

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:


swisscontact



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 донатори 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 Дереванов

+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 Дереванов**, 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.



Главнен 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/>



ЕССЕ 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.



Маја Савевска

+389 70 277 866

m.saveska@ahios.mk

<https://ahios.mk/>



АХИОС е консултантска компанија за стратешко планирање, фокусирана на поддршка на компании и организации преку деловно и инвестиционо советување, развој на финансиски стратегии и правна поддршка. Нуди интегрирани услуги за стратешки раст, организациски развој и подобрување на деловната ефикасност, спојувања и аквизиции, деловна трансформација и заштита на права од индустриска сопственост.



Компанијата е основана од **Владимир Пешевски**, кој поседува долгогодишно искуство во креирање и спроведување на економски политики, директна поддршка на инвестиции кон приватниот сектор, управување со инфраструктурни проекти и водење процеси на спојувања и аквизиции во земјата.

Маја Савеска е бизнис советник кој повеќе од 13 години директно соработува со приватниот сектор, како правен советник и консултант за корпоративно управување. **Тања Вељковиќ** е советник со повеќе од 20 години искуство во работа со инвестиционо советување, економски политики, и е специјалист за анализа на податоци.



Наташа Алексовска

☎ 389 71 337 582

✉ natasha@vivendumsolutions.com.mk

🌐 www.vivendumsolutions.com.mk



Вивендум Ратио Солушнс, основана во 2015 година, е компанија за деловен консалтинг, специјализирана за организациски трансформации, оптимизација и дигитализација на деловните процеси, како и развој на човечкиот потенцијал. Преку практичен и персонализиран пристап, им помага на организациите да ги унапредат своите системи, да ја зголемат ефикасноста и да постигнат одржливи деловни резултати.



Наташа Алексовска е основач на Вивендум Ратио Солушнс, со повеќе од 20 години искуство во човечки ресурси и деловно управување. Нејзината експертиза опфаќа организациски развој, управување со промени, развој и имплементација на современи системи и технолошки решенија, како и стратешко советување на менаџментот.

Ивона Вељаноска е професионалец со повеќе од 10 години искуство во човечки ресурси и деловен консалтинг, чија експертиза опфаќа анализа, редизајн и оптимизација на деловните процеси, развој и унапредување на HR-системите и операциите, како и анализа на податоци за поддршка на деловното одлучување.



Моника Ризовска Таневска

☎ [389 70 369 390](tel:38970369390)

✉ monika@women-in-tech.org

🌐 facebook.com/DAVLEOConsulting



ДАВЛЕО е консултантска компанија со фокус на бизнис дијагностика и поддршка на бизниси во раст, трансформација и адаптација. Услугите опфаќаат раст и развој на пазари, продукт промоција, креирање и развој на заедници, employer branding, маркетинг и бренд позиционирање како и оптимизација на процеси, управување со промени и кризни ситуации.



ДАВЛЕО е воден од **Моника Ризовска Таневска**, основач и консултант за AI трансформација, бизнис-советник со силно практично искуство во водење и менторство на компании и комплексни проекти од различни индустрии. Има 15 годишно искуство во проценка на перформанси, маркетинг, управување со ризик и развој на стратегии за зголемување на ефикасноста.

Заедно со **Димитар Таневски** работат на бизнис дијагностика, проценка на перформанси, финансиско советување и развој на стратегии за зголемување на ефикасноста.



Наташа Бреслиска

☎ [389 78 426 494](tel:38978426494)

✉ natasabresliska@gmail.com

🌐 sipmarketsolutions.mk



Sip Market Solutions е консултантска компанија специјализирана за продажба, маркетинг, деловен развој и туризам, која успешно работи повеќе од 10 години.

Sip Market Solutions соработува со компании од различни сектори, со посебно искуство во винската индустрија, дестилериите и туризмот. Низ годините има изградено широко портфолио на домашни и меѓународни клиенти и богато искуство во проекти поврзани со развој на пазари, раст на продажбата, брендирање и создавање нови деловни можности.



Наташа Бреслиска има повеќе од 20 години меѓународно искуство во развој на пазари, продажба, позиционирање на брендови, како и во креирање и промоција на туристички производи и искуства. Во работата секогаш тргнува од реалната состојба на компанијата и од тоа што може практично да се подобри и унапреди.



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:

Продуктивност

Маркетинг и
Продажба

Организациска
структура

Финансии и
Стратегија



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?

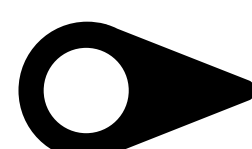
Пред сè за мали и средни претпријатија (МСП), кои често немаат доволно ресурси, време или експертиза за темелна анализа на своето работење. Таа им овозможува на МСП да добијат јасна слика за сопствениот бизнис преку идентификација на клучните пречки за раст и можностите за унапредување.

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:



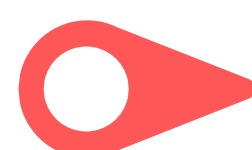
Сакаат да го прошират своето работење или да навлезат на нови пазари



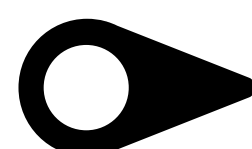
Имаат предизвици со продуктивност, финансирање или организација



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.



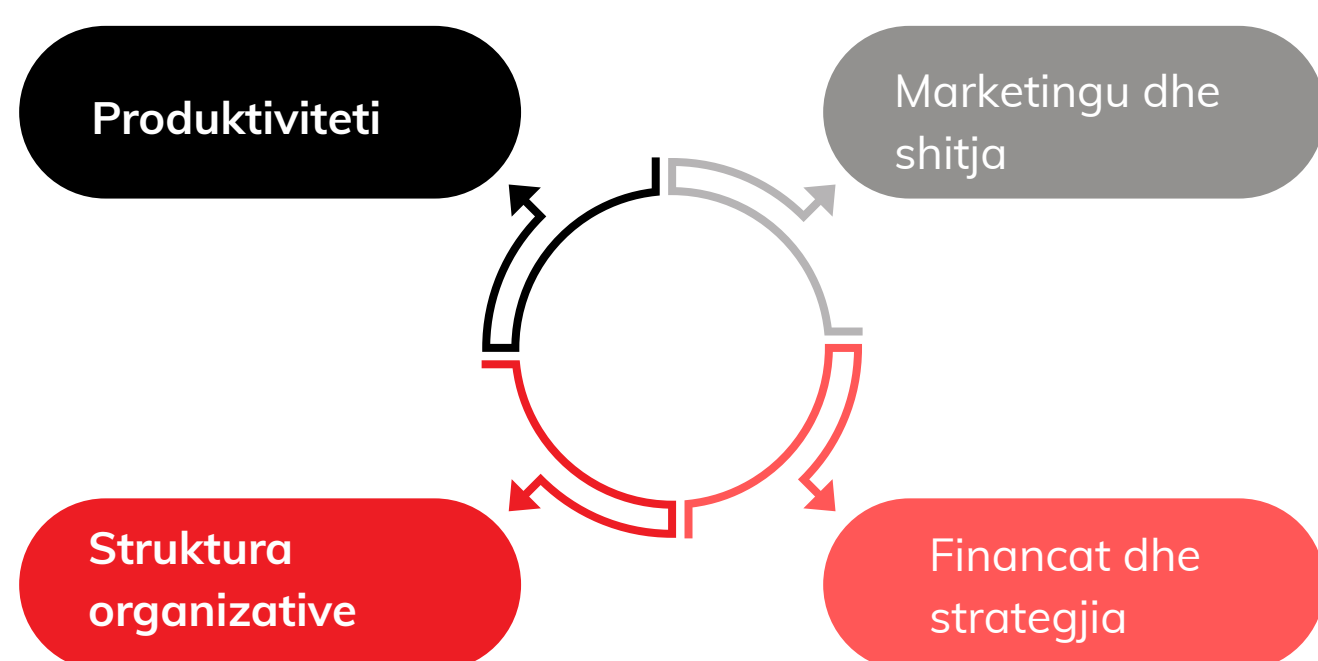
Diagnostikë Biznesi



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.

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.



Për kë është e dedikuar diagnostika e biznesit?

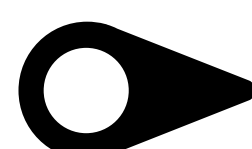
Para së gjithash për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM), të cilat shpesh nuk kanë burime, kohë ose ekspertizë të mjaftueshme për një analizë të thelluar të funksionimit të tyre. Ajo u mundëson NVM-ve të fitojnë një pamje të qartë për biznesin e tyre duke identifikuar pengesat kyçe për rritje dhe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

Diagnostika e biznesit është një mjet i rëndësishëm për bizneset familjare, sipërmarrësit e rinj dhe NMVM-të që vijnë nga mjedise me potencial zhvillimi.



Cilat janë përfitimet nga diagnostika e biznesit

Diagnostika është e dobishme për NVM që:



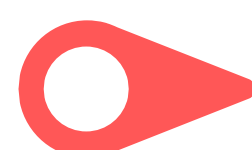
Dëshirojnë të zgjerojnë punën e tyre ose të hyjnë në tregje të reja



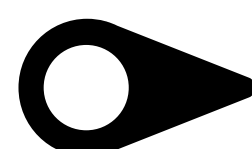
Kanë sfida me produktivitetin, financimin apo organizimin



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.



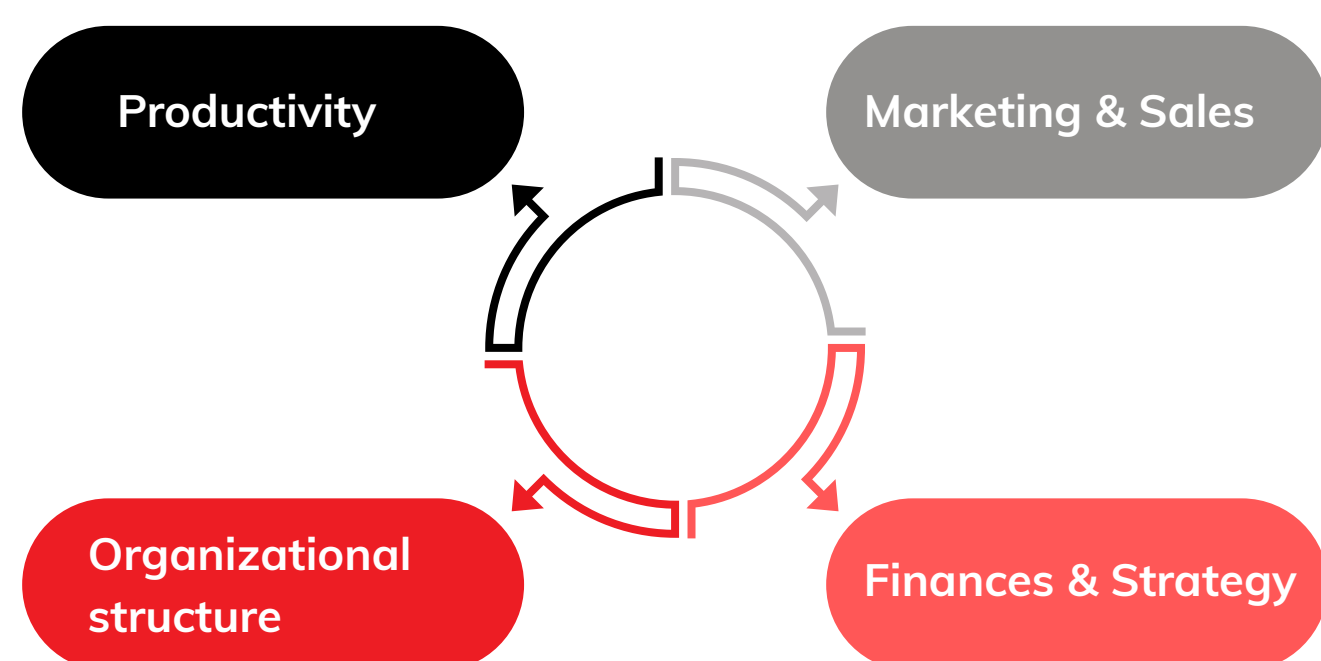
Business diagnostic



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?

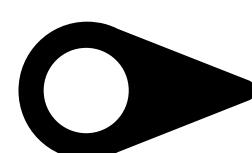
Above all, for small and medium-sized enterprises (SMEs), which often lack sufficient resources, time, or expertise for a thorough analysis of their operations. It enables SMEs to gain a clear picture of their own business by identifying key obstacles to growth and opportunities for improvement.

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



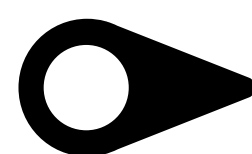
Have challenges with productivity, financing or organization



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.