



2025 ГОДИНА поради состојбата во Европа ќе биде тешка за Македонија и македонската економија и за сите компании кои се врзани со европскиот пазар.

Господине Ангџев, на прагот сме на новата година, кои се вашите очекувања за економијата во 2025?

2025 година поради состојбата во Европа ќе биде тешка за Македонија и македонската економија и за сите компании кои се врзани со европскиот пазар заради тоа што во Европа, за жал, станува рецесија во индустријата и голем број компании ја намалуваат својата активност од разни причини.

Во Македонија, на долг рок може да издржи индустрија која ќе прави производи со додадена вредност и производи со доволно голем квалитет за да може да се спротивстави на целиот свет.

Како влијаеја инфлацијата, високите каматни стапки, економското забавување и геополитичките конфликти во 2024 г врз Вашите компании?

Феро Инвест се занимава со две главни дејности, едната е метална индустрија, другата е енергетика, и во двете дејности влијанието беше различно. Но најмногу негативно влијание

се почувствува во металната индустрија, односно во фабриката Брако, која е извозно ориентирана и тоа над 95% од своето производство.

Се чувствува дека во Европа економијата е значително забавена посебно во металната индустрија, машини, автоматизација, дека инвеститорите се многу воздржани, така што во споредба со претходните години се намали продажбата и над 50% на нашите клиенти, кои се со генерации големи

Успеваме да се справиме со предизвиците поради тоа што имаме дисперзирани производи, голем број производи, различни производи, учество на голем број пазари, Брако извезува во 60 држави, и на тој начин успеавме да одржиме континуитет во производството и овие услови да ги преживеаме.

Работиме на енергетски решенија кои ќе се бараат по 5 години

Кочо Ангџев, сопственик и генерален директор на ФЕРОИНВЕСТ и БРАКО

и познати фирми, а со тоа и нивните нарачки кон нас. Ние се обидовме тоа да го компензираме со зголемување на продажбата на возилата и да влегуваме на што повеќе пазари.

Но, сè на сè, успеваме да се справиме со предизвиците поради тоа што имаме дисперзирани производи, голем број производи, различни производи, учество на голем број пазари, Брако извезува во 60 држави, и на тој начин успеавме да одржиме континуитет во производството и овие услови да ги преживеаме.

Ако традиционалните европски пазари забавуваат, каде Вие ги гледате потенцијалите за поголем извоз?

Треба да се оди кон пазарите кои можат да купат. Брако со возилата за чистење Грин Машинс претходната година влезе на два пазари што не се традиционални за македонската економија. Тоа е пазарот во Мексико, која е земја во развој и земја каде што се пресели голем дел од производството од САД и од Канада. Исто така, Саудиска Арабија. Во главниот град Ријад продадовме над 40 возила. Тука се и Индонезија, Тајланд итн.

Кој е вашиот пристап за да држите примат во областа на енергетиката и технолошките решенија?

Јас сум инженер, и во мојата работа секогаш ги комбинирам инженерското знаење, мојата страст за иновации и страста да изнаоѓам нови решенија, и многу важно - ја согледувам големата слика, бидејќи ништо не важи само за една земја, особено во енергетиката.

Таа е работа која е, јас би рекол, и континентална, зборувам за Европа, и во таа

смисла морате да можете да ги предвидите трендовите.

Ние уште пред две години почнавме да работиме на батериските системи кои сега стануваат актуелни.

А уште отсега најавуваме дека во иднина, во следните 5 - 6 години ќе треба да се размислува на интегрирани, вертикални, компактни енергетски решенија. Да речеме, на закуп на складирање, закуп на фотоволтаици, на виртуелни производители, виртуелни електрани, сето тоа може да звучи малку апстрактно, но ние во Феро Инвест сме прилично сигурни дека работата ќе оди во тој правец.

Кои се најновите проекти на Феро Инвест поврзани со обновливите извори на енергија?

Батериските системи за складирање електрична енергија, и тоа на четири нивоа. Едно ниво за домаќинства, оние домаќинства кои трошат во четвртата група каде што цените се највисоки, а тоа се поголеми куќи, поголеми објекти. Втората група се фабриките, кои имаат поставени фотоволтаици, или, пак, сè уште немаат, но тие својата потрошувачка на електрична енергија ја оптимизираат по цена и количина. Понатаму, фотоволтаични електрани изградени на земја, па да се надградат со батериски системи, или веднаш новите електрани што се градат да се изведуват веќе со батериски системи во нив, и тоа е третата група. И последно, да се прават само сторици, односно клиентот да прави енергетски сториц (склад) за свои потреби. Последните две ќе ги почекаат законските решенија за да можат да се градат во Македонија. ●