

Ваш деловен соработник во светот на бизнисот



БИЗНИС ИНФО



Број 583

www.mchamber.mk

14.02.2025

Ѓорѓи Петрушев во „Бизнис-клуб“: „Националниот совет за извоз ќе помогне во едукацијата на компаниите и во нивните напори 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

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

М-р Виктор Мизо во „Бизнис-клуб“: „Комората да создаде, изгради, да обучи, развие и да промовира 100 нови лидери кои ќе создаваат нова, додадена вредност“



ПОКРОВИТЕЛИ

НА СТОПАНСКАТА КОМОРА НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

ПРЕМИУМ Покровители



СТАНДАРД Покровители



СИЛВЕР Покровители

М-р Виктор Мизо во „Бизнис-клуб“: „Комората да создаде, изгради, да обучи, развие и да промовира 100 нови лидери кои ќе создаваат нова, додадена вредност“



Виктор Мизо, генерален директор на „Костал Македонија“ и потпретседател на Стопанската комора, човек кој своето знаење и искуство стекнато во странство сака да го пренесе во својата држава, во најновото издание на подкастот „Бизнис-клуб“ со Бранко Азески зборува за задачата на Комората да создаде, изгради, да обучи, развие и да промовира 100 нови лидери, млади, стручни, образовани, емпатични, кои ќе бидат движечката сила на Комората, на нејзините членки, но и на државата, на македонската економија и на општеството, лидери кои со своето знаење и компетентност секојдневно ќе создаваат нова, додадена вредност преку креирање нови и иновативни услуги.

Според него, ако сакаме напредок на македонската економија и на општеството во целина, а истовремено да бидеме и привлечна дестинација за странски инвестиции, 100-те лидери во следните 100 години ќе мора да ја трансформираат Комората во двигател на активностите насочени кон зголемување на правната сигурност и извесност, како и кон создавање предвидливи и одржливи услови за водење бизнис.

Виктор Мизо истакнува дека работите во една компанија зависат од лидерот, неговите

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

способности, неговите идеи и од неговата креативност, но лидерот мора да ја има поддршката од целиот тим и заеднички да работат. За него не е важна лојалноста на вработените, туку довербата заеднички да се работи.

„Лојалноста не е најважната работа, туку некој да верува во тоа што сакате да го постигнете и каде сакате да ја однесете организацијата; да креирате ентузијазам и желба луѓето со жар и волја да работат на постигнување на заедничката цел“, потенцираше Мизо.

Во продолжение на подкастот тој зборува за важноста на човечкиот кадар, на неговата едукација и неговото доусовршување, кои треба да бидат континуирани, да нема застој и да има систем кој ќе се надградува.

„Во секоја компанија, во секоја организација човечкиот кадар е основата. Без човечки кадар и без знаење не можете да одите напред. Може да имаме колку сакаме работи и автоматика, но без луѓе не оди ништо. Неопходно е континуирано учење и доусовршување на полето на менаџментот и на лидерството, како и во сферата на работењето, затоа што тоа што се учи на факултетите не е доволно бидејќи технологијата оди напред“, истакна Мизо.

Според него, треба да се следат примерите на странските компании, кои имаат план за кадар кој ќе треба да ги замени лидерите доколку се случи нешто со нив. Објаснува дека странските компании за секоја позиција имаат планирано луѓе, кадар однатре, кој ќе го замени лидерот доколку се случи нешто со него. Тие никогаш не замаат кадар однадвор, самите го креираат кадарот кој расте и напредува во скалата на раководење. Тој потенцираше дека овој пример треба да го применуваат и државата и Комората.



Ѓорѓи Петрушев во „Бизнис-клуб“: „Националниот совет за извоз ќе помогне во едукацијата на компаниите и во нивните напори за извоз“



Во најновата епизода на подкастот „Бизнис-клуб“ гостин на претседателот на Стопанската комора Бранко Азески е Ѓорѓи Петрушев, генерален директор на најголемата млекарница во државата, „Млекара“ АД Битола („Бимилк“). Петрушев претставува редок пример на кадар кој својот професионален развој го поминал и во државниот и во приватниот сектор.

Во подкастот Петрушев зборува за напредувањето во професионалниот живот, кој го започнал во јавниот сектор, од самостоен соработник во Агенцијата за санација на банки преку раководител во Македонската банка за поддршка на развојот до државен секретар во Министерството за економија на Република Македонија и за неговата одлука да премине во приватниот сектор.

Првото вработување во приватниот сектор му е во Групацијата М6, каде што бил задолжен за напредокот и за ребрендирањето на „Тиквеш“, како и за трансформацијата на производството од наливно вино до вино во шише – производ со додадена вредност.

Според него, работата во Агенцијата за санација на банки му помогнала во градењето на неговата личност како професионалец, преку неговиот ангажман за намалување на долгот на државата од емисијата на државните обврзници, со кој бил саниран билансот на „Стопанска банка“ Скопје, која во тој период сè уште не била приватизирана, според примерот на Словенија, која го поминала тој процес. Тој ги истакнува „Пивара“ АД Скопје и „Тиквеш“ Кавадарци како позитивни примери за добри побарувања. „Пивара“ АД Скопје претставувала првиот затворен случај во Агенцијата кој успеал максимално да ги искористи придобивките и веднаш да го затвори својот долг. Соработката со „Пивара“ АД Скопје му овозможила да увиди како функционира една добро организирана и структурирана компанија.

Во разговорот со Азески тој истакнува дека за економски развој на државата од голема важност е соработката меѓу државниот и приватниот сектор, а прв таков обид на една маса да седнат и јавниот и приватниот сектор се остварил преку формирањето на Националниот совет за претприемништво, при што државата имала можност да ги искористи искуството и добрите практики на приватниот сектор. Според него, денес тоа продолжува со формирањето на Националниот совет за извоз, со кој претседава претседателот на Стопанската комора на Северна Македонија Бранко Азески, а со него на иста маса седат премиерот на Владата на РСМ, претставници на бизнис-секторот и претставници на државните институции и таму ќе се одвива јавно-приватниот дијалог, ќе се третираат области и прашања поврзани со извозот и ќе се канализираат сите предизвици и пречки со кои ќе се соочуваат компаниите во своите извозни активности, не само во регионот, туку и пошироко.

„Националниот совет за извоз, кој започна со работа, навистина ќе обезбеди форум на кој нема да се зборува само за политики, процедури и барања, туку компаниите ќе се едуцираат и ќе им се помогне во нивните извозни напори, а извозот е потребата на оваа земја. Ние сме толку мала економија што сами за себе апсолутно не сме доволни“, изјави Ѓорѓи Петрушев.

Во продолжение на подкастот зборува за пробивањето на винаријата „Тиквеш“ на регионалните пазари и пошироко и за отворањето винарија во Франција. Според него, рецептот за успех е поголема присутност на светските пазари преку поорганизиран и заеднички настап на компаниите, со поддршка од државата и од Комората, како и моќта на харизмата и на интеракцијата со луѓето. Посебно го истакна примерот со германската канцеларка Ангела Меркел, која одела, соработувала и ги предводела мешаните државни стопански делегации во претставувањето на нивното производство заради освојување нови пазари.

Петрушев во разговорот со Азески изјави дека државата нема стратегија за поддршка на македонските брендови и дека постои мислење оти компанијата може сама да работи зашто веќе има силен бренд.

Запрашан од аспект на човек кој работел во јавната администрација зошто нема интерес бргу да се решаваат предизвиците за кои постојано зборува Стопанската комора, како што се 1) борбата против корупцијата и сивата економија, 2) брзата гасификација на државата и 3) инвестициските и извозните активности на компаниите кои можат да обезбедат континуиран економски раст на државата од над 4 %, Петрушев објасни дека се потребни акција и брза операционализација на она што го предлага Комората како гласноговорник на бизнисот.


„Млекарница“ АД Битола, како водечка млекарска компанија во државата, за своите активности за општествена одговорност годинава беше наградена со Орден на мирот од Детската амбасада за сите деца во светот. Компанијата е основана во 1952 година и опслужува повеќе од 1 милион потрошувачи со безбедни и нутритивни млечни производи. Во својата повеќе од 70-годишна традиција континуирано инвестира во својата база на сурово млеко, модерна технологија, ESG и во иновации на производите.



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>

