



СТОПАНСТВОТО ТРЕБА ДА Е ПАРТНЕР НА СЕКОЈА ВЛАСТ

Господинот Љупчо Стојковски, сопственик на препознатливата “Бујото маркетинг М”, е егзибиционист и човек со јасна визија. Уште од рано детство слабост му се занаетите. Ги знае околу 50. Роден во знакот водолија, кога нешто ќе науми тој е упорен во реализацијата на замисленото. Иновациите, новитетите во работењето се негова пасија, така што речиси секогаш е присутен на светските саемски манифестации за мебел, технологија и дизајн.

Неговата желба во Македонија да го наметне стопанството на политичката сцена и натаму опстојува...

“Бујото маркетинг М” е приватно производствено претпријатие, кое постои од 1979 година и во текот на долгогодишното работење претрпе повеќе трансформации, приспособувајќи ги своите дејности и услуги кон потребите на пазарот. “Бујото маркетинг М” е фирма која постојано вложува во технолошкиот напредок, во сопствениот развој, во создавањето нови кадри, така што покрај новата автоматизирана технологија со која располага, во тек е и изградбата на нов објект: произведен погон, административна зграда, продажен салон, магацини итн., со вкупна површина од 7.500 м², сместен на ул. “Првوماјска” бб, во населбата Пинтија-Скопје, инвестиција која значително ќе придонесе за зголемување на продуктивноста на фирмата, како и на капацитетите и на квалитетот на финалниот производ.

За успехот сведочат и многубројните врвни награди, плакети и дипломи: награда “13 Ноември” во 1987 г., за постигнати особени резултати во развојот на малото стопанство; специјална награда на V биенале на македонската архитектура во 1989 г., за реализација на угостителски објект “Сквер”; Златен мост на Скопскиот саем за мебел ‘93, за висок квалитет на ентериер; Сребрен мост на Скопскиот саем за мебел ‘96, за комплетна програма на кујни; Златна плакета на Скопскиот саем за мебел 2000, за најдобар штанд и најдобар производ; Сонце на годината 2001, за дизајн на производ; Интернационална награда за комерцијален престиж 2001; Златен мост на Скопскиот саем за мебел 2002, за кујна; Златен мост на Скопскиот саем за мебел 2002, за кабинет; Златен клуч за програма на комоди и специјална награда за севкупен настап на Белградскиот саем за мебел 2003, и други.

■ Разговорот го водеше: **Рената МАТЕСКА**



Господине Стојковски, во текот на седумдесеттите и осумдесеттите години од минатиот век Вашата фирма мошне успешно функционираше во поранешна Југославија. Во 1992 година решивте да влезете во политичките води заедно со Петар Гошев. Што извлековте од оваа политичка авантура, какво е искуството?

СТОЈКОВСКИ: Всушност, во политиката на некој начин бев уште пред да влезам во неа со Петар Гошев, кога во 1989-1990 година со Панде Лазаревски се договаравме да формираме партија. Па, така во 1990 година, ден по објавувањето на Анте Марковиќ дека ќе формира партија Сојуз на реформски сили, во мојата канцеларија веќе ме чекаше Панде Лазаревски со уште 12 луѓе. Ми рекоа: “Формираме партија Реформски сили на Македонија”. Како човек со напредни идеи ги сакав промените. Го поздравив овој собир, им дадов една канцеларија, некои средства за да подготват пристапници. Реформски сили се претвори во едно силно движење. За претседател на Иницијативниот одбор го избравме Панде Лазаревски. Ние бевме аматери за политика.

Бевме следбеници на идеите за реформите на Анте Марковиќ, кој се залагаше за пазарна економија, но и тука ни се наметнаа комунистите, како добри професионалци во својата работа тие знаеја да се наметнат, знаеја да ја присвојат моќта, а подоцна да ја земат и власта. Така, тогаш од движењето беа елиминирани прогресивните сили. Еден од нив бев и јас.

Според моите сфаќања, Петар Гошев за тоа време беше многу прогресивна личност и со многу напредни погледи. За разлика од другите политичари актуелни во тоа време, тој се залагаше за промена на титуларот општествена сопственост, што тогаш беше страшна работа. Се залагаше за приватизација, а со тоа се добиваа најразлични етикети, всушност во овој период тој беше многу храбар. Мене ми се допаѓаа тие ставови, повеќе пати со Петар Гошев се сретнавме, разговаравме и ја формиравме Демократска партија.



Но, што се случи, кога пукна тиквата?

СТОЈКОВСКИ: Тиквата пукна кога партијата ги напушти изворните програмски определби, со што не се остварија моите очекувања. Очекував доследна борба за промена на системот, брз премин од социјалистичко во капиталистичко општество, со што ќе се создадеше амбиент за примена на пазарните принципи.

Денес поинаку ја сфаќам политиката, денес сум свесен дека такви брзи промени не се можни затоа што нема критична маса на граѓани со поинаква свест од онаа која е формирана за изминативе 50 години, за време на комунизмот. И, за жал, кај нас премногу бавно се одвива таа транзиција, транзиција во психологијата на човекот. Оние кои требаше да ја прават транзицијата, мислам дека тоа најмалку го правеа. Се создаваше култ кон личности, кои во секој случај се променлива категорија, наместо да се создава култ кон државата која е вечна и да јакне гордоста за припадност на истата. Треба да се направи нешто за да се транзитира. Да речеме, нема ниту една кампања за едноставно граѓанинот, како основен носител на државноста, да се позиционира, за тој поинаку да размислува, едноставно да разбере дека даночните обврски не се арач, туку личен придонес во јакнењето на државата. Сè уште обичниот граѓанин ги поистоветува поимите власт и држава.

Сè уште немаме ниту програма за едукација на граѓаните за вклопување во развиениот свет. Ние треба да наметнеме европски норми и стандарди, европска програма во образованието, за нашите деца да почнат да размислуваат според европските стандарди. Треба да се занимаваме со современа технологија, со современ менаџмент, со современа организација на работата, за да можеме да се вклопиме во Европа, на еден коректен начин.



Како промените на политичките гарнитуре во државата се одразуваат врз Вашата работа?

СТОЈКОВСКИ: Во Македонија, амбиентот за стопанисување, од 1990 година наваму, во континуитет станува сè полош. Не успеавме тој пад да го амортизираме во ниенден момент, можеби само во 1999 и во 2000 година се почувствува некакво подобрување на општиот амбиент. Во тие 2,5 години, во однос на другите години, имаше релативно добар амбиент, имаше можности за стопанисување. Во 2001 година состојбата многу се влоши, а во 2002 г. беше катастрофална. За жал, тој тренд на опаѓање на економските резултати продолжува и ден денес. Не можам да кажам дека вината за лошата економска состојба лежи исклучително во политичките партии, кои биле или се на власт. Ваквата ситуација се наметнува и од причина што ние стопанствениците цело време седиме на страна. Сите стопанственици кои имаат ист интерес не се обединија во една интересна заедница, во една асоцијација, во една стопанска комора, каде што ќе ги артикулираат своите интереси и ќе ги остваруваат своите права преку таа здружена асоцијација или да ја наречеме Стопанска комора, која треба да биде основен двигател и место за покренување на иницијативи и идеи за нови инвестиции во функција на општ развој на државата. Стопанската комора треба да биде партнер на секоја влада. Стопанството мора да постои без разлика која политичка партија ќе дојде на власт. Секаде во светот се менуваат политичките партии, но исто така и секаде во светот стопанството го има третманот кој го заслужува, односно тоа секогаш е партнер на било која власт, од било која политичка провиниенција. Кај нас, секое здружување на стопанствениците, барем досега се доживуваше како создавање опозиција. Нашиот интерес е и општ интерес.



Во 1992 година ја формиравте независната Комора на приватен капитал, но за жал, таа имаше кус период на опстојување. Но, Вие не се откажавте од идејата туку продолживте и еве сега повторно работите на тоа?

СТОЈКОВСКИ: Во 1992 година формиравме Комора на приватен капитал. Со падот на комунизмот воопшто во светот па и кај нас, со распаѓањето на Југославија почнаа да се формираат многу приватни претпријатија и нивниот интерес не беше ист со оној на општествените претпријатија, во смисла што тие раководства само размислуваа во насока како за што помалку пари да ги приватизираат претпријатијата и да ги купат, односно што повеќе да ги обезвреднат. Со тоа не се одеше во развој, напротив во растурање. За разлика од нив, ние од приватниот сектор сакавме да се развиваме дури со нереални желби за пребрз развој. Од таа причина дојдовме на идеја дека треба да имаме Комора на приватен капитал, која би ги штитела интересите на реалните фирми, а не на фирмите кои се формирани од страна на државата. За жал, многу брзо нè растурија, повторно политиката, затоа што на некои луѓе од таа Комора им понудија место во власта, кои тоа го прифатија, на други им понудија бизнис и така се преполовивме. Останаа само една третина од членовите, кои беа упорни околу две години и потоа заклучивме дека повеќе нема



смисла да се собираме затоа што политиката нè растури. Сакав да си седам на страна, сметав дека е подобро да ја работам мојата работа отколку да се занимавам со политика. Но, доаѓаше сè полошо време. И ако сите така размислуваме дека секој треба да си ја гледа својата работа и ако очекуваме некој друг да ни создаде подобар амбиент за стопанисување, да ни организира Стопанска комора, тогаш тоа би било страшна грешка. Не е нормално да се однесуваме така како што се однесуваме. Чувствувам дел на вина зашто ситуацијата е ваква каква што е. Затоа што не сум се вклучил во организацијата на стопанството, на стопанските субјекти, едноставно за да ги заштитиме нашите интереси. Неопходно е ние стопанствениците да бидеме вклучени во креирањето на разни закони за стопанството, да учествуваме во нивното креирање, затоа што ние тоа најдобро го чувствуваме.



Господине Стојковски, нели имаме Стопанска комора?

СТОЈКОВСКИ: Постоечката Стопанска комора е фактички непостоечка. Пред сè, оваа Комора беше формирана во други услови, во времето на комунизмот, од страна на државата, и едноставно луѓето, мислам на раководните органи во Комората, се научени да работат според комунистички теркови, каде што постојано се форсираа десеттина фирми, а интересите на сите други беа запоставени. Не се водеше сметка општо за сите стопански гранки, за сите учесници во сочинувањето на тој стопански амбиент. На власта ѝ одговара таква стерилна Комора, којашто не ги задева за ништо. Со самото тоа што не ги задеваат, власта ги остава да се однесуваат како трговско друштво, тие работат за личните интереси на вработените и за таканареченото раководство, а не за општото добро и во функција на стопанството. Велат: “имаме статус кво” заради законот, кој всушност ги укина.

Всушност, иако се претставува како Стопанска комора, таа е непостоечка, нелегитимна, затоа што пред 3-4 години се изминати мандатите за сите функции, на сите органи, на Собранието, на Управниот одбор, на претседателот, а сè уште се претставуваат како органи на Стопанската комора. Каде е јавниот правобранител да реагира на соодветен начин и да ги заштити интересите на стопанствениците? Да речеме, еве денес, заради одржување на референдумот и заради неможност за одржување на локалните избори, Собранието итно донесе Закон за продолжување на мандатот на органите на локалната самоуправа. Зошто не ги оставија со изминат мандат? Не може да се претставуваш како претседател на Комора ако тоа не си заради изминатиот мандат. Никој не ѝ забранил на таа Комора да се регистрира според Законот за комори кој е на сила, па така да биде легална, а со тоа и легитимен претставник на своето членство, односно стопанствениците.



Вие дадовте еден критички осврт на економската слика во државата. Кога Вие би биле во позиција, на пример, да бидете на некоја висока државна функција, како министер за економија или, пак, за финансии, каква разврска би нашле за нашата актуелна економска ситуација. Има ли излез?

СТОЈКОВСКИ: Кога јас би бил министер за економија или за финансии, или би имал некоја раководна функција, сигурно државата не би процветала преку ноќ, затоа што една функција не може да го реши проблемот. Сметам дека треба да се работи



на создавањето општ амбиент во кој ќе учествуваат многу поголем број луѓе. Сега имаме една мала група луѓе кои ја креираат севкупната политика, како и економската политика во државата. Немаме еден поширок тим. Немаме функционална Стопанска комора. Стопанствениците ги нема како субјект, како фактор во државата. Ние како поединци, секој за себе сме толку ситни, не претставуваме ништо за било која институција, така што не би можеле да влијаеме. Јас сакам да се има почитување кон власта, но и од власта кон стопанството и кон граѓаните. Едно заемно почитување. Исто така, би го вмешал и Сојузот на синдикатите. Јас не гледам дека имаме Синдикат. Затоа што и Синдикатот сè уште е остаток од бившиот режим. Немаме реален Синдикат, реални претставници од работничката класа. Реалниот синдикат, како еден од трите столба на кои се потпира државата, не го сметам за противник на Стопанската комора. Напротив, Синдикатот, Комората и Владата треба да создаваат меѓусебен партнерски однос, односно да креираат решенија за да се создаде тој општ амбиент. Па, во таа функција, иницијативата за формирање Стопански комори, според законот кој е на сила, најде на голем одзив кај стопанствениците и како резултат на тоа денес имаме три регистрирани комори, а тоа се: трговската, индустриската и комората за услужни дејности, кои се здружија во СОЈУЗ НА КОМОРИТЕ НА МАКЕДОНИЈА. Со ова верувам дека почнува светла иднина за македонското стопанство, за граѓаните, за државата.



Граѓаните реагираат на новата територијална поделба на државата. Ни претстои референдум како одраз на директна демократија. Како Вие гледате на овој политички амбиент. Тоа е децентрализација или кантонизација?

СТОЈКОВСКИ: Јас не би можел и не би сакал да зборувам во име на народот. Учество во партија ми послужи за да се здобијам со едно искуство, каде што научив да ги почитувам и туѓите мислења, каде што осознав дека има многу други луѓе кои се паметни и кои си ја знаат работата. Одговорноста е поинаква. Кога секој проблем ќе се постави во поголема група, на крај се доаѓа до квалитетно решение кое е во интерес на сите. Барем за мене тоа е голема придобивка. Денес, во Комората се залагам за учество на што поголем број луѓе во нејзините органи. Расправите да не се водат меѓу еден, двајца, тројца, туку во поширок круг, затоа што верувајте некогаш многу неочекувано доаѓа решението. Во тој контекст, за прашањето за новата територијална поделба на



државата, за кое ќе се изјаснам на самиот референдум, би рекол дека имам личен став, но во секој случај ќе ја почитувам одлуката што ќе ја донесе мнозинството од народот, за кој сметам дека е и единствено меродавен за донесување на толку важна одлука која е од витално значење за државата.

Конечно, народот излегува на избори и ја избира власта. Па, така народот преку еден ваков референдум може да ја потврди или да ја казни власта, доколку истата немала сенс за волјата на граѓаните при донесувањето на Законот. Значи, сепак решението е тука, во народот.



Велите дека историјатот на една фирма е нејзината лична карта. Каква е личната карта на "Бујото маркетинг М"?

СТОЈКОВСКИ: Како приватник постојам од 1971 година, во Орешани сум од 1979 година кога веќе посериозно почнав со приватниот бизнис, но за жал, во тоа време можеше да се има три работници, потоа пет работници, па 10, 20 што значи Законот беше таков и отсекогаш се залагав за поголем број вработени, односно да нема ограничувања. Во Словенија, за извршување дејност можеше да се регистрира шлепер, а кај нас приватно лице можеше да регистрира камион само со носивост до 6,5 тони. И се случуваше некој од Македонија, кој работи во Македонија да плаќа даноци во Словенија, затоа што таму е регистриран. Нон сенс. Луѓето кои во тоа време ја воде Македонија немаа разбирање за ваквите работи. Сум ја имал таа среќа да ме повикаат тогаш кога се изготвуваа законите за малото стопанство, повикуваа по еден-двајца малостопанственици, колку да им заличи масата. Во 1988 година, во согласност со Законот за приватни претпријатија, "Бујото", овде во Скопје, е регистрирано под број еден. Сепак, најдобра лична карта се нашите производи. Но, за да дојдеме до нив навистина мораше да се mine долг пат во услови кога никој не го стимулираше производството и кога за секоја нова зделка требаше повторно да се прави реорганизација на фирмата. Почнавме од лимени производи, преку самостојно производство на опрема од растфрај (опрема за јавни и за угостителски објекти), со чиј

квалитет успеавме да добиеме и неколку значајни тендери на ниво на поранешна Југославија, потоа следуваа производство на разладни витрина и комори, работевме на ентериери и на внатрешно уредување на јавни објекти и последната, најсовремена линија за производство на мебел, чиј квалитет е рамо до рамо со италијанскиот.

Така, со постојаното вложување во врвната технологија и во стручниот кадар, како и со прифаќањето на светските трендови во дизајнот, "Бујото" прерасна во фирма со долгогодишна традиција во проектирањето и изработката на ентериери за станбени, деловни и јавни објекти кои со својот комплетен изглед сведочат за неограниченоста во прифаќањето на дизајнерските предизвици.



Дали сте задоволни...?

СТОЈКОВСКИ: Не сум задоволен. Ако се земе предвид до кое технолошко ниво на развиеност како фирма дојдовме, до кое технолошко ниво е доведен нашиот производ, слободно можам да кажам дека можеме да се мериме со врвните европски производители. Но, не сум задоволен затоа што кога го нема потребниот економски амбиент во државата ние не можеме да се шириме. Ограничени сме во своето работење. Ќе кажам еден едноставен пример. Ние имаме мебел за да опреиме кабинет на еден премиер. Сигурен сум дека не само што тој нема да се срами туку со гордост ќе може да каже дека ова е наш производ, македонски производ. За жал, одете во било која институција и ретко каде ќе најдете производ од македонски производители. Сè се производи од странство. Дури и кога го заслужува тоа како одличен производ и кога технолошки е над странскиот, нашиот македонски производ сепак е потиснат. Кабинетите на претседателот, премиерот, министрите задолжително би требало да бидат опремени со мебел од домашно производство, тие треба да седат на македонски мебел, на мебел произведен во земјата каде што тие се на функција. Зошто сè мора да се постави над македонските можности? Еве, јас на пример, би сакал да стопанисувам во услови коишто ги имаат германските стопанственици. Дали тоа значи дека власта треба веднаш да си замине затоа што не може да ми ги обезбеди тие услови? Се разбира, не. Јас сум свесен каде живеам и какви се нашите можности, па така и се прилагодувам на амбиентот. Прво, институциите треба да му дадат простор на македонското стопанство за потоа и граѓаните да го создаваат патриотизмот. Не мора да е добро сè што е од странство. Како што всушност и не е. Еве, на пример, во Србија, на саем на кој учествуваа 400 фирми, "Бујото" е единствената фирма која доби две награди, специјална награда за севкупен настап и Златен клуч за програма на комоди "Ретро". За жал, на домашните тендери не можеме да добиеме работа, па затоа веќе не учествуваме на нив.



Сакате да кажете дека има нелојална конкуренција? Каква е Вашата пазарна ориентираност во еден ваков амбиент?

СТОЈКОВСКИ: Можеме да кажеме дека постои нелојална конкуренција. На домашниот пазар македонските производители се дискриминирани во однос на производителите од државите со кои имаме слободна трговија. Еве, за што се работи. Македонскиот производител при увозот на репроматеријали за производство наменето за домашен пазар плаќа високи царини за одредени материјали, кои значително ја зголемуваат цената на производот, за разлика од производителите од земјите со коишто

имаме договор за слободна трговија кои, пак, не плаќаат царина на репроматеријали, а нивните производи се внесуваат во државава со 10% царинска евиденција. И на тој начин странскиот производител е во привилегирана позиција во однос на домашниот, па оттука и нелојалната конкуренција.

Инаку, "Бујото" е ориентиран кон широката потрошувачка, значи нашиот успех или неуспех, во најголема мера зависи од нас како фирма како и од амбиентот во кој работиме. Нормално, ќе се натпреваруваме со сите и не ми пречи конкуренцијата од странство, само луѓето да имаат пари да купуваат, да имаат работа, да земаат плата за да можат да купат. За жал, се соочуваме со голема невработеност. Едноставно, луѓето немаат денар в џеб. Веќе тие не сакаат ниту кредит да земат, затоа што нема од каде да го враќаат.



Какви се Вашите идни планови за проширување на бизнисот и што е со шпекулациите дека "Бујото маркетинг М" планира да отвори телевизија?

СТОЈКОВСКИ: Во однос на технологијата со која располагаме мислам дека тоа е врвот што го има Европа. Но, просторот не ни е најсоодветен, па затоа во населбата Пинтија градиме погон од 7.500 м². Тоа е современ објект со заокружена технолошка линија. Направена е програма според која многу подобро ќе биде организирано производството и се надевам, од каде што ќе се добива уште подобар производ. Верувам во ова што го направивме, што формиравме стопански комори, сметам дека ќе се избориме за место во државата, кое и ни припаѓа, дека ќе придонесеме за општиот економски развој на државата. Треба нешто да направиме за Европа да посака да работи со нас. Неопходно е со нашите услови да се доближиме до условите на Европа, а не само да "вергламе". Кога од Европа ќе дојдете овде сè ви е чудно. Општиот амбиент не е ист, воздухот не е ист.

А во однос на шпекулациите дека планираме да отвориме телевизија, пред сè, би напомним дека "Бујото" има сопствена телевизиска продукција веќе седум години и подолго време оди емисијата Дом и дизајн на А1 телевизија, со која сме во копродукција. Еднаш конкуриравме за концесија, нè одбија. Доколку се поправи амбиентот најверојатно ќе направиме телевизија во чијашто програма ќе бидат вклучени програми од едукативен, забавен и пропаганден карактер, збогатени со содржини од областа на архитектурата, внатрешното уредување на просторот, хортикултурата, модата, трендовите и сè она што претставува култура на живеење, всушност ќе видиме. Но, и да не отвориме телевизија, во рамките на нашиот нов објект во Пинтија имаме студио од околу 600 м², каде што значително ќе ја зголемиме продукцијата на емисии, со што ќе бидеме присутни на екраните.



Господине Стојковски, веб-страницата на Вашата фирма "Бујото маркетинг М" ги заинтригува посетителите со наведените потточки за почит кон човекот; почит кон животната средина; дизајн вон времето и модата. Дали станува збор за Ваша животна филозофија и за маркетинг стратегија?

СТОЈКОВСКИ: Се разбира дека тоа е моја животна филозофија. Со сè она што го правам и го произведувам, моја главна цел е да придонесам во самочувството на човекот, во креирањето на амбиентот во кој тој живее и работи. Во подобрувањето на квалитетот на живеење. Да се проектира и да се произведе мебел по мерка на просторот, според однапред изработен проект кој,



пред сè, ќе одговори на барањата за квалитет, на потребите и на желбите на купувачот, тоа е наша стратешка определба. Со употребата на цврсти и висококвалитетни материјали (материјали со строга контрола на количеството формалдехид и на испуштањето на други токсични материји), ја докажавме грижата за човекот и за животната средина. Не случајно сме првата, а можеби сè уште сме и единствената фирма во Македонија од областа на дрвната индустрија, која се здоби со сертификат ИСО 9001, за сопствениот систем за квалитет. Верувам во она што го правиме, давам сè од себе за да произведеме мебел, кој ќе биде долготраен и секогаш актуелен.



Господине Стојковски, дополнително Ви се обраќаме бидејќи ова интервју требаше да биде објавено на 17.9.2004 година, но од технички причини го одложивме за овој број. Во меѓувреме, на МТВ беше емитувано едно интервју кое во еден дел се совпадна со Вашите ставови, претходно веќе презентирани во нашиот разговор. Како ќе го коментирате ваквото случајно совпаѓање?

СТОЈКОВСКИ: Навистина изјавите на г-ѓа Петра, презентирани на МТВ, кореспондираа со моите размислувања. Ме радува што мојот став се совпадна со нејзиниот и мислам дека тоа се добри чекори во контекст на создавање нормален амбиент за стопански развој во државава. Мислам дека е добро што имаме исти гледишта, тоа не му пречи на ова интервју и сметам дека треба да се објави во целост.