

Интервју

МАРКО МАРИЌ, МЕНАЏЕР НА

Господинот Марко Мариќ, заедно со партнерот од Италија, во март годинава ја отвори својата фабрика за чевли, лоцирана во просториите на поранешниот гигант на чевларската индустрија ЧИК-Куманово. За лого на својата фирма го избра македонското сонце, а на кутиите во кои се спакувани производите стои симболот на Александар Македонски. Овие чевли надвор од државата ќе бидат познати по тоа што се произведени во Македонија, а претежно се наменети за пазарите на Балканот. На овој начин Мариќ го враќа изгубениот дух на кумановчани, а е пример и за тоа дека во Македонија може успешно да се инвестира.

до 150.000 пара чевли. Работиме класична, но квалитетна и, се разбира, ниска ценовна група на чевли. Сега ја завршивме сезоната за зима и задоволни сме од направеното. Настојваме во нашите производи да бидат вклопени модата, квалитетот и цената, што ќе биде соодветно и привлечно за Балканот, за поранешните ју републики, пазар за кој тие се наменети. Иако сме задоволни од сегашната локација во план ни е да

БРЕНДОТ MADE IN MACЕ ЦАРСТВО ЗА ЧЕВЛАРСКА



Разговорот го водеше:
Жаклина МИТЕВСКА

☀ Господине Мариќ, од една високо-развиена земја дојдовте на транзициониот Балкан, во Куманово и тука го почнавте бизнисот со производство на чевли...

МАРИЌ: Роден сум во Бања Лука. Бев дете кога моето семејство се пресели во Ровињ на Истра. Пред дваесет години заминав за Верона, во најуба-

виот град во Италија, добив италијанско државјанство. Еве, пред неколку месеци на некој начин се преселив во Македонија. Тоа беше причина луѓето да се чудат на овој мој потег и некако се потсмеваа, велејќи ми: На сите нас најважно и од интерес ни е што побрзо да побегнеме од Македонија, од поранешниот југ, а ти се враќаш. Им одговарав дека веќе сум изморен од таму, дека мене и тука ми е добро. Со мојот партнер од Италија, Италијанец, дојдовме во Куманово, изнајмивме дел од просторот на поранешниот ЧИК, комплекс кој сега е во сопственост на Џино, и некаде од март нашата фабрика за чевли почна со работа. Просториите, во кои се одвива производството, како и потребната опрема, ги задоволуваат сите стандарди. Нашиот капацитет се движи од 100.000

најдеме соодветен простор, да изградиме сопствена фабрика. На тоа ќе работиме и најверојатно ќе го реализираме во текот на наредните години, но сепак сè зависи од состојбата на пазарот, како и од текот на случувањата во Македонија.

☀ Дали пријателските врски со некои Македонци или нешто друго Ве поттикна при донесувањето на дефинитивната одлука за Ваше бизнис одредиште да ја изберете Македонија?

МАРИЌ: Со многу Македонци се познавам одамна и имам голем број пријатели меѓу нив. Знам дека тоа се добри луѓе, високообразовани личности. Од Ровињ датира моето пријателство со Љубе Бошкоски. Се надевам дека сè бр-

"ДОРИ-МАК" Д.О.О. КУМАНОВО

зо ќе се реши и тој ќе се врати дома. Ете, дури сум и македонски кум, на Мики и Ребека, и на нивното дете. Зошто се одлучив за Македонија, а не за Србија? Имено, мојот партнер ја предлагаше Србија. Меѓутоа, така уште на старт ќе се соочевме со проблеми на пазарот бидејќи, на пример, во Хрватска сè уште кај луѓето постојат сеќавањата од војната. Како на бизнисмен ми беше јасно дека ако на овој пазар во продавниците има производи со made in Srbija, односно со made in Macedonia, сигурно купувачите ќе ги изберат чевлите кои доаѓаат од Македонија, па макар тие и да се со полош квалитет. Тоа е еден вид национализам, за жал, но тоа се воените рани.

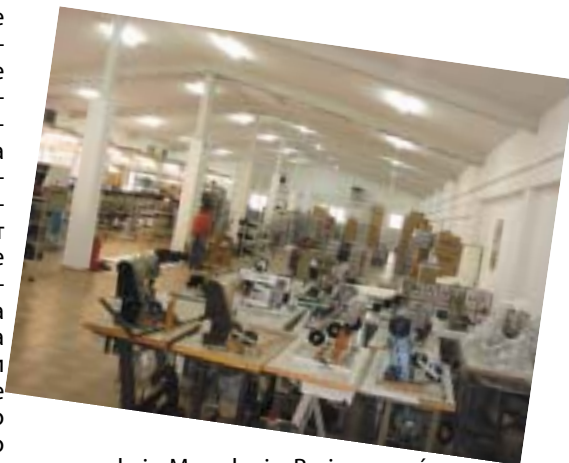
 Што се случи со поранешните вработени од ЧИК, дали ги вклучивте во производството?

МАРИЌ: Вработивме нови луѓе, тоа е млад стручен кадар. ЧИК веќе не постои, машините на тогашниот гигант се од пред 50 години. Во сегашниот комплекс има 35 фабрики и тие се приватни. Сите производствени погони се целосно реновирали и внесена е нова технологија. Деведесет отсто од фабриките се занимаваат со нова дејност, која сепак е поврзана со чевларството. Мислам дека "ДОРИ-МАК" е единствена, која работи со готов производ, чие потекло ја носи ознаката made in Macedonia. Исто така, отворив и магацин со репроматеријали PDG од една позната фирма, можеби една од појаките во светот, а кои се потребни за чевларската индустрија. Всушност, работиме на тоа

има немаат добар квалитет, а цената е превисока. Кога стартувавме со бизнисот немавме намера да се занимаваме со нешто друго туку да работиме на готов производ. Наши стилисти се Италијани, кои работат на линиите за позната марка чевли, а веќе се договараме со исклучително добар моделар од Македонија. Сакам да истакнам дека квалитетот на чевлите кои тука се произведуваат е подобар од италијанските. Многу внимаваме да ги задоволиме потребите на нашиот фиксиран пазар, затоа што тука се сака едни чевли да се носат и по три години, а не како во Италија каде тие се купуваат за три месеци, нешто што го дозволува стандардот. Предвиденото производство за оваа сезона е реализирано и завршивме со испораката. Засага во Македонија нашите производи единствено можат да се најдат во продавниците на "Пеко". Имаме два брэнда - машкиот и преубавиот женски "црн бисер". Во нашето лого е македонското сонце, во таа насока ги избравме и боите, а се определивме на кутиите да стои симболот на Александар Македонски. Знам дека тоа ќе им биде проблем на Грците кои се наши купувачи во Италија, но немаме намера да навлегуваме во политички работи, тоа не нè интересира. Правиме македонски брэнд и наш интерес е да ја рекламираме Македонија, сега и ние сме дел од неа, па тука ги плаќаме даноците.

 Каде конкретно ќе ги пласирате Вашите производи и дали производството Ви е наменето само за извоз?

МАРИЌ: Нашите чевли ќе ги пласи-



кот made in Macedonia. Во јануари ќе се претставиме на еден саем во Италија, по што се плашам дека ќе дојдеме во ситуација да продадеме многу повеќе отколку што сме произвеле. Намера ни е да одиме малку по малку до 150.000 пара чевли, но доколку ова количество го надминеме сигурно нема да ни претставува проблем да пуштиме уште една производна лента, имаме доволно простор во фабриката. Настојувам да го набавам сè она што му недостасува на пазарот во Македонија за да почнат и други фирми да доаѓаат. Веќе се распрашуваат Французи, Белгијци, Холанѓани, иако засега тие се сконцентрирани во Бугарија. Каде има дим, има и оган. Нешто се случува.

 Каков тип на производи ќе понудите? Како ќе се движат цените на Вашите чевли?



МАРИЌ: За пазарот во Словенија, во Хрватска, за дел од Босна и Херцеговина тоа се класични и удобни чевли (т.н. австроунгарски стил). Нема високи потпетици, блескави бои. Но, телевизјата Пинк е таа која ја диктира модата во Република Српска во БиХ, во Србија, во Македонија. Тоа се посебни трендови, кои никаде во светот не би можел да ги продадам. Меѓутоа, тука се продаваат, така што во зависност од пазарот мораме да правиме две колекции. Но, пред сè, работиме на квалитет бидејќи луѓето не можат да дадат цела плата за чевли, а ако тоа и го направат сигурно очеку-

DONIA ЌЕ БИДЕ ТА ИНДУСТРИЈА

да направиме центар во кој на едно место ќе има сè што е потребно за производство на чевли, нешто што на Балканот го нема. Треба да се види фабриката зашто ниту во Италија не е така добро. Во фабриките кои се лоцирани во комплексот, но и во погоните низ Куманово, се изработуваат познати брэндови иако тоа е лон производство. Чевлите кои тие ги произведуваат во Македонија, во Италија се продаваат и по цена од 600-700 евра.

 Од каде ја набавувате кожата, односно потребните репроматеријали за изработка на Вашите чевли?

МАРИЌ: За жал, сите материјали ги увезуваме од Италија. Немаме друг избор. Овде или воопшто ги нема, ако ги

раме во Словенија, дел од нив во Италија, значи влегуваме во Европската унија, но најмногу ќе се ориентираме на пазарот на Балканот. Немаме намера производите да ги правиме за да бидат нечија конкуренција, едноставно тие ќе бидат наменети за пазарот кој, по мое мислење, многу ќе се развие во наредната деценија. Нема што ново да направиме, па "топла вода" е измислена и во Италија, и во Германија, и во Франција... Луѓето на овие простори се желни за добра и квалитетна стока, само што неа никој од домашниот пазар не сака да им ја понуди. Речиси 98 отсто од производството е наменето за извоз. Македонскиот пазар е многу мал и тоа е причината поради која не ни е толку интересен, а ограничена е и куповната моќ. Нас нè интересира производство со зна-

ваат да добијат нешто екстра добро. Во Македонија фабричката цена на една класична машка чевла е 35 евра, во Италија чевлата која е произведена во фабрика во вашата држава (лон систем), но таму е монтирана, чини 65 евра. Значи, овде цените ќе бидат 50 отсто пониски, а чевлите се изработени од ист материјал и имаат ист квалитет. Мислам дека имаме добра перспектива, барем засега пазарот покажа добри резултати и продажбата на чевлите ни оди совршено.

 Колку напливот на кинески чевли не само во Македонија, туку и пошироко Ви претставува опасност за продажбата?

МАРИЌ: Веќе нема опасност. Проблемот беше во тоа што увозниците увезуваа стока без никаква контрола. Со тоа треба да се занимава инспекцијата. Сепак, квалитетната кинеска чевла е поевтина од нормалната италијанска чевла само за 2-3 евра. Но, проблемот настанува доколку се увезува поголемо количество од последното "ѓубре" и ако нема никаква контрола над таа стока. Познато е дека кај некои луѓе кои ги носеле овие чевли се појавиле проблеми со бактерии и добиле рани по нозете. За жал, поради економската состојба луѓето се принудени да купуваат некавалитетни кинески чевли.

 Колку луѓе вработивте? Какви работни услови нудите, ако се има предвид дека странските инвеститори се покажаа во лошо светло со неплатените придонеси и со турското однесување?

МАРИЌ: "ДОРИ-МАК" работи монтажа и финиш. Во Куманово има педесеттина фирми кои се занимаваат со чевларска дејност, значи имаме кооперантни кои за нас го вршат процесот кроење, шиене, тоа се околу 100-120 луѓе, а во производството имаме 15 вработени. Не е в ред луѓето да се отпуштаат, но покрај новата технологија толку се можностите. Имам одлична екипа, полна со ентузијазам.

Во однос на платите постојат пропишани правила и стандарди. Ако некому некаде му понудат и пет евра поголема плата, тој оди таму, така што во интерес ми е мојот човек да го платам што повеќе, да го мотивирам, а не да го загубам. Приватник не е оној кој само искористува. Досега не посетија многу инспекции. Им велам - дојдете да видите и да ми кажете што недостасува, но не доаѓајте само колку за да ме казните. Бизнис атмосферата е променета, односно кога минатите години доаѓав во Македонија сè беше некако тмурно, успано, а сега како сè да почнува да се буди. Се надевам дека за тоа е заслужна оваа Влада. Можеби Македонија греша во однос на тоа што не го решава пробле-



мот со неискористениот простор во стопанските објекти и секако со преви-соките цени за нив. Сепак, ако некому нешто му продадеш, тој мора да даде некаква гаранција за купеното.

 Во Куманово се наоѓа и средното занаетчиско училиште. Планирате ли некаква помош за учениците чија идна професија е чевларството?

МАРИЌ: Разговарав со партнерот за некако да му помогнеме на училиштето, со тоа што ќе им дадеме кожа, која е неопходна во нивната практична работа. Исто така, сакаме да организираме и курсеви. Зборував и со моите стилисти да одделат време за да им одржат предавање на учениците. Сметам дека иднината на чевларската индустрија е токму во ова училиште, од каде ќе излегува квалификуван кадар. Во соработка со надлежното Министерство сакам да ја организирам манифестацијата "Денови на чевларството", која би се одржала последната седмица во август, при што ќе се презентира нашето севкупно производство, во што ќе биде вклучено и училиштето. Ќе ги поканиме и партнерите, кои работат во објектите на поранешен ЧИК, тие во Куманово, како и во другите градови во цела Македонија. Во државава функционираат стотина италијански фабрики. Да ѝ овозможиме на Македонија секоја година таа да биде земја-партнер.

 Дали земјава е ризична за странски инвестиции, односно колку е безбедна Вашата инвестиција?

МАРИЌ: Мислам дека Македонија ќе биде ризична барем до нејзиното влегување во НАТО, всушност ризик може да има некаде до мај. Не гледам причини за да настанат проблеми и ако дојде до независност на Косово, но тоа е политика и не сакам да се мешам. Откако ќе стане членка на Алијансата Македонија сигурно ќе продолжи со реформите, и ќе успее во наредните 5-6 години да направи нешто големо во регионот. Бројните реклами, како и онаа што беше објавена во "Фајненшл тајмс", имаат успех. Од времето кога ЧИК отиде во стечај голем број луѓе останаа без работа. На шивалните им понудивме да земат машини на отплата. Еве, јас сум тука, раководам со "ДОРИ-МАК" и со магацинот за репроматеријали за чевларска индустрија. Треба да дојде уште една поголема фирма, "Мак сениор", која се занимава со изработка на машини. Би сакал тие машини да им ги даваме на луѓето на отплата, да кредитираме, и така да се отворат барем 10-15 нови фирми во Куманово. Според некое мое предвидување, иднината на чевларската и на текстилната индустрија е во Босна, Србија, Македонија, Албанија, Косово. Целото европско производство од текстилната и од чевларската индустрија ќе биде тука. Ако во ова Македонија се вклучи на стартот, да има машини, репроматеријали, да нема проблеми со транспортот, царината, да се решат основните работи, бидете сигурни дека во наредните 10-15 години ова ќе биде царство, она што некогаш за индустријата значеше поранешна Југославија. Овој реон ќе биде најголем производител за обувки во светот. Но, за сè се потребни луѓе, сигурни банки, приватни фабрики.