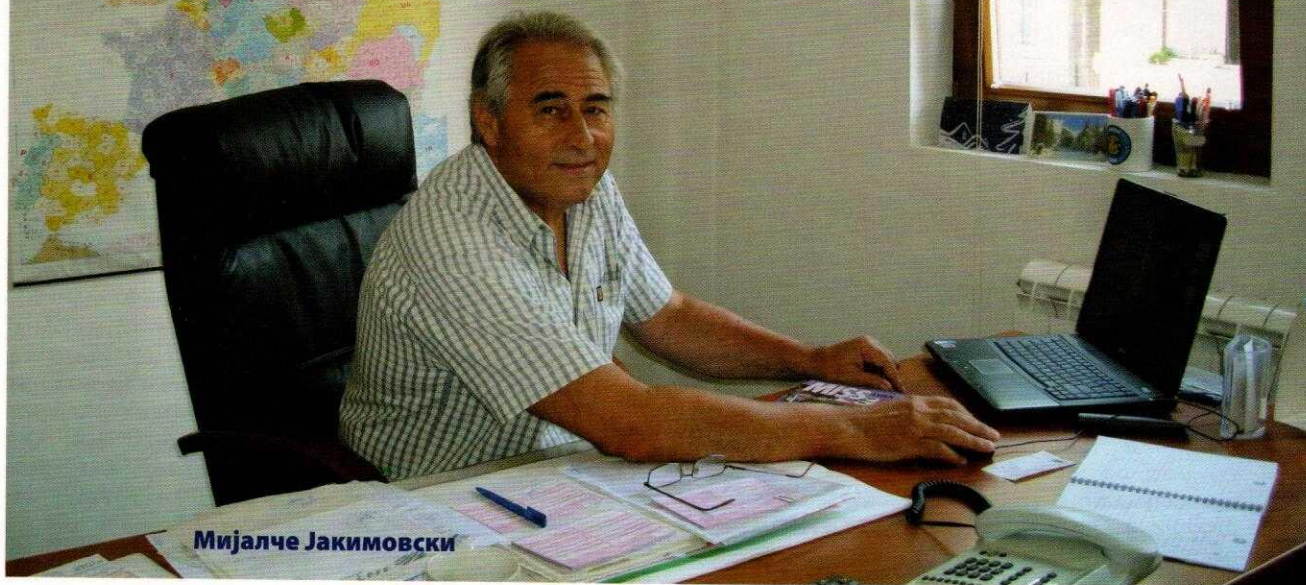


## J. M. - Транс од Скопје



Мијалче Јакимовски

# ВО ТРАНСПОРТНА ОФАНЗИВА НА ШВЕДСКИОТ ПАЗАР

Една од транспортните фирми, чии работни простории се практично во домот на сопственикот, е и J.M.-Транс на Мијалче Јакимовски, од скопската населба Козле. Сместена во приземјето на неговата семејна куќа, оваа транспортна фирма ни донесува уште една интересна приказна на превозник, во чија работна вертикала транспортот е централна и доминантна компонента од животот. Имено, уште по завршувањето на средното

**„Сакав да создадам унифициран возен парк од Волво влекачи и Шмитс полуприколки, а наедно решив тој да биде само со нови возила“, вели Мијалче Јакимовски, сопственикот на J. M. -Транс**

сообраќајно училиште, Јакимовски се вработува во фирми чија основна дејност е превозот, без разлика дали станува збор за превоз на патници или на стока. Во над 35 години работен стаж, нашиот соговорник ни ги посочува: ИТШ Вардар со работен престој од девет години, Пелистерка - две години, ЈСП Скопје и други.

Во 1988 година, вели Јакимовски, ми се укажа прилика да го купам првото сопствено возило. Австриската фирма Интертранс даваше лизинг за купување нови товарни возила од типот ДАФ. Зедов еден влекач со полуприколка со носивост од 24 тони и започнав да работам, се разбира, по налог на Интертранс. Најчесто возев стока за широка потрошувачка и репроматеријали низ Европа, а помалку бев присутен во Македонија. Една година, преку австриската фирма, превезував делови од Германија за гама-возилата што ги произведуваше сараевски ТАС. Во тоа време, полека ја вклучував и Македонија во превозот. Така, Годел преку мене ги транспортираше производите од крзно и чевли за Германија - со дозана гордост, ни го прикажува своето транспортно патешествие Јакимовски. И додава дека

12 илјади километри. Притоа, познавајќи ја работата во транспортот, тој се почесто размислувал да основа сопствена фирма. И тоа се случува во 1993 година. Таа година ја регистрира J. M.-Транс. Истата година тој еднократно и целосно го исплаќа лизингот за ДАФ и го завршува партнерството со австриската фирма. Кога започнува ембаргото кон Србија има потреба од ангажирање многу товарни возила, а посебно од Македонија, за превоз на стока на север. Мијалче реагира експресно. Во Франција купува ладилник од марката ламбарет, со носивост од 22 тона, за превоз на смрзната храна и месо, и како што вели, веднаш ја вклучува за потребите на српскиот

пазар, но и за Македонија, зашто со познатата фирма за производство и трговија со месо Мега започнува со превоз, но и со подолгорочна соработка. Таа 1993 година, Јакимовски купува и „сканија“, влекач и полуприколка, а ангажира и уште еден возач, па така обемот на работа на фирмата се зголемува.

Работиме динамично и без застој. Во тоа, вели нашиот соговорник, ме врзува и тригодишниот договор со Мега, а успешно се одвива и транспортот на производите на Годел во Германија.

Во 1996 година, откако претходно ја продава „сканијата“, тој набавува уште едно товарно возило, „рено“, па во работниот лист за превоз се почесто се



впишуваат нови производи. Поточно од Германија се носат и гранулати, бела техника и АДР-опасни материји.

- Сакав да создадам унифициран возен парк, па така во 1999 година купив два половни „волво“ влекачи и две нови „шмитс“ полуприколки. И наедно решив возниот парк во иднина да биде само со нови возила – говори решително Јаковски, за своите

## Ризично е да се преземаат одредени поголеми зафати заради кризните состојби и кај нас, а и во светот, но кормилото на фирмата оди кај синот Ивица

тогашни намери и планови. - Морам да напомам дека 1999 година, кога беше воведено ембаргото кон Србија, нашите тури се одвиваа по алтернативни патишта, превозот беше дополнително оптоварен со давачки, а цената на турите остана иста. Како и да е, напоменува тој, заложбата да го обновам возниот парк со нови „волво“ возила продолжува и натаму. Од колегите дознав дека Шведаните бараат влекачи за превоз и јас со две мои возила започнувам офанзива на овој пазар. Практично, одам за Шведска со товар, кој патем го оставам таму каде што е порачан. Истовремено, во Шведска ги ставам на располагање моите влекачи и така започнува мојата нова меѓународна соработка – додава тој.

Ова се случува 2004 година, кога тој започнува интензивен превоз на делови за Волво, за фабриката која се наоѓа во Белгија и која е единствена што го снабдувала европскиот пазар со познатите шведски возила. А Јаковски врши

и превоз на авиоделови, во фабрика за производство на авиони во Франција. На почетокот, партнер на Ј. М. – Транс во Шведска е Геологистик, но подоцна оваа фирма е купена од компанијата Агилити, која ја продолжува соработката со скопската фирма. Другите две возила се ставени на располагање за вршење на потребните превози на домашниот пазар. Фирмата веќе има четири возачи, а го добива и првиот комерцијалист. Тоа е синот Ивица кој е дипломиран правник, но, следејќи го татко си, добро и успешно ги совладал и економските закономерности. Околу новиот возен парк и неговото унифицирање, Мијалчо Јаковски добил помош во набавката и кредитирањето на полуприколките директно од производителот, фирмата Шмитс, додека Волво трак корпорација му помогнал во делот на влекачите. Речено – сторено, па сега во ергелата на Ј. М. – Транс има пет нови волво-влекачи и исто толку шмитс-полуприколки.

А, соработката во Македонија со неколку фирми е добра и коректна. Сепак, газда Мијалче ги истакнува односите со Дени Интернационал, чиј транспортен комплекс, ако има потреба го користи да ги паркира возилата, или да го врши потребното царинење на стоката. Она што, меѓу другото, изненадува во Ј. М. – Транс е сознанието дека петте возачи имаат стаж меѓу седум и 10 години, што говори за извонредните односи на релацијата газда-возачи, а што не е случај во некои компании. А, Јаковски веќе не вози и сосема е посветен на организацијата на транспортот, што подразбира обезбедување на целосна документација за секој превоз и за секое возило.

Запрашан за актуелните состојби во оваа бранша, нашиот соговорник веднаш ги апострофира три работи како проблематични. Прво, вели, никако да се намали, или да се укине дополнителната давачка за зелениот картон, поради што, во старт ја поддржува иницијативата за нејзино укинување поднесена до Уставен суд од страна на СИЗ. Македонска



Ивица Јаковски

сообраќај АМЕРИТ. Константното зголемување на цената на дизел горивото, посочува Јаковски, е исто така проблем, што го оптоварува превозот. И конечно, според него, наплата за извршената услуга се случува да доцни и по неколку месеци, што, како што наведува, не е случај кога истата работа се врши со странски партнери.

Добрите работи во транспортната дејност, тој ги лоцира, пред се, во Министерството за транспорт и врски, кое, како што ни рече, прави се за да обезбеди оптимални услови за несметано работење на транспортерите.

-Така, изминативе три години, сведоци сме на електронската распределба на ЦЕМТ-дозволите, со која се исклучуваат секакви манипулации и шпекулации со нив. За оваа година, Ј.М. – Транс добила четири

ЦЕМТ дозволи, што, според Јаковски, им е сосема доволно. И другите дозволи, дополнува тој, ги има во доволен број и секогаш се достапни. А, во СИЗ Македонија сообраќај, вели, на располагање го имаат и ТИР-карнетот, чија непроменета цена го потврдува залагањето дека и оваа асоцијација на транспортерите е во функција да им ја олесни работата на фирмите што го организираат и го реализираат транспортот. Сепак, Мијалче Јаковски, не сака да ја прецизира иднината. Вели - ризично е да се преземаат одредени поголеми зафати заради кризните состојби и кај нас, а и во светот. Единствено што ни го потврди на заминување е дека наскоро на чело на фирмата ќе застане неговиот син Ивица. Па, нека му е со среќа на новиот кормилар на Ј. М. – Транс од Скопје. **М.М.**

