

М

еја интервју

ВЛАДИМИР ТОДОРОВИЌ, бизнисмен



ЖИВЕЕМЕ ОД ГРАЃАНИ КОИ СЕ СО ПРАЗНИ ЏЕБОВИ

Владимир Тодоровиќ е сопственик на "Тинекс маркети", водечки македонски малопродажен синџир на продавници, кој на потрошувачите им нуди производи од асортиманот на прехрана и непрехрана, темелејќи ја својата работа на постојано приспособување на потребите на купувачите. "Тинекс" опфаќа 20 продажни места со вкупна површина од 9750 метри квадратни (16 во Скопје, по 1 во Куманово и во Охрид), од кои 14 се маркети, а 6 се дисконти. Во моментот, во маркетите и во административната служба се вработени повеќе од 450 лица. Во нивните продажни центри, каде што има понуда од 10.000 различни производи, во текот на неделата се снабдуваат повеќе од 20.000 лица. Маркетите се уредени според европските стандарди, со препознатлив визуелен идентитет. Господинот Тодоровиќ е роден на 7.1.1957 година во Скопје. Се школувал во Скопје, каде што во 1983 година дипломирал на Градежниот факултет. Прво вработување му е во "Проектантско биро" каде останал околу 7 години. Потоа, од 1990 до 1994 година се занимава со трговија, на почетокот во дејноста големопродажба. На 1.4.1994 година, во Скопје го отвора првиот малопродажен објект од синџирот "Тинекс маркети". Од тогаш почнува приказната за "Тинекс маркетите", која трае веќе 10 години.

■ Разговорот го водеше: **Рената МАТЕСКА**



Господине Тодоровиќ, неодамна прославивте голем јубилеј - 10 години од постоењето. Во 1994 година го отворивте првиот маркет. Каква би била ретроспективата на Вашата децениска работа? Дали сте задоволни од она што го постигнавте?

ТОДОРОВИЌ: Не можам а да не бидам задоволен бидејќи кога пред 10 години фирмата стартуваше имаше еден супермаркет во Скопје, со само 16, односно 20 вработени, а сега има повеќе од 450 работници и 22- 23 супермаркети. На 3 август отворивме маркет и во Кавадарци, а набрзо ќе отвориме уште еден, така што бројот на нашите продажни објекти постојано се менува. Морам да бидам задоволен затоа што сите години од работењето се успешни, од почетокот со остварувањето одредена минорна добивка за денес да обезбедиме солидна заработувачка. "Тинекс маркети" се вбројуваат меѓу 200 најголеми фирми во Македонија, односно се наоѓаме на 20. место по промет, а на 55. место по профит. Мојата фирма се роди во времето на транзиција, во стопанство кое не е стабилизирано, состојба која денес е променета, но со недоволно брзо темпо.



Како дојдовте до идеја токму во периодот кога почна транзицијата, еден исклучително тежок амбиент за бизнис, Вие да стартувате токму со супер-маркети?

ТОДОРОВИЌ: По професија сум градежен инженер и во структурата, односно проектирањето работев многу успешно околу 7-8 години. Но, за многу мала плата. Токму заради платата се одлучив за авантурата комерција - трговија. Значи, да имав пристојна плата, на пример, 500 евра, немаше да влегувам во приватниот сектор, но и немаше да го имам ова што го имам денес. Сигурен сум дека со такви примања никогаш не би се досетил да создавам фирма, да почнувам со одредени инвестиции, да преземам ризици, да се соочувам со безброј проблеми, со многу нервози. Цената на деловниот успех ја плаќам со личниот немир.



Бизнисот го почнавте со свој капитал. Како?

ТОДОРОВИЌ: Позајмив околу 30.000 тогашни германски марки. Многу фирми со кои почнав да соработувам ги замолив да почекаат за да им ја платам земената стока. Изнајмениот објект го реновиравме, а излезе дека колку што за нас импровизирањето беше лошо решение, за скопјани оваа импровизација претставуваше чекор кон модерното, нов начин за современо пазарење. Идејата да отворам вакви маркети потекнува од моите деловни патувања во Австрија, каде што имав можност да сфатам каква предност за граѓаните се современите маркети, со сопствен паркинг. Во тој период, во текот на 1994 година, кај нас речиси сосема беа упропастени големите трговски куќи, како "Центро", "Славија" и "Зем промет", а трговијата беше сведена на продавници од 30 метри квадратни. Апсурд е да се помисли дека на овој простор ќе може во да се најде сè што му е потребно на едно семејство. Потрошувачот бара слобода при купувањето, убавината во пазарењето е да го разгледуваш производот, ако сакаш и 5 минути а потоа и да не го купиш, односно да има можност сам да се послужи. Сè ова го имав предвид и сакав да им го понудам на граѓаните, едноставно бев сигурен дека ќе постигнам успех во работата. Имено, на простор од околу 600 метри квадратни планирав да понудам голем избор на производи со пристојни цени, со пријатна атмосфера и насмеани лица. Очекуваните резултати се покажаа на дело.



Дали тоа што имавте јасна визија за замисленото е сигурната формула за успех?

ТОДОРОВИЌ: Секако дека тоа е визијата, но исклучително е значајна и храброста. Решителноста и храброста се дел од луѓето. Ако се има визија тогаш најверојатно целта ќе се постигне.



Во Македонија Вие први ја воведовте платежната картичка со почек на 60 дена. Што тоа претставуваше за потрошувачите?

ТОДОРОВИЌ: Двете работи се поволни: земена стока со плаќање на 60 дена почек, при што не потпишувате никаков слип, не оставате чек и немате обврска да купувате производи во вредност до 1.200 денари токму поради чекот. Со оваа картичка можете да пазарите и само за 50 денари, да купите леб и млеко. Ваквиот начин на работење се покажа

како успешен за "Тинекс маркетите", бидејќи денес имаме исклучително голем број лојални купувачи. Колку што оваа картичка имаше повеќе корисници толку повеќе тоа се чувствува во однос на нашиот остварен промет. Тие ја премериле нашата понуда како крајно соодветна. "Тинекс маркетите" обезбедуваат речиси дисконтни цени, што значи дека не е скапо, има голем избор на производи, можност за одложено плаќање и користење картичка наместо готовина, а тоа се значителни поволности.



На Вашата веб-страница посочувате дека примарно е создавањето маркети по европски стандарди. Што за Вас претставуваат тие кога во државата сè уште се важечки застарени правилници, процедури и закони. На пример, Правилникот за користење адитиви во прехранбените производи е од 1963 година; околу 42 правилника за храна се 'стари' по 20 години. Пред неколку месеци имавме афера млеко со млеко во прав! Како ги ги коментирале Ваквите проблеми со кои се соочувате?

ТОДОРОВИЌ: Тоа што ние како држава побавно ги менуваме стандардите, законите и регулативата по која треба да работиме е резултат на немотивираноста кај власта да ги направи потребните промени. Јас сум приватник и многу ми е важно моите промени да се добри. Мотивиран сум да преземам вакви активности затоа што тоа директно влијае на прометот, односно на мојот џеб, така што се обидувам да ги воспоставам потребните критериуми. Мислам дека има уште простор да се работи на сервисот, всушност на услугата која ја даваат моите продавачи. Во план ни е да организираме семинар за вработените со предавања од оваа област. Според





мене, моите вработени не смеат да помислат а не да се однесуваат нељубезно, за такво нешто дури сум знаел и да казнувам, кај нас нема место за оние кои не велат добар ден, повелете, пријатно, не умеат да му се насмевнат на купувачот. На запад сè ова е задолжително, се обидувам и се надевам дека и тука ќе го воведеме. Семинарот и наученото ќе ги оправдаат парите кои ќе се вложат во надградбата на вработените. Доколку потоа се случи некој продавач да не ги почитува овие критериуми, тогаш тој ќе мора сам од свои пари да ги плати веќе посетуваниот и тој повторниот курс. Паричната казна за вработените не обезбеди и промена на однесувањето во услугата која настојуваме да им ја дадеме на нашите потрошувачи. Но, сметам дека ќе има успех ако повторно им се одземе од слободното време за да одат на часови, кои ќе мораат и да ги плаќаат, по втор или трет пат. При тоа, ќе се води евиденција за тоа кој вработен ги применува начините и одредениот критериум за услугивање и послужување на муштери, а кој не се придржува до тоа.



Државава се наоѓа во тешка економска криза, бизнис климата е на незавидно ниво. Како тоа се одразува на Вас бизнисмените, затоа што куповната моќ на граѓаните е значително намалена, многумина немаат ни за леб. Што за Вас како сопственик на маркиети тоа значи?

ТОДОРОВИЌ: Како што ние велиме: сега ни крцка гранката на која седиме. Таа е длабоко засечена, веќе паднаа некои гранки. Ние, како фирма, сè уште сме на непаднатата гранка, би-

дејќи фактички живееме од граѓаните кои се со празни џебови. За нас, многу важна работа се животниот стандард, зголемениот број вработувања, повисоките плати. Наоѓаме начини со вештини како да ги привлечеме купувачите, се бориме со конкуренцијата, ги намалуваме цените. Но, и за с# тоа има некои граници, затоа што се фиксни трошоците за плати, придонеси, за тековните сметки за струја, вода, за кирии... Нашата разлика во цената, од куповната до продажната, во ваков случај ќе биде помала, на пример, во однос на износот кој треба да го обезбедиме за плати. Во тој случај неколку месеци ќе го делиме незаработеното. Тогаш ќе ни се зголеми рокот за плаќање на добавувачите, кои тоа ќе го забележат и ќе речат: плаќавте на еден месец, а сега на три месеци. Ако не го намалите рокот нема да ви доставуваме стока. Штом ќе има застој во обезбедувањето на асортиманот, фирмата пропаѓа за 2-3 месеци. Ете, тоа е бизнис.



Кога државата би Ве прашала што би сугерирале како насока за успешен бизнис и за лојална конкуренција?

ТОДОРОВИЌ: Прво треба да се биде доследен околу воведувањето на фискалните каси. Инспекциските служби не провериле ниедна од фискалните каси. Тоа го забележаа и некои трговци. Се издаваат фискални сметки и за стока која се набавува на црно. Во случај кога инспекторите ќе го откријат ова, преку контролата на фискалните каси, се констатира дека прометот не се уплатува во банка на жиро-сметка, туку со него се купува

стока на црно. Тогаш трговецот е подготвен да ја затвори фирмата, но не и дуканот, затоа што ќе отвори нова фирма и ќе ги избегне санкциите. Нелогично е да живеете како држава со многу јавни претпријатија (јавниот сектор живее од некој буџет), а да не се грижите да го пополните буџетот на овој начин.



Вие имавте маркети во Тетово и во Гостивар. Во 2001 година, поради воениот конфликт бевте принудени да ги затворите. Колку безбедноста во државава влијае на Вашата работа? Што мислите за новата територијална поделба, за претстојниот референдум?

ТОДОРОВИЌ: Влијанието е значително, како на секојдневието, така и на бизнисот. Се повлекох од Тетово и од Гостивар поради нестабилната безбедносна состојба, таму немав сигурна иднина. Претрпев многу загуби, фирмата ослабе, ја снема стоката, затоа што с# беше без контрола. И сега не помислувам таму да инвестирам. Повеќе размислувам за инвестиции во Србија, Бугарија, Хрватска.



Какви се Вашите планови за проширување, некој новитет во бизнисот, конкретните планови за иднина?

ТОДОРОВИЌ: Немаме многу спектакуларни планови. Ќе работиме на делот кој се однесува на пакувањето, што би требало да овозможи пониски цени. Со наша машина ќе пакуваме ф'стаџи, кикирики, шеќер, ориз, грав. Планираме да се прошириме, иако сега како фирма сме присутни со 10 отсто на пазарот, но сакаме да бидеме околу 15-20 отсто. Сметам дека лесно ќе успееме тоа да го водиме, поголем процент е комплицирано и може да има непокриени делови при менаџирањето и да создава проблеми.



Не дадовте конкретен одговор за актуелната политичка состојба во Македонија. Ваше видување?

ТОДОРОВИЌ: Југославија беше комунистичка творба, која ја создале партизаните. Татко ми бил еден од нив, но јас сум антикомунист. Под претпоставка Југославија да била капиталистичка држава, во тој случај и луѓето не ќе можеа толку да манипулираат со национализмот, што всушност и ја распадна Југославија. Сега луѓето се оптоварени со политиката и со фактичката состојба. Наталитетот на одредена етничка заедница е во значителен подем, така што ние бадџала се противиме на одредени работи. Од друга страна, пак, еве сега јас отворам маркет во Чаир, каде што можеби околу 70 отсто од жителите се Албанци. Мене не ми е потребен Рамковниот договор. Едноставно, бизнисот ми го налага начинот на однесување, секој е потенцијален купувач. Јас имам и деловни соработници Албанци. Ние сме задоволни едни од други, односно во соработката нема место за политиката.



Дали и Вие иднината на Република Македонија ја гледате во европското семејство?

ТОДОРОВИЌ: Можеби реален датум за нашиот влез во ЕУ е 2015 година или тоа ни е нешто многу далечно. Сакам да ја видам Македонија во ЕУ и со многу повеќе економија во неа. Ние формиравме трговска комора, со цел на Владата да ѝ понудиме сугестии како да се создаде подобар економски амбиент. Да се создаде нешто во што луѓето полесно ќе вложуваат. Ќе истакнеме некои работи кои Владата може лесно да ги промени, односно да им обрне повеќе внимание на средните и малите претпријатија, на кои треба да им се даде шанса. Можеби Владата е ориентирана на 10-12 големи фирми, чиј капацитет на експанзија е максимално постигнат. Додека не се постигне доверба меѓу јавниот и приватниот сектор не е можен успех.



Дали сте вклучени во Проектот за конкурентност на Република Македонија, поконкретно во кластерите за претприемништво, кои особено ги тангираат малите и средните претпријатија?

ТОДОРОВИЌ: Додека Илија Филиповски беше министер за економија имав соработка со Министерството, но потоа таа се прекина. Мислам дека актуелнава власт ги цени само оние кои ги смета за свои.