

Многубројните активности на Стопанска комора на Македонија, која егзистира веќе осум децении (во нејзина организација е и Промоцијата на "200 најголеми и најуспешни компании во Македонија 2004"), отворањето регионални канцеларии за поттикнување на развојот на малите и средните претпријатија, големото членство, но и притаената "војна" со Сојузот на стопански комори, како паралелна институција со безмалку ист интерес, беше добар повод за разговор со првиот човек на Комората, господинот Бранко Азески!



■ Разговорот го водеше:
Рената МАТЕСКА

НИЕ НЕМАМЕ РИВАЛ!!!

☀️ Пред извесно време порачавте дека со зачленетите 240 фирми Комората работи на вистинскиот начин, според кој сте на вистинскиот пат кон реализација на целта, создавање вистинска, динамична, креативна Стопанска комора според европски стандарди...

АЗЕСКИ: Во Стопанска комора на Македонија, за последниве 2 месеца, се зачленија нови 240 фирми, со што во моментов оваа институција со 80-годишна традиција на постоење, на доброволна основа, има околу 15.000 членови. Комората, според европски стандарди, секој ден се надградува и потребно е со својата активност, динамичност да се носи со сите нови случувања, текови и информации. Бидејќи главна задача на Комората е да ги штити интересите на своите фирми-членки, Стопанската комора на Македонија, како членка на Асоцијацијата на европските комори (Eurochambres), како членка на Асоцијацијата на балканските комори (ABK), ка-

ко членка на Меѓународната трговска комора (ICC) и многу други меѓународни асоцијации и институции, ја реализира својата работа имплементирајќи ги европските стандарди во своето работење.

☀️ Но, реално гледано Стопанската комора има свој ривал во Сојузот на стопански комори. Сметате ли дека ни треба конкурентност кога се во прашање стопански комори, со оглед дека сте слични во намерите и во содржините?

АЗЕСКИ: Стопанската комора на Македонија нема ривал. Бидејќи во секоја пазарна економија позитивната клима ја наметнува конкуренцијата и овде, секое постоење на организирано коморско организирање го оценуваме како позитивно, во насока на подобро реализирање и исполнување на потребите на фирмите-членки. А, како Коморите ги реализираат активностите ќе покажат оценките на фирмите и нивната ориентација каде што ќе ја побараат услугата

која им треба. Во секој случај, Стопанска комора на Македонија развива добра соработка со сите. Стопанска комора на Македонија го прифаќа плуралниот амбиент на коморско организирање во РМ и ќе се залага тој концепт во иднина да се развива.

Партнери на Стопанската комора на Македонија се и владини и невладини организации и институции.

☀️ Сепак, имате добра соработка на релација Влада-Стопанска комора...

АЗЕСКИ: Со Владата, по природата на нештата, коморите треба да имаат добра соработка. Бидејќи интересите, заедничките ставови кои се апсолвирани во рамките на групациите и здруженијата при Стопанската комора на Македонија, се пренесуваат до Владата во насока на донесување подобри решенија, кои ќе одговараат на бизнис заедницата. Стопанската комора на Македонија создаде и експертски тим од струч-

њаци од повеќе области, со цел сите законски и подзаконски акти, претходно да се разгледуваат, доработуваат и заедно со фирмите-членки, понатаму да се доставуваат до Владата.

☀ Отворивте многу регионални канцеларии, промовирајте многу проекти, реализирајте многу активности. Нешто за тоа и што е најприоритетно во водењето на бизнис климата во Комората?

АЗЕСКИ: Во моментот имаме отворено 5 регионални канцеларии, со тенденција до средината на наредната година да се отворат уште толку. Регионалните канцеларии се комплетно опремени со кадар, технички и мрежно поврзани не само со Стопанската комора на Македонија, туку преку Еуро-инфо центарот со уште повеќе од 350 комори во Европа. Преку децентрализацијата на активностите и рационализацијата на трошоците, фирмите-членки на Комората подобро ќе ги задоволат своите барања и преку локалните канцеларии подобро ќе ги реализираат своите активности. Регионалното поврзување е би-

тен фактор за развивање на економијата и создавање нови бизнис можности. На пример, во СР Германија постојат 81 регионална комора, а сите заедно ја сочинуваат мрежата од успешно пружање на услугите на своите членки преку локалните канцеларии.

Се промовираат и многу нови проекти во соработка со домашни и странски институции и на регионално ниво. Се вршат презентации за секоја новина и поблиску се доаѓа до фирмите за кои истата е наменета. Транспарентноста е поголема и преку развивањето на мрежата на регионалните канцеларии.

Бизнис климата во Комората ја наметнуваат фирмите-членки. Кадарот во Комората претставува само логистичка поддршка на нашите членки и нивното темпо за водење бизнис се наметнува во Комората. Само така може да се постигне успех. Дополнителен мотив се постигнатите добри резултати на фирмите, било да станува збор за поддршка при почнување нов бизнис, реализација на заедничко вложување меѓу македонска и странска фирма и сл.

☀ Се придржувате на ставот дека малите и средните претпријатија се доминантна сила во стопанството. Дали на нив треба да го базираме стопанскиот развој и дали сте за динамична или, пак, статична економија?

АЗЕСКИ: Во државава, околу 93% од фирмите се малите и средните претпријатија. Доминантната сила се постигнува во донесувањето на заедничките ставови на бизнис заедницата, пред сè, по клучните прашања кои се од витално значење за државата, односно меѓу другите во врска со вработувањето, привлекувањето на инвестициите и евроинтеграцијата. Стопанска комора на Македонија не прави разлика во пружањето на услугите, било да станува збор за мала, средна или голема фирма. Но, сметам дека успехот на големите фирми треба да биде следен од малите и од средните, бидејќи само така можеме да ја постигнеме саканата цел, а тоа е настап на пазарите на ЕУ, странски инвестиции во државата и добра бизнис клима за развој на економијата и подобро живеење.





☀ Како конкретно Комората ќе им излезе во пресрет на малите и средните претпријатија и со предизвиците на пазарната економија?

АЗЕСКИ: Преку членството во меѓународните организации, Стопанската комора ги добива бенефитите од брз, навремен и стручен пристап на информации. Тие информации, кои приоритетно се наменети за фирмите, можат и треба да ги користат фирмите во секое време. Преку учеството и претставувањето на потенцијалите во соодветниот сектор, на меѓународни саеми, манифестации, организирање бизнис форуми, фирмите ги пронаоѓаат своите деловни партнери, а Комората е тука да помогне со целиот свој кадровски, технички и информационо екипиран систем. Новите услуги кои секојдневно Стопанската комора на Македонија ги нуди се токму изведени од потребите на фирмите и тие го диктираат темпото на инвентивност преку потребата од информации, услуги и слично, која ја чувствуваат во нивното секојдневно работење.

hpstore ProMedia

...printeri, skeneri, multifunkcionalni uredi,
telefaks aparati, kopiri, plateri, digitalni kameri...

PRODAŽBA I SERVIS

OUR NEW PARTNER



tel. 02/ 321 5980