

МАКЕДОНСКО СОНЦЕ

М

еја интервју

ТАИП ЈАКУПИ, ГЕНЕРАЛЕН ДИРЕКТОР
НА МАКЕДОНСКА ПОШТА

"ОТВОРЕНА



ВРАТА ЗА СИТЕ"

Генералниот директор на Македонска пошта, господинот Таип Јакупи е роден на 28.8.1965 година во с. Никиштани, Скопје, каде што го завршува основното образование. Потоа средно образование завршува во гимназиите "Ѓорѓи Димитров" и "Зеф Љуш Марку". Во 1985 година се запишува на Машинскиот факултет при Универзитетот "Св. Кирил и Методиј", и дипломира во 1991 година. При крај е со постдипломските студии на Институтот за политичко-правни и социолошки истражувања, на Одделот за кадровски менаџмент. Во текот на април треба да го одбрани магистерскиот труд на тема: "Организациското учење како стратегија за подобрување на квалитетот на работниот живот".

По дипломирањето, неколку години работи како претставник на една југословенска компанија во Скопје, а во 1996 година се вработува во Министерството за труд и социјална политика, во Државниот инспекторат за труд е сè до 15 ноември 2002 година, кога е именуван за директор на ЈП за поштенски сообраќај Македонска пошта.

■ Разговорот го водеше: **Елизабета АНДОНОВСКА**



Господине Јакупи, во едно Ваше излагање посочивте дека кога дојдовте на позицијата генерален директор на Македонска пошта, наидовте на заспан џин, кој сака, но веќе не умее да ја користи својата моќ. Ке ни ги откриете ли тајните како ја разбудивте и активиравте целата машинерија на компанијата?

ЈАКУПИ: Мислам дека на севкупната јавност на Македонија веќе ѝ е јасно дека сега Македонска пошта не е тоа што некогаш беше. Минатата година ние покажавме дека имаме конкуренција, особено во делот на брзата пошта, и таму пристапивме агресивно кон пазарот. Направивме вистински бум, иако конкуренцијата неколку пати се обиде со ниски удари да нè извади од колосек. Но, ние направивме една голема работа, така што делот на услугите го зголемивме за 50 отсто. Мислам дека доволна сатисфакција е што може да се рече дека џинот, кој некогаш беше заспан успеа да се разбуди и агресивно да пристапи кон пазарот. И не само во делот каде што има монопол или каде што има ексклузивитет, туку и во делот каде што има конкуренција. Значи, точно е дека Македонска пошта ако на почетокот велеше дека е ориентирана кон своите корисници, сега првиот човек со сигурност може да рече дека таа веќе е високо професионална, пазарно ориентирана и профитабилна компанија.



"Не смеаме да им ја препуштиме нашата Пошта на Канаѓаните", изјавивте пред извесно време во врска со најавите Канадски пошти да влезат во Македонска пошта. Тврдевате дека договорот е штетен за државата. Сè уште го имате истото мислење или...?

ЈАКУПИ: Сè уште тврдам дека договорот е штетен за државата, тоа не го констатирав само јас туку имаше и владина работна група која договорот го водеше на оценување. Во работата на групата учествуваа четворица професори од Правниот факултет, кои договорот го оценија како поштетен од двата големи договора кои не би сакал да ги посочам, а

не толкуваат закони. Јас како член на Бордот на Поштенска банка не бев со владин декрет, туку по основ на капиталот на Македонска пошта во Банката. И дозволете да ве прашам, кој би бил интересот на компанијата која има своја компанија ќерка и да не учествува во управувањето, и прашањето: што ако директорот Јакупи не е член на Управниот одбор а член е некој од неговиот потесен тим, всушност значи дека индиректно и јас ќе бидам таму и дека се работи за компанија која остварува профит. Целта на создавањето на Поштенска банка е токму да остварува профит во кој Македонска пошта има два интереса. По основ на дивидента (значи на крајот на годината да добие одреден профит), и по основ на она што го работиме



сигурно јавноста во Македонија знае за нив. Има една основна работа, директорот Јакупи априори нема ништо против присуството на некоја странска компанија во македонскиот поштенски пазар, меѓутоа секогаш велам дека сè може да се одвива со заемна доверба и почит. Велам дека во тој договор овој постулат не беше запазен. Беа запазени само постулатите на компанијата која доаѓа. Колку за информација на вашите читатели, ќе истакнам дека иако се најавуваше дека со доаѓањето на Канада Пост интернешнал ќе се инвестираат околу 40 милиони долари, според договорот ние, македонската страна, се обврзуваше да исплати 7,5 милиони марки. Зборувам во марки бидејќи договорот беше склучен во време кога марката беше пазарна валута.



Неодамна се повлековете од Поштенска банка, ја напуштивте функцијата - претседател на Управниот одбор во Банката откако Антикоруписката комисија, откри конфликт на интереси - и директор на јавно претпријатие и претседател на управен одбор на банка. Вие ја прифативте препораката од Антикоруписката комисија и се повлековете од едната позиција - претседател на Управниот одбор на Поштенска банка, но обвинивте дека Комисијата не е во право. Зошто?

ЈАКУПИ: Јас не сум правник, јас сум човек од техниката, меѓутоа подолго време "баратам" со правото, нели водев и управна постапка во претходното работење. Најодговорно тврдам дека господата од Антикоруписката комисија читаат, а

во име и за сметка на Поштенска банка. Тоа што кажав дека не се помирувам со тоа, значи дека се повлекох во интерес на функционирањето на Поштенска банка, тоа е точно, но барав толкување од Уставниот суд на Република Македонија во врска со исправноста на оваа категорија. Јас имам информации дека има уште два случаја каде што двајца пратеници се членови на бордот на две банки. Господата од Народна банка не постапија исправно. Во делот на Управниот одбор на Поштенска банка има една одредба во делот на лекс специјалис, мислам дека беше член 58 став 4, каде што пишува дека членови на управен одбор не можат да бидат нето должници на Банката. Но, во Поштенска банка подолго време имавме случаи во коишто членови на Управен одбор беа нето должници на Банката, а господата од Народна банка не постапија правилно. Кои се мотивите, не знам.



Колку е важно и неопходно во поштенскиот бизнис внимателно да се следат светските текови и постојано да се проширува палетата на услуги?

ЈАКУПИ: Видете, факт е дека ние како претпријатие ги следиме светските текови во поштенскиот бизнис. Меѓутоа, има еден непобитен факт дека ние не копираме слепо. Тоа што е оптимално, тоа што е прифатливо за македонскиот пазар, тоа и го имплементираме. Не случајно, неодамна во Македонија беа воведени нови услуги, да речам во делот на хибридна пошта. Ние бевме први на балканските простори, дури и во делот на Југоисточна Европа, кои воведовме хибриден центар,

кој покажува одлични резултати. Основна констатација е дека на сите поштенски оператори нивото на писмосносните пратки секоја година им опаѓа за околу 3 отсто. Тоа значи дека на некој начин поштенскиот бизнис е на изумирање, меѓутоа со алтернативните решенија, со воведувањето на новите услуги, со проширувањето на палетата на услуги, а веќе и на производи на шалтерите на поштенските оператори, во таа конотација и во Македонска пошта, се изнаоѓаат алтернативни решенија. Во тој контекст и ние како менаџерски тим сме горди што минатата година направивме такви резултати. Веќе се воведени низа нови производи и услуги, тоа се директната пошта, веќе на шалтерите на Македонска пошта се продаваат ваучери за мобилна телефонија, игри на среќа, а на граничните премини и зелени картони за осигурување. Тоа значи дека Македонска пошта сигурно чекори кон тоа на своите шалтери да нуди и производи. А во замислата на првиот човек на компанијата е и новината, по единиците на поштенска мрежа да има и пост шопови.



Како приоритети за наредната година најавивме воведување Кол-центар, каталожка продажба, а ќе почне да функционира и договорна пошта. Кажете ни нешто повеќе за овие најави?

ЈАКУПИ: Во фаза е објавувањето на јавен повик за набавување на Кол-центар, кој ќе биде во состав на Пошта 2, каде што ќе може сега да се набави сè она што го нудиме со компании кои работат на принцип на каталожка продажба. Пред еден месец потпишавме и договор за каталожка продажба, што значи дека во тој дел ние очекуваме многу. За разлика од сите оние кои мислат дека со воведувањето на електронската пошта и електронската комуникација ќе опадне поштенскиот бизнис, ние мислиме дека нашиот приоритет секако е доста-

ЈАКУПИ: Приближно шест месеци по моето доаѓање ние веќе успеавме да почнеме со Македонски телекомуникации да работиме врз позначаен проект во делот на хибридна пошта. За неколку месеци ги пребродивме детските болести. Успеавме да дојдеме до една оптимална позиција во која ни функционира овој проект. Неодамна почнавме да работиме, кога велам неодамна мислам на септември, на еден пилот проект во Струмица каде што почнавме со достава на сметки за потрошена електрична енергија. Овој проект го проширивме во неколку градови, покрај другото и во метрополата на државата, бидејќи така полека-полека правиме плато за утре и Електростопанство да се обрати кон нашиот хибриден центар т.е. во електронска форма да ги добиеме податоците, да ги конвертираме и да вршиме достава. Така, во овој момент малку е искористен хибридниот центар, меѓутоа минатата година имаше неколку поголеми договори во споредба со претходните. Почнавме со печатење на сините здравствени картони за категоријата невработени граѓани, а јас верувам дека брзо ќе почнеме да ги правиме и за категоријата вработени. Веќе сме во фаза на набавка на уште една машина која хибридниот центар ќе го направи уште покомпатибилен, а тоа е мелер машина, машина која оформува фактура плик, така што ќе се обидеме комуналните претпријатија да ги придобиеме во нашиот хибриден центар, бидејќи овој производ ќе биде многу поевтин од оној што сега го нудиме за Телеком и за останатите. Тоа значи дека најавите се големи, односно дека комуналните претпријатија ќе почнат да ги користат нашите услуги. Целта на постоењето на хибридниот центар не е за Македонска пошта да заработи од него, туку за да им олесни на големите корисници да не бидат во состојба да носат писмоносни пратки до нашите единици на поштенска мрежа, туку нив да ги пуштат по електронски пат, а таа услуга е толку еко-



вата бидејќи на крај сè она што е нарачано мора и да се достави до крајниот корисник, а во тој дел ние сме најдобри. Ценејќи го времето на нашите корисници, пред сè, на населението на оваа држава, мислиме дека имаме приоритет, бидејќи ние ќе бидеме тие што ќе го губиме времето за нив и секако тоа ќе го наплатиме, со што ќе им помогнеме во изборот на нивните производи, било за домаќинството или пошироко.



Услугата хибридна пошта претставува една од поголемите инвестиции на Компанијата. Колку таа е исплатлива, оправдана и дали сте задоволни од досегашните остварени резултати?

номски прифатлива и исплатлива. Всушност, ние не сакаме да заработуваме од оваа услуга, туку сакаме да обезбедиме работа за достава што е наша основна дејност.



Во вторникот и официјално го потпишавте договорот со ЕСМ за достава на сметките за потрошена електрична енергија?!

ЈАКУПИ: Да, по долготрајни преговори, успеавме со ЕСМ да најдеме заеднички интерес и во делот на доставата на сметките за потрошена електрична енергија, така што набрзо на потрошувачите тие ќе им се доставуваат преку Македонска пошта.



Колку EMS-брзата пошта, директната пошта, хибридна пошта, како и бизнис услугите каталожка и on-line продажбата ќе влијаат врз севкупниот развој на земјава, правејќи нè компатибилни со светот?

ЈАКУПИ: Општо е познато дека Македонска пошта е дел од оние компании кои треба на ова општество да му создаваат предуслови за влегување на инвестиции од страна. Ако основниот оператор во државава не може да нуди услуги како што треба и тие услуги не се компатибилни со светот, не мо-

подалеку. Исто така, минатата година беше година на конгрес на Светскиот поштенски сојуз, кој се одржа во Романија и таму имавме интензивни средби. Во тој дел, со гордост можам да кажам дека успеавме да потпишеме договор и со меѓународниот протекторат Косово каде што почнавме да разменуваме поштенски пратки иако долго време по војната на Косово немаше размена. Главниот поштенски центар во Скопје се користи како транзитен центар, бидејќи се знае дека економски најисплатливи се транзитните услуги кои ги даваат земјите, а во делот на сите други поштенски управи упорно со-



жеме да очекуваме некој да дојде во оваа земја. Секако дека овие услуги доволно направија за македонскиот бизнис амбиент да биде покомпатибилен со светскиот, бидејќи ние всушност, најодговорно тврдам дека дури во делот на поштенскиот бизнис можеме со катастрофално ниски цени да бидеме конкурентни дури и со соседна Грција, која е членка на ЕУ.



Каква е Вашата соработка со соседните поштенски управи, имајќи предвид дека веќе потпишавте и неколку меморандуми за разбирање, и какви контакти имате со Светскиот поштенски сојуз Post-Europ?

ЈАКУПИ: Би почнал од делот на Светскиот поштенски сојуз. Овој менаџерски тим може да се гордее со тоа што успеа со помош на Светскиот поштенски сојуз да воведо IPS (ај пи ес) систем, кој овозможува следење на поштенски пратки, притоа 85 отсто од инвестицијата е донација од овој Сојуз. Фактички, колку за информација на вашите читатели, тоа беше онаа најава која на времето ја нудеа Канаѓаните, за воведување на систем за следење на поштенски пратки. Нивната цена на чинење беше 1,7 милиони американски долари, а ние успеавме со 15.000 швајцарски франци, кои беа исплатени на име трошоци за дневници на експертите, да обезбедиме систем за следење на поштенските пратки во меѓународниот поштенски сообраќај. Во делот на Post-Europ, минатата година работевме на три проекти, каде беше ангажирана Белгиска пошта. Неодамна ни потврдија дека Македонска пошта ќе добие четворица експерти, кои ќе работат бесплатна обука во делот на поштенските трансформации. Во делот на донациите, минатата година успеавме да обезбедиме две технолошки возила, за кои еве веќе постапката на јавниот повик е завршена, што значи дека успеавме да ги искористиме можностите кои ги нуди Светскиот поштенски сојуз и Post-Europ како дел од овој сојуз. Факт е дека на ниво на соседни земји имавме многу контакти. Ги посетив речиси сите земји кои нè опкружуваат, па и

работуваме. За информација, минатата година, како плод на интензивни контакти со Југословенските пошти т.е. Србија и Црна Гора успеавме да наплатиме околу 240.000 долари, стар долг заостанат уште од времето на ембаргото. Значи, сите контакти кои ги остваруваше менаџерскиот тим вродија со плод.



Во 2004 година Македонска пошта ја отвори вратата и го покажа својот лик- компанија ориентирана кон своите корисници. За Вашата кампања "Отворена врата насекаде" бевте наградени и од Министерството за економија. Коментар?

ЈАКУПИ: Факт е дека во услови на беспарица, можеби јавно искажаните општествени признанија се она што ги полнат батериите. Исто така, факт е дека многу агресивно постапивме кон македонскиот пазар. Минатата година, кога објавивме дека имаме намера да ангажираме маркетингшка агенција, поголемиот дел од злобниците или од неупатените велеа - што ѝ е потребна маркетингшка кампања на компанија која има монопол. Но, финансиските резултати покажаа дека тоа беше економски многу исплатливо. На своја кожа почувствувавме што значи да се биде медиумски експониран, го чувствуваме речиси секој ден, преку информациите кои наутро ги добивам од нашите финансиски служби. Мислам дека имавме многу успешна маркетингшка кампања. На 10, 11 и 12 мај во Брисел, на ниво на Post - Europ има уште еден конкурс, на кој Македонска пошта, исто така, учествува со својата кампања "Отворена врата насекаде" и можеби сум субјективен, но верувам дека од таму ќе се вратиме со прво место.



Ако Вашата визија ја окарактеризиравте: "создавање високо професионална, пазарно ориентирана, профитабилна, препознатлива и почитувана компанија", тогаш како ќе ја дефинирате Вашата мисија и глобална цел?

ЈАКУПИ: Факт е дека ова претпријатие е основано со акт на Владата, при што има своја одредена цел, основен оператор во државата. Понекогаш велам дека ние сме присутни на целокупниот македонски пазар, во сите рурални средини. Во таа конотација Македонска пошта е многу блиску до констатацијата дека е високо професионална, пазарно ориентирана и профитабилна компанија. Јас секогаш по високо професионална, пазарно ориентирана, велам и профитабилна, бидејќи познато е дека Македонска пошта подолго време имаше проблеми со својата профитабилност. Која е глобалната цел? Многу јасно. Квалитетни и навремени економски исплатливи услуги. Има една констатација, која е многу важна. За жал, ние имаме големи проблеми со наплатата на своите услуги, пред сè, со нашите големи корисници. Верувам дека со менувањето на менталните структури во државата ќе се освестат и тие и ќе почнат да ги користат нашите услуги, меѓутоа и да ги платат. Тоа значи дека ние сме подготвени мисијата која ни ја довери Владата да ја тераме до крај и тоа не само преку форма туку и во суштина да бидеме со пазарни вредности.



Земјата се движи околу Сонцето со 30 километри во секунда, а која е брзината со која Вашата компанија во иднина ќе ги следи принципите на европската технологија и принципите на работење како внатрешно, така и надворешно?



Колку Вашата врата е отворена за партнерите и за соработниците, односно за плановите во иднина?

ЈАКУПИ: Нашите широко отворени врати се можност за сите партнери да ги користат структурите на Македонски пошти. Нивниот успех е и наш успех. Нашите врати се отворени за сите, бидејќи ние тоа го покажавме во оној временски период кога рековме дека Македонска пошта нема блиски и далечни корисници. Сите корисници се наши ценети корисници. Секако дека Македонска пошта има свои големи деловни партнери со кои работи, Македонски телекомуникации, Електростопанство, Управа за јавни приходи, судовите итн. Сите оние кои сакаат да дојдат до одреден успех мислам дека патот води преку широко отворените врати на Македонска пошта.



Не само што ги следите светските трендови, познато е дека Вие инвестирате и во едукацијата на Вашиот кадар?

ЈАКУПИ: Па, видете, во тој дел ние со гордост можеме да кажеме дека Македонска пошта веќе на своите гради го има епитетот компанија која учи. Минатата година, покрај тоа што имавме обука на ниво на Post-Europ со помош на Белгиски



ЈАКУПИ: За време додека договорот со Канадски пошти беше на сила, многу често и јавно истакнував дека не сакам да водам компании кои немаат своја цел. Тогаш, Македонска пошта беше на крстопат. Денес Македонска пошта има своја цел. Не би сакал да кажам која е брзината на џинот кој се движи, меѓутоа има една карактеристика. Обично џиновите силно чекорат до својата цел. Тоа е многу битно во овој дел, бидејќи ние нудиме услуги. Нам ни е јасно дека мораме да бидеме многу брзи и да реагираме на промените. За жал, законската регулатива која е на сила во Македонија, на јавните претпријатија им прави огромни препки. Пред сè, во делот на јавните набавки. Замислете услужна компанија која треба да дава услуга кон населението или кон одреден стопански субјект кој ќе се појави и ќе побара одредена услуга, а ние сме принудени да кажеме - "знаете, за тој дел што вие го барате, ние мораме да објавиме тендер кој ќе трае 57 дена". Тоа е најголемиот хендикеп. Меѓутоа, ние сепак правиме стратегија, дејствуваме.

пошти, исто така, имавме еден процес на обука со домашен едукативен и тренинг центар каде што беа опфатени сите три нивоа на менаџмент, почнувајќи од топ менаџментот, средниот менаџмент и контролорите. Тоа се непосредните контролори во поштенската мрежа. Во тој дел Македонска пошта покажа одредени резултати, тоа го покажа и истражувањето на пазарот кое го направивме пред и по обуката, каде што битно е подобрен односот на нашите шалтерски вработени кон своите корисници. Од оваа година имаме намера да продолжиме и натаму уште посилено, затоа што годинава, пред сè, сакаме да направиме трансформација. Овој процес делумно ќе биде помогнат од Светскиот поштенски сојуз од чија страна ќе бидат испратени неколку експерти, а во еден дел ќе вклучиме и консултантска кука од Македонија за чиј избор веќе имаме објавено јавен повик. Сакам да истакнам дека Македонска пошта ќе продолжи вака, јас по вокација сум кадровик, а способните кадри се најголемото богатство на светот.