



М

еїа инїервїу

ВЛАДИМИР ТОДОРОВИЌ,
СОПСТВЕНИК НА "ТИНЕКС"

СТ
КО
"П
УС



РАНСКАТА ИНКУРЕНЦИЈА НÈ ПРОФИЛИРАШЕ" ВО ПЕШНА КОМПАНИЈА

Владимир Тодоровиќ е дипломиран градежен инженер. Од завршувањето на студиите во 1982 г. до 1990 г. работи во "Хидроелектропроект", проектантска организација која се занимава со проектирање на хидрообјекти, на работна задача стабилност на конструкции.

Потоа, како што самиот вели "тргнав во оваа авантура и работев на големо". Како градежен инженер нема познавања и релации со сите кои можат да му бидат потенцијални добавувачи или купувачи. Ја напушта градежната фирма поради прениска плата. Во 1994 г. го отвора првиот супермаркет и тогаш не знае дека ќе успее и ќе има повеќе од една продавница. Првиот објект е во скопската населба Карпош 3, со површина од 600 метри квадратни. Работата е исклучително тешка, па затоа и не помислува на втор супермаркет, а уште помалку на 28. Потоа работите се релаксираат, сè доаѓа на свое место, првичната тешка криза (психичка и финансиска) се надминува, му се нудат други два објекта. Така, повторно влегува во криза и кога ја надминува, решава да го продолжи трендот на ширење. За една година отвора 4-5 маркети. Конкуренцијата е многу позитивна за "Тинекс", едноставно никогаш не ќе беа толку големи и моќни ако неа ја нема.

За да ѝ се спротивстави на конкуренцијата, учи многу нешта за работењето, кои и денес ги применува, што придонесува "Тинекс" да стане она што е.



Разговорот го водеше:
Арсен КОЛЕВСКИ




За годинава се најавени големи економски поместувања на пазарот во земјава. Каково е Вашето мислење за деловниот амбиент? Сметате ли дека стопанствениците имаат поддршка од државата за нивно економско опстојување?

ТОДОРОВИЌ: Мислам дека прв пат од осамостојувањето на земјава, оваа Влада мисли и работи на тоа како да ги подобри условите на стопанисување. Даночната политика која ја наметна е добра за веќе позиционираниите фирми, бидејќи со намалувањето на персоналниот данок и на данокот од добивка, на пример, ќе се заштедат одредени средства кои газдите на компаниите ќе можат да ги реинвестираат. Грешно е да се мисли дека сопствениците на фирмите таа заштеда би ја однеле дома, ве убедувам дека 95 отсто од сопствениците добивката која и претходно ја правеа не ја носеа дома, туку ја реинвестираа. Од друга страна, ќе се намали и данокот на добивка за реинвестираниот дел во наредната година. Значи, се создаваат услови сопствениците на фирмите повеќе да инвестираат. Исто така, со намалувањето на овие даноци Македонија станува привлечна и за странските инвеститори, значи се прави добро за постојните, а се прават и напори да се привлечат и нови странски инвеститори. Колку во тоа ќе успеат - не знам, има и други закони кои го олеснуваат работењето, особено со регулаторната гилотина очекуваме уште повеќе да се поедностават одредени процедури, кои го попречуваат тековното работење.




Владата конечно пресече. Веќе почна "одбројувањето" за гарантираните чекови. Се укинува можноста за плаќање на рати со чекови. Каков е Вашиот став по ова прашање?


ТОДОРОВИЌ: Мислам дека е добар потег укинувањето на чековите и плаќањето на рати со нив. Според мене, тоа требаше да се случи и порано, затоа што во оптек беа премногу чекови. Се случуваше со чекови да плаќаат и правни лица, кои со туѓи чекови купуваа стока. Тоа обично се случува кога се купува "црна" стока (од сивата економија н.з.) и поради тоа мислам дека еден од генераторите на сивата економија е постоењето на чекови. Во дуќаните ги примаа чековите, како и одредени правни лица и со нив се вршеше набавка на стока. Тоа не е дозволено. Значи, тие успеваа да ја платат својата "црна" стока и сивата економија земаше замав. Затоа сметам дека за нас е добра ваквата мерка, а добро е и за државата, зошто таа сега подобро ќе го контролира пазарот.

 Зделката меѓу српската компанија "Делта М" и "Тинекс" за нивно преземање на Вашата фирма беше најавено за наскоро. До каде се работите на овој план?


ТОДОРОВИЌ: Па, во моментот привршува ревизијата од страна на ревизорската компанија со која потпишавме договор да направи проценка на имотот на "Тинекс". Значи, сè уште не ја знам вредноста на 51 отсто од капиталот на "Тинекс", зашто проценката не е готова, се чекаше резултатот од минатата година. Поточно, на крајот од минатиот месец ја предадовме завршната сметка за лани и им ја дадовме на проценителите. Во делот на проценката требаше да се вметнат и ланските резултати. Очекуваме за две седмици тоа да биде готово, потоа веднаш можеме да стартуваме со преговори. Проценката на 51 отсто од имотот е појдовна точка за да разговараме. Така, ќе

 Како ја оценувате постојната конкуренција меѓу сегашните синцири супермаркети кои работат кај нас, "Веро", "Тедико", "Скопски пазар", "Кам маркет", "Хедис"...? Дали сметате дека постои скриена конкуренција за по секоја цена да се урне лојалната конкуренција и какви се Вашите релации со конкурентите?

ТОДОРОВИЌ: Имам одлични релации со сите конкуренти, освен со еден. Можеби тој ми е малку лут бидејќи повеќе пати јавно протестирав или барав прецизирање и објаснување на некои работи кои тој ги склучи околу продажбата на земјиштето. Се работи за "Скопски пазар", бидејќи отворено ги критикував неговите договори со државата. Тие ја купија земјата под пазарите за 200-500 денари метар квадратен, во услови кога на пазарот цената се движи 30-50 пати повеќе. Нагласувам дека ваквата појава не ја критикував само јас, туку и многу новинари и медиуми, но тој го искористи тоа и ми се налути. Со сите други имам одлични односи. Лично јас не им се лутам на "Скопски пазар", туку на државата што го дозволи тоа. Можеби и јас би го направил истото, кога мене би ми го дозволиле. Но, во "Скопски пазар" не сакаат за овие работи да ги критикуваат. Ова го тврдам зашто евтино купеното земјиште значи нелојална конкуренција. За такво нешто, да купам земјиште, јас морам да подигнам 30 пати поголем кредит и тој кредит мора да ми влезе во работењето. Тука се и трошоците за негова отплата. А тие немаат потреба од тоа. Кога нема потреба кредитот да му влезе во трошоците на работење, нормално е да може да ги држи маржите уште пониско. Од тука потекнува нелојалната конкуренција.

 Со пожртвувана работа на сите вработени, со успешна деловна политика, од мала компанија станавте најголем македонски синцир на супермаркети. Од 1994 година до сега, каква е сега состојбата во фирмата?


ТОДОРОВИЌ: Во моментот имаме 28 маркети, со просечна површина од околу 350 метри квадратни во Скопје, Куманово, Тетово, Кавадарци, Струмица, Штип, Охрид, Битола, со околу 650 вработени. Секогаш сме сакале да бидеме доследни во она што сме го замислиле. Значи, пред себе си поставуваме цел, остануваме достоини во таа замисла, коректни кон добавувачите, со големо домаќинско работење, да ги исполниме нашите обврски кон добавувачите, кон државата. Затоа не изостаана и резултатите. Ние континуирано работиме со профит и за лани тој е значително зголемен и изнесува околу 1.600.000 евра. Зборувам за нето профит. Тоа го направивме заеднички, сите вработени.

 Имате ли некои други планови? Мислам на евентуално отворање нови објекти или зголемување на постојниот асортиман?

ТОДОРОВИЌ: Планираме асортиманот само незначително да се зголеми, затоа што тој и сега е доволно богат. Секако дека ќе отвораме нови маркети и веќе купивме нови локации. Во план е да градиме еден маркет на ул. "Првوماјска" до бензинската пумпа, каде што купивме два плаца. Тоа е во Скопје до "Расадинокот". Исто така, пред крај на договор сме за уште еден објект, кој планираме наскоро да го купиме. Тој е во фаза на карабина и е во Скопје. Покрај нив, во моментот преговараме за отворање и на уште два маркета.


дознаеме дали за нив таа цена е многу, а дали мене ми е малку. Без тоа ниту јас знам колку пари да барам, ниту тие можат да знаат колку да понудат.

Разговаравме со повеќе проценителски куќи, побаравме понуди и врз база на дадените понуди се договоривме со "Дилојт и туш". Во овој момент е неблагоприятно да стартувам со преговори, а вака тоа ќе биде аргументирано со проценка на една интернационална компанија.

 Дали освен исплата на 51 отсто од капиталот со потенцијалните инвеститори предвидувате и некои заштитни мерки, како што обично прават некои компании, на пример, менаџерски договори за вас, задржување на сите вработени и слично?


ТОДОРОВИЌ: Сигурно дека ние можеме и да се договориме за цената, а може и да не дојде до договор како ќе ги уредиме понатамошните услови на работење меѓу сопственикот на 51 отсто од акциите и малцинскиот акционер. Значи, тука се два партнера и односите меѓу нив мора прецизно да се уредат, иако тие услови можат да бидат неприфатливи за купувачот или за продавачот. Имено, ние можеме да ја договориме цената, но може да не дојде до склучување договор за продажба, пред сè, заради условите како што сакаме да ги поставиме во договорот, кој ќе го опфати натамошното работење.




 Дали мислите дека македонскиот пазар е доволно голем за привлекување на европските и трговските синџири како "Керфор", "Метро", "Алди" и сл. и постојат ли реални шанси некои од нив да се мотивираат и да дојдат да работат кај нас?

ТОДОРОВИЌ: Мислам дека македонскиот пазар не е така привлечен. Тој е мал и сиромашен за големите компании кои ги спомнавте. Можеби е попривлечен за помалите компании, но сепак поголеми од нашите на овој простор, како што се, "Меркатор", "Делта", "Туш", па и некои грчки компании кои сакаа да дојдат. Мора да се знае дека "Керфор" е втора по големина компанија во светски рамки, а "Алди" е меѓу првите десет во светот. Значи, не верувам дека кај нас ќе дојдат синџири на маркети од таа категорија, зашто тука можат да дојдат, на пример, "Делта" од Белград. Овие најголемите ќе дојдат откако ќе ги купат регионалните лидери. На пример, кога "Делта" ќе се продаде на "Керфор", тогаш тој преку "Делта" ќе биде присутен во Македонија. Инаку, не верувам сами да влезат, едноставно пазарот им е мал.

Колку за илустрација, има пазари кои им се многу интересни. На пример, Коч сè уште во Турција отвора маркети од типот на "Рамстор". Значи, турскиот пазар нему му е доволен и дури уште не му е целосно покриен. Исто или слично е во Русија. Исто така, "Керфор" месечно отвора по еден објект во Кина.


 Од синдикатот на трговијата тврдат дека работната седмица на вработените во дел од супермаркетите ги преминуваат законските 40 часа, а прекувремена работа не се плаќа. Каков е Вашиот став за ова и какво е правилото кај Вас?

ТОДОРОВИЌ: Кај нас строго се внимава на 40-часовна работна седмица, можеби се случило некаде инцидентно, во некој супермаркет, без мое знаење, значи на рака на шефот, ако некои работи не се завршени, да ги задржал вработените, но тоа не е со дозвола, зашто строго внимавам на вакво нешто. Ние работиме до 40 часа седмично и имаме доволен број вработени, па немаме потреба нашите луѓе да работат подолго.


 Дивите продавачи на овошје и на зеленчук, ги има неколку пати повеќе отколку порано, и се наредени на тезги и кутии пред Вашите маркети и покрај интервенциите на пазарните инспекции. Како планирате ова да го решите и дали може нешто да се направи на овој план?

ТОДОРОВИЌ: Ние сами не можеме ништо да преземаме. Единствено можеме да се обратиме до инспекциите и до полицијата за тие да преземат мерки. За волја на вистината, тие навистина интервенирале, но веројатно ќе треба бројот на инспекциите да биде 10 пати поголем за да се решат ваквите работи. Не знам кога тоа ќе се реши. Ако ни дозволат сами да го средиме, ние ќе го средиме, ќе најдеме фирма која ќе внимава на просторот и нема да дозволи узурпирање, но сè уште тоа е во надлежност на овластени инспектори од страна на државата.

Досега редовно доаѓаат на наши барања и успеваат да ги отстранат, но за ден-два продавачите повторно се тука. Дури може да се случи 2 часа да се кријат по паркинзите и да чекаат да помине инспекцијата. Навистина тоа е тешко решлив проблем, а од него ние многу сме засегнати. Тие ни се нелојална конкуренција, никакви придонеси не плаќаат, никакви даноци и се појавуваат со стока која може да биде со пониска цена, но со непроверен квалитет.

 До каде е активност во врска со потпишаниот договор меѓу Министерството за труд и социјална политика, "Тинекс" и Домот за деца без родители "11 Октомври"? Дали завршените средношколци веќе работат во Вашата компанија и за кој период важи овој договор?


ТОДОРОВИЌ: Овој договор го склучивме на 5 години и првата генерација почна по неговото склучување, втората и третата се во тек, но бројот е мал, не е така голем. Тоа треба да бидат околу 30 деца, а во домот завршуваат десеттина, а од нив некои решаваат да не работат, други се определуваат да студираат, трети не доаѓаат да работат зашто имаат други планови. Ние во целост сме подготвени склучениот договор доследно да го почитуваме, и сите деца од домот кои завршуваат со школување да ги примиме на работа. Важно е што децата имаат понуда по завршеното школување. Овој договор е на сила и додека не истече тие ќе имаат право да се вработуваат. Досега имаме примено околу 20 деца по овој основ и со тоа се гордеам.

 Еден од најстарите ракометни клубови во Македонија "Пролет" повторно размислува амбициозно. Со клубот од истоимената населба потпишавте спонзорски договор, иако и досега финансиски го поддржувавте. Какви се сега активностите во Ракометниот клуб "Тинекс-Пролет"?




ТОДОРОВИЌ: Па, добро, со тоа спонзорство ние поставивме малку повисоки цели, односно сакаме да влеземе во супер лигата. Есента потпишавме договор и добро се организиравме, цела полусезона немавме ниеден пораз, односно само победувавме. Планираме во повисок ранг да влеземе со сите победи и на домашен и на туѓ терен и да го освоиме првото место, што значи влегуваме во супер лигата. Ке треба да освежиме некои позиции во тимот, и амбициите ни се првата година да бидеме во средина на табелата.

Но, покрај ракометниот клуб, нашата компанија финансиски покрива и други манифестации. Вкупниот буџет по овој основ ни е околу 100.000 евра. Не можам да се сетам каде сè помагаме зашто секаде даваме по малку, некаде симболично, но сепак и малата помош значи многу.


 Дали синџирите супермаркети се подготвени да ја намалат употребата на пластични кеси и целосно да ја исфрлат од употреба? Мислите ли дека може да се постигне договор и координација од Министерството за животна средина?

ТОДОРОВИЌ: Ако нема закон, тешко дека некои супермаркети ќе почнат наместо пластични кеси да употребуваат хартиени, затоа што трошокот е околу 4-5 пати поголем. Еве, колку за илустрација, во "Тинекс" сегашните најлонски кеси нè чинат околу 200.000 евра годишно. Замислете ако тој трошок биде 700.000-800.000 евра. Или тоа ќе биде регулирано со закон, па да не постојат најлонски кеси, или ќе треба некаков дополнителен мотив од страна на државата. Не знам во кој дел да се организира олеснувањето, за да се мотивираат оние кои можеби ќе одлучат да платат и малку повисока цена и да почнат да издаваат продукти во хартиени кеси.


Сепак, би потенцирал дека во земјите на Европската унија сè уште постојат овие најлонски кеси во сите супермаркети.

 Вие имате Тинекс картичка, колку таа се користи од граѓаните и дали кај нив е популарна?

ТОДОРОВИЌ: Имавме два вида: една беше картичка за логалност, но со неа не успеавме да направиме пробив; втората е онаа со која граѓаните безготовински си ги плаќаат услугите, им се одбива на плата. Имаме голем број корисници, кои се задоволни зашто имаат поволен рок за плаќање, кај некои е и до 60 дена. Важно е дека постои интерес. Сега таа е во конкуренција со наездата на други видови картички, но тоа не ни пречи.

 Дали Вашите маркети се подготвени за употреба на толкав број картички? Има ли сега на секоја каса читачи на картички, зашто досега имавте по еден за цел објект?

ТОДОРОВИЌ: Да, малку ги притиснавме банките, зашто тоа беше нивна обврска. Тие досега малку штедеа на опремата, но сега ги условивме секоја каса да треба да има таков апарат, ако сакаат нивните клиенти кои ги поседуваат тие картички и да пазарат. Значи, не може касиерките да ја напуштаат касата за да наплатат од картичката. Сега кај секоја касиерка треба да има таков апарат.

 Се зборуваше дека сакаат да Ве селат од објектот на Старата железничка станица. Како ќе го решите овој проблем?

ТОДОРОВИЌ: Имам договор до 2012 година и обврските по тој договор во целост ги подмирувам. Немам причина по која би се согласил да го раскинам договорот. Тоа би го направил единствено во случај ако државата ме обештети. Ако има правна држава и ако се почитуваат редот и законот, јас ќе треба да останам во тој објект, затоа што таму многу имам инвестирано и каде се вработени 40 луѓе.