



М

еїа инїервїу

ЗЛАТКО КАЛЕНИКОВ,
ДИРЕКТОР НА Т.Д. "КА-ДИС"



ПРОЕКТОТ "АЛЕКСАНДРИЈА" ЌЕ ЈА ЕВРОПЕИЗИРА МАКЕДОНИЈА

Златко Калеников е млад македонски стопанственик. Со академско образование - дипломиран машински инженер, со главен предмет машинска механизација и возила, се здобива на Универзитетот "Св. Кирил и Методиј", а со специјализација во странство.

Господинот Калеников е еден од тројцата сопственици на "КА-ДИС" - Македонија. Има водечка улога во иницирањето и преговарањето со Министерството за финансии и со претставниците на ММФ во Македонија, господинот Висхвангит Банерџи, за намалување на акцизата за моторни возила.

Од скопскиот Машински факултет добива признание и благодарност за иницирање и реализација на проектот за снабдување со техничка и образовна поддршка за одделот на моторни возила во Авто-механичарското и Авто-електричарското училиште "Боро Петрушевски"-Скопје. Поддршката за овие институции се содржи во две лаборатории, со едукативен материјал за агрегати и возила, како видеоленти, софтвер, детаљни информативни материјали за автомобили и две возила за лабораториите, од кои учениците можат да се едуцираат за модерните системи на возила.

Воедно, на Универзитетот "НБУ" во Софија, Бугарија, ги завршува студиите по филмска режија. Во рамките на овој ангажман инволвиран е во процесот на продукција на филмот "Коски" од Милчо Манчевски. Учествува и на филмскиот фестивал "Браќа Манакџи". Добитник е на КОДАК наградата за најдобар македонски кинематограф-студент. Сценограф, режисер и директор на фотографија е на краток 16 мм филм наречен "Сеќавања". Филмот е направен за време на летниот курс на Универзитетот во Јужна Калифорнија, САД, под супервизија на проф. Филип Месина (режија и сценографија) и Анџело Пацифичи (кинематографија).

Посилна страна му е и компјутерското образование, како и солидното познавање на неколку странски јазици.

Овој успешен млад човек зборува за бизнисот, за идните планови, за деловните води во кои добро мораат да умеат да се снаоѓаат, ако сакаат да се вклучат во деловниот свет надвор од рамките на матичната држава.



Разговорот го водеше:
Арсен КОЛЕВСКИ



Калеников бизнис групата повторно го привлекува вниманието на деловната јавност во државава. Еден импозантен проект беше почнат, се прекина, за сега повторно да се актуелизира. За што станува збор и какви ќе бидат Вашите следни чекори?

КАЛЕНИКОВ: Во Општина Карпош, близу спортската сала "Партизан", во периодот од 2005 до 2008 година, на површина од 9,5 хектари, во три последователни фази, требаше да се изгради првиот микроград во Скопје, директна странска инвестиција во износ од 70 милиони евра. За жал, работите се одолговлекоа. Но, деновиве ние повторно го актуелизираваме проектот наречен "Александрија", за што разговараме и со господинот Глигор Ташковиќ, министерот за странски инвестиции.

Воопшто не е случајно тоа што овој проект го носи името "Александрија", всушност тоа е име кое со себе повлекува огромен дел од историскиот багаж на земјава. За да се зачува македонската традиција и да се пренесе на овој простор дел од некогашното време, француски архитекти отпатуваа во Александрија во Египет, за токму на лице место да го видат шеталиштето и објектите околу него, местото



М

еја интервју

ЗЛАТКО КАЛЕНИКОВ

каде што се движеле Македонците, за да може тоа барем приближно верно да се пренесе и во оваа "Александрија", која ќе ја има во Скопје. Од друга страна, со цел да ги исполни стандардите на светската модерна архитектура, како и да воспостави цврсти критериуми за идните урбанистички проекти во Скопје и во Македонија, "Александрија" во себе ги вградува современите европски урбанистички концепти, прв пат адаптирани на Балканот. "Александрија" е глобален урбанистички развоен проект на културни, резиденцијални, социјални, спортски, бизнис и религиозни содржини. Тој ќе биде запомнет како проект кој ќе се изведе на земјиште од 75.000 метри квадратни, со згради на тотална површина од 125.000 метри квадратни, а економски ќе овозможи 2.500 вработувања, со можност за уште 1.000 последователни вработувања. Тоа е инвестиција од околу 70 милиони евра. Околу 80 отсто од градежните работи ќе бидат извршени со македонски компании, со ангажирање на 3.000 работници. Проектот предвидува изградба на 500 станови, сместување за повеќе од 300 студенти, како и многу други предности за македонската економија.

Не е случајно тоа што проектот го носи името "Александрија", всушност тоа е име кое со себе повлекува огромен дел од историскиот багаж на земјава. За да се зачува македонската традиција и да се пренесе на овој простор дел од некогашното време, француски архитекти отпатуваа во Александрија во Египет, за токму на лице место да го видат шеталиштето и објектите околу него, местото каде што се движеле Македонците, за да може тоа барем приближно верно да се пренесе и во оваа "Александрија", која ќе ја има во Скопје.



Конкретно од што се состои проектот "Александрија" и кои ќе бидат неговите содржини во просторот?

КАЛЕНИКОВ: Во проектот е вклучен европски бизнис центар, хотел, супермаркет, "корзо" кое ќе биде облагородено со ресторани, кафеа, библиотека, арт галерии, Интернет кафе и друго. Мултиплексот ќе содржи повеќе кино сали, плоштад, музеј, студентски дом, апартмани, црква, банки, пошта, затворен пазар, спортски терени, паркинзи, зелени површини...

Меѓу другите бенефиции кои со овој Проект ќе ги добијат Општината Карпош, градот Скопје, како и државата, треба да се напомене и тоа дека проектот нема само моментни финансиски ефекти, туку напротив, многумина странски инвеститори преку "Александрија" гледаат можност за инвестирање на ниво на државата. Таков пример е францускиот могул во редот на супермаркети, "Интерекс", кој како сигурен инвеститор ги потврдува своите заложби за отворање синџир супермаркети во Скопје на повеќе од 15 нови локации, како и вакви објекти во другите градови во Македонија, и тоа за краток период. "Интерекс", како што нè информираа од оваа компанија, има за цел да инвестира околу 30 милиони евра во државата и да овозможи отворање на повеќе од 600 нови работни места. За истата локација беше заинтересирана и "Делта Холдинг" со иста спецификација на супермаркети низ Македонија, како и повеќе европски инвеститори за одделни содржини од проектот.

Очигледно е дека "Александрија", како македонско-европски бизнис проект, ќе биде пример и гаранција за можностите кои Македонија им ги нуди на странските инвеститори, а ведно ќе биде и почетна точка за слични, но и поинакви меѓународни инвестиции од оваа област.



Дали Калеников бизнис групата сама ќе влезе во овој проект или веќе е воспоставена соработка со некоја странска компанија?

КАЛЕНИКОВ: Наш партнер во проектот е фирмата "ДАИМИО" од Франција, една од фирмите на луѓето кои ги рестартираа "Фени" и "Југохром", а сега се сопственици на "Руен" од Кочани. Тие се наши партнери во "Александрија", а инвеститори требаше да бидат и "Брик", градежна фирма (најголема во Европа н.з.), како и "Интерекс" од Франција, кој понуди и банкарска гаранција за отворање големи супермаркети низ Македонија.



Во Ваша сопственост е и компанијата Т.Д. "КА-ДИС" д.о.о. со дејност продажба на големо и мало на моторни возила од шпанскиот бренд "СЕАТ". Како ја оценувате актуелната состојба на автомобилскиот пазар?



КАЛЕНИКОВ: Во моментот, параметрите на пазарот на автомобили во Македонија се движат во нагорна линија. Според бројот на жители, проценката за 2006 година е дека ќе се продадат околу 9.500 возила. Минатата година тој број изнесувал 8.318 нови возила, а во 2004 година биле продадени 8.700 возила. За жал, кај нас возилата се сметаа за луксуз. Па, дури се случи и тоа повторно да им се воведат акциза.

Во оваа насока би напоменал дека возилата навистина би можеле да бидат акцизна стока, но не на овој начин. Јас акцизата ја гледам како стапка на оданочување на луксузна стока и се согласувам некои возила да се третираат како луксуз. Но, не можам да сфатам зашто и понатаму со акциза се товарат, да речеме, дизел возилата, кои и така имаат малку коњски сили. И во Европа постојат акцизи, но само за најмоќните возила, а тоа ни случајно не може да биде дизел возило со мотор од 1,9 литри зафатнина.

Ова го велам од аспект дека во Македонија, поради постојниот лош друг вид на превоз, како што се железничкиот и меѓуградскиот автобуски сообраќај, често пати автомобилот е и единственото превозно средство, така што и овој факт мора да се земе предвид.



Каква е состојбата со продажбата на возила и што е тоа што Вие го нудите во однос на другите импортери за да ги привлекувате купувачите?

КАЛЕНИКОВ: Во однос на продажбата, годинава очекуваме "КА-ДИС" да продаде околу 500 возила, што би претставувало 5 отсто од домашниот пазар. Ние сме задоволни од ваквите резултати, особено ако се знае дека во нашата програма немаме лесни комерцијални возила, како што имавме порано, во периодот кога постоеше "Сеат Инка". На пример, доколку се погледне продажбата која ја остваруваат другите фирми без ван возилата, тогаш се забележува дека нашите резултати се одлични. Ние имаме 35 вработени, со цел квалитетно и професионално да се овозможуваат услугите. Во фирмата се вклучени следните оддели: продажба, пост продажба, оддел за финансии, маркетинг, односи со јавност и комуникации, транспорт, сервис и одржување на возила и внатрешно одржување. За да се одржи високото ниво на професионалност, како и за да се следат сите современи трендови на менаџирање, компанијата постојано инвестира во континуираната едукација на своите вработени, што се остварува во соработка со фабриката "СЕАТ".

За потребите на одделот за продажба, сервис и одржувањето, неколку пати годишно се изведуваат обуки, на кои вработените се острчуваат и се запознаваат со сите светски новитети од областа на автомобилската индустрија.

Сите одделенија во "КА-ДИС" се опремени со најнова компјутерска техника и со други електронски помагала, а освен тоа фирмата директно е поврзана со фабриката, со посебна електронска мрежа, преку која се одвива комуникацијата во однос на производството и испораката на возилата.



Какво е Вашето мислење за вкупната продажба на возила во Македонија, односно како да се динамизира купувањето нови возила, ако се има предвид платежната моќ на македонскиот граѓанин?

КАЛЕНИКОВ: Најголем проблем за продажбата на возила е токму фактот дека македонскиот банкарски систем е слаб, всушност две-три банки држат монополска положба на пазарот. Тоа би дошло како само три фирми да се единствени дистрибутери на возила во земјава. Во тој случај ние воопшто не би биле заинтересирани за купувачите, ниту за различни дополнителни опции и сервиси поврзани со автомобилската индустрија. Едноставно, со ваквата каматна политика на банките, која е најлоша доколку се спореди со оние во земјите од регионот, па дури и со тие кои ги има во соседните земји, тешко дека некоја банка во Македонија има поволни камати за граѓаните. Фактор плус е и отсуството на поголеми банкарски имиња во Македонија. Па, така, сега дури 60 отсто од продажбата на нашите возила е на кредит или на лизинг, а само 40 отсто се плаќа во готово. До пред две години беше обратно. Тоа значи дека поволните банкарски кредити уште повеќе би го разиграле пазарот во земјава.

Во врска со ова, би потенцирал дека доколку, на пример, Владата реши да ја укине акцизата за некои категории возила, тоа би морало да биде преку ноќ. Колку за илустрација, доколку од сега се најави дека некоја давачка ќе биде укината за некој период со најавна однапред, пазарот во земјава веднаш ќе застане, зашто сите ќе чекаат по неколку месеци да купат поевтино, а тоа ќе предизвика проблеми со остварувањето на планираните приходи, исплатата на трошоците, платите и воедно застој на полнењето на Буџетот од таа ставка. Имено, ние и досега имавме проблеми во остварувањето на нашите бизнис планови, поради нестабилната даночна политика во минатиот период.



Дали очекувате дека државата, односно новата Влада ќе ги реализира ветените активности за подобрување на деловниот амбиент на земјава?

КАЛЕНИКОВ: Сметам дека оваа Влада ќе има разбирање за нас стопанствениците. Морам да напомам дека ние две години преговаравме со поранешниот претставник од ММФ, господинот Висхвангит Банерџи, во времето кога министер за финансии



беше сегашниот премиер Никола Груевски, и успеавме со заеднички сили аргументирано да ги убедиме да ја укинеме акцизата за возилата. Но, по 2002 година, со смената на власта, повторно се воведо акцизата, без никакви оправдани причини за тоа. Па, како ние пред ММФ и пред нашите принципиали од странство да делуваме дека сме сериозни, кога еднострано си воведовме нешто за кое цели две години се боревме да го укинеме?

Сепак, има и две работи на кои сме горди, а ги направивме на ниво на Групација за фирми кои стопанисуваат со тргување на возила и резервни делови, во состав на Сојузот на стопански комори. Првата работа е имплементирањето на хомологацијата, како Проект кој го "истеравме" заедно со Машинскиот факултет и тогашниот министер за трговија, Никола Груевски, со што во голема мерка го стабилизиравме пазарот на возила во земјата. Втората работа е макотрпното и аргументирано укинување на акцизата која, за жал, повторно ни ја воведоа.

Генерално, сакам да апелирам до Македонците во дијаспората дека во Македонија може и треба да се инвестира. Нашата бизнис приказна треба да биде поттик дека без оглед на ситуацијата во изминативе 15 години, Македонија се развива, ќе се развива и ќе биде сè подостапна за остварување добар бизнис. Се надевам дека преку вашиот неделник овој апел ќе дојде до секој Македонец, кој се премислува дали во Македонија да ги вложи парите, давајќи му аргумент повеќе да го стори тоа. Да ги вратиме човечките потенцијали кои ја напуштиле државата и да ги убедиме да инвестираат пари, труд и експертиза во Македонија.



Групацијата Калеников опфаќа и други дејности. Кои се тие и со што се занимаваат, односно каков успех постигнуваат?

КАЛЕНИКОВ: Покрај спомнатите активности, имаме и удел во спортскиот центар "Форца". Тој е лоциран во населбата Тафталиџе, веднаш до студентскиот дом "Гоце Делчев". Идејата за СЦ "Форца" беше изградба на спортски центар каде на едно место ќе се добие комплетна спортско-рекреативна понуда. Спецификите кои оваа сала ја прават атрактивна за рекреативниот и професионалниот спорт се и висината од 8 метри, еластичниот под во согласност со светските стандарди за спортски сали за одржување меѓународни натпревари, трибина со капацитет од 550 до 600 гледачи, две соблекувални за по 20 играчи, со сопствени санитарии, соба за судии, со паркинг простор.

Имаме прекрасно фудбалското игралиште со подлога од вештачка трева од производителот "Таркет", лидер за ваков тип производи на светскиот пазар по стандардите на ФИФА и на УЕФА, кое во зимскиот период е покриено со балон од италијанско производство. Во моментот во Македонија ова е единствено игралиште со вакви димензии и ваков тип вештачка трева, која овозможува амортизација на зглобовите од дури 60 отсто, на пример, за споредба бетонското игралиште има амортизирање од 5 отсто. Таа амортизација е битна заради избегнувањето и минимизирањето на спортските повреди.

Комплексот има и кафе-бар, со затворен и отворен дел, со можност за промоции и за презентации со телевизори и со видеобим. Во летниот период, со лесна демонтажа на дел од

фасадата затворениот дел станува полуотворен и достапен за посетителите. Тука е и детското игралиште од отворен карактер, на кое има играчки и реквизити, поставени на вештачка трева, активностите ги координира воспитувачка, а сè тоа е наменето за анимација на децата од претшколска возраст.

Меѓутоа, тоа не е крај на развојот на СЦ "Форца". Планираме наскоро да изградиме и мини лизгалиште, кое би било единствено во овој дел на Скопје. Мислам дека овој наш комплекс е најубав пример за тоа дека и во Македонија можат да постојат убави проекти, особено ако се има предвид на каков запуштен простор го почнавме овој проект, а како денес изгледа комплексот.



Тројцата браќа Каленикови, Златко, Зоран и Кирил, поседуваат и други две компании. Како нив би ни ги претставиле?



КАЛЕНИКОВ: Да, браќата Каленикови имаат и други бизниси. Станува збор за Т.Д. "Тирекс-рентакар" д.о.о. Оваа компанија е член на Калеников бизнис групацијата, основана во 2004 година, а се занимава со изнајмување возила и професионални возачи, како и со филмска продукција и изнајмување филмска опрема.

Потоа, во наш состав е и ДМТШ "КА-ДИС Транс" д.о.о., основана во 1996 година, која е прва фирма за транспорт и за испорака на моторни возила во Македонија, веќе со 10-годишно искуство во овој бизнис. Располагаме со 6 модерни камиони, кои се конструирани и специјализирани за превоз на возила. Во фирмата работи кадар од 10 професионални возачи и двајца кои се вработени во областа на аналитиката и нарачките. Компанијата има 5 вработени и располага со 3 модерни возила - комби од типот "СЕАТ Алхамбра", чиј бизнис се одвива во Македонија и во странство.

Ова е мошне успешна компанија, со постојан раст, чиј бизнис, главно, се одвива во Европа. Фирмата има склучено договор за транспорт на возила како официјален импортер на "СЕАТ" Т.Д. "КА-ДИС". Во низата на досегашните успеси "КА-ДИС Транс", исто така, има склучено договор за транспорт на возила со официјалниот импортер на "Цитроен" - "Автонова", како и договори со официјалниот импортер на "Пежо" - "Еуроимпекс", "Ми-Да", "Лада" и други. Би спомнал и дека оваа компанија бележи постојан раст, во 2006 година има порачано 3 камиони од програмата на "Мерцедес". Со исполнување на оваа цел фирмата ќе поседува 9 камиони, со што покажува дека се забележува континуиран развој.