

ШВАЈЦАРСКИ ПРОЕКТ ЗА МОДЕРНИЗАЦИЈА

Фаза I (2024 – 2028) има за цел да ја зголеми продуктивноста на бизнисите, да ја олесни зелената трансформација и создавањето на достоинствени работни места во С. Македонија.

КАТАЛОГ НА БИЗНИС-СОВЕТНИЦИ

Овој каталог е вашиот главен ресурс за бизнис-советници посветени на модернизација на МСП преку бизнис-дијагностика и други советодавни услуги.



Implemented by:



Ирина Аврамска Пашовска

+38970310155

irina@finovate.mk

<https://finovate.mk/>



Финовејт е приватна советодавна компанија основана во 2023 година, фокусирана на корпоративни финансии, управување и бизнис-дијагностика.

Финовејт исто така соработува со донори и организации во области како што се праведна енергетска транзиција, дигитална трансформација и зелено финансирање.

Применува современи дигитални алатки и технологии за да им помогне на компаниите да се прилагодат на пазарните предизвици и да ја зајакнат својата конкурентност.



Тимот се состои од бизнис-советници со над 20 години искуство, **Ирина Аврамска Пашовска** и **Радица Каширска Рунтевска** кои нудат поддршка во бизнис процесите на мали и средни претпријатија од сектори како храна, енергетика, ИТ, трговија и банкарство.



Никола Деробанов

+38971321462

n.derebanov@viridi.mk

[linkedin.com/in/nikola-derebanov](https://www.linkedin.com/in/nikola-derebanov)



Вириди Инвест ја насочува својата експертиза кон зелената транзиција на економијата преку развој на циркуларна економија, производство на електрична енергија од обновливи извори и активно учество во проекти за управување со отпад, особено био-отпад.

Покрај тоа, компанијата обезбедува менаџерски консалтинг, бизнис-дијагностика, стратегија за раст, модернизација и оптимизација на производството, развој на извозни пазари, инвестициони планови, пристап до финансии.



Вириди го предводи **Никола Деробанов**, бизнис-советник со силно практично искуство во водење на компании и комплексни проекти од различни индустрии.

Има долгогодишно искуство во корпоративни финансии и бизнис-дијагностика, вклучувајќи проценка на перформанси, управување со ризик и развој на стратегии за зголемување на ефикасноста.



Данчо Димков

+38971321462

danco.dimkov@bizzbeesolutions.com

www.BizzBeeSolutions.com



БизБи Солушнс е консалтинг компанија со 17 години искуство во Б2Б продажба во услужниот сектор. Тимот е специјализиран за поддршка на компании за пристап до нови интернационални пазари.

Помагаат на компаниите да го прецизираат целниот пазар, да ја зајакнат својата понуда и да изградат јасна комуникација со клиентите – што резултира со одржлив раст на продажбата. Работат најчесто со мали и средни компании во услужниот сектор, како и стартапи кои сакаат да се позиционираат на странски пазари.



Данчо Димков е бизнис-советник кои помага на стартапи и растечки компании за дефинирање стратегии за проширување, освојување нови пазари и ефективно делегирање на одговорности.

Заедно со **Наташа Размоска** преку продажни кампањи воспоставуваат ефективни стратегии кои резултираат со раст на компаниите.



Лазар Ѓуров

+38970359620

info@simbiotika.mk

<http://simbiotika.mk/>



Институт Симбиотика им помага на организации да изградат здрава култура, посилно лидерство и поефикасна тимска работа преку бизнис-дијагностика, искуствено учење и развојни интервенции.

Работат на долгорочни резултати и одржливи промени, прилагодени на реалните потреби, особено за компании кои се соочуваат со предизвици како слаба комуникација, низок ангажман, слабо лидерство и отпор кон промени.



Главни бизнис-советници на тимот на Симбиотика се **Лазар Ѓуров и Мирјана Ѓорѓиевска Ѓуров**, експерти со над 15 години искуство во областа на организациски развој, обуки за развој на меки вештини и лидерство.

Исто така тимот соработува со експерти од различни области од бизнисот, како финансии, продажба и маркетинг.



Симон Аврамовски

+38971388854

office@pointpro.com.mk

www.pointpro.com.mk



Поинт Про Консалтинг е водечка компанија за професионални услуги од Скопје, специјализирана на две практики:

Менаџмент консалтинг и корпоративни финансии;
Инфраструктура и развој на јавен сектор.

Нудат иновативен пристап во менаџмент консалтинг преку интегриран, но таргетиран микс на услуги. Помагаат во иновација на бизнис модели, развој на стратегии за раст и поттикнуваат вистинско организациско учење како клуч за одржлива конкурентска предност.



Симон Аврамовски е лидер на праксата за менаџмент консалтинг и корпоративни финансии. Има 27 години искуство како бизнис-советник, корпоративен финансиски и економски советник, експерт за економија на животната средина и финансиска анализа и консултантски инженер. **Сара Панова** е бизнис-советник со работно искуство од 9 години како менаџмент, економски и финансиски советник.

Brulz



Васко Карангелески

+38972649157

contact@brulz.com

www.brulz.com



Брулз решенијата се во насока на поттикнување на раст и зголемување на профитабилноста на бизнисите во конкурентското опкружување.

Бизнис советодавните услуги се организирани во четири области: стратегија и организација, влез на нови пазари и раст на приходите, дигитална трансформација и продуктивност, проектен менаџмент.



Главен бизнис советник е **Васко Карангелески**, кој има над 20 години професионално искуство за експанзија и реструктурирање.

Има 8 години практично искуство на лидерски и менаџерски позиции, и со над 15 години искуство како професионален менаџмент консултант. Сертифициран менаџмент консултант, сертифициран тренер за извозен менаџмент и сертифициран експерт за дигитална трансформација.



Благоја Милошевски

+38970255715

blagojam@t-home.mk

[linkedin.com/in/blagoja-milosevski-](https://www.linkedin.com/in/blagoja-milosevski-)



Планум Консалтинг е консултантска фирма за бизнис менаџмент која се специјализира во областите на: Деловно, финансиско и оперативно планирање; подобрувања на продуктивноста; финансиски и оперативни анализи; имплементација на менаџмент информациски системи и дигитализација и дигитална трансформација.

Главната визија е зајакнување на бизнисите низ земјава и регионот на Балканот, преку давање стручни консултантски услуги за постигнување стабилен и трансформативен раст.



Главен бизнис-советник на Планум Консалтинг е **Благоја Милошевски** кој работи со компании од различни индустриски сегменти, како што се текстилна и индустрија за облека, прехранбена индустрија, туризам и угостителство, метална и машинска индустрија, печатарска индустрија и други индустриски сегменти.



Тони Масевски

+38970268670

toni@3marks.mk

[linkedin.com/in/toni-masevski/](https://www.linkedin.com/in/toni-masevski/)



Три Маркс Контрол (ЗМ) е фирма специјализирана за поставување и имплементација на стратешки развој на компании, реструктурирање, развој на бизнис модели, продукти и пазари, со холистички и систематски пристап.

Водени од мотото „контролирај го својот успех“ ЗМ им помага на компаниите во структурирана дијагностика на состојбите, поставување на стратешки цели, развој на акциски план и мониторинг на реализацијата на истите.



Тони Масевски како бизнис-советник со 25 години искуство во корпоративно и инвестициско банкарство, трговија и снабдување со електрична енергија, дигитална трансформација, маркетинг и продажба и топ корпоративен менаџмент.

Го координира тимот со надворешни експерти од сите клучни специјализирани области на компаниско работење.



Мартина Анчевска

+38978737059

martina@esseconsulting.mk

<https://esseconsulting.mk/>



ESSE Консалтинг, основана во 2017 година, работи како надворешен партнер на малите и средните компании, обезбедувајќи прецизно скроени услуги за подобрување на нивната ефикасност и резултати.

Нивниот пристап се темели на детална бизнис-дијагностика, анализа на процесите и финансиските извештаи со цел да се унапреди вкупното работење. Нудат услуги за оптимизација на деловните процеси, унапредување на организациската структура и стратешко планирање, со фокус на МСП од различни сектори и компании што стремат кон одржлив раст.



Мартина Анческа Георгиев е бизнис-советник со повеќе од 13 години работно искуство на различни ангажмани во приватниот и јавниот сектор.

Заедно со Никола Анчевски работат финансиска анализа, стратешко планирање, пазарна анализа, длабински анализи (due diligence, cost-benefit), физибилити студии и управување со деловни процеси.



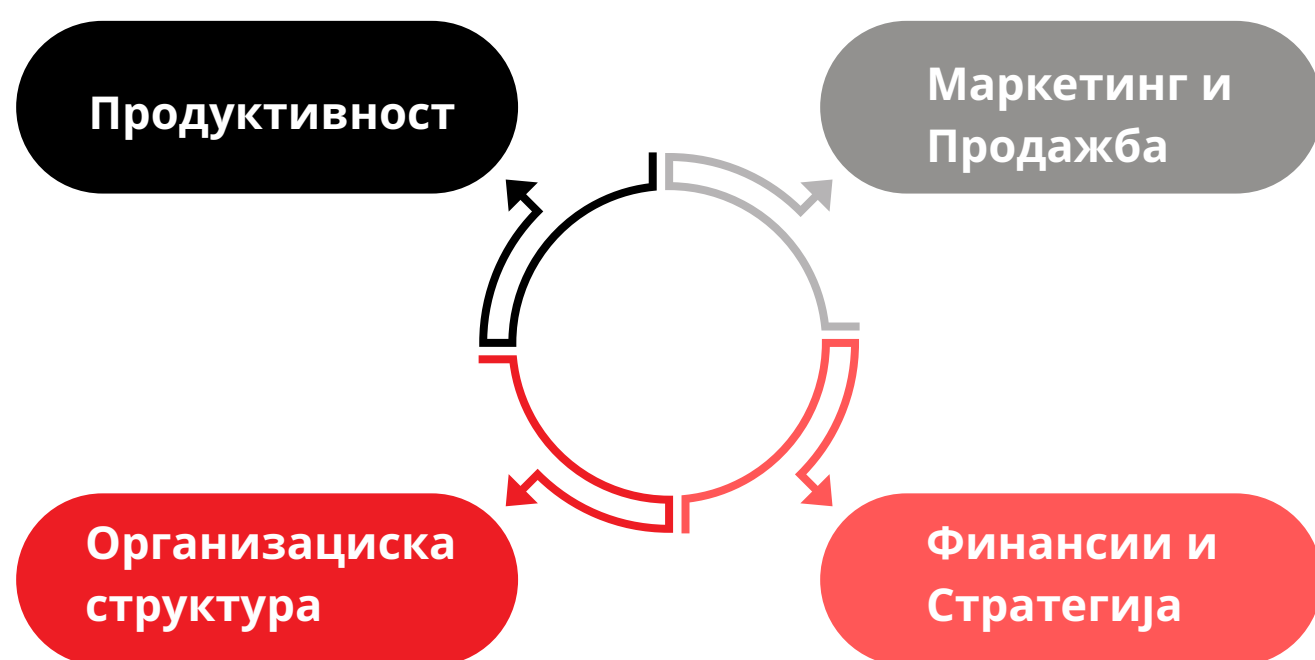
БИЗНИС ДИЈАГНОСТИКА



Што е бизнис дијагностика?

Процес на систематско и структурирано оценување на состојбата на едно претпријатие, со цел да се идентификуваат силните и слабите страни, како и можностите за подобрување на работењето. Таа претставува алатка која им помага на бизнисите да ги разберат своите внатрешни капацитети, надворешни предизвици и да утврдат приоритети за развој.

Замислете ја дијагностиката како превентивен преглед на компанијата што ги анализира следниве аспекти:



Кој ја спроведува бизнис дијагностиката?

Искусни бизнис советници со практично знаење од различни области, како што се финансии, менаџмент, продажба, маркетинг, дигитализација. Тие соработуваат директно со сопствениците и менаџментот на компанијата преку спроведување интервјуа, анализа на документација и теренски посети, со цел да добијат целосна слика за работењето.

Улогата на **бизнис советникот** не е само да идентификуваат слабости, туку и да дадат конкретни, реални и применливи препораки што можат да придонесат за раст и развој.



За кого е наменета бизнис дијагностиката?

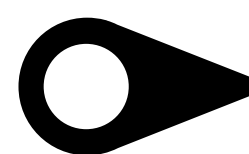
Пред сè за мали и средни претпријатија (МСП), кои често немаат доволно ресурси, време или експертиза за темелна анализа на своето работење. Таа им овозможува на МСП да добијат јасна слика за сопствениот бизнис преку идентификација на клучните пречки за раст и можностите за унапредување.

Бизнис дијагностиката е значајна алатка за семејни бизниси, млади претприемачи и МСП од средини со развоен потенцијал.



Придобивки од бизнис дијагностиката

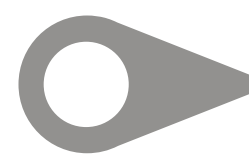
Бизнис дијагностиката е корисна за МСП што:



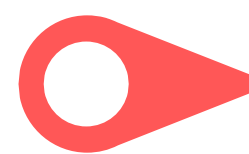
Сакаат да го прошират своето работење или да навлезат на нови пазари



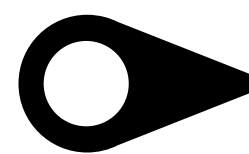
Имаат предизвици со продуктивност, финансирање или организација



Размислуваат за инвестирање во нова опрема, дигитализација или иновации



Сакаат да ги подобрат своите маркетинг стратегии или продажни резултати



Имаат желба да растат, но не знаат од каде да почнат

Кога е правиот момент за бизнис дијагностика?

Пазарните услови брзо се менуваат, со зголемена конкуренција и повисоки очекувања од клиентите.

Затоа, **секогаш е вистински момент** да се спроведе бизнис дијагностика, како алатка што му помага на бизнисот да се прилагоди, да остане конкурентен и подготвен за идни економски предизвици.



Како се воспоставува соработка помеѓу бизнис советникот и компанијата?



Бизнис советникот самостојно одбира компанијата со која соработува или сака да соработува.



Компаниите избираат бизнис советник со кој веќе воспоставиле доверба и претходна успешна соработка.



Diagnostikë Biznesi



Çfarë është diagnostika e biznesit?

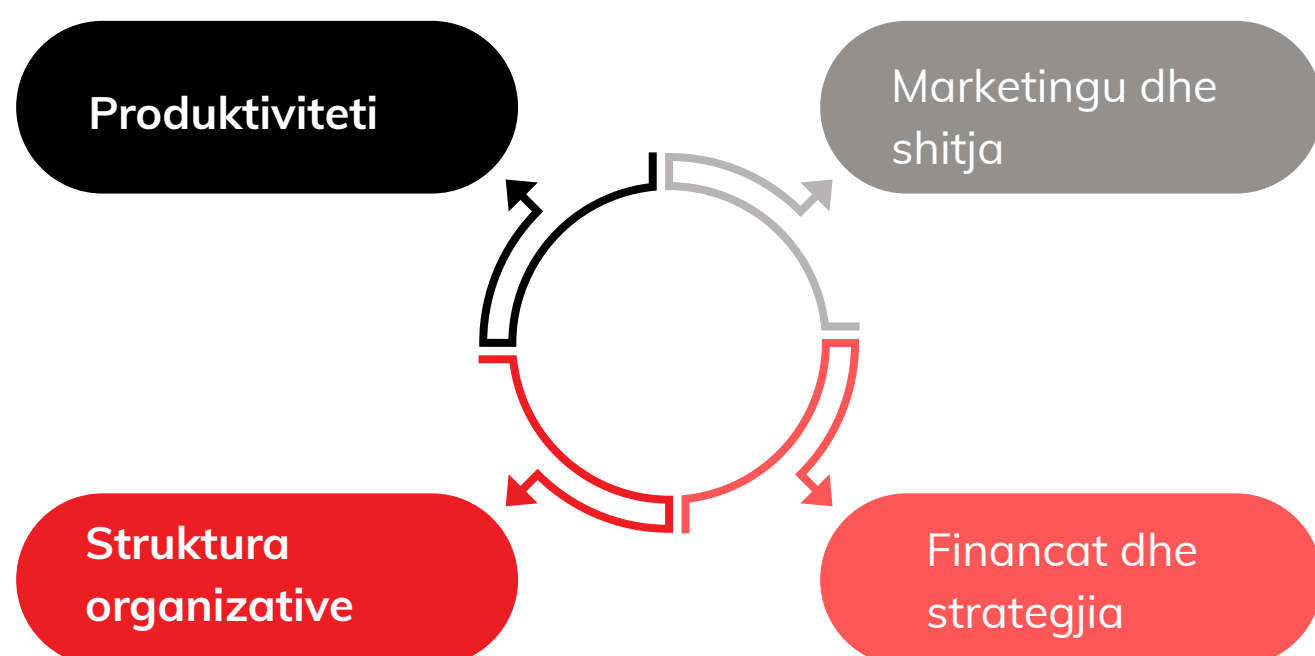
Është një proces i vlerësimit sistematik dhe i strukturuar i gjendjes së një ndërmarrjeje, me qëllim të identifikimit të pikave të forta dhe të dobëta, si dhe mundësive për përmirësimin e funksionimit të saj. Ajo përfaqëson një mjet që u ndihmon bizneseve të kuptojnë kapacitetet e tyre të brendshme, sfidat e jashtme dhe të përcaktojnë prioritetet për zhvillim.



Për kë është e dedikuar diagnostika e biznesit?

Para së gjithash për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM), të cilat shpesh nuk kanë burime, kohë ose ekspertizë të mjaftueshme për një analizë të thelluar të funksionimit të tyre. Ajo u mundëson NVM-ve të fitojnë një pamje të qartë për biznesin e tyre duke identifikuar pengesat kyçe për rritje dhe mundësitë për përmirësim.

Imagjinoni diagnostikën si një kontroll parandalues të kompanisë që analizon aspektet e mëposhtme:



Kush e zbaton diagnostikën e biznesit?

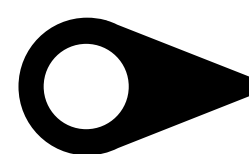
Këshilltarë biznesi me përvojë dhe njohuri praktike në fusha të ndryshme si financa, menaxhim, shitje, marketing, digjitalizim. Ata bashkëpunojnë drejtpërdrejt me pronarët dhe menaxhmentin e kompanisë përmes intervistave, analizës së dokumentacionit dhe vizitave në terren, me qëllim të krijimit të një pamjeje të plotë të funksionimit.

Roli i **këshilltarit të biznesit** nuk është vetëm të identifikojë dobësitë, por edhe të ofrojë rekomandime konkrete, reale dhe të zbatueshme që mund të kontribuojnë në rritjen dhe zhvillimin e biznesit.



Cilat janë përfitimet nga diagnostika e biznesit

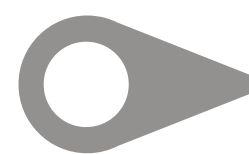
Diagnostika është e dobishme për NVM që:



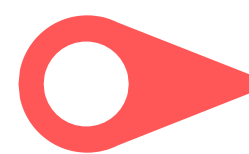
Dëshirojnë të zgjerojnë punën e tyre ose të hyjnë në tregje të reja



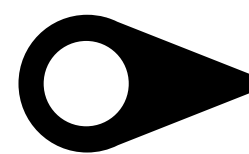
Kanë sfida me produktivitetin, financimin apo organizimin



Mendojnë të investojnë në pajisje të reja, digjitalizim apo inovacion



Dëshirojnë të përmirësojnë strategjitë e marketingut ose rezultatet e shitjeve



Kanë ambicie për rritje, por nuk e dinë nga të fillojnë

Kur është momenti i duhur për diagnostikën e biznesit?

Kushtet e tregut po ndryshojnë me shpejtësi, me konkurrencë në rritje dhe pritje më të larta nga klientët.

Kushtet e tregut ndryshojnë shpejt dhe konkurrenca po rritet. Prandaj, **gjithmonë është momenti i duhur** për të kryer një diagnostikë biznesi – si një mjet që ndihmon biznesin të përshtatet, të mbetet konkurrues dhe i përgatitur për sfidat ekonomike të së ardhmes.



Si vendoset bashkëpunimi midis këshilltarit të biznesit dhe kompanisë?



Këshilltari i biznesit zgjedh vetë kompaninë me të cilën bashkëpunon ose dëshiron të bashkëpunojë.



Kompanitë zgjedhin këshilltarin me të cilin tashmë kanë ndërtuar besim dhe bashkëpunim të suksesshëm në të kaluarën.



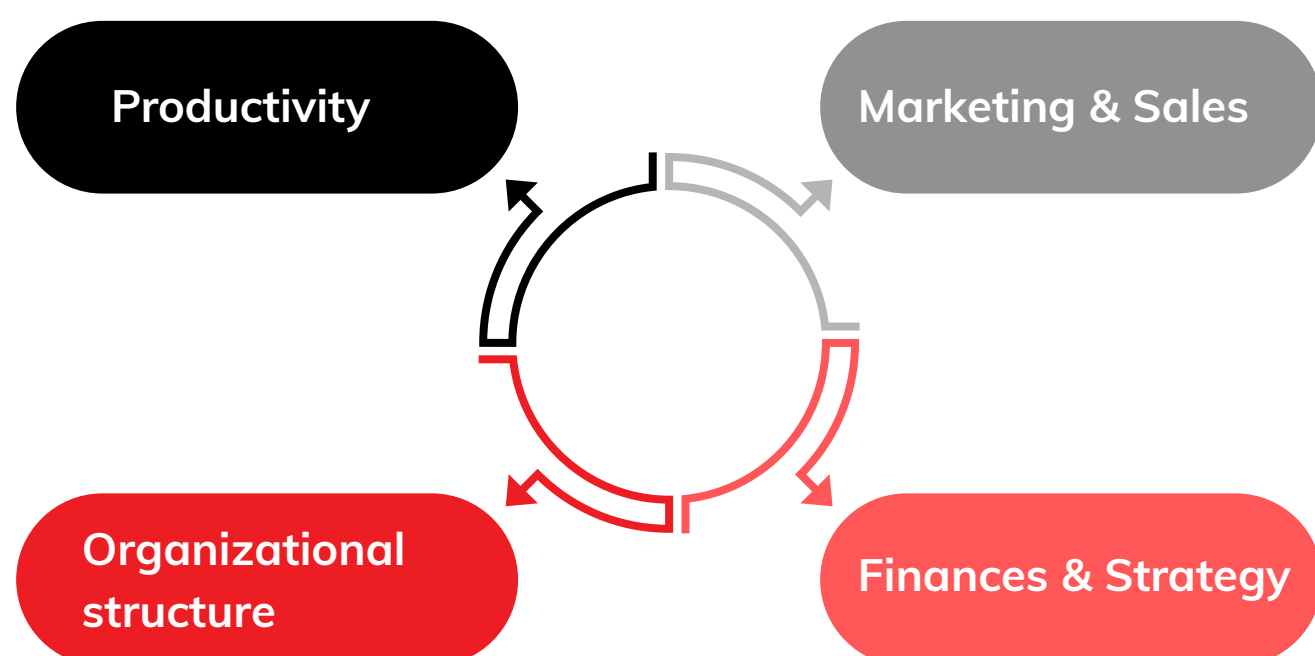
Business diagnostic



What is business diagnostic?

A process of systematic and structured assessment of the state of an enterprise, in order to identify strengths and weaknesses, as well as opportunities for improvement. It is a tool that helps businesses understand their internal capacities, external challenges, and determine priorities for development.

Think of diagnostics as a preventive review of the company that analyzes the following aspects:



Who conducts the business diagnostic?

Experienced business advisors with practical knowledge in various fields, such as finance, management, sales, marketing, digitalization. They collaborate directly with the owners and management of the company by conducting interviews, analyzing documentation and field visits, in order to get a complete picture of the operation.

The role of a **business advisor** is not only to identify weaknesses, but also to provide specific, realistic, and actionable recommendations that can contribute to growth and development.



Who is business diagnostics intended for?

Above all, for small and medium-sized enterprises (SMEs), which often lack sufficient resources, time, or expertise for a thorough analysis of their operations. It enables SMEs to gain a clear picture of their own business by identifying key obstacles to growth and opportunities for improvement.

Business diagnostics is an important tool for family businesses, young entrepreneurs, and SMEs from regions with development potential.



Benefits of Business Diagnostics

Business diagnostics are useful for SMEs that:

-  Want to expand their operations or enter new markets
-  Have challenges with productivity, financing or organization
-  Considering investing in new equipment, digitalization or innovation
-  Want to improve their marketing strategies or sales results
-  They want to grow, but they don't know where to start

When is the right moment for business diagnostics?

Market conditions are changing rapidly, with increased competition and higher customer expectations.

Therefore, it is **always the right time** to conduct a business diagnostic, as a tool that helps a business adapt, remain competitive, and prepare for future economic challenges.



How is cooperation established between the business advisor and the company?



The business advisor independently chooses the company they collaborate with or wish to collaborate with.



Companies choose a business advisor with whom they have already established trust and previous successful cooperation.