДОНСКИ КОМПАНИИ



Брзината со која се развива технологијата наметнува брзо темпо на следење, приспособување и на прифаќање, како предуслов да се остане конкурентен преку подигнување на ефикасноста и преку намалување на трошоците за работење. Дигитализацијата полека, но сигурно навлегува во сите сфери од општеството, а пандемијата дополнително ја забрза дигиталната трансформација и покажа дека е само прашање на време кога компаниите ќе ја прифатат како дел од своето деловно работење.

Во насока на доближување на дигиталната трансформација до македонските компании, Советот за унапредување на високото образование и стратешки истражувања, во соработка со Коморскиот инвестициски форум на шесте земји од Западен Балкан, за потребите на бизнис-заедницата, на 6 и на 7 јуни 2023 година организираше дводневна тренинг-програма на тема „Дигитална трансформација за македонските компании: пат кон регионална интеграција“.

Повеќе од триесетина претставници на македонски компании имаа можност да ја следат програмата и преку разбирање на перцепцијата на корисникот, со примена на современи дигитални технологии, да го унапредат своето работење во согласност со деловните трендови за 2023 година.

Воведно обраќање имаше претседателот на Советот за унапредување на високото образование и стратешки истражувања, м-р Михајло Донеv, кој пред учесниците изјави дека програмата е инспирирана од потребата за подготовка на менаџерскиот кадар со сет од знаења и од вештини кои ќе му помогнат во совладувањето на предизвиците кон патот на дигиталната трансформација. Активностите на Советот се насочени спрема унапредување на компетенциите и на вештините на високообразовниот кадар, во согласност со потребите на реалниот сектор, како една од клучните активности кои произлегуваат од концептот Комора на иднината, кој нуди една нова, подинамична комора која ќе одговори на барањата и на потреби на своите членки.

СТРУЧНОТО ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУКА – МОЖНОСТ НА УЧЕНИЦИТЕ ЗА ИЗБОР НА РАБОТА ШТО ЌЕ ГИ ИНСПИРИРА И МОТИВИРА



Во насока на промоција на стручното образование и обука и поттикнување на уписот во средните стручни училишта со цел креирање кадар кој ќе одговори на пазарните потреби, во организација на Стопанската комора и проектот „Образование за вработување (E4E)“, беше реализирана посета на фабриката за мебел „Ацевски“, Скопје, каде учениците од шумарско - дрвопреработувачка струка (техничар за мебел и ентериери) од СУГС „Ѓорѓи Димитров“ ја реализираат практичната обука и учењето преку работа. Настанот беше одлична можност да се покаже врската меѓу бизнисот и образованието особено во сегментот на реализацијата на практичната обука, бидејќи за квалитетно стручно образование неопходно е да постои партнерство помеѓу коморите, компаниите и образовните институции.

На настанот присуствуваа министерот за образование и наука, д-р Јетон Шаќири, Н.Е. Вероник Улман, амбасадорката на Швајцарија во РСМ, земја која дава силна поддршка во имплементацијата на дуалното образование во нашата земја и м-р Антони Пешев, Извршен директор на Стопанската комора на Северна Македонија, која проблемот со недостаток на стручен кадар без практичното искуство го има детектирано уште 2007 година и системски почна да го третира барајќи воведување на практична обука на учениците во компаниите и на дуално образование како најефикасен модел за обезбедување на стручен кадар. На настанот присуствуваа и ученици од СУГС „Ѓорѓи Димитров“ Скопје, кои реализираат пракса во компанијата и професорката по практична настава. Од самиот настан, учесниците упатија пораки до идните полуматуранти и до нивните родители.

„Швајцарија го поддржува системот на дуалното образование, а целта е учениците да изберат работа што ќе ги инспирира и мотивира, да се стекнат со стручни и мануелни вештини и

подоцна полесно да дојдат до работно место“, истакна амбасадорката Улман. Таа од настанот испрати три клучни пораки:

- Партнерството помеѓу приватниот сектор, образовните институции и државата е важен сегмент за подготовка на учениците за добра работа и кариерен развој.
- Младите да ја изберат можноста за упис во стручното образование и обука за да можат да се стекнат со соодветни вештини за да најдат добро работно место, но и да го продолжат своето образование.
- Третата порака беше упатена до родителите да ги слушаат своите деца и да ги поддржат во нивниот избор затоа што стручното образование е надобриот правец за нив.

Министерот за образование и наука, истакна дека овој настан е добра приказна за успешно стручно образование и обука, што се должи на поддршката што ја дава Стопанската комора, бизнис зедницата, локалната самоуправа, стручните училишта и земјите со долга традиција на дуално образование, како Швајцарија. „Тоа го покажуваат и бројките на запишани ученици во стручното образование, кои од година во година раста, и бројот на вклучени компании“, изјави министерот за образование и наука, Јетон Шаќири.

Пораката која ја упати министерот Шаќири е дека стручното образование е можност за секое дете, можност за компаниите и можност за пазарот на труд и политиките на Владата за носење повеќе економски мерки и политики за обезбедување кадар за пазарот на труд преку стручното образование.

„Стопанската комора е долго време во приказната за дуалното образование, а она што е важно, е дека гласот на стопанството, уште во 2007 година, е јасен дека во Македонија образованието не произведува кадар, адекватен на потребите на стопанството поради несоодветните образовни програми. Тоа не беше лесен процес кој требаше да ја смени перцепцијата за стручното образование пред сè, кај родителите и во доближувањето на образовните институции до бизнис заедницата и нивните потреби“, потенцираше Извршниот директор на Стопанската комора, Пешев. „Запишувањето во високото образование по секоја цена, каде нема реализација на практична обука и недостатокот на соодветни вештини покажаа дека тоа е погрешна политика и продуцира голема невработеност“, истакна Пешев.

Пораката на Извршниот директор на Стопанската комора е дека со стручното образование младите се едуцирани и спремни за предизвиците на новата технологија и имаат шанса по завршувањето веднаш да се вклучат на пазарот на труд, но и да продолжат во високото образованието.

Директорот на фабриката за мебел „Ацески“, Ацо Ацевски, истакна дека ваквата реформа во образованието е можност да ги остручиме младите и да ги задржиме младите во нашата земја. Учениците доаѓаат еднаш неделно во компанијата и претежно се ученици кои се заинтересирани за струката.

Азески на месечното обраќање: Наместо политичка-економска дипломатија, извозот мора да биде алфа и омега на македонскиот бизнис

Извозот мора да биде алфа и омега на македонскиот бизнис и да стане врвен национален приоритет, а државата наместо за политичка да се залага за економска дипломатија, порача Бранко Азески претседател на Националниот совет за извоз на третото месечно обраќање што го организираше Стопанската комора, како дел од своите понови активности.

„Оваа економија без извоз не може да издржи. Доста е од поделби, да се обединиме околу бизнисот ако тој е единствениот кохезивен фактор за да излеземе од ситуацијата во која се наоѓаме. Да склучиме договор со државата за да се регулираат односите меѓу неа и приватниот сектор. Она што ни се случува, со мешањето во работите, го уништува бизнисот. „Нема да работите во недела, толку ќе ставате маржа, толку ќе плаќате минималец...“ Сè што се прави се прави за ограничување на самостојноста на субјектите кои создаваат и така не можеме да излеземе од ситуацијата. Извозот мора да се дигне на пиедестал“, кажа Азески во своето обраќање.



Пред голем број стопанственици, претставници на науката и институциите тој даде и поширок преглед на општественото опкружување. Констатираше дека во државата постои голема поларизација меѓу власта и опозицијата, како и дека земјава од 2006 година е во континуирана кампања што многу лошо се одразува врз бизнисот.

Упати и неколку пораки до креаторите на политиките:

Да се подигне на највисоко ниво одговорноста на функционерите и административците, да се заштити земјата од злоупотреба на моќ, да се укинат управните одбори во институциите кои ги има вкупно 1 320 со 129 000 вработени, да се спречи нерегуларното користење на службените возила со воведување посебни регистарски ознаки, да се ревидираат неработните денови и да се „разбудат“ корективите на власта.

„Очекуваме, како бизнисмени, еднаш во три или шест месеци да ни се каже визијата на државата

за ние да го следиме тој процес. Мене ме интересира дали јас вам ќе можам да ви кажам дека можете слободно да ги продолжите бизнисите и инвестициите со Бугарија зашто тоа ќе го направиме и покрај политичките процеси. Бараме таква личност, не да се зборува за локалните проблеми, за тоа нека зборуваат општините. Исто така, популизмот во економските политики, сè е врзано со изборите кои најчесто се предвремени, а кампањите траат континуирано. Сè ова го дрма системот во основа и мора да го надминеме ако сакаме раст на извозот како краен производ кој ќе ни овозможи повисок стандард и вклучување во евроинтеграциите“, нагласи Азески.

Неговите гости, претставници на науката, академик Гоце Петрески и професорот од Економски факултет – Штип Дарко Лазаров, со бројки и трендови дадоа детален преглед на состојбите со извозот во државата во изминатите 30 години.

Во 1992 година македонскиот извоз тежел 1,2 милијарди долари, а лани бил 8,7 милијарди долари. Или за 30 години, македонскиот извоз пораснал за 7 пати, додека во истиот период Словенија забележала 10 пати поголем раст на извозот, а во Полска извозот пораснал за дури 25 пати.

Во своето излагање академикот Петрески опфати широки аспекти за промена на културата, за промена на општеството и вложување во образование, а главната порака која произлегува од неговото обраќање е дека е потребна промена на економскиот модел на раст кој ќе се насочи кон извозот преку градење на поголема извозна конкурентност на македонската економија. Бидејќи како мала земја немаме друг избор освен извозот.

Проф. д-р Лазаров истакна дека е повеќе од јасно дека треба да се преземат две работи: 1) мерки и политики на страна на понудата со цел зголемување на конкурентноста преку вложување на компаниите во современа технологија, вложување во компонента истражување и развој и секако квалитетен кадар кој ќе може да се вклопи во работните процеси; и 2) мерки и политики на страна на побарувачката, односно што државата, но и сите ние како чинители може да преземеме во градење на програми за извозна промоција, градење маркетинг капацитети, брендирање и вмрежување на компаниите.

На настанот преку видео обраќање своите искуства ги споделија и Оливије Вилкс, претседател на Белгиската стопанска комора, проф. д-р Славо Радошевич од University College London UCL и Иле Николов - генерален директор на компанијата „Активна“ Штип.

Овој настан се реализира во рамки на проектот „Поддршка на приватниот сектор за регионална интеграција“, што Стопанската комора на Северна Македонија го реализира во партнерство со УСАИД за подобра интеграција на бизнисите во регионалните и глобалните вредносни синџири и засилување на нивниот капацитет за да бидат конкурентни на Западниот Балкан и пошироко во ЕУ.

КИФ бара од Брисел итна одлука за интегрирање на Западен Балкан во единствениот европски пазар



Наместо да чекаме политичарите од регионот да успеат да ја видат пошироката визија дека без соработка во Западен Балкан нема ни Европска Унија и да почнат да работат на спроведување на сè што е зацртано во Заедничкиот регионален пазар, наместо да чекаме да видиме што ќе се случи во интеграциските процеси на шесте држави во ЕУ, наместо да чекаме некоја спогодба да се ратификува, или некои преговори да завршат, ние за целото ова време директно работевме со компаниите и испорачавме десетици услуги, од кои корист имаат токму тие – и што е најважно, тоа го спроведувавме за цел регион заеднички. Затоа, особено сум среќен што денес имаме можност да ги посведочиме успешните приказни кои заедно ги креиравме преку овој проект во изминатите три години и можностите за компаниите од целиот регион-ова беше пораката на претседателот Бранко Азеки која во негово отсуство во Приштина беше пренесена на конференцијата на Коморскиот инвестициски форум (КИФ) организирана по повод завршувањето на проектот „Поддршка од ЕУ за КИФ ЗБ6“.

Членките на Коморскиот инвестициски форум (КИФ) на конференцијата испратија порака до претставниците на ЕУ, при што беше истакнато дека Брисел треба итно да донесе одлука со која на Западен Балкан ќе му овозможи да стане дел од единствениот европски пазар, зашто нема причина тоа да не се случи веднаш или многу брзо. Според нив, парадоксално е тоа што ЕУ сè уште го остава Западен Балкан на страна.

„Предолго сме во овој процес, Северна Македонија, Србија, Албанија, Босна и Херцеговина, Косово, Црна Гора. Нашите економии веќе ги применија стандардите кои беа важни за функционирање на стопанствата. Целиот процес засега стои. Во меѓувреме, бизнисот трпи,

не може да биде конкурентен наспроти оној од европските земји. Така ги губи и можностите и приликите“, истакнаа претседателите на Стопанските комори од шесте земји на Западен Балкан.

„Европа, се надевам, конечно сфаќа, дека Западен Балкан не е регион на проблеми и несреќи, кој треба да се влече, за онака, да им се најде. Не, овој регион има потенцијал како ниту еден друг во Европа. Европа денес увезува 98 отсто од сите ретки метали што и се потребни за новите зелени индустрии, соларни технологии, батерии, електрични возила од Кина, а тука во регионот има не само резерви, туку и рудници кои функционираат, како и преработувачи за никел, кобалт, литиум, графит, калцит,..., И сега замислете, ние треба нешто да докажуваме. Не, ние сме дел и сакаме да бидеме дел од европскиот конструкт, а не да бидеме некој што ќе го примите од милост“, подвлече претседателот на српската Стопанска комора Марко Чадеж.

Претставниците на бизнисот се обратија и до политичарите, укажувајќи уште еднаш колку е важен приватниот сектор зашто тој, како што беше нагласено, плаќа даноци, гради патишта и креира работни места.

Конференцијата беше заокружена со излагање на генералниот секретар на КИФ, Татјана Штерјова Душковска, која истакна дека од суштинско значење е поддршката за приватниот сектор на регионално ниво дополнително да се проширува и продлабочува.

„Важна е поддршката за активно вклучување на приватниот сектор во регионалната економска агенда, но и поддршката во придонесот за подобрување на конкурентноста на економиите од Западен Балкан и овозможување нивно исполнување на економската европска пристапна перспектива за справување со конкурентскиот притисок и пазарните сили во Унијата. Значи, ова е скроман повик до нашите регионални и меѓународни донатори и партнери дека треба да се направи многу повеќе, и ние сметаме на вашата поддршка во правењето на овој регион да го исполниме нашето мото – Еден регион/Една економија“, истакна Штерјова Душковска.

На конференцијата беа присутни претседателите на Стопанските комори на Србија и Косово, Марко Чадеж и Лулзим Рафуна, претседателката на Сојузот на стопански и индустриски комори на Албанија Инес Муцостепа, потпретседателот на Стопанската комора на Црна Гора Никола Вујовиќ, како и заменик-генералниот секретар на надворешната трговска комора на БиХ Мирко Бошковиќ.

Коморскиот инвестициски форум на Западен Балкан (КИФ ЗБ6) е асоцијација на стопанските комори од Албанија, Босна и Херцеговина, Косово, Северна Македонија, Црна Гора и Србија, која воспостави платформа за соработка во 2017 година. Целта е да се обезбеди заеднички глас на бизнис заедницата во регионот, да се олеснат деловните контакти меѓу компаниите и да се промовира регионот како единствена инвестициска дестинација.

Центар за едукација и развој на човечки ресурси

Контакт лица:

м-р Анита Митревска
++ 389 2 3244057
anita@mchamber.mk

м-р Елизабета Андриевска-Ефимова
++ 389 2 3244074
beti@mchamber.mk



Семинар
15.06.2023

ЛИДЕРСКИ И КОМУНИКАЦИСКИ ВЕШТИНИ ЗА УПРАВУВАЊЕ СО ЕФЕКТИВНИ ТИМОВИ

Цел на оваа обука е да ја демонстрира клучната разлика помеѓу традиционалниот менаџмент и инспирационото лидерство. Учесниците на оваа обука ќе имаат можност да се запознаат со важни аспекти од организациониот живот вклучувајќи ги темите како карактеристики на ефективни тимови, стилови на лидерство, вештини за ефикасна комуникација, како и важноста на алтруизмот и емпатијата за управување со вработените.

Од оваа обука ќе научите:

- Клучни разлики помеѓу менаџирање и лидерство;
- Каков лидерски стил да користите во зависност од тимот;
- Како ефективно се делегира;
- Важност на ефикасна и веродостојна комуникација на работно место;
- Како да комуницирате со вработени со различни комуникациски стилови;
- Како се гради високо ефективен тим.

За сите учесници на обуката ќе биде обезбедено:

- упатства за приклучување на „онлајн“-обука;
- материјали во електронска верзија и
- е-сертификат за учество на обуката.

Обучувач:

Наташа Алексовска - Основач и деловен консултант во Вивендум Ратио Солушнс. Професионалец со повеќе од 18 години искуство во областа на човечки ресурси, предавач во повеќе Центри за обука и развој со над 150 одржани обуки и програми за професионален развој на преку 1650 вработени од сите хиерархиски нивоа.

Контакт лица:

м-р Анита Митревска
++ 389 2 3244057
anita@mchamber.mk

м-р Елизабета Андриевска-Ефтимова
++ 389 2 3244074
beti@mchamber.mk

Семинар
20.06.2023

ЕКСЕЛ ЗА ФИНАНСИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Целта на онлајн семинарот е запознавање и практична работа со вградените Ексел функции за финансии и нивна примена за анализа на вложувањата, кредитите и инвестиционите проекти. Покрај вградените функции, ќе се применуваат и формули со кои се анализираат финансиските текови.

На онлајн семинарот ќе се обработуваат најважните Ексел функции за луѓето кои работат во финансискиот сектор. Тука се мисли на најважните функции од финансиската математика и алатките за планирање, евалуација и изработка на алтернативни сценарија за инвестирање во реални проекти.

Посебен осврт се става на алатките за проценка на временската вредност на парите (идна и сегашна вредност на единечни суми, идна и сегашна вредност на ануитети, амортизација на заеми). Потоа ќе следи примената и калкулацијата на соодветни економски показатели: нето сегашна вредност на инвестициите, стапка на профитабилност, интерна стапка на рентабилност и период на враќање, дисконтиран готовински тек), со цел да се максимизираат ефектите и да се минимизира ризикот од вложувањата. На семинарот ќе се обработат и методите за оценка на ризикот како што е стандардна девијација, како и CAPM моделот за вреднување на инвестициите.

Во рамките на семинарот ќе се обработува студија на случај на планирање и вреднување на реална инвестиција од мал бизнис, со примена на критериумот на нето сегашната вредност (NPV – net present value) и интерната стапка на рентабилност (IRR- Internal Rate of Return).

Овој семинар обезбедува рамка за проценка на економската и финансиската ефикасност на инвестициите. Оваа рамка се состои од користење на напредни Ексел алатки – со кои може да се утврди оправданоста за реализација на проектот преку создавање на информациски систем за инвестициона анализа.

Контакт лица:

м-р Анита Митревска
++ 389 2 3244057
anita@mchamber.mk

м-р Елизабета Андриевска-Ефтимова
++ 389 2 3244074
beti@mchamber.mk

Семинар
23.06.2023

РАЗВОЈ И ПРИМЕНА НА ЕМОЦИОНАЛНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

Оваа обука јасно го дефинира концептот на емоционална интелигенција, објаснува колку е клучна за приватниот и професионалниот развој и дава практични решенија и алатки како учесниците да ги применат знаењата во секојдневниот живот а со тоа да ја подобрат својата лична самодоверба како и професионалниот успех.

Емоционална интелигенција претставува збир од способности и вештини кои определуваат колку успешно ќе управуваме со личниот живот и нашата способност да ги разбереме луѓето околу нас, како да комуницираме и соработуваме успешно со нив.

Во денешната комплексна и променлива средина, техничката експертиза или специјалистичко знаење за извршување на работните задачи не е повеќе доволно за успех. Секојдневно сме соочени со нови и зголемени барања на работните места, повеќе притисок и стрес и потреба од поголема комуникација со другите за што е потребно да бидеме проактивни, отворени во пристап и соработка со другите, да знаеме како да управуваме со нашата продуктивност, меѓусебните односи и луѓето со кои сме опкружени.

Здобиените способности и вештини кои произлегуваат од емоционалната интелигенција на учесниците ќе им овозможат полесно справување и проактивност во управување со промените во приватниот и професионалниот живот и ќе им даде можност за развој на перспектива и самодоверба за управување со личните и емоции како и очекувањата и емоциите на луѓето со кои се опкружени.

За кого е наменета

- Менаџери на сите нивоа во организација, вработени кои имаат аспирации за раководна позиција, вработени кои согласно систем за управување со таленти се идентификувани за идни раководни позиции;
- Вработени и индивидуалци кои сакаат да ги подобрат своите можности за развој на кариера и продуктивно управување со личниот живот преку развој на емоционална интелигенција;
- Сите индивидуи кои сакаат да ги развијат своите лидерски вештини.

Контакт лица:

м-р Анита Митревска
++ 389 2 3244057
anita@mchamber.mk

м-р Елизабета Андриевска-Ефтимова
++ 389 2 3244074
beti@mchamber.mk

Семинар
27.06.2023

EXCEL SALES' DATA ANALYSIS-ДАТА АНАЛИЗА НА ПРОДАЖБА

Ексел алатките спаѓаат во најважните алатки во деловното планирање, микроекономската анализа и носењето на одлуки за подобрување на перформансите на продажбата на компаниите.

На онлајн семинарот ќе се обработуваат 10 начини за анализа на податоците за продажба на компанијата со користење на Ексел. На тренингот ќе се користат и 7 различни техники за анализа!

Анализата ќе се прави со дескриптивна статистика, потоа со користење на Екселот ќе следува објаснувачка анализа на податоци (Exploratory Data Analysis- EDA), како и користење на специфични Ексел формули за анализа на продажбата.

За анализа ќе се користат и пивот табели за анализа на продажбата, потоа ќе се прави комбинирање на податоците од различни бази и примена на Power Pivot алатките. Ова ќе овозможи создавање на консолидирани извештаи.

На онлајн-семинарот ќе се прикаже и техниката на одговарање на Open-ended questions неопходни за донесување на менаџерски одлуки поврзани со продажбата.

Анализата ќе опфати анализа на аномалии во продажбата, откривање на екстремни вредности и сл.

На крај ќе се обработат начини за презентирање на анализите, преку табели, графикони и примена на правила (conditional formatting).

Во свет во кој сме постојано опкружени со податоци, бројки, трендови и статистики, неопходно е да ги разбираме и да бидеме способни да ги користиме Ексел алатките за носење на деловни одлуки.

Контакт лица:

м-р Анита Митревска
++ 389 2 3244057
anita@mchamber.mk

м-р Елизабета Андриевска-Ефтимова
++ 389 2 3244074
beti@mchamber.mk

Семинар
27.06.2023

УПРАВУВАЊЕ СО НАБАВКИТЕ И ВЕШТИНИ ЗА ПРЕГОВАРАЊЕ



Целта на семинарот е запознавање на учесниците на семинарот со управувањето со процесот на набавка, учесниците во набавките - купувачите, добавувачите, интерната комуникација во организацијата - набавка - нарачател, комуникација со добавувачите, приоритети кај набавките, WIN-WIN стратегија, стратешко поврзување со добавувачите, оценување на добавувачите - критериуми за оценување.

За сите вработени кои се вклучени во управување со процесот на набавка - раководители на набавки, менаџери на набавки и останатите кои се занимаваат со логистичка работа во организацијата (набавки, магацинско работење, транспорт).

Предавач е Игор Ќика, дипломиран инженер по менаџмент и консултант за менаџерски системи, директор на PDCA KONSALTING, ДОО Нови Сад, водечки стручен консултант за проектирање и имплементација на ISO 9001:2015; ISO 14001:2015; ISO/IEC 27001:2013; ISO 20000-1:2018; ISO 22301:2012; ISO 31000:2018; ISO 37001:2016, GDPR во повеќе организации во Србија, Црна Гора и БИХ, воедно и менаџер за проценка на ризик во работењето на основа на ISO 31000. Поседува 15 годишно искуство како директор на логистика во различни организации (Застава промет Сомбор – автомобилска индустрија), Генел – бренд Хаусел и застапник на Elektrolux, Zannusi, Indesit уреди за Србија, STAV – овластен дистрибутер Samsung за Србија и Црна Гора.

Работен јазик: српски.

Контакт лица:
м-р Анита Митревска
++ 389 2 3244057
anita@mchamber.mk

м-р Елизабета Андриевска-Ефтимова
++ 389 2 3244074
beti@mchamber.mk

Семинар
30.06.2023

ГАРАНЦИИ ЗА ПОТЕКЛО НА ЕЛЕКТРИЧНА ЕНЕРГИЈА И МОЖНОСТИТЕ ЗА ИНВЕСТИЦИИ ВО ОБНОВЛИВИ ИЗВОРИ НА ЕНЕРГИЈА

Инвестирање во обновливи извори на енергија се од ден на ден е се повеќе примамливо за инвеститорите. Моќностите за инвестирање се доста јасни, но постапките и чекорите до крајното решение може да бидат збунувачки. Поради тоа ова потребно е да се разгледаат задолжителните чекори и постапки за интегрирање на обновливи извори на енергија. Во текот на годините, од страна на креаторите на правата и законските рамки, согледани се одредени потешкотии кои го отежнуваат процесот на изградба на електрана за производство на електрична енергија. Од тие причини се направени измени во одредени законски и подзаконски акти. Често мотивацијата за инвестирање во обновливите извори на енергија може да биде поттикната од различни мерки за поддршка. Гаранциите за потекло на енергијата од обновливи извори се можност за еден вид на поддршка која е во развој во нашата земја. На почетокот учесниците ќе бидат запознаени со видовите на електрани од обновливи извори во кои може да се инвестира, правната и законска рамка која е на сила при преземање на чекорите до изградба на една електрана за производство на електрична енергија од обновливи извори за енергија. Во текот на годините, од страна на креаторите на правата и законските рамки, согледани се одредени потешкотии кои го отежнуваат процесот на изградба на електрана за производство на електрична енергија. Од тие причини се направени измени во одредени законски и подзаконски акти. Предавањето ги разгледува можните мерки за поддршка за електрани кои користат енергија од обновливи извори на енергија. Краток осврт на применетите мерки за поддршка и правото за стекнување.

Предавачи:

- Катерина Билбилоска е магистер по електротехника и информациски технологии во областа на енергетските системи.

- Магдалена Даскалова е дипломиран економист. Има повеќе годишно работно искуство во Министерството за економија.

Контакт лица:
м-р Анита Митревска
++ 389 2 3244057
anita@mchamber.mk

м-р Елизабета Андриевска-Ефтимова
++ 389 2 3244074
beti@mchamber.mk



СТОПАНСКА КОМОРА
НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА




Ваш деловен соработник
во светот на бизнисот


Посетете:
www.mchamber.mk

Ве очекуваме!

 <http://www.facebook.com/chamber.mk>

 http://www.twitter.com/Chamber_MK

 <http://www.youtube.com/user/MKChamber>

 <http://www.linkedin.com/company/economic-chamber-of-macedonia>

