

ИМАМЕ ДОБРО СТОПА ГИ КОРУМПИРА ГРАЃА



НСТВО, НО СИСТЕМОТ НИТЕ



Извршниот директор на А.Д. "Металец" од Прилеп, Јандре Здравески е роден 1952 година. Има завршено Земјоделско-шумарски факултет. Работното искуство му почнува со 9-годишен стаж како просветен работник во образованието; во периодот од 1987 до 1992 година е на функција директор на "ТЕХНОИМПЕКС" - Прилеп.

Сопственик е на приватното претпријатие "МЕТАЛОТЕХНИКА", која успешно работи и функционира веќе 18 години и која е добитник и на 9-то Септемвриска награда и е оценета како една од десетте најуспешни фирми на подрачјето на Прилеп во 1995 година, со свои претставништва или мешовити фирми во Русија, Украина, Грција.

Господинот Здравески е близок соработник и личен пријател на водечките луѓе на Академијата за градежништво на Украина. Своите лични и бизнис видици ги проширува и остварува директно со деловни контакти при посетите на Израел, Јордан, САД, Јапонија, Тајланд, Малезија, Сингапур, Сејшели, Бразил, Аргентина и други.

Со "МЕТАЛОТЕХНИКА" е прв од поголемите инвеститори во Прилеп, како и прв инвеститор во спортот преку женскиот ракометен клуб "МЕТАЛОТЕХНИКА".

Конечно, во 2000 година преминува кон покрупен бизнис, кој го подразбира акционерството во "МЕТАЛЕЦ", како извршен директор, но се разбира и рестартирањето на фирмата со задржување на старите вработувања и остварени 40-50 нови вработувања.

Изминатава 2004 година "МЕТАЛЕЦ" и неговиот стручен тим станаа добитници на наградата за иновација, која ја доделува Стопанската комора на Македонија.

Тој е еден од иницијаторите за основање на Кластерот од металството, преку кој тие настапуваат заеднички на надворешните пазари - кластерот "Мак стил инжинеринг".

Претседател е на Македонско-јапонско друштво за пријателство и соработка во Прилеп. И конечно, примерен сопруг и татко на две деца.

Со други зборови тој е личност која со задоволство ја запознаваме и од кого може многу да се научи за водењето бизнис во државава.

■ Разговорот го водеше: **Рената МАТЕСКА**



Неколкугодишното активно присуство на грчкиот пазар на фабриката за производство на челични конструкции "МЕТАЛЕЦ" од Прилеп, а пред сè, брзата и квалитетна изработка на покривната конструкција на олимпискиот базен во Атина непосредно пред Летните олимписки игри беа одлична препорака Вашата фирма да добие уште една мошне доходовна и голема зделка кај нашиот јужен сосед. Ќе ни откриете ли нешто повеќе за оваа бизнис релација?

ЗДРАВЕСКИ: Ќе направам корекција на Вашето прашање. Не се работи за изработка на покривната конструкција на олимпискиот базен во Атина, туку за изработка на челична покривна конструкција на олимпискиот стадион во Солун,



зделка тешка околу 300.000 евра. Освен тоа, "МЕТАЛЕЦ" во соработка со фирмата "МЕТАЛОН" работи на изведбата на повеќе индустриски објекти во Грција, како и на изградбата на објектот, на широм светот познатата марка на мебел ИКЕА, лоциран на атинскиот аеродром. Морам да ја спомнам и редовната тековна соработка со грчкото електростопанство.



Беше најавено дека "МЕТАЛЕЦ" од Прилеп на Владата ќе ѝ презентира проект, со кој се предлага фабриката со сите нејзини капацитети, како и вкупната површина од дваесетина хектари, да прераснат во слободна економска зона. Коментар?

ЗДРАВЕСКИ: Слободната економска зона не е ниту нова, ниту наша идеја, но е идеја на која јас и мојот тим работиме веќе 5 години. Тимот кој го сочинуваат петнаесетина млади стручни кадри е постојано во контакт со речиси 200 слободни економски зони широм светот, со цел што поблиску да го има начинот на функционирање на овие зони, да ги следи нивните потреби и барања, да ги црпи позитивните резултати од нивното работење и искуство. Претворањето на Прилеп во слободна економска зона е проект кој градот треба да го прифати како реалност кој ќе го одведе во развој. Странски компании од Германија, Холандија, Украина, Грција, Турција и од бившите југословенски републики покажаа голема заинтересираност за вложувања во оваа зона, што за нашиот регион ќе значи голем број вработувања и темелно решение за социјалниот статус на прилепскиот граѓанин. Слободната економска зона претставува нискоданочна, безцаринска зона, огромна организирана машинерија, која производството од прилепскиот регион, па и пошироко ќе го преработува и пласира на странските пазари. Обезбедувањето пласман на нашите производи и на работни места ќе ги реши сите основни проблеми на градот.

За таа цел, "МЕТАЛЕЦ" ги обезбеди и основните предуслови за нејзино заживување, како што се, обезбедувањето простор, на почеток од дваесетина хектари, како и потребната инфраструктура.

Проектот веќе е изнесен пред претставници на Владата на Република Македонија, кај која најдовме на позитивни одгласи, а се надеваме дека со наша интензивна ангажираност

и упорност во најскоро време тие ќе се преточат во конкретна и реална поддршка. Сметаме и на големата улога која странските партнери заинтересирани за инвестирање во слободната економска зона ќе ја имаат во претставувањето на личните проекти и видувања кај нашите претставници на власта.



Не криевте дека оваа година очекувате да Ви биде поуспешна од минатата, кога остваривте приход од 4 милиони евра од производството и монтажата на 3.000 тони челични конструкции на пазарите во Македонија, Србија и Грција...

ЗДРАВЕСКИ: Пред само неколку седмици "МЕТАЛЕЦ" потпиша договор со фирмата АСКО од Кавала за формирање мешовита грчко-македонска фирма, чие име ќе биде АСКО-МЕТ и која треба да работи на опремувањето на спортските терени за Олимпијадата 2008 година, која ќе се одржи во Пекинг. Во соработка со нив очекуваме двојно зголемен пласман на челични конструкции во однос на изминатата година.

Господинот Лефтерис, еден од сопствениците на компанијата АСКО, е претседател на Индустриската комора на



Кавала и потпретседател на Индустриската комора на Северна Грција. Со неа ќе работиме на унапредување на земјоделието, преку производство на тунелски пластеници и системи за наводнување.

Големи напори вложуваме и во сè поголемото активирање на претпријатието во пласманот на новите производи на "МЕТАЛЕЦ", како и реализацијата на неколку клучни проекти со поголеми димензии.

Во своите проекти "МЕТАЛЕЦ" се води од искуствата и упатствата од Европската унија, чии земји иако се далеку поразвиени од нас, прават напори за максимална заштеда во полето на искористување на природните ресурси и зачувување на природната средина.

Реализацијата на проектот за етапна изградба на централно парно греење за градот Прилеп, на кое треба да би-

дат приклучени објектите од витално значење за градот, како што се, здравствените домови и училишните центри, е блиска реалност за која ќе се погрижат во заедничка соработка "МЕТАЛЕЦ" и ДИМЧЕ БАЊАРОТ.

Во пресрет на продажбата на ЕСМ, која за обичниот човек ќе значи драстично покачување на цената на електричната енергија, "МЕТАЛЕЦ" веќе се потруди да изнајде решение кое треба да ја олесни незавидната ситуација, која ќе ни ја наметнат новите газди на ЕСМ.

Во соработка со ФОД - Битола, во наредните 5 години "МЕТАЛЕЦ" ќе произведе, монтира и ќе обезбеди сервис за сончеви колектори за 60.000 домови.

Покрај сончевата енергија, "МЕТАЛЕЦ" направи проект и за користење на ветерната енергија. Веќе доби локација во светиниколска општина за поставување ветерници, а мошне поволни услови постојат и во прилепскиот регион, кај Тополчани. Грчката фирма РОКАС од Атина, која моментно произведува повеќе од 250 mwh ветерна енергија, јасно ја изрази својата намера да инвестира во инсталирање ветерни фарми и кај нас.

Во својата производна програма "МЕТАЛЕЦ" го вовеле и еко контејнерот, производ кој е стандарден ширум светот, а кој нашите комунални претпријатија го увезуваат 15 години наназад.



Како би ја претставиле Вашата фирма, што можете да кажете за досегашните зделки и стратегии?

ЗДРАВЕСКИ: "МЕТАЛЕЦ", всушност како и најголемиот дел на поголемите претпријатија во Македонија, го изоде трновитиот пат на транзицијата, обременет со наследени огромни проблеми, кои резултирале, пред сè, од недомаќинското работење на раководните структури на претпријатието, како и лошите услови на стопанисување кои настанаа со затворањето на бившите југословенски пазари.

Главната стратегија на нашето претпријатие се потпираше на комплетното реструктурирање на претпријатието, почнувајќи од реструкцијата на закоренетите навики на недоволна ангажираност на работната сила, кое како проблем морам да признаам беше најбрзо решен, со целосна поддршка и сфаќање од страна на сите вработени, преку реструктурирање на производството и негово прилагодување на пазарите и на пазарната економија.

Најважно беше да се одржи соодветен степен на квалитет на понудата, но и нејзина конкурентност, во смисла на цени и почитување на рокови, како и прилагодување и еластичност при наплатата на сработеното, што ни овозможи сосема самостојно, без ничија помош да ги покриеме наследените обврски кон државата, добавувачите и вработените, како основен предуслов за добро и успешно рестартирање на фирмата.



Стручниот кадар во фирмата и неговото усовршување се битни елементи. Колку Вие вложувате во Вашите млади и успешни кадри?

ЗДРАВЕСКИ: Ја почитувам изреката дека на младината ѝ останува иднината, зашто крие длабока вистина. Се трудам фирмата да биде максимално можно освежена со млади и стручни кадри, кои со својата амбициозност, добри стручни познавања и желба за напредување на фирмата ѝ носат нови

идеи и нови можности за напредок. Дobar показател дека моите убедувања ги преточувам во стварност е податокот дека во изминативе 3 години во "МЕТАЛЕЦ" се вработени 50 нови, млади стручни кадри, на кои претпријатието им овозможува да се усовршуваат преку нивното постојано присуство на сите потребни семинари, советувања, саеми и директни контакти со домашните и со странските партнери, преку кои се здобиваат со комплетно искуство како менаџери.

Да не го спомнуваме 24-часовното присуство на "МЕТАЛЕЦ" на Интернет и компјутерското образование на кад-



рите, кое го сметам за основен и неопходен дел од функционирањето на секое сериозно претпријатие.



Потпирајќи се на Вашето дводецениско искуство како успешен стопанственик и добар познавач на економските услови во државава, како ќе ја коментирате актуелнава бизнис клима?

ЗДРАВЕСКИ: Па, сметам дека иако тешко и со големи напори и откажувања, работите полесно си доаѓаат на свое место и дека нештата се придвижуваат.



метри квадратни, каде што ќе можат да работат педесетина производствени капацитети и каде што ќе има можност за вработување на повеќе од 2.000 луѓе. Дали оваа идеја е сè уште важечка и какви Ви се плановите за нејзино што побрзо реализирање?

ЗДРАВЕСКИ: Посетата на Акаба само уште поцврсто ги потврди моите "сомневања" дека слободната економска зона е вистинското решение за нашиот град. Како што веќе спомнав, на оваа идеја "МЕТАЛЕЦ" работи 5 години, во неа се вложени многу труд и време, многу размислувања, но и



Конечно почнуваме да го прифаќаме фактот дека мора да се работи и тоа добро да се работи, за да се заработи, дека мораме многу да вложуваме во квалитет не само на производот кој го нудиме, туку и во квалитетот на нашето бизнис однесување.

Што се однесува до настапот на странските пазари, сметам дека сè уште сме недоволно организирани, бидејќи обично на пазарите во Европа и пошироко настапуваме лично, фирма по фирма, што од причини што сме релативно мали, често нè прави неконкурентни како цена или како рок. Пожелно е да постои еден вид здружување по гранки при ваквиот настап т.е. формирање кластери како начин за поблиска соработка меѓу сродните по дејност претпријатија, за да можеме на големиот светски пазар да му понудиме прифатливи и издржани солүции. Од тука произлезе и мојата иницијатива за формирање на Кластерот во металството "Мак стил инжинеринг", со кој неколку фирми, како што се, Мак стил, Металец, ИГМ Трејд, Искра, итн. ќе можат покомпактно и поконкурентно да се претстават надвор од државата.

Сепак, мора да признаеме дека непожелното мешање на политиката во бизнисот е факт кој го отежнува наместо да го помага економскиот развој на локалните единици и на државата, факт за кој треба да бидеме свесни и против кој треба сесрдно да се бориме. Од друга страна, ме радува појавата на звучни бизнис имиња на изминатите локални избори, зашто сметам дека добар и докажан стопанственик ги има сите потребни знаења и искуства за да обезбеди стопански развој на својата општина, што всушност е и најважната страна на раководењето на локалните единици - обезбедување економска сигурност за поединецот и за семејството.



На едно Ваше патување во Јордан, во градот Акаба, имавте можност да видите како функционира еден град - слободна економска зона. Цврсто решивте тоа што таму го видовте и на што одредено време веќе работите со Вашиот тим, да го примените и во Прилеп. Преку "МЕТАЛЕЦ" обезбедивте простор од 300.000

конкретни активности, контакти, почетни реализации.

Со или без поддршка на централната и на локалната власт "МЕТАЛЕЦ" цврсто стои на идејата за реализација на слободната економска зона, а поддршката од страна на власта само битно влијае на временскиот рок во кој оваа идеја ќе стане стварност. Се надеваме многу на нивната отвореност.

Нови 2.000 вработувања не е битка во која така лесно треба да се крене белото знаме на поразот.



Прилеп не е сиромашен град, тој е само град на сиромашни луѓе, а има неисцрпни ресурси, а Вие како кандидат за градоначалник во кампањата на последните локални избори најавивте офанзивна економска програма. Иако немате допирни точки со земјоделството, својата кандидатура ја истакнавте преку Земјоделската народна партија на Македонија. Зошто?

ЗДРАВЕСКИ: Македонија е аграрна земја. Околу 200.000 семејства во Македонија живеат од земјоделие. Дали оваа бројка не е доволен показател дека е крајно време некој да застане зад овие луѓе, кои на земјава ѝ го обезбедуваат најважното - храната? Досега ниту една голема партија, ниту државна институција не застана цврсто да ги реши основните проблеми кои го мачат нашиот земјоделец, а тоа е организираниот пласман на земјоделските производи и организираната и реална набавка на репроматеријали и семенски материјал. Овие работи се препуштени на стихийно однесување на трговците, кои единствени остваруваат добра реколта. Мојата лична насока се движи во организирање на агро-берза, како и организиран пласман на свежи или преработени производи преку слободната економска зона, која ќе го откупи и пласира севкупното земјоделско производство од Прилеп, но и од поширокиот регион.

А всушност, зад кој друг требаше да застанам? Ако нашите земјоделци ги полнат амбарите и Буџетот на државата, зошто воопшто се поставува прашањето зошто се кандидирав преку Земјоделската партија?



Сепак, добивте искуство повеќе, а бројот на гласовите кои ги освоивте воопшто не е за потценување...

ЗДРАВЕСКИ: Од кампањата излегов со чувство на морален победник. Зад мојата кампања не застана политичка коалиција од петнаесетина потврдени политички партии, ниту партија која учествувала во власта, зад мојата кандидатура застанаа граѓаните на Прилеп, кои сакаат да работат и со работа да си ја обезбедат својата иднина и иднината на своите поколенија. Зад мене застана народот кој сè уште верува дека единствениот долгорочен пат кон излезот од незавидната социјална положба е потпирањето врз себе, врз своите сили и способности и врз она што природата ни го дарила како природно богатство и ресурс, врз нашата умешност и способност истото да го претвориме во материјално имање, експлоатирајќи ги идеите и позитивните искуства на развиените општества.



Каков во иднина сакате да го видите Прилеп, но и Република Македонија?

ЗДРАВЕСКИ: Како град и држава во кои сиромаштијата и хроничната транзиција конечно ќе ги замениме со нова шанса за работа и нова шанса за самопочит, со промени кои нема да бидат само козметички туку реални и конкретни, со моќни институции и активни луѓе, со рестартирани производствени капацитети, без ситнопартиски превирања, со црвено светло за незаконскиот бизнис, митото, корупцијата, криминалот, алкохолот и дрогата, со владеење на правото, развојот и демократијата, подобар, сигурен и мирен живот за секој од нас.

Град и држава кои ќе се гордеат со минатото и со постигнатото, ќе ја подобрат сегашноста и сами ќе си ја создаваат иднината.



Која е Вашата водечка визија, поточно мисија при водењето на бизнисот?

ЗДРАВЕСКИ: Што повеќе обезбедена работа, што повеќе отвореност кон нови идеи, максимална еластичност и прилагодливост кон новите ситуации и услови на стопанисување и, пред сè, квалитет.



Ќе ни откриете ли дел од Вашите идни бизнис планови и стратегии?

ЗДРАВЕСКИ: Поофанзивна промоција на "МЕТАЛЕЦ" на надворешните пазари преку сите современи форми на медиумско, електронско, саемско претставување. Освојување на некогашните пазари во европските земји, а преку добро изведената работа во Грција и во Пекинг подобрување на референтната листа и здобивање со цврсти препораки, кои фирмата ќе ја промовираат во развиените земји. Реализација на зацртаните проекти, жестока потрага по нови идеи, и воведување понапредни производни технологии.