

Ваш деловен соработник во светот на бизнисот



# БИЗНИС ИНФО

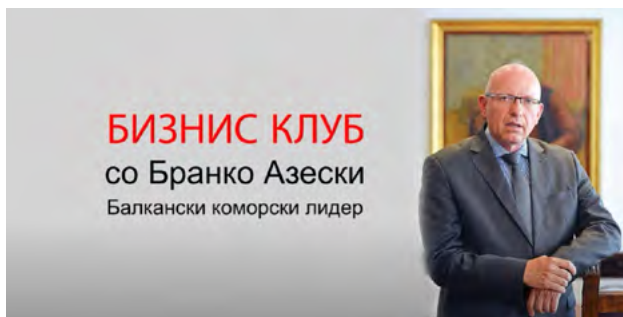


Број 577

www.mchamber.mk

06.12.2024

## Нова платформа за дијалог и идеи: Започна подкастот „Бизнис клуб“ со Бранко Азески



## Азески - Туркменоглу: Поддршката за конкурентноста на приватниот сектор – дел од стратегијата на ЕБОР

10.12.2024, Семинар  
Еднодневна  
специјалистичка  
обука на тема:  
КАКО ЕФЕКТИВНО  
ДА СЕ УПРАВУВА  
СО ПРОЦЕСОТ НА  
ПРОДАЖБА И У...

10.12.2024, Обука  
ОБУКА ЗА  
КОРИСТЕЊЕ АЛАТКА  
НАМЕНЕТА ЗА  
ДОБИВАЊЕ ДЕТАЛНИ  
ИНФОРМАЦИИ ПРИ  
ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА  
НА СЕРТИФИКАТОТ...

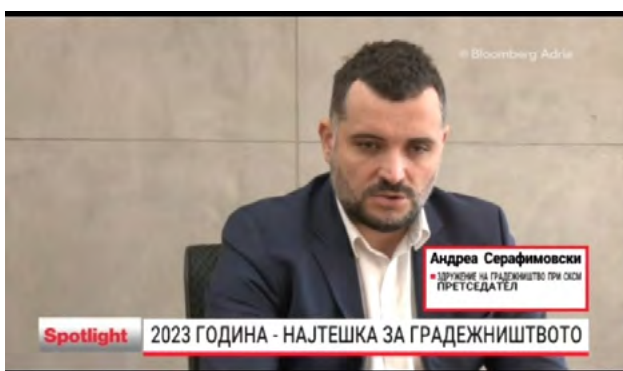
11.12.2024, Семинар  
ПРАВНИ ПОСТАПКИ  
ПРЕДВИДЕНИ  
ВО ЗАКОНОТ ЗА  
КОНЦЕСИИ И  
ЈАВНО ПРИВАТНО  
ПАРТНЕРСТВО И  
ВО ЗАКОНОТ ЗА  
МИНЕР...

16.12.2024, Обука  
Дводневна онлајн  
обука на тема:  
САЈБЕР-БЕЗБЕДНОСТ  
И ЗАШТИТА НА  
ПОДАТОЦИ



## Металната и електроиндустријата во период на промени, недостиг од стручен кадар и приспособување на новата економска реалност

## Градежништвото денес - како да се врати изгубениот сјај и лидерската улога на градежништвото во развојот на економијата

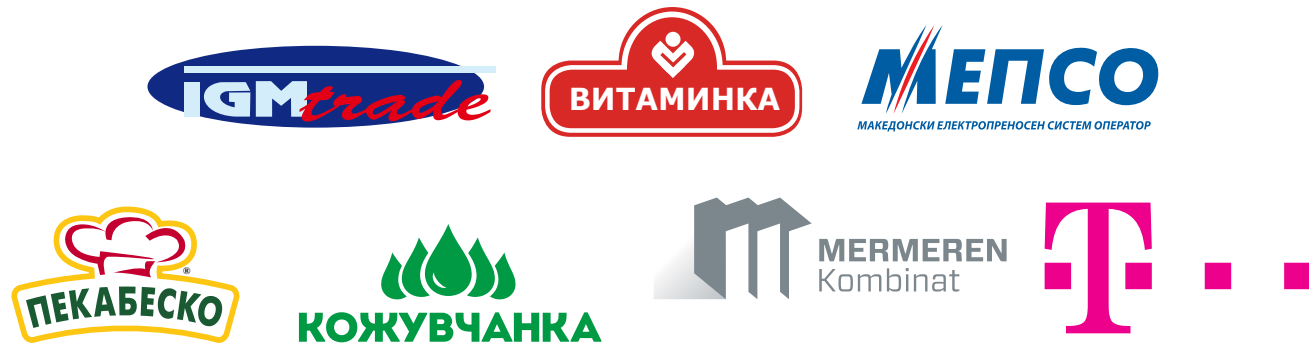




# ПОКРОВИТЕЛИ

НА СТОПАНСКАТА КОМОРА НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

## ПРЕМИУМ Покровители



## СТАНДАРД Покровители



## СИЛВЕР Покровители

## Азески - Туркменоглу: Поддршката за конкурентноста на приватниот сектор – дел од стратегијата на ЕБОР

Претседателот на Стопанската комора на Северна Македонија, Бранко Азески, оствари работна средба со шефот на канцеларијата на Европската банка за обнова и развој (ЕБОР) во С. Македонија, Фатих Туркменоглу. Разговорите беа фокусирани на новата петгодишна стратегија на ЕБОР за Северна Македонија, која се очекува да биде усвоена напролет следната година.

На состанокот беше истакнато дека стратегијата, каде се дефинира ангажманот на ЕБОР во С. Македонија, останува насочена кон три главни приоритети:

- Поддршка за конкурентноста на приватниот сектор, која ќе се реализира преку подобрување на вредносните синџири, доквалификација на работната сила и зајакнување на владеењето;
- Зајакнување на регионалната интеграција преку активности за меко поврзување и приближување на земјата до Европската унија;
- Поттикнување на транзицијата кон зелена економија преку одржлива мешавина на извори на енергија и поголема ефикасност на ресурсите.

Азески нагласи дека стратешките насоки на Комората се комплементарни со приоритетите на ЕБОР, особено во делот на регионалната интеграција, зајакнувањето на извозните капацитети и спроведувањето на Зелената агенда. Како клучни примери за заложбите тој ги посочи активностите во рамки на Берлинскиот процес, каде Комората посветено работи на регионалната интеграција со тоа што е на водечките позиции во регионалните здруженија и иницијативи од типот на КИФ ЗББ и Асоцијацијата на балкански комори (АБК). Дополнително, заложбите на Комората за зајакнување на извозот се материјализираат преку формирање на институции како Националниот совет за извоз, Извозниот институт, како и зајакнувањето на Клубот на извозници внатре во Комората.

На средбата се дискутираше и за предизвиците со кои се соочува приватниот сектор, вклучително прашања како повратот на ДДВ и подготвеноста на компаниите да ги искористат средства од најавениот унгарски кредит.

Досегашните инвестиции на ЕБОР во земјата изнесуваат околу 3 милијарди евра, реализирани преку 196 проекти, додека моменталното портфолио изнесува 1,3 милијарди евра.

достапни насекаде

Посетете : [www.mchamber.mk](http://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.twitter.com/Chamber_MK)  
<https://www.youtube.com/user/MKChamber>  
<https://www.linkedin.com/company/economic-chamber-of-macedonia>



## Нова платформа за дијалог и идеи: Започна подкастот „Бизнис клуб“ со Бранко Азески

Стопанската комора на Северна Македонија започна со подкастот „Бизнис клуб“, најновата иницијатива на претседателот Бранко Азески. Оваа платформа е креирана со цел да отвори нови хоризонти за размислување, да поттикне дијалог за актуелните економски предизвици и да ги приближи искуствата од реалниот сектор до пошироката јавност.

Промоцијата на новиот подкаст и на бизнис публикациите „Стратешки документи на Комората“ и „Нов договор за економски развој“, дела на Азески и професор д-р Дарко Лазаров, беше направена во Охрид. На настанот присуствуваа премиерот Христијан Мицкоски, министерот за надворешни работи и надворешна трговија Тимчо Муцунски, градоначалникот на Општина Охрид, Кирил Пецаков, како и претставници од бизнис секторот и пратеници.

На промоцијата Азески најави дека подкастот „Бизнис клуб“ има за цел да ја афирмира плејадата млади македонски бизнисмени, кои носат свежина во нашата економија и ќе ги прифатат ризиците со кои ќе се соочува економијата во наредните 15-20 години



„Како бизнис задница сме определени да го следиме патот на Владата, ако и понатака ги слуша нашите барања кои се во интерес на државата и слободно да ги одбива сите наши барања кои се во интерес само на бизнисот, затоа што бизнисот не може да постои само за себе, он мора да постои за сите. На тој начин е остварена и поставена целта“, рече Азески.

Првата епизода од подкастот „Бизнис клуб“ веќе е достапна на YouTube каналот на Комората. Претседателот Азески разговара со Иво Јанкоски, сопственик на продукцијата куќа „Трето уво“, кој воедно е креатор и продуцент на серијалот. „Бизнис клуб“ е заеднички проект на Стопанската комора на Северна Македонија и Трето Уво.

Секој четврток во 12 часот ќе има ново издание на подкастот. Во секоја епизода, Азески ќе разговара со влијателни бизнисмени, основачи на компании, претприемачи и инвеститори кои имаат големо искуство и конкретен придонес за развојот на македонската економија. Секој од овие гости, низ своето уникатно искуство и експертиза, ќе даде вредни согледувања за деловниот амбиент, промените во глобалната економија и конкретните предизвици и можности за македонскиот приватен сектор.

Подкастот „Бизнис клуб“ претставува одлична можност за сите оние кои сакаат да го разберат подобро локалниот и глобалниот економски контекст и да научат од искуствата на најуспешните бизнисмени.



## УСПЕШНО РЕАЛИЗИРАНИ ОБУКИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈА И ЗА НАДВОРЕШНОТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ



Седум обуки со повеќе од 250 учесници од над 150 извозно ориентирани компании се реализираа во период од 4 месеци (од септември до декември 2024 г.) во рамките на активностите на Тренинг-центарот на Институтот за извоз при Стопанската комора, кој беше основан годинава како дел од активностите на Проектот за поддршка на приватниот сектор за регионална интеграција, кој го реализира Комората во партнерство со УСАИД.

Тренинг-центарот во оваа прва година од своето функционирање постави вкупно единаесет модуларни обуки како дел од програмите „Како да започнете со извоз на меѓународните пазари“ и „Извозен менаџмент“, а се реализираа седум обуки на следните теми:

- Меѓународен бизнис и меѓународни односи
- Анализа, пристап и модели на влез на странските пазари
- Задолжителни правила и правни аспекти при извоз
- Економските аспекти на меѓународниот бизнис
- Дијагностика на компетенциите за извоз
- Развивање извозни стратегии
- Меѓународен маркетинг и извозна промоција

Фокусот на Тренинг-центарот е насочен кон развивање на човечките ресурси во областа на надворешнотрговското работење преку испорака на обуки. Во рамките на модулите беа опфатени повеќе од 40 теми кои се од големо значење за организирање на извозното работење.

- Обуките во рамките на првата програма „Како да започнете со извоз на меѓународните пазари“ се наменети за компаниите кои сакаат да започнат извозни активности, но немаат доволно знаења за да го направат тоа.
- Обуките во рамките на втората програма „Извозен менаџмент“ се наменети за компаниите постојни извозници кои сакаат да го унапредат своето работење и да го прошират опсегот на земји/пазари на кои ќе ги пласираат своите производи.

Предавачите на обуките, кои се истакнати домашни и странски експерти, претставници на академската фела и на приватниот сектор, им ги пренесоа своето теоретско знаење и богатото практично искуство на учесниците, повеќе од 250 лица од над 150 извозно ориентирани компании.

Водени од потребите на компаниите за пристап до соодветните знаења, вештини и експертиза во областа на надворешнотрговското работење, како и од расположливоста на ресурсите, Институтот за извоз како професионално тело е формиран со цел поддршка во градењето на кадровските капацитети на македонските извозно ориентирани компании. Активностите на Институтот за извоз продолжуваат и во текот на 2025 година остварувајќи ги целите за градење конкурентни македонски компании кои ќе се интегрираат во регионалните и во глобалните вредносни синџири.





## Саем за вработување во организација на Стопанската комора



Претставници на 25 компании, членки на Стопанската комора, денеска имаа можност директно да разговараат и да интервјуираат околу 130 невработени лица од ранливите категории граѓани и од малцинските заедници за време на Саемот за вработување.

Недостигот од работна сила и натаму останува еден од клучните предизвици со кои се соочува македонската економија, а како главна причина се посочува неусогласеноста на понудата и побарувачката и недоволното практично искуство кај лицата кои бараат работа. Проблемот дополнително се зајакнува со интензивниот процес на флукуација и иселување на кадарот во други земји.

Во отсуство на стратегија за задржување на кадарот во нашата земја, поголемиот дел од компаниите сами започнаа да го балансираат овој проблем преку увоз на работници од трети земји, но овој процес не ги даде очекуваните резултати бидејќи за странските работници Македонија претставува само транзитна дестинација до европските земји.

Во таа насока, Стопанската комора на Северна Македонија нуди соодветни решенија за ублажување на проблемот преку процесот на формално образование, со конкретните активности што ги презеде за воведување на дуалното образование, кое претставува

најефикасен начин за обезбедување стручен кадар, и преку неформалното образование, со процесите на преквалификација и доквалификација на кадарот според потребите на бизнис-заедницата.

Но, Комората нуди и алтернативни решенија со организирање на Саемот за вработување за на ваков начин да се амортизира овој проблем преку ангажирање кадар од домашниот пазар на трудот на лица кои сè уште не се активно вклучени на пазарот на трудот, а кои би можеле да бидат ангажирани од компаниите.

„Недостигот од работна сила е еден од клучните проблеми со кои се соочуваат компаниите, поради што трпи и целата македонска економија. Увозот на работна сила во земјава не се покажа како најдобро решение. Саемот за вработување претставува можност компаниите директно да разговараат и да ги интервјуираат невработените лица кои учествуваат на Саемот, кои, доколку ги исполнуваат услови на компаниите, можат да се вработат или да бидат ставени во плановите на компаниите за идни вработувања. На ваков начин, освен пополнување на работните места, се отвора перспектива и за идни инвестиции бидејќи компаниите ќе имаат информации со каков кадар располага пазарот на трудот“, истакна Наташа Јаневска, претседател на Советот за унапредување на квалитетот на тренингот и на обуките при Стопанската комора.

На Саемот свое обраќање имаше и Џери Дајбл, претставник на Канцеларијата на УНИЦЕФ во Македонија, која истакна дека како организација се посветени на инклузивноста, со што се зајакнуваат демократијата, човековите права и економскиот раст. Преку нивните програми се вработиле 420 Роми во приватни компании, а „Леар корпорейшн“, членка на Стопанската комора, е една од нив. Според неа, соработката на сите чинители е клучна за напредок.

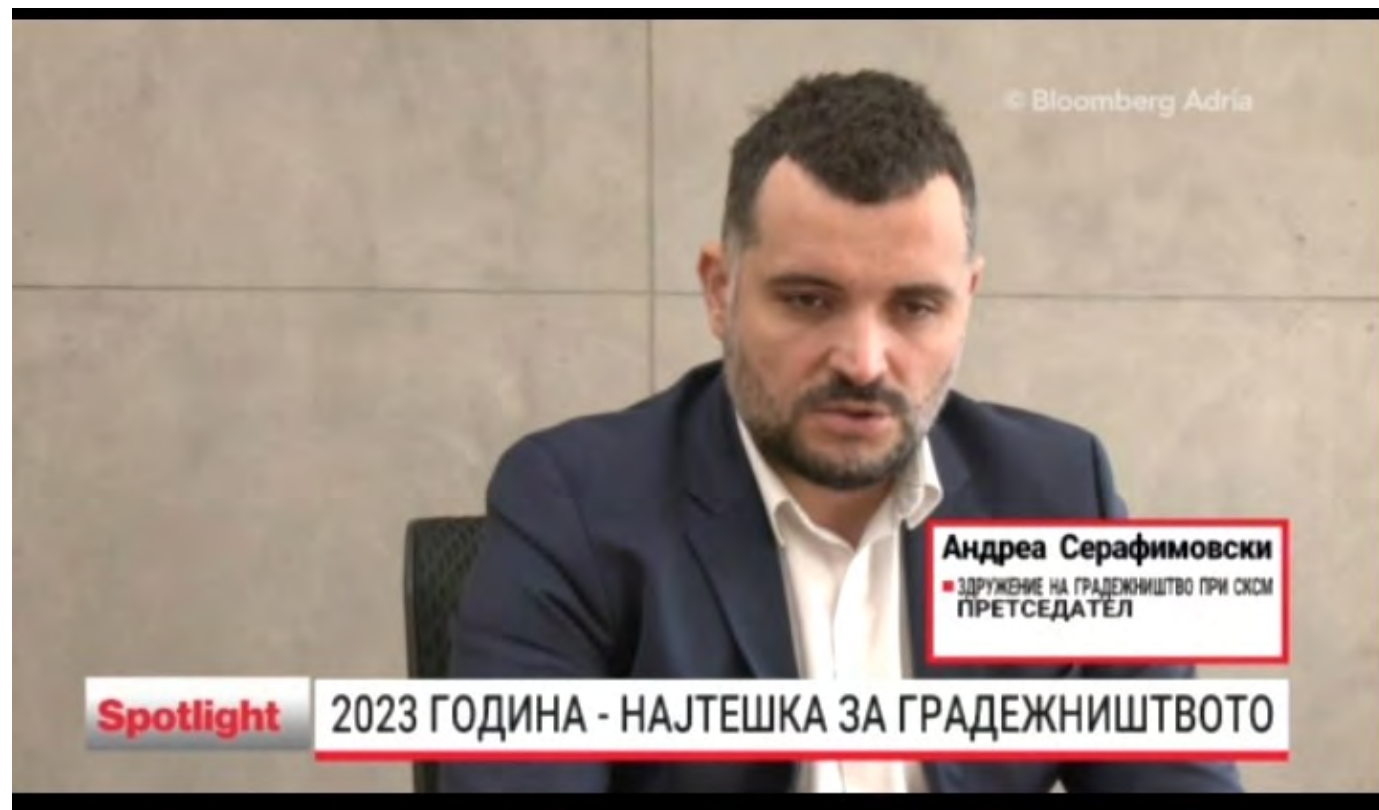
Извршниот директор на „Ромалитико“, Елвис Шаќири, истакна дека ги охрабрува сите баратели на работа кои денеска се присутни на Саемот да пристапат со доверба, да ги споделат своите приказни и да ги истражат огромните можности достапни на Саемот.

„Сметам дека е ова една уникатна можност со која барателите на работа можат во еден ден да имаат пристап до 25 фирми. Ги повикувам претставниците на компаниите да го прифатат потенцијалот пред себе, што може значително да ги подобри нивните тимови и да ги поттикне нивните цели напред“, порача Шаќири.

Саемот се реализира во соработка со невладината организација „Ромалитико“ и со поддршка на Канцеларијата на УСАИД во Македонија.



## Градежништвото денес - како да се врати изгубениот сјај и лидерската улога на градежништвото во развојот на економијата



Во интервјуто за Bloomberg Adria, Андреа Серафимовски, претседател на Здружението за градежништво, индустријата на градежните материјали и неметалите при Стопанската комора на Северна Македонија, ја нагласи важноста на учеството на домашните градежни компании во проектите за изградба на автопатишта, особено на коридорите 8 и 10Д. Серафимовски истакна дека 2023 година беше една од најтешките за секторот, со сериозни предизвици како што се недостиг од работна сила, високи трошоци и недостиг од развојна политика во вид на обезбедување фронт за работа за домашните градежни компании.

Во контекст на идниот развој, тој истакна дека учеството на домашните компании во големите инфраструктурни проекти е клучно за економскиот напредок на земјата и за повторното враќање на градежништвото како сектор кој во минатото беше мотор на економијата со своето учество во домашниот бруто-производ. Дополнително, Серафимовски зборуваше и за значењето на работата на македонските градежни компании на странскиот пазар, каде што тие се натпреваруваат со меѓународни играчи, развивајќи свои капацитети и вештини кои ќе им помогнат да ги зајакнат своите позиции и на домашниот пазар.

## Металната и електроиндустријата во период на промени, недостиг од стручен кадар и приспособување на новата економска реалност



Недостигот од стручен и квалификуван кадар, кој ја ограничува натамошната експанзија на индустријата, станува еден од клучните предизвици за компаниите од металната и од електроиндустријата. На седницата на Здружението за метална и електроиндустрија при Стопанската комора претставниците на присутните компании се согласија дека е неопходно да се вложи во развој на човечки ресурси преку стручно образование и обуки за да се обезбеди стабилен кадар за поддршка на растот.

Истовремено, помалку значајни не се и економските предизвици со кои се соочува секторот како извозно ориентиран, пред сè, спрема европските пазари, кои паралелно се соочуваат со сериозни проблеми поради сè уште актуелната криза, која мутира во различни форми и димензии повеќе години наназад. Извештајот СВAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), исто така, се очекува да влијае врз извозот на производи во Европската Унија поради задолжителните обврски што ги наметнува таа. Новите правила за карбонско оданочување ќе ја зголемат конкурентноста на европскиот пазар, но истовремено ќе создадат и нови трошоци за компаниите од металната и од електроиндустријата. Овој аспект беше истакнат како важен фактор што ќе бара дополнителни напори за приспособување и за усогласување со европските еколошки стандарди.

Дискусијата на седницата се фокусираше и на подобрување на бизнис-климата во земјата и на создавање поволни услови за компаниите да се натпреваруваат на европските пазари. Компаниите разменија и идеи за нови можности за зголемување на извозот, како и за подобрување на застапеноста на металната и на електроиндустријата на меѓународно ниво.

На крајот на седницата беше констатирано дека Здружението продолжува со своите напори за поддршка на компаниите и за решавање на клучните предизвици за да се обезбедат одржлив развој на секторот и поголема конкурентност на глобалниот пазар.



## ВЕШТИНИ ЗА ПРИМЕНА НА КОМПАНИСКИТЕ ПРАВИЛА И ПРОЦЕДУРИ



Растот и развојот на компанијата се гледаат и во нејзиното вложување во унапредување на знаењата и на вештините на сопствениот кадар. Во таа насока, во рамките на Советот за унапредување на квалитетот на тренингот и обуките при Стопанската комора, а во соработка со Бизнес-центарот за тренинг и обуки, беше реализирана тридневна обука за програмата „Вештини за развој на средниот менаџмент“, наменета за припадниците на средниот менаџмент во компаниите, а фокусирана на развивањето на вештини за средниот менаџмент, кои треба да им помогнат на вработените при спроведувањето на нивните секојдневни активности, односно соодветно толкување и претставување на стратегиите усвоени од топ менаџментот пред вработените од соодветниот тим.

Програмата „Вештини за развој на средниот менаџмент“ се состои од 9 модули преку кои учесниците во обуката се здобија со соодветни знаења и вештини за:

- - примена на компаниските правила и процедури;
- - соодветно следење и унапредување на работата на вработените преку соодветно доделување работни задачи и надзор над нивното извршување;
- - претставување нови иницијативи за подобрување на продуктивноста во одделот или на самата операција за која се одговорни припадниците на средниот менаџмент;
- - поттикнување и инспирирање на вработените за зголемување на продуктивноста во компанијата; намалување на одливот на вработени и подобрување на процесот на регрутација на нови вработени;
- - соодветно планирање, распределба и употреба на ресурси во одделот (или процесот) за кој се одговорни;
- - соодветно администрирање на спроведените активности.

На крајот на обуката учесниците полагаа тест за вреднување на нивното знаење и се здобија со сертификат.

Предавач на обуката беше Дејан Стојановиќ, кој поседува долгогодишно искуство во реализацијата на обуки во национален и во регионален контекст.

## Практична настава во високото образование- Студентите по деловно право во посета на Постојаниот избран суд – Арбитража при Комората



На 5 декември 2024 година во посета на Постојаниот избран суд – Арбитража при Стопанската комора на Северна Македонија беше група студенти на мастер-студии по деловно право од Правниот факултет „Јустинијан Први“ Скопје при Универзитетот „Свети Кирил и Методиј“.

Целта на оваа посета беше студентите да се запознаат со работата на арбитражниот суд, неговата организација и со надлежностите, но и да се здобијат со сознанија за спроведувањето на постапките на решавање на арбитражните спорови во праксата.

Во текот на посетата студентите разговараа со претседателката на Постојаниот избран суд – Арбитража при Стопанската комора на Северна Македонија, д-р Елена Милевска-Штрбевска, која им презентираше практични примери од арбитражните спорови и ги предочи правилата на постапката, а зборуваше и за важноста на арбитражата како алтернативен начин на решавање на спорите меѓу деловните субјекти.

Оваа активност беше организирана во соработка со проф. д-р Татјана Зороска-Камиловска од Правниот факултет „Јустинијан Први“, а со цел да се поттикне интересот на младите правници за арбитражата и за предностите и предизвиците со кои се соочува Постојаниот избран суд – Арбитража при Стопанската комора на Северна Македонија во текот на своето работење.


Постојаниот избран суд – Арбитража при Стопанската комора на Северна Македонија и Правниот факултет „Јустинијан Први“ ќе ги продолжат соработката и размената на искуства за да се подобрат практичните знаења на студентите и за да се поттикне нивниот професионален развој.



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



05.12.2024 ,  
Форум

## РЕГИОНАЛЕН БИЗНИС ФОРУМ ВО НОВИ САД, СРБИЈА

Стопанската комора на Северна Македонија, во соработка со Стопанската и индустриската комора на Војводина, Агенцијата за развој на Војводина, а со поддршка на Европската мрежа на претприемништво, (Enterprise Europe Network - EEN), ве покануваат да земете учество на седмиот по ред РЕГИОНАЛЕН БИЗНИС ФОРУМ, во Нови Сад, Србија.

Регионалниот бизнис форум ќе биде организиран како комбиниран настан (хибриден настан), со можност за следење на настанот со физичко присуство и онлајн.

Б2Б состаноците ќе се одржат на 20 ноември 2024 година (среда) со физичко присуство во Стопанската индустриска комора на Војводина, во Нови Сад, и од 21 ноември 2024 година до 6 декември 2024 година, Б2Б состаноци ќе се одржат онлајн.

Со цел интензивирање на економската соработка во регионот и пошироко, Регионалниот бизнис форум, Ви нуди можност да ги споделите и презентирате вашите идеи и бизнис потенцијали, да се поврзете со компании и институции кои го поддржуваат развојот на деловното опкружување, да најдете меѓународни партнери за соработка, заеднички инвестиции и заеднички пристап до трети пазари, како и размена на технологии и знаење, како и соработка во проекти кои се наменети за конкурентност и иновации, финансирани од ЕУ и други донатори.

На Регионалниот Бизнис Форум во Нови Сад, ќе учествуваат еминентни компании од регионот, како и стопански комори, агенции за регионален развој и други институции од регионот и пошироко, кои ќе даваат поддршка за развој на малите и средни компании, со цел јакнење на деловната соработка, склучување на нови договори и привлекување на инвестиции.

На учесниците ќе им биде понудена можноста да се регистрираат на Форумот и одржат Б2Б средби со компании и институции кои ќе учествуваат, во три сектори:

1. Земјоделие и прехранбена индустрија,
2. Металопредавачка индустрија,
3. Информатички и комуникациски технологии.

Контакт лица:

Ирена Мојсовска,  
телефон: +389 2 3244 009,  
е-адреса: irena@mchamber.mk

10.12.2024 ,  
Семинар

## КАКО ЕФЕКТИВНО ДА СЕ УПРАВУВА СО ПРОЦЕСОТ НА ПРОДАЖБА И УСПЕШНО ДА СЕ ЗАКЛУЧИ ПРОДАЖБАТА ВО НОВИ ОКОЛНОСТИ

Стопанската комора на Северна Македонија во соработка со D.R Gilbert Centar Group ДОО Белград, Р.Србија, на 10 декември 2024 година, организира едnodневна специјалистичка обука на тема: Како ефективно да се управува со процесот на продажба и успешно да се заклучи продажбата во нови околности (како размислуваат и купуваат припадниците на новата Z генерација).

За кого е наменета обуката?

Специјалистичката обука е наменета за топ менаџери, директори и раководители од сите нивоа и сектори во организацијата кои се задолжени за продажба (набавка, дистрибуција, логистика), менаџери и вработени во секторите за продажба, како и за други лица кои сакаат да ги зголемат своите продажни вештини.

Предавач:

Драгиша Ристовски (D.R. Gilbert) е еден од највлијателните и најплодните автори и тренери на теми поврзани со едукација и развој на човечки ресурси. Под псевдонимот D.R. Gilbert се објавени 23 книги (со дополнителни изданија) кои се преведени на шест јазици и пласирани преку 200.000 примероци. Во својата кариера имал прилика да одржи повеќе од 3000 обуки, семинари, работилници и конференциски настапи на кои земале учество преку 2500 компании, микро, мали и средни претпријатија од сите индустрии од десетина држави.

Има 30 години искуство во реалниот сектор од извршителски до топ менаџерски функции. Негови експертизи се областите лидерство, продажни вештини, преговарање и мотивација на вработените, а предавањата се на автентичен, исклучително енергичен начин со што константно ги мотивира и охрабрува слушателите.

Контакт лица:

м-р Елизабета Андриевска-Ефимова,  
телефон: 070 239 637  
beti@mchamber.mk





СТОПАНСКА КОМОРА  
НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА





Ваш деловен соработник  
во светот на бизнисот

Посетете:  
[www.mchamber.mk](http://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>

