

Ваш деловен соработник во светот на бизнисот



БИЗНИС ИНФО



Број 581

www.mchamber.mk

31.1.2025

Азески на средба со раководството на Клубот на извозници и на Институтот за извоз: Комората го лансира новиот концепт за извоз

17.02.2025, Обука
Дводневна онлајн обука на тема:
Акредитирана обука:
ЛИЦЕ ОДГОВОРНО
ЗА УПРАВУВАЊЕ И/
ИЛИ ПОСТАПУВАЊЕ



21.02.2025, Семинар
Дводневен интерактивен семинар на тема:
ОСНОВНИ И
НАПРЕДНИ ТЕХНИКИ
НА ПРОДАЖБА,
ТРЕНИНГ ЗА
ТРЕНЕРИ

24.02.2025, Инфо сесија
Инфо-сесии: Пристап до финансии и успешна апликација за ЕИС грантови

Глигор Цветанов во „Бизнис-клуб“: „Извозот е суштински за да опстанеме и како компании и како држава“



24.02.2025, Обука
„МАРКЕТИНГ НА КОРПОРАТИВНИ ESG ИНИЦИЈАТИВИ“ –

28.02.2025, Обука
Еднодневна специјалистичка обука на тема:
СИТУАЦИОНО ЛИДЕРСТВО
- ОСНОВА ЗА ПРОДУКТИВНОСТА НА КОМПАНИТЕ

ПОКРОВИТЕЛИ

НА СТОПАНСКАТА КОМОРА НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

ПРЕМИУМ Покровители



СТАНДАРД Покровители



СИЛВЕР Покровители

Азески на средба со раководството на Клубот на извозници и на Институтот за извоз: Комората го лансира новиот концепт за ИЗВОЗ



Претседателот на Стопанската комора на Северна Македонија Бранко Азески имаше работна средба со раководството на Клубот на извозници (проф. д-р Дарко Лазаров, Анатоли Кутрески „Пекабеско“ АД Скопје, Зоран Н. Илиев „Активна“ ДОО Штип и Евгенија Ангеловска „Ламинати ком“ ДОО Прилеп) и со членовите на Управниот одбор на Институтот за извоз (Боријан Борозанов „Џонсон Мети“ Скопје, проф. д-р Ирена Кикеркова, Андреа Серафимовски „Гранит“ АД Скопје и проф. д-р Емилија Митева-Кацарски), како две клучни институции во новиот концепт за извоз на Комората.

Клубот на извозници е специјализирано тело во рамките на Комората кое има повеќе од 200 членки извозни компании, додека, пак, Институтот за извоз како новоформирана институција треба да биде алатка за стручна, експертска и за професионална поддршка на компаниите. Истовремено, Институтот преку тренинг-центарот ќе испорачува тематски обуки, специјализирани студии и едукативни програми за зајакнување на кадровските и на менаџерските капацитети на извозните компании, преку различни модули и програми со домашни и странски експерти.

На средбата претседателот Азески го претстави планот на активности кои ќе следуваат во наредниот период, а кои се однесуваат на целосно операционализирање и ставање во функција на новиот концепт за извоз на Комората. Имено, тој го најави настанот „Ден на извозот“, кој ќе се одржи во просториите на Комората на 31.1.2025 (петок), во чии рамки е планирана седница на Националниот совет за извоз, а на чие чело е токму



достапни насекаде

Посетете : www.mchamber.mk



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

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

Азески како претставник на бизнис-секторот, заедно со претседателот на Владата на РСМ, ресорни министри од сферата на економијата, како и со претставници на најголемите и најуспешни извозни компании.

Овој совет претставува платформа за јавно-приватен дијалог за прашања поврзани со извозот и како советодавно тело артикулира иницијативи и предлог-политики за унапредување на извозот и за обезбедување поголема поддршка за извозно ориентираните компании.

На настанот е планирано свечено отворање на новите простории на Институтот за извоз и промоција на активностите кои успешно ги реализираше Комората изминатиот период, со цел поголема поддршка за извозните компании преку обезбедена експертиза во процесот на воведување меѓународни стандарди за квалитет, изработка на маркетинг-стратегии за извоз, воведување дигитални решенија во работењето на компаниите и техничка поддршка за пристап до финансии. Наедно, ќе биде промовирана и новата дигитална платформа „EASY EXPORT“, која на едно место обезбедува корисни информации за извозните компании и претставува корисна алатка за промоција на македонските компании преку извозниот директориум, кој е дел од платформата.



На средбата претседателот на Клубот на извозници проф. д-р Дарко Лазаров

потенцираше дека Клубот на извозници годинава, во соработка со Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство на РСМ, ќе организира неколку настапи на меѓународни саеми за извозните компании од земјоделско-прехранбениот сектор, а во план е организирање повеќе Б2Б-средби и купувачки мисии за македонските компании, со цел вмрежување и изнаоѓање нови трговски партнери. Истовремено, Лазаров информираше за планот за организирање годишна конференција посветена на македонските извозници, со цел нивна поголема афирмација и промоција на македонските брендови.

Сите овие активности ја потврдуваат заложбата на Стопанската комора да изгради сериозни институционални капацитети во делот на извозот, па токму лансирањето на новиот концепт за извоз на Комората базиран на трите столбови (Национален совет за извоз, Клуб на извозници и Институт за извоз) е во насока на испорачување конкретни алатки и услуги за извозните компании.

Глигор Цветанов во „Бизнис-клуб“: „Извозот е суштински за да опстанеме и како компании и како држава“



„За мала економија како македонската извозот е суштински за да опстанеме и како компании и како држава, за да имаме поголем приход и за компаниите и за вработените и за да креираме конкурентни производи со поголема додадена вредност“, изјави Глигор Цветанов, генерален директор на една од најуспешните македонски компании „Макпрогрес“ од Винаца, во новата епизода на подкастот „Бизнис-клуб“ со Бранко Азески.

Во разговорот Цветанов истакна дека извозот е специфична работа, која влијае врз создавањето производи со додадена вредност, за што е потребно да се има квалитетен производ, добро спакуван за да биде конкурентен, да се има желба и амбиција да се излезе на пазарите и да се знае како да се понуди. Според него, покрај тоа што компаниите мора да ги подобрат своите производи и услуги, потребна е и институционална поддршка од државата, како што тоа го прави Турција за својата бизнис-заедница, за да се овозможи пристап до надворешните пазари, што подразбира бесцарински извоз. Тој објасни дека поради непотпишан договор од наша страна компаниите кои извезуваат во земјите од Блискиот Исток плаќаат повисоки царини.

„Ние како држава имаме поволен амбиент: членка сме на ЦЕФТА и на ЕФТА за слободна трговија, а имаме и договор со ЕУ и може да извезуваме без царина. Меѓутоа, има и други пазари, како на пример земјите од МАГРЕБ и од Блискиот Исток, со кои ЕУ има склучено конвенција ПАН-ЕУРО-МЕД. Ние сме приклучени кон тоа, меѓутоа не можеме да имаме слободна трговија со тие земји затоа што го немаме потпишано договорот. Треба само да се потпише договорот за да имаме слободна трговија“, истакна Цветанов.

М-р Григор Цветанов во разговорот со Азески, исто така, ја нагласи важноста од нови инвестиции и истакна дека креаторите на економските политики ќе треба да се фокусираат на неколку подрачја: 1) искоренување на сивата економија преку воспоставување ред во дигиталната продажба, која се врши без фискални сметки, и преку подигнување на капацитетите во Управата за јавни приходи за поголема контрола на терен; 2) обезбедување поевтина енергија – гасификацијата сè уште не ја исполни својата цел; 3) унапредување на образованието, особено на високото образование, бидејќи има многу многу слаба врска со бизнис-заедницата во обезбедувањето на вештините и 4) ефикасна администрација бидејќи за бизнисот времето е важен фактор кој прави трошоци ако не се искористи навреме.

„Во деловниот свет приликите и можностите бргу се менуваат. Ако се појават можности, а ние не сме ги искористиле, тогаш возот е заминат бидејќи го искористил некој друг, кој може да ни стане конкуренција. Секое време што сме го изгубиле значи дека неповратно сме ги изгубиле приликите што не се враќаат“, вели Цветанов.

Григор Цветанов својата професионална кариера ја започнал на 20-годишна возраст во семејната компанија „Макпрогрес“ ДОО Винаца, во која ги поминал речиси сите работни позиции пред да стане генерален директор на компанијата. Редовно посетува светски саеми, каде што црпи креативни идеи, кои потоа ги применува во работата.

„Макпрогрес“ е семејна компанија со повеќе од 600 вработени и со промет од околу 37 милиони евра годишно. Таа е најголем извозник на храна во последните 12 години преку познатиот бренд винчини, и тоа во 62 држави низ светот.

Покрај брендот винчини, „Макпрогрес“ е познат и по своите брендови дониа, сончева долина, фантазија и натура. Од вкупното производство 80 % е наменето за извоз, а само 20 % за домашниот пазар.


Компанијата е вклучена во дуалното образование за реализација на практична обука на ученици од СОУ „Ванчо Прке“ од Винаца и е добитник на грантот за дуално образование од Германската банка за развој, обезбеден преку Коморскиот инвестициски форум.

Во рамките на компанијата работи и Академијата „Винчини“, единствен целосно опремен центар за истражување и за развој, со лаборатории за иновации и за органолептика.

Контакт лица:

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

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



online
time
courses
objects
web
example
video
easily
participant
information
software
electronic
teaching
term
online
education
assessment
student
social
content
knowledge
electronic
assessment
classroom
system
work
system
cost
devices
internet
software
computers
virtual
elearning
video
example
support

17.02.2025 ,
Обука

Дводневна онлајн обука на тема: Акредитирана обука: ЛИЦЕ ОДГОВОРНО ЗА УПРАВУВАЊЕ И/ИЛИ ПОСТАПУВАЊЕ СО ОТПАД – февруари – март 2025 година

Компаниите кои во вршењето на својата дејност во текот на една календарска година создаваат повеќе од 200 килограми опасен отпад и/или повеќе од 150 тони неопасен отпад, согласно член 21 од Законот за управување со отпад, се должни да назначат најмалку едно стручно оспособено лице-управител со отпад.

Управителот со отпад е лице кое поседува Уверение за положен стручен испит за вршење на работите за управување и/или постапување со отпад од Министерството за животна средина и просторно планирање, а за стекнување на Уверение, лицето потребно е да положи стручен испит за вршење на работите за управување и/или постапување со отпад.

За таа цел Стопанската комора на Северна Македонија организира обука за „Лице одговорно за управување и/или постапување со отпад“, согласно програма акредитирана од Министерството за животна средина и просторно планирање, која е задолжителна за сите лица кои планираат да полагаат стручен испит за управител со отпад. Обуката се опфаќа 50 училишни часови, распоредени во 8 предавања кои ќе се реализираат во периодот февруари-март 2025 година, за сите заинтересирани за полагање на испитот кој престои во периодот април 2025 година, согласно Оглас кој ќе биде распишан од Министерството за животна средина и просторно планирање.

Предавачи на Програмата се овластени лица со положен стручен испит за управител на отпад, кои имаат експертиза во областа на животната средина со посебност кон одржливо управување со отпад, истите се претставници од реалниот сектор кои имаат повеќе од 10 годишно работно искуство во дадената област.

Проф. Д-р Филип Ивановски, извршен Директор на Пакомак Доо, првиот колективен постапувач за отпад во земјава, основан 2010 година од 11 реномирани компании од прехранбената индустрија. Ивановски има над 25 години работно искуство, како инженер во Пивара Скопје АД, Словин Југококкта АД и Извршен Директор на Горска.

д-р Александар Матески, директор на сектор за правни и корпоративни работи во Прилепска пиварница АД Прилеп.

М-р Ана Мазневска Каранфилова, раководител на Секторот за управување со отпад во Министерството за животна средина и просторно планирање каде работи на подготовката на регулативите за управувањето со отпад на национално ниво.

Контакт лица:

м-р Михајло Донев

тел: 02/3244-067

e-mail: mihajlo@mchamber.mk

м-р Анита Рафајловска

Телефон: 02 32 44 057

anita.mirevska@mchamber.mk

21.02.2025 ,
Семинар

Дводневен интерактивен семинар на тема: ОСНОВНИ И НАПРЕДНИ ТЕХНИКИ НА ПРОДАЖБА, ТРЕНИНГ ЗА ТРЕНЕРИ НА ПРОДАЖБА, ОСНОВИ НА МЕНАЏМЕНТ

Стопанската комора на Северна Македонија на 20-21 февруари 2025 година организира дводневен интерактивен семинар на тема: ОСНОВНИ И НАПРЕДНИ ТЕХНИКИ НА ПРОДАЖБА, ТРЕНИНГ ЗА ТРЕНЕРИ НА ПРОДАЖБА, ОСНОВИ НА МЕНАЏМЕНТ, СТРАТЕГИИ И ВЕШТИНИ ВО ДИСТРИБУЦИЈА НА ПРОИЗВОДИ И УСЛУЖНИ ДЕЈНОСТИ НА ДОМАШЕН И СТРАНСКИ ПАЗАР, КАКО РАЗМИСЛУВААТ ИНТЕРНАЦИОНАЛНИТЕ БРЕНДОВИ ПРИ ОСВОЈУВАЊЕ НА ПАЗАРИТЕ.

Желбата да ја зголемите продажбата, сами да можете да креирате успешни продажни тимови и кадри, да можете да ја имплементирате својата стратегија за настап на домашен и странски пазар (свој бренд или услуга), да раководите, организирате, контролирате, мотивирате, со еден збор да успеете во конкурентниот свет !

Овој семинар е за вас!

Придружете ни се на една интерактивна обука, која ќе ви овозможи веднаш примена на техниките на вашето работно место со вашиот тим!

Предавач:

Владимир Бесовски, дип. електро инженер, со повеќе со 23 годишно искуство во продажба и севкупни продажни циклуси. Моментално работи во Kuehne + Nagel ДОО Скопје како бизнис девелопмент специјалист. Својата кариера ја започнува од основно ниво во продажбата, за да набрзо се искачи до позицијата директор на продажба во Нелт СТ Скопје, а потоа станува и комерцијален директор во Алма-М Скопје.

Специјални гости на семинарот ќе бидат:

- Ивица Саралиевски, генерален менаџер на Подравка ДООЕЛ од Македонија.

- Александар Симоновски, Принципал , Национален супервизор за HELL ENERGY.

Контакт лица:

м-р Елизабета Андриевска-Ефтимова,

телефон: 02 32 44 074

beti@mchamber.mk

24.02.2025 ,
Инфо сесија

Инфо-сесии: Пристап до финансии и успешна апликација за EIC грантови

Доколку сте сопственик на мало или средно претпријатие (МСП), стартап или претприемач со иновативни идеи, пријавете се за учество на две инфо-сесии, кои ќе ви помогнат да го откриете потенцијалот на програмата Хоризонт Европа и да ги разберете можностите за финансирање преку Европскиот иновациски совет (EIC).

Двете инфо-сесии се дизајнирани да ви понудат клучни информации и практични совети, без разлика дали сте почетник или веќе имате искуство со програмата.

Инфо-сесии: Пристап до финансии и успешна апликација за EIC грантови – МИР фондација

Дали сте сопственик на МСП, стартап или претприемач со иновативни идеи?

- овие инфо-сесии се вашиот клуч за разбирање на можностите за финансирање преку Хоризонт Европа и Европскиот иновациски совет (EIC)!

Местата се ограничени! Пријавете се денес со пополнување на следниот формулар: <https://lnkd.in/dpKBMvZF>

Прочитајте повеќе на следниот линк: https://lnkd.in/dNC_cUdT

Фондација за менаџмент и индустриско истражување, во рамки на мрежата Enterprise Europe Network и со поддршка на Министерството за економија и труд, ги организира двете инфо-сесии кои ќе ви помогнат да го откриете потенцијалот на програмата Хоризонт Европа и да ги разберете можностите за финансирање преку Европскиот иновациски совет (EIC). Двете сесии се дизајнирани да ви понудат клучни информации и практични совети, и доколку сте почетник и доколку веќе имате искуство со програмата.

Контакт лица:

Ирена Мојсовска.

T. (+389) 23 24 40 09

M: (+389) 70 277 849

E. irena@mchamber.mk

24.02.2025 ,
Обука

„МАРКЕТИНГ НА КОРПОРАТИВНИ ESG ИНИЦИЈАТИВИ“

Еднодневниот семинар се фокусира ефикасна комуникација на ESG иницијативите на компаниите. Семинарот има за цел да ги запознае посетителите со потребата од соодветна комуникација на ESG иницијативите сè со цел нивна поголема видливост пред целната публика. По завршувањето на семинарот, посетителите ќе имаат основни познавања и искуство од практична вежба за креирање на комуникациски план за ESG иницијатива, како и подетално разбирање на самата ESG тематика и нејзините сегменти.

Ефикасното интегрирање на ESG иницијативите во маркетинг стратегиите станува сè позастапено кај компаниите, но нивото на имплементација во најголемиот дел од локалниот пазар сè уште останува основно. Брендите често се фокусираат на едноставни објави на социјалните мрежи за нивните еколошки или општествени ангажмани, без претходна анализа на нивното реално влијание и релевантност за целната публика.

Бројни компании одлучуваат да комуницираат ESG теми кои во моментот се „трендинг“ без стратегиски пристап и без јасно дефинирани бизнис и маркетинг цели. За да се создаде успешна ESG маркетинг комуникација, неопходно е длабинско разбирање на вистинските вредности на брендот, избор на соодветни комуникациски канали и дефинирање на содржина која автентично ја пренесува ESG активацијата.

На овој семинар ќе бидат дискутирани ефикасни пристапи за интеграција на ESG во маркетинг стратегиите, како и практични методи за создавање релевантна и влијателна содржина. Преку реални примери и интерактивна вежба, учесниците ќе научат како да изградат автентични ESG наративи кои во вистинско светло ќе ги претстават ESG напорите на нивните компании пред целната публика.

Семинарот е соодветен за претставници на комуникациски, маркетинг и HR сектори, задолжени за промотивната комуникација на компаниите во кои работат.

Посетителите е неопходно на семинарот да понесат лап топ поради активно учество во практичниот дел.

Контакт лица:

м-р Михајло Донеv,

Телефон: + 389 2 3244067

mihajlo@mchamber.mk

м-р Анита Рафајловска

Телефон: 02 32 44 057

anita.mitrevska@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.youtube.com/user/MKChamber>

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

