

THE
ECONOMY

AND
FINANCE
BOARD

2015

The Best
Companies
Review

Najuspešnija preduzeća
Najveći izvoznici
Najveći uvoznici
Neto izvoznici

 BUSINESS
INFO
GROUP

THE ECONOMY AND FINANCE BOARD 2015

UZ PODRŠKU



Република Србија
Агенција за привредне регистре



Konrad
Adenauer
Stiftung

SADRŽAJ

- 6 NAJUSPEŠNIJI IZVOZNICI I UVOZNICI U PERIODU 2008 - 2014. GODINE**
- 38 Zvonko Obradović**, direktor Agencije za privredne registre
Privrednici su danas junaci
- 42 Miloš Tomić**, direktor Uprave carina Srbije
Činimo sve da sprečimo sivu zonu
- 48 Zorana Mihajlović**, potpredsednik Vlade Srbije i ministar građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture
Investicije u putnu infrastrukturu - dve milijarde evra
- 50 Jorgovanka Tabaković**, guverner Narodne banke Srbije
Inflacija ostaje niska i ove godine
- 53 Jadranka Joksimović**, ministar bez portfelja zadužen za evropske integracije i nacionalni IPA koordinator
Iz evropskih fondova milijardu i po evra za Srbiju
- 56 Željko Sertić**, ministar privrede u Vladi Srbije
Rast izvoza jedan od prioriteta Vlade
- 58 Kori Udovički**, ministar državne uprave i lokalne samouprave u Vladi Srbije
Javna uprava je kao operativni sistem
- 61 Dejan Vukotić**, direktor Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI)
Factoringom protiv nelikvidnosti
- 64 Kristin Moro**, Nj.e. ambasador Francuske u Srbiji
Srbija ima interes da privuče kompanije iz celog sveta
- 66 Krister Asp**, Nj.e. ambasador Švedske u Srbiji
Još ima mesta za napredak
- 68 Mišel Sent Lot**, direktor UNICEF-a za Srbiju i Crnu Goru
- 71 Donacija UNICEF-u, pomoć ugroženoj deci**
- 72 Javier Suarez**, vodeći ekonomista u odeljenju za trgovinu i konkurentnost Svetske banke u Vašingtonu
Reforma državnih i društvenih preduzeća, kredit za budžetsku podršku
- 75 Duško Vasiljević**, stručnjak za razvoj privatnog sektora Svetske banke u Beogradu
- 76 Mateo Patrone**, direktor Kancelarije Evropske banke za obnovu i razvoj u Srbiji
Privredni rast zavisice od reformi i oporavka Evrope
- 78 Andreas Beikos**, direktor Kancelarije Evropske investicione banke u Srbiji
Ključ za uspeh je sprovođenje reformi
- 80 Andreas Haidenthaler**, trgovinski ataše u ambasadi Austrije
Potrebno više vladavine prava i manje birokratije
- 82 Dimitrije Knjeginjić**, član Upravnog odbora Saveta stranih investitora
Bolja primena propisa za bolji privredni ambijent
- 84 Danijela Fišakov**, predsednica Slovenačkog poslovnog kluba
Za privredni oporavak potrebno je uspostavljanje sistema
- 86 Ljubomir Madžar**, predsednik Akademije ekonomskih nauka
Prećen dinar obeshrabruje izvoz
- 88 Miloško Arsić**, profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu
Javne investicije dobre, privatne investicije presudne
- 90 Danijel Cvijetićanin**, profesor na Univerzitetu Singidunum
Konsolidacija će smanjiti potrošnju, ali ne i dugovanja
- 92 Aleksandar Obradović**, direktor JP Elektroprivreda Srbije
Korporativizacija je preduslov za uštede i odgovorno poslovanje
- 96 Frederik Kuen**, predsednik Izvršnog odbora Societe Generale Srbije
Male su šanse da ćemo odahnuti ove godine
- 99 Nenad Đurđević**, regionalni menadžer prodaje SEE, Ball Packaging Europe Beograd
Prostor za unapređenje servisa prema klijentima
- 102 Branko Krstonošić**, generalni direktor Wiener Städtische osiguranje a.d.o. Beograd
Omogućiti plasman sredstava kroz hartije od vrednosti
- 106 Dr Ronald Seeliger**, generalni direktor Hemofarm AD
Privreda traži pravnu sigurnost i manju birokratiju
- 109 Dejan Turk**, direktor/CEO Vip mobile
Uslov za opstanak na tržištu je kvalitetnija usluga uz niže cene
- 113 Branka Damnjanović**, član Izvršnog odbora AIK banke
Suprotno trendu, beležimo porast štednje
- 115 Goran Dejanović**, generalni direktor EKO Serbia a.d., članice grupacije Hellenic Petroleum
Na uzlaznoj putanji poslovanja
- 118 Tomislav Momirović**, generalni direktor Mona hotel management d.o.o.
Današnje tržište ne trpi promašaje
- 121 Olivera Papić**, direktor korporativnih poslova i marketinga, Centroštampa
Uspostaviti sistem vrednosti, mere i ukusa
- 124 EKONOMIJA 3**

NAJBOLJE KOMPANIJE

NAJBOLJI IZVOZNICI 2008-2014

NAJVEĆI UVOZNICI 2008-2014

DRŽAVNI ZVANIČNICI

EKONOMISTI

MEĐUNARODNI PREDSTAVNICI

PREDSTAVNICI BIZNISA U SRBIJI

NAZIV IZDANJA: The Economy and Finance Board 2015.; **UREDNIK:** Miloš Obradović; **ANALIZE:** Prof dr Zoran Jeremić, Doc dr Marko Milojević; **IZVOR PODATAKA:** Agencija za privredne registre - APR, Uprava carina Republike Srbije; **UREDNIK FOTOGRAFIJE:** Dragan Milošević; **DIZAJN NASLOVNE STRANE:** Jovana Bogdanović; **WEB SITE** www.theboard.rs; Milan Žudić; **GRAFIČKI UREDNIK:** studio triD, Bojan Radulović; **LEKTURA I KOREKTURA:** Mirjana Radaković; **ŠTAMPA:** Caligraph, Beograd; **IZDAVAČ:** Business Info Group, Bulevar despota Stefana 12, Beograd, www.big.co.rs, Tel. +381 11 2258 891, Sva prava rezervisana

NAJUSPEŠNIJI IZVOZNICI I NAJVEĆI UVOZNICI U PERIODU 2008 - 2014. GODINA

PROF. DR ZORAN JEREMIĆ, Poslovni fakultet Univerziteta Singidunum
i Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju FEFA, Beograd

DOC.DR MARKO MILOJEVIĆ, Poslovni fakultet Univerziteta Singidunum, Beograd

Značaj izvoza za malu zemlju sa siromašnim tržištem kao što je Srbija je nesporan, pa je istraživanju izvoza posvećen i ovaj rad. U istraživanju je izvršeno sagledavanje kompletne privrede Srbije od 2008. godine, sa podacima bilansa stanja i bilansa uspeha za oko 4.000 prevashodno srednjih i velikih preduzeća. Cilj je bio da se na bazi definisanih kriterija uspešnosti, utvrdi da li je u posmatranom periodu od 2008. godine, koja se može uzeti kao pretkrizna, pa do 2014. bilo i uspešnih preduzeća izvoznika, koliko ih je, kakve su im performanse, iz kojih sektora i grupacija dolaze. Dakle, da se identifikuje vitalni deo privrede koji je vezan za proizvodnju i izvoz.

Za budućnost i oporavak privrede Srbije ključno je odgovoriti na pitanje: koja su to preduzeća bila uspešna i u periodu krize, iz kojih sektora ona dolaze, da li pripadaju radno ili kapitalno intenzivnim privrednim granama, ima li među njima začetnika novih tehnoloških kompanija. Potrebno je dati odgovor na ključno pitanje: koja je to konkurentna ekonomija na koju Srbija u budućnosti može da računa jer je i u postojećim teškim uslovima uspela ne samo da opstane, već i da ostvari relativno dobre performanse. A odgovor na to pitanje ne može se dati bez dubljeg sa-

gledavanja izvozne perspektive srpske privrede. Stoga je fokus sprovedenog istraživanja stavljen na uspešna preduzeća u periodu od 2008 .do 2014. koja su uspela da naprave prodor i na inostrana tržišta, odnosno da u posmatranom period ostvare značajan rast izvoza. Za istraživanje je korišćena široka baza preduzeća koja sadrži bilansne pozicije, statističke podatke, objavljive podatke o izvozu i uvozu iz ranijih perioda, kao i druge relevantne izvore do kojih su autori došli. Za objavljene bilansne i statističke podatke u tabelama izvor je Agencija za privredne registre - APR, a za objavljene podatke u tabelama o izvoznicima i uvoznicima izvor su dostavljeni preliminarni podaci Uprava Carine za svrhu istraživanja. Detaljnije je analizirano 100 najvećih izvoznika i 100 najvećih uvoznika. Kako je taj uzorak relativno mali za kvalitetnu statističku obradu nekom od poznatih statističkih metoda, korišćen je i širi uzorak preduzeća koja su ostvarila vrednost izvoza ili uvoza veću od million evra za godinu dana. Pri tome je prevashodno korišćena regresiona analiza sa primarnim ciljem da se utvrdi stepen zavisnosti između povećanja izvoza i rasta poslovnih prihoda.

Baza podataka za istraživanje bila su dakle sva

srednja i velika preduzeća klasifikovana po kriterijumima Zakona o privrednim društvima, odnosno njihovi godišnji bilansi za posmatrani period od 6 godina, kao i statistički aneksi koji daju podatke o neophodnim kategorijama kao što su broj zaposlenih, vlasnička struktura, iskazani troškovi istraživanja i razvoja, sektor u kojem je privredno društvo klasifikovano i drugi pribavljeni podaci. Obrađeni su bilansni podaci za srednja i velika preduzeća od 2008. do 2013. godine (koji će se inovirati kada budu poznati rezultati po završnim računima za 2014. godinu). Iz ovog velikog uzorka pored 100 najvećih izvoznika i uvoznika, posebno su statistički obrađeni i analizirani poslovni rezultati izvoznika i uvoznika koji su imali preko milion evra. Za detaljniju analizu korišćene su dve grupacije: 100 najvećih izvoznika i 100 najvećih uvoznika, za koje su korišćeni bilansi podaci od 2008. do 2013. i dobijeni iznosi izvoza, uvoza i neto izvoza zaključno sa 2014. godinom. Poređene su poslovne performanse obe grupacije u posmatranom periodu, da bi se uočile razlike između preduzeća koja imaju dominantni izvoz i preduzeća koja su dominantni uvoznici. Cilj je bio i da se utvrde sektori i grupacije iz kojih oni dolaze, zatim veličina, vlasnička struktura, broj zaposlenih, izdaci za istraživanje i razvoj (kod onih malobrojnih kod kojih je bilo) i druge karakteristike.

Već kod analize bilansa dolazi se do prvog značajnog ograničenja, a to je kvalitet samih finansijskih izveštaja. Takozvano „kreativno računovodstvo“ i „kozmetički menadžment“ u posmatranom periodu bili su zastupljeni u svim vidovima. Nerealne procene i podizanje vrednosti imovine da bi se dobili bankarski krediti, umanjivanje ili uvećanje profita, transakcije sa povezanim licima i lepeza drugih instrumenata koji se primenjuju u cilju prikazivanja poželjnog bilansa, čine privredni ambijent visoko rizičnim i veoma negativno utiču na poslovanje preduzeća i privlačenje ozbiljnih investitora. Sve to je takođe imalo uticaja i na visoki rast nenaplativih potraživanja i bankrotstvo takozvanih „domaćih“ banaka, za šta je plaćen enormno visok ceh iz budžeta. Stoga bi ubuduće za poboljšanje kvaliteta sprovedenog istraživanja bilo bolje uzeti u

obzir samo revizorske izveštaje i to tamo gde revizor nije izrazio rezerve, (mada se i o kvalitetu tih izveštaja i te kako da raspravljati).

Dosadašnji model ekonomskog razvoja favorizovao je uvoz robe široke potrošnje i privredni rast bazirao se najviše upravo na rastu zaduženosti i uvoza, što više nije moguće, niti je dobro. Stoga bi u fokus ekonomske politike morali u mnogo većoj meri nego do sada biti stavljeni upravo neto izvoznici. Prvi korak je da se njihovo poslovanje učini vidljivim, a potom da se ekonomska politika u većoj meri okrene stvaranju povoljnijih uslova za njihov razvoj. Treba ipak napomenuti da je suština u konkurentnosti i profitabilnosti svakog preduzeća, a da je neto izvoz samo poželjna kategorija. Ako preduzeće nije konkurentno i nema tržišnu perspektivu, ne vredi ga održavati subvencijama čak i ako je neto izvoznik, a i takvih preduzeća, pokazalo se, ima. Pored veoma konkurentnih neto izvoznika postoji i grupa preduzeća koja jesu neto izvoznici, ali su im poslovne performanse veoma slabe, pa opstaju samo zahvaljujući državnim subvencijama i neplaćanju obaveza. Upravo takvih nekoliko preduzeća glavni su izazov u vođenju tekuće ekonomske politike, jer je u postojećim uslovima malo verovatno njihovo prevođenje u zonu profitabilnosti nalaženjem kupca, a nije ih se lako ni odreći, uprkos deklarativnom zalaganju za prestanak subvencionisanja.

KO SU 100 NAJVEĆIH IZVOZNIKA U SRBIJI?

Izvoz preduzeća iz Srbije se, nakon manjeg pada u 2009. godini stalno povećavao i to uz blago poboljšanje strukture izvoza ka fazama više prerade i veće dodajne vrednosti. U tom pogledu može se konstatovati da je izvoz ipak jedna od retkih svetlih tačaka u ekonomiji zemlje, ali i da je taj pomak suviše mali u odnosu na onaj koji bi preokrenuo negativne trendove.

Precizna ocena ne može se, međutim, dati a da se ne uđe dublje u analizu strukture izvoza, sagledavanja efekata državnih subvencija, rizika koji postoje usled eventualnog pogoršanja tržišne pozicije najvećeg izvoznika, kao i nekoliko velikih izvoznika koji su u restrukturiranju i niza drugih pitanja koja se dubljom analizom otvara-

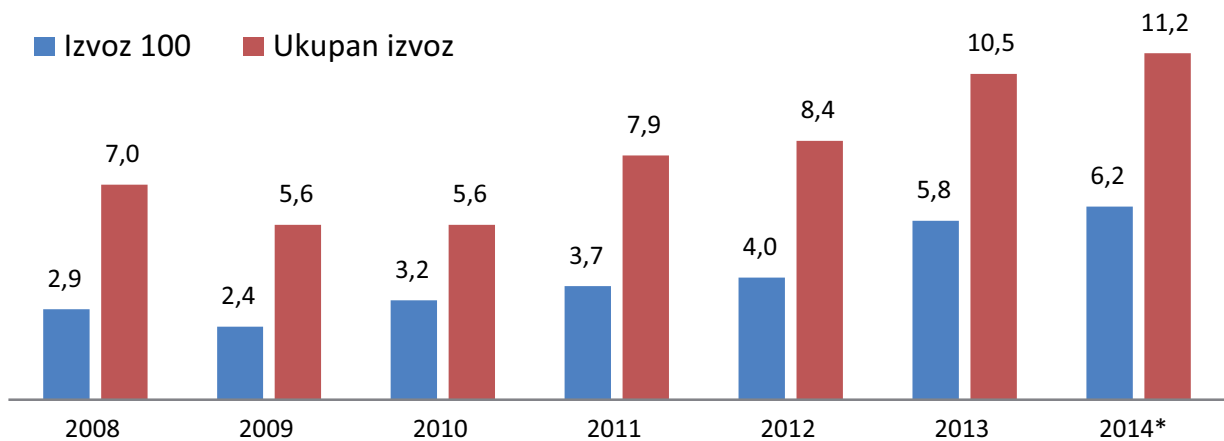
ju. Kada budu poznati podaci po završnim računima za 2014. ovo istraživanje biće nastavljeno, a uočeni problem će se dalje istraživati.

Istraživanje polazi od uzorka od 100 najvećih izvoznika u Srbiji, rangiranih za 2014. godinu i od sagledavanja njihove pozicije u periodu 2008-2014. godina. U posmatranom period ova grupa izvoznika ostvarivala je konstantno povećanje izvoza, izuzev 2009. godine, kada je i ukupan izvoz ostvario značajan pad zbog šoka izazvanog svetском ekonomskom krizom. Učešće prvih 100 izvoznika u ukupnom izvozu se stalno povećavalo, od 42% u 2008. godini do 56% u 2014. godini. To, pored ostalog govori i o rastu koncentracije izvoza na grupu velikih izvoznika. Treba ipak imati u

vidu da je ova koncentracija delimično ostvarena usled ulaska Fijata na tržište, kao i grupe komponentaša koji su taj ulazak pratili.

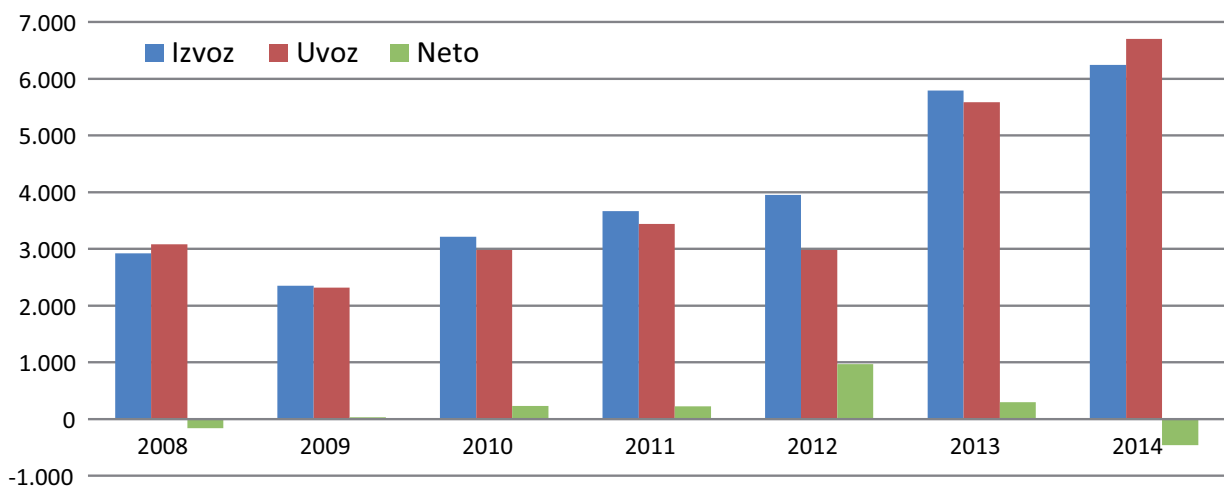
Grupaciju od 100 najvećih izvoznika uglavnom čine preduzeća koja su istovremeno i veliki uvoznici, tako da su u ovoj grupi trećina preduzeća koja su zapravo neto uvoznici. Među njima su i NIS, ali i Tigar Tyres, Filip Moris, Impol Seval i drugi koji su u javnosti uglavnom personifikacija najvećih izvoznika. To je veoma bitna činjenica, koja će biti detaljnije analizirana kada se, nakon analize 100 najvećih izvoznika i 100 najvećih uvoznika, izdvoje neto izvoznici (koji zapravo najviše poboljšavaju platni bilans, spoljnotrgovinsku poziciju i utiču na povećanje novododate vredno-

Grafikon 1. Ukupan izvoz roba i izvoz prvih 100 (mlrd. EUR)



IZVOR: UPRAVA CARINA, ZA 2014. PODACI SU PRELIMINARNI

Grafikon 2. Izvoz i uvoz 100 najvećih izvoznika (mln EUR)



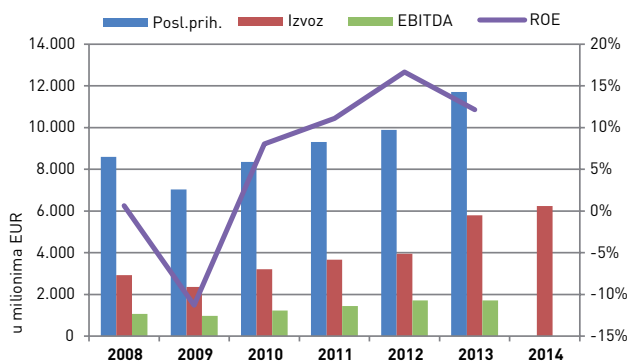
IZVOR: UPRAVA CARINA

sti). Ono što je specifično za 2014. godinu je da je uvoz 100 najvećih izvoznika čak nešto malo veći od njihovog ukupnog izvoza. Ovu okolnost treba imati u vidu kada se bude procenjivala profitabilnost i poslovne performanse dominantnih izvoznika i dominantnih uvoznika. Kada se sagledavaju njihovi interesi sa stanovišta politike kursa, iz ove grupe najvećih izvoznika bi zapravo trebalo isključiti trećinu izvoznika koji imaju veći neto uvoz, iako su na listi 100 najvećih izvoznika.

Rezultati poslovanja 100 najvećih izvoznika u period 2008-2013.

Grupacija najvećih izvoznika ostvarila je veoma dobre poslovne rezultate u posmatranom periodu, uprkos ekonomskoj krizi. Rast aktive u prečunute u evro bio je 54%, kapitala 34% a EBITDA je u proseku porasla za 60%. U dinarima je, zbog kursa dinara na dva posmatrana datuma, ovaj rast znatno veći (kasnije će biti data uporedna tabela). Prosečan broj zaposlenih porastao je za 6 godina 17%, a troškovi radne snage za 4%. Ako se analizira po preduzećima, dolazi se do veoma heterogene strukture, u kojoj ima i izrazito dobrih, ali i loših primera. Izvesno je da je najveći negativni efekat na zbirni rezultat imalo pogoršanje poslovanja Železare Smederevo, kao i gubici nekoliko kompanija u restrukturiranju koje su značajni izvoznici, ali opstaju zahvaljujući subvencijama države.

Grafikon 3. Bilansne pozicije i izvoz 100 najvećih izvoznika (2008-2014)



Grafikon 3. koji pokazuje bilansne pozicije poslovnih prihoda, EBITDA izvoza i ROE veoma slikovito pokazuje nekoliko činjenica: veliki pad svih ovih veličina u 2009. Kao rezultat udara svetske ekonomske krize, koja je pogodila u značajnoj meri i naš izvoz, uprkos nekim tadašnjim predviđanjima da se to neće desiti u značajnoj meri. Takođe se vidi i konstantni rast izvoza nakon toga i oporavak profitabilnosti do 2012. Ali nakon toga dolazi do ponovnog pogoršanja profitabilnosti koji će se verovatno iskazati i po završnim računima za 2014. godinu.

Najveći rast izvoza

Struktura izvoznika po visini ostvarenog izvoza je veoma zanimljiva. Samo jedan izvoznik (FIJAT)

Tabela 1. Bilansne pozicije 100 najvećih izvoznika (u milionima EUR)

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	RAST 2013/2008
AKTIVA	12.216	11.144	10.211	8.699	8.160	7.918	54%
Kapital	4.747	4.346	3.774	3.092	3.141	3.552	34%
Dugoročni krediti	1.146	1.419	1.361	1.011	1.116	714	61%
Poslovni prihodi	11.713	9.885	9.312	8.357	7.027	8.589	36%
Poslovni rashodi	10.655	8.811	8.575	7.723	6.792	8.146	31%
Poslovni dobitak	1.130	1.258	1.022	833	513	590	91%
Poslovni gubitak	272	256	285	199	277	147	85%
Neto dobitak	1.024	967	844	535	344	364	181%
Neto gubitak	447	243	425	286	698	342	31%
Rashodi kamata	124	113	116	103	114	175	-29%
EBITDA	1.711	1.719	1.441	1.229	977	1.069	60%
ROA	5%	7%	4%	3%	-4%	0%	
ROE	12%	17%	11%	8%	-11%	1%	
Troškovi zarada i naknada	913	875	912	806	842	875	4%
Prosečan broj zaposlenih	74.396	70.099	68.151	64.563	63.185	63.677	17%
Troškovi zar i nak. po zap.	0,012	0,012	0,013	0,012	0,013	0,014	

ima izvoz veći od milijarde evra i sa stanovišta širereg tržišta predstavlja relevantnog izvoznika. Od 400 miliona evra do milijarde nema izvoznika. Iz toga bi mogao da se izvuče zaključak da među izvoznicima ipak nema dovoljno većih i da bi bilo neophodno da se ovaj segment značajno proširi, što je moguće jedino dolaskom nekih novih učesnika na tržištu, za šta u ovom trenutku postoji mala verovatnoća. Više velikih smanjilo bi i rizik koji sa sobom nosi eventualno značajnije smanjenje izvoza Fijata, jer bi ono vratilo prikazani rast na mnogo niže veličine.

Da bi se analizirao rast izvoza pojedinih preduzeća potrebno je izvršiti segmentaciju po visini ostvarenog izvoza i period ulaska na tržište. U 2008. godini nisu bili prisutni neki od najuspešnijih izvoznika, koji su se pojavili u narednim godinama, ili je njihovo poslovanje bilo u začetku. Tu se radi o izvoznicima koji su u kategoriji izvoza do 100 miliona evra (izuzev, naravno Fija-

ta). U grupaciji koja ostvaruje izvoz od 100 do 400 miliona evra.

Posle Fijata postoji velika praznina u visini izvoza, pa sledeća grupacija izvoznika koji imaju izvoz veći od 100 miliona evra ima 8 preduzeća. NIS je sa 370 miliona evra prvi po visini ostvarenog izvoza, ali i po imponantnom rastu izvoza u odnosu na 2008. godinu od 283%. Učešće izvoza u poslovnim prihodima povećao je sa 5% na 17%. Kada se ima u vidu supstituisanje uvoza preradom domaće nafte, efekti na platni bilans i rast BDP su svakako izuzetni (ne ulazeći u ostale aspekte vezane za NIS). Gorenje je u pogledu ostvarenog izvoza i njegovog rasta svakako sledeći dobar primer. Gorenje Valjevo je u 2014. godini ostvarilo 135 miliona evra izvoza, što je rast od 248% u odnosu na 2008. godinu, uz učešće izvoza u poslovnim prihodima od 94%. Ono je predstavnik kompanija koje su među prvima došle na tržište Srbije dobrim delom i zbog visokih subvencija države, ali i zbog niske cene radne snage. Treba imati u vidu da Gorenje ima i još dve fabrike, Gorenje Tiki, Stara Pazova i Gorenje Home, Zaječar koje su u 2014. godini ostvarile oko 50 miliona evra izvoza, jasno je da se radi o značajnom izvozniku.

Značajan rast izvoza ostvarili su i Tetrapak, Tigar Tyres i Yura korporacija, koja se pojavila na tržištu 2010. sa izvozom od oko 8 miliona evra, da bi za nekoliko godina dostigla 119 miliona evra i po-

Tabela 2. Segmentiranje po visini ostvarenog izvoza u 2014. godini

IZVOZNICI	iznos u EUR	broj preduzeća
preko 1 mlrd	1.364.760.136	1
od 100-400 mil	1.513.973.268	8
od 50 -100 mil	1.398.511.196	18
od 16 do 50 mil	1.963.365.205	75
UKUPNO	6.240.609.805	100

Tabela 3. Rast izvoza i učešće izvoza u poslovnim prihodima izvoznika grupacije 100 – 400 miliona evra

U milionima EUR	RAST IZVOZA								Učešće izvoza u post prih.*		ROEE 2013
	IZVOZ			2014/2013		POSLOVNI PRIHODI			Izvoz 2014/ post.prih 2013	Izvoz 2008/ poslo.prih 2008	
	2014	2013	2008	2014/2013	2014/2008	2013	2012	2008			
NIS A.D. NOVI SAD	370	301	97	23%	283%	2.176	2.023	1.910	17%	5%	37%
GORENJE DOO VALJEVO	135	120	39	12%	248%	144	71	44	94%	88%	4%
TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	160	102	78	57%	106%	142	141	133	113%	58%	99%
TIGAR TYRES DOO, PIROT	233	231	125	1%	86%	259	230	152	90%	82%	40%
HEMOFARM AD VRŠAC	149	158	105	-6%	42%	213	220	216	70%	48%	28%
YURA CORPORATION DOO RAČA	119	116	0	3%	0%	119	99	0	100%		95%
HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	148	234	206	-37%	-28%	372	124	338	40%	61%	
ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	201	131	877	53%	-77%	186	187	970	108%	90%	
	1514	1393	1526	9%	-1%	3611	3096	3764	42%	41%	

IZVORI: APR, UPRAVA CARINA, OBRADE AUTORA

Napomena: za učešće izvoza u poslovnim prihodima korišćena je 2013. godina, jer podaci po ZR za 2014. još nisu dostupni. Usled toga se kod nekih izvoznika javlja učešće izvoza iznad 100% poslovnih prihoda, ali to može biti rezultat i u preseku knjiženja izvoza, odnosno fakturisanja

stala jedan od najznačajnijih neto izvoznika. Ovih nekoliko izvoznika imaju izuzetnu profitabilnost sa prinosima na prosečan kapital koje je teško sresti u tržišnoj ekonomiji.

S druge strane veliki pad izvoza koji anulira pozitivne izvozne rezultate ove grupacije izvoznika ima Železara Smederevo, koja je sa rekordnih 877 miliona evra u 2008. godini smanjila izvoz na 201 milion u 2014. godini, mada je njen ostvareni izvoz povećan u odnosu na 2013. u naporima da se poboljša poslovanje i nađe kupac. To međutim neće biti moguće pri postojećim performansama ove kompanije, sve dok se značajno ne podigne tražnja i cene čelika na tržištu, što se ne nazire u bližoj budućnosti.

Pored nje značajan pad u posmatranom periodu imala je i Petrohemija, koja takođe traga za strateškim partnerom. U postojećim uslovima šanse da se nađe kupac i ova značajna kompanija skine sa budžeta, nisu velike.

Tabela 4.

Naziv pravnog lica	Izvoz			Rast izvoza		ROEE
	2014	2013	2008	2014/2013	2014/2008	
PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	86	48	14	80%	527%	13%
VALY DOO	94	118	19	-20%	394%	1%
RTB INVEST DOO	81	107	19	-24%	325%	
SOJAPROTEIN AD BEČEJ	64	63	16	2%	297%	
VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	87	53	30	64%	189%	
LBK LIVNICA KIKINDA DOO	55	48	23	14%	140%	10%
HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	67	52	35	28%	91%	17%
Ball Pakovanja Evropa Beograd, d.o.o. Beograd	97	96	53	1%	82%	11%

Najveći rast izvoza u grupaciji izvoznika od 50 do 100 miliona evra

U grupaciji koju čine 18 preduzeća 7 preduzeća izdvaja se po visokom rastu izvoza u posmatranom periodu. Za razliku od prethodne grupacije koju čine izvoznici preko 100 miliona evra gde je više njih uporedo sa rastom zabeležilo i izuzetno visoku profitabilnost, kod ove grupacije izvoz raste, ali je profitabilnost ulaskom u ekonomsku krizu postala problem.

U ovoj grupi su i preduzeća koja ne ostvaruju profit uprkos rastu izvoza. Razlozi mogu biti različiti: od cene metala na svetskim berzama usled recesije, pa do problema u organizaciji i funkcionisanju samih kompanija. Iako je u ovoj grupi niska profitabilnost, većina preduzeća ima ekonomsku perspektivu i potencijal rasta, ali to zavisi pre svega od globalnog oporavka privrede. Kod ostalih izvoznika iz ove grupe postoji visoka volatilitnost u ostvarivanju izvoza kao i u pogledu

Tabela 5. Bilansne i statističke pozicije 100 najvećih uvoznika (u milionima evra)

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	RAST 2013/2008
AKTIVA	15.881	15.241	15.383	13.167	13.018	13.309	19%
Kapital	7.287	6.860	6.755	5.395	5.800	6.479	12%
Dugoročni krediti	1.564	1.936	1.604	1.667	1.869	1.676	-7%
Poslovni prihodi	13.382	11.632	11.279	10.153	9.076	10.875	23%
Poslovni rashodi	12.328	10.546	10.438	9.387	8.618	10.201	21%
Poslovni dobitak	1.275	1.335	1.123	1.001	788	908	40%
Poslovni gubitak	224	249	282	235	330	234	-4%
Neto dobitak	1.175	1.003	1.095	633	531	464	153%
Neto gubitak	372	469	425	507	801	578	-36%
Rashodi kamata	130	131	125	125	144	216	-40%
EBITDA	2,9	0,8	0,9	1,0	6,9	5,9	-52%
ROA	5%	4%	4%	1%	-2%	-1%	
ROE	11%	8%	10%	2%	-5%	-2%	
Troškovi zarada i naknada	1.124	1.078	1.136	1.008	1.048	1.079	4%
Prosečan broj zaposlenih	101.161	96.447	94.474	90.384	88.471	87.763	15%
Troškovi zar i nak. po zap.	0,011	0,011	0,012	0,011	0,012	0,012	

Tabela 6. Rast bilansnih pozicija 100 najvećih izvoznika i uvoznika 2013/2008

	RAST 2013/2008			
	na bazi RSD pozicija		na bazi EUR pozicija	
	Izvoznici	Uvoznici	Izvoznici	Uvoznici
AKTIVA	100%	54%	54%	19%
Kapital	73%	46%	34%	12%
Dugoročni krediti	108%	21%	61%	-7%
Poslovni prihodi	89%	71%	36%	23%
Poslovni rashodi	82%	68%	31%	21%
Poslovni dobitak	166%	95%	91%	40%
Poslovni gubitak	157%	33%	85%	-4%
Neto dobitak	291%	252%	181%	153%
Neto gubitak	82%	-11%	31%	-36%
Rashodi kamata	-2%	-16%	-29%	-40%
EBITDA	122%	-33%	60%	-52%
prosečan ROA	2,3%	1,7%	2,5%	1,8%
prosečan ROE	6,3%	4%	6%	4%
Troškovi zarada i naknada	45%	45%	4%	4%
Prosečan broj zaposlenih	17%	15%	17%	15%

poslovnih rezultata, što bi zahtevalo detaljniju analizu. Visoka volatilnost izvoza i rezultata poslovanja još je više karakteristična za grupaciju izvoznika ispod 50 miliona ostvarenog izvoza. Tu se nalaze raznorodna preduzeća, uglavnom iz različitih grupacija prerađivačke industrije. Kao značajna se može izdvojiti grupacija vezana za preradu poljoprivrednih proizvoda, kao i nekoliko preduzeća iz metalprerađivačke oblasti, kao što su komponentaši koji su se pojavili posle dolaska Fijata.

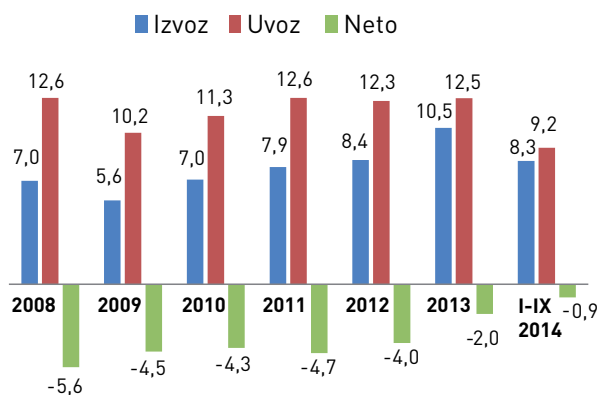
KO SU NETO IZVOZNICI U SRBIJI

Od 100 najvećih izvoznika u Srbiji oko trećina je istovremeno na listi 100 najvećih uvoznika. O strukturi našeg izvoza govori i očekivanje da će najveći izvozni adut i u narednom periodu biti kukuruz, maline, jabuke, zatim bakar... **Srbija se, međutim, više ne može oslanjati prvenstveno na izvoz sirovina, već mora sistematski, dugoročno, raditi na promeni strukture izvoza. Pri tome su ključne dve stvari: povećanje udela izvoznih proizvoda više faze prerade gde se koriste novije tehnologije, kao i stvaranje privrednog ambijenta koji će biti dobar za one koji ostvaruju neto izvoz, jer će tada i efekat**

na platni i spoljnotrgovinski bilans zemlje biti najveći. S tog stanovišta promene u strukturi industrija u pravcu proizvoda više faze obrade su ključne, uz više izvoznika sa nižim učešćem uvoza u izvoznom proizvodu.

Poslednjih godina ipak dolazi do pozitivnih promena u pogledu visine izvoza, njegove strukture i pokrivenosti uvoza izvozom. Izvoz raste brže od uvoza uz blagu pozitivnu promenu strukture izvoza. U posmatranom periodu pojavio se i jedan broj novih preduzeća koja su prvenstveno okrenuta izvozu i koja pozitivno utiču na reindustrializaciju zemlje. Istovremeno, neki od nosioca izvoza doživeli su ulaskom u ekonomsku krizu veliki pad u poslovanju, pa je po tom osnovu došlo i do pada izvoza.

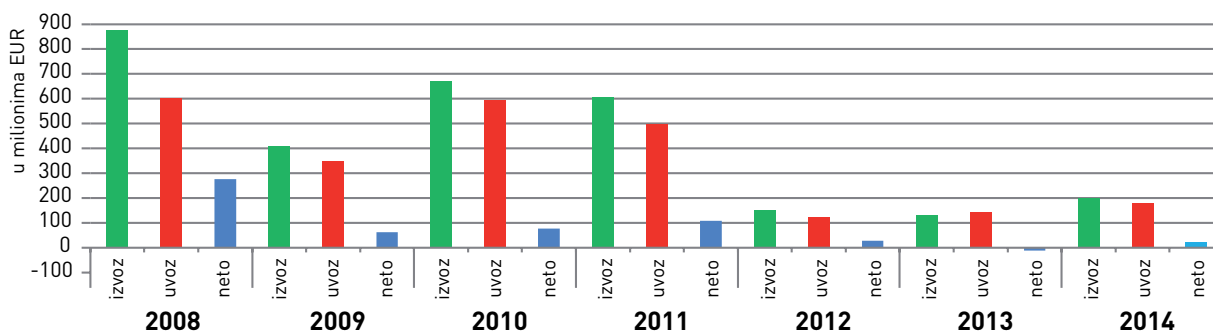
Grafikon 4. Izvoz i uvoz Srbije (mlrd EUR)



IZVOR: UPRAVA CARINA, OBRADE AUTORA

Najbolji primer da preduzeće može biti veliki izvoznik, a da je neto efekat na platni i trgovinski bilans i na novododatu vrednost mali, jeste Železara Smederevo. Ona je u 2008. godini (tada kao US Stil) imala rekordan izvoz od 877 miliona evra i uvoz 601, dakle i solidan neto izvoz od 276 miliona evra, ali je posle toga neto izvoz bio veoma mali, a poslovni rezultati sve lošiji. Čak i da Železara dobije strateškog partnera i počne profitabilno da posluje, što se tiče neto izvoza i novododate vrednosti ne može se očekivati značajan efekat, iako bi efekat na rast GDP i druge delatnosti u tom hipotetičkom razvoju događaja svakako bio značajan.

Grafikon 5. Izvoz i uvoz Železare Smederevo (2008-2014)



PROMENE U STRUKTURI IZVOZA

Positivne tendencije ipak se mogu uočiti kada se radi o promeni strukture izvoza. Oko trećine preduzeća koja su bila neto izvoznici u 2008. godini ostvaruje konstantan rast izvoza. S druge strane oko 300 preduzeća, od kojih su neka u restrukturiranju ili su imala neuspešne privatizacije, značajno je smanjilo izvoz, pa je došlo do izvesnog prekomponovanja strukture neto izvoznika u posmatranom periodu ekonomske krize. Na to je značajno uticala i grupa novih neto izvoznika koja se pojavila na tržištu, koja je uglavnom okrenuta izvozu. **Mada je bilo dosta promašenih i nepotrebnih subvencija, tamo gde su privučeni strani investitori orijentisani na izvoz i na novije tehnologije, efekat je vidljiv. Problem je što ambijent nije poboljšán, već je, naprotiv, došlo do drastičnog narušavanja makroekonomskih tokova i uslova poslovanja, pa su subvencije za privlačenje investitora ipak bile neophodne i bez njih ne bi bilo ni ovo malo novih investicija. Rešenje je, naravno u poboljšánju ambijenta za poslovanje i investiranje, a smanjenje subvencija onda može ići uporedo sa tim poboljšánjem.**

Kada se radi o izvozu u 2014. godini ipak je došlo do nastavka pozitivnih trendova ispoljenih poslednjih godina. Analizirana kretanja 30 najvećih neto izvoznika pokazuju da neto izvoznici pretežno dolaze iz sektora prerađivačke industrije, pre svega metalske i elektro industrije, zatim poljoprivredne proizvodnje (kukuruz, šećer) i u manjem obimu namenske industrije.

Po vlasničkoj strukturi većina kompanija među 30 najvećih izvoznika je sa pretežnim stranim vlasništvom. Što se kriterijuma uspešnosti tiče,

na listi najvećih ima i kompanija u državnom vlasništvu koje jesu veliki neto izvoznici, ali su u poslovnom smislu neuspešni i opstaju samo zahvaljujući tome što im država pokriva gubitke i/ili toleriše neplaćanje obaveza (HIP-Petrohemija, Zastava oružje, Azotara...). Imajući u vidu njihov izvozni potencijal od ključne važnosti je da se ove kompanije konsoliduju, ali i da se za neke od njih konačno preseče subvencionisanje ukoliko se pokaže da nema načina da postanu ekonomski održive, bez obzira što imaju izvozni potencijal.

HIP-Petrohemija u restrukturiranju ima veliki izvozni potencijal i mogla bi, zajedno sa Azotom i nekim drugim preduzećima iz hemijskog kompleksa dati značajan podsticaj rastu izvoza i GDP-a, ali za sada još uvek nije jasno da li je i kako moguće rešiti probleme visokih uvoznih troškova gasa, kao i kako bi to rešenje vlasnički i upravljački izgledalo, ako ne bude strateškog partnerstva koje bi uključilo nižu cenu gasa. HIP Petrohemija je veliki neto izvoznik koji je u 2013. godini oživeo izvoz sa 70 na 234 miliona evra, ali je u 2014. opet imao slabiji izvoz nego u istom periodu prethodne godine. Učešće neto izvoza u poslovnim prihodima je oko 50% i preduzeće ima i domaće i strano tržište, ali do sada nije uspeo profitabilno da posluje. Gubici su anulirali kapital, broj zaposlenih i ulazni troškovi su previsoki, model upravljanja nije održiv na duži rok i neophodan je strateški partner. Slične konstatacije važe i za većinu ostalih preduzeća u restrukturiranju iz hemijskog kompleksa.

Ako se posmatra struktura izvoza po veličini preduzeća, najveći udeo u izvozu imaju velika preduzeća. Rast izvoza velikih preduzeća u 2013. u odnosu na 2012. godinu bio je oko 30%, ili oko

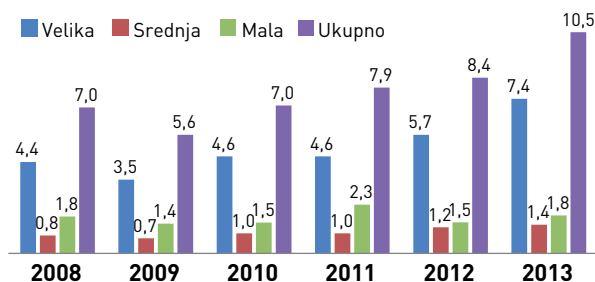
Tabela 7. 30 najvećih neto izvoznika u Srbiji u 2014. godini

	Izvoz		Uvoz		Izvoz			Uvoz			Neto		Poslovni prihodi		ROEE	
	2014	2014	2014	2013	2013	2013	2008	2008	2008	2008	2013	2008	2013	2008		
FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	1.365	929	436	1.531	1.155	376	0	0	0	1.517	0	5%	0%			
HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	148	21	127	234	33	201	206	95	111	377	367					
YURA CORPORATION DOO RAČA	119	42	77	116	41	74	0	0	0	120	0	95%				
RTB INVEST DOO	81	15	66	107	15	91	19	7	13	153	104	35%	72%			
SOJAPROTEIN AD BEČEJ	64	2	61	63	3	60	16	1	15	101	236	0%	6%			
HEMOFARM AD VRŠAC	149	89	60	158	115	43	105	69	36	216	235	28%	23%			
JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	67	12	55	65	18	47	58	2	55	83	71	13%	39%			
SIRMIUM STEEL DOO SREMSKA MITROVICA	99	48	51	103	56	47	0	0	0	138	0	0%	0%			
VICTORIAOIL AD ŠID	52	3	49	72	3	70	51	2	49	117	103	0%	39%			
SUNOKO DOO NOVI SAD	50	8	42	76	15	62	48	2	46	206	122	40%	6%			
LBK LIVNICA KIKINDA DOO	55	19	37	48	17	31	23	6	17	38	21	40%	0%			
VALY DOO	94	58	36	118	55	63	19	17	2	113	19	1%	0%			
TARKETT DOO BAČKA PALANKA	98	62	36	122	76	46	123	23	100	137	143	61%	35%			
MK COMMERCE DOO NOVI SAD	37	1	35	21	5	16	19	3	16	125	0	2%				
GORENJE DOO VALJEVO	135	101	34	120	116	4	39	7	31	145	48	4%	1%			
TE-TO	33	3	30	25	3	22	20	2	18	76	53	24%	3%			
DOO ĆIRIĆ I SIN SAKULE	29	0	29	15	0	15	0	0	0	25	10	11%	13%			
KOTEKS VISCOFAN DOO N. SAD	42	16	26	47	18	28	6	4	2	48	9	24%	0%			
PRVI PARTIZAN AD UŽICE	44	19	25	48	21	26	25	2	23	54	31	14%	1%			
UMKA D.O.O. UMKA	41	17	24	42	18	25	20	9	11	57	32	20%	0%			
ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	201	177	24	131	143	-12	877	601	276	189	1.055	0%	3%			
DELTA AGRAR DOO	31	9	22	24	13	11	10	27	-17	180	208	6%	1%			
Ball Pakovanja Evropa Beograd, d.o.o. Beograd	97	75	22	96	65	31	53	21	32	112	56	33%	17%			
SMATSA DOO	29	8	21	4	12	-9	1	3	-2	82	63	12%	3%			
ŠEĆERANA CRVENKA AD CRVENKA	22	1	20	28	2	26	23	2	21	63	77	24%	33%			
ALTIVA DOO BEOGRAD	19	0	19	16	0	16	4	0	4	17	0	17%				
TARKETT SEE DOO BAČKA PALANKA	21	4	17	17	3	14	20	5	15	32	63	0%	98%			
VAIT DOO NOVI SAD	17	0	17	20	0	20	1	5	-4	23	8	674%	23%			
CROP S & PARTNERS	26	9	17	24	9	15	0	0	0	23	0	25%				
AD FABRIKA ŠEĆERA ŠAJKAŠKA ŽBALJ	17	1	16	17	1	15	24	1	23	39	40	11%	25%			
AD GRANEXPORT PANČEVO	16	0	16	8	0	8	4	0	4	32	12	0%	4%			
ELIXIR FOOD DOO	17	1	16	13	2	11	0	0	0	13	8	0%	3%			
GORENJE TIKI DOO STARA PAZOVA	28	13	16	27	12	14	6	5	1	30	9	5%	1%			
FORMA IDEALE DOO KRAGUJEVAC	22	7	15	23	6	17	13	10	3	56	56	19%	32%			

IZVOR: PODACI UPRAVE CARINE I APR-A, OBRADE AUTORA

1,7 milijardi evra, što je najviše rezultat rasta izvoza Fijata. Ovo je dobar primer da nema rasta malih i srednjih preduzeća bez velikih, jer su najveći rast ostvarili komponentaši u auto-industriji koji za sada pripadaju malim i pretežno srednjim preduzećima, iako su njihove matične firme velike kompanije. Obe ove grupacije ostvarile su rast izvoza za približno po 200 miliona evra u čemu su komponentaši odigrali glavnu ulogu, iako ih je još uvek veoma malo. Osim toga mala je prisutnost preduzeća sa domaćim kapitalom koja bi formirala mrežu dobavljača i integrisala se u sistem. Za sada je na domaćem tržištu pomak u izvozu u grupaciji srednjih preduzeća napravile nekoliko velikih svetskih kompanija koje su došle na tržište Srbije privučene subvencijama i jeftinom radnom snagom. Njihov udeo je ipak simboličan i nesporno je da treba raditi na privlačenju stranih investicija i to pre svega renomiranih kompanija u industriji. Put razvoja trebalo bi da vodi ka integrisanju što većeg broja malih domaćih firmi kao njihovih kooperanata, čime bi se postiglo bitno povećanje zaposlenosti i tehnološkog napretka uz rast izvoza.

Grafikon 6. Izvoznici po veličini preduzeća (mlrd.EUR)



IZVOR: UPRAVA CARINA, OBRADJE AUTORA

Najveća strukturalna promena vezana je za početak izvoza Fijata, koji je ubedljivo najveći izvoznik. Sa stanovišta neto izvoza situacija je, međutim, mnogo manje povoljna, jer se većina delova uvozi. Precizni podaci o uvozu nisu poznati, a uvoz koji se prikazuje kao uvoz samog Fijata je zanemariv, pa se do ukupnih neto efekata ovog posla sa stanovišta njegovog uticaja

na platni i trgovinski bilans, na osnovu objavljenih podataka ne može doći. Uostalom nedovoljna transparentnost prisutna je i u pogledu dosadašnjeg finansiranja, pojedinih ugovornih odredbi i slično. Imajući u vidu položaj u kojem se Srbija nalazi i potrebu da se privuku veliki investitori, to i ne treba da preterano iznenađuje, a prisutno je i biće i dalje i kod nekoliko drugih sadašnjih ili budućih investitora. **Sve dok se poslovni ambijent ne poboljša, a rizici smanje, Srbija će za velike projekte od strane značajnih investitora biti u situaciji „take it or leave it“.** Imajući u vidu rejting zemlje i poslovni ambijent, nije ništa neobično da strani investitori koji ulaze na domaće tržište, da bi investirali traže ekstra pogodnosti i prinose koji kompenzuju visoke rizike.

Ukupne efekte ovakvih investicija stoga je teško preciznije meriti, jer su netransparentni, a granica između dobrog i lošeg posla biće uvek u svojoj zoni.

Kada se radi o davanju podsticaja i ustupaka za privlačenje stranih investitora, ova analiza pokazuje da ne treba potceniti ni njihove pozitivne efekte, kao ni činjenicu da nema reindustrijalizacije Srbije bez velikih investitora, koji su pretpostavka i za razvoj domaćih malih i srednjih preduzeća ukoliko uspeju da se integrišu u te projekte. Ono što je sigurno pozitivno, a jasno je uočljivo, jeste visok trend rasta neto izvoza takozvanih komponentaša, koji su došli u Srbiju upravo zbog posla sa Fijatom, ali i zbog izvoza svojim partnerima van Srbije, te su svi oni i neto izvoznici. Tako se među prvih 30 neto izvoznika nalaze dva komponentaša. Yura corporation d.o.o, Rača imala je rast izvoza sa 96 miliona evra u 2012. na 116 miliona u 2013. i 119 miliona evra ove godine. Leoni, Prokuplje u 2012. imao je izvoz 65 miliona evra u 2012. godini, 87 u 2013. i 80 miliona evra ove godine. Obe kompanije imaju nisko učešće uvozne komponente, a niski troškovi radne snage (što je odraz stanja u kojem se zemlja nalazi, sa ekstremno visokom stopom nezaposlenosti) uz siguran plasman na domaćem i inostranom tržištu, subvencije države i relativno mala ulaganja čine ih visokoprotivnim, uz izuzetno visoke prinose na ukupnu

Tabela 8. Izvoz, uvoz i neto izvoz Gorenja

	Izvoz	Uvoz	Neto	Izvoz	Uvoz	Neto	Izvoz	Uvoz	Neto	ROEE		
	2014			2013			2012			2014	2013	2012
GORENJE HOME	21,2	1,4	19,8	14,4	0,7	13,7	15,5	0,7	14,9	2%	15%	
GORENJE TIKI DOO STARA PAZOVA	28,4	19,6	8,8	26,7	9,8	16,9	25,4	9,5	15,9	5%	2%	13%
GORENJE DOO VALJEVO	134,8	106,4	27,6	120,0	53,2	66,8	51,5	22,2	29,3	4%	14%	12%

IZVOR: UPRAVA CARINA, APR, OBRADJE AUTORA

aktivu i ukupan kapital. Slična logika važi i za ostale komponentaše, pa bi zapravo povećanje proizvodnje i izvoza i njihov dolazak u većem broju, mogli predstavljati najznačajniji dugoročni efekat posla sa Fijatom, jer bi neto izvoz rastao sa rastom domaće proizvodnje tih kompanija. Njihov motiv za dolazak u Srbiju povećao bi se sa daljim razvojem automobilske industrije i eventualnim privlačenjem još nekog od velikih proizvođača. Najveći rizik celog posla sa Fijatom je tržišni i vezan je kako za kretanja na svetskom tržištu, tako i za odluku Fijata o proizvodnji novih modela u Kragujevcu, bez čega nema razvoja ni profitabilnosti ni u jednoj automobilskoj industriji u svetu, jer je to preduslov održavanja konkurentnosti na svetskom tržištu.

Strane kompanije koje su u posmatranom period došle na domaće tržište značajno su doprinele rastu neto izvoza. Ovu grupu predvode kompanije kao što su Fijat, Tigar Tyres, Yura, Leoni, Gorenje. Zajedničko ovim kompanijama je što su u vlasništvu stranih pravnih lica i da su bile privučene subvencijama. Zanimljivo je sagledati udeo prihoda koje ove kompanije ostvare u inostranstvu a koji u Srbiji. Sve nabrojane kompanije preko 88% prihoda ostvaruju na ino tržištu. Kompanije Yura i Leoni gotovo celokupan prihod ostvare prodajom u inostranstvu (Yura 99%, Leoni 93%). U 2013. godini obe kompanije su višestruko uvećale svoju dobit u odnosu na prethodnu godinu, ostvarujući izuzetno visoke prinose na kapital. Ipak ono što donekle zabrinjava jesu vrednosti ROL i Debt-equity (D/E) racija. Obaveze Yura i Leonija prevazile iznos kapitala (D/E=1,19 odnosno 1,7) te sa stanovišta ekonomske teorije u budućnosti se može dovesti u pitanje finansijska stabilnost ovih kompanija. Iznosi racija likvidnosti u 2013. god. (Yura 1,05, Leoni 0,66) samo idu u prilog ranije iskazanom stavu. Visoke

vrednosti ROE delimično su posledica i relativno malog kapitala, odnosno finansiranja zaduživanjem, što se može poboljšati reinvestiranjem visoke dobiti.

Proizvodnja elektrouređaja takođe je poslednjih godina znatno unapređena. Gorenje je veliki neto izvoznik uglavnom na tržište Rusije i to ne samo Gorenje Valjevo već i Gorenje Tiki, Stara Pazova i Gorenje Home Zaječar. Profitabilnost ove kompanije, međutim, značajno pada, a tek će se videti kada budu objavljeni rezultati poslovanja za 2014. godinu, pri čemu je ključno rešavanje problema vezanih za Ukrajinu.

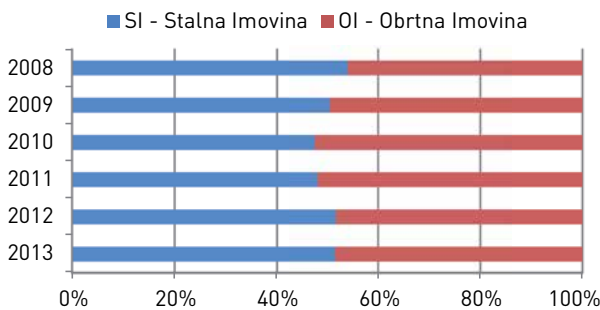
Izvoz metala je među prvih 30 zastupljen sa 3 firme: RTB Invest, Bor kao i Impol i Valjaonica bakra Sevojno. Opet se radi uglavnom o izvozu rude a ne proizvoda, kao i o potpunoj zavisnosti od konjunktura i kretanja cene metala na svetskom tržištu.

Za poboljšanje spoljnotrgovinskog bilansa i poboljšanje strukture izvoza, odnosno smanjenje visokog deficit, posebno je dakle značajno jačanje preduzeća koja su neto izvoznici.

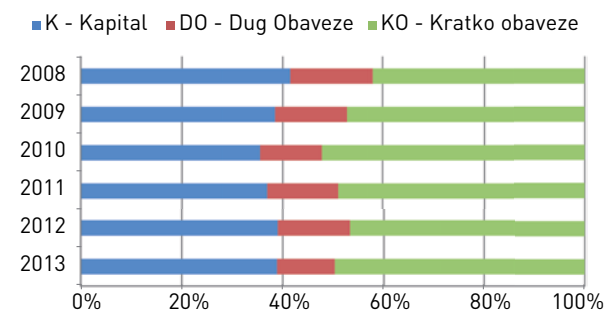
UPOREDNA ANALIZA BILANSNIH POZICIJA 100 NAJVEĆIH IZVOZNIKA I UVOZNIKA

U narednom delu rada biće analizirani bilansi dve posmatrane grupacije: prve koju čini 100 najvećih izvoznika i druge koju čini 100 najvećih uvoznika, sa ciljem da se uoče osnovne promene u njihovoj bilansnoj strukturi eventualne razlike u pojedinim bilansnim pozicijama. Ovu analizu treba, ipak, uzeti sa izvesnom rezervom, jer je većina velikih izvoznika i veliki uvoznik i obrnuto, što relativizuje dobijene rezultate, jer se ne radi o dve potpuno homogene grupacije. Bez obzira na ove ograde, ipak se mogu uočiti neke značajne razlike između grupe dominantnih izvoznika i dominantnih uvoznika.

Grafikon 7. Struktura poslovne imovine 100 najvećih uvoznika i izvoznika



Struktura pasive 100 najvećih izvoznika



OBRADBE AUTORA

KRETANJE POSLOVNIH SREDSTAVA

Na bazi kumulativnih suma bilansnih pozicija 100 najvećih izvoznika iz Srbije možemo zaključiti da su se tokom posmatranog perioda od 6 godina poslovna sredstva preduzeća koja obavljaju svoju osnovnu delatnost povećala za 54%, dok su se poslovna sredstva 100 najvećih uvoznika uvećala za 19,3% iz čega možemo zaključiti da su izvoznici mnogo više investirali u poslovna sredstva u odnosu na uvoznike. Ovakvu situaciju možemo objasniti i pojavom novih izvoznika (Fijat, Yura, Sirmijum steel,) koji su pretežno izvozno orijentisani i stimulisani putem subvencija od strane države.

Ukoliko poslovna sredstva podelimo na dve velike celine: stalna i obrtna sredstva, uočavamo određenu pravilnost i kod izvoznika i uvoznika. i u 2008. god. i u 2013. god. kumulativna stalna sredstva su veća od obrtnih. U 2008. god. stalna sredstva činila su 54% poslovnih sredstava a u 2013. god 51% kod izvoznika odnosno 71% u 2008. god. i 64% u 2013. god. kod uvoznika. To-

kom posmatranog perioda stalna sredstva su se uvećala za gotovo 50% kod izvoznika a samo 7,7% kod uvoznika. Ono što na osnovu ovih pokazatelja možemo zaključiti je da tokom perioda od 6 godina opada učešće stalnih u ukupnim poslovnim sredstvima. Razlog opadanja stalnih sredstava možemo tumačiti kao posledica zastarevanja stalnih sredstava (preduzeća sve slabije investiraju u ova sredstva) ili kao posledica povećanja obrtnih sredstava. Iz tog razloga sagledaćemo kretanje obrtnih sredstava a potom troškova amortizacije.

1.1 KRETANJE OBRJNIH SREDSTAVA

Obrtna sredstva kod izvoznika su se za period od 6 godina uvećala za 63% a kod uvoznika za 14,5%, što je osetnije povećanje u odnosu na stalna sredstva. Iz godine u godinu raste učešće obrtnih u ukupnim sredstvima i u 2013. god. njihovo učešće je 49% kod izvoznika odnosno 36% kod uvoznika. Povećanje obrtnih sredstava može biti pozitivno ali i negativno. Pozitivno je ako raste vrednost zaliha, gotovine pa i potraživanja pod uslovom da se period naplate smanjuje. Sagledavanje strukture obrtnih sredstava izvoznika došli smo do zaključka da se tokom posmatranog perioda vrednost gotovine i zaliha povećala za 23%-27% što je znatno manje od potraživanja koja beleže rast od preko 48%. Iz tog razloga izračunali smo prosečan period naplate potraživanja. U 2009. god. prosečan period naplate potraživanja kod 100 najvećih izvoznika iznosio je 88 a u 2013. god. 69 dana. Podaci pokazuju da se značajno ubrzava prosečan period naplate potraživanja za period od 6 godina za 24,47% što je pozitivan trend i govori o ubrzavanju gotovinskog ciklusa kod najvećih srpskih izvoznika. Podatak dobija na značaju ako se u obzir uzme sama struktura obrtnih sredstava. U strukturi obrtnih sredstava u 2013. god. dominiraju potraživanja sa 54%, potom slede zalihe sa 37% i gotovina sa 9%. Ukoliko se ovi podaci uporede sa situacijom u 2008. god. možemo zaključiti da u strukturi obrtnih sredstava dolazi do povećanja potraživanja od 10,60% a do smanjenja zaliha i gotovine za 10,76% odnosno 8,07%. Situacija kod najvećih uvoznika je nešto druga-

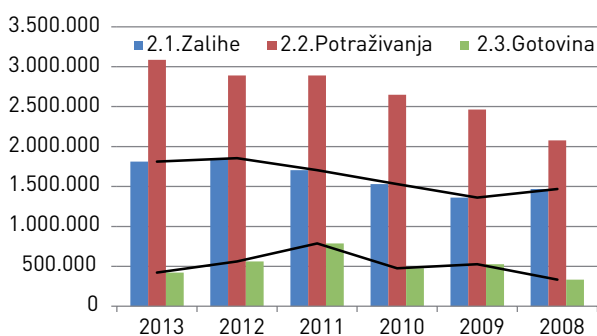
čija. U strukturi obrtnih sredstava sve bilansne pozicije beleže povećanje u intervalu 26%-37%. Nijedna bilansna pozicija nije se udvostručila u odnosu na druge za razliku od izvoznika, gde je to bio slučaj. Prosečan period naplate potraživanja u 2008. god. iznosio je 100 a u 2013. god 72 dana što je smanjenje od gotovo 28%, što je pozitivna činjenica. Na bazi upoređivanja prosečnog perioda naplate potraživanja možemo konstatovati da izvoznici imaju u proseku bržu naplatu svojih potraživanja od uvoznika. Konstatovana činjenica je objašnjiva iz razloga što izvoznici imaju stabilniju prodaju koja je posledica pozicioniranja na ino tržištima i ugovorima koje poseduju sa svojim ino partnerima. Sa druge strane uvoznici su okrenuti domaćem tržištu koje se suočava sa padom tražnje, te iz tog razloga u 2009. god. imamo da je prosečan period naplate potraživanja 100 dana, što govori da

su ove kompanije da ne bi došlo do drastičnijeg pada prihoda svoju robu davala na odloženo plaćanje, čiji rok naplate daleko prevazilazi svetske standarde i normale. Poređenjem kumulativnih vrednosti zaliha, potraživanja i gotovine uviđamo da kod uvoznika zalihe i potraživanja konstantno iz period u period blago, ali stabilno rastu, gotovina u periodu 2008-2011. god. raste pa potom opada. Očito je da su najveći uvoznici „uplašeni“ ekonomskom krizom u periodu 2008-2011. god insistirali na povećanju trenutne likvidnosti. Kako efekti krize na globalnom nivou slabe njihov finansijski menadžment polako svoju težnju od likvidnosti usmerava na rentabilnost tj. profitabilnost.

Slična situacija prisutna je i kod izvoznika. Gotovina raste za 58% u 2009. god. u poređenju sa 2008. god. U 2010. god. usledio je blagi pad gotovine od 9% da bi 2011. god. izvoznici značajno povećali iznose gotovine za 65%. U narednim godinama iznosi kumulativne gotovine kod 100 najvećih srpskih izvoznika se po godinama smanjuju po stopi od 29% i 25%. Očito je da su izvoznici i uvoznici sa stanovišta upravljanja gotovinom slično ponašali. Pod uticajem krize fokus menadžmenta bio je na povećanju trenutne likvidnosti. Putem poređenja stopa prinosa u nastavku rada pokušaćemo da uvidimo kakav je efekat ovakvih postupaka na profitabilnost tj. rentabilnost.

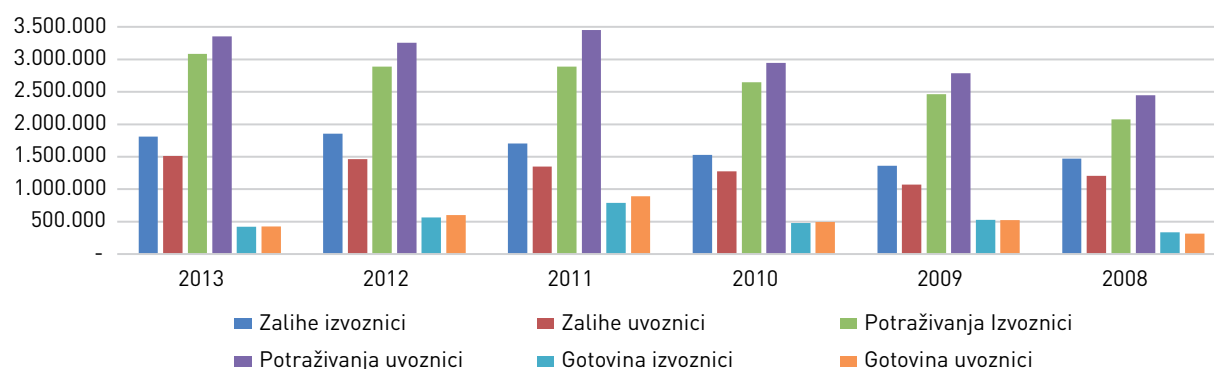
Zanimljivo je sa stanovišta analize uvideti da li postoji značajna razlika u kumulativnim sumama između uvoznika i izvoznika. Poređenjem

Grafikon 8. Uvoznici: Kumulativne sume i procentualna promena gotovine i potraživanja



IZVOR: AUTORI

Grafikon 9. Kumulativne sume zaliha potraživanja i gotovine 2013-2008 (milioni evra)



IZVOR: AUTORI

vrednosti obrtnih sredstava uviđamo da izvoznici poseduju znatno veće zalihe od uvoznika. Ova razlika u 2013. god. iznosi 300 miliona evra što je povećanje od 14% u odnosu na početnu godinu posmatranja kada je ova razlika iznosila 263 miliona evra. Rezultat ne treba da iznenađuje jer u strukturi izvoznika dominiraju kompanije iz prerađivačke industrije koje za obavljanje svoje delatnosti je neophodno da koriste sirovine i repromaterijal tj. zalihe. Za razliku od izvoznika u strukturi uvoznika dominiraju kompanije iz sektora trgovine na veliko. U fokusu i prirodi ovih kompanija je mnogo brži obrt sredstava, pa ove kompanije poseduju više iznose potraživanja u odnosu na kompanije izvoznike. U 2013. god. uvoznici su iskazali više potraživanja od izvoznika u iznosu od 266 miliona evra, što je pad od 28% u odnosu na početnu godinu posmatranja kada je razlika iznosila 369 miliona evra. Približavanje kumulativnih suma potraživanja kod uvoznika i izvoznika posledica je uređenja rokova plaćanja na domaćem tržištu, gde se evidentno smanjuje prosečno vreme naplate potraživanja. Upravo su državne mere i propisi omogućili da uvoznici smanje prosečan broj dana potrebnih za naplatu potraživanja na domaćem tržištu i to se reflektovalo činjenicom da u 2013. god. kumulativne sume iskazane gotovine između uvoznika i izvoznika budu gotovo identične. U 2008. god. izvoznici su raspolagali sa 17 miliona višom sumom dok u 2013. god. uvoznici raspoložu sa 1,7 miliona evra više gotovine.

1.3 KRETANJE TROŠKOVA AMORTIZACIJE

Troškovi amortizacije koje nastaju kao posledica upotrebe stalnih sredstava se tokom posmatranog perioda kod izvoznika povećavaju za 67% nasuprot uvoznicima gde je povećanje svega 11%. Ukoliko povećanje ovih troškova uporedimo sa povećanjem stalnih sredstava vidimo da su troškovi amortizacije brže rasli od stalnih sredstava (kod izvoznika povećanje stalnih sredstava iznosi 47% a kod uvoznika 7,7%). Ovo je posledica starenja i smanjenog ulaganja u stalna sredstva, što može ići u prilog stavu da tokom perioda od 6 godina relativno mali broj predu-

zeća se opredelio za značajna ulaganja. Ova činjenica je još poraznija ukoliko se u obzir uzme da su u kumulativne sume ušla obimna ulaganja Fijata, NIS-a i Sirmijum steel-a.

2. STRUKTURA FINANSIRANJA UVOZNIKA I IZVOZNIKA

Konstatovali smo da je povećanje obrtnih veće od povećanja stalnih sredstava. Za potrebe ove analize interesantno je utvrditi način finansiranja ovog povećanja. Struktura izvora finansiranja kod izvoznika u 2008. god. sastojala se od kapitala 45,22%, dugoročnih kredita 9,09% i kratkoročnih obaveza 45,69%. U 2013. god. struktura je izgledala: kapital 39,67%, dugoročni krediti 9,58% i kratkoročne obaveze 50,76. Kod uvoznika strukturu izvora su činili kapital sa 53,54%, dugoročni krediti sa 13,85% i kratkoročne obaveze sa 32,61% u 2008. god. odnosno 51,45%, 11,04% i 37,51% u 2013. god.

Zaključujemo da tokom perioda u strukturi izvora dolazi do smanjenja kapitala u iznosu od 12,27% kod izvoznika odnosno 3,90% kod uvoznika, odnosno do povećanja kratkoročnih obaveza u iznosu od 11,12% kod izvoznika tj. od 14,99% kod uvoznika. Ukoliko posmatramo baznu i 2013. godinu vidimo da se kapital uvećao za 73%, dugoročni krediti za 108% a kratkoročne obaveze za 119% kod izvoznika a kod uvoznika kapital se uvećao 13%, dugoročni krediti 7% i kratkoročne obaveze 35%. Po teoriji finansiranje rasta obrtnih sredstava je potrebno sprovesti putem pozajmljenih izvora, pa možemo izvesti zaključak da povećanje kratkoročnih obaveza ne mora biti loš signal i negativan pokazatelj. Loše je to što rast obaveza iz poslovanja je gotovo dvostruko brži od rasta kratkoročnih kredita što upućuje da donesemo zaključak kako povećanje kratkoročnih obaveza nije pozitivno i kako ovo povećanje u budućnosti jedan deo preduzeća može dovesti u situaciju da svojim obrtnim sredstvima ne može da pokrije kratkoročne obaveze.

Lošu strukturu sredstava sa kojom raspoložu najveći izvoznici dopunjuje činjenica da tokom celog posmatranog perioda neto obrtni fond je negativan i iz godine u godinu se ova negativna razlika povećava. U 2013. u odnosu na 2008. god

NOF je negativno porastao za 124% kod izvoznika odnosno 2% kod uvoznika. Ovo ukazuje da izvoznici u najskorijem vremenu treba značajno da promene strukturu poslovnih sredstava dok uvoznici poseduju daleko bolju usklađenost dugoročno imobilisanih sredstava i njihovih izvora finansiranja. Utvrđenu situaciju možemo dovesti i u vezi sa trenutnim dešavanjima a najbolji primer pored brojnih kompanija u restrukturiranju jesu Železara Smederevo i Petrohemija. Iako su obe kompanije značajni izvoznici po strukturi svojih sredstava ove kompanije ne ispunjavaju osnovna pravila finansiranja. Izrazito negativan NOF kod ovih kompanija govori o neusklađenosti roka imobilizacije i izvora finansiranja.

3. LIKVIDNOST

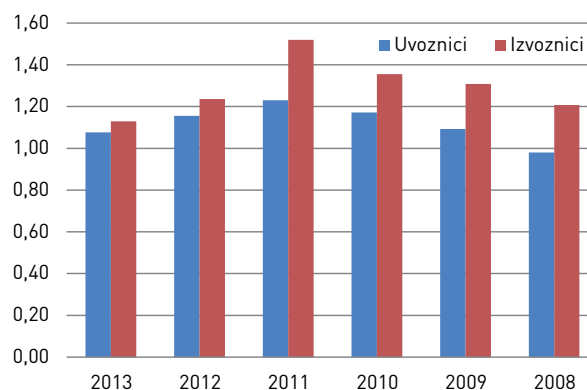
Interesatno je utvrditi da li postoji značajna razlika u likvidnosti posmatrano sa stanovišta izvoznika i uvoznika. U 2008. god. pokazatelj opšte likvidnosti kod uvoznika je iznosio 0,98 a kod izvoznika 1,21. Standard koji teorija predviđa je 2:1 odnosno da jedan dinar kratkoročnih obaveza bude obezbeđen sa dva dinara obrtnih sredstava. Ni izvoznici ni uvoznici po vrednosti ovog finansijskog pokazatelja ne zadovoljavaju dati kriterijum, ali možemo zaključiti da su u početnoj godini posmatranja izvoznici likvidniji od uvoznika. Od 2008 do 2011.god. i kod izvoznika i uvoznika dolazi do rasta vrednosti ovih pokazatelja što znači da je u ovom periodu većina kompanija pribegla strategiji povećanja likvidnosti. Od 2011. god. pokazatelji opšte likvidnosti iz godine u godinu gube svoju vrednost i u 2013.god. oni za izvoznike iznose 1,13 odnosno uvoznike 1,08. Da bi izbegli efekat zaliha na utvrđivanje likvidnosti izračunali smo pokazatelj redukovane likvidnosti. Pokazatelj redukovane likvidnosti pruža konkretniju i precizniju sliku o likvidnosti kompanija jer iz obrtnih sredstava izključuje najnelikvidniju poziciju a to su zalihe.

Tabela 9. Prikaz pokazatelja redukovane likvidnosti za period 2008-2013.god.

god.	2013	2012	2011	2010	2009	2008
RRL Uvoznici	0,79	0,84	0,94	0,86	0,82	0,67
RRL Izvoznici	0,78	0,81	1,03	0,90	0,87	0,72

IZVOR: AUTORI

Grafikon 10. Kretanje racija opšte likvidnosti UVOZNIKA I IZVOZNIKA za period 2008-2013.



IZVOR: AUTORI

Normala za ovaj pokazatelj je 1:1 i možemo konstatovati da sa stanovišta ovog pokazatelja likvidnost kompanija je na višem nivou u odnosu na pokazatelj opšte likvidnosti, i izvoznici i uvoznici raspolažu sa značajnim sredstvima uložnim u zalihe. U 2013. god. vrednost ovog pokazatelja kod izvoznika i uvoznika je ispod normale ali je ipak znatno viša od vrednosti u početnoj godini posmatranja. Kao i kod pokazatelja opšte likvidnosti i ovaj pokazatelj ima trend da do 2011. god. raste a potom opada. Iz ove uočene činjenice interesatno bi bilo utvrditi da li u periodu od 2008-2011. god. dolazi do pada profitabilnosti kao posledica usmerenja menadžmenta ka likvidnosti ili dolazi do novog talasa ekonomske krize koji se manifestuje putem pada vrednosti osnovnih finansijskih pokazatelja (period 2011-2013).

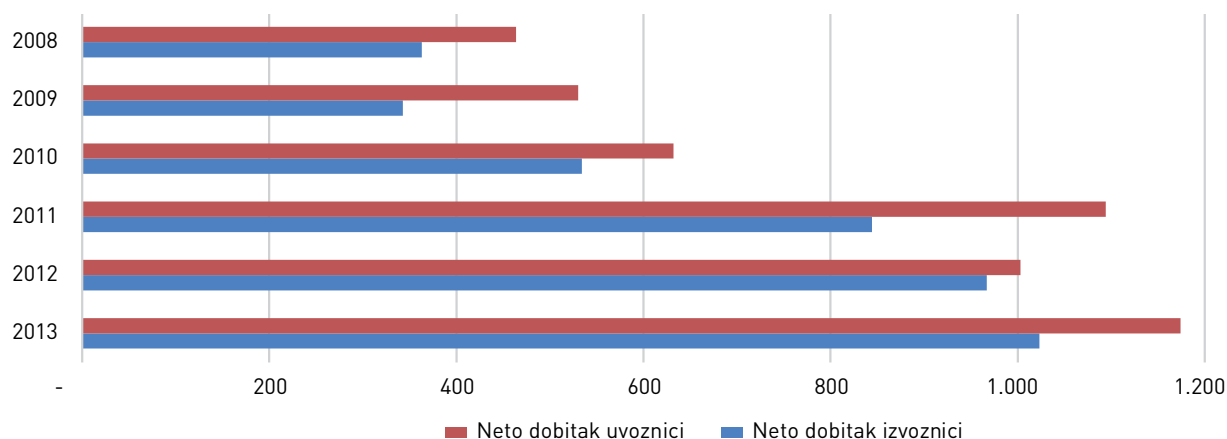
ANALIZA BILANSA USPEHA

Analizom bilansom uspeha pokazuje da poslovni prihodi rastu brže od poslovnih rashoda. Poslovni prihodi su porasli za posmatrani period 36,42% a poslovni rashodi za 30,82% kod izvoznika odnosno 23,05% i 20,85% kod

uvoznika. Brže povećanje poslovnih prihoda od rashoda se reflektuje u pokazatelju poslovni dobitak čije je povećanje tokom perioda od 6 godina 91,31% kod izvoznika odnosno 40,40% kod uvoznika. Ovakva situacija raduje i ukazuje na zaključak da većina velikih srpskih izvoznika i uvoznika ima šta da ponudi na tržištu iz razloga što prodajna cena pokriva osnovne poslovne rashode, odnosno, da preduzeće prodajom robe i usluga ostvaruje maržu, samim tim ekonomsko je isplativo postojanje ovakvih preduzeća. Sa druge strane, nažalost, u prvih 100 izvoznika spadaju preduzeća čiji su poslovni prihodi nedovoljni da pokriju sve poslovne rashode, stoga ova preduzeća ostvaruju poslovni gubitak i samom ovom činjenicom njihova budućnost zavisi pre svega od titulara,

u najvećem broju slučajeva u pitanju je država. Osetnije veći rast prihoda izvoznika u odnosu na uvoznike posledica je činjenice da izvoznici svoju robu i usluge prodaju na stranom tržištu u stabilnoj valuti i na njih u značajno manjoj meri utiče situacija na domaćem tržištu. Za razliku od njih uvoznici se susreću sa smanjenjem tražnje na domaćem tržištu i sa nestabilnim kretanjem deviznog kursa što i te kako utiče na formiranje njihove poslovne strategije. Kumulativna suma neto dobitka je za period posmatranja zabeležila rast od 181,32% kod izvoznika odnosno 153,13 kod uvoznika. Sagledavanjem udela neto u poslovnom dobitku zapaža se da ovaj udeo iz godine u godinu raste. U 2008. god. iznosio je 62% a u 2013. god. 91% kod izvoznika odnosno 51% i 92% kod uvoznika.

Grafikon 11. Kumulativne sume iskazanog neto dobitka uvoznika i izvoznika za period 2008-2013. god u milionima evra



IZVOR: AUTORI

Tabela 10. Prikazane vrednosti kumulativnih suma ROA i ROE 100 najvećih uvoznika i izvoznika za period 2009-2013. god.

Izvoznici	2013	2012	2011	2010	2009
ROA	7,55%	6,55%	7,67%	4,83%	4,03%
ROE	16,61%	14,74%	18,02%	11,31%	8,65%
ROA sa gubitkom	5,16%	3,49%	4,69%	0,97%	-2,05%
ROE sa gubitkom	11,35%	7,85%	11,02%	2,26%	-4,40%
Uvoznici	2013	2012	2011	2010	2009
ROA	8,76%	9,06%	8,93%	6,34%	4,28%
ROE	22,52%	23,83%	24,59%	17,15%	10,28%
ROA sa gubitkom	4,94%	6,78%	4,43%	2,95%	-4,41%
ROE sa gubitkom	12,68%	17,84%	12,20%	7,98%	-10,59%

IZVOR: OBRADJE AUTORA

Rast ovog udela ukazuje na činjenicu da se osetno smanjuju finansijski i ostali (vanredni) rashodi što može ukazivati na čišćenje neplaniranih pozicija bilansa uspeha i realnije prikazivanje podataka u finansijskim izveštajima. Ono što relativno zabrinjava je da rashodi kamata beleže pad od 29,42% kod izvoznika odnosno 39,80% kod uvoznika što ide u prilog ranije iznetoj tezi da se preduzeća teže zadužuju i samim tim nastoje da jedan deo finansiranja svojih aktivnosti prenesu na dobavljače.

Sagledavanje stope neto dobitka kao pokazatelja profitabilnosti nam pomaže da shvatimo da li se tokom ovog perioda povećao ili smanjio udeo neto dobitka u poslovnim prihodima. U 2008. god. ovaj odnos je iznosio 4,24% a u 2013. god. 8,74% kod izvoznika, što je povećanje od 106%. Gotovo identična situacija je i kod uvoznika. Stopa neto dobitka u 2013. god. iznosi 8,81% što je povećanje od 104% u odnosu na bazu 2008. god.

Pokazatelji rentabilnosti pokazuju zarađivačku sposobnost preduzeća u odnosu na angažovan kapital, kako ukupni tako i sopstveni. Prvo su izračunate stope prinosa na bazi kumulativnih suma kompanija koje u bilansu uspeha imaju iskazan neto dobitak, a potom i stope prinosa

kada smo u uzorak uključili i kompanije koje posluju sa gubitkom. U 2013. god stopa prinosa na ukupna sredstva (ROA) izvoznika iznosila je 7,55% što je značajno povećanje u odnosu na 2009. godinu kada je iznosila 4,03%. Gotovo identična situacija prisutna je i kod uvoznika. Vrednost ove stope u 2013. god. je 8,76% što je povećanje od preko 104% u odnosu na početnu godinu posmatranja.

Od 2010. god. do 2013. god. prosečna vrednost ROA je iznosila oko 7% kod izvoznika odnosno oko 8% kod uvoznika. Na povećanje i stabilizovanje ove vrednosti značajnu ulogu odigrala je i država putem podsticajnih mera za izvoznike odnosno stabilizovanjem prilika na domaćem tržištu kod uvoznika. Stopa prinosa na kapital (ROE) u 2009. god. iznosila je 8,65% a u 2013. god. 16,61% kod izvoznika odnosno 10,28% i 22,52% kod uvoznika. Vrednost ove stope je solidna i ukazuje na činjenicu da najuspešniji izvoznici kapital vlasnika uvećaju za 16% na godišnjem nivou a uvoznici za čak 22%. Ipak kada se u obračun uključe i preduzeća koja nisu poslovala sa dobitkom situacija je malo drugačija. U 2009. god. vrednost korigovanog ROA kod izvoznika i uvoznika je negativna i iznosi -2,05% i 4,41%. Negativna vrednost u 2009. god. posle-

Tabela 11. Izvoznici koji iskazuju gubitak u 2013. godini

R. Br	Naziv Kompanije	2013 Iznos (eur)
1	ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	109.451.717
2	HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO – U RESTRUKTURIRANJU	80.613.328
3	HIP-AZOTARA DOO PANČEVO	17.627.078
4	SIMPO AD	13.096.019
5	LIVNICA KIKINDA AI DOO KIKINDA	10.638.236
6	TOZA MARKOVIĆ AD KIKINDA	6.542.304
7	AD IMR BEOGRAD, PATRIJARHA DIMITRIJA 7-13, U RESTRUKTURIRANJU	6.353.338
8	HOLDING KABLOVI AD JAGODINA U RESTRUKTURIRANJU	5.301.931
9	FAM SEČANJ AI DOO SEČANJ	4.984.139
10	NOVKABEL AD NOVI SAD	3.461.700
11	ATB SEVER DOO	2.908.450
12	SIMPO ŠIK DOO KURŠUMLIJA	2.537.687
13	VICTORIAOIL AD ŠID	2.188.649
14	CE-ZA-R DOO BEOGRAD	1.978.842
15	PRVA PETOLETKA-KOČNA TEHNIKA – U RESTRUKTURIRANJU	1.913.461
16	PPT-HIDRAULIKA – U RESTRUKTURIRANJU	1.572.095

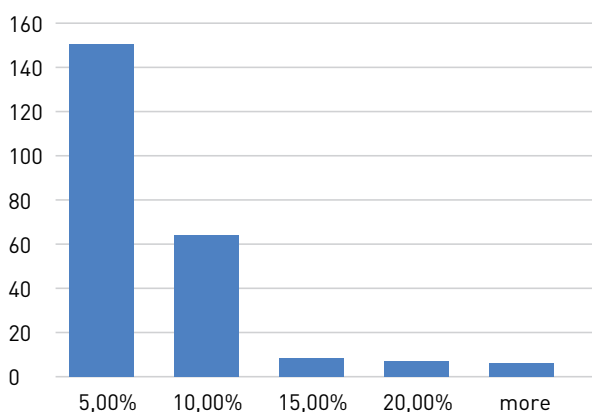
IZVOR: AUTORI

dica je ekonomske krize koja se reflektovala u finansijskim izveštajima za 2009. god. Kao posledica ovakve situacije imamo i nestanak ili promenu vlasništva kod određenih preduzeća. Najpozantiji je slučaj US Steel. Tokom ostatka perioda i korigovani ROA i ROE iz godine u godinu beleže blagi rast, da bi u 2013. god. kod izvoznika iznosili 5,16% i 11,35% odnosno kod uvoznika 4,94% i 12,68%. Interesanto je konstatovati da kada se isključe kompanije sa iskazanim neto gubitkom veću stopu prinosa imaju uvoznici a kada se uključe u analizu sve kompanije veći ROA imaju izvoznici a ROE uvoznici. Možemo konstatovati da uvoznici više koriste efekat finansijske poluge od izvoznika, jer korigovani ROE uvoznika je veći od korigovanog ROE izvoznika dok je korigovani iznos ROA uvoznika manji od korigovanog iznosa izvoznika. Razlika između ROA i ROE je iz razloga što preduzeća u svom poslovanju koriste pozajmljene izvore na koje plaćaju kamatu. Poređenjem njihovih vrednosti u 2013. god. možemo zaključiti da najveći izvoznici, za razliku od uvoznika, ne koriste dovoljno efekat finansijske poluge kako bi proširili svoj posao i kako bi probali da osvoje nova tržišta.

REZULTATI ANALIZE PREDUZEĆA KOJA OSTVARUJU IZVOZ I UVOZ IZNAD MILION EVRA

Uzorak od najvećih 100 izvoznika i uvoznika ipak nije dovoljno veliki da bi se izvukli opšti

Grafikon 12. Histogram ROE tokom perioda 2008-2013. god.



zaključci, te je stoga urađena dodatna analiza izvoznika sprovedena na uzorku koji obuhvata sve kompanije koje su u 2013. god. izvezle robu u vrednosti preko milion evra (275 preduzeća). Kvantitativnu analizu započecemo od sagledavanja broja kompanija koje su u 2013. i 2008. godini imale iskazanu poziciju neto dobitak odnosno gubitak u Bilansu uspeha. Utvrđivanje ovog stanja poslužiće nam da uvidimo da li možemo utvrditi statistički značajnu vezu između izvoza i profitabilnosti preduzeća izvoznika, uz polaznu hipotezu da bi izvoz trebao da utiče na rast profitabilnosti preduzeća. Kao bazna godina posmatranja odabrana je 2013, pa je broj kompanija koje se posmatraju po godinama različit. Od analiziranog broja kompanija u 2013. godini njih 80,35% (232) ima iskazan neto dobitak u Bilans uspehu a 19,65% (43) gubitak. U 2008. godini 79,00% (173) kompanija ima iskazan neto dobitak a 21 gubitak (46). Poređenjem izračunatih vrednosti možemo zaključiti da tokom posmatranog perioda od 6 godina u uzorku nije došlo gotovo do nikakve promene u broju kompanija koje iskazuju gubitak, a izvoze. Ova činjenica može se objasniti na dva načina: Kompanije nisu tržišno orijentisane tj. iskazuju gubitak jer njihovo poslovanje proizvodi veće rashode od prihoda. Ovakvo stanje je moguće iz razloga što se država pojavljuje kao vlasnik i subvencionise preduzeće.

Kompanije svesno trpe i proizvode gubitak koji nastaje kao posledica promocije izvoza i osvajanja novih tržišta.

Kako bi utvrdili šta se u RS desilo tokom posmatranog perioda u tabeli je prikazano 16 značajnih izvoznika koji iskazuju gubitak u 2013. godini.

Na osnovu tabele možemo zaključiti da su gotovo sve posmatrane kompanije u državnom vlasništvu i da je većina u postupku restrukturiranja. Isto tako možemo zaključiti da u RS postoji značajan deo izvoznika (19,65%) čiji izvoz proizvodi gubitak. Kao posledica ovakve situacije smatramo da će u narednim periodima veliki broj posmatranih kompanija nestati kao izvoznici, ukoliko ne nađu strateškog partnera, a subvencionisanje države prestane, jer jed-

nostavno njihovo postojanje nije moguće zbog postojanja negativnog poslovnog rezultata i nemogućnosti vlasnika da pokriva gubitke.

U nastavku iz analize isključili smo 43 kompanije sa negativnim rezultatom i izračunali smo stopu prinosa na poslovna sredstva i kapital. Na sledećem grafiku prikazan je histogram raspodele stope prinosa na kapital (ROE).

Na bazi raspodele opsega ROE možemo zaključiti da se tokom posmatranog perioda rentabilnost pomerila ka nižoj stopi u odnosu na 2008. godinu tj. kompanije izvoznici u 2013. godini iskazuju manju dobit u odnosu na 2008. godinu. Ovakva situacija je posledica ekonomske krize koja je ozbiljno pogodila i izvoznike.

Da bi uveli strukturu izvoznika izračunali smo i rast poslovnih prihoda. U 2013. godini najveći broj kompanija sa rastom poslovnih prihoda potiče iz prerađivačkog sektora (108) i trgovine na veliko (25). Ono što je donekle i očekivano jeste da kompanije sa najvećim rastom poslovnih prihoda u 2008. godini nisu uopšte postojale ili su bili relativno mali izvoznici pa nisu obuhvaćene uzorkom. Ono što je interesantno jeste da veliki procentualno rast izvoza beleži kompanija Fijat koja u značajnoj meri koristi državne podsticaje. Njen rast poslovnih prihoda u 2013. godini se u odnosu na prethodnu godinu utrostručio što ukazuje da kompanija u Srbiji proizvodi proizvode koji su konkurentni na inotrižištu.

Kako bi utvrdili da li je povezanost prihoda i izvoza statistički značajna upotreбили smo regresiju. U statistici, regresiona analiza je statistička tehnika za procenu odnosa i veza između varijabli. Ona se koristi kada je fokus da se utvrdi kako varijabilitet (promena) jedne promenljive utiče na varijabilitet druge promenljive tj. utvrđuje se odnos između zavisne varijable i jedne ili više nezavisnih varijabli. Tačnije, regresiona analiza pomaže u shvatanju kako se tipična vrednost zavisne varijable menja kada dođe do promene u vrednosti nezavisnih varijabli.

Regresija je sprovedena između poslovnih prihoda kao zavisne varijable i izvoza kao nezavisne varijable u 2008. i 2013. god. Cilj je da se ispita kako promena izvoza utiče na promenu

poslovnih prihoda i da li je tokom perioda od 2008-2013. god. došlo do statističkih bitnih promena u odnosu između ove dve veličine. Uzorak u istraživanju čine kompanije koje su ispunile dva uslova:

1. Ostvaruju izvoz koji je preko million evra
2. Imaju veći izvoz od uvoza

Na bazi prikupljenih podataka utvrdili smo da ukupan broj izvoznika koji od izvoza prihoduju preko milion evra je 572. Od ovog broja podatke o njihovom uvozu smo prikupili za prvih 275 kompanija u 2013. godini, odnosno 219 u 2008. godini. Dobijene podatke smo u excelu organizovali u pivot tabele a potom smo godišnje vrednosti konvertovali u evro. Na ovaj način dobili smo podatke koji su iskazani u stabilnijoj valuti od dinara čime su efekti inflacije i nestabilnog kursa izbegnuti a analiza koje je sprovedena pruža relevantnije podatke za donošenje zaključaka. Regresiju smo proveli korišćeni program NuM XL.

U 2013. god. dobili smo koeficijent determinacije od 92,5%, što ukazuje da se rast prihoda može statistički značajno objasniti pomoću izvoza. Dobijeni rezultati su značajni jer ukazuju da firme koje su izvoznici rast prihoda uglavnom (većim delom) mogu da ostvare isključivo izvozom. Rezultate možemo objasniti na dva načina:

1. Jedna grupa posmatranih kompanija su dominantne na domaćem tržištu, gde drže stabilan udeo i jedini način za rast poslovnih prihoda je orijentacija na izvoz.
2. Druga grupa kompanija je pretežno izvezno orijentisana. Ovu grupu kompanija karakteriše činjenica da su u pitanju pre svega nove kompanije (green field investicije ili akvizicije) koje su izvezno orjentisane i koje su našle interes za proizvodnju u Srbiji. Ova konstatacija je u skladu sa težnjama ove i prethodne vlade da putem mera podsticaja privuku strane investitore.

Kada se posmatrani podaci uporede sa rezultatima u 2008. godini primećujemo da je koeficijent determinacije 85,5%, što je statistički značajno, ali u poređenju sa 2013. godini mo-

žemo zaključiti da procentualna promena izvoza dosta "slabije" objašnjava porast poslovnih prihoda.

Dobijeni rezultati su značajni jer ukazuju da su subvencije ipak dale rezultate, jer je primetno da se u strukturi neto izvoznika javlja sve veći broj kompanija koje su potpuno izvozno orijentisane i čiji cilj nije domaće tržište već im Srbija služi kao proizvodna baza. Primer ovakvih kompanija su Fijat, Jura, Sirmijum steel itd. Najvažnije je, naravno, da se privredni ambijent poboljšava, čime će se potreba za subvencijama investitora smanjivati.

Izvoz preduzeća iz Srbije se, nakon manjeg pada u 2009. godini stalno povećavao i to uz blago poboljšanje strukture izvoza ka fazama više prerade i veće dodajne vrednosti. U tom pogledu može se konstatovati da je izvoz ipak jedna od retkih svetlih tačaka u ekonomiji zemlje, ali i da je taj pomak suviše mali u odnosu na onaj koji bi bio potreban da preokrene negativne trendove. Da bi se ti mali pomaci u izvozu nastavili neophodno je drastično poboljšati privredni ambijent i uspostaviti makroekonomsku ravnotežu, čime bi bili smanjeni i rizici poslovanja u Srbiji. To je jedini način da se dodatno privuku nove investicije i da davanje subvencija ne bude dominantni motiv investitora, a ako se već daju da budu usmerene ka srednjim i visokim industrijskim tehnologijama i višim fazama prerade i izvoza.

Za poboljšanje spoljnotrgovinskog bilansa, odnosno smanjenje visokog deficita posebno je značajno jačanje preduzeća koja su neto izvoznici, pa bi oni morali biti u fokusu ekonomske politike, što do sada nije bio slučaj. Prvi korak je da se oni i njihovo poslovanje učine vidljivim, a potom da se ekonomska politika u većoj meri okrene stvaranju povoljnijih uslova za njihov razvoj. Neto izvoznici mogu značajno doprineti promeni privredne strukture i smanjenju trgovinskog deficita, odnosno kreiranju nove ekonomije u Srbiji, orijentisane ka proizvodnji i izvozu.

Broj preduzeća koji su neto izvoznici je mali,

već su izvoznici uglavnom istovremeno i veliki uvoznici. To je jedan od razloga zbog čega nije jasno artikulisan interes izvoznika za depresijaciju domaće valute (kao što je to slučaj svuda u svetu). Drugi razlog je visoka zaduženost uz deviznu klauzulu, pa na kratak rok i većini izvoznika, izuzev male grupe nezaduženih neto izvoznika, odgovara situacija u kojoj se velikim iznosima deviznih rezervi interveniše radi sprečavanja slabljenja domaće valute, čime se takođe subvencionišu uvoznici i dužnici. U postojećoj situaciji to je dobrim delom iznuđeno, ali ovakva situacija na srednji i dugi rok nije dobra ni zdrava, ako zaista želimo promenu privredne strukture u korist proizvodnje i zdravog izvoza. Ta promena strategije treba da uključi i promenu svesti koja je stvorena da je jak dinar jako dobra stvar za sve, a zapravo je to bila jedna od poluga slabljenja proizvodnje i izvoza. Stoga dugoročna politika blage depresijacije dinara treba da postane deo dugoročne ekonomske politike kao deo paketa jačanja konkurentnosti proizvodnje orijentisane na izvoz. Kada se radi o kamatnim stopama koje će biti subvencionisane izvoznicima, one su u postojećoj situaciji takođe realnost, ali treba da budu u funkciji poboljšanja strukture izvoza.

Treba upozoriti na činjenicu da je oko patine izvoznika u zoni gubitaka, koji se subvencionišu uglavnom od strane države, pa će ukidanjem subvencija, tamo gde se ne nađe vlasnik, po tom osnovu doći do smanjenja izvoza. Za jedan broj preduzeća koji su relativno značajni izvoznici, pri postojećoj privrednoj konjunkturi u zemlji i na svetskom tržištu, gotovo da je izvesno da bez subvencionisanja predstoji bankrotstvo.

Analiza je pokazala da su u posmatranom periodu izvoznici ipak, u celini gledano, ostvarivali bolje poslovne rezultate od uvoznika, kojima su pad domaće tražnje i opšta nelikvidnost bili veći problem. Izvoznici su imali stabilniju prodaju, bržu i sigurniju naplatu potraživanja i manje tržišne rizike. Upravo zbog toga izvoz će i ubuduće biti za mnoge jedina mogućnost opstanka. To važi i za kompletnu ekonomiju zemlje, koja se mora mnogo više orijentisati na izvoz.

100 najvećih izvoznika u 2014. godini (u milionima evra)

	PIB	NAZIV PRAVNOG LICA	IZVOZ			UVOZ			NETO		
			2014	2014	2014	2013	2013	2013	2013	2013	
1	105808309	FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	1.365	929	436	1.531	1.155	376			
2	104052135	NIS A.D. NOVI SAD	370	1.205	-836	301	1.164	-863			
3	102192352	TIGAR TYRES DOO, PIROT	233	280	-47	231	248	-16			
4	103125366	ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	201	177	24	131	143	-12			
5	100002926	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	160	260	-100	102	184	-82			
6	102037788	HEMOPHARM AD VRŠAC	149	89	60	158	115	43			
7	101052694	HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	148	21	127	234	33	201			
8	103396498	GORENJE DOO VALJEVO	135	101	34	120	116	4			
9	106529607	YURA CORPORATION DOO RAČA	119	42	77	116	41	74			
10	105728350	SIRMIUM STEEL DOO SREMSKA MITROVICA	99	48	51	103	56	47			
11	100753461	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	98	62	36	122	76	46			
12	100052468	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD, D.O.O. BEOGRAD	97	75	22	96	65	31			
13	101500886	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	96	201	-105	96	201	-105			
14	100603947	VALY DOO	94	58	36	118	55	63			
15	100001765	AIR SERBIA	88	233	-145	0	0	0			
16	101624563	VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	87	93	-6	53	125	-72			
17	101859529	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	86	138	-52	48	120	-72			
18	100568670	RTB INVEST DOO	81	15	66	107	15	91			
19	106059076	LEONI WIRING SYSTEMS SOUTHEAST DOO PROKUPLJE	80	72	8	87	74	13			
20	106002519	GRUNDFOS SRBIJA	79	69	9	52	57	-4			
21	100001790	JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	67	12	55	65	18	47			
22	100472093	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	67	90	-23	52	79	-27			
23	100741587	SOJAPROTEIN AD BEČEJ	64	2	61	63	3	60			
24	101949790	FBC AD MAJDANPEK	59	76	-16	62	94	-32			
25	102843535	LBK LIVNICA KIKINDA DOO	55	19	37	48	17	31			
26	101546948	VICTORIAOIL AD ŠID	52	3	49	72	3	70			
27	103921820	SUNOKO DOO NOVI SAD	50	8	42	76	15	62			
28	103285506	ROAMING ELECTRONICS DOO BEOGRAD	44	154	-110	66	192	-126			
29	100599056	PRVI PARTIZAN AD UŽICE	44	19	25	48	21	26			
30	104752659	LIVNICA KIKINDA AI DOO KIKINDA	43	30	13	41	32	9			
31	100236776	KOTEXS VISCOFAN DOO NOVI SAD	42	16	26	47	18	28			
32	100962933	APA DOO APATIN	41	43	-2	44	27	17			
33	100003017	UMKA D.O.O. UMKA	41	17	24	42	18	25			
34	107363077	COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SERBIA DOO KRUSEVAC	40	31	9	39	75	-37			
35	100576854	TF KABLE FKZ DOO ZAJEČAR	39	42	-2	41	36	5			
36	105511020	SWISSLION DOO BEOGRAD	38	47	-9	32	39	-7			
37	101339568	MITAS DOO RUMA	38	28	10	41	30	12			
38	104283070	MK COMMERCE DOO NOVI SAD	37	1	35	21	5	16			
39	104248239	EATON ELECTRIC DOO SREMSKA MITROVICA	36	28	9	45	38	8			
40	100000709	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	36	82	-46	17	82	-66			
41	107229570	CONITEH FLUID	36	21	14	0	0	0			
42	100655247	DIJAMANT AD ZRENJANIN	35	23	12	30	16	13			
43	100995440	PEŠTAN DOO BUKOVIK	34	54	-19	27	31	-4			
44	100911290	FRESENIUS MEDICAL CARE SRBIJA DOO VRŠAC	34	29	5	38	28	10			
45	106.966.192	BENETON SRBIJA	33	20	14	0	0	0			
46	101099446	TE-TO	33	3	30	25	3	22			
47	103609879	AGROGLOBE DOO NOVI SAD	31	17	13	16	2	14			
48	104764582	DELTA AGRAR DOO	31	9	22	24	9	16			
49	100495907	CARLSBERG SRBIJA D.O.O. ČELAREVO	31	41	-11	27	20	7			
50	103170161	SMATSA DOO	29	8	21	4	10	-6			

IZVOZ	UVOZ	NETO	IZVOZ	UVOZ	NETO	RAST IZVOZA	RAST UVOZA	RAST IZVOZA	RAST UVOZA
2012	2012	2012	2008	2008	2008	2014/2013	2014/2013	2014/2008	2014/2008
318	27	290	0	0	0	-11%	4%		
174	1.045	-871	97	1.175	-1.078	23%	13%	283%	3%
187	35	152	125	33	92	1%	24%	86%	738%
151	123	28	877	601	276	53%	41%	-77%	-71%
92	93	-1	78	46	32	57%	-22%	106%	471%
161	84	76	105	69	36	-6%	-36%	42%	30%
70	48	22	206	95	111	-37%	-13%	-28%	-78%
52	22	29	39	7	31	12%	1%	248%	1266%
95	3	92	0	0	0	3%	-15%		
76	45	31	0	0	0	-5%	-18%		
120	78	42	123	23	100	-19%	16%	-20%	169%
89	49	40	53	21	32	1%	0%	82%	259%
92	9	83	71	46	25	-1%	6%	34%	334%
104	61	43	19	17	2	-20%		394%	237%
3	3	-1	36	12	24		-26%	148%	1923%
54	6	48	30	14	17	64%	15%	189%	586%
20	52	-32	14	49	-35	80%	-3%	527%	184%
98	13	85	19	7	13	-24%	-3%	325%	126%
65	3	61	0	0	0	-8%	22%		
43	13	30	0	0	0	50%	-33%		
60	2	58	58	2	55	3%	14%	16%	473%
39	66	-27	35	49	-15	28%	-21%	91%	82%
57	2	55	16	1	15	2%	-19%	297%	61%
67	75	-8	49	48	1	-4%	8%	21%	56%
30	12	18	23	6	17	14%	-3%	140%	194%
81	12	69	51	2	49	-28%	-44%	1%	14%
69	7	62	48	2	46	-34%	-20%	3%	239%
93	28	65	6	23	-17	-32%	-11%	669%	578%
43	6	37	25	2	23	-9%	-5%	76%	769%
39	19	19	37	22	15	6%	-15%	16%	33%
44	22	22	6	4	2	-11%	60%	569%	282%
48	13	35	51	24	27	-7%	-4%	-20%	84%
38	15	23	20	9	11	-3%	-59%	101%	87%
0	0	0	0	0	0	3%	17%		
41	35	6	15	12	3	-3%	22%	158%	237%
34	21	12	6	2	4	20%	-8%	577%	2291%
38	29	8	31	17	13	-9%	-74%	23%	60%
56	20	37	19	3	16	76%	-26%	91%	-64%
44	2	42	24	22	2	-19%	-1%	54%	27%
16	72	-55	16	60	-44	117%		123%	36%
0	0	0	0	0	0		38%		
31	13	17	24	19	5	18%	74%	46%	21%
25	28	-3	19	28	-9	26%	5%	83%	91%
33	26	7	11	18	-7	-11%		217%	67%
0	0	0	0	0	0		-19%		
32	2	30	20	2	18	31%	830%	65%	37%
20	4	16	5	0	5	95%	-2%	506%	3468%
23	16	7	10	27	-17	26%	109%	192%	-68%
27	25	2	25	32	-7	12%	-20%	22%	28%
4	3	2	1	3	-2	687%		3250%	192%

	PIB	NAZIV PRAVNOG LICA	IZVOZ	UVOZ	NETO	IZVOZ	UVOZ	NETO
			2014	2014	2014	2013	2013	2013
51	101558842	DOO ĆIRIĆ I SIN SAKULE	29	0	29	15	0	15
52	104184255	GORENJE TIKI DOO STARA PAZOVA	28	13	16	27	10	17
53	100002799	AD ŠTARK	28	40	-12	26	18	7
54	100002055	MARBO PRODUCT DOO BEOGRAD	28	25	3	20	20	0
55	108104461	OGRANAK TDI FIELD	28	19	9	0	0	0
56	104117610	TRS SWISS PRODUCTION DOO PETROVARADIN	27	16	11	33	20	13
57	100001280	DRENİK ND DOO BEOGRAD, DELIGRADSKA 19	26	23	2	23	23	0
58	106659950	CROP S & PARTNERS	26	9	17	24	2	22
59	104998845	FIORANO DOO SOMBOR	25	12	13	19	9	10
60	100402750	ALFA-PLAM AD	25	15	10	20	13	7
61	100060532	SIEMENS DOO BEOGRAD	24	352	-328	21	18	3
62	100436827	KONCERN BAMBI-BANAT AD BEOGRAD	24	12	12	18	7	11
63	108070985	FARMAKOM FINANCE	23	2	22	0	0	0
64	101702955	DOO KONZUL NOVI SAD	23	14	9	20	12	8
65	101102656	JT INTERNATIONAL AD SENTA	23	41	-18	18	25	-7
66	102109286	DOO PROMIST NOVI SAD	23	52	-29	10	43	-33
67	100000104	CT COMPUTERS DOO BEOGRAD	23	167	-144	21	96	-75
68	101397632	RAUCH SERBIA	22	11	11	17	8	9
69	103251239	FORMA IDEALE DOO KRAGUJEVAC	22	7	15	23	6	17
70	101922265	NECTAR DOO BAĀKA PALANKA	22	19	4	21	11	11
71	100261360	ŠEĆERANA CRVENKA AD CRVENKA	22	1	20	28	2	26
72	106257426	ELIXIR ZORKA - MINERALNA ĐUBRIVA DOO ŠABAC	22	43	-22	8	16	-8
73	101407119	WEST PHARMACEUTICAL SERVICES BEOGRAD DOO	22	16	5	22	11	11
74	107073029	CENTRO-SPICE	21	59	-38	5	22	-16
75	100001191	DELTA SPORT DOO BEOGRAD	21	70	-49	27	17	10
76	106804522	NORMA GRUPA JUGOISTOCNA EVROPA DOO SUBO	21	17	5	0	0	0
77	106949242	GORENJE HOME	21	11	10	14	1	14
78	100753839	TARKETT SEE DOO BAĀKA PALANKA	21	4	17	17	3	15
79	107438664	MAT-AGRO	21	0	21	0	0	0
80	103831652	JAT-TEHNIKA DOO BEOGRAD	21	85	-65	13	6	8
81	108220808	BH CHEMICAL INDUSTRY	21	16	5	0	0	0
82	104188334	VICTORIA LOGISTIC DOO NOVI SAD	21	22	-1	25	22	2
83	100001636	AD IMLEK BEOGRAD-PADINSKA SKELA	20	10	10	15	9	5
84	104778805	KRONOSPAN SRB	20	17	3	12	14	-1
85	105366082	DAD DRAXLMAIER AUTOMOTIVE DOO ZRENJANIN	20	64	-44	18	2	15
86	101633239	NOVKABEL AD NOVI SAD	20	20	-1	17	17	-1
87	102033646	ALUMIL YU INDUSTRY AD NOVA PAZOVA	19	21	-2	14	16	-1
88	100849976	GEBI DOO PO ĀANTAVIR	19	10	9	17	4	13
89	103483199	ALTIVA DOO BEOGRAD	19	0	19	16	0	16
90	100958453	DOO ALMEX PANĀEVO	18	42	-25	14	21	-7
91	102034237	AD NEOPLANTA NOVI SAD	18	25	-7	9	13	-5
92	100637458	CARNEX DOO VRBAS	18	5	12	11	6	5
93	100142323	AD FABRIKA ŠEĆERA ŠAJKAŠKA ŹABALJ	17	1	16	17	1	15
94	101508753	ZASTAVA ORUŹJE AD KRAGUJEVAC	17	6	11	25	3	22
95	103463928	FALC EAST DOO KNJAŹEVAC	17	14	3	18	10	7
96	104929537	ELIXIR FOOD DOO	17	1	16	13	1	12
97	105700498	ADIDAS SERBIA DOO BEOGRAD	17	64	-47	18	14	4
98	103559078	STREIT NOVA DOO	17	17	0	11	2	9
99	102948591	VAIT DOO NOVI SAD	17	0	17	20	0	20
100	100949305	KNAUF INSULATION DOO BEOGRAD	16	10	7	14	8	7
			6.203	6.660	-457	5.772	5.586	186

IZVOZ 2012	UVOZ 2012	NETO 2012	IZVOZ 2008	UVOZ 2008	NETO 2008	RAST IZVOZA 2014/2013	RAST UVOZA 2014/2013	RAST IZVOZA 2014/2008	RAST UVOZA 2014/2008
13	0	13	0	0	0	98%	31%		
25	10	16	6	5	1	6%	118%	392%	161%
25	14	11	17	16	0	11%	25%	71%	144%
19	17	3	13	14	-1	41%		118%	75%
0	0	0	0	0	0		-17%		
25	17	8	10	7	3	-16%	0%	168%	139%
21	25	-4	9	23	-14	10%	291%	182%	1%
21	3	18	0	0	0	8%	30%		
13	12	2	0	1	-1	35%	14%	14964%	1464%
18	8	10	23	7	16	27%	1879%	10%	127%
17	26	-10	3	19	-16	15%	75%	599%	1706%
15	10	6	16	12	4	32%		49%	0%
0	0	0	0	0	0		15%		
25	12	13	5	12	-7	16%	67%	386%	21%
18	25	-8	7	13	-5	31%	20%	214%	220%
3	54	-50	0	44	-44	135%	74%	4614%	17%
26	79	-53	17	80	-63	11%	34%	34%	108%
18	15	4	6	10	-3	31%	13%	250%	14%
18	8	10	13	10	3	-2%	73%	74%	-29%
22	13	9	15	10	5	4%	-10%	50%	88%
24	6	18	23	2	21	-21%	170%	-5%	-9%
0	3	-3	0	0	0	156%	44%		
17	9	8	10	7	2	-2%	174%	122%	124%
0	6	-6	0	0	0	309%	317%		
25	27	-2	14	33	-20	-21%		55%	109%
0	0	0	0	0	0		1533%		
16	1	15	0	0	0	48%	29%		
16	3	13	20	5	15	20%		6%	-25%
0	0	0	0	0	0		1391%		
18	6	12	15	3	12	53%		38%	3157%
0	0	0	0	0	0		-3%		
50	28	22	0	0	0	-16%	7%		6361%
20	21	-1	19	9	10	36%	25%	6%	11%
14	15	-1	0	11	-10	62%	2776%	4374%	57%
16	4	12	5	7	-2	11%	16%	262%	818%
22	13	9	15	8	7	16%	33%	29%	143%
7	17	-10	2	11	-8	34%	152%	685%	96%
13	6	8	3	4	-1	16%	16%	458%	129%
14	0	14	4	0	4	14%	103%	372%	
6	23	-18	0	16	-16	25%	87%	8410%	168%
8	9	-1	4	2	3	107%	-14%	310%	1286%
10	3	8	13	1	12	65%	3%	32%	302%
17	1	16	24	1	23	6%	110%	-26%	26%
20	2	18	11	1	10	-32%	37%	51%	309%
18	8	9	9	6	3	-3%	27%	91%	119%
6	1	5	0	0	0	30%	347%		
17	17	0	0	0	0	-8%	884%		
8	2	7	12	3	9	55%	-100%	42%	480%
7	5	2	1	5	-4	-16%	23%	1404%	-100%
13	9	4	8	6	3	14%		95%	72%
3.940	2.980	961	2.917	3.080	-163				

Izvor: UPRAVA CARINA

Rangovi 100 najvećih izvoznika po visini poslovnih prihoda 2013 (u milionima rsd)

NAZIV PRAVNOG LICA	UKUPNA AKTIVA		KAPITAL		POSLOVNI PRIHODI		POSLOVNI RASHODI	
	2013	2008	2013	2008	2013	2008	2013	2008
2 NIS A.D. NOVI SAD	350.501	160.607	176.883	69.982	249.474	169.224	192.644	164.244
1 FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	144.383	28.530	23.211	26.578	171.604	0	169.405	1
7 HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	57.047	19.170	0	1.776	42.620	29.928	51.741	36.835
82 VICTORIA LOGISTIC DOO NOVI SAD	19.119	0	0	0	32.222	0	32.139	0
3 TIGAR TYRES DOO, PIROT	24.280	11.026	17.172	4.689	29.677	13.503	23.796	12.206
40 COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	14.581	9.976	8.996	5.713	29.291	14.670	26.859	13.053
6 HEMOFARM AD VRŠAC	33.137	34.520	18.922	17.309	24.429	19.163	20.966	15.213
17 PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	21.951	16.703	13.572	12.656	23.324	16.852	21.029	13.542
27 SUNOKO DOO NOVI SAD	29.928	13.489	15.452	4.159	23.253	9.940	17.472	8.721
83 AD IMLEK BEOGRAD-PADINSKA SKELA	26.868	15.342	10.284	9.017	21.655	17.748	18.320	16.419
4 ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	25.000	41.964	2.061	10.510	21.375	85.940	33.758	83.332
48 DELTA AGRAR DOO	24.181	17.476	14.134	6.184	20.355	16.945	19.135	16.054
18 RTB INVEST DOO	1.721	1.376	22	4	17.323	8.431	17.321	8.419
8 GORENJE DOO VALJEVO	12.668	3.902	5.233	2.391	16.454	3.904	16.104	3.807
5 TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	6.283	5.289	1.849	1.747	16.284	11.793	14.122	9.053
67 CT COMPUTERS DOO BEOGRAD	4.698	3.531	895	464	16.067	9.420	15.628	9.235
22 HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	8.801	7.944	6.137	6.284	15.907	9.051	14.598	8.534
10 SIRMIUM STEEL DOO SREMSKA MITROVICA	6.272	1.314	666	1.310	15.575	2	15.747	4
11 TARKETT DOO BAČKA PALANKA	15.947	12.898	13.109	10.773	15.546	11.638	12.908	9.177
15 AIR SERBIA	34.887	11.224	0	1.386	15.241	13.026	20.470	15.644
38 MK COMMERCE DOO NOVI SAD	9.497	0	2.179	0	14.150	0	14.168	0
32 APA DOO APATIN	18.647	10.519	7.465	8.812	13.641	14.078	10.390	11.409
9 YURA CORPORATION DOO RAČA	7.911	0	3.606	0	13.610	0	11.187	0
47 AGROGLOBE DOO NOVI SAD	10.671	4.818	2.339	477	13.273	4.457	12.613	4.110
26 VICTORIA OIL AD ŠID	16.895	11.547	4.483	2.260	13.202	8.418	13.450	7.027
42 DIJAMANT AD ZRENJANIN	23.080	13.777	8.851	6.162	13.186	11.447	11.734	10.192
14 VALY DOO	12.110	7.541	8.323	5.978	12.833	1.513	12.703	1.367
12 BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD, D.O.O. BEOGRAD	13.412	5.995	5.210	805	12.717	4.597	11.458	4.370
66 DOO PROMIST NOVI SAD	12.473	3.424	2.443	708	12.688	3.956	11.706	3.585
28 ROAMING ELECTRONICS DOO BEOGRAD	5.792	2.106	2.047	877	12.531	3.357	11.677	2.979
13 IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	8.557	4.743	2.721	1.365	11.829	7.007	11.388	6.732
23 SOJAPROTEIN AD BEČEJ	23.292	19.572	10.628	6.885	11.399	19.197	12.381	17.255
90 DOO ALMEX PANČEVO	10.718	2.297	4.609	1.086	9.923	3.062	8.737	2.713
49 CARLSBERG SRBIJA D.O.O. ČELAREVO	8.313	8.694	5.699	4.245	9.703	7.390	9.457	6.943
54 MARBO PRODUCT DOO BEOGRAD	5.839	3.810	4.365	3.122	9.519	5.182	8.427	4.586
21 JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	24.678	20.876	6.161	3.171	9.439	5.802	8.222	5.432
36 SWISSLION DOO BEOGRAD	9.687	4.994	7.416	3.270	9.351	3.179	8.715	2.947
50 SMATSA DOO	17.122	8.438	10.096	5.876	9.327	5.150	7.500	5.138
62 KONCERN BAMBI-BANAT AD BEOGRAD	8.288	6.410	5.100	3.152	9.085	5.736	7.216	5.241
16 VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	7.546	8.598	2.109	4.594	9.036	6.281	8.821	6.036
65 JT INTERNATIONAL AD SENTA	9.383	3.794	2.844	245	8.870	3.338	9.192	3.012
46 TE-TO	7.519	5.432	3.232	1.052	8.653	4.289	7.785	4.072
53 AD ŠTARK	9.093	6.180	938	2.923	8.396	5.834	7.363	5.029
24 FBC AD MAJDANPEK	4.412	3.205	596	532	8.388	5.164	8.270	5.156
19 LEONI WIRING SYSTEMS SOUTHEAST DOO PROKUPLJE	3.916	0	1.445	0	8.043	0	7.621	0
70 NECTAR DOO BAČKA PALANKA	13.359	8.129	5.548	4.246	7.863	5.237	6.946	4.604
61 SIEMENS DOO BEOGRAD	4.777	2.624	2.564	1.026	7.735	3.509	7.379	3.446
71 ŠEĆERANA CRVENKA AD CRVENKA	8.228	5.774	3.331	3.908	7.085	6.261	6.183	5.340
88 GEBI DOO PO ČANTAVIR	3.736	1.771	1.530	305	7.028	2.983	6.800	2.721
91 AD NEOPLANTA NOVI SAD	8.412	3.416	6.428	2.621	6.838	2.761	6.410	2.801

NETO DOBITAK		NETO GUBITAK		PROSEČAN BROJ ZAPOSLENIH		RAST POSL. PRIHODA	ROAE		ROEE	
2013	2008	2013	2008	2013	2008	2013/2008	2013	2008	2013	2008
52.324	0	0	8.023	5.043	12.160		18%	0%	37%	0%
1.132	0	0	0	3.668	0	42%	1%	0%	5%	0%
0	0	11.837	8.114	1.787	2.368		0%	0%		0%
0	0	3.662	0	291	0		0%			
6.058	704	0	0	2.172	2.252	100%	28%	7%	40%	18%
2.225	1.419	0	0	880	997		17%	14%	29%	27%
3.459	3.108	0	0	1.697	1.741	38%	14%	9%	28%	23%
2.145	4.107	0	0	415	888	134%	13%	27%	20%	37%
5.153	204	0	0	478	54	22%	21%	2%	40%	6%
2.272	901	0	0	784	1.330		10%	6%	25%	14%
0	437	14.966	0	5.036	5.723	20%	0%	1%	0%	3%
749	133	0	0	278	445		3%	1%	6%	1%
6	1	0	0	3	3		0%	0%	35%	72%
268	35	0	0	1.263	512		2%	1%	4%	1%
1.707	1.605	0	0	137	130	71%	34%	33%	99%	186%
177	0	0	72	126	172		5%	0%	26%	0%
1.476	647	0	0	432	516		17%	8%	24%	17%
0	4	305	0	270	3	34%	0%	0%	0%	0%
8.417	2.571	0	0	746	728	17%	51%	20%	61%	35%
0	0	8.387	7.151	1.234	1.795		0%	0%		0%
43	0	0	0	79	0		0%		2%	
2.398	2.173	0	0	810	973		12%	27%	38%	45%
2.350	0	0	0	4.866	0		29%		95%	
229	74	0	0	114	49		3%	2%	14%	33%
0	558	873	0	294	216	15%	0%	5%	0%	39%
1.292	1.053	0	0	725	872		6%	8%	13%	25%
105	20	0	0	2.135	1.428	177%	1%	0%	1%	0%
1.458	204	0	0	184	141	221%	11%	3%	33%	17%
883	204	0	0	57	17		10%	6%	51%	55%
661	237	0	0	38	47	69%	14%	12%	43%	42%
267	97	0	0	590	577	-41%	3%	2%	11%	6%
0	407	1.151	0	416	401	224%	0%	2%	0%	6%
955	258	0	0	233	51		9%	11%	26%	46%
9	482	0	0	545	549		2%	3%	3%	7%
552	519	0	0	965	877		11%	14%	15%	27%
574	698	0	0	362	306	194%	3%	4%	13%	39%
144	214	0	0	879	288		2%	4%	2%	5%
986	86	0	0	882	839		7%	1%	12%	3%
1.718	25	0	0	967	1.177		24%	1%	43%	3%
0	74	1.497	0	1.047	1.068	166%	0%	1%	0%	2%
0	0	563	87	316	159		0%	0%	0%	0%
611	22	0	0	190	202		10%	0%	24%	3%
780	626	0	0	1.030	1.215		10%	11%	118%	27%
39	0	0	0	331	509		1%	0%	7%	0%
248	0	0	0	1.956	0		7%		19%	
577	434	0	0	667	637		5%	5%	12%	19%
232	125	0	0	772	134		6%	5%	13%	14%
728	849	0	0	210	289		11%	16%	24%	33%
75	24	0	0	209	135		2%	2%	5%	11%
232	4	0	0	720	678		3%	0%	4%	0%

NAZIV PRAVNOG LICA	UKUPNA AKTIVA		KAPITAL		POSLOVNI PRIHODI		POSLOVNI RASHODI	
	2013	2008	2013	2008	2013	2008	2013	2008
75 DELTA SPORT DOO BEOGRAD	10.670	10.111	4.291	3.107	6.576	6.258	6.642	5.965
33 UMKA D.O.O. UMKA	6.269	4.617	3.279	1.091	6.497	2.578	5.566	2.562
44 FRESENIUS MEDICAL CARE SRBIJA DOO VRŠAC	5.672	2.327	4.540	1.717	6.461	3.364	5.431	2.841
69 FORMA IDEALE DOO KRAGUJEVAC	4.841	3.906	2.298	1.611	6.361	4.542	5.733	4.242
35 TF KABLE FKZ DOO ZAJEČAR	4.165	2.123	469	118	6.296	3.108	6.768	3.280
92 CARNEX DOO VRBAS	11.743	5.686	8.320	4.192	6.272	5.852	5.519	5.332
20 GRUNDFOS SRBIJA	5.879	0	1.018	0	6.243	0	5.919	0
29 PRVI PARTIZAN AD UŽICE	7.705	4.086	4.360	2.149	6.149	2.565	5.792	2.305
43 PEŠTAN DOO BUKOVIK	5.984	4.443	5.046	3.537	6.136	4.396	5.362	3.387
74 CENTRO-SPICE	6.970	0	61	0	6.090	0	6.000	0
57 DRENİK ND DOO BEOGRAD, DELIGRADSKA 19	6.982	5.170	2.522	1.032	6.064	3.364	5.077	2.741
64 DOO KONZUL NOVI SAD	1.131	707	249	172	5.730	2.335	5.705	2.200
31 KOTEKS VISCOFAN DOO NOVI SAD	6.074	1.909	4.562	688	5.473	750	4.472	874
39 EATON ELECTRIC DOO SREMSKA MITROVICA	1.035	1.121	762	546	5.410	2.656	5.231	2.334
37 MITAS DOO RUMA	2.774	1.722	1.225	498	5.183	2.854	4.598	2.755
72 ELIXIR ZORKA - MINERALNA ĐUBRIVA DOO ŠABAC	6.931	0	3.228	0	5.174	0	4.785	0
97 ADIDAS SERBIA DOO BEOGRAD	2.149	0	822	0	4.866	0	4.600	0
79 MAT-AGRO	1.246	0	62	0	4.624	0	0	0
30 LIVNICA KIKINDA AI DOO KIKINDA	10.462	8.807	1.959	6.130	4.437	4.043	5.640	3.854
93 AD FABRIKA ŠEĆERA ŠAJKAŠKA ŽABALJ	5.221	3.310	1.724	1.536	4.436	3.220	4.167	2.874
34 COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SERBIA DOO KRUSEVAC	7.268	0	842	0	4.286	0	0	0
25 LBK LIVNICA KIKINDA DOO	2.618	1.252	665	184	4.249	1.722	4.068	1.974
60 ALFA-PLAM AD	6.182	3.602	5.394	3.097	4.027	3.156	3.615	2.847
55 OGRANAK TDI FIELD	1.781	0	0	0	4.023	0	0	0
84 KRONOSPAN SRB	9.161	0	1.419	0	3.953	0	4.084	0
94 ZASTAVA ORUŽJE AD KRAGUJEVAC	10.262	8.342	235	4.633	3.879	929	3.798	2.408
56 TRS SWISS PRODUCTION DOO PETROVARADIN	2.449	332	2.172	160	3.690	846	2.864	734
78 TARKETT SEE DOO BAČKA PALANKA	860	1.971	108	585	3.576	5.097	3.493	4.705
68 RAUCH SERBIA	2.637	1.843	1.714	851	3.409	1.809	3.262	1.881
52 GORENJE TIKI DOO STARA PAZOVA	3.711	1.430	2.957	1.118	3.375	710	3.194	692
86 NOVKABEL AD NOVI SAD	6.171	6.763	0	0	3.158	3.439	3.549	3.401
45 BENETON SRBIJA	4.018	0	1.268	0	3.152	0	0	0
85 DAD DRAXLMAIER AUTOMOTIVE DOO ZRENJANIN	1.818	0	0	0	3.054	0	2.906	0
80 JAT-TEHNIKA DOO BEOGRAD	2.319	1.605	998	955	2.842	1.790	2.767	1.870
51 DOO ĆIRIĆ I SIN SAKULE	1.963	741	1.537	186	2.836	820	2.592	781
100 KNAUF INSULATION DOO BEOGRAD	2.413	2.458	606	536	2.806	1.292	2.620	1.478
87 ALUMIL YU INDUSTRY AD NOVA PAZOVA	2.631	1.317	1.674	594	2.681	1.420	2.426	1.235
81 BH CHEMICAL INDUSTRY	3.699	0	3	0	2.678	0	0	0
99 VAIT DOO NOVI SAD	708	254	16	17	2.580	666	2.541	656
58 CROP S & PARTNERS	1.927	0	524	0	2.552	0	2.418	0
73 WEST PHARMACEUTICAL SERVICES BEOGRAD DOO	2.833	1.926	1.903	76	2.529	879	2.222	818
76 NORMA GRUPA JUGOISTOČNA EVROPA DOO SUBO	2.805	0	0	0	2.278	0	0	0
59 FIORANO DOO SOMBOR	3.580	0	88	0	2.199	0	1.884	0
95 FALC EAST DOO KNJAŽEVAC	2.851	904	1.024	144	2.090	1.024	2.083	1.004
89 ALTIVA DOO BEOGRAD	268	0	205	0	1.884	0	1.860	0
77 GORENJE HOME	2.048	0	579	0	1.604	0	1.567	0
96 ELIXIR FOOD DOO	4.110	1.134	3.162	502	1.513	643	1.465	571
98 STREIT NOVA DOO	1.083	818	229	281	1.205	1.022	1.163	1.060
41 CONITEH FLUID	1.865	0	252	0	1.011	0	0	0
63 FARMAKOM FINANCE	927	0	927	0	572	0	0	0
	1.403	702	546	315	1.327	700	1.208	663

NETO DOBITAK		NETO GUBITAK		PROSEČAN BROJ ZAPOSLENIH		RAST POSL. PRIHODA	ROAE		ROEE	
2013	2008	2013	2008	2013	2008	2013/2008	2013	2008	2013	2008
0	187	695	0	348	595		0%	1%	0%	4%
600	0	0	388	298	483		10%	0%	20%	0%
707	520	0	0	650	339		14%	23%	18%	45%
383	261	0	0	1.042	916		8%	7%	19%	32%
0	0	455	498	398	556		0%	0%	0%	0%
619	587	0	0	1.112	1.910		5%	11%	8%	22%
158	0	0	0	181	0	140%	3%		17%	
588	1	0	0	935	714	40%	8%	1%	14%	1%
715	1.041	0	0	608	664		14%	24%	17%	60%
0	0	799	0	508	0		0%			
732	121	0	0	446	325		12%	2%	38%	11%
13	60	0	0	54	41		1%	9%	6%	49%
955	0	0	236	537	287	104%	16%	0%	24%	0%
131	222	0	0	730	972		11%	20%	13%	48%
500	0	0	37	560	518		21%	0%	57%	0%
229	0	0	0	201	0		3%		6%	
0	0	45	0	30	0		0%		0%	
38	0	0	0	10						
0	96	2.153	0	944	1.106	38%	0%	1%	0%	2%
152	274	0	0	189	243		4%	9%	11%	25%
0	0	800	0	567						
204	0	0	354	490	554	28%	10%	0%	40%	0%
392	353	0	0	742	937		6%	10%	8%	16%
778	0	0	0	0						
0	0	587	0	143	0		0%		0%	
0	0	575	1.780	2.189	2.646		0%	0%	0%	0%
704	91	0	0	514	223		39%	30%	45%	125%
0	255	52	0	53	59		0%	14%	0%	98%
103	9	0	0	146	112		4%	0%	6%	1%
143	32	0	0	440	185		4%	1%	5%	1%
0	0	516	711	588	1.008		0%	0%	0%	0%
51	0	0	0	68						
0	0	3	0	2.828	0		0%			
27	0	0	79	939	930		0%	0%	0%	0%
131	22	0	0	18	10		8%	2%	11%	13%
112	0	0	17	131	132		5%	0%	22%	0%
247	76	0	0	191	78		10%	9%	16%	19%
3	0	0	0	6						
51	8	0	0	6	20		8%	3%	674%	23%
115	0	0	0	170	0		7%		25%	
138	0	0	190	305	208		5%		8%	
0	0	564	0	269						
221	0	0	0	1.107	0		6%		510%	
1	11	0	0	775	1.083		0%	1%	0%	1%
28	0	0	0	7	0		12%		17%	
13	0	0	0	118	0		1%		2%	
1	67	0	0	121	41		0%	4%	0%	3%
69	0	0	104	85	131		9%	0%	35%	0%
0	0	108	0	214						
54	0	0	0	43						
118	30	53	28	74.396	63.677					

50 Najvećih uvoznika u 2014.godini (u milionima evra)

RANG	NAZIV PRAVNOG LICA	UVOZ	IZVOZ	NETO UVOZ	UVOZ	IZVOZ	NETO UVOZ
		2014	2014	2014	2013	2013	2013
1	NIS A.D. NOVI SAD	1.205	370	836	1.164	301	863
2	FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	929	1.365	-436	1.155	1.531	-376
3	SIEMENS DOO BEOGRAD	352	24	328	217	21	197
4	TIGAR TYRES DOO, PIROT	280	233	47	248	231	16
5	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	260	160	100	184	102	82
6	JAT AIRWAYS AD BEOGRAD	233	88	145	102	5	96
7	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	201	96	105	201	96	105
8	ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	177	201	-24	143	131	12
9	CT COMPUTERS DOO BEOGRAD	167	23	144	155	21	134
10	ROAMING ELECTRONICS DOO BEOGRAD	154	44	110	192	66	126
11	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	147	2	145	143	0	143
12	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	138	86	52	120	48	72
13	FARMALOGIST DOO BEOGRAD	111	2	109	100	0	100
14	PORSCHE SCG DOO BEOGRAD	105	5	100	95	5	90
15	GORENJE DOO VALJEVO	101	135	-34	116	120	-4
16	EVROPA LEK DOO BEOGRAD	100	2	98	91	1	90
17	NELT CO. DOO BEOGRAD	97	1	95	100	1	99
18	VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	93	87	6	125	53	72
19	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	90	67	23	79	52	27
20	HEMOPARM AD VRŠAC	89	149	-60	115	158	-43
21	JAT-TEHNIKA DOO BEOGRAD	85	21	65	101	13	88
22	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	82	36	46	82	17	66
23	FBC AD MAJDANPEK	76	59	16	94	62	32
24	PIN COMPUTERS DOO NOVI SAD	75	7	68	68	4	63
25	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD, D.O.O. BEOGRAD	75	97	-22	65	96	-31
26	LEONI WIRING SYSTEMS SOUTHEAST DOO PROKUPLJE	72	80	-8	74	87	-13
27	DELTA SPORT DOO BEOGRAD	70	21	49	84	27	57
28	GRUNDFOS SRBIJA	69	79	-9	57	52	4
29	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	66	2	64	58	3	54
30	OMV SRBIJA DOO BEOGRAD	65	0	65	69	0	69
31	ADIDAS SERBIA DOO BEOGRAD	64	17	47	55	18	37
32	DAD DRAXLMAIER AUTOMOTIVE DOO ZRENJANIN	64	20	44	83	18	66
33	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	62	98	-36	76	122	-46
34	BAYER DOO BEOGRAD	62	1	61			
35	CENTRO-SPICE	59	21	38	28	5	23
36	VALY DOO	58	94	-36	55	118	-63
37	DOO EURO GAS SUBOTICA	57	12	45	46	7	39
38	PEŠTAN DOO BUKOVIK	54	34	19	53	27	26
39	RTB BOR GRUPA-RTB BOR DOO BOR	53	12	41	101	3	98
40	PHARMASWISS DOO, BEOGRAD	53	5	48	62	5	57
41	DELTA DMD D.O.O.	53	3	50	63	2	61
42	DOO PROMIST NOVI SAD	52	23	29	42	10	32
43	GRAMMER SYSTEM	52	13	39	36	9	27
44	VIP MOBILE	50	0	50	35	1	34
45	ADOC D.O.O. BEOGRAD	50	1	48	71	1	70
46	SIRMIUM STEEL DOO SREMSKA MITROVICA	48	99	-51	56	103	-47
47	SWISSLION DOO BEOGRAD	47	38	9	39	32	7
48	TELENOR DOO BEOGRAD	47	1	46	54	1	53
49	AGROMARKET DOO KRAGUJEVAC	45	15	30	49	9	40
50	GRAND MOTORS DOO BEOGRAD	44	1	42	40	1	40

UVOZ	IZVOZ	NETO UVOZ	RAST UVOZA	RAST IZVOZA	RAST UVOZA	RAST IZVOZA
2008	2008	2008	2014/2013	2014/2013	2014/2013	2014/2008
1.175	97	1.078	4%	23%	4%	283%
0	0	0	-20%	-11%	-20%	
19	3	16	62%	15%	62%	599%
33	125	-92	13%	1%	13%	86%
46	78	-32	41%	57%	41%	106%
12	36	-24	130%	1589%	130%	148%
46	71	-25	0%	-1%	0%	34%
601	877	-276	24%	53%	24%	-77%
80	17	63	8%	11%	8%	34%
23	6	17	-20%	-32%	-20%	669%
26	1	26	3%	730%	3%	184%
49	14	35	15%	80%	15%	527%
26	2	25	11%	424%	11%	5%
89	4	84	11%	7%	11%	15%
7	39	-31	-13%	12%	-13%	248%
5	0	5	10%	51%	10%	1051%
86	1	84	-3%	85%	-3%	-3%
14	30	-17	-26%	64%	-26%	189%
49	35	15	14%	28%	14%	91%
69	105	-36	-22%	-6%	-22%	42%
3	15	-12	-16%	53%	-16%	38%
60	16	44	-1%	117%	-1%	123%
48	49	-1	-19%	-4%	-19%	21%
20	1	19	11%	73%	11%	969%
21	53	-32	16%	1%	16%	82%
0	0	0	-3%	-8%	-3%	
33	14	20	-17%	-21%	-17%	55%
0	0	0	22%	50%	22%	
60	2	58	14%	-33%	14%	28%
67	0	66	-5%	-59%	-5%	-99%
0	0	0	16%	-8%	16%	2484900%
7	5	2	-24%	11%	-24%	262%
23	123	-100	-18%	-19%	-18%	-20%
13	0	13				810%
0	0	0	112%	309%	112%	
17	19	-2	6%	-20%	6%	394%
28	2	27	24%	68%	24%	614%
28	19	9	0%	26%	0%	83%
0	0	0	-47%	301%	-47%	
57	2	55	-15%	-4%	-15%	110%
36	1	35	-17%	22%	-17%	135%
44	0	44	24%	135%	24%	4614%
0	1	0	43%	48%	43%	1822%
19	2	18	43%	-53%	43%	-85%
10	0	9	-30%	14%	-30%	218%
0	0	0	-15%	-5%	-15%	
2	6	-4	22%	20%	22%	577%
19	1	18	-13%	-5%	-13%	-20%
27	3	24	-9%	55%	-9%	338%
24	1	24	8%	83%	8%	168%

Izvor: UPRAVA CARINA

Bilansni podaci 50 najvećih uvoznika u 2014. godini u milionima rsd

RANG	NAZIV PRAVNOG LICA	UKUPNA AKTIVA		KAPITAL		POSLOVNI PRIHODI	
		2013	2008	2013	2008	2013	2008
1	NIS A.D. NOVI SAD	350.501	160.607	176.883	69.982	249.474	169.224
2	FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	144.383	28.530	23.211	26.578	171.604	0
3	SIEMENS DOO BEOGRAD	4.777	2.624	2.564	1.026	7.735	3.509
4	TIGAR TYRES DOO, PIROT	24.280	11.026	17.172	4.689	29.677	13.503
5	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	6.283	5.289	1.849	1.747	16.284	11.793
6	JAT AIRWAYS AD BEOGRAD	34.887	11.224	0	1.386	15.241	13.026
7	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	8.557	4.743	2.721	1.365	11.829	7.007
8	ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	25.000	41.964	2.061	10.510	21.375	85.940
9	CT COMPUTERS DOO BEOGRAD	4.698	3.531	895	464	16.067	9.420
10	ROAMING ELECTRONICS DOO BEOGRAD	5.792	2.106	2.047	877	12.531	3.357
11	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	13.454	4.105	4.541	944	23.379	5.295
12	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	21.951	16.703	13.572	12.656	23.324	16.852
13	FARMALOGIST DOO BEOGRAD	9.045	3.857	2.349	865	18.569	6.032
14	PORSCHE SCG DOO BEOGRAD	3.669	3.763	890	144	6.718	10.744
15	GORENJE DOO VALJEVO	12.668	3.902	5.233	2.391	16.454	3.904
16	EVROPA LEK DOO BEOGRAD	1.235	611	945	91	2.150	1.159
17	NELT CO. DOO BEOGRAD	17.325	9.415	9.448	5.426	28.814	16.848
18	VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	7.546	8.598	2.109	4.594	9.036	6.281
19	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	8.801	7.944	6.137	6.284	15.907	9.051
20	HEMOFARM AD VRŠAC	33.137	34.520	18.922	17.309	24.429	19.163
21	JAT-TEHNIKA DOO BEOGRAD	2.319	1.605	998	955	2.842	1.790
22	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	14.581	9.976	8.996	5.713	29.291	14.670
23	FBC AD MAJDANPEK	4.412	3.205	596	532	8.388	5.164
24	PIN COMPUTERS DOO NOVI SAD	3.042	808	1.027	178	7.567	2.153
25	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD, D.O.O. BEOGRAD	13.412	5.995	5.210	805	12.717	4.597
26	LEONI WIRING SYSTEMS SOUTHEAST DOO PROKUPLJE	3.916				8.043	
27	DELTA SPORT DOO BEOGRAD	10.670	10.111	4.291	3.107	6.576	6.258
28	GRUNDFOS SRBIJA	5.879		1.018		6.243	
29	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	56.660	49.718	35.694	9.392	76.836	59.379
30	OMV SRBIJA DOO BEOGRAD	12.546	12.567	7.204	2.834	31.075	29.149
31	ADIDAS SERBIA DOO BEOGRAD	2.149		822		4.866	
32	DAD DRAXLMAIER AUTOMOTIVE DOO ZRENJANIN	1.818		0		3.054	
33	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	15.947	12.898	13.109	10.773	15.546	11.638
34	BAYER DOO BEOGRAD	1.211	863	897	432	2.653	1.913
35	CENTRO-SPICE	6.970		61		6.090	
36	VALY DOO	12.110	7.541	8.323	5.978	12.833	1.513
37	DOO EURO GAS SUBOTICA	2.129	1.913	975	674	8.572	3.526
38	PEŠTAN DOO BUKOVIK	5.984	4.443	5.046	3.537	6.136	4.396
39	RTB BOR GRUPA-RTB BOR DOO BOR	59.777	27.126	9.261	8.518	31.780	8.898
40	PHARMASWISS DOO, BEOGRAD	11.784	2.540	3.817	141	8.265	5.199
41	DELTA DMD D.O.O.	8.094	6.101	2.617	1.374	9.143	12.183
42	DOO PROMIST NOVI SAD	12.473	3.424	2.443	708	12.688	3.956
43	GRAMMER SYSTEM	978		251		928	
44	VIP MOBILE	87.595	52.355	0	0	22.616	5.374
45	ADOC D.O.O. BEOGRAD	4.551	2.806	870	1.428	7.149	3.624
46	SIRMIUM STEEL DOO SREMSKA MITROVICA	6.272	1.314	666	1.310	15.575	2
47	SWISSLION DOO BEOGRAD	9.687	4.994	7.416	3.270	9.351	3.179
48	TELENOR DOO BEOGRAD	41.848	49.054	32.854	44.146	42.380	31.137
49	AGROMARKET DOO KRAGUJEVAC	9.595	4.224	5.333	1.882	13.370	6.146
50	GRAND MOTORS DOO BEOGRAD	945	711	95	18	2.988	2.938

NETO DOBITAK		NETO GUBITAK		PROSEČAN BROJ ZAPOSLENIH		ROAE		ROEE	
2013	2008	2013	2008	2013	2008	2013	2008	2013	2008
52.324	0	0	8.023	5.043	12.160	18%	0%	37%	0%
1.132	0	0	0	3.668	0	1%	0%	5%	0%
232	125	0	0	772	134	6%	5%	13%	14%
6.058	704	0	0	2.172	2.252	28%	7%	40%	18%
1.707	1.605	0	0	137	130	34%	33%	99%	186%
0	0	8.387	7.151	1.234	1.795	0%	0%		0%
267	97	0	0	590	577	3%	2%	11%	6%
0	437	14.966	0	5.036	5.723	0%	1%	0%	3%
177	0	0	72	126	172	5%	0%	26%	0%
661	237	0	0	38	47	14%	12%	43%	42%
648	65	0	0	392	250	6%	2%	19%	6%
2.145	4.107	0	0	415	888	13%	27%	20%	37%
408	189	0	0	415	210	5%	5%	22%	27%
164	0	0	253	85	280	5%	0%	23%	0%
268	35	0	0	1.263	512	2%	1%	4%	1%
191	51	0	0	74	58	18%	5%	33%	10%
821	719	0	0	1.299	847	6%	7%	11%	23%
0	74	1.497	0	1.047	1.068	0%	1%	0%	2%
1.476	647	0	0	432	516	17%	8%	24%	17%
3.459	3.108	0	0	1.697	1.741	14%	9%	28%	23%
27	0	0	79	939	930	0%	0%	0%	0%
2.225	1.419	0	0	880	997	17%	14%	29%	27%
39	0	0	0	331	509	1%	0%	7%	0%
196	68	0	0	92	65	8%	9%	22%	79%
1.458	204	0	0	184	141	11%	3%	33%	17%
248		0		1.956		7%		19%	
0	187	695	0	348	595	0%	1%	0%	4%
158		0		181		3%		17%	
4.094	1.649	0	0	7.413	5.331	6%	3%	10%	6%
0	0	546	398	42	39	0%	0%	0%	0%
0		45		30		0%		0%	
0		3		2.828		0%			
8.417	2.571	0	0	746	728	51%	20%	61%	35%
91	156	0	0	65	75	10%	23%	14%	90%
0		799		508		0%		0%	
105	20	0	0	2.135	1.428	1%	0%	1%	0%
121	115	0	0	87	148	7%	9%	15%	49%
715	1.041	0	0	608	664	14%	24%	17%	60%
371	0	0	69	224	81	1%	0%	4%	0%
855	46	0	0	316	234	8%	2%	26%	62%
164	275	0	0	349	822	3%	4%	8%	18%
883	204	0	0	57	17	10%	6%	51%	55%
115		0		815		15%		96%	
0	0	1.052	12.276	958	248	0%	0%		0%
214	199	0	0	136	89	5%	8%	28%	23%
0	4	305	0	270	3	0%	0%	0%	0%
144	214	0	0	879	288	2%	4%	2%	5%
11.114	3.439	0	0	1.095	1.200	30%	20%	41%	33%
1.143	506	0	0	281	199	16%	12%	28%	55%
16	11	0	0	87	77	2%	2%	18%	15%

Izvor: UPRAVA CARINA i APR

Zvonko Obradović, direktor Agencije za privredne registre

PRIVREDNICI SU DANAS JUNACI

U svetu je praksa da se otvoreno koristi termin diskvalifikovani direktor, diskvalifikovano lice i nema evropske zemlje u kojoj nije uspostavljen mehanizam koji bi takvim licima onemogućio da registruju biznis

Agencija za privredne registre (APR) Srbije godišnje sprovede oko 800.000 procedura, a broj prigovora i žalbi je na nivou statističke greške. Od početka rada, januara 2005. godine, menjale su se vlade, ministri i uticajni privredni krugovi, ali ona stalno uživa najširi konsenzus poverenja građana. Postala je institucionalni brend koji podiže rejting zemlje po uslovima poslovanja. Tim rečima direktor APR-a Zvonko Obradović slikovito prikazuje tu instituciju koja je centralni državni registar, ima jedan od najposećenijih sajtova među državnim organima i najveći arhiv u zemlji, „dug“ preko 21 kilometar.

Kada je pre deset godina APR startovao, imao je tri registra. Šta je sve danas u portfelju Agencije?

Počeli smo sa registrom privrednih subjekata, registrom zaloge na pokretnim stvarima i pravima i registrom finansijskog lizinga, 2014. završili smo sa 17 registara, a u 2015. ćemo uspostaviti još tri nova registra. Među njima je registar ugovora o poljoprivrednom finansiranju, takozvani registar poljoprivrednih ugovora, koji će poljoprivrednicima omogućavati da na budućem rodu uspostavljaju založna prava i tako obezbede finansiranje setve. Taj registar počće sa radom 1. juna 2015. godine. Drugi je registar privremenih ograničenja prava na obavljanje privredne delatnosti, u javnosti nazvan registar diskvalifikovanih lica, koji bi trebalo da započne sa radom 1. oktobra 2015, a treći registar biće centralna evidencija objedinjenih procedura koje se odnose na izdavanje građevinskih dozvola, koji ćemo pripremati u saradnji sa Ministarstvom građevinarstva tokom ove godine, da bi startovao 1. januara 2016. godine.

U javnosti je sa velikim odobravanjem dočekan predlog zakona na osnovu kojeg će APR uvesti taj registar diskvalifikovanih lica, koji je nazvan i „crna lista privrednika“. Da li su opravdana velika očekivanja od tog registra, kad je u pitanju sprečavanje poslovnih prevara, odnosno prenošenja poslova iz firme u blokadi na novoosnovane firme?

Javna rasprava o tom zakonu je praktično trajala godinu dana i dobio je podršku većine privrednih udruženja. Tražen je odgovor na pitanje da li postoji zakonom predviđeni prostor da se pojednim licima, koja su zloupotrebila to što im je omogućeno da brzo i lako registruju firmu i uđu u posao, ograniči to pravo u jednom vremenskom okviru i sa tačno određenom svrhom i razlogom tog ograničenja. Odgovor na to pitanje, koji već postoji u evropskoj praksi, jeste uspostavljanje registra u kome će se voditi podaci o ograničenjima koja su privremenog karaktera i odnose se na određena lica i precizno definisane situacije u kojima se donose takva ograničenja. Jedna od tih situacije je kad sud jednom licu zabrani da obavlja delatnost u okviru mera bezbednosti koje se izriču u postupcima po krivičnim i privrednim prestupima i kad prekršajni organi izriču odgovarajuće kazne i mere. Pri Ministarstvu pravde priprema se baza prekršaja, baza sankcija iz koje će se, takođe, povlačiti podaci za uspostavljanje ovog registra i efikasno



primeniti u praksi ograničenje za koje danas ne postoje zakonski uslovi. Mi u sudskoj praksi imamo već decenijama mere zabrane delatnosti, ali one se retko izriču. Takođe, određene mere izriču i Narodna banka Srbije i Poreska uprava. Sada ćemo omogućiti da se kreira praksa u kojoj će se podići nivo pravne sigurnosti, tako što će na osnovu podataka sudova, centralne banke, Poreske uprave i drugih državnih organa, biti formirana jedinstvena, centralna baza podataka, kako bi se onemogućilo da nove firme osnivaju lica koja su pod određenim kaznenim merama. Takođe, zabrane će se odnositi na lica koja su u direktnoj vezi sa firmama u kojima je otvoren postupak stečaja ili likvidacije, sve dok se taj postupak ne okonča, kao i u slučaju kad su poslovni računi firme neprekidno u blokadi 120 dana, sve dok se ne reši problem u poslovanju, koji očigledno postoji ako je firma tako dugo u blokadi.

Na koja odgovorna lica u firmama će se odnositi ta ograničenja?

Ograničenje osnivanja novih firmi odnosiće se na lica koja imaju odgovarajuće uloge u tim preduzećima - direktore, osnivače, članove nadzor-

nih i upravnih organa, znači one koji imaju bitnu ulogu u donošenju poslovnih odluka. Osim fizičkih, ograničenja se odnose i na pravna lica - privredna društva, zadruga, preduzetnike i ostala pravna lica koja obavljaju privrednu delatnost. Nastojaćemo da sprečimo da jedan krug lica ostavlja svoje firme u blokadi ili stečaju, a potom registruju nove kompanije, prenose na njih poslovanje, a stare ostavljaju u problemu. Stanje u kojem je to bilo moguće trajalo je veoma dugo, što pokazuju podaci o nivou blokada na računima i broj takvih kompanija u Srbiji. Ako je firma u blokadi dve godine, NBS po Zakonu o privrednim društvima, sada šalje zahtev APR-u za automatsko gašenje te firme i postavlja se pitanje da li realno jeste ili nije pravni subjekt firma koja je tako dugo u blokadi. U svetu je praksa da se otvoreno koristi termin diskvalifikovani direktor, diskvalifikovano lice i nema evropske zemlje u kojoj nije uspostavljen mehanizam da se takvim licima sprečava registracija novog biznisa. Zahvalni smo Vladi Norveške kao donatoru takvog projekta u Srbiji, koji će biti deo pravnog sistema zemlje. U regionu, registar diskvalifikovanih lica ima Makedonija i bilo je predloga da primenimo njihovo iskustvo, da se blokada firme tretira u realnom vremenu, a ne da se čeka 120 dana da bi se uvelo ograničenje. Mi smo smatrali da je važno da se uvaži postojanje zakona o rokovima plaćanja koji su ograničeni na 60 dana, jer bi se neke firme pravdale da su u blokadi zato što drugi nisu uvažili te rokove. Podaci da je oko 48.000 firmi i preduzetnika u blokadi 60 dana, 48.951 u blokadi 120 dana, a 42.525 ima blokiran račun 180 dana, pokazuju da njihovi problemi očigledno nisu nastali samo zbog toga što drugi ne poštuju rokove plaćanja.

Da se sada primenjuje zakon o privremenoj zabrani obavljanja delatnosti, koliko bi ljudi bilo diskvalifikovano?

Mi samo pretpostavljamo, jer ne raspolažemo takvom bazom podataka, da se godišnje izrekne oko 1.000 mera bezbednosti licima koja se bave određenim biznisom. Takođe, potencijalno, mera ograničenja mogla bi da obuhvati 14% od ukupnog broja današnjih privrednih subjekata

ili, oko 40.000 privrednih subjekata koji su u blokadi, od kojih polovinu čine privredna društva, a polovinu preduzetnici.

Zašto se zabrana neće odnositi i na povezana lica, najbliže rođake?

Odgovor je jednostavan - to neće biti moguće dok ne uspostavimo registar građana. Da biste odlučivali o pravima određenog građanina i eventualno ograničavali njegova prava, morali biste da od organa koji je za to ovlašćen povlačite podatke o povezanim licima. U strategiji razvoja elektronske uprave i informacionog društva, koja je u razmatranju, najavljuje se da će se u 2015. godini raditi na ovom pitanju. Krug poveznih lica je vrlo širok, a APR nije organ koji bi trebalo da dokazuje ko su povezana lica.

Da li će oni privrednici koji budu na takozvanoj „crnoj listi“ imati pravo žalbe?

Ideja je da na takvoj listi budu oni protiv kojih su sudovi doneli pravosnažne mere, znači da su završeni sudski postupci presudama na koje ne postoji pravo žalbe. Cilj osnivanja ovog registra je prevencija, da se svima uputi poruka da se mogu naći na listi diskvalifikovanih za osnivanje firme, odnosno da učine napor da se ne nađu u takvoj bazi podataka.

Kada se stiču zakonski uslovi za brisanje lica iz tog registra?

Prestankom razloga za diskvalifikaciju - istekom roka za koji je sud ili drugi organ izrekao zabranu, što može biti nekoliko meseci ili godina, zatim izlazak iz blokade, zaključenje prinudne likvidacije ili stečaja. Jedan od ciljeva novog zakona je i da se ubrzaju sudski postupci, koji sada traju predugo.

Da li će APR zbog uvođenja novih registara zapošljavati nove radnike?

To ćemo procenjivati. Podizanjem informacionih tehnologija smanjuje se potreba za zapošljavanjem novih ljudi, bez obzira na širenje posla. Agencija za ovih 10 godina nije značajnije povećavala broj zaposlenih, ali je važno reći da uz pomoć informacionih tehnologija danas oko 400

SADA ĆEMO OMOGUĆITI DA SE KREIRA PRAKSA U KOJOJ ĆE SE PODIĆI NIVO PRAVNE SIGURNOSTI, TAKO ŠTO ĆE NA OSNOVU PODATAKA SUDOVA, CENTRALNE BANKE, PORESKE UPRAVE I DRUGIH DRŽAVNIH ORGANA, BITI FORMIRANA JEDINSTVENA, CENTRALNA BAZA PODATAKA, KAKO BI SE ONEMOGUĆILO DA NOVE FIRME OSNIVAJU LICA KOJA SU POD ODREĐENIM KAZNENIM MERAMA

zaposlenih u APR zamenjuje oko 2.000 lica koja su obavljala procedure registracije u 15 institucija. Od velikog je značaja i to što u ovoj godini uvodimo poseban informacioni sistem za prijem godišnjih finansijskih izveštaja uz primenu elektronskog potpisa. Bićemo prva institucija u zemlji koja će zvanično kvalifikovani elektronski potpis uvesti u zakonom predviđene procedure. Ta obaveza se sada odnosi na 12.600 obveznika dostavljanja finansijskih izveštaja za 2014, mala, srednja i velika preduzeća, a u 2016. elektronski potpis biće uveden i za mikro-preduzeća, koja čine 96 odsto privrede. To znači da će tada svih 160.000 obveznika dostavljati finansijski izveštaj kao elektronski dokument, sa elektronskim potpisom, a to su ne samo preduzeća i preduzetnici, već i sva pravna lica, udruženja, organizacije, sindikati, pa i crkve i verske zajednice.

Da li su svi podaci koje čuva APR svima dostupni?

Nas prepoznaju po internet-strani. Dnevno imamo i do 70.000 poseta stranicama sa pretragama podataka, ali i milione skeniranih i arhiviranih dokumenata koji su dostupni građanima u arhivi APR, kojoj se dnevno obrati između 50 i 100 lica. Godišnje, arhiva APR obradi oko 20.000

zahteva, koji se odnose na uvid u dokumentaciju, izdavanje potvrda, izvoda i uverenja. Svima njima se pruža brz servis. Imamo jednu od najvećih arhiva u Srbiji, dužine preko 21 kilometar, koja spada u kulturno dobro od nacionalnog značaja, pa se zato trajno čuva. Svi podaci su dostupni svim licima, bez dokazivanja pravnog interesa, a možete dobiti i kopiju svakog dokumenta u posedu APR-a. U inostranstvu, u sličnim registrima, možete da vidite samo nekoliko podataka o registrovanoj firmi, ostalo plaćate. Kod nas su svi važni pojedinačni podaci o nekoj firmi javno dostupni. Neke registre smo, zajedno sa arhivskom građom, preuzeli od drugih državnih institucija prevodeći ih iz papirnih u elektronske baze podataka, neke smo doradili, a neke prvi put formirali. Od nule smo počeli registraciju založnog prava na pokretnim stvarima i pravima, a danas je u tom registru nivo obezbeđenih potraživanja 46 milijardi evra, dok je više od milijarde evra kod finansijskog lizinga. Ne postoji državna institucija koja ne koristi naše podatke, a u poslednjih godinu dana znatno je povećan i broj institucija koje koriste naš veb servis za povlačenje elektronskih podataka i njihovo korišćenje za svoje potrebe.

U javnosti često firme koje imaju jednog ili nijednog zaposlenog izazivaju sumnju da se radi o sumnjivim poslovima, fantomskim firmama. Kako to komentarišete?

To nije tačno i želim da ponovo ukažem na to da postoje legalne firme bez zaposlenih, radi se o zakonitom obliku obavljanja privrednih delatnosti. Uporedni podaci APR-a o broju takvih firmi u Srbiji pokazuju da se ništa dramatično ne dešava. U 2003. godini, kad je registracija poslovanja obavljena u sudu, a finansijski izveštaji dostavljani isključivo Narodnoj banci Srbije, 21.000 firmi nije imala zaposlenih, što je tada bilo 30 odsto ukupnog broja firmi. Danas je bez zaposlenih 25.000 firmi, odnosno 26 odsto, što je manje nego, na primer, u Hrvatskoj ili Makedoniji. Nekada se takva firma registruje radi realizacije nekog posebnog projekta ili radi pomoći matičnoj kompaniji. Nisu to sve fantomske firme, jer firma ne postaje fantomska registracijom, nego nezakonitim poslovanjem.

Koliko su opravdane kritike da sumnjivim poslovima pogoduje i prebrza registracija firmi, za šta je, kako se navodi, dovoljno imati u džepu ličnu kartu i 100 dinara?

Takva zabluda je često prisutna u našoj javnosti. Istina je da je na listi Svetske banke Srbija visoko kotirana po jednostavnosti postupka registracije firme, ali postoje brojne procedure koje pre toga treba sprovesti - overiti osnivačka akta i druga dokumenta potrebna za registraciju, pa se proverava ličnog identiteta osnivača ili zastupnika, pre APR-a, radi pred drugim organima. Povodom primedbi da je osnivački ulog samo 100 dinara, odnosno jedan evro, odgovaram da je pre 2005. godine ulog bio 5.000 dolara, pa je i tada bilo prevara, milionskih, a da je od 2005. do 2012. ulog bio 500 evra, ali mi govorimo samo o minimalnom osnivačkom kapitalu. Naravno da će onaj ko ima nameru da ozbiljno posluje povećati osnivački kapital, jer neće kod banke moći da konkuriše za kredit ili da od APR-a dobije bonitet. Jednostavan i jeftin postupak registracije šalje poruku države da ona ne želi da pravi administrativne barijere za pokretanje poslovanja i zakoračivanja u biznis. Naša zemlja treba na tom planu da nastavi sa reformama, jer su podaci više nego jasni - već osam godina u Srbiji ima oko 330.000 registrovanih privrednih subjekata, između 100.000 i 110.000 privrednih društava i od 210.000 do 225.000 preduzetnika, problem je što su ti podaci približno isti iz godine u godinu, umesto da taj broj raste. To znači da se svake godine osnuje i ugasi približno podjednak broj firmi, da se biznisom bavi približno isti krug ljudi. Puno treba da se radi na popularisanju privatne inicijative, na stvaranju uslova da se građanima više isplati da pokrenu svoj biznis nego da se zaposle u javnom sektoru. Ako bude veća brojka osnovanim preduzećima, to će govoriti više od bilo kakvih reči, a ako ona ostane ista, to znači da nismo uradili dobar posao. Neka bude što više novoosnovanih firmi, bez obzira na delatnost. Nije svako sposoban da bude preduzetnik, ali oni ljudi koji se danas bave privrednom delatnošću su heroji današnjice, mali junaci.

Miloš Tomić, direktor Uprave carina Srbije

ČINIMO SVE DA SPREČIMO SIVU ZONU

Uprava carina u 2014. uplatila je više od 350 miliona evra u budžet Republike Srbije

Prošle godine prihod Uprave carina bio je za oko 300 miliona evra veći nego 2013. Koji su razlozi za to povećanje?

Budžet Srbije u velikoj meri zavisi od toga kako radi carinska služba, jer veliki deo budžeta, čak više od 45,71%, potiče upravo od naplaćenih dažbina.

U tom kontekstu, imamo dobru vest, a to je da je naplata dažbina 2014. godine bila za 11,70% bolja nego 2013. godine, a da to pritom nije rezultat nastao zbog rasta uvoza.

Mogu da vam kažem da smo do kraja 2014. godine naplatili nepunih 400 milijardi dinara (397.661.558.045), i time u potpunosti ispunili zadatak koji je pred carinsku službu postavljen Zakonom o budžetu.

Dakle, u budžet Republike Srbije uplaćeno je preko 40 milijardi dinara (41.645.412.571), više nego 2013. godine, što preračunato u evre iznosi više od 350 miliona evra (353.105.405).

Smatram da je to sjajan rezultat u kome se ogleda uspeh svih naših napora koje ulažemo na kontrolnom planu, a jedan od osnovnih je ažurnija i efikasnija naplata dažbina.

U skladu sa nastojanjem Vlade i Ministarstva finansija trudimo se da damo svoj doprinos pooštavanjem finansijske discipline. Pravimo preseke stanja na svakih osam dana i vršimo detaljan monitoring svih pojava koje uočimo.

Pojačali smo kontrolu carinjenja svih vrsta robe, a posebno visokorizičnih, koje su po pravilu opterećene visokim stopama carine, a često i akcize. Visokorizična roba je upravo zbog toga i primamljiva za krijumčarenje, jer se na njoj može ostvariti veći profit, a mi smo tu da u saradnji sa drugim kontrolnim službama, tok novca skrenemo iz džepova krijumčara u državnu kasu.

Na koliko se procenjuju gubici države zbog prekograničnog šverca akcizne robe i da li je on u porastu?

Prema podacima kojima raspolaže Uprava carina, tokom 2014. godine carinska služba je postigla odlične rezultate u zaplenama akcizne robe, rezanog duvana i cigareta, jer je krijumčarenje akcizne robe, a posebno duvanskih proizvoda, u ozbiljnom porastu. Vlada Republike Srbije je borbu protiv ove vrste sive ekonomije proglasila za prioritet, pošto se prema nekim procenama zbog toga godišnje gubi preko 300 miliona evra od nenaplaćenih dažbina.

Tokom 2014. godine zaplenili smo skoro osam puta više rezanog duvana nego u 2013, reč je o preko šest tona ovog akciznog proizvoda. Takođe smo duplirali rezultat u zapleni cigareta, jer je tokom 2014. zaplenjeno čak sedam miliona komada.

Glavni razlog za krijumčarenje duvana i cigareta je ogroman profit koji se ostvaruje na razlici u ceni. Proizvodna cena ilegalno pravljenih cigareta u tajnim fabrikama je 50 centi za paklicu, a u EU se prodaju na crno za 2,5 evra, što je upola jeftinije od cene legalizovanih cigareta.

U 2015. godini posebnu pažnju ćemo obratiti na nelegalnu trgovinu nafte i naftnih derivata, iako je kontrola te robe u unutrašnjem prometu već pojačana, pa se usled niza faktora, poput pada cene nafte, činjenice da na tržištu ne postoji pojačana potražnja, da je tržište pokriveno količinama koje dolaze iz legalnih izvora..., na krijumčarenju te akcizne robe trenutno ne može značajno profitirati.

Isti ili sličan princip važi i za alkoholna pića i kafu, koji su takođe akcizni proizvodi, ali je njihovo krijumčarenje u ovom trenutku veoma retka pojava.



Ipak, želeo bih da naglasim da je Uprava carina znatno bolje rezultate postigla u prikupljanju novca na ime naplate akciza, pa je tako u 2013. godini, na ime akcize pri uvozu robe, ukupno naplaćeno više od 55 milijardi dinara, dok je u 2014. godini ukupno naplaćeno preko 70 milijardi dinara.

Na koji način se Carina bori protiv šverca, pre svega duvana?

U poslednje vreme rezani duvan se najčešće otkriva u akcijama dubinske kontrole carinika iz Odeljenja za suzbijanje krijumčarenja, kada se na putevima u unutrašnjosti teritorije otkrivaju ovi nelegalni tovari. Zaplene mahom beležimo na auto-putu Beograd - Niš i to u vozilima kurirske službe koja inače prevoze poštanske pošiljke. Taj model krijumčarenja postao je izuzetno popularan, ali carinici to znaju, pa su i kontrole češće i rigoroznije.

Inače, rezani duvan u centralnu Srbiju stiže ilegalnim kanalima iz Crne Gore, sa Kosova, iz Bosne i Hercegovine, u manjim količinama za domaće tržište, a u mnogo većim za preprodaju u zemljama EU.

Ključ uspeha u borbi protiv sive ekonomije je da ne zanemarite saradnju sa drugim organima koji se takođe bave suzbijanjem takvih pojava, kao ni sa kolegama iz regiona. Nprestano uređujemo okvire za saradnju sa službama koje se bave sličnim fenomenima, poput BIA, MUP, Poreske uprave i drugih, ali i međunarodnim institucijama poput Interpola, a razmenjujemo podatke i sa kolegama iz regiona u okviru prekogranične saradnje sa carinskim službama Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Crne Gore.

Kriminal ne poznaje granice i zbog toga je ključno da se i oni koji se protiv kriminala bore ozbiljno i intenzivno povežu. U tom kontekstu mogu da potvrdim da će realizacija projekta elektronske razmene podataka sa susednim zemaljama biti nastavljena nesmanjenim intenzitetom. Od vitalne je važnosti da se učini sve kako bi se zaštitila bezbednost građana čitavog regiona, a preduslov za to je produbljivanje saradnje i postizanje konkretnih dogovora

u vezi sa budućim zajedničkim akcijama carinskih službi susednih država.

Da li bi transport robe preko granica mogao biti jednostavniji i brži?

Da činimo sve kako bi transport robe preko granice bio brži i jednostavniji govori i upravo okončani projekat uvođenja Novog kompjuterizovanog tranzitnog sistema, koji smo u nacionalnim okvirima počeli da primenjujemo krajem januara ove godine.

Ne treba zaboraviti da je uvođenje ovog sistema preduslov za pristupanje EU, a mi smo i na tom planu pokazali zrelost, uvođenjem ovog sistema u predviđenom roku.

Do sada se postupak tranzita bazirao na papirnoj dokumentaciji, što je uzrokovalo duža zadržavanja robe i povećavalo transportne troškove, ali će uspešna implementacija NCTS neutralisati te pojave i povećati prihode od tranzita kao važne privredne delatnosti.

Naporima Uprave carina u ovom trenutku sve carinske ispostave su uključene u kompjuterizovani tranzitni sistem, 100 špediterskih kompanija elektronski podnosi NCTS tranzitne deklaracije i kroz Srbiju je na taj način od 25. januara do danas prošlo preko 55.000 prevoznih sredstava (kamiona, vozova, brodova itd.). Novi bespapirni sistem učinio je tranzit efikasnijim, smanjio zastoje i omogućio srpskoj privredi da postane konkurentnija na globalnom tržištu. Zahvaljujući ovom sistemu smanjeni su transportni troškovi, a neophodne bankarske garancije značajno su niže. Stoga je sasvim realno očekivati da Novi kompjuterizovani tranzitni sistem omogući Srbiji da ostvari veći profit od tranzita.

Šta Uprava carina radi kako bi se ubrzala spoljnotrgovinska razmena?

Prioritet Uprave carina je da pruži podršku razvoju privrede Srbije i u tom smislu se preduzimaju konkretne mere kako bi se omogućilo kompanijama da lakše i brže posluju. Da bi unapredila odnose sa poslovnom zajednicom, kao jednim od najvažnijih partnera, Uprava carina je nastavila da izdaje odobrenja za pri-



menu pojednostavljenih carinskih postupaka kompanijama koje posluju savesno i u skladu sa zakonom, čime je omogućeno njihovo efikasnije i ekonomičnije poslovanje.

Kao što je poznato pojednostavljene postupke počeli smo da primenjujemo od oktobra 2010. godine i do danas 291 kompanija primenjuje neki od vidova pojednostavljenih postupaka. Najveći broj kompanija, njih 217, primenjuje pojednostavljeni postupak po fakturi koji funkcioniše tako što se u postupku umesto carinske deklaracije koristi faktura. Ovaj vid pojednostavljenja se primenjuje za jednostavnu, niskorizičnu robu, koja se eventualno pregleda samo na graničnim prelazima.

Kućno carinjenje je ozbiljniji vid pojednostavljenja koji omogućava da se transportna

sredstva direktno upućuju u prostor nosioca odobrenja i iz njega, uz upotrebu elektronskog potpisa. Taj oblik pojednostavljenja je uveden kako bi kompanije koje poštuju carinske propise poslovale efikasnije, imale brži obrt kapitala, smanjile troškove i postale konkurentnije i za sada 74 kompanije imaju tu mogućnost (neke od njih imaju odobrenje za ovaj pojednostavljeni postupak samo u uvozu ili izvozu robe, a neke od njih za oba carinska postupka). Od 1. septembra 2014. godine Uprava carina je, po ugledu na zakonodavstvo i standarde EU, stvorila sve neophodne uslove za početak uvođenja sistema Ovlašćenih privrednih subjekata, koji predstavljaju najznačajniju novinu u važećem carinskom zakonodavstvu. Kompanije koje od carinske administracije dobiju odo-



brenje za navedeni status, predstavljaju pouzdanog partnera i samim tim koriste veći broj pogodnosti u carinskom postupku. Do sada su ukupno četiri kompanije podnele zahtev za odobrenje statusa Ovlašćenog privrednog subjekta i u toku je provera ispunjenosti uslova. Očekuje se da će prvi sertifikati biti izdati već u martu 2015. godine.

Obezbeđeni su i odgovarajući tehnički preduslovi za uvođenje pojednostavljenih carinskih postupaka za ekspresne pošiljke, čija se puna primena očekuje do aprila 2015. godine.

Da li možda postoji opasnost da Srbiju, zbog dugih carinskih procedura s obzirom na to da nije u EU, zaobide tranzit robe?

Činimo sve što je u našoj moći da do toga ne dođe, jer smo svesni da Srbija ima izrazito tranzitni karakter, zbog čega je uvođenje Novog kompjuterizovanog tranzitnog sistema imalo prioritet.

U vremenu u kome je elektronski vid komu-

nikacije i poslovanja postao primaran i nezaoobilazan, Uprava carina je napravila značajan iskorak počevši primenu Novog kompjuterizovanog tranzitnog sistema koji podrazumeva da se ceo carinski postupak odvija elektronskim putem, bez podnošenja papirne dokumentacije. Dakle, modernizacija koja podrazumeva prelazak na elektronsko poslovanje je bila esencijalni preduslov za dalje napredovanje i konkurentnost naših privrednika i prevoznika. Većina zemalja u neposrednom okruženju koriste NCTS (Mađarska, Rumunija, Bugarska i Hrvatska, a i Makedonija od marta 2014. godine), što znači da nismo uveli taj sistem, ostali bismo praktično jedino carinsko područje koje prekida lanac sigurnog transporta robe u ovom regionu i na Koridoru 10.

Uspešna primena NCTS će dati doprinos daljem povećanju konkurentnosti Koridora 10 u odnosu na ostale koridore u regionu, a samim tim i pozitivne finansijske efekte po Republiku Srbiju (kroz veću uposlenost banaka, menjač-

nica, ugostiteljskih objekata, auto-servisa, benzinskih stanica, naplate drumskih taksa i ostalo).

Prema nekim procenama, odlaganje početka primene i pravilnog funkcionisanja sistema NCTS je moglo skupo da nas košta, jer smo mogli da se suočimo sa realnom opasnošću da jedan deo transportnih sredstava koji sada koriste našu zemlju kao tranzitnu rutu, odustane od te rute i počne da koristi Koridor 4 (preko Bugarske i Rumunije), čime bi se bitno smanjili prihodi od tranzita kao važne privredne delatnosti. Grube računice su pokazivale da je gubitak za budžet mogao biti između 30 i 50 miliona evra na godišnjem nivou...

U želji da svi korisnici imaju istovetne uslove carinskog poslovanja, Uprava carina je u novembru prošle godine objavila besplatnu web aplikaciju za pristup Novom kompjuterizovanom tranzitnom sistemu, koja je namenjena pre svega malim i srednjim preduzećima, odnosno onima koji zbog nedostatka sredstava nisu mogli samostalno da je nabave na tržištu, čime smo još jednom pokazali da nam je stalo da se što veći broj preduzetnika uključi u sistem bez obzira na to koliki obrt kapitala prave.

Kakvi su planovi Carine za 2015. godinu?

Uprava carina radi punom parom, radimo istovremeno nekoliko projekata kako bismo dodatno unapredili carinsku službu u narednom periodu, pa ću izdvojiti samo nekoliko za nas kapitalnih poduhvata:

Počeli smo primenu NCTS sistema u nacionalnim okvirima, što podrazumeva obavezu elektronski podržanog tranzitnog postupka i sada treba da se "uigramo" na tom planu, jer je u pitanju velika novina i za nas i za korisnike. Ukoliko rezultati testiranja i monitoring misije Evropske komisije budu zadovoljavajući, može se očekivati da će do kraja 2015. godine naša zemlja pristupiti Konvenciji o zajedničkom tranzitnom postupku. To znači da Srbija više neće biti jedina zemlja u regionu za koju može da se kaže da prekida lanac sigurnog transporta robe na Koridoru 10.

Stvorili smo uslove za početak uvođenja sistema Ovlašćenih privrednih subjekata, što predstavlja vrhunski oblik pojednostavljenja i očekujemo da prvi sertifikati za takav status budu izdati već u martu ove godine.

Tokom 2015. godine, učinićemo sve kako bi što pre počelo sprovođenje IPA projekta kojim je predviđeno uvođenje Automatizovanih kontrolnih sistema uvoza i izvoza, što će dovesti do toga da se carinjenje ne vrši samo brže, već i da se smanje diskreciona ovlašćenja carinika, čime će se smanjiti i prostor za korupciju.

Nastavićemo intenzivnu razmenu informacija sa pripadnicima BIA na osnovu potpisanog sporazuma o saradnji, a između MUP i UC biće uspostavljen sistemski pristup bazama podataka u cilju efikasnijeg suzbijanja sive ekonomije, korupcije, nelegalnog prometa i svih drugih oblika kriminala.

Vlada je, kao što znate, krajem prošle godine formirala Koordinaciono telo za usmeravanje aktivnosti na suzbijanju sive ekonomije čiji će cilj biti priprema i implementacija Nacionalnog programa i akcionog plana za suzbijanje te pojave. Uprava carina će tokom 2015. godine intenzivirati učešće u radu tog tela, kao i u stručnim podgrupama u koje su uključeni i inspekcijski, poreski i pravosudni organi. Ideja je da se pojača kontrola u sivoj zoni i da se u sinergiji sa drugim organima, koji se takođe bore protiv nelegalne trgovine, dođe do sistemskog rešenja za tu pojavu.

U borbi protiv ilegalne trgovine najbolje rešenje je koristiti iskustva drugih zemalja. To pre svega znači da treba težiti ujednačavanju dažbina, odnosno opterećenja za uvoznju robu u odnosu na dažbine u susednim zemljama, pošto se na taj način obesmišljava krijumčarenje od koga neće biti nikakve zarade.

Da bismo bili barem korak ispred svih onih koji imaju nameru da zloupotrebljavaju sistem zarad svojih interesa, produbićemo saradnju i sa carinskim administracijama susednih država sa kojima u bliskoj budućnosti planiramo organizovanje regionalnih akcija na suzbijanju krijumčarenja.

Zorana Mihajlović, potpredsednik Vlade Srbije i ministar građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture

INVESTICIJE U PUTNU INFRASTRUKTURU DVE MILIJARDE EVRA

Koje investicije i u kom iznosu se planiraju u sektoru saobraćajne infrastrukture u 2015. godini?

U prethodnoj godini su započete brojne reforme u resoru i stvorena osnova da 2015. godina bude godina gradnje i razvoja. Ukupna vrednost projekata koji se ove godine realizuju je oko dve milijarde evra. U putnoj infrastrukturi prioritet će biti nastavak izgradnje Koridora X, istočni i južni krak, koji bi trebalo da bude završen do kraja 2016. godine. Veliki posao nas očekuje i u izgradnji Koridora 11, na kojem je jedna deonica završena (Ub - Lajkovac), tri se trenutno grade: Obrenovac - Ub, Lajkovac - Ljig i Ljig - Preljina, a sa kineskim kompanijama se razgovara o izgradnji još dve - od Surčina do Obrenovca i od Preljine do Požege.

Ove godine smo planirali završetak delova obilaznice oko Beograda, početak izgradnje druge trake mosta preko Save kod Ostružnice, a do septembra biće završene pristupne saobraćajnice za most Zemun - Borča od Zrenjaninskog do Pančevačkog puta. Takođe nas očekuje i rehabilitacija 190 kilometara državnih puteva iz Projekta rehabilitacije puteva i unapređenja bezbednosti saobraćaja. U železničkoj infrastrukturi, pored nastavka izgradnje Žeželjevog mosta, izgradnje železničkog Koridora X, očekuje nas i modernizacija pruge Beograd - Budimpešta.

Konkretno, kada se očekuje početak radova na pruzi Beograd - Budimpešta?

Studija izvodljivosti sa projektom biće završena do juna, a plan je da radovi počnu u poslednjem kvartalu 2015. godine. Određene aktivnosti na modernizaciji pruge Beograd - Budimpešta su ranije započete, jer su iz ruskog kredita obezbeđena sredstva za pojedine deonice.

Na koji način i kada će biti reorganizovane Železnice Srbije?

Ovo je prva vlada koja je ozbiljno počela da se bavi Železnicama Srbije i koja je izašla sa preciznim planom i dinamikom kojom će se preduzeće reformisati. Do kraja marta, Železnice će biti transformisane u holding u okviru kojeg će funkcionisati tri kompanije preduzeća - za železničku infrastrukturu, prevoz putnika i prevoz robe. Radna grupa za upravljanje procesom reformi Železnica Srbije usvojila je projektni zadatak za izradu studije o korporativnom i finansijskom restrukturiranju preduzeća, koja bi trebalo da bude završena do avgusta. Svi ovi koraci treba da omoguće kompaniji da posluje efikasnije i brže realizuje projekte, uz značajno smanjenje subvencija iz budžeta.

Šta će to značiti za železnički saobraćaj u Srbiji?

Ovakav način funkcionisanja Železnica u skladu je sa direktivama EU i predstavlja preduslov za primenu tržišnih mehanizama u železničkom saobraćaju. Prevoznici će plaćati pristup infrastrukturi, a nacionalni prevoznik u putničkom saobraćaju dobijaće od Vlade i lokalnih samouprava dotacije za održavanje neprofitabilnih linija. Subvencije će se smanjivati postepeno, a plan je da od 1. januara 2018. godine nacionalni robni prevoznik više ne dobija subvencije države.

Krajem prošle godine usvojen je Zakon o planiranju i izgradnji. Kakvi se efekti očekuju od njega?

Izmene Zakona o planiranju i izgradnji skraćuje vreme izdavanja građevinskih dozvola na 28 dana i dati stimulans novim investicijama i oživljavanju građevinarstva u Srbiji. Do 1.



marta će zakon biti u punoj primeni, kad počnu da ga primenjuju lokalne samouprave, a do kraja godine ćemo imati i elektronski sistem izdavanja dozvola. Zakon će znatno unaprediti poslovni ambijent i očekujem da Srbija napreduje za najmanje 50 mesta na "Doing business" listi Svetske banke.

Građevinarstvo je jedna od oblasti najteže pogođenih ekonomskom krizom. Da li se planiraju neke mere podrške građevinskoj industriji i koje?

Usvajanjem izmena dopuna Zakona o planiranju i izgradnji napravljen je temelj za popravljanje teške situacije u građevinskoj industriji. Jedan od ciljeva ovog zakona je upravo podizanje udela građevinarstva u BDP sa sadašnjih četiri na sedam odsto u 2017. godini.

Pored zakona, važna novina je i objavljivanje belih i crnih lista građevinskih kompanija, koje će uvesti red i jedinstvene standarde u građevinarstvu. Firme sa bele liste mogu da računaju na podršku države, dok će preduzeća na crnoj – da bi prešla na belu listu - morati da menjaju ponašanje i počnu da izmiruju obave-

ze prema državi, radnicima i poštuju rokove. Pored ovih mera, razmatra se i mogućnosti da se kroz određene propise stvore uslovi za angažovanje domaćih građevinskih firmi i proizvođača građevinskog materijala na realizaciji projekata koji se finansiraju novcem iz budžeta, tako što bi se propisao minimalni procenat učešća srpskih firmi i korišćenja građevinskog materijala proizvedenog u Srbiji.

Na koji način i do kada planirate da rešite problem legalizacije, koji traje dosta dugo?

Legalizacija je problem koji decenijama postoji, a broj od 1,5 miliona nelegalno izgrađenih objekata dovoljno govori kakvo smo stanje zatekli. Pokazalo se da svi zakoni koji su donošeni nisu rešili taj problem, nego su ga samo uvećali. Zbog toga ćemo pokušati da podvučemo crtu i jednom stavimo tačku na pitanje legalizacije.

S jedne strane, potrebno je stvoriti zakonske pretpostavke da sve što ne ugrožava javni interes ili susedska prava bude legalizovano, a sa druge strane preventivnim i blagovremenim delovanjem građevinske inspekcije sprečiti novu bespravnu gradnju.

Jorgovanka Tabaković, guverner Narodne banke Srbije

INFLACIJA OSTAJE NISKA I OVE GODINE

Prema našoj projekciji, koja naravno uzima u obzir neizvesnosti koje mogu da proisteknu iz eksternih uticaja, inflacija će se i u 2015. kretati ispod ciljanih četiri odsto, ali će se tokom godine postepeno približavati ovom nivou

Koje će biti najveće pretnje za ostvarivanje ciljane inflacije u 2015. godini?

Najpre da istaknem da inflaciona očekivanja potvrđuju da tržišni učesnici veruju da će Narodna banka ostvariti svoj inflacioni cilj. Mi očekujemo da će inflacija u ovoj godini, a to je treća godina zaredom, biti relativno niska, ne samo u odnosu na ranija kretanja, već i u odnosu na naš cilj koji je za naredni trogodišnji period utvrđen na nivou od $4 \pm 1,5$ odsto. Da podsetim, inflacija je u 2013. i 2014. iznosila 2,2 odsto i 1,7 odsto, što jeste bilo ispod donje granice ciljanog raspona. Veći deo protekle godine inflacija se takođe kretala ispod ovog nivoa, pre svega zbog izostanka uobičajenih korekcija regulisanih cena, naglog pojeftinjenja nafte i derivata i neočekivanog pada cena cigareta.

Pored smanjenog deflatornog uticaja niskih troškova u proizvodnji hrane, za vraćanje inflacije u granice cilja u ovoj godini bitne su i očekivane korekcije regulisanih cena, pre svega cena električne energije. S druge strane, trajniji deflatorni uticaj imaju niska domaća tražnja, sada pojačana i efektima fiskalne konsolidacije, kao i niska uvozna inflacija. Nesporno je da je sa stanovišta uticaja na inflaciju bitna i dinamika promena deviznog kursa,

a mi očekujemo da će smanjenje spoljnotrgovinske neravnoteže i dosledno sprovođenje fiskalne konsolidacije doprineti stabilizaciji na deviznom tržištu. Prema našoj projekciji, koja naravno uzima u obzir neizvesnosti koje mogu da proisteknu iz eksternih uticaja, inflacija će se i u 2015. kretati ispod ciljanih četiri odsto, ali će se tokom godine postepeno približavati ovom nivou.

Da li se može očekivati ekspanzivnija monetarna politika NBS ukoliko i dalje ostanu niske cene nafte i slaba domaća tražnja?

Naveli ste dva, u ovom momentu najuočljivija, faktora inflacije, ali realno situacija je znatno kompleksnija, pogotovo ako se imaju u vidu objektivno nepredvidljivi eksterni uticaji, kao i efekti monetarne politike na finansijsku stabilnost. Narodna banka Srbije je garant cenovne i finansijske stabilnosti, što znači da ćemo preduzeti sve da bismo to ostvarili. Naravno, nadamo se da će mere fiskalne konsolidacije i strukturne reforme umanjiti još uvek prisutne makroekonomske neravnoteže i ranjivost naše ekonomije na spoljne šokove, što bi povećalo efikasnost monetarne politike i otvorilo prostor za njenu dugoročno manju restriktivnost. Istovremeno, time bi se umanjio kratkoročno



negativan uticaj mera fiskalne konsolidacije na ekonomski rast, a na srednji rok bi se doprinelo ubrzanju ekonomskog rasta i zaposlenosti na održivim osnovama, pre svega kroz stvaranje stabilnog i stimulativnog poslovnog i investicionog ambijenta.

Da li očekujete rast kreditne aktivnosti banaka i koliko kreditna stagnacija ili smanjenje utiču na privredni rast?

Dugoročni oporavak kreditne aktivnosti, u svakom slučaju, vezan je za oporavak ekonomske aktivnosti i realnog sektora. Kreditna aktivnost je krajem 2014, na međugodišnjem nivou, zabeležila rast, pre svega zahvaljujući programu subvencionisanja koji je započeo u junu. Pozitivne efekte ovog programa na ekonomsku aktivnost očekujemo u narednom periodu, a za sada je evidentno da je odobravanje takvih kredita doprinelo povećanju uvoza, pre svega opreme. Međutim, kreditna aktivnost će u ovoj godini verovatno stagnirati ili čak zabeležiti pad. Naime, u 2015. se očekuje dospeće subvencionisanih i drugih kredita, a pitanje je u kojoj meri će ono biti nadomešteno novim kreditima po tržišnim uslovima. To pre svega zavisi od uspešnosti naše privrede da na smanjenje domaće tražnje, delom izazvano i kratkoročnim efektima fiskalne konsolidacije, odgovori povećanjem izvoza.

Na koji način će fiskalna konsolidacija uticati na vođenje monetarne politike?

Eksterno okruženje prošle godine karakterisala je neizvesnost, prvenstveno u pogledu jačine efekta redukovanja monetarnog stimulusa FED-a na finansijska tržišta zemalja u usponu, a povećana je izbijanjem ukrajinske krize. U takvim uslovima bilo je nemoguće da se isključi rizik da će averzija investitora prema ulaganju u zemlje u razvoju, a time i u Srbiju, u narednom periodu biti povećana. Taj rizik bio je dodatno uvećan prisutnom unutrašnjom neravnotežom, konkretno visokim budžetskim deficitom. Imajući to u vidu, Narodna banka Srbije je, uprkos snažnim dezinflatornim pritiscima, monetarnu politiku ublažavala opre-

zno. Zahvaljujući preduzetim i najavljenim dodatnim merama fiskalne konsolidacije, rizici iz fiskalne sfere su sada znatno manji. Ukoliko ostale bitne okolnosti ostanu nepromenjene, dosledno sprovođenje fiskalne konsolidacije i strukturnih reformi smanjiće izloženost domaće privrede spoljnim uticajima i omogućiće nastavak ublažavanja monetarne politike u narednom periodu.

Kakve su mogućnosti za rešavanje nenaplativih kredita u bankarskom sektoru? Koje opcije su na raspolaganju bankama?

Iako je NBS već relaksirala postojeću regulativu, omogućavajući prenos delova kreditnog portfolija banaka na druga pravna lica koja će se baviti unovčavanjem ovih potraživanja, praksa je pokazala da postoji potreba za unapređivanjem pravnog okvira i infrastrukture finansijskih tržišta da bi se doprinelo efikasnijem rešavanju problematičnih kredita. Na tome su, uz Narodnu banku, angažovane i druge državne institucije i strukovna udruženja, a ja ću nabrojati samo neke od oblasti na koje su usmerene sadašnje i buduće aktivnosti. Unapređenje procesa unovčavanja kolateralna, na primer, treba da obezbedi jednostavan, brz i efikasan sistem naplate problematičnih kredita kroz realizaciju hipoteka i zaloga. Neophodni su i unapređenje i promocija instituta sporazumnog dobrovoljnog restrukturiranja dugova korporativnih klijenata, unapređenje procesa procene vrednosti imovine, kao i ustanovljenje reprezentativne profesije ovlašćenih procenitelja nepokretnosti i drugih kolateralna, čiji bi sud odražavao objektivnu tržišnu vrednost založenih dobara. Nezaobilazno je i pitanje efikasnosti sudske prakse u pogledu zaštite bankarskih i nebankarskih poverilaca i slično. Cilj je da se ovom pitanju, koje se ne može rešiti preko noći, jer tako nije ni nastalo, pristupi na sistemski način. Rešenja, odnosno pomenuta izmena infrastrukture, treba da omogućе procese finansijskog restrukturiranja privrednih dužnika sa ekonomskom perspektivom i brz transfer imovine ka onima koji je mogu iskoristiti na produktivan i ekonomski isplativ način.



Jadranka Joksimović, ministar bez portfelja zadužen za evropske integracije i nacionalni IPA koordinator

IZ EVROPSKIH FONDOVA MILIJARDU I PO EVRA ZA SRBIJU

Da li dinamika pregovaračkog procesa utiče na dinamiku reformskog procesa u Srbiji?

Članstvo u EU treba da bude kruna našeg reformskog procesa. To što do sada nismo otvorili pregovaračko poglavlje, ne umanjuje naše ostvarene rezultate niti usporava naš reformski proces. Smatram da ne treba sebe ni da precenjujemo ni da potcenjujemo davajući ocene, već da stvari treba da posmatramo realno. Posle mnogo godina ideološke priče o opredeljenosti za evropske integracije Srbija ima šansu da posta-

ne uspešna zemlja. I to ne samo zato što je članstvo u Evropskoj uniji naš strateški cilj, već pre svega zbog načina na koji težimo da taj cilj ostvarimo. A to su refome.

Na primer, početak formalnih pregovora o članstvu u EU bio je signal koji je značio sigurnost i stabilnost za investitora, bilo stranog ili domaćeg, ali i naše napredovanje u reformskom procesu, usvajanje seta neophodnih zakona kojima se stvara dobar ambijent i za poslovanje i za investiranje, predstavlja taj dodatni signal za ulaganje.

Koliko je Srbija spremna za pregovore o ekonomskim temama, odnosno u kojoj mjeri su propisi već harmonizovani?

Srbija je napravila značajan iskorak u harmonizaciji propisa sa evropskim zakonodavstvom. Usvojeni su reformski zakoni o radu, stečaju i privatizaciji, kao i Zakon o planiranju i izgradnji, koji skraćuje rok za izdavanje građevinskih dozvola na samo 28 dana, zatim je usvojen i novi Zakon o energetici kojim je naše zakonodavstvo u ovoj oblasti usaglašeno sa pravilima Evropske energetske zajednice, čiji je i Srbija član.

Merama fiskalne konsolidacije, koje se primenjuju, Srbija je napravila značajan korak ka ispunjavanju fiskalnih i makroekonomskih parametara koje moraju da ispunjavaju zemlje članice EU, pre svega u segmentu budžetskog deficita, učešću javnog duga u BDP-u, održivosti javnih finansija i sl. Naravno, pravim rezultatima fiskalne konsolidacije možemo se nadati u narednih nekoliko godina, kada treba očekivati svodenje deficita budžeta na nivo od tri do četiri odsto BDP-a, zaustavljanje rasta javnog duga i stvaranje uslova za smanjivanje njegovog učešća u BDP-u. Reforma i restrukturisanje javnih preduzeća, kao i predstojeća reforma državne administracije su takođe korak ka ispunjavanju evropskih standarda u tim oblastima.

Gde Srbiju čekaju najveći izazovi u pregovorima, pre svega u ekonomskim temama?

Izazova će biti, ali mi od njih ne bežimo, jer izazovi idu sa ciljevima koje smo postavili. Treba naglasiti da je Srbija čvrsto na putu ekonomskih reformi, koje je ne vode samo ka punopravnom članstvu u EU, već pre svega u pravcu stabilizacije ekonomije i stvaranja uslova za održivi privredni rast u godinama koje dolaze. Sigurno je da Srbija posebnu pažnju mora posvetiti pregovorima o nivou i oblicima zaštite jednog od najznačajnijih segmenata naše ekonomije - poljoprivredi, kojoj posebnu pažnju posvećuju sve članice EU, i to će sigurno biti jedan od najosetljivijih segmenata pregovora, kada se govori o ekonomskim temama.

Jedan od izazovnih segmenata pregovora biće i pitanje ekoloških standarda u našoj industriji, posebno u energetici, prerađivačkoj i hemijskoj industriji.

Na koliku podršku iz fondova EU Srbija može da računa u ovoj godini?

Srbiji je u procesu pristupanja i koristi pretpristupne fondove EU, odnosno IPA sredstva. Važno je naglasiti da su u pitanju bespovratna sredstva EU koja se usmeravaju na unapređenje života građana kroz konkretne projekte ili kroz podršku strukturnim reformama. Mi smo prva država kandidat za članstvo u regionu koja je usvojila Osnovni sporazum o korišćenju IPA II, koji obuhvata sedmogodišnji period od 2014. do 2020 godine, i kroz koji je EU namenila Srbiji 1,5 milijardi evra, što iznosi oko 200 miliona evra po godini.

Važno je napomenuti da je za nas veoma važno da jačamo naše institucionalne kapacitete za korišćenje IPA fondova kako bismo spremno dočekali članstvo u EU kada će Srbiji biti na raspolaganju strukturni fondovi koji su i do 10 puta veći nego danas. Jer samo uređene i efikasne institucije moći će efektno da koriste sredstva koja će Srbiji biti na raspolaganju i usmere ih ka pravim ciljevima.

U ovoj godini nastaviće se sprovođenje projekata koji su odobreni za finansiranje u pretходnim godinama. Između ostalog očekujemo da značajna sredstva koja su odobrena krajem 2014. godine za sanaciju od poplava u iznosu od oko 62 miliona evra iz nacionalnog IPA programa, 10 miliona evra iz regionalnog IPA programa, kao i 60,2 miliona iz Fonda solidarnosti, budu upravo raspoloživa tokom ove godine, i da se sa konkretnim aktivnostima i radovima počne na proleće.

Sa druge strane, u ovoj godini će se programirati sredstva Instrumenta pretpristupne pomoći EU za 2015. godinu, u iznosu od oko 200 miliona evra. Ova sredstva će nam zapravo biti na raspolaganju tek naredne godine, ali će se proces utvrđivanja prioriteta, izrade dokumentacije i održavanja konsultacija sa svim partnerima uključujući, naravno, Evropsku komi-



siju, sprovoditi tokom ove godine. Takođe, značajno je napomenuti da će ove godine biti raspisana tri poziva za dostavljanje projekata za finansiranje u okviru programa prekogranične saradnje, koji se takođe finansiraju iz Instrumenta pretpriступne pomoći EU. Konkretno, ove godine će biti raspisani pozivi u okviru programa sa Crnom Gorom, Bosnom i Hercegovinom i Hrvatskom, u ukupnom iznosu za sva tri poziva od 9,3 miliona evra.

Koji projekti će imati prioritet u korišćenju sredstava iz IPA 2015?

Prioriteti za korišćenje sredstava iz IPA 2015. će biti oblast vladavine prava, saobraćaja, energetike, poljoprivrede i reforme javne uprave. Sto se tiče reforme javne uprave i upravljanja javnim finansijama, razgovara se sa Evropskom komisijom da sredstva pomoći budu odobrena u vidu budžetske podrške. U oblasti poljoprivrede, očekuje se izdvaja-

nje sredstava za finansiranje IPARD programa koji predviđa direktnu podršku poljoprivrednim proizvođačima. U oblasti vladavine prava, pored unapređenja efikasnosti sudstva, razmatraju se i projekti izgradnje i unapređenja graničnih prelaza, borbe protiv kriminala, sprečavanja pranja novca i drugi. Što se tiče saobraćaja i energetike, prioritetni infrastrukturni projekti koji se razmatraju za finansiranje uključuju izgradnju intermodalnog terminala u Batajnici, izgradnju željezničke pruge Niš - Brestovac, dalekovoda za prenos električne energije Kragujevac - Kruševac, kao i smanjenje štetnih emisija na Termoelektrani Nikola Tesla.

Pored navedenog, svakako će se iz pretpriступnog instrumenta obezbediti i podrška usklađivanju propisa sa zakonodavstvom EU u različitim oblastima, kao i priprema projektno-tehničke dokumentacije za infrastrukturne projekti koji bi bili finansirani u narednim godinama.

Željko Sertić, ministar privrede u Vladi Srbije

RAST IZVOZA JEDAN OD PRIORITETA VLADE

Šta će biti najveći izazovi za privredni rast u ovoj i narednoj godini i kakve su projekcije Ministarstva privrede?

Aktivnosti Ministarstva privrede u sklopu mera Vlade Srbije usmerene su na poboljšanje privrednog ambijenta i ekonomski rast ove godine, a posebno narednih godina. Težimo ka tome da ove godine ostvarimo pozitivan rezultat. Važan preduslov za to je privlačenje novih investicija u privredu i infrastrukturu, koje će omogućiti novo zapošljavanje.

Moramo konačno da zaključimo pitanje preduzeća u restrukturiranju i okončamo privatizaciju. U tom cilju prvi korak je objavljivanje spiska za 188 preduzeća koja idu u stečaj.

Najveći broj tih preduzeća već dugo nema nikakvu privrednu aktivnost, a formalno-pravno nisu ugašena, jer nismo imali model i način da to učinimo. Sada je faktički stečaj način gašenja tih preduzeća, koja nam prave negativne bilanse, a u realnom životu zapravo ne postoje. Za mnoga preduzeća, međutim, stečaj neće značiti kraj već čišćenje od nagomilanih dugova i izdvajanje zdravih delova koji mogu da nastave da rade. Država, privreda i građani ne mogu više da grcaju pod teretom neprivatizovanih preduzeća. Pripremamo i niz drugih mera koje treba da olakšaju poslovanje i razvoj privrede. Među njima su i izmene i dopune zakona o sporazumnom finansijskom restrukturiranju, koje treba da doprinesu sistemskom rešavanju problema nelikvidnosti privrede.

Preduslov za stvaranje institucionalnog okvira za čišćenje privrednog ambijenta, odvajanje žita od kukolja, na ozbiljan način je i donošenje zakona o privremenim ograničenjima prava na obavljanje privredne delatnosti. Pripremamo i novi zakon o stečaju kako bismo potpuno reformisali

ovu oblast, ali i zakon o ulaganju i izmene zakona o standardizaciji. Ranije smo usvojili izmene Zakona o privrednim društvima koji se odnosi na sva akcionarska društva, a ne samo na Telekom.

Kako će reforma javnih preduzeća doprineti privrednom rastu?

Reforma javnih preduzeća koju je pokrenula Vlada Srbije podrazumeva ozbiljne promene sa kojima niko do sada nije želeo da se uhvati ukoštac. Za subvencije i garancije za javna preduzeća primenjivaće se tvrdo budžetsko ograničenje. Prema poslovnim planovima koje su nam dostavila javna preduzeća koja pratimo, ove godine trebalo bi da budu ostvarene uštede u subvencijama za oko 15 odsto, uz smanjenje kumulativnog gubitka za oko 36 milijardi dinara. Država više neće plaćati visoku cenu neuspešnog poslovanja javnih preduzeća.

Odlučni smo da iskorenimo stare i loše navike i jasno smo poručili direktorima tih preduzeća da moraju da štede i smanje troškove. Ozbiljan posao predstoji na reformisanju četiri velika javna preduzeća, EPS, Putevi Srbije, Srbijagas i Železnice Srbije. Sprovedenje procesa restrukturiranja tih javnih preduzeća biće pokazatelj uspešnosti ukupnih reformi, jer će ono u krajnjoj instanci doprineti boljem radu javnih preduzeća i boljim rezultatima poslovanja privrede.

Kakvi su planovi i akcije Ministarstva privrede u vezi sa preduzećima u restrukturiranju?

U skladu sa Akcionim planom Vlade Srbije privatizacija će u 188 preduzeća, za koje nema zainteresovanih kupaca, biti okončana pokretanjem stečaja. Deo radnika iz tih preduzeća kroz privatizaciju i investicione programe pokušaćemo da prebacimo u druge firme kojima nedostaje kva-



lifikovana radna snaga. Pored toga, za socijalne programe u budžetu za 2015. godinu obezbeđeno je 16 milijardi dinara. Jedan broj preduzeća, koja imaju tržišni potencijal, kadrove i proizvodnju, ali niko ne želi da ih kupi zbog dugova, moći će da za oživljavanje ili novu privatizaciju iskoriste mehanizam unapred pripremljenog plana reorganizacije, UPPR. Za ostala preduzeća u restrukturiranju, nad kojima neće biti pokrenut stečaj, Agencija za privatizaciju priprema dokumentaciju i uskoro će biti raspisani javni pozivi za privatizaciju. Za ta preduzeća primenjivaće se neki od zakonom predviđenih modela privatizacije, odnosno, prodaja kapitala, prodaja imovine, strateško partnerstvo i prenos kapitala bez naknade.

Da li Ministarstvo privrede i Vlada spremaju neke programe podrške izvozu i u kojim sektorima privrede?

Jedan od naših osnovnih ciljeva je obezbediti uslove za povećanje izvoza i otvaranje novih tržišta za proizvode iz Srbije jer se tako povećavaju prihodi i privrede i države. U ovoj godini nastavićemo sa kreditnim programima Fonda za razvoj.

Novac iz Fonda usmerićemo na najbolji mogući način, pre svega kroz podršku izvoznima i preduzećima sa kvalitetnim izvoznim programima. Fond će obezbediti dugoročna investiciona sredstva i novac za obrtni kapital, za malu privredu i za one nešto veće.

Cilj nam je, naime, da se uz programe koje finansira Fond za razvoj, što više ljudi zaposli u malim i srednjim preduzećima, jer su se te firme pokazale kao najsnažnije, a mnoge od njih imaju i dobar prizvod za izvoz. Privredne delatnosti koje mogu da generišu izvoz podržaćemo i kroz druge institucije, kao što su AOFI i SIEPA. Srbija je jedina zemlja van Carinske unije Rusije, Belorusije i Kazahstana koja ima potpisan Sporazum o slobodnoj trgovini sa Rusijom, što omogućava da se proizvodi proizvedeni u Srbiji plasiraju u Rusiju bez carina ili sa minimalnim carinama. Osim šanse za povećanje izvoza na to veliko tržište, to je i dobar argument za privlačenje investitora iz drugih zemalja.

Radimo na realizaciji kompletno novog koncepta operativnog i stvarnog razvoja, na privlačenju stranih investicija i preduzimamo niz drugih mera koje treba da doprinesu boljem pozicioniranju domaće privrede na svetskom tržištu.

Šta je neophodno uraditi i šta Ministarstvo privrede radi na povećanju konkurentnosti srpske privrede?

Da bismo mogli da se uspešno takmičimo sa najboljim kompanijama i zemljama u okruženju i celoj Evropi, moramo razvijati domaće kapacitete. Srbija je bila jedina zemlja regiona iz koje su i tokom krize dolazile vesti o investicionim projektima velikih kompanija kao što su Bosch, Benetton ili Continental i drugih lidera u svojim industrijama.

Pored privlačenja velikih investicija, Ministarstvo privrede radi i na podsticaju razvoja malih i srednjih preduzeća. Pripremili smo Predlog strategije za podršku razvoju malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine, koja na celovit i konzistentan način definiše okvir mera za podsticanje jednog izuzetno važnog dela privrede i predviđa načine njihovog ostvarivanja.

Kori Udovički, ministar državne uprave
i lokalne samouprave u Vladi Srbije

JAVNA UPRAVA JE KAO OPERATIVNI SISTEM

Neracionalnosti ima svuda, ali su naročito velike u nekim podsistemima, zasad se usuđujem da istaknem samo zdravstvo i pravosuđe

U čemu će se ogledati reforma javne uprave?

Cilj reforme javne uprave su zadovoljni korisnici državnih usluga, građani i privreda, ali se ona sama bavi sistemom u pozadini. Uprava je kao operativni sistem na kompjuteru — građani vide i koriste kompjuterske aplikacije, ali da bi one dobro radile, moraju prvo hardver i operativni sistem da budu solidni. Mi se u proteklim decenijama uopšte nismo pozabavili hardverom — urušeni sistem iz 90-ih komadan je (npr. ukidanje SDK) i „budžen“ (uspostavljanjem niza nakalemljenih agencija), nesistematično i uvek na brzinu. U sistem planiranja uložen je silan donatorski novac, a on i dalje suštinski ne postoji. Uspostavljen je profesionalni službenički sistem, ali uglavnom na papiru. Iako su sredstva i kapacitet ovakve uprave krajnje ograničeni, sredstva se rasipaju.

To sad sve mora da se menja i to redom. Ovih dana se dosta priča o programu racionalizacije u 2015. Počinjemo od toga da ukažemo gde su najveće neracionalnosti, ali pravi cilj, mala revolucija, jeste zapravo preuređenje organizacione strukture uprave i javnih službi koje će da traje kroz najmanje naredne tri godine. Zatim, naveliko se radi na uspostavljanju sistema planiranja koji će da prestane da proizvodi spiskove želja i da poveže želje sa finansijskim mogućnostima — tako se dolazi do jasnih prioriteta i sprovedivih planova koji će uvesti predvidljivost u poslovni ambijent. Paralelno spremamo i jačanje sistema nadzora nad sprovođenjem zakona, reformišemo inspekcije, kako bi ono što propišemo bilo i sprovedeno. Konačno, mora

CILJ REFORME JAVNE UPRAVE SU ZADOVOLJNI KORISNICI DRŽAVNIH USLUGA, GRAĐANI I PRIVREDA, ALI SE ONA SAMA BAVI SISTEMOM U POZADINI. UPRAVA JE KAO OPERATIVNI SISTEM — GRAĐANI VIDE I KORISTE KOMPJUTERSKE APLIKACIJE, ALI DA BI ONE DOBRO RADILE, MORAJU PRVO HARDVER I OPERATIVNI SISTEM DA BUDU SOLIDNI

se značajno ojačati službenički sistem — počinjemo od toga da novi zakon o platama jasno kaže koliko vredi koji posao, da se prestane sa zakulisnim dilovima u zavisnosti od snage resornog ministra, ali u naredne tri godine se mora značajno ojačati i odgovornost i profesionalnost, kapacitet, javnih službenika.

Na koji način ćete postići manju i efikasniju javnu upravu?

Problem se mora „napasti“ sa dve strane. Prvo, moraju se preispitati svrsishodnost i organizacija svakog dela sistema, svake organizacione jedinice. Svaka institucija mora imati jasno definisan zadatak, mesto u sistemu, poslove koje samo ona radi. Drugim rečima, moraju da se



izbace delovi koji postoje samo zato što se niko nije pitao treba li nam to, da se izbace dupliranja i zastarele funkcije, a da se uvedu nedostajuće funkcije ili novi načini rada čije uvođenje ponekad košta sada, ali donosi uštede i produktivnost na duži rok. Na primer, moramo uvesti informatičku razmenu informacija među inspekcijским službama, a njih obučiti da razmenjuju informacije i koriste ih radi što boljih procena rizika, kako bi u radu ciljale na ona mesta koja zaslužuju najveću pažnju. Radimo pripreme da taj posao krene već krajem aprila. Drugo, mora se pojačati finansijska disciplina. Poštovanje budžetskih ograničenja samo po sebi tera svakog korisnika javnih sredstava da sam razmisli kako da se uklopi u postojeća sredstva i sa njima najviše uradi. Nepostojanje shvatanja da se svako mora trajno uklopiti u svoj budžet je rak-rana srpske države.

Šta je cilj uvođenja platnih razreda i donošenja Zakona o platama javnih službenika i kada se to može očekivati?

Zakon o platama donosimo kako bismo učinili sistem plata pravednim, upravljivim i transparentnim. Dosta je bilo nelogičnosti, skrivanja raznih dodataka i različitih zarada za iste poslove. Takođe, ovim zakonom nećemo gledati samo kvalifikaciju zaposlenog, već i složenost posla, tačnije uslove rada i izlaganje riziku i opasnostima.

Šta će privredi i građanima doneti usvajanje Zakona o inspekcijском nadzoru?

Usvajanje ovog zakona će biti prvi korak u reformi inspekcijского sistema, za kojim treba da uslede druge zakonske, regulatorne i institucionalne promene i promene prakse, upravljanja i kontrole kvaliteta u inspekcijским organima. Do sada je najveći broj primedbi privrednika bio upravo na račun koordinacije rada inspekcija, odnosno, da su posete inspekcija veoma česte i da različite inspekcije traže vrlo slične stvari kada dođu u inspekcijский nadzor.

Ovaj zakon treba upravo da učini da npr. jedan ugostiteljski objekat više ne obilazi 11 različitih inspekcija tokom godine, čije se nadležnosti

preklapaju, već da inspekcije budu koordinisane i da razmenjuju informacije i taj isti objekat posete dve grupe inspekcija i tako ne trošimo resurse i kapacitete inspekcijских službi i ugostitelja.

Godinama se govori da je u Srbiji veliki višak zaposlenih u javnom sektoru. Da li je poznato o kolikom broju ljudi se radi i u kojim delovima državnog sektora?

Imamo dovoljno pouzdane informacije da možemo njima da se rukovodimo i usmeravamo akciju, a za uspostavljanje savršeno pouzdanog registra će biti potrebno verovatno dve godine. Ovih dana razmatramo prve analize koje ukazuju na to da je problem mnogo više u lošem rasporedu i strukturi zaposlenih nego u ukupnom broju. Zapravo, u poređenju sa evropskim standardima nemamo mnogo zaposlenih po glavi stanovnika, ali mi ne možemo da se rukovodimo tim indikatorima, jer nemamo ni BDP u skladu sa evropskim standardima. A neracionalnosti su očigledne — čim vi možete u jednoj opštini da funkcionišete sa osam zaposlenih u upravi, ustanovama i javnim komunalnim preduzećima po glavi stanovnika, a u drugoj sa sličnom strukturom ima 20, nešto tu ne štima. Neracionalnosti ima svuda, ali su naročito velike u nekim podsystemima, zasad se usuđujem da istaknem samo zdravstvo i pravosuđe.

Na koji način će se kontrolisati zapošljavanje i optimizacija funkcionisanja lokalnih samouprava?

Činjenica da je uopšte potrebno da centralna vlast brine o lokalnim finansijama i zapošljavanju, a da ne govorimo – o njihovom funkcionisanju, simptom je ozbiljnih nedostataka u našem sistemu decentralizacije. Problem je u tome što lokalnim samoupravama nisu date ni zaokružene nadležnosti ni jasna finansijska odgovornost. Obe te stvari, kao i usredsređen rad na jačanju njihovog kapaciteta, uslov su da se njihovo poslovanje unapredi i približi potrebama građana. Ali moraće i građani da se angažuju. Ne može, ili bar ne treba, država da kontroliše njihove samouprave umesto njih.



Dejan Vukotić, direktor Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI)

FAKTORINGOM PROTIV NELIKVIDNOSTI

Usluga faktoringa kod nas je jeftinija od kredita kod mnogih banaka. Jeste skuplje nego u Evropi, ali su kamatne stope uopšte, ne samo kod stranih nego i kod domaćih banaka, veoma visoke

U kojoj meri nelikvidnost predstavlja problem za privredu?

Evidentan je problem nelikvidnosti u srpskoj privredi, koji se manifestuje kroz sve duže rokove plaćanja unutar platnog prometa. Naravno da

Ministarstvo privrede i Vlada Srbije pokušavaju da taj problem sporog plaćanja reše na različite načine. Tu bi i banke trebalo da igraju veću ulogu tako što bi odobravale povoljnije plasmane za obrtna sredstva, možda čak i na dugi rok.

Kakva je uloga AOFI-ja u rešavanju ovog problema?

AOFI se bavi finansiranjem izvoza, tako da se naš delokrug odnosi na jedan mali deo privrede. Najinteresantniji proizvod koji nudimo je osiguranje izvoza od nenaplate potraživanja. Imajući u vidu finansijsku krizu koja je zahvatila ceo svet, najveći rizik jeste da se ne naplati potraživanje. Mislim da će za Agenciju 2015. godina biti ključna u pokušaju da se našim privrednicima još više približi ova usluga.

Naš izvoz najviše ide u Nemačku, Italiju, Austriju i zemlje okruženja. U zemljama u okruženju imaju slične probleme sa nelikvidnošću kao i mi.

Osim sa eksportno-kreditnim agencijama u drugim zemljama, mi saradujemo i sa velikim osiguravajućim kućama, a kod nekih od njih se i reosiguravamo. Te kuće imaju čitave timove koji se bave bonitetima. Kada nas reosiguravaju i preuzimaju polovinu rizika naših plasmana, oni veoma dobro proveravaju bonitete klijenata u inostranstvu.

Naš zadatak je da pomognemo izvozniciama u nastupima na inostranim tržištima kroz razne analize njihovih kupaca. Na primer, naš klijent, domaći izvoznik, javlja se nama da proverimo nekog kupca u inostranstvu. Mi potom kontaktiramo sa dva, tri naša inopartnera u zavisnosti iz koje je zemlje kompanija koju treba proveriti. Naravno, te troškove prefakturišemo klijentu, ali to je trošak koji ne prelazi 10.000 dinara. U takvom izveštaju stoji da li je ta kompanija poslovala sa dobitkom, u kojim rokovima plaćaju potraživanja, da li je bila u blokadi, da li ima rast ili pad prihoda... Izvoznik tako dobija sve podatke o finansijskom stanju potencijalnog kupca.

Da li Agencija može da pomogne domaćoj firmi koja ne može da naplati potraživanja u inostranstvu?

Mi možemo da pomognemo klijentu u naplati potraživanja u inostranstvu samo ako je to potraživanje osigurano i ako se radi o faktoringu. Onda mi angažujemo advokate

u toj zemlji koji u naše ime i za naš račun pokušavaju da naplate potraživanje. Kod osiguranja, čim se dokaže da izvezena roba nije naplaćena, mi u roku od mesec dana isplaćujemo 40 odsto potraživanja i naši partneri koji nas reosiguravaju još 40 odsto, pošto se osigurava najviše 80 odsto potraživanja. Nakon toga se naši partneri iz inostranstva angažuju da taj račun naplate.

Naravno, mi uradimo sve analize, ali ko je mogao pre godinu, dve dana da zamisli da će se ovo desiti u Ukrajini. Srećom, mi nemamo osiguranog izvoza u Ukrajini, ali imali smo faktoring koji se završio srećno pre ove situacije. Sada smo stopirali rad sa Ukrajinom.

Da li je izvoz u Rusiju zaustavljen zbog pada rublje?

Imamo manje zahteva za finansiranje pripreme izvoza za Rusiju. Rade se poslovi koji traju već duži niz godina, ali ne vidim da se išta kreće u pozitivnom pravcu što se tiče novih poslova.

S obzirom na nelikvidnost na tržištu, da li je faktoring zaživeo u dovoljnoj meri u Srbiji?

Factoring je alternativni izvor finansiranja gde se za razliku od kredita analiziraju i kupac i prodavac, odnosno i ustupilac potraživanja i dužnik. To je za srpsko tržište i dalje novi vid finansiranja koji bi zaista trebalo da doprinese poboljšanju likvidnosti.

Mi iz godine u godinu povećavamo svoj udeo u faktoringu i u međunarodnom i u domaćem platnom prometu. Suština je da se mnogo brže može doći do sredstava i može da se isprati više ciklusa. Ako su rokovi plaćanja 90 dana, klijent može biti siguran da će u jednoj godini četiri puta povući sredstva. Taj proizvod je skuplji od kreditiranja zbog većeg rizika, ali je za ovakvu situaciju mnogo korisniji nego kredit za likvidnost.

Naravno, firme moraju da ispune naša četiri osnovna uslova: da imaju izvoz u prethodnoj godini, da imaju izvozni ugovor koji je predmet finansiranja, da su platili sve poreze i dopnose i da su imali neto dobitak u prethodnoj godini.

Kako funkcioniše faktoring?

Klijent se nama obraća sa zahtevom i dostavlja dokumentaciju sličnu dokumentaciji za kredit. Dostavlja nam i spisak svojih kupaca čije fakture treba da otkupimo. Mi radimo analizu tih kupaca i analizu ustupioca potraživanja. Nakon toga klijentu se odobrava linija na 12 meseci za vreme čijeg trajanja klijent može da donese koliko god faktura ima a koje su predmet otkupa. Nakon potpisivanja ugovora, klijent donese fakturu, a mi obavestimo njegovog kupca da otkupljujemo fakturu i on mora da potpiše ustupnu izjavu. Nakon potpisivanja te izjave, puštamo sredstva našem klijentu u iznosu 90 odsto vrednosti fakture. Nakon dospeća fakture, njihov kupac plaća nama, a mi razliku od 10 odsto nakon odbitka kamate i naknada prosledujemo klijentu. Čim se to isplati, klijent može da donese novu fakturu.

Sa kolikim sredstvima AOFI raspolaže u 2015. godini?

AOFI je osnovana 2005. godine sa kapitalom od 20 miliona evra, a ove godine raspolaže sa kapitalom od 60 miliona evra. Agencija od osnivanja ostvaruje neto dobit. Nismo direktni budžetski korisnici, ne učestvujemo na rashodnoj strani budžeta. Na prihodnoj strani učestvujemo porezima i doprinosima, porezom na dobit i delom dobiti koji uplaćujemo u budžet.

Da li AOFI ima problema sa naplatom svojih potraživanja?

Kao i svaka finansijska institucija, danas i mi imamo određenih problema sa potraživanjima, ali uglavnom sa potraživanjima iz vremena ekspanzije pre krize 2007. i 2008. godine. Ljudi su se preterano zaduživali i imali su dobre bilanse. To je balast iz prethodnog perioda koji je već računovodstveno ispravljen, tako da je dobit od 400 miliona dinara iz prošle godine realan pokazatelj našeg poslovanja. Uvek može da se desi da neko upadne u problem i da ne može da plati, ali onda se ide u restrukturiranje. Mi moramo da čuvamo kapital koji nam je država poverila, ali u našem statutu piše da je naša primarna funkcija da

pomognemo razvoju privrede i smanjenju spolnotrgovinskog deficita. Nije ideja da se odmah klijent sahrani, već da se nađe način da se klijentu pomogne da izađe iz problema.

Kolike su kamatne stope na vaše kredite za likvidnost i za faktoring?

Kamate za kredite za likvidnost kreću se od tri do sedam odsto fiksno, indeksirane u evrima i, što je važno, kredit se isplaćuje i naplaćuje po srednjem kursu tako da klijent koji izvozi i naplaćuje u evrima nema nikakve gubitke zbog kursnih razlika.

Kamatne stope u faktoringu su fiksne od pet do devet na godišnjem nivou, uz naknadu od 0,3 do jedan odsto po fakturi. Naši izvoznici mogu da nam se jave i za eskont menica i otkup fakture i u domaćem platnom prometu. Važno je da je izvoznik i da mu je taj posao važan za održanje likvidnosti. Tu se kamatne stope kreću od osam do 12 odsto fiksno u dinarima, uz naknadu od 0,35 odsto.

Usluga faktoringa kod nas je jeftinija od kredita kod mnogih banaka. Jeste skuplje nego u Evropi, ali su naše kamatne stope uopšte, ne samo kod stranih nego i kod domaćih banaka, veoma visoke.

Ekonomisti navode izvoz kao glavni generator privrednog rasta. Da li bi, i kako, država mogla da podstakne izvoz?

Izvoz je možda i najvažniji pokretač privrede i povećanje izvoza bi imalo višestruk značaj za ekonomiju. Država je kroz različite mere pokazala da želi da pomogne izvoz. Fond za razvoj je izašao sa programom finansiranja izvoznih preduzeća sa dugim rokovima i daleko nižim kamatnim stopama od trenutnih tržišnih.

Ministarstvo privrede se aktivno uključilo u promociju Agencije za osiguranje izvoza, odnosno približavanje naših usluga izvoznicima. Imali smo sastanak sa privrednicima iz Novog Pazara i okoline, a planirani su sastanci sa privrednicima svih regiona, na kojima će biti prisutni, pored predstavnika Ministarstva privrede, i ljudi iz Fonda za razvoj, SIEPA-e i AOFI-ja.

Kristin Moro, Nj.e. ambasador Francuske u Srbiji

SRBIJA IMA INTERES DA PRIVUĆE KOMPANIJE IZ CELOG SVETA

Francuske kompanije su nedavno pokazale interesovanje za projekte javno-privatnog partnerstva u Srbiji. Možete li nam reći koji su najvažniji planovi francuskih kompanija za investiranje u Srbiji?

Kada je francuski premijer posetio Srbiju u novebru 2014. godine, pratio ga je veliki broj kompanija iz različitih sektora: transporta, energetike, informacionih tehnologija, telekomunikacija, građevinarstva, bankarstva i specijalizovanih usluga. U mnogim od tih sektora može se razmatrati i javno-privatno partnerstvo koje ne znači samo pronalaženje novih načina finansiranja, već i novih modela poslovanja koji mogu ponuditi značajna unapređenja u kvalitetu javnih usluga.

Koji sektori su najatraktivniji za francuske kompanije?

Postoji potencijal za nove ideje i nove projekte u različitim sektorima - od informacionih tehnologija do poljoprivrede, preko proizvodnje automobila do infrastrukturnih projekata. Francuske kompanije uspostavile su solidno prisustvo u Srbiji i mogu doneti rešenja i ekspertizu za poboljšanje lokalnih javnih usluga ili transportne infrastrukture. Srbija je takođe dobro pozicionirana da postane logistička platforma za region kao zemlja koja je otvorena za poslovanje sa EU koja je i tačka porekla i destinacija trgovinskih tokova, ali i zbog razvoja trgovine sa CEFTA zemljama i ostatkom regiona. Niski troškovi proizvodnje doprinose konkurentnosti Srbije kao destinacije za investitore, posebno u industrijskom sektoru. I znam da kompanije u IT sektoru kao što su Atos ili Šnajder imaju pozitivno iskustvo u dosadašnjem poslovanju, a i ostale francuske kompanije mogu imati koristi od toga da se

bolje upoznaju s tim šta Srbija ima da ponudi u ovoj oblasti.

Koje su najveće investicije francuskih kompanija u Srbiju?

U nekoliko slučajeva francuske kompanije su ostvarile značajno prisustvo u Srbiji. Upravo sam pomenula informacione tehnologije. Finansije su takođe važna oblast: francuske banke i osiguravajuće kompanije posluju u Srbiji već dugo i imaju dobru mrežu sa srpskim i međunarodnim kompanijama u Srbiji, kao i sa domaćinstvima u celoj Srbiji od Beograda do Užica, Leskovca i Subotice.

Mišlenova fabrika u Pirotu je dobra ilustracija šta se može postići u Srbiji - Mišlen je sada treći srpski izvoznik i proizvodnja se može povećati za čak 30 odsto u naredne tri godine. To znači da Mišlen, iz njihove perspektive, smatra da poslovanje u Srbiji ima dobrog ekonomskog smisla, kao i da imaju značajan pozitivan uticaj na ekonomiju zemlje. Imamo nove, manje investicije od strane kompanija koje prave delove za auto-industriju, to je novi trend koji se pojavljuje i koji bi, po mom mišljenju, mogao da se ubrza u narednim godinama. Poljoprivreda je jednako važan sektor za naše kompanije, i određeni broj firmi već radi u Srbiji, posebno u Vojvodini. U poljoprivredi postoji i snažan potencijal za novu trgovinu i investicije.

Koji su glavni problemi sa kojima se suočavaju investitori koji posluju u Srbiji?

Francuske kompanije i dalje skreću pažnju na činjenicu da je pravosudni sistem spor i nepredvidljiv i da korupcija nije nestala. Vlasništvo nad zemljištem, ili prosto mogućnost dugoročnog planiranja je ozbiljna prepreka razvoju u poljoprivrednom sektoru. Takođe pominju i teškoće u dobijanju građevinskih dozvola. Po-



red toga, mnogo naših kompanija bi moglo da donese efikasnost i stručnost u izgradnju infrastrukture, puteva, vozova, ali u ovom trenutku im je veoma teško da se razvijaju. U najvećim javnim kompanijama odgovornim za ove investicije trenutno se odvijaju promene i to može da znači da će se situacija promeniti i da će postati lakše za kompanije da jasno vide budući razvoj.

U interesu zemlje je da privuče kompanije iz celog sveta jer će dolazak različitih znanja imati pozitivan uticaj na kvalitet i cenu tih velikih projekata. Naravno, unapređenje transportne infrastrukture u regionu biće ključ ekonomskog razvoja.

Koje prednosti francuske kompanije vide u investiranju u Srbiji?

Zависи od sektora i od kompanije. Za kompanije u industrijskom sektoru su pozicija Srbije

u regionu, jednostavni trgovinski tokovi i blizina ostalih evropskih proizvodnih i potrošačkih centara, niski troškovi proizvodnje i dobar kvalitet radne snage veoma jake prednosti. To znači da sa pravom infrastrukturom Srbija u proizvodnji može biti solidna alternativa drugim regionima u Evropi. IT kompanije imaju koristi od kvaliteta inženjera, koji dolazi verovatno i od solidne tradicije u toj oblasti kao i od snage matematičkih škola. U francuskim kompanijama koje zapošljavaju veliki broj ljudi su mi takođe rekli da postoji dobra kulturološka usklađenost između francuskih i srpskih radnika.

Francuska poslovna zajednica i u Srbiji i u Francuskoj pomno prati ekonomsku situaciju u zemlji, preduzete i planirane reforme, diskusije u kontekstu EU pregovora, kao i sporazum sa MMF-om. Uvereni su da Srbija ima veliki potencijal koji će stvoriti nove mogućnosti za trgovinu i investicije. Nažalost, poplave prošlog proleća imale su negativan uticaj na rast i rekonstrukcija je zahtevala mnogo vremena i novca koji je mogao biti upotrebljen za druge projekte. Ali rekonstrukcija je takođe bila, a i sada je, šansa da se udruže snage i u obzir uzmu novi kriterijumi povezani sa prevencijom poplava i prilagođavanjem na klimatske promene, što je sve važija tema u godinama koje dolaze.

Šta je neophodno uraditi da bi Srbija bila atraktivnija za investicije i trgovinu?

Prethodno ste pitali za najveće probleme sa kojima se suočavaju francuske kompanije: rešavanje nekih od tih problema imalo bi pozitivan efekat. Dodala bih još nekoliko stvari na tu listu: zdravija makroekonomska perspektiva, završavanje programa privatizacije u rokovima propisanim zakonom, unapređenje efikasnosti velikih javnih preduzeća. Takođe bih istakla važnost političkog faktora regionalnog dijaloga i saradnje. To pomaže u stvaranju boljeg okruženja za ekonomski razvoj i unapređenje regionalnih projekata, a regionalno tržište će imati pozitivne efekte na rast svake od zemalja u regionu.

Krister Asp, Nj.e. ambasador
Švedske u Srbiji

JOŠ IMA MESTA ZA NAPREDAK

U poslednjih deset godina bilo je mnogo nepoznanica u srpskom društvu i mnogo važnih odluka je odlagano. Ipak, sada kada su počeli pregovori o članstvu u EU i kada se preduzimaju reforme trebalo bi da sve bude brže i transparentnije

Kakvo je vaše mišljenje o poslovnom okruženju u Srbiji?

Poslovno okruženje se unapređuje. Reforme koje sadašnja vlada sprovodi su korak u dobrom pravcu i siguran sam da će rezultati postepeno biti vidljivi u sledećih nekoliko godina. Ipak, i dalje ima mnogo toga da se uradi na svim nivoima, ali Srbija je očigledno na dobrom putu.

Kada će IKEA otvoriti svoju prvu prodavnicu u Srbiji?

Verujem da će izgradnja krenuti ove godine i da ćemo videti otvaranje prve od ukupno pet IKEA prodavnica u 2016. godini. Takođe verujem da će IKEA u Srbiji dati snažan pozitivan signal drugim stranim investitorima o budućem pravcu srpske ekonomije. IKEA je već ovde sa regionalnom kancelarijom, ali će prva prodavnica biti vidljiv znak tog prisustva.

Dolazak IKEA-e u Srbiji je tema poslednjih deset godina. Koji su bili razlozi toliko dugog odlaganja njenog dolaska?

U poslednjih deset godina bilo je mnogo nepoznanica u srpskom društvu i mnogo važnih odluka je odlagano. Ipak, sada kada su počeli pregovori o članstvu u EU i kada se preduzimaju reforme mnogo nepotrebnih procedura, trebalo bi da sve bude brže i transparentnije. Takođe, želim da dodam da je IKEA dobila snažnu podršku sadašnje vlade, što je slučaj i sa ostalim švedskim investicijama u Srbiji. Nedavna poseta premijera Vučića Švedskoj privukla je značajno interesovanje švedskih kompanija, što verujem odražava jasne prioritete vlade da uđe u Evropsku uniju, odnosno da Srbija postane deo unutrašnjeg tržišta EU.

Možemo li očekivati i druge investicije švedskih kompanija u Srbiji u narednom periodu?



SRBIJA IMA FANTASTIČAN POTENCIJAL U POLJOPRIVREDI, PROIZVODNJI I LJUDSKIM RESURSIMA. I NE ZABORAVIMO DA U ŠVEDSKOJ POSTOJI VELIKA SRPSKA DIJASPORA KOJA IMA VEZE SA OBA DRUŠTVA, ŠTO JE VELIKA PREDNOST ZA TRGOVINSKU RAZMENU

Danas imamo oko 80 švedskih kompanija prisutnih u Srbiji i vidimo uvećano interesovanje za investiranje ovde, posebno od strane informaciono-tehnoloških kompanija. Mnoge od njih su mala i srednja preduzeća koja vrednuju geografsku i kulturnu blizinu, ali više od svega, nivo cena i kvalitet radne snage. Ne bih bio iznenađen kada bih video mnogo više kompanija koje otvaraju kancelarije u Srbiji u narednih nekoliko godina.

Gde vidite potencijal za intenzivniju trgovinsku saradnju između Srbije i Švedske?

Postoji potencijal za veću trgovinu u svim oblastima. Švedska je moderna ekonomija koju pokreću inovacije sa velikim iskustvom u međunarodnoj trgovini. Postoji prostor da se prodube naši trgovinski odnosi transferom znanja i razmenom iskustava koja mogu da podrže srpsko društvo na različitim nivoima. Srbija, sa druge strane, ima fantastičan potencijal u poljoprivredi, proizvodnji i ljudskim resursima.

I ne zaboravimo da u Švedskoj postoji velika srpska dijaspora koja ima veze sa oba društva, što je velika prednost za trgovinsku razmenu.

Šta bi mogle biti prednosti Transatlantskog trgovinsko-investicionog partnerstva za Srbiju?

Kao i sve zemlje EU, i Srbija kao član EU može mnogo dobiti od Transatlantskog trgovinsko-investicionog partnerstva. Takse na uvoz iz SAD će biti smanjene, a izvoz hrane, automobila i drugih proizvoda preko Atlantika biće mnogo lakši, što će generisati radna mesta. Drugi važan faktor je da će izvoz energije iz SAD biti olakšan, što će stvoriti mogućnosti da Evropa diversifikuje energetske zavisnosti. To je nešto što će biti veoma pozitivan razvoj, po mom mišljenju. Švedska kao glasan zastupnik slobodne trgovine je zauzela pozitivan stav prema pregovorima o TTIP i nadamo se će nas druge zemlje slediti.

Mišel Sent Lot, direktor UNICEF-a za Srbiju i Crnu Goru

DECA SU NAJDRAGOCENIJI LJUDSKI KAPITAL SRBIJE

Na Svetskom ekonomskom forumu, koji je nedavno održan u Davosu, UNICEF je predstavio izveštaj Kako investicijama unaprediti obrazovanje i pravičnost, u kojem se snažno zagovara pravičnija raspodela sredstava u obrazovanju na globalnom nivou. Da li postoji globalna kriza u obrazovanju?

Nažalost, došlo je do zastoja u povećanju pristupa školovanju – 58 miliona dece osnovnoškolskog uzrasta ne ide u školu. Danas u svetu ima blizu jedne milijarde dece osnovnoškolskog uzrasta i dece koja bi trebalo da pohađaju niže razrede srednje škole. Previše ove dece ne dobija kvalitetno obrazovanje usled siromaštva, ratnih sukoba i diskriminacije po osnovu pola, smetnji u razvoju i etničke pripadnosti. Pored toga, mnogo dece koja trenutno pohađaju nastavu ne stiču znanje u školi. Podaci pokazuju da 130 miliona dece koja stignu do 4. razreda ne savlada osnove čitanja i aritmetike.

Državna sredstva koja se odvajaju za obrazovanje sve su manja, a od 2009. godine zvanična pomoć razvoju obrazovanja umanjena je za 10 odsto. Na godišnjem nivou, postoji manjak od 26 milijardi dolara za finansiranje obezbeđivanja univerzalnog osnovnog obrazovanja u 46 država s niskim prihodima.

UNICEF apeluje na vlade i donatore da povećaju ulaganje u obrazovanje, da se postaraju da se sredstva koriste na efikasniji način i da se pravičnije raspoređuju. Poslovni sektor mora da ima veću ulogu u mobilisanju sredstava za obrazovanje, kao i da uskladi poslovne ciljeve i prakse sa obrazovnim ciljevima. Preciznije rečeno, samo pet procenata godišnjeg profita 15 kompanija koje najviše zarađuju na globalnom nivou, pokrilo bi pomenuti nedostatak sredstava.

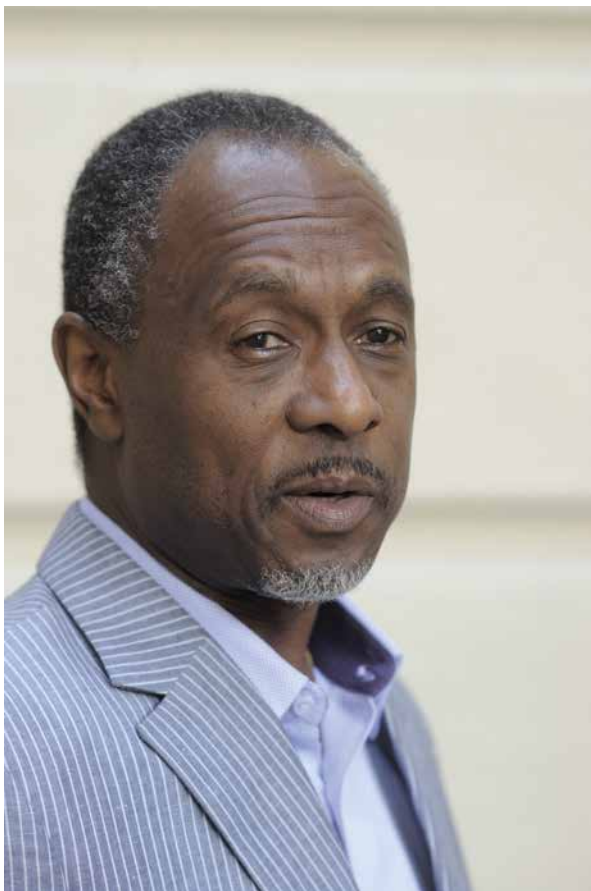
Gde povlačite granicu između odgovornosti države/vlade i odgovornosti poslovnog sektora

za ostvarivanje dečjih prava?

Država je ta koja ima najveću obavezu da zaštiti dečja prava i omogući njihovo ostvarivanje. Uloga vlade obuhvata i zaštitu dece od kršenja njihovih prava od strane trećih lica, pa i od strane poslovnog sektora. Jačanjem svojih regulatornih vlasti, vlade dobijaju i niz opcija „meke moći“ (soft power) kojima mogu da podstiču poslovni sektor da počne da poštuje i podržava dečja prava. Stimulacija i destimulacija koju vlada uspostavlja oblikuje okruženje u kojem kompanije posluju, čime se olakšava ili donekle otežava postupanje u skladu sa inicijativom Principi poslovanja i prava deteta. Principi pozivaju poslovni sektor da pomogne i podrži vlade u njihovim naporima da poštuju, zaštite i ispune dečja prava, kao i da se angažuje zajedno s vladama i drugim društvenim akterima na kreiranju stimulativnog okruženja u kojem kompanije posluju.

Imajući u vidu da se dečja populacija sve više smanjuje, svako dete u Srbiji treba tretirati kao suvo zlato. Ulaganje u svako dete je apsolutni imperativ, kako bi svako to dete moglo da razvije svoj puni potencijal. To nije samo osnovno pravo, već i logična i vizionarska ekonomija: inkluzivno i kontekstu prilagođeno kvalitetno obrazovanje od ranog uzrasta (od tri godine života) jedini je način da stopa povraćaja investiranja Srbije u obrazovanje bude maksimalna.

Svi naši lideri treba da imaju na umu da će današnja deca postati okosnica naše buduće baze poreskih obveznika. Država i njeni organi ne generišu prihod, iako kreiraju i podržavaju stimulatивно okruženje neophodno za ekonomski rast. Ali ova mašinerija, neophodna za razvoj jedne zemlje, postoji samo zahvaljujući poreskim obveznicima, bilo da su oni korporacije ili pojedinci. Imajući u vidu sve manji broj poreskih obveznika i spori rast korporativnog sektora, fiskalni prostor Srbije će zavisiti ili od većeg oporezivanja



pojedinaca i korporacija ili od viših prihoda pojedinaca kroz plate i viših korporativnih prihoda kroz izvoz i povećanje prodaje robe i usluga.

Samo bolje i adekvatnije obrazovanje može omogućiti veću verovatnoću da se zarade veće plate i tako se osigura jača baza poreskih obveznika, kao i da se izgradi društvo koje će manje zavisiti od sistema socijalne zaštite.

Inkluzivno obrazovanje je jedina strategija koja može osigurati da baš svaki pojedinac da svoj doprinos društvu.

Za privatni sektor, to je strategija za opstanak i lako je sagledati njenu ekonomsku logiku, a to je da ulaganje u decu predstavlja ulaganje u sadašnje i buduće potrošače, u buduću radnu snagu, akcionare i lidere.

Koji su najveći izazovi u vezi sa obrazovanjem u Srbiji?

Srbija je načinila najveći napredak u oblasti obrazovanja u poslednjih 10 godina, jer je pove-

ćan broj dece obuhvaćene sistemom obrazovanja. Neto stopa upisa 2012. godine je bila veoma blizu univerzalne, tj. 98 odsto. Međutim, detaljni podaci dobijeni tokom Istraživanja višestrukih pokazatelja položaja dece i žena u Srbiji (MICS5), sprovedenog 2014. godine, pokazuju da postoje i značajni dispariteti kada su u pitanju deca iz najsiromašnijeg kvintila i deca koja žive u romskim naseljima.

Mreža osnovnih škola u Srbiji je najvećim delom kreirana tokom 60-ih godina prošlog veka i nije ažurirana shodno demografskim promenama koje su se desile u međuvremenu. Takođe se nije dovoljno prilagodila potrebama lokalne zajednice. Oko polovina svih opština ima naselja u kojima ne postoji osnovna škola, a učenici moraju da putuju i više od 10 km do škole. Neke škole u seoskim oblastima imaju samo nekoliko učenika, dok škole u gradskim sredinama, zbog sve većeg broja učenika, rade u dve smene ili čak u tri smene.

U okviru nedavno usvojenog Zakona o obrazovanju uveden je koncept inkluzivnog obrazovanja, kao i niz odredaba za njegovo sprovođenje. To obuhvata individualizovanu nastavu i učenje, pozitivne mere za upis u škole, individualni obrazovni plan, uvođenje pedagoških asistenata, itd. Ipak, ove mere nisu u potpunosti sprovedene, a obrazovni indikatori pokazuju da postoji visok stepen nejednakosti.

A kakav je kvalitet obrazovanja u Srbiji?

Kvalitetno obrazovanje za svu decu, kao osnovno pravo deteta, utemeljeno je u zakonski okvir u Srbiji. Rezultati različitih međunarodnih i nacionalnih procena pokazuju da deca u nižim razredima osnovne škole imaju bolja postignuća, koja se zatim smanjuju u višim razredima. Podaci pokazuju da 80 procenata dece pohađa srednju školu, koja nije obavezna. To je dobro, ali smotljivo zbog kvaliteta obrazovanja jer generacije dece završavaju školovanje bez stečenog znanja i veština koji su neophodni na tržištu – nisu naučeni da slobodno razmišljaju i logično povezuju stvari. Zbog toga verujemo da je potrebno da se promene nastavni planovi i programi, i da je dalja reforma obrazovanja neophodna.



© UNICEF SRBIJA/SHUBUCKL

Moramo biti svesni da uprkos visokoj nezaposlenosti u mnogim zemljama, globalna ekonomija ulazi u period nedostatka talentovanih radnika i taj problem se mora rešiti kako bi se osigurao ekonomski rast širom sveta. Razumevanje i rešavanje problema u vezi s ljudskim kapitalom je stoga od suštinske važnosti za kratkoročnu stabilnost, kao i za dugoročni rast, prosperitet i konkurentnost nacija.

Da li Srbija dovoljno ulaže u decu?

Stanovništvo Srbije sve više stari, zbog čega je ulaganje u decu još značajnije. Budućnost svake zemlje zavisi od sposobnosti, talenta i veština njenih građana. Ulaganje u ljudski kapital je od ključne važnosti za svako društvo i ekonomiju, a naročito za Srbiju u kojoj, u odnosu na ukupno stanovništvo, živi samo 17,6 odsto dece mlađe od 18 godina. Ukoliko ne bude investirala u obrazovanje, Srbija će u budućnosti gubiti svoja sredstva. Podaci iz izveštaja o ljudskom kapitalu, koji je predstavljen na poslednjem Svetskom ekonomskom forumu, pokazuju da Srbija ima najniže ocene kada su u pitanju kvalitativni pokazatelji talenta, a slabe ocene za obučenost kadrova i visoku nezaposlenost takođe smanju-

ju ukupnu ocenu za radnu snagu i zaposlenost, koje su stub društva. U ovom izveštaju se navode sveobuhvatni, dugoročni pokazatelji o tome u kojoj meri države umeju da iskoriste snagu svog ljudskog kapitala i kreiraju radnu snagu koja odgovara potrebama konkurentne ekonomije.

Koje je, po vašem mišljenju, rešenje za tu situaciju?

Deca su najdragoceniji ljudski kapital Srbije. Zbog toga je apsolutno neophodno da Srbija ulaže u svoju decu. Kao što sam već naglasio, potrebna je reforma obrazovnog sistema. A važna je i dalja reforma sistema socijalne zaštite... Prioritet treba da budu deca koja su najviše marginalizovana – siromašna i deca etničkih manjina, deca sa smetnjama u razvoju i deca koja žive u seoskim područjima - kako bi se smanjio jaz i kako bi se osiguralo da nijedno dete ne bude izostavljeno. Deca su najveće bogatstvo svake nacije. Zato im treba pokloniti svu našu pažnju i obezbediti neophodnu podršku. Zaštita dečjih prava pomaže da se izgrade jake, dobro obrazovane zajednice koje su od vitalnog značaja za stvaranje stabilnog i produktivnog poslovnog okruženja.

DONACIJA UNICEF-u, POMOĆ UGROŽENOJ DECI

Preko novog Direct Debit sistema moguće je redovno uplaćivati sredstva UNICEF-u bez naknade i tako doprineti da se najugroženijem delu društva, deci, pruži šansa za pristojan život

“Svi zajedno, udruženi, možemo da stvorimo bolje uslove za našu decu. I to jedino tako, kao jedan dobro organizovan tim koji je posvećen današnjoj generaciji dece i mladih, a time i budućnosti našeg društva”, reči su Aleksandra Đorđevića, proslavljenog košarkaša, selektora reprezentacije Srbije i ambasadora UNICEF-a, koje su tim značajnije što se procenjuje da u Srbiji oko 200.000 dece živi na granici ili ispod granice siromaštva.

S druge strane, deo društva koji se može nazvati dobrostojećim nije se proslavio davanjem manje srećnima. Prema Svetskom indeksu davanja 2014 (World giving index) Srbija se nalazi na tragičnom 124. mestu od 135 zemalja. U istraživanju građanima su postavljena pitanja: da li ste u prethodnih mesec dana donirali novac u dobrotvorne svrhe, da li ste volontirali u nekoj organizaciji i da li ste pomogli strancu, nepoznatoj osobi. Svega četiri odsto ispitanih je volontiralo i po tome smo pretposlednji u svetu, dok je najveća razlika između najbolje rangiranih i Srbije u učestalosti doniranja. U 10 najbolje rangiranih zemalja 72 odsto građana donira sredstva u dobrotvorne svrhe, dok u Srbiji svega 21 odsto novčano pomaže najugroženijima.

Ovakvi rezultati istraživanja ukazuju na još nedovoljno razvijenu kulturu doniranja u Srbiji i to pre svega kada se radi o redovnim donaci-

jama koje pokazuju opredeljenje, spremnost i posvećenost pojedinca da aktivno učestvuje u promenama za dobrobit društva.

Kao najprepoznatljivija organizacija u koju građani imaju najviše poverenja, UNICEF je preuzeo na sebe ulogu motivisanja građana da pomažu ugroženima, a pre svega deci. Osim toga, UNICEF je jedina organizacija u okviru sistema Ujedinjenih nacija koja se u potpunosti oslanja na dobrovoljne priloge.

Zbog toga je UNICEF uspostavio saradnju sa sedam poslovnih banaka i Udruženjem banaka Srbije na projektu Direct Debit.

Direct Debit ili direktno zaduženje računa po osnovu ovlašćenja predstavlja izvršenje naloga za naplatu sredstava sa računa donatora (fizičko lice) koju inicira poverilac (UNICEF), a u skladu sa uslovima iz ovlašćenja koje je definisao donator u banci u kojoj ima otvoren račun. Kategorija Direct Debit ili direktnih zaduženja najčešće se koristi za plaćanja koja se redovno pojavljuju, poput računa za komunalije, struju, telefon ili rata na ime kreditne kartice. Donator (fizičko lice) sam definiše iznos kao i period u kom želi donirati sredstva. UNICEF je postao jedan od prvih korisnika Direct Debit sistema, a banke i UBS su se odrekli naknada za uplate na račun UNICEF-a. Drugim rečima, sredstva koja budu uplaćena biće identična sredstvima koja će biti na raspolaganju UNICEF-u.

Javier Suarez, vodeći ekonomista u odeljenju za trgovinu i konkurentnost Svetske banke u Vašingtonu

REFORMA DRŽAVNIH I DRUŠTVENIH PREDUZEĆA, KREDIT ZA BUDŽETSKU PODRŠKU

Preduzeća u restrukturiranju su samo u prethodnih pet godina koštala Srbiju više od milijardu evra

Zašto je bitno za srpsku privredu da se reši problem kompanija koje su u restrukturiranju u dužem vremenskom periodu?

Sveprisutna uloga državnih i društvenih preduzeća i njihovi relativno loši rezultati poslovanja, zbog kojih je potrebna indirektna i direktna podrška države, kreiraju značajne disproporcije i utiču na neadekvatnu alokaciju faktora proizvodnje, obeshrabrujući time investicije iz privatnog sektora. Rešavanje položaja preduzeća u okviru portfolija Agencije za privatizaciju, posebno onih koja su bila u restrukturiranju u dužem periodu – da li kroz podršku za nove investicije, ili kroz partnerstva u nekoliko preduzeća koja još mogu održivo poslovati, ili kroz gašenje velike većine neodrživih preduzeća – biće od ključne važnosti za privlačenje investicija iz privatnog sektora i podsticanje ekonomskog rasta.

Preduzeća u restrukturiranju su samo u prethodnih pet godina koštala Srbiju više od milijardu evra. Ova sredstva su mogla biti mnogo bolje iskorišćena. Mnoga od njih su veštački održavana “u životu” i to sredstvima iz državnog budžeta (novac poreskih obveznika), i ostvarivala veoma nisku proizvodnju. Samo u 2013. godini, kompanije iz portfolija Agencije



za privatizaciju zbirno su generisale ukupan gubitak od 690 miliona evra. Neka od ovih preduzeća imaju u vlasništvu vrednu imovinu, ali ona nije produktivno upotrebljavana.

Konačno, specijalna zaštita od naplate potraživanja kreditora, koju kompanije u restrukturiranju uživaju, imala je za posledicu velike tržišne distorzije i otežavanje poslovanja firmi u privatnom sektoru. Ova zaštita je „doprinela“ i stvaranju nestabilne finansijske pozicija nekih velikih javnih preduzeća (kao što je, na primer, Srbijagas).

Odluka Vlade, ranije odlagana i izbegavana, da usvoji Akcioni plan za okončanje privatizacije pokretanjem stečajnog postupka za 188 preduzeća, potvrđuje posvećenost da se ubrza i finalizuje proces privatizacije u Srbiji. Treba istaći da nijedna od 188 kompanija koje su predmet Akcionog plana nije privukla investitore kada je u avgustu 2014. godine pokrenut postupak izražavanja zainteresovanosti investitora za preduzeća iz portfolija Agencije za privatizaciju.

Usvajanje Akcionog plana je konkretan korak koji vodi Srbiju u pravom smeru, što su ranije naglasile mnoge nezavisne institucije koje se zdušno bore za očuvanje interesa Srbije (FIC, NALED, Privrednik itd) i koje će doprineti da se popravi investiciona klima i kreiraju nova radna mesta kao posledica rasta u okviru privatnog sektora.

Koje su glavne kratkoročne i srednjoročne implikacije?

Usvajanje Akcionog plana je prvi korak u sveobuhvatnoj inicijativi Vlade koja ima za cilj finalizaciju procesa privatizacije. Iako ova preduzeća čine relativno mali udeo u portfoliju, u smislu imovine, dugova i radnih mesta, usvajanje ovog plana šalje nedvosmislen signal posvećenosti Vlade Srbije da implementira teške ali neophodne reforme.

Važniji koraci tek treba da se načine. Za oko 220 preduzeća iz portfolija Agencije za privatizaciju postoji interes investitora i Vlada treba da nastavi da inicira adekvatnu privatizaciju ovih preduzeća. Novi Zakon o privati-

zaciji, usvojen leta 2014. godine, omogućava fleksibilne modele, metode i mere za privatizaciju, koji treba značajno da pomognu u privatizaciji onih kompanija koje mogu biti održive. Ovo uključuje uslovno otpisivanje svih dugova prema državnim poveriocima, što poboljšava finansijsku situaciju ovih preduzeća i čini ih privlačnim za investitore. Potencijalno, mnoge od ovih kompanija mogu pronaći investitore i uspešno se restrukturirati. U slučaju da čak i uz ovako povoljne opcije na naiđu na interes investitora, ova preduzeća ne bi trebalo da budu veštački održavana u životu i to na teret svih poreskih obveznika.

Kako će Svetska banka podržati napore Vlade da reši ovaj dugogodišnji problem? Šta će se finansirati sa kreditom za budžetsku podršku i koji su uslovi finansiranja?

Svetska banka je spremna da podrži Vladu Srbije u reformama preduzeća u državnom vlasništvu sa 100 miliona dolara do kraja marta i još sa 100 miliona dolara do kraja godine, onda kada proces privatizacije preduzeća iz portfolija Agencije za privatizaciju bude gotov. Novac iz kredita banke će biti u formi opšte budžetske podrške, a može pomoći Vladi da neutrališe neke od neposrednih troškova ove reforme. Uslovi zajma su standardne odredbe Svetske banke, koji su mnogo povoljniji od uslova na tržištu (trenutno, kamatna stopa je ispod 1%, a rok otplate je obično više od 15 godina).

Kredit Svetske banke podržava tri glavna paralelna seta reformi vezano za preduzeća u državnom i društvenom vlasništvu:

- Reforme u rešavanju kompanija iz portfolija Agencije za privatizaciju, uključujući jačanje zakonskog okvira i obezbeđivanje doslednog sprovođenja

- Reforme za jačanje regulatornog i upravljačkog okvira i poboljšanje praćenja i odgovornosti za preduzeća koja će ostati u državnom vlasništvu (uključujući i velika javna preduzeća)

- Mere koje obezbeđuju radnicima pogođenim ovim procesom da imaju korektan tretman, i



da im se nudi finansijska kompenzacija, kao i mere kreirane da im pomognu u nalaženju novog zaposlenja.

Nove investicije i nova radna mesta neće doći preko noći, ali Vlada je spremna da podrži radnike i sa finansijskom kompenzacijom i sa mogućnostima osposobljavanja za novo zaposlenje.

Paralelno sa ovim, Svetska banka radi sa Vladom na novom projektu koji ima za cilj da ojača konkurentnost Srbije i da pomogne u stvaranju radnih mesta u privatnom sektoru. Projekat će poboljšati investicionu klimu, pomoći stvaranju fokusirane i bolje koordinisane ekonomske politike, pružiti podršku inovativnim i novim kompanijama, ojačati Nacionalnu službu za zapošljavanje kako bi pružala bolje usluge i nezaposlenima i poslodavcima, i napraviti ekonomski održive izmene u regulatornom okviru, koje će olakšati zapošljavanje u

formalnom privatnom sektoru za ljude koji će izgubiti svoja radna mesta u državnim i društvenim preduzećima.

Pored toga, Svetska banka je spremna da ove godine podrži napore vezane za poboljšanje korporativnog upravljanja i restrukturiranje ključnih javnih preduzeća u energetskom i transportnom sektoru. Ova preduzeća su veoma bitna u obezbeđivanju usluga investitorima i treba da pokažu bolje performanse po nižim troškovima.

Šta je sa radnicima koji će ostati bez posla?

Veoma je važno da se obezbedi adekvatna finansijska zaštita za otpuštene radnike državnih i društvenih preduzeća, kao i da se olakša prelazak na drugi posao i pruži pomoć radnicima koji su ugroženi usled otpuštanja. Vlada je posvećena pružanju adekvatne finansijske pomoći otpuštenim radnicima. Oformila je speci-

jalan fond koji se finansira iz budžeta - Transicioni fond, a koji obezbeđuje nekoliko opcija za finansijsku pomoć (otpremninu) od kojih otpušteni radnici mogu da izabere jednu. Glavni paket nudi otpremninu obračunatu na način utvrđen u Zakonu o radu, uzimajući u obzir radnu istoriju kod poslednjeg poslodavca. Ovo je adekvatan paket, koji osigurava ravnopravan tretman između otpuštenih radnika u javnom i privatnom sektoru. Vlada i ministarstva su, takođe, rešeni da ulože dodatne napore kako bi bolje povezali otpuštene radnike sa uslugama koje nudi Nacionalna služba za zapošljavanje (NSZ). Lokalne filijale NSZ će, pružanjem sa-

vetodavnih usluga u više faza, biti blisko uključene u implementaciju socijalnih programa za otpuštene radnike iz državnih i društvenih preduzeća. Pored toga, Nacionalni akcioni plan zapošljavanja će nastojati da doprinese poboljšanju položaja otpuštenih radnika, te da razvije inicijalni individualni plan. NSZ će posetiti svaku kompaniju koja objavi da će otpustiti više od 10 radnika i obavestiće radnike o uslugama i programima koji su im dostupni u Nacionalnoj službi za zapošljavanje, uključujući pojašnjenje koji kriterijumi ih kvalifikuju za određene beneficije koje kao nezaposleni mogu ostvariti.

Duško Vasiljević, stručnjak za razvoj privatnog sektora Svetske banke u Beogradu

Ključne činjenice

Ključne činjenice o 514 preduzeća iz portfolija Agencije za privatizaciju, koja čekaju privatizaciju ili restrukturiranje:

Direktne subvencije ovim kompanijama, u toku poslednjih pet godina, iznose oko 300 miliona evra. Pored toga, one su dobile indirektnu podršku od preko 700 miliona evra u vidu tolerancije za neplaćanje poreza i doprinosa, i za neplaćanje računa javnim preduzećima (kao što su EPS i Srbijagas). Finansijski problemi u pojedinim velikim javnim preduzećima koja zahtevaju značajnu podršku budžeta, delimično su stvoreni jer preduzeća u restrukturiranju nisu plaćala svoje račune.

Za oko 220 preduzeća investitori su pokazali kredibilan interes za privatizaciju. Ta preduzeća će biti privatizovana korišćenjem raznih modela, kao što su: prodaja kapitala, prodaja imovine, strateško partnerstvo. Zbirno, ove kompanije zapošljavaju oko 70.000 radnika. Za ove kompanije će Vlada početi da izdaje tendere u narednim nedeljama.

Za 188 preduzeća investitori nisu pokazali interes za privatizaciju, čak iako Zakon o



privatizaciji nudi mogućnost otpisa duga prema državnim poveriocima; 76 njih nema nijednog zaposlenog, a oko 50 ih ima do 5 zaposlenih; zbirno ove kompanije zapošljavaju oko 5.000 radnika.

Za oko 95 firmi sa oko 16.000 radnika privatizacija je odložena ili obustavljena. Ovo uključuje preduzeća iz vodoprivrede, banje, veterinarske stanice, preduzeća koja se nalaze na Kosovu i Metohiji, preduzeća koja su u vlasništvu bivših jugoslovenskih republika. Takođe, ovo uključuje određeni broj kompanija koje su uključene u aktivne sudske procese, a za koje se očekuje da će se privatizacija ponovo pokrenuti kada se ti procesi završe.

Mateo Patrone, direktor Kancelarije Evropske banke za obnovu i razvoj u Srbiji

PRIVREDNI RAST ZAVISIĆE OD REFORMI I OPORAVKA EVROPE

Srbiji je potrebno da dalje poveća izvozne sposobnosti kroz unapređenje poslovnog okruženja

Ova godina će najverovatnije biti veoma teška za Evropu, a zbog primene neophodnih mera fiskalne konsolidacije i puna izazova za Srbiju. Međutim, dugoročnije gledano, kako Vlada bude sprovodila reforme, i uslovi za snažan i održiv rast postaće očigledni, kaže Mateo Patrone.

U Tranzicionom izveštaju Evropske banke za obnovu i razvoj ističe se da nakon pada privredne aktivnosti u Srbiji u 2014. godini, u 2015. godini bi moglo doći do povratka na rast. Izvoz će ostati glavni generator privrednog rasta, ali će potrošnja ostati niska, pre svega usled kreditne stagnacije i neophodne fiskalne konsolidacije. U intervjuu za "The economy and finance board 2015 - The best companies review", direktor Kancelarije Evropske banke za obnovu i razvoj u Srbiji Mateo Patrone ipak smatra da su dugoročni izgledi Srbije povoljni ukoliko se sprovedu reforme i proces privatizacije.

Kakve su vaše prognoze za privredni rast Srbije ove i naredne godine?

U našim poslednjim ekonomskim prognozama za Srbiju vidimo povratak na skroman rast od 0,5 odsto. Dalje mogućnosti za rast zavisice od implementacije strukturnih reformi i očigledno od stepena oporavka Evrope.

Koji faktori će odlučujuće uticati na rast BDP-a Srbije ove godine? Šta će biti najveće prepreke u 2015. i 2016. godini za ekonomski rast Srbije?

Kao što sam rekao, 2015. godina će verovatno biti teška godina za Evropu. U tom kontekstu

i sa efektima neophodnih mera fiskalne konsolidacije koje su preduzete to će biti godina izazova i za Srbiju. Mislim da treba da imamo dugoročniji pogled i verujem da kako Vlada bude primenjivala svoju reformsku agendu, uslovi za izdrživ, snažan i pouzdan rast postaće evidentni.

Da li vidite izvoz kao važnu komponentu rasta srpske ekonomije i, ako je tako, zašto?

Da, naravno. Izvoz je veoma bitan u zemlji kao što je Srbija, koja je locirana u srcu Zapadnog Balkana. Izvoz je rastao po godišnjoj stopi od skoro devet odsto, doprinoseći rastu u proseku 2,4 procentna poena od 2005. godine i ostaje jedan od glavnih pokretača privrednog rasta.

Koje bi mogle biti ključne mere za povećanje izvoza?

Srbiji je potrebno da dalje poveća izvozne sposobnosti kroz unapređenje poslovnog okruženja, oslanjanje na visok nivo ljudskog kapitala i podržavanje inovativnih tehnologija i da na taj način doprinese privlačenju stranih direktnih investicija.

Ne radi se samo o povećanju izvoza već i o promeni industrijske baze prema proizvodima i uslugama sa većom dodatom vrednošću.

Veći procenat proizvoda i usluga sa dodatom vrednošću bi pomogao daljem rastu izvoza i njegovom doprinosu BDP-u. Mi aktivno radimo sa vladom kroz našu zajedničku Inicijativu za poboljšanje investicionih uslova na unapređenju poslovnog okruženja radeći na problemima kao što je nedostatak kreditnog rasta,



na korporativnom upravljanju, zaostalim infrastrukturnim projektima, kao i na procesu privatizacije.

Kako će program kvantitativnih olakšica Evropske centralne banke uticati na Srbiju i region Jugoistočne Evrope?

Program kvantitativnih olakšica Evropske centralne banke obezbediće dodatnu likvidnost za investiranje i zadržaće kamatne stope u evrozoni na istorijski niskim nivoima. I dok su ove mere uglavnom usmerene na podršku privrednom rastu evrozone, Srbija može imati koristi od kvantitativnih olakšica evropske centralne banke na više načina, posebno ako predstojeći program sa MMF-om pomogne da se javni i spoljni dug učine održivim. Očigledno je, ako se evrozona oporavi, da će to biti od koristi srpskim izvoznicima. Takođe, finansiranje za srpske banke može biti jednostavnije i jeftinije. To bi, s druge strane, moglo da pomogne po-

tencijalnom kreditiranju. Ipak, još je veoma rano, tako da ćemo morati da vidimo kako će se situacija odvijati.

Kakvi su planovi EBRD-a za finansiranje projekata u Srbiji u 2015. godini?

Nakon sjajne 2014. godine u kojoj smo investirali 450 miliona evra u Srbiji, želimo da održimo tako visok nivo učešća. Fokus ove godine biće više na energetsom sektoru sa mogućom linijom za restrukturiranje Elektroprivrede Srbije. Takođe, veoma smo zainteresovani za projekte obnovljivih izvora energije, zajedno sa privatnim investitorima. Imamo interesantne linije za projekte u korporativnom sektoru. Takođe, nadamo se da će se napraviti i konkretan napredak na polju javno-privatnih partnerstava, gde saradujemo sa drugim međunarodnim finansijskim organizacijama. U skladu sa našom strategijom za Srbiju, veoma smo zainteresovani za podršku procesu privatizacije nekoliko kompanija koje će se, nadamo se, desiti ove godine.

Andreas Beikos, direktor Kancelarije Evropske investicione banke u Srbiji

KLJUČ ZA USPEH JE SPROVOĐENJE REFORMI

Šta će najviše uticati na rast BDP-a Srbije ove godine?

Očekuje se da će se srpska ekonomija donekle oporaviti u 2015. godini nakon procenjenog pada od dva odsto u 2014. godini, čemu su najviše doprinele poplave u maju. Ipak, na rast, čije su projekcije u najboljem slučaju nula u 2015, negativno će uticati recesioni trendovi koji će imati efekat preliivanja na ekonomiju, dok nesigurno međunarodno okruženje, pre svega u evrozoni i Ukrajini, nastavlja da otežava srpski izvoz i potencijal za rast investicija. Fiskalna konsolidacija i mere objavljene novim aranžmanom sa MMF-om, uz otkazivanje projekta Južni tok, predstavljaju dodatni teret za ekonomiju koja se i dalje percipira kao nekonkurentna u poređenju sa drugim uporedivim rastućim tržištima. Ukoliko bi obećane reforme javnog sektora napredovale i poslovno okruženje se poboljšalo, očekuje se da se rast BDP-a oporavi u rasponu od dva do tri odsto od 2016. godine pa nadalje.

Koje će biti najveće prepreke privrednom rastu u 2015. i 2016. godini?

Srbija će se suočiti sa zaista teškim izazovima u narednim godinama jer fiskalna konsolidacija i reforme dodiruju skoro sve aspekte javnog sektora (državna administracija, privatizacija, bankrot, rad, penzije, planiranje i izgradnja, restrukturiranje državnih preduzeća itd.). Čini se da sada kada se Vlada odlučila za jasnu politiku podrške reformama, ipak će ključ za uspeh biti u fazi implementacije kako bi se obezbedio održivi oporavak. Jednako važno, Vlada mora naći načine da uvede podsticaje i mere za podršku rastu, posebno obraćanjem pažnje značajnom

unapređenju poslovnog okruženja, što može privući više stranih direktnih investicija. Na kraju, ali ne manje važni, jesu trendovi ka dobroj regionalnoj saradnji sa susednim zemljama, koji moraju da nastave da olakšavaju trgovinu i razmenu usluga unutar regiona.

Da li vidite izvoz kao važnu komponentu rasta?

Izvoz je od fundamentalne važnosti za konkurentnost zemlje. Jasan primer je uspeh kragujevačkog proizvođača automobila Fiat automobili Srbija, projekta finansiranog od strane Evropske investicione banke u iznosu od 500 miliona evra, što je bio katalizator za dodatne direktne i indirektno investicije u auto-industriju. Taj projekat je bio strateška investicija da privuče proizvođače delova da podrže aktivnosti FAS-a, a FAS je sada postao najveći izvoznik u zemlji sa prihodima od 1,4 milijarde evra u 2014. Srbija je na jednoj od glavnih evropskih raskrsnica i ima snažan potencijal da privuče SDI kako bi podstakla eksportno orijentisanu privredu, bilo u agroindustriji, industriji ili visokotehnološkim uslugama. Da bi se ovo desilo, zemlja mora da nastavi da gradi javnu infrastrukturu, kao što je transportna, opštinska infrastruktura, zdravstvo, obrazovanje, istraživanje i razvoj i sudstvo, što je sve podržano EIB zajmovima.

Koje su najvažnije reforme koje Srbija treba da sprovede kako bi postala konkurentnija?

Reforme koje su ranije pomenute su od najvećeg značaja i nakon ograničenog napretka poslednje dve decenije, hitne su. Status kvo, između ostalog rastući budžetski deficit i održavanje stotina gubitaskih državnih i društvenih predu-

zeća nisu održivi. Ono što postaje hitno jeste i rešavanje visokog nivoa nenaplativih kredita (NPL) koji usporavaju ekonomiju i predstavljaju rizik za trajni oporavak. Rešenje NPL mora biti praćeno sređivanjem zakonske, pravosudne, poreske i regulatorne legislative kao što su, između ostalog, nedostaci u naplati obezbeđenja, neiskorišćena mogućnost vansudskog restrukturiranja, slabosti i neefikasnosti u zakonskom institucionalnom okviru, neefikasan poreski sistem, slaba supervizija banaka i nerazvijeno tržište loše imovine.

Kako će program kvantitativnih olakšica ECB uticati na finansijski sektor Srbije i Jugoistočne Evrope?

ECB je nedavno lansirala program kvantitativnih olakšica u iznosu od 60 milijardi evra mesečno sa ukupnim obimom od oko 1,1 bilion evra. Očekuje se da se program ECB-a da otкупljuje privatni i javni dug prelije i na rastuća tržišta kao i na tržišta sirovina. Kvantitativne olakšice postale su neophodnost kako bi se podržao još uvek krhak oporavak i sprečila deflacija u evrozoni, za koju je većina zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope i baltičkih zemalja snažno vezana preko izvoznih tržišta.

Efektivne kvantitativne olakšice evrozone mogu smanjiti rizike od neuspelog privrednog oporavka u ovim regionima, uključujući tu i Zapadni Balkan. U Srbiji strane banke koje posluju na tom tržištu mogu imati veću likvidnost i manje troškove zaduživanja, mada je trenutno domaći bankarski sistem veoma likvidan i kreditiranje stagnira delom zbog recesivnih trendova i situacije sa NPL. Dok kvantitativne olakšice mogu da obezbede neko olakšanje ekonomijama, još je važnije nastaviti putem reformi, eliminisati neefikasnosti u javnoj administraciji i ohrabriti investicije.

Koji su planovi EIB za finansiranje projekata u Srbiji u 2015? Šta će biti u fokusu EIB u ovom periodu?

Podrška EIB Srbiji počela je 2001. godine i danas smo mi najveći zajmodavac privredi. Finansiramo gradnju auto-puta i obilaznica, obnovu



nacionalnih puteva i železničke mreže, obnovu i izgradnju novih škola, bolnica, pravosudnih objekata, opštinske infrastrukture, zgrada kulture, ali i obezbeđujemo podršku naučnoj zajednici kroz zajmove za istraživanje i razvoj. Značajna sredstva su već plasirana u ove sektore, ali i dalje imamo brojne projekte koji su u toku i za koje će biti odobrena značajna sredstva. U budućnosti, nameravamo da proširimo kreditiranje na sektore kao što su obnovljivi izvori energije koji imaju pozitivan uticaj na klimatske promene. Ipak, i ove i narednih godina banka će nastaviti da pozajmljuje "tradicionalnim" sektorima, a nastavimo i podršku malim i srednjim preduzećima preko komercijalnih banaka i Vlade. EIB blisko saraduje sa Evropskom komisijom i drugim međunarodnim finansijskim institucijama koje su prisutne u Srbiji i naš uticaj na ekonomiju i građane Srbije je opipljiv i dugotrajan. Kao banka EU, misija EIB je da pomogne zemlji u njenoj integraciji sa EU primenjujući najbolju bankarsku praksu u kofinansiranju važnih projekata koji promovišu rast i zapošljavanje.

Andreas Haidenthaler, trgovinski ataše u ambasadi Austrije

POTEBNO VIŠE VLADAVINE PRAVA I MANJE BIROKRATIJE

Glavni pokretači rasta za sada dolaze od stranih investicija u oblasti kao što su poljoprivreda, infrastruktura, energetika, ekologija i IT

Kakve su vaše prognoze za srpsku privredu u 2015. godini?

Odgovor na ovo zavisi od mnogo faktora, a među njima je stanje u evropskoj i u svetskoj ekonomiji, ukupna politička situacija, kao i drugi faktori poput cene nafte, kamatnih stopa i deviznih kuseva. Vidim potencijal za skroman rast ove godine i neke izazove, od kojih je glavni da li će vlada uspeti u primeni dugo najavljenih reformi.

Prema vašem mišljenju, kada će srpska privreda videti oporavak i rast i koji će biti glavni pokretači rasta?

Ako reforme budu sprovedene uspešno, onda vidim bolje potencijale za rast u 2016. i 2017. godini. Glavni pokretači rasta za sada dolaze od stranih investicija u oblasti kao što su poljoprivreda, infrastruktura, energetika, ekologija i IT. Takođe, vidim potencijal u tome da se Srbija nametne kao centar za proizvodnju za evropska tržišta.

S obzirom na veliki broj austrijskih kompanija u Srbiji, imate dobre informacije o poslovnom ambijentu. Kakvo je vaše mišljenje o njemu? Koje oblasti bi trebalo unaprediti kako bi srpsko tržište postalo privlačnije za investitore?

Austrijske kompanije su najveći strani investitori u Srbiji i kao takvi imaju dugoročnu strategiju. Ne postajete najveći investitor ako nameravate da odete posle šest meseci. Mnoge austrijske kompanije su bile prve koje su došle nakon demokratskih promena 2000. godine, a

došle su želeći da rastu zajedno sa zemljom. Zemlja se razvijala, ali ne toliko kako su svi želeli, a poslovno okruženje je slično: u prethodnim godinama bilo je mnogo govora o reformama, uglavnom u vezi sa pitanjem šta je potrebno da bi se privuklo više investicija, ali ukupni uslovi poslovanja u Srbiji i dalje imaju prostora za napredak. Na primer, godinama se u Srbiji priča o tome kako je previše birokratizovano dobijanje građevinskih dozvola. Godinu za godinom zemlja je padala na relevantnim rang-listama i tek sada imamo novi zakon o izgradnji koji će se, nadamo se, pokazati efikasnijim u stvarnosti.

Kakva su iskustva austrijskih kompanija sa regulatornim okvirom. Šta treba promeniti da poslovanje učinimo efikasnijim i jeftinijim?

Do sada, i srpske i strane kompanije morale su da troše više novca na ispunjavanje pre-reguliranih i često nepotrebnih birokratskih procedura nego na otvaranje radnih mesta! Bojim se da su mnoge stvari koje su investitori (ne samo austrijski) više puta kritikovali ostale iste poslednjih pet, šest godina: nedovoljno vladavine prava, previše birokratije, previše papirologije, potreba za reformama nekoliko zakona i više konkretnih napora i rezultata u borbi protiv korupcije.

Srpska vlada je dobila impresivan mandat od naroda. Zaista verujem da premijer želi da iskoristi taj mandat da poboljša poslovno okruženje, a tako i živote ljudi. Takođe se nadam da će te reforme imati podršku svih relevantnih institucija u Srbiji. Neke reforme mogu biti



teške i neće biti popularne u kratkom roku, ali će doneti održive koristi na dugi rok za srpske kompanije, kao i za srpski narod.

Koji sektori su najinteresantniji austrijskim kompanijama za investiranje?

Tradicionalno, austrijske kompanije su bile aktivne u finansijskim uslugama i u telekomunikacijama. Austrijske banke, na primer, bile su prve strane banke u Srbiji nakon demokratskih promena 2000. godine. U poslednje vreme vidimo interesovanje austrijskih kompanija za proizvodnju, posebno radno intenzivnu proizvodnju, poljoprivredu i proizvodnju hrane, energetiku i ekologiju, kao i za IT industriju. Razlozi za investiranje su svuda isti: vidi se potencijal tržišta koje želite da razvijete ili vidite

centar za proizvodnju koji ima konkurentске prednosti. Ako možete da kombinujete oboje, tim bolje.

Šta je potrebno da se privuče više greenfield investicija?

Ne bih razdvajao previše greenfield od brownfield investicija - obe imaju i prednosti i mane. Pored kreiranja pravog okruženja, jedna od najvažnijih stvari, po mom mišljenju, jeste staviti zemlju na "ekonomski radar" poslovnih ljudi. Drugim rečima, promovisati Srbiju u inostranstvu i informisati ljude da je Srbija sigurno i predvidljivo mesto za poslovanje. Ne treba reći da promotivna poruka i stvarnost moraju da se poklapaju - obećanje je obećanje i mora se ispuniti.

Dimitrije Knjeginjić, član Upravnog odbora Saveta stranih investitora

BOLJA PRIMENA PROPISA ZA BOLJI PRIVREDNI AMBIJENT

Potrebno je stvoriti jake institucije koje mogu da sprovedu moderne zakone i obezbede jednake uslove poslovanja

FIC tradicionalno objavljuje Belu knjigu sa preporukama za unapređenje poslovne klime. Da li ste zadovoljni odnosom Vlade prema tim preporukama?

Nakon više od jedne decenije od osnivanja Saveta stranih investitora, možemo reći da su sve Vlade Srbije saradivale i bile otvorene da saslušaju stavove stranih investitora o poslovnoj klimi. Svaka godina donosila je napredak u saradnji sa Vladom, što svedoči o sazrevanju institucije javno-privatnog dijaloga. Međutim, saradnja na deklarativnom i sprovedbenom nivou se razlikuje, jer kada je reč o sprovođenju, uspeh je umeren. Ovo ne mora nužno biti zbog nedostatka volje, već je pre rezultat nepravovremenog razmatranja kompleksnosti tranzicije. Prema pregledu realizacije preporuka iz Bele knjige iz 2014. godine, od ukupno 296 preporuka datih 2013. godine, u 37% slučajeva je ostvaren napredak (110), a u 63% nije (186). S druge strane, Vlada je usvojila 60% predloga Saveta, ali je realizovala samo jednu trećinu projekta Sveobuhvatne reforme propisa, tzv. „giljotine propisa“ koji je pokrenut 2009. godine.

Gde vidite najviše prostora za unapređenje poslovnog okruženja u 2015?

Vlada Srbije je preduzela reformske poteze u prethodnoj godini i pozitivni pomaci su za beleženi u oblasti rada, planiranja i izgradnje, stečaja i privatizacije. Ove reforme ukazuju na spremnost Vlade Srbije da reši osnovne probleme koji koče konkurentnost Srbije, kao što je to bio slučaj sa Zakonom o radu. Takođe, Vlada ulaže napore u sprovođenje fiskalne konsolidacije usvajanjem hitnih mera koje bi trebalo

proširiti na privatizaciju i korporativizaciju javnih preduzeća i reformu javne uprave radi postizanja dugoročnih rezultata. Ključna pitanja se i dalje odnose na probleme primene propisa i nedostatka odgovarajućih podzakonskih akata i institucionalnog kapaciteta kojim bi se podržala primena novih zakona. Glavni problemi na čijem rešavanju treba raditi u budućnosti su: ozbiljna reforma javnog sektora, što podrazumeva i sistemske reforme penzionog, zdravstvenog i obrazovnog sistema, kao i završetak privatizacije i restrukturiranje javnih preduzeća.

Koje su ključne mere koje vlasti treba da primene kako bi privukle više stranih investicija?

Potrebno je stvoriti jake institucije koje mogu da sprovedu moderne zakone i obezbede jednake uslove poslovanja. Smanjivanje administrativnih barijera i unapređenje poslovne klime je uvek aktuelno pitanje. I na kraju, a ne manje važno, ostaje i dalje naša ključna poruka da su predvidljivost i stabilnost poslovne klime osnovni preduslovi za očuvanje postojećih i privlačenje novih investicija.

I šta treba da urade kako bi sprečili eventualni odlazak postojećih stranih kompanija?

Veoma je važan kontinuiran rad na unapređenju poslovnog okruženja, harmonizaciji i primeni zakon, kao i uopštenom pojednostavljenju procedura za dnevno poslovanje na ovom tržištu. Blagovremene konsultacije sa privatnim sektorom na temu zakonske regulative su apsolutni imperativ kome treba težiti i koji Savet stranih

investitora podržava i uvek rado u njima učestvuje prenoseći dobre prakse kompanija članica iz regiona i drugih zemalja.

Koji su najveći problemi koje pravi siva ekonomija i koji su predlozi FIC-a za rešavanje ovog problema?

Siva ekonomija negativno utiče na sve činioce u društvu, ekonomiju uopšte kao i državni budžet, čime se pogoršava ukupni investicioni ambijent za potencijalne investitore. Nedožvoljena trgovina ima dve direktne negativne posledice: smanjenje budžetskih prihoda i stvaranje nejednakih uslova poslovanja na tržištu. Kao odgovor na to, u maju 2014. godine Savet je formirao Odbor za borbu protiv nedozvoljene trgovine, koji okuplja članove iz raznih privrednih grana koje se sve suočavaju sa negativnim efektima nedozvoljene trgovine. Trenutno, siva ekonomija opstaje zbog: preklapanja nadležnosti različitih inspekcija, nejasnih propisa i tzv. „rupa u zakonu“ koje dozvoljavaju prenos odgovornosti sa jedne institucije na drugu, nedostatka adekvatnog nadzora i odgovornosti državnih službenika. Država treba da nađe dugoročno rešenje ovog problema stvaranjem jasnog okvira pogodnog za poslovanje s jedne strane i strogog nadzora nad njegovom primenom, s druge. Fokus treba da bude na obezbeđivanju bolje koordinacije i saradnje između različitih inspekcija u cilju brze reakcije i efikasnijeg rešavanja problema sa kojima se kompanije suočavaju. Savet je spreman da pomogne u ovom procesu razmenom iskustava i predlozima svog Odbora za borbu protiv nedozvoljene trgovine.

Skupština je donela Zakon o planiranju i izgradnji koji stupa na snagu u martu. Šta će on doneti za investitore i koji će biti izazovi u primeni ovog zakona?

Pomenuti zakon donosi određeni napredak u 80% preporuka Saveta, ali napredak nije potpun. Najveće izmene su donete uvođenjem objedinjene procedure izdavanja dozvola sa idejom ubrzanja postupka i osiguranja njegove veće transparentnosti. Međutim, tek nakon usvajanja neophodnih podzakonskih akata i po-



četka funkcionisanja novog sistema, bićemo u prilici da vidimo koliko je on uspešan u praksi. Država je, nažalost, odložila rešavanje jednog od ključnih pitanja - procesa konverzije, za sredinu 2015. godine, ali je pozitivno to što Ministarstvo sprovodi temeljne analize i konsultacije sa svim relevantnim stranama kako bi se našlo najbolje rešenje. Savet se, zajedno sa drugim poslovnim udruženjima, prvenstveno zalaže za ukidanje instituta konverzije uz naknadu jer je teško sprovodljiv u praksi. Istovremeno, Savet je razradio alternativno rešenje konverzije uz naknadu koje je, po našem mišljenju, tehnički sprovodljivo i u skladu sa relevantnom odlukom Ustavnog suda. Treće važno pitanje, naknade za uređenje građevinskog zemljišta, Zakon nije adekvatno rešio jer je ona ostala parafiskalni namet, umesto da se veže za stvarne troškove infrastrukturnih radova potrebnih za određenu investiciju.

Danijela Fišakov, predsednica Slovenačkog poslovnog kluba **ZA PRIVREDNI OPORAVAK POTREBNO JE USPOSTAVLJANJE SISTEMA**

Po čemu biste izdvojili Srbiju kao povoljnu sredinu za investiranje u odnosu na druge zemlje u okruženju, pa i Sloveniju?

Kroz čitavu svoju istoriju Srbija u svakom pogledu predstavlja najistočniju odrednicu na zapadu i najzapadniju odrednicu na istoku. Najnovija konstelacija odnosa između EU i Rusije daje Srbiji najveću šansu u njenoj novijoj istoriji da reinkarnira svoju ekonomiju i snažno je uzdigne. Posebni trgovinski sporazumi koje Srbija ima i sa Zapadom i sa Istokom predstavljaju ogroman kapital kojim ne raspolaže nijedna zemlja u okruženju. Na srpskom rukovodstvu je da daljim donošenjem i sprovođenjem stimulativnih zakonskih normi nastavi da čini da taj kapital ne bude fiktivan već da ga pravilno uloži u stvaranje pogodnog prostora za privlačenje stranih investicija.

Kakve su vaše prognoze za poslovnu 2015. godinu i kako biste ocenili prošlu 2014?

Bez obzira na to što bih volela da najskoriju poslovnu budućnost vidim u ružičastim tonovima, bila bih neozbiljna kada bih to i prognozirala. Ma koliko na prvi pogled izgledali geografski veoma udaljeni, na ovu poslovnu godinu, baš kao i na prethodnu, uticaće događaji na trusnom području Ukrajine. U zavisnosti od daljeg sleda događaja u toj zemlji odvijaće se i dešavanja u evropskoj i svetskoj ekonomiji. Srpska ekonomija, baš kao i slovenačka, nije i ne može biti u potpunosti izolovana od ovih dešavanja, ali nije ni sasvim zavisna od njih. Specifičnosti koje karakterišu ove ekonomije i njihova međusobna povezanost, na kojoj predano rade i vlade dveju zemalja, stvaraju vrlo izvesne šanse da se što brže i uspešnije prebri ovaj krizni period. Duboko sam uverena da će zdrave snage u ovim ekonomijama naći načina da izdrže sva iskušenja i da što skoriji izlazak

iz ovog perioda dočekaju ako ne ojačane, a ono imune na eventualne nove udare. Uostalom, ne kaže se slučajno da je mrak najgušći pred zoru.

Šta vidite kao glavne uslove za oporavak srpske privrede?

Da bi se uspešno oporavila srpska privreda neophodno je da njihovim usklađenim i objedinjenim uspostavljanjem budu zadovoljena tri glavna uslova: sistem, sistem i sistem - sistem u politici, vlasti, državnoj i lokalnoj upravi, sistem u sprovođenju ekonomske i poreske politike i brz, efektivan pravosudni sistem. Svi učesnici u ovim aktivnostima, od stratega do neposrednih operativaca, treba da pruže svoj maksimalni doprinos u uspostavljanju jedinstvenog nadsistema koji će objedinjavati ove sisteme. Kada se za nekoga kaže da se "snašao" radeći u nekoj od zemalja EU, pritom se najčešće misli da je krenuo od nule, predano radio, razvijao biznis i postigao značajan uspeh u onome čime se bavi, te da je tako stekao ugled i imetak. U Srbiji, pak, ovaj izraz najčešće znači da je neko zahvaljujući politici došao na značajnu funkciju u vlasti iako je za to nekompetentan ili da je nešto uspešno "privatizovao". Neophodno je da se u svesti svih građana Srbije, a posebno onih koji učestvuju u vlasti i političkom životu, promeni ovakvo shvaćanje uspeha. Ovome će najviše doprineti funkcionalan i efektivan sistem koji će pokazati da ovakav uspeh nije društveno prihvatljiv.

Budući da su strane direktne investicije od ključne važnosti za privredni rast i zaposlenost, posebno u krizi, šta država može da učini na privlačenju investicija?

O reformama u cilju stvaranja povoljnog poslovnog okruženja mnogo se govori i na njima Vlada Srbije već radi. No, istakla bih još jednu aktivnost



za koju mi se čini da nije dovoljno zastupljena. Iako u Srbiji, u šta sam se lično uverila na nekoliko desetina primera, posluje nemali broj isključivo srpskih kompanija koje bi, sigurna sam, ne samo opstale nego i vrlo uspešno poslovale u bilo kojoj zemlji EU i SAD, opšti je konsenzus poznavalaca da sveukupna srpska privreda ne može sama da opstane na duži rok. Neophodne su joj kompanije sa stranim kapitalom, među kojima je i slovenački. U cilju privlačenja novih stranih investicija u Srbiju država bi trebalo da se intenzivnije promovise prikazujući pozitivne primere kako domaćih tako i stranih kompanija koje ovde već uspešno posluju. Ništa ne privlači slobodni novac na jedno mesto kao saznanje da ga neko na tom mestu već uspešno zarađuje i da ima još slobodnog prostora za nove uspehe.

Koje su reforme, po vašem mišljenju, ključne kako bi Srbija postala atraktivnija lokacija za investiranje?

Najvažniji kvalitet koji svaka država, koja želi da se predstavi kao atraktivna lokacija za investiranje, mora da poseduje jeste visoko obezbeđena pravna sigurnost. U tom smislu je neophodno raditi na daljoj reformi sudstva. Nije dovoljno samo

izglasati zakone, već je bitno da se isti dosledno primenjuju u praksi. Po važnosti ne zaostaje ni reforma poreske uprave i drugih delova državnog aparata. Slovenačkim i drugim stranim privrednicima je za dobijanje osnovnih potvrda od organa državne i lokalne uprave u EU potrebno onoliko vremena koliko to zahteva brzina internet-veze ili najviše nekoliko minuta ukoliko se lično obrate službeniku. Sa druge strane, na ličnom primeru sam se uverila da se u Srbiji samo za dobijanje najobičnije potvrde o izmirenju poreza, koja je potrebna za dobijanje zdravstvenih markica za zaposlene, čeka nekoliko dana duže od zakonskog roka koji je i inače nerazumljivo dug i iznosi petnaest dana. Takođe, često se dešava i da nadležni u upravnim organima uopšte ne odgovaraju na elektronsku poštu sa upitima privrednika. Strani privrednici iz svojih zemalja većinom donose iskustvo da država ne predstavlja samo vlast nego i servis građanima i privredi koji je izdržavaju, pa žele da i u Srbiji posluju u sličnom okruženju.

Srbija ima sporazume o slobodnoj trgovini, posebno sa Rusijom, koji bi mogli doprineti većem prilivu investicija. Da li je ta okolnost dovoljno iskorišćena (i ako nije, zašto)?

Srbija je potpisnica sporazuma CEFTA u okviru koga posle ulaska Hrvatske u EU ima apsolutno dominantnu ulogu. Takođe, posebni trgovinski sporazum sa Ruskom Federacijom, Belorusijom i Kazahstanom stvorio je Srbiji nemejljive predispozicije za ostvarivanje praktično neograničenog izvoza. Nažalost, realnost je da srpska privreda nema i kapacitete da te mogućnosti iskoristi u punoj meri. Rusko tržište, koje je u poslednjih nekoliko decenija postalo pomalo i razmaženo ulaskom velikih svetskih multinacionalnih kompanija, može se smatrati beskonačnim i za jače ekonomije nego što je srpska. Za iole ozbiljan prodor na njega potrebne su velike količine visokokvalitetne robe. Lično, mišljenja sam da bi trebalo da Srbija akcentuje građevinsku industriju kao i prateće industrijske grane, baš kao što u tome aktivno učestvuju i doprinose Gorenje, Impol Seval, JUB i još neke kompanije sa slovenačkim kapitalom u Srbiji.

Ljubomir Madžar, predsednik Akademije ekonomskih nauka

PRECENJEN DINAR OBESHRABRUJE IZVOZ

Kada očekujete da izademo iz recesije u koju smo ušli 2014. godine?

Ovoga puta recesija u Srbiji nije sinhronizovana sa analognim kretanjima u privredi naših najvažnijih spoljnoekonomskih partnera, pre svega onima u EU. Zbog toga ne postoje neki pouzdaniji objektivni trendovi na koje bi mogle da se naslone naše prognoze. Važnija od toga je činjenica da Srbija ima svoje zasebne probleme, inherentne njenoj deformisanoj privrednoj strukturi i njenoj institucionalnoj opustošenosti. Sve dok je u Srbiji robu teže naplatiti nego proizvesti i isporučiti, nekom boljitku ne možemo da se nadamo i Srbija može glatko da propada sve i da je ceo svet oko nas na putu prosperiteta. Finansijski nered i svojinska nesigurnost poledica su okolnosti da nemamo valjanu državu. Uz ostale mane, država ne radi svoj posao nego se umesto toga bavi obilnim i loše koncipiranim subvencijama i, tu i tamo, proganjanjem poslovnih ljudi. Kakvi su takvi su, druge nemamo, a bez njih se ne možemo nadati da će iko drugi preokrenuti prelomljeni trend razvoja i zaposliti ovu armiju nezaposlenog sveta, posebno onih mlađih od 30 godina.

Kao glavni izvori rasta u narednim godinama ističu se izvoz i investicije. Gde vi vidite prostor za rast izvoza?

O izvorima rasta ne može se govoriti jer upućeni ekonomisti, a i šira javnost, u narednih nekoliko godina očekuje pad. Za investicije, koje pominjente, potrebna je, uz inostranu, i domaća akumulacija. Ona se, međutim, kod nas kreće oko nultog nivoa i u poslednjih trinaest godina bila je više puta negativna nego veća od nule. Strane direktne investicije su važna dopuna, ali nema zemlje koja je uspela da se valjano razvija isključivo stranom akumulacijom. Akumulaciju

treba donekle i podsticati ekonomskom politikom, a najnovije obaranje kamatnih stopa na štedne uloge na ispod dva odsto u ovako rizičnoj zemlji dokaz je davno izrečene tvrdnje da ekonomska politika ponekad ne zna šta radi. Izgledi za izvoz nisu preterano ružičasti jer je dinar još uvek vidno precenjen, što izvoz čini naisplativim i neatraktivnim.

Najvažniji preduslov za kakvu-takvu održivu ekspanziju izvoza nije ispunjen niti postoje izgledi da bi u doglednoj budućnosti mogao da bude. Dinar je precenjen, zaradene devize pretvaraju se u dinare po nepovoljnom kursu, prodavanje na stranim tržištima većini se ne isplati. Znatnija deprecijacija dinara bila bi za oživljavanje izvoza apsolutno neophodna, ali neće moći da bude izvedena. Dok je dinar bio precenjen, a devize jeftine i slatke, mnogi su se zadužili u devizama (ponajviše privreda) ili u dinarima sa deviznom klauzulom (većinom domaćinstva). Deprecijacija, ovako zakasnela, sad je veoma rizična i za dobar deo privrede i stanovništva doslovno destruktivna, pogubna. Deprecijacija, koja u sadašnjoj konstelaciji može samo da ima oblik devalvacije, silno bi povećala obaveze u deviznom znaku ili sa deviznom klauzulom i veliki deo privrede oterala bi u bankrot. Analogno finansijsko urušavanje dogodilo bi se i stanovništvu. Kad ekonomska politika načini neku krupnu grešku, a to se u slučaju deviznog kursa desilo pre 14 godina, stvara se jedna teška makroekonomska konstelacija iz koje je veoma teško ako ne i nemoguće izaći. Sve greške ekonomske politike su skupe, a utoliko su skuplje ukoliko su krupnije.

Na listama konkurentnosti Srbija je loše rangirana. Koje su najvažnije reforme kako bi se olakšalo poslovanje u Srbiji?

Reforme potrebne za poboljšanje konkurentno-

sti lakše je sugerisati nego ostvariti. Sa ovolikom nelikvidnošću i sa dobrim delom neraščišćenih vlasničkih odnosa nema izgleda da se dohvatimo zelene grane. To što nas čini nekonkurentnim nije stvar koja bi mogla da se naglo promeni trenutnim obrtanjem nekih ekonomskopolitičkih delovanja. Naša nekonkurentnost je posledica jedne velike i dugotrajne zapuštenosti. To što je dugo tonulo u nedodiju amaterskog improvizovanja, voluntarizma, zloupotreba i haosa ne može se iz te institucionalne i ekonomskopolitičke provalije izvući po kratkom postupku. No, treba već jednom početi uvoditi red. Ipak, ne treba se nadati nekakvim brzim, spektakularnim rezultatima. Potrebni su strpljenje i upornost, kao i istrajavanje ne valjanim politikama pre nego što se jave opipljive koristi. A upravo u tome oskudevamo. Kurtoazno obećanje MMF-a da bi moglo početi da se preokreće u 2017. godini treba shvatiti pre kao znak dobre volje i diplomatske taktičnosti, a ne kao prognozu načinjenu sa ambicijom da bude objektivna. A izjavi kojom je to vreme novog povoljnog početka približeno za godinu dana nije potreban poseban komentar. Ona je sama sebi dovoljna kao poražavajuća kritika.

Da li je, po vašem mišljenju, politika štednje u EU dobila alternativu nakon izbora u Grčkoj?

Politika (tobože preterane) štednje, koju neki još nazivaju politikom stezanja kaiša, predstavlja jednu veliku besmislicu. Vito Tanzi je, kad je u jesen 2012. bio u Beogradu, rekao da ne razume to stezanje kaiša (austerity). Kakvo je to stezanje kaiša ako se jednosavno podseti na elementarnu činjenicu da u nešto dužoj perspektivi svako mora da živi shodno svojim mogućnostima, tj. da svoje trošenje uklopi u dohodak koji je stvorio. O stezanju kaiša moglo bi da se govori ako bi se tekuća potrošnja spustila znatno ispod raspoloživog dohotka, uključujući u nju i servisiranje dugova koji su omogućili da u nekim proteklim godinama potrošnja skoči iznad onoga što je u istoj godini stvoreno. O tome nema ni reči. Sa tolikim dugovima Grčka se lepo baškarila u prošlosti, a sad je došlo vreme da se to iskija. Ovoj donekle uprošćenoj konstataciji treba, doduše, dodati da su i neki spoljni, egzogeno nastali



uslovi delovali na rast grčke, ali ne samo njene, zaduženosti. Ipak, ekonomska politika je morala da bude obazrivija i da predvidi moguće buduće nepogode. To što je nova grčka vlada obećavala i pretela tokom izborne kampanje neizvodljivo je i neumesno. Ako si dužan do zuba, poslednja stvar koju sebi smeš da priuštiš je da prema poveriocima budeš agresivan. Cipros je, došavši na vlast, brzi smirio svoju retoriku; EU, ECB i MMF, organizacije koje štite interese poverilaca, brzo su mu srezale rogove. Jeftinom retorikom možeš prevariti grčko biračko telo, ali ne i ozbiljne organizacije na Zapadu i visoko kompetentne stručnjake koji u njima rade. To što će Cipros isporučiti silno će se razlikovati od onoga što je obećao u kampanji.

Politika štednje ne može dobiti alternativu sve dok važi načelo *Pacta sunt servanda* i dok se dugovi uzimaju sa namerom da se uredno (sa kamatama!) vrate, a ne sa nakanom da se izgraju ili eksproprišu poverioci. Uostalom, svet kao celina permanentno "steže kaiš", tj. živi striktno u granicama svojih mogućnosti. Sa drugim planetama još nisu uspostavljeni takvi (finansijski!) odnosi da bismo mogli i kod njih da se zadužujemo.

Milojko Arsić, profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu

JAVNE INVESTICIJE DOBRE, PRIVATNE INVESTICIJE PRESUDNE

Koji će biti najveći izazovi za ekonomsku politiku u 2015. godini?

Pred Vladom su brojni izazovi, pa će ona morati da radi na više koloseka kako bi privreda Srbije krenula putem oporavka. Vlada će istovremeno morati da unapređuje privredni sistem, sprovodi mere štednje, reformiše javni sektor, gradi infrastrukturu. U kratkom roku mislim da su najveći izazovi smanjenje broja zaposlenih u javnom sektoru, restrukturiranje javnih preduzeća, okončanje privatizacije bivših društvenih preduzeća i uvođenje finansijske discipline. U nešto dužem periodu najveći izazovi se odnose na unapređenje rada insitucija koje su ključne za funkcionisanje tržišne privrede kao što su pravosuđe, katastar, poreska uprava, lokalne i republičke admistracije i dr. Takođe, reforma obrazovanja je ključna za unapređenje ljudskog kapitala, jednog od glavnih pokretača privrednog rasta.

Kako će fiskalna konsolidacija uticati na privredni rast u kratkom i srednjem roku?

Fiskalna konsolidacija će u kratkom roku negativno uticati na privredni rast, jer se merama štednje smanjuje deo domaće tražnje koji finansira država. Smanjuju se državne nabavke, plate zaposlenih u javnom sektoru, penzije, subvencije i dr. Pad privredne aktivnosti usled smanjenja državne potrošnje je neophodan jer se na ovaj način sprečava kriza javnog duga i još veći pad privrede aktivnosti. Osim toga, smanjenje državne potrošnje je opravdano kako bi se njen nivo uskladio sa mogućnostima privrede. Preterano visoka državna potrošnja, uz nisku efikasnost države, guši privatni sektor, a time i privredni rast i zaposlenost. Srednjoročni uticaj fiskalne konsolidacije na

privredni rast zavisice pre svega od toga koliko brzo će se oporaviti privatne investicije i izvoz, a potom i zaposlenost i zarade u privatnom sektoru. Brzina rasta privatnih investicija zavisice od poverenja investitora u ekonomsku politiku Vlade, napretka u poboljšanju privrednog ambijenta, izgradnje infrastrukture i dr. Ukoliko bi se dosledno sprovodila fiskalna konsolidacija i reforme, privreda Srbije bi imala pad samo u ovoj godini, dok bismo već u sledećoj mogli da očekujemo stagnaciju ili blagi oporavak, a u 2017. godini i znatniji rast. Smanjenje domaće tražnje, reforme kao i blaga deprecijacija dinara povoljno bi uticali na rast izvoza koji uz investicije predstavlja najvažniji pokretač rasta privrede u narednom periodu.

Da li javne investicije u infrastrukturu mogu da podstaknu privredni rast?

Javne investicije imaju pozitivan uticaj na privredni rast u kratkom roku, odnosno u periodu njihove realizacije. Kratkoročni uticaj investicija na rast je veći ako se u njihovoj realizacije koriste domaći resursi, odnosno domaća radna snaga, domaći repromaterijali i dr. Stoga bi trebalo odustati od kredita koji imaju nešto niže kamatne stope od tržišnih, ali se Srbija obavezuje da u značajnoj mere angažuje radnu snagu i repromaterijale iz zemlje kreditora. Pozitivan uticaj javnih investicija na rast je veći ako se one finansiraju kreditima iz inostranstva, jer se u tom slučaju ne smanjuje kreditni potencijal za finansiranje privatnog sektora u Srbiji, a ne postoji opasnost od rasta kamatnih stopa.

Javne investicije, pod uslovom da su dobro osmišljene, mogu dugoročno pozitivno da utiču na privrednu aktivnost. Izgradnjom sa-

obraćajne, energetske i druge infrastrukture, smanjuju se troškovi poslovanja privatnog sektora, čime se podstiču privatne investicije, a time i rast privredne aktivnosti i zaposlenosti. Stoga je važno da se selekcija javnih investicija sprovodi na osnovu ekonomskih kriterijuma, a ne na osnovu političkih interesa ili uticaja poslovnih krugova.

Koje su prednosti, a koja su ograničenja javnih investicija?

Prednost javnih investicija je u tome što one mogu u kratkom roku da podstaknu privrednu aktivnost, čime bi se znatnim delom neutralisali recesioni efekti fiskalne konsolidacije. Javne investicije mogu da pomognu da se ublaži pad tražnje do koga dolazi u periodu kada državna i deo privatne potrošnje opadaju, a privatne investicije i izvoz još uvek nisu dovoljno porasli da nadoknade njihov pad.

Javne investicije kao pokretač rasta su bilansno ograničene jer one i kada su na adekvatnom nivou od oko pet odsto BDP, iznose oko jedne petine ukupnih investicija. Prema tome, javne investicije mogu da pomognu, ali će rast presudno zavisiti od privatnih investicija. Ograničenja za realizaciju javnih investicija su niski administrativni kapaciteti države za njihovu realizaciju, devastiranost domaće građevinske industrije, prisustvo korupcije i dr.

Fiskalna pravila su ograničila javni dug na 45% BDP uz obrazloženje da zemlje slične Srbiji na tom nivou imaju veliki rizik izbijanja krize. Da li Srbiji preči kriza javnog duga s obzirom na to da je javni dug 71% BDP-a, a Fiskalni savet prognozira rast na skoro 85 odsto pre nego što se stabilizuje?

Kriza javnog duga nastaje kada je javni dug visok u odnosu na BDP i kada investitori sumnjaju u solventnost države u budućnosti. Vlada Srbije je na dobrom putu da izbegne krizu javnog duga, jer je usvojila program fiskalne konsolidacije koji će dovesti do značajnog smanjenja fiskalnog deficita u narednim godinama. Ocenjujem da je početno poverenje



investitora ostvareno, ali da bi se ono održalo neophodno je da Vlada dosledno sprovodi usvojeni program fiskalne konsolidacije. Sporazum sa MMF i njegova dosledna realizacija bi znatno ojačali poverenje investitora u Vladu Srbije i njenu ekonomsku politiku.

Kako će na javni dug uticati odluka ECB da otkupljuje državne obveznice u vrednosti 60 milijardi evra mesečno?

Ekspanzivna monetarna politika ECB će pozitivno uticati na privredu Srbije i njene javne finansije na više načina. Rast tražnje u evrozoni povoljno će uticati na mogućnost izvoza iz Srbije, evropske banke i kompanije će doći do jefinog novca koji će jednim delom investirati i u Srbiju. Država Srbija i zdrav deo privatne privrede će moći da se zadužuju po niskim kamatnim stopama. Naravno, sve ove potencijalne prednosti će biti iskorišćene samo pod uslovom da se u Srbiji održi makroekonomska stabilnost i sprovedu reforme.

Danijel Cvijetićanin, profesor na Univerzitetu Singidunum

KONSOLIDACIJA ĆE SMANJITI POTROŠNJU, ALI NE I DUGOVANJA

Privrednici su u Srbiji uplašeni i nesigurni, pa im je prva i najvažnija briga da se nekako „povežu“ sa političarima i tako zaštite svoju svojinu od nasrtaja države i stranačkih kabadahija

Šta očekuje privredu Srbije u 2015. godini, prema vašem mišljenju?

Nepovoljna je okolnost što se nad Evropom i svetom nadvijaju tamni oblaci rata, a ogromne svetske korporacije ne kriju želju da gurnu čovečanstvo u ovu vrstu kataklizme, pošto su uverene da se u ratu ostvaruju najveći profiti. Ali čak i ako se ne ostvari ovaj, najgori, scenario, perspektive naše privrede ne izgledaju nimalo ružičaste. Stagnacija (ili pad) proizvodnje, potrošnje i zaposlenosti će se nastaviti, kao i rast zaduživanja u inostranstvu. Nastaviće se i „privatizacija“ javnih preduzeća, da bi država mogla, ostvarenim prihodima, da servisira nagomilane (inostrane) dugove. Nastaviće se, u to niko ne sumnja, i stimulisanje („dovođenje“) stranih investitora, koji će, uz nesebične doprinose budućih i sadašnjih srpskih poreskih obveznika, tobož povećati zaposlenost, proizvodnju i potrošnju u Srbiji.

Ukratko, nastaviće se naponi domaćeg establišmenta, uz razumljivu pomoć evroatlantskih prijatelja, da se Srbiji još čvršće nametne kolonijalni jaram svetske finansijske zajednice, među građanima poznatiji kao teror imperijalnog bankarskog sektora. A sve po pravilima vašingtonskog konsenzusa.

Kakve promene u strukturi privrede su potrebne kako bi se uspostavio dugoročno održiv rast?

Svi znaju da srpska privreda mora da se fokusira na rast međunarodne konkurentnosti, rast izvoza, kao i na rast zaposlenosti i potro-

šnje. Malo je, međutim, onih koji znaju kako ovo postići, a najmanje je onih koji vide da se postavljeni ciljevi ne mogu ostvariti u ambijentu slabog (tribalnog) pravnog i ekonomskog poretka, kakav je danas u Srbiji, u kojoj moćni lideri, najčešće i sami pod dirigentskom palicom evroatlantskih korporacija, komanduju koga treba „dovesti“ kao poželjnog investitora, a koga treba „oterati“ sa tržišta. Koje projekte treba „podupreti“, a koje „izbrisati“, čak i kada su veoma rentabilni. Sa kojim zemljama se mora saradivati, a sa kojima ne sme.

Privrednici najbolje znaju šta i kako proizvoditi (i prodavati), pa i to koja je struktura privrede najbolja. Ali privrednici su u Srbiji uplašeni i nesigurni, pa im je prva i najvažnija briga da se nekako „povežu“ sa političarima i tako zaštite svoju svojinu od nasrtaja države i stranačkih kabadahija, kao i da se nađu u povoljnom položaju pri (proizvoljnoj) interpretaciji brojnih ugovora. Poznato je da se u Srbiji ne zna baš tačno ko, koliko i kada treba da isplati poverioce, dobavljače, a o najamnim radnicima da i ne govorimo. Ugovor je nesiguran, baš kao i svojina.

Koji su neophodni uslovi za povećanje izvoza i rast investicija?

Ponovio bih da privrednici, ta gotovo najugroženija vrsta u Srbiji, najbolje znaju kako da investiraju i povećaju izvoz, mada je mnogo onih koji bi baš voleli da privrednicima o tome sole pamet. S druge strane, kurs našeg dinara dugi niz godina formiran je (kao i danas) na



nivou koji je stimulisao uvoz, a destimulisao izvoz. Održavan je visok nivo deficita u spoljnoj razmeni, a ogromni kreditni prilivi i prihodi od privatizacije podržavali su ovaj ekonomski defekt i odlagali eksploziju inostranih dugova za dalju budućnost, koja tek što nije stigla. Danas je naša privreda u svojevrsnoj „mišolovci“. Ako se, kao što je realno, naglo poveća vrednost konvertibilnih valuta, poslovi oslonjeni na uvoz, a takvih je mnogo, doživeće kolaps. Uzeti inostrani krediti će postati nenaplativi i izazvati seriju bankrota, kao i bankrot javnih finansija. S druge strane, podržavanje sadašnjeg „jakog“ dinara odlaže za budućnost katastrofu, koja može biti daleko većih razmera. Primer Grčke nam pokazuje da evroatlantski prijatelji nemaju razumevanja za oprost kredita (sa basnoslovnim prinosima), čak i ako bi im se dokazalo da najveći deo pozajmljenih sredstava nije ni napuštao zemlju davalaca kredita, a najmanje je korišćen za razvojne potrebe zemalja u koje su ti krediti plasirani.

Da li će, prema vašem mišljenju, fiskalna konsolidacija imati za rezultat privredni rast i smanjenje javnog duga?

Predložena konsolidacija smanjiće javnu potrošnju, ali ne i dugovanja. A sumnjam da će imati za posledicu rast proizvodnje i izvoza. Očigledno je da država više ne može da izdrži teret deficita javne potrošnje, kao ni teret ogromnih međunarodnih obaveza. Ona je, de fakto, bankrotirala pred svojim građanima i odbila da prema penzionerima uredno izvršava svoje obaveze, samo zato da bi mogla da odgovori svojim obavezama prema međunarodnom finansijskom sektoru, pred kojim, iz svima dobro poznatih razloga, drhti od straha kao prut. Po mom mišljenju, u današnjem bankrotu trebalo je naći kompromisno rešenje. Banke nisu „nevine“ u kreiranju deficita javne potrošnje, posebno ako se ima u vidu da su u obračunavanju kamatnih stopa uzimale u obzir i visok rizik zemlje, pa i one moraju da snose dobar deo troškova konsolidacije.

Kakva je vaša ocena poslovnog ambijenta u Srbiji?

Za privrednike, u Srbiji preovlađuje ambijent straha, pravne nesigurnosti i visokih rizika, naročito ako poslovi nisu „uvezani“ sa državom i partijom. Makroekonomski ambijent podložan je čestim promenama zakona, čestim rebalansima budžeta, kao i čestim rekonstrukcijama Vlade, a svaka rekonstrukcija je „novi početak“.

Šta je najvažnije što treba uraditi kako bi uslovi poslovanja postali jednostavniji i jeftiniji?

Pre nego što počne da razmišlja kako da svojim intervencijama „usreći“ privredu i građane, država bi morala da se zapita da li je izvršila svoje osnovne obaveze, zbog kojih i postoji. Da li je obezbedila sigurnost svojine i ugovora, odnosno pristojan nivo efikasnosti sudske i izvršne vlasti? Ili je ostavila da o svemu odlučuju, od slučaja do slučaja, državni i stranački moćnici na različitim nivoima?

Aleksandar Obradović, direktor JP Elektroprivreda Srbije

KORPORATIVIZACIJA JE PREDUSLOV ZA UŠTEDE I ODGOVORNO POSLOVANJE

Planom reorganizacije do 1. jula 2015. EPS će smanjiti broj privrednih subjekata sa 14 na tri, a do jula 2016. će biti preveden iz javnog preduzeća u akcionarsko društvo

Kada će biti završena korporativizacija Elektroprivrede Srbije?

Proces korporativizacije počeo je 2. februara ove godine kada je održana prva sednica novo-uspostavljenog tela Odbora izvršnih direktora. Plan je da se proces korporativizacije završi do 1. jula 2016. godine kada bi Elektroprivreda Srbije trebalo da postane akcionarsko društvo. Proces korporativizacije se sastoji iz dve faze. Prva faza bi trebalo da bude kompletirana već do 1. jula ove godine. To podrazumeva smanjenje broja pravnih subjekata koji funkcionišu u okviru EPS grupe. Danas u Srbiji postoji 14 pravnih subjekata EPS-a, JP EPS kao majka firma i 13 ćerki firmi. Plan je da se reorganizacijom smanji broj subjekata sa 14 na tri. U okviru JP EPS biće integrisane sve firme koje se bave proizvodnjom električne energije i eksploatacijom uglja. Tu su Kolubara, TENT, Kostolac, Đerdap, Drinsko-limske hidroelektrane, Panonske TE-TO, EPS obnovljivi izvori energije... Sve distribucije, kojih je danas pet, takođe će biti integrisane u jedan pravni subjekat. EPS Snabdevanje ostaje da funkcioniše u sadašnjoj formi jer ta firma već radi po novim pravilima tržišta.

U drugoj fazi sledi prelazak iz statusa javnog preduzeća u akcionarsko društvo gde treba da obavimo dodatne statusne promene, utvrdimo imovinu koja pripada EPS-u, rešimo imovinsko-pravne odnose, obavimo procenu kapitala... To je dosta kompleksan proces s obzirom na to da je EPS ogroman sistem koji ima godišnji obrt od dve milijarde evra.

Da li to znači izlazak na berzu?

To ne znači automatski izlazak na berzu, to je samo promena pravne forme iz javnog preduzeća u akcionarsko društvo, što znači da prestajemo da funkcionišemo po Zakonu o javnim preduzećima i počinjemo da funkcionišemo po Zakonu o privrednim društvima. Da li će kompanija kao AD da izađe na berzu ili nađe manjinskog partnera ili možda da dovede strateškog partnera, pitanje je za vlasnika. Ali dok se EPS ne prevede u akcionarsko društvo ništa od toga nije moguće uraditi. Zato je proces korporativizacije toliko bitan. Korporativizacija je preduslov za sve, od klasične seče troškova i preuređenja firme do toga da li će izaći na berzu, da li će se deo privatizovati ili bilo koje drugo rešenje.



Šta će značiti korporativizacija za kompaniju?

Prvo, utvrdiće se sistem odgovornosti, da se zna ko je za šta odgovoran. Za ceo sistem je odgovoran vrh, odnosno Odbor izvršnih direktora. Pre je bilo sporova kada sam rekao da nisam mogao da promenim direktore, da radi ko šta hoće, ali sada toga više nema. Odbor izvršnih direktora je vrhovno telo koje upravlja čitavim sistemom. Nadzorni odbor nadzire rad celog sistema, tako da smo odvojili izvršnu od nadzorne funkcije.

Druga bitna stvar koju donosi korporativizacija su uštede. Kada od 13 subjekata napravite tri, onda mnoštvo korporativnih usluga kao što su finansije, računovodstvo, IT, ljudski resursi, pravni poslovi, nabavke, odnosi sa javnošću koje u celom sistemu mogu da funkcionišu jedinstveno. Mi u distribucijama imamo 37 baza za naplatu. Imamo različite vrste bandera, čak i u okviru iste distribucije različiti ogranci su vodili svoju politiku. Mi faktički standardizujemo rad i uvodimo jedinstvena pravila u ceo EPS.

Dosta je bilo interesa unutar sistema i van njega da sve ostane kao i pre. Sa procesom korporativizacije ceo sistem se otvara i postaje transparentan.

Koliki je obim tih ušteda?

Konkretno moramo da uštedimo 36 miliona evra na godišnjem nivou kroz proces korporativizacije. Moramo već napraviti plan gde će se te uštede konkretizovati. Vlada Srbije treba da donese odluku o planu finansijske konsolidacije EPS. Pored mera za finansijsku konsolidaciju, a posebno u senci poplava od prošle godine, koje su zadale veliki poslovni udarac kompaniji, u tom planu će se jasno videti koliko EPS mora da uštedi i kada. Nama će Vlada kao vlasnik saopštiti svoja očekivanja, a ja kao menadžer to moram da ispunim. Može se lako desiti da Vlada ima još i veća očekivanja koliko treba da uštedimo. Vlada je u novembru prošle godine donela plan reorganizacije EPS-a i korporativizacija je naredba Vlade. Sada ide novi dokument na Vladu, koji je potreban i EPS-u i



Vladi, ali koji zahtevaju i MMF, Svetska banka i EBRD, a to je plan za finansijsku konsolidaciju gde će se konkretno popisati koje i kolike uštede se planiraju i do kada.

Fiskalni savet je upozoravao da postoji rizik da se dugovi EPS-a prevale na državu. Da li ta opasnost postoji?

Kada bi EPS postala nelikvidna kompanija i kada ne bismo mogli da ispunjavamo naše finansijske obaveze, onda bi gro tih kredita za koje je država dala garancije palo na teret države. Međutim, upravo taj plan finansijske konsolidacije treba da pokaže koje mere treba da se uvedu da do toga ne dođe. Još nismo u situaciji da do toga dođe i mislim da je Fiskalni savet samo upozorio šta može da se desi ako ne preduzmemo mere. Očekujem da taj dokument bude usvojen do kraja marta i da tačno vidim šta se očekuje od mandžmenta EPS-a.

Kolike su bile štete od poplava za EPS?

Procene eksperata su da su poplave nanele fi-

nansijski udarac EPS-u od pola milijarde evra. To obuhvata i nastalu štetu i izgubljenu dobit i uvoz električne energije i uglja. U 2013. godini Elektroprivreda je bila druga najprofitabilnija firma u Srbiji. U 2014. godinu smo ušli sa još boljim rezultatima, ali desile su se poplave i od neto izvoznika samo za jedan dan postali smo neto uvoznik električne energije. Veoma sam ponosan na zaposlene u EPS-u jer skoro je prošla i ova zimska sezona bez restrikcija. A znate šta se sve pričalo, kako nećemo izdržati zimu, kako će biti restrikcije... Obezbedili smo stabilno snabdevanje električnom energijom, ali ne možemo zanemariti finansijski udarac. Zbog toga s nestrpljenjem očekujem plan konsolidacije da se jasno vide očekivanja Vlade, a to je dobro jer će poslovanje kompanije biti transparentnije.

Liberalizacija

Imali smo ukupno tri faze liberalizacije. U prve dve faze, koje su stupile na sngu 2013. i 2014. godine, liberalizovano je tržište na visokom na-

ponu gde je na tržište izašlo 20 najvećih kompanija, a zatim i oko 3.000 kompanija srednje veličine na srednjem naponu. Konačno, ove godine tržište je otvoreno i za domaćinstva.

U prve dve faze kompanije su bile u obavezi da nabavljaju električnu energiju na otvorenom tržištu, a ne po tarifnim cenama. U trećoj fazi domaćinstva imaju samo pravo, ali ne i obavezu da energiju nabavljaju na otvorenom tržištu. Od 1. jula ove godine obavezu da se na tržištu snabdevaju imaće i mali kupci koji troše godišnje više od 30.000 kilovat-sati električne energije. Tu se uglavnom radi o malim preduzećima i preduzetnicima.

Domaćinstva su nastavila da nabavljaju struju od EPS-a, što pokazuje da je naša cena osetno ispod tržišne. Da nije tako neko bi se pojavio i ponudio nižu cenu domaćinstvima. Otkako je pre osam godina krenula liberalizacija i otkada firme imaju pravo da nabavljaju električnu energiju na tržištu, izračunato je da je EPS građanima i privredi poklonio oko šest milijardi evra kroz nižu cenu električne energije od tržišne.

Da li će liberalizacija tržišta doneti promene za EPS?

Moraće nešto da se promeni jer imamo obavezu prema Evropskoj uniji da uklonimo sve distorzije tržišta. Ne sme da se desi da postoje direktne ili indirektno subvencije prema bilo kome. Mora da se posluje transparentno i tržišno. Biće veliki pritisak i Brisela i MMF-a da se tarifna cena približi tržišnoj ceni. Kada govorimo o tržišnoj ceni, treba znati da nju određuje tržište, a ne regulator. U poslednjih pet godina cena struje na berzama je pala za više od 60 odsto i očekuje se dalji pad. Naša regulisana cena nekada je bila četvrtina tržišne, a danas je svega 20-30 odsto manja. Dok su ostale elektroprivrede u okruženju poslednjih desetak godina imale ogroman benefit od visoke tržišne cene električne energije, sada kada smo mi konačno izašli na tržište cena pada i približava se našoj tarifnoj ceni. Tako da oni koji plaše javnost da liberalizacija donosi višu cenu struje, ne moraju da budu u pravu.

Da li se sa otvranjem tržišta promenila cena za privredu?

Cena električne energije od otvaranja tržišta 2013. godine pada svake godine za 10 do 15 odsto. Kada se 2013. godine otvorilo tržište, bio sam ubeđen da imamo najbolju cenu i da nijedna firma neće otići, ali se ispostavilo da je jedna dobila bolju ponudu. Nikada ne znate šta će da uradi konkurencija i to je njihovo pravo.

Zato i apelujem na građane da dobro čitaju ugovore koje im budu nudili drugi snabdevači. Sada, dok su još uvek na tarifnom sistemu, štiti ih država. Kada se pojave druge ponude sa popustima, poklonima, kao što to sada rade telekomunikacione kompanije sa telefonima za dinar, građani bi trebalo da dobro prouče ponudu i pročitaju sitna slova u ugovoru pre nego što potpišu ugovor, jer tu onda važe komercijalna pravila. Na kraju svaka liberalizacija tržišta je završila sa benefitom za kupce.

Kakvi su planovi za investicije?

Sve planove investicija smo zaustavili dok ne dobijemo plan finansijske konsolidacije EPS-a, tako da očekujem plan investicija polovinom godine. Prošle godine smo imali finansijski udarac od oko pola milijarde evra, a tačna šteta od poplava će se znati tek polovinom ove godine. Eksperti Svetske banke su rekli da jedan kilogram uglja iz najvećeg kopa „Tamnava Zapad“ neće krenuti do maja, a mi smo već u decembru počeli sa proizvodnjom.

Naplata električne energije je bila veliki problem EPS-a. Da li će taj problem biti rešen?

Najveći problem sa naplatom je tamo gde ne bi trebalo da ga bude, kod budžetskih korisnika i firmi u restrukturiranju. Ohrabruje da je država prepoznala problem i krenula u rešavanje firmi u restrukturiranju. U razgovorima sa Vladom dobili smo uveravanja da će taj problem biti rešen do kraja godine i to će se pozitivno odraziti na naše poslovanje. To će biti i važan deo finansijske konsolidacije.

Frederik Kuen, predsednik Izvršnog odbora Societe Generale Srbija

MALE SU ŠANSE DA ĆEMO ODAHNUTI OVE GODINE

Visok nivo nenaplativih kredita govori u prilog teškoćama sa kojima se banke suočavaju u naplati potraživanja

Kakva je 2014. godina bila za SG banku i uopšte za bankarski sektor?

Srbija je bila u recesiji prošle godine i u takvom nepovoljnom okruženju su banke, koje predstavljaju stožer ekonomije, osetile posledice, kako zbog pritiska kojem su bile izložene na strani prihoda, tako i zbog uvećanja troškova. Uprkos nepovoljnoj situaciji, Societe Generale banka je uspela da unapredi poslovanje, pre svega kroz unapređenje kvaliteta usluga i unapređenje procesa, ali i kroz uvećanje operativnog prihoda (za 2,5 odsto), depozita (za 4 odsto) i stabilnost plasmana uz pažljivo upravljanje rizicima. Naša baza klijenata uvećana je za 7,5 odsto, što je, verujem, još jedan dokaz konstantnog rasta poverenja građana i privrede u Societe Generale banku.

Šta očekujete od 2015?

Nažalost, male su šanse da ćemo moći da odahnemo u 2015. Prošle godine jesu učinjeni važni pomaci u unapređivanju poslovne klime, koji su od velikog značaja za privlačenje stranih investicija, ali mnogo je toga na čemu još treba raditi. Kontinuitet u sprovođenju reformi je neophodan, a pored usvajanja novih, potrebno je obezbediti i mehanizme za bolju primenu postojećih zakona, uključujući i smanjenje kašnjenja sa donošenjem podzakonskih akata. Potrebno je raditi na efikasnosti administracije, restrukturiranju javnih preduzeća, upravljanju javnim dugom. Posao koji nas čeka nije lak, a treba imati u vidu i dešavanja u širem okruženju koja mogu direktno da utiču na Srbiju i njen ekonomski rast.

Da li planirate rast plasmana u 2015. godini i na koji segment tržišta ćete se fokusirati?

Kada govorimo o kreditiranju, pre svega nam je cilj da ostanemo stabilan partner svojim klijentima i održimo nivo podrške njihovim projektima. Rast planiramo ne samo u domenu kreditiranja građana, već i dela privrednih subjekata, a posebno bih se osvrnuo na očekivani rast plasmana u segmentu malog biznisa i preduzetnika. Oni čine većinu ukupnog broja pravnih lica u Srbiji, imaju aktivnu ulogu u pokretanju privrednog rasta i generisanju novih radnih mesta, te verujem da će se to odraziti i na njihovu potrebu za finansiranjem. A mi smo svakako spremni da izađemo u susret njihovim specifičnim zahtevima.

Da li su u ovom trenutku banke više okrenute kreditiranju građana nego privrede i, ako jesu, zbog čega?

Societe Generale Srbija je univerzalna banka, te bih rekao da nismo okrenuti ni privredi, ni pojedincima, već kvalitetnim projektima i kvalitetnoj tražnji. Možda se zbog teškoća sa kojima se suočava realni sektor stiče utisak da se banke više bave fizičkim licima, ali, kada je u pitanju Societe Generale Srbija, postoji apsolutna spremnost za finansiranje privrede u skladu sa poslovnom politikom i politikom rizika banke.

Koji instrumenti za rešavanje NPL kredita su na raspolaganju bankama? Koje instrumente koristi SG? Da li su oni adekvatni za problem NPL u našem finansijskom sistemu?

Najpre, podvukao bih da sve dok su pokriveni odgovarajućim nivoom rezervisanja, nenaplativi krediti nisu kočnica za dalje finansiranje privrede od strane banaka. S druge strane, visok nivo nenaplativih kredita govori



u prilog teškoćama sa kojima se banke suočavaju u naplati potraživanja, pri čemu je važno definisati zašto su se te teškoće pojavile; da li je razlog opšta ekonomska situacija, loše upravljanje i loš odnos pojedinaca ili kompanija ili je razlog to što je banka loše procenila kapacitet kompanije da otplaćuje zaduženja. Mi u Societe Generale Srbija smo uložili neophodan trud kako bismo odgovarajućim nivoom rezervisanja pokrili svoja nenaplativa potraživanja. Takođe, verujem da je naša kreditna politika dobra, a naše procene urađene na ispravan način. Ono što nam je potrebno da bismo uvećali obim kreditiranja korporativnih klijenata je ekonomsko okruženje koje bi na bolji način podržalo naše dobre klijente i ohrabrilu ih da krenu u nove projekte.

Kako se može izaći iz tog kruga gde banke ne daju kredite zbog velikog rizika, a firme bez kredita ne mogu da obnove ili prošire poslovanje i kako državne institucije mogu u tome da pomognu?

Kreditiranje je jedan od osnovnih i najstarijih bankarskih poslova i bankama je svakako u interesu da plasiraju sredstva svojim klijentima. Ipak, odobravanje kredita „rizičnim“ kompanijama ne samo da smanjuje kapacitet banke za finansiranje „zdravih“ klijenata, već u krajnjoj instanci ne predstavlja rešenje ni za konkretnu firmu koja bi kreditom samo odložila problem na neko vreme. Banke moraju odgovorno da kreditiraju, jer se posledice eventualnog lošeg upravljanja rizikom ne odražavaju samo na njihovo poslovanje već, u krajnjoj instanci, narušavaju stabilnost finansijskog sistema. Državne intervencije u smislu nekih subvencija, garancija ili učešća u troškovima rizika bi mogle da budu od značaja za one kompanije koje iz nekog razloga nemaju pristup povoljnim kreditima, koji bi im omogućili dalji održivi rast i dobre poslovne rezultate. Bez kreditnog nema ni privrednog rasta i obrnuto i još jednom naglašavam da klijenti sa prihvatljivom kreditnom istorijom i dobrim projektom, dobro koncipiranim biznis planom u svakom trenutku mogu da dobiju kredit.



Nenad Đurđević, regionalni menadžer prodaje SEE, Ball Packaging Europe Beograd

PROSTOR ZA UNAPREĐENJE SERVISA PREMA KLIJENTIMA

Prednost Srbije kao centralne zemlje jugoistočne Evrope je geografski položaj, kao i naš izvanredno posvećeni tim zaposlenih

Da li je poslovni ambijent u Srbiji povoljan za reinvestiranje dobiti i šta bi trebalo učiniti da kompanije, pre svega inostrane, dobit ulože u širenje proizvodnje?

Ball Packaging Europe Beograd od svog osnivanja 2004. godine kontinuirano investira u poboljšanje usluga i proširenje proizvodnih kapaciteta. Poslednje investicije 2014. godine u dve nove varijacije limenki 25cl Slim i 33cl Sleek, omogućile su da naša fabrika bude među najkompetitivnijim u Evropi po proizvodnom potencijalu i nivou servisa prema našim klijentima.

Koja su najveća ograničenja za izvoznike u Srbiji, a šta su prednosti proizvodnje i izvoza iz Srbije?

Pomenuću nekoliko praktičnih ograničenja sa kojima se kao izvoznik suočavamo. Prvo, kao preduzeće koje proizvodi i prodaje limenke u zemlji koja nije članica Evropske unije, nemamo mogućnost osuguranja naših potraživanja od strane evropskih osiguranja, čak ni kao deo multinacionalne korporacije. Ovo ograničenje može se prevazići podrškom AOFI-ja, naravno u zavisnosti od boniteta klijenata. Drugo, naši izvozni kupci moraju da plate PDV prilikom carinjenja robe, što negativno utiče na njihov cash flow, a nas čini nekompitivnijim od domicilnih konkurenata u zemlji izvoza. Prednosti koje ostvarujemo su pre svega geografski položaj, znači logistička prednost Srbije kao centralne zemlje jugoistočne Evrope i naš izvanredno posvećeni tim zaposlenih, od kojih mnogi već zauzimaju evropske funkcije u svojim specijalnostima.

Srbija je na listama konkurentnosti veoma loše pozicionirana. Šta bi trebalo učiniti da se konkurentnost privrede popravi?

Mislim da nivo servisa prema klijentima koji postoji kao mainstream u Srbiji ima mnogo prostora za unapređenje. Fokus prema klijentima, fokus na sve njihove potrebe i neprekidno poboljšanje usluga i proizvoda doneće poboljšani nivo konkurentnosti.

Koliko je teško realizovati greenfield investiciju u Srbiji? Kakve je probleme imao Ball Packaging kao jedna od prvih inostranih greenfield investicija u Srbiji i da li se situacija do danas promenila, odnosno popravila ili pogoršala?

Mislim da sam delom odgovorio na ovo pitanje u prvom odgovoru, Ball Packaging Europe Beograd je od svog nastanka velikim zalaganjem zaposlenih ka ostvarivanju kritičnih parametara uspeha i izvanrednim performansama uspevao da zadovolji potrebe svojih klijenata i kontinuirano proširuje poslovanje, uz podršku za rešavanje nekih od ograničenja o kojima smo govorili.

Kako je kriza uticala na potrošnju limenki budući da su vaši klijenti najveće kompanije za proizvodnju pića, što dosta zavisi od standarda potrošača?

Iako je potrošnja karbonizovanih bezalkoholnih napitaka i piva, kategorije pića i napitaka iz kojih dolaze naši najveći klijenti, smanjena kao posledica ekonomske krize, pad kupovne moći potrošača nije negativno uticao na po-



trošnju limenki u jugoistočnoj Evropi, koja je naše glavno tržište. Verovatno je jedan od razloga to što proizvodi pakovani u limenke imaju prednosti i za proizvođače i za potrošače. Za proizvođače to su jeftinija logistika, duži rok trajanja, stoprocentna reciklabilnost i neprikosnoveni kvalitet. Za potrošače limenka predstavlja mogućnost za konzumaciju u pokretu, laku dostupnost, laku identifikaciju kroz izvanredan vizual njihovog omiljenog brenda, uvek najhladniji proizvod, 100% reciklabilnost i time učešće u zaštiti čovekove okoline i ponovo sigurnost u vrhunski kvalitet ambalaže.

Kako ekonomska kriza ili sporiji oporavak EU utiče na srpsku privredu i posebno na njen izvoz?

Ekonomska kriza u mnogim članicama EU naravno negativno utiče na srpsku privredu. Kada je izvoz u pitanju, navešću samo još jednu nepogodnost za srpske izvoznike, a to je činjenica da se proizvođači i potrošači u krizom pogođenim članicama EU sve više okreću preferencijalnom poslovanju i kupovini sa domicilnim dobavljačima i robnim markama, što otežava ionako težak put do nalaženja izvoznih partnera u uslovima ogromne konkurentnosti u EU.

Kakvi su planovi Ball Packaging u narednom periodu? Da li planirate nova ulaganja u proizvodnju i širenje izvoza na neka nova tržišta?

Zaokruženjem proizvodnog portfolija Ball Packaging Europe Beograd krajem prošle godine, stekli su se uslovi za proizvodnju i prodaju svih najkomercijalnijih tipova limenki isključivo iz sopstvenih pogona u Beogradu, što će nam omogućiti sjajne kompetitivne prednosti prema ogromnom tržištu Turske, kao primer. Upravo smo dogovorili i snabdevanje prvog kupca u Gruziji sa novouvedenom limenkom 33cl Sleek, što bi bez proizvodnje ovog tipa limenki u Srbiji bilo ekonomski neisplativo.

PROIZVOĐAČI I POTROŠAČI U KRIZOM POGOĐENIM ČLANICAMA EU SVE SE VIŠE OKREĆU PREFERENCIJALNOM POSLOVANJU I KUPOVINI SA DOMICILNIM DOBAVLJAČIMA I ROBNIM MARKAMA, ŠTO OTEŽAVA IONAKO TEŽAK PUT DO NALAŽENJA IZVOZNIH PARTNERA U USLOVIMA OGROMNE KONKURENTNOSTI U EU.

Kao proizvođač ambalaže Ball Packaging ima uticaj na životnu sredinu. Koliko vaša kompanija ulaže u zaštitu životne sredine i inovacije u ovoj oblasti?

Tokom godina poslovanja u Srbiji, Ball Packaging Europe se ponosi svojim angažmanom u raznim oblastima vezanim za zaštitu životne sredine, što je praćeno i mnogim nagradama, pomenuću poslednju, Eko Biznis partner 2014, za kontinuirani doprinos promociji reciklaže i zaštiti životne sredine. Ball Packaging Europe Beograd je jedan od osnivača SECO-PAK-a, operatera upravljanja ambalažnim otpadom, organizacije osnovane 2006. godine sa ciljem da svim kompanijama koje posluju na tržištu Srbije, omogući uvođenje postulata zaštite životne sredine u okviru delatnosti koje obavljaju. Naša neprofitna organizacija RECAN, koja promoviše prednosti reciklaže, a koja se finansira i evropskim fondovima organizacije proizvođača limenki za pića i napitke BCME, postigla je odlične rezultate svojim kampanjama i kontinuiranim programima, kao što su „limenkica – ulaznica“ sa dečjim pozorištem „Čarapa“, gde deca svih uzrasta mogu besplatno da uživaju u edukativnim pozorišnim predstavama ukoliko sakupe nekoliko iskorišćenih limenki.

Branko Krstonošić, generalni direktor
Wiener Städtische osiguranje a.d.o. Beograd

OMOGUĆITI PLASMAN SREDSTAVA KROZ HARTIJE OD VREDNOSTI

Kakva su vaša očekivanja za sektor osiguranja u 2015. godini?

Očekujem da će dešavanja na tržištu osiguranja u 2015. biti repriza 2014, i da se ništa bitno neće promeniti: prognoze globalnih ekonomskih pokazatelja za ovu godinu slične su onima iz prethodne, a poznato je da postoji velika zavisnost između dešavanja u osiguranju i opštih prilika u ekonomiji. Promene na tržištu osiguranja u Srbiji eventualno mogu biti prozrokovane pojedinačnim aktivnostima samih osiguravača, onim koje su usmerene na tržišnu borbu. U tom smislu, pre se može očekivati repozicioniranje osiguravača, nego neka bitna promena globalnog rezultata tržišta osiguranja.

U 2015. će se pokazati i kompletni efekti promena cena osiguranja od auto-odgovornosti: sredinom prošle godine došlo je do priličnog poskupljenja, a premija auto-odgovornosti značajno učestvuje u ukupnoj premiji neživotnog osiguranja. To će takođe uticati na pomeranje pozicije pojedinih osiguravača na tržištu, pa će doći do jačanja pozicije i onih društava koja to nisu dostigla inovacijama i konkurentnijim angažmanom. Ovo je nažalost ilustracija kako direktive koje dolaze sa centralnog mesta – a ne adekvatno tržišno ponašanje – utiču na pozicije na tržištu. Samo liberalizacija cena auto-odgovornosti može dovesti do regulisanja odnosa na tržištu, uključujući i sve početne negativne efekte kao što je smanjenje ukupne premije, koji se posle izvesnog vremena izbalansiraju.

Da li očekujete konsolidaciju, odnosno preuzimanja ili gašenja nekih društava, i zbog čega?

Imajući u vidu strukturu osiguravača na srp-

skom tržištu, trenutno je najznačajnije pitanje „sudbina“ lidera na tržištu. Sve ostalo može biti uzrokovano nekorektnim ponašanjem učesnika na tržištu, pa to može dovesti do njihovog gašenja ili privremene neaktivnosti, iz domena mera koje regulator može da sprovede. Akvizicije ne očekujem, prvenstveno zbog strukture osiguravača: pet prvorangiranih neće međusobno obavljati akvizicije, a nema naročitog smisla ni da kupuju druge slabije rangirane, jer tako neće bitno povećati tržišno učešće. Mislim da se sa manjom investicijom upotrebljenom za poboljšanje konkurentne sposobnosti može ostvariti više nego kupovinom osiguravača sa malim tržišnim učešćem. Što se tiče dolaska novih stranih kompanija, jedini interes može biti ukoliko najveća domaća kompanija bude predmet trgovine. Mislim da u ovom momentu nema ambicija stranih kompanija za samostalan ulazak na tržište, jer ono već duže vreme ne pokazuje rast koji bi motivisao dolazak novih ugrača, a pogotovu ne u formi grinfild investicije.

Kako su prošlogodišnje poplave pogodile industriju osiguranja u Srbiji?

Osiguranje kao institucija služi upravo tome da pokriva štete kad se one dogode. Tako i u situaciji posle elementarnih nepogoda, kao što su bile poplave u maju prošle godine, osiguravajuće kuće su se pokazale izuzetno poslovnim i štete su isplaćivane u rekordnom roku. Primera radi, građanima koji su u našoj kompaniji osigurali stambeni prostor i stvari domaćinstva, odštete su isplaćivane istog dana kada su i procenitelji izlazili na teren, čim se prvi talas vode povukao. Što se tiče velikih šteta, ni tu nije bilo problema u isplati, jer sve osiguravajuće kuće imaju obavezu da se reosiguraju, pa



ukoliko dođe do štete koju osiguravač ne može sam da pokrije, u pomoć priskače reosiguranje, a osiguranik dobija svoju nadoknadu. Kompanija Wiener Städtische osiguranje je imala ukupno 466 šteta u visini od oko 525 miliona dinara, a do kraja godine je isplaćeno 98 odsto svih potraživanja.

Poplave su otvorile i pitanje da li stanovnici Srbije u dovoljnoj meri osiguravaju imovinu. Šta bi mogla da uradi država, a šta osiguravajuće kuće na tome da građani više

obrate pažnju na osiguranje svoje imovine?

Kod nas se, nažalost, često ispoljava sindrom kratkog pamćenja, pa su tako i poplave koje su nas okupirale i zaustavile u normalnom životu čitav jedan kvartal tokom prošle godine, već prestale da budu aktuelne kao tema. Logično je da se, kada se desi katastrofa, u prvi plan stavlja ono o čemu se inače ne razmišlja: ako nešto želimo da uradimo, moramo da delujemo brzo, jer kad se posledice saniraju, biva kasno i po pravilu aktivnosti prestaju. Tako je i sada popušten momenat da se reaguje kako

bi se dobili efekti, pa danas – osim sporadičnih lokalnih aktivnosti pojedinih osiguravača – ništa nije sistemski rešeno. Nedavno se pojavio projekat Evropa Re, ali da ne bude zabune, taj projekat nije reakcija na poplavu, već je pokrenut ranije, a sada je došla na red njegova realizacija: on očigledno nije adekvatno rešenje, sudeći po tome što se dosad preko jedinog angažovanog osiguravača u taj program uključilo manje od 20 osiguranika.

Država bi mogla da stimuliše građane i privredne subjekte da se osiguraju od ovakvih nepogoda tako što bi ih nagrađivala popustima, podsticajima, olakšicama – kao što se to radi u drugim zemljama ili u drugim oblastima. Primera radi, u mnogim zemljama države daju poreske olakšice vlasnicima kuća koji stave spoljnu izolaciju, jer se zahvaljujući tome smanjuje potrošnja energije ali i trošak države za uvoz energenata. Ako država stimuliše osiguranje od poplave bar one imovine koja je na rizičnijim teritorijama, u slučaju da se desi nepogoda, osiguravači će nadomestiti štetu, a država neće morati da sanira posledice iz sopstvenih sredstava, i na račun usporavanja privrednog rasta. Ja bih izabrao ovaj način, a postoje i drugi poput uvođenja obaveze ove vrste osiguranja, ali tu se postavlja pitanje kako nekog naterati da se osigura od zemljotresa i poplave ako nije na rizičnom području i ne ugrožava ni svoju ni tuđu imovinu. Ako se ide na selektivni pristup, rekao bih da je i to veoma komplikovano.

Da li životno osiguranje u Srbiji ima adekvatnu ulogu, i koliko je ono značajno za ukupan finansijski sistem?

Životno osiguranje nema adekvatnu ulogu, i neće je ni imati dok god ne bude podstaknut razvoj i dostignut određen nivo razvijenosti. Životno osiguranje u Srbiji zauzima jedva 20 odsto ukupne premije, što znači da je nerazvijeno – da bi se smatralo razvijenim, njegovo učešće bi trebalo da bude veće od polovine portfelja, što je karakteristika razvijenih tržišta. Država nije dovoljno prepoznala značaj sredstava koja se mogu prikupiti kroz životno osiguranje: ta

sredstva najbolje je plasirati u dugoročne hartije od vrednosti sa fiksnim prinosom, a takve hartije od vrednosti izdaje država. Ona bi ta sredstva mogla da koristi za investiciona ulaganja, pre svega u infrastrukturu, koja je preduslov za privlačenje stranih investitora.

Model bi bio ovakav: država bi trebalo da podstakne stanovništvo na masovniju kupovinu polisa životnog osiguranja tako što bi ponudila poreske olakšice u visini dela premije; osiguravači bi tako prikupljena sredstva plasirali u državne obveznice čiji bi rok dospeća i prinos bili u skladu sa onim što bi osiguravači polisom životnog osiguranja obezbedili osiguranicima. Država bi došla u posed kvalitetnih sredstava za dugoročne investicije, i mogla bi da poboljša infrastrukturu; investitori bi zahvaljujući tome doneli ovde svoj kapital, i uspostavili aktivnosti koje bi dovele do povećanja zaposlenosti, povećanja prihoda po osnovu poreza, i tako dalje.

Kakve je promene novi Zakon o osiguranju doneo u poslovanju osiguravajućih društava?

Ključna novina u novom Zakonu o osiguranju za nas kao kompaniju jeste odluka da se dozvoli kompozitnim društvima – onima koja se istovremeno bave i životnim i neživotnim osiguranjima – da i dalje nastave da rade kao kompozitna, uz obavezu razgraničenja imovine, obaveza i kapitala. Ova tema bila je aktuelna poslednjih deset godina: postojala je namera zakonodavca da propiše obavezu razdvajanja takvih društava, ali se odluka odlagala punih deset godina. Podela bi izazvala ozbiljne troškove po društva, te su ona živela u popriličnoj neizvesnosti čitavu deceniju, jer je iščekivanje odluke uticalo i na pravljenje strategije poslovanja za naredni period. Uбудuće obema vrstama osiguranja neće moći da se bave samo novoosnovana društva.

Druga novina tiče se modela angažovanja prodavaca osiguranja, koji je za nijansu fleksibilniji nego ranije, kada je postojala obaveza da se oni angažuju isključivo kroz stalni radni odnos.

Novi zakon poklanja više pažnje zaštiti prava i interesa osiguranika, i dodatno je uređena

obaveza informisanja ugovarača osiguranja o svim pitanjima vezanim za ostvarivanje prava iz osiguranja. Nova rešenja su usklađena sa direktivama EU - u skladu sa pravilima koja važe u EU, postupno će se ići u liberalizaciju tržišta, a do ulaska Srbije u EU i STO podstićaće se tržišno nadmetanje i jačati konkurentnost na tržištu, kako bi se ono postupno približavalo načinu funkcionisanja koji vlada na otvorenom tržištu EU.

Da li životno osiguranje može konkurisati bankama kao vid štednje s obzirom na izuzetno niske kamatne stope na depozite kod banaka?

Osiguranje i bankarstvo međusobno ne konkurišu jer nude različite produkte, a to dokazuje i rok trajanja produkata – banke po pravilu štednju uzimaju na kraći rok, a osiguranja to čine najmanje na deset godina. Mi na neki način ulazimo u prostor štednje u smislu da nudimo klasično životno osiguranje na 10 godina kroz jedan specifičan proizvod, „Moja dobit“, gde se premija jednokratno plaća, a osigurana suma je rastuća. Osigurana suma raste tokom perioda od 10 godina, najmanje na početku, a najveća je posle 10 godina. Ugovorom se prezentuje i očekivana dobit, koja se ostvaruje iz plasmana tako naplaćene premije. Kada se ta osigurana suma i očekivana dobit saberu, to je otprilike 40 odsto prirasta uplaćene premije ili što bi u prevodu značilo – kamata je 40 odsto. Orijentaciono, ako neko uloži 10.000 evra, posle 10 godina imaće 14.000 evra.

Sličnost sa bankarskim proizvodima je u tome što ugovor može u međuvremenu i da se raskine, tj. otkupi i to po diskontovanim otkupnim osiguranim sumama. Takođe, pripisujemo i dobit do momenta raskida.

Ovaj proizvod je prvenstveno namenjen da ga prodaju banke, čiji su klijenti istovremeno i naša ciljna grupa. Ako određeni broj štediša svoju štednju preusmeri na osiguranje, banka će samo u prvom trenutku imati smanjenu štednju, ali će imati i manje administrativne troškove i neće plaćati kamate. Ako posreduje kod zaključenja ugovora o osiguranju, ban-

ka će ostvariti prihod kroz proviziju. S druge strane, osiguravači će imati trošak plaćanja te provizije, ali će zato dobiti premiju čiju će matematičku rezervu plasirati upravo kroz banke. Banka će tako dobiti nazad deo depozita, a umesto mnogo malih štediša sa kratkoročnom štednjom, dobiće jednog velikog štedišu – osiguravajuću kompaniju, sa velikim ulogom i štednjom koja će biti sinhronizovana sa vremenom trajanja osiguranja.

Koliko je dobra za finansijsku stabilnost zemlje bankocentričnost, odnosno činjenica da se više od 90 odsto finansijske aktive nalazi u bankama?

Ako na nekom tržištu dominantno učestvuju banke, kao u našem slučaju, gde je njihovo učešće i veće od 90 odsto, to nije dobro i ne obezbeđuje dugoročno povoljne uslove na finansijskom tržištu, jer je svaka situacija visokog stepena zavisnosti – rizičnija nego kada postoji mogućnost disperzije. Banke se ne bave svim aktivnostima iz finansijskog domena, postoje i druge institucije koje nude alternativne proizvode, pa se kroz bankocentričnost – nepostojanjem alternative – građanima uskraćuju druge mogućnosti. Primera radi, banke nemaju ponudu za one koji žele svoja sredstva da oroče na deset i više godina. Zato se može reći da je naše finansijsko tržište nerazvijeno, pa tako i osiguravači imaju ozbiljan problem kad je reč o dugoročnom ulaganju sredstava, a naročito oni koji se bave životnim osiguranjem. Na razvijenim tržištima, čak 98 odsto premije prikupljene kroz životno osiguranje plasira se kroz dugoročne hartije od vrednosti, a kod nas takvih nema. Zato se i postavlja pitanje šta raditi sa prikupljenom premijom, ako znate da imate obavezu prema osiguranicima da im za deset ili više godina isplatite ugovorenu osiguranu sumu, a sa druge strane možete da plasirate ta sredstva najviše na godinu ili dve godine. Zato bi kreiranje ambijenta za razvoj finansijskog tržišta od strane države, a naročito u segmentu hartija od vrednosti, bilo jedan od načina da se podstakne razvoj životnog osiguranja.

Dr RONALD SEELIGER, generalni direktor Hemofarm AD

PRIVREDA TRAŽI PRAVNU SIGURNOST I MANJU BIROKRATIJU



Ove godine Hemofarm, naš najveći domaći proizvođač lekova i prvi izvoznik u ovoj oblasti, obeležava 55 godina postojanja. Uprkos kriznim vremenima, ova kompanija, koja od 2006. godine posluje u okviru Štada grupe, uspeva da obara nove rekorde. Sa više od 200 miliona pakovanja i 4 milijarde tableta proizvedenih u prošloj godini, Hemofarm je zabeležio istorijsku proizvodnju, a svoju leadersku poziciju namerava da potvrdi i novim velikim ulaganjima

od 22 miliona evra u proizvodnju u Vršcu, Šapcu, Banjaluci i Podgorici. U anketi sprovedenoj krajem prošle godine na slučajnom uzorku od 3.076 punoletnih građana Srbije, Hemofarm je proglašen najboljim farmaceutskim brendom u Srbiji.

„Top Serbian brands je dokaz posvećenosti svih zaposlenih u Hemofarmu koji brinu o zdravlju građana i unapređivanju kvaliteta života kroz vrhunske proizvode. Hemofarm je važan i kao

najveći farmaceutski izvoznik Srbije, ali nas posebno raduje to šta nas građani ove zemlje prepoznaju kao ono najbolje što Srbija daje”, kaže generalni direktor Hemofarm grupe dr Ronald Seeliger, koji je i predsednik Srpsko-nemačkog poslovnog udruženja.

U čemu je ključ tog uspeha?

Ključ opstanka i napretka je ulaganje u proizvodnju, ali pre svega u ljude – u njihovu motivaciju i usavršavanje. Možete imati najbolji instrument, ali to ne znači da ćete biti muzički virtuoz. Zato mi uz najsavremeniju tehnologiju i standarde, veoma vodimo računa o svojim zaposlenima i ponosni smo što njihovo znanje, zalaganje i posvećenost na najbolji način doprinose zdravlju nacije. Uz to, trudimo se da uvek budemo bolji, pa Hemofarm, kao odgovoran član društva, puno vraća i zajednici u kojoj posluje. Konstantno radimo na razvoju svojih zaposlenih i smatram da mogu da budu ponosni što su deo Hemofarma.

Hoće li u tom smislu, i Hemofarm Fondacija od sada biti okrenuta pre svega oblasti zdravstva?

Naša Hemofarm Fondacija ušla je u treću deceniju uspešnog rada i nije se ograničavala samo na delovanje u oblasti zdravstva, već je ulagala u lokalnu zajednicu, obrazovanje, talente, kulturu, sport i zaštitu životne sredine. To će činiti i dalje, ali će odgovarajući na potrebe društva, sada veliki deo aktivnosti posvetiti zdravstvu. Mnogim zdravstvenim ustanovama potrebna je oprema, ali je veoma važna i ukupna izgradnja snažnog zdravstvenog sistema. I Fondacija i kompanija Hemofarm su tu da pomognu i građanima Srbije, ali i državi.

Da li ste zadovoljni saradnjom sa državom?

Država mora da ima čvrstu saradnju sa privredom, a mi nastojimo da budemo konstruktivan partner, naročito zbog činjenice da poslujemo u oblasti zdravstva koje je jedan od najvažnijih segmenata za svako društvo. I kao predsednik DSW i kao generalni direktor Hemofarma imao sam zadovoljstvo da u nekoliko navrata razgovaram

sa premijerom i članovima Vlade. Prirodno je da imamo stalne kontakte sa nadležnim Ministarstvom i institucijama. Sa nekima je saradnja izuzetna, sa nekima bi mogla da bude bolja. Stvari moraju da se rešavaju brže, a dijalog sa privredom mora da bude stvaran, iskren i stalan. To, nažalost, nije uvek tako.

Dolazim iz zemlje u kojoj politika i biznis nisu tako snažno povezani kao ovde. Nema potrebe za tim. Infrastruktura u mnogim poljima (pravna, administrativna, putna, obrazovna) dobro funkcioniše. Biznis može da se koncentriše na biznis. Ovde, na zapadnom Balkanu, to nije slučaj; stoga podržavamo Vladu kako bi dostigla taj stadijum.

U razgovorima koje ste imali sa premijerom i predstavnicima Vlade i povodom dolaska visoke nemačke delegacije u Srbiju istakli ste da se pomaci vide, ali da ipak nije sve ružičasto. Šta su zamerke?

Vlada je povukla neke hrabre reformske poteze u oblasti zakonodavstva i borbe protiv kriminala i to je za svaku pohvalu. Međutim, zakoni nisu dovoljni, jer njihovu primenljivost obezbeđuju podzakonska akta, pravilnici i sl. Privrednicima je neophodna predvidivost ekonomske politike i pravna sigurnost, kao i manja birokratija, efikasnije i brže procedure.

Možete li navesti neke konkretne primere?

Previše je markica, pečata, potpisa i formula-ra koji ne doprinose kvalitetu onoga što radite. Recimo, procedura dobijanja dozvola za plasman proizvoda traje i do godinu dana u Srbiji i Bosni i Crnoj Gori. U okviru Evropske unije, gde postoji jedinstven sistem za sve zemlje, za to je potrebno 90 dana.

Evropska pravila, međutim, već i sada u procesu pridruživanja utiču na smanjenje pogodnosti koje su imali domaći proizvođači. To uglavnom povećava uvoz i stvara veću konkurenciju. Da li ste na to spremni?

Mi podržavamo evropski put Srbije i zalažemo se za zdravu privredu, a to uvek znači i konkurenciju. Ali zdrava privreda znači i transpa-

rentnost, postojanje i poštovanje jasnih pravila i procedura. Srbi su kreativan narod, ali nije dobro kad se ta kreativnost tumači pogrešno i prenosi na izigravanje pravila i poslovanje po principu „veza“. S druge strane, CEFTA sporazum i evropska pravila kojima je cilj izjednačavanje uslova za sve su dobra, ali nose opasnosti za domaću ekonomiju, ukoliko država nije spremna da nađe načina da zaštiti domaće proizvođače.

Države Evropske unije različitim mehanizmima obezbeđuju da proizvođači iz njihovih zemalja tržištu nude što povoljniju robu i da tako pobeđuju konkurenciju iz drugih zemalja. Srbija mora pod hitno da pronade te mehanizme, ne samo u oblasti farmacije. U suprotnom, povoljna cena će pobeđivati kvalitet, što je u domenu lekova izuzetno opasno. Takođe, domaći proizvođači će biti ugroženi, a to je opasno za ekonomiju svake zemlje.

Da li je to važno i za buduće investitore i da li upravo nova ulaganja vidite kao osnov oporavka zemlje? Koliko su drugim investitorima važna vaša iskustva?

Sa svojih 270 članica DSW je značajno privredno udruženje i predstavlja pravog ambasadora nemačke privrede u Srbiji, ali i Srbije u Nemačkoj. Hemofarm je, pak, lider i prvi izvoznik u oblasti farmacije, a peti u ukupnoj privredi. Prema tome, sasvim sigurno da drugi investitori uzimaju u obzir naša iskustva. Ostvareni dobri rezultati su svakako dobra preporuka i zemlje u kojoj se posluje. Uz to, ja sam i saglasan sa stavom da privrednog oporavka nema bez novih investitora. Međutim, podjednako je važno da nikako ne budu zapostavljeni oni koji već rade.

Da li ste to imali prilike da kažete predstavnicima Vlade, premijeru?

Jesam. Već nekoliko puta sam ukazao našem premijeru da je dobro fokusirati se na nove investitore, ali da ne smeju da budu zapostavljeni ni svi oni ulagači koji su već tu, koji stalno investiraju, kod kojih su ljudi stalno zaposleni. I onima koji već posluju u Srbiji potrebne su olakšice u poslovanju kakve

su, na primer, dobijanje dozvola na jednom mestu. Ja bih, recimo, mogao da kažem da je Hemofarm „novi investitor“ mnogo puta godišnje. Jer čitam u novinama da je važan neki novi investitor koji je uložio, na primer, pola miliona evra. I jeste. Ako tako gledamo, mi smo takav investitor na svake dve nedelje. Uz to, širenjem proizvodnje mi stalno upošljavamo i nove ljude, pa sada našu Hemofarm porodicu čini 2.500 zaposlenih.

Na šta tačno mislite kad pominjete ekonomsku predvidljivost?

U politici se često pod dugoročnim planiranjem podrazumeva plan za dva do tri meseca. U privredi to nije i ne može biti tako. Pogotovo u farmaciji gde su investicioni ciklusi dugi. Znate, gotovo svaka naša mašina košta dva miliona evra i mi ne možemo da menjamo taktiku poslovanja u odnosu na neke političke poteze. Zato mi i ukazujemo na nužnost dugoročnog planiranja, ekonomske predvidljivosti i stvarnog dijaloga sa državom. Moramo da razgovaramo, da se dogovaramo i da se potom držimo onog što smo dogovorili.

Kakav su vam u tom smislu dosadašnja iskustva?

Iskustva su nam različita, ali ja sam optimista. DSW je u ime nemačkih investitora u Srbiji predočio i premijeru i ministru finansija čitav spisak konkretnih primera koji ometaju ili usporavaju poslovanje u Srbiji. Mnoge te stvari tiču se pojednostavljenja procedura, koje samo na prvi pogleda deluju kao ne tako značajna kočnica. Oni su obećali da će se ozbiljno time pozabaviti i mi se nadamo da će tako i biti. Takođe, nastojima da razgovaramo i sa svim ljudima koji utiču ili kreiraju zdravstveni sistem u zemlji. Mi u Hemofarmu sada radimo na našoj viziji poslovanja do 2020. godine. Ja sam veoma rad da to predočim i da o tome diskutujem sa svim relevantnim ljudima i iskreno se nadam da će takvih razgovora, čiji krajnji cilj je višestruka dobit za građane i zemlju, biti i više nego što ih je sada.

Dejan Turk, direktor/CEO Vip mobile

USLOV ZA OPSTANAK NA TRŽIŠTU JE KVALITETNIJA USLUGA UZ NIŽE CENE

Naše očekivanje od države je da nastavi da spovodi proklamovane reforme i da nam uspostavljanjem stabilnog makroekonomskog okvira pomogne da normalno radimo

Kakva će, prema vašoj oceni, biti 2015. godina za tržište telekomunikacija u Evropi i u Srbiji?

U telekomunikacionom sektoru u Evropi, regionu, pa i kod nas jedina dobra vest je da potražnja za telekomunikacionim uslugama raste, iako uz stalnu optimizaciju potrošnje, što je naročito vidno u Srbiji.

Svi mi istovremeno trpimo i pritisak za smanjenje cena koji dolazi iz različitih izvora i zahteva da zadržimo odgovarajući nivo investicija, što ukazuje na to da finansijska perspektiva telekomunikacionih operatera nije sjajna. U svom nedavnom izveštaju A. T. Kearney, jedna od globalnih konsultantskih kuća, zaključuje da su telekomunikacionom sektoru potrebne strateške i regulatorne promene, kao i značajne investicije u infrastrukturu, kako bi se spećilo da se klasični telekomunikacioni operateri izguraju iz većeg dela telekomunikacionog lanca.

Mi znamo da je glavni uslov za naš opstanak da svojim korisnicima i u 2015. ponudimo još naprednije usluge po pristupačnoj ceni i da nastavimo utakmicu sa najinovativnijim svetskim IKT kompanijama kao što su Apple, Samsung i Google. Zato će vam svaki CEO iz Telco sektora reći da su za postizanje finansijskih ciljeva u 2015. i srednjoročno potrebne temeljne promene u poslovanju i operativnim modelima.

Vip mobile će u 2015. nastaviti da ulaže u svoju infrastrukturu koja će moći da podrži protok ali i efikasno i bezbedno skladištenje ogromne količine podataka, prvenstveno kroz Cloud i virtuelizaciju postojeće mrežne tehnologije.

Istovremeno ćemo fokus usmeriti prema upravljanju vlastitom bazom korisnika i ponudi novih usluga, i to onih koje rešavaju određene potrebe i probleme korisnika u telekomunikacijama i trudićemo se da to uradimo prvi, na inovativan način i po najboljoj ceni.

Istovremeno, okrenuti smo i traženju novih izvora prihoda pošto očekujemo da će se u 2015. jače osetiti pad tradicionalnih servisa, kao što su SMS i govor zbog korišćenja raznih internet-aplikacija. Zato smo otvoreni za partnerstva sa različitim sektorima, od bankarskog i osiguranja, preko maloprodaje roba i usluga, medija i sl. jer naša mobilna infrastruktura može značajno da unapredi poslovanje u svakoj oblasti.

Koji će biti najveći izazovi za kompanije koje posluju u Srbiji?

Direktori moraju da obezbede održivo poslovanje svojih kompanija, njihovu likvidnost i zdrave nivoe profitabilnosti, a mi u Vipu namestavamo da to postignemo kroz još kvalitetniju ponudu usluga mobilne komunikacije, inovativne uređaje i najbolje korisničko iskustvo u našoj mreži, prodajnim centrima, u korisničkom servisu.

Naše očekivanje od države je da nastavi da spovodi proklamovane reforme i da nam uspostavljanjem stabilnog makroekonomskog okvira pomogne da normalno radimo i na toj osnovi obezbedimo povraćaj investicija i dalji razvoj kompanija.

Za poboljšanje poslovnog okruženja u Srbiji ključni su: sprovođenje fiskalne konsolidacije,



primena zakona, nastavak harmonizacije sa regulativom EU i smanjenje birokratskih prepreka za poslovanje.

Usudio bih se da kažem da je vlada na pravom putu jer je za godinu dana, koliko sam u Srbiji, ostvaren značajan napredak u radnom zakonodavstvu, zaštiti potrošača, promenjena je regulativa oko izdavanja građevinskih dozvola u okviru izmena zakona o planiranju i izgradnji i sl.

Pošto 2015. nije izborna godina, a nadajmo se i da će poplave i druge prirodne nepogode biti pod kontrolom, od ljudi na čelu države najviše zavisi koliko će efikasno biti realizovane ukupne reforme u Srbiji.

Kako biste ocenili tržište i uslove poslovanja u Srbiji u poređenju sa tržištima u okruženju?

Ako bih mogao da pojednostavim svoje viđenje tržišta u okruženju, rekao bih da je na većini uspostavljena makroekonomska stabilnost i uslovi za privredni razvoj, da su u procesu priključenja EU izvršili systemske reforme i jasno definisali ulogu države na tržištu, kao i da su ojačali kapacitet državnih organa da spovode zakone i osiguraju vladavinu prava. Srbija tek pravi prve, ali krupne korake na tom putu, kao što je nedavno donet Akcioni plan o stečaju za 188 preduzeća sa spiska Agencije za privatizaciju i najava prodaje još 225 preduzeća za koja postoji ozbiljno interesovanje investitora.

Ako se istraje na reformama, ekonomisti kažu da postoji šansa da se 2015. u Srbiji završi sa blagim padom BDP-a i da 2016/17. ekonomska situacija u zemlji bude bolja, a to je ono svetlo na kraju tunela ka kome bi trebalo svi da stremimo.

Da li je regulatorni okvir povoljan za poslovanje kompanija i šta bi trebalo promeniti kako bi se unapredio poslovni ambijent?

Ako mogu svoj odgovor da ograničim na regulatorni okvir u telekomunikacijama, rekao bih da se tu značajno zaostaje za evropskim rešenjima. Vip je na ovo tržište ušao kao treći

mobilni operater i najveća greenfield investicija sa do sada ukupno uloženi 839 miliona evra u naše poslovanje, zajedno sa licencom. U svetu je praksa da se ovakvim kompanijama pomaže da brže rastu jer je to u najboljem interesu konkurentnosti tržišta i krajnjih korisnika. Mi tu pozitivnu diskriminaciju za osam godina u Srbiji nismo dobili, a tražili smo, recimo u januaru, da se tehnološka neutralnost odmah primeni na celom frekventijskom spektru. Stručnjaci znaju da je to uobičajna praksa u svetu i čak proaktivno preporučeno unutar EU da bi se izbegla diskriminacija operatera koji imaju manje spektra na 900 MHz, ali Republička agencija za elektronske komunikacije (RATEL) je donela drugačiju odluku.

Da li će to uticati na Vipovu spremnost za uvođenje 4G mreže i kakve će promene ona doneti u telekomunikacijama?

Na ovaj način cela Srbija propušta šansu za bržu primenu 4G mreže, jer je proces odložen za najmanje 3 meseca. Ako je informaciono-komunikaciona industrija (IKT) već prepoznata kao glavni faktor koji doprinosi i pokreće srpsku privredu sa učešćem u BDP-u zemlje od 4,85%, onda svi trpimo posledice ovakvih regulatornih odluka.

Inače, Vip je još 2012. godine uspešno testirao LTE u živoj mreži sa odličnim rezultatima. Sa testiranjima smo nastavili i naredne dve godine prilikom modernizacije opreme i izgradnje novih baznih stanica. Mi smo spremni za implementaciju 4G-mrežne tehnologije čim se za to steknu svi regulatorni uslovi, a nadamo se da će to biti tokom ovog proleća.

LTE omogućava trostruko veće brzine prenosa podataka od postojećih, pa će korisnici moći da preuzimaju veće aplikacije, gledaju sadržaj u visokoj definiciji (HD) uključujući i digitalni TV program itd.

To znači da će od uvođenja LTE tehnologije svi imati koristi: stižu nove investicije u razvoj infrastrukture, ubrzaće se i povećati kvalitet i sigurnost komunikacije, a napredne mobilne usluge biće dostupne i u manje razvijenim oblastima.



Branka Damnjanović, član Izvršnog odbora AIK banke

SUPROTNO TRENDU, BELEŽIMO PORAST ŠTEDNJE

Kakva su vaša očekivanja u vezi sa kreditnom aktivnosti banaka u 2015. godini? Da li se može očekivati rast ili dalja stagnacija?

Preokret trenda u značajniji rast je malo verovatno. U 2015. godini možemo očekivati stagnaciju ili blagi rast kreditne aktivnosti. Program subencionisanih kredita iz druge polovine 2014. dao je izvestan impuls kreditnoj aktivnosti, čime je trend pada zaustavljen, krajem prošle godine. Ovakvi programi su veoma korisni jer povećavaju dostupnost kredita malim i srednjim preduzećima.

Šta je potrebno da se promeni, odnosno koji uslovi da se ispune kako bi se banke više okrenule privredi?

Dodatno popuštanje monetarne politike učinilo bi kredite banaka dostupnijim, ali je ključan faktor povećanje tražnje za kreditima, odnosno investicije i potrošnja. Tražnja postoji, ali ne u meri koja bi uticala na osetan rast. Naročito je slaba u segmentu dugoročnih kredita za finansiranje investicija.

Nenaplativi krediti predstavljaju veliki problem za bankarski sektor. Na koji način bi banke mogle da reše NPL i koja bi bila uloga države i NBS u tome?

Postoje oprobani modeli za rešavanje nagomilanih problematičnih kredita u bankarskom sektoru. Visok nivo udela ovakvih kredita u ukupnim kreditima koji je rezultat krize, obično se sistemski rešava, jer u suprotnom koči oporavak kreditne aktivnosti i podiže cenu novih kredita. Nekoliko je preovlađujućih modela u praksi, ali uglavnom se svode na izmeštanje ovih kredita iz bilansa banaka u tzv. „lošu banku“ uz odgovarajuće umanjenje vrednosti u odnosu na nominalni iznos zbog manje verovatnoće naplate. Ovakvo se banka rasterećuje od bavljenja naplatom problematičnih kredita, a time se bave specijalizovane

finansijske institucije. U ovakvim modelima, nekad se pojavljuje i država kao ulagač u kapital loše banke, što ohrabruje druge investitore da finansiraju ove transakcije.

Kako će kvantitativne olakšice ECB uticati na naš finansijski sistem? Mogu li se očekivati niže kamatne stope?

Olakšice ECB, tj. štampanje novca od 60 milijardi evra mesečno kojim će evropska centralna banka otkupljivati obveznice država i privatnog sektora u evrozoni, ima za cilj da pokrene privredu u zemljama evrozone. Na naš finansijski sistem ove olakšice će se odraziti pozitivno u vidu veće dostupnosti izvora finansiranja, tj. manjeg rizika od razduživanja banaka i privrede prema inostranstvu. Podsetimo, u toku poslednje dve godine, bankarski sektor se kontinuirano razduživao po osnovu ranije povučene linije iz inostranstva. Neto razduživanje u ovom periodu iznosilo je preko milijardu evra. Kamatne stope na evro su već duže vreme, usled izostanka oporavka privredne aktivnosti, na veoma niskom nivou. Kvantitativne olakšice će svakako održati niske kamate.

U 2014. godini imali smo značajno usporavanje rasta štednje građana. Kako ocenjujete da će se štednja kretati u 2015. i kako ovo utiče na izvore sredstava, pre svega domaćih banaka koje nemaju matice u inostranstvu?

Štednja jeste zabeležila manji prirast u protekloj godini. Delimično je to posledica stagnacije dohotka građana, ali i manje kreditne aktivnosti. Banke će prikupljati više depozita čim poraste tražnja za kreditima tj. za potrošnjom i investicijama. Domaće banke, po pravilu, imaju veći udeo domaće štednje u ukupnim izvorima finansiranja. Za razliku od trenda na tržištu, AIK banka tokom 2014. beleži značajan porast štednje, te ovakav trend očekujemo i u 2015. godini.



Goran Dejanović, generalni direktor EKO Serbia a.d.,
članice grupacije Hellenic Petroleum

NA UZLAZNOJ PUTANJI POSLOVANJA

Kako biste prokomentarisali dešavanja u oblasti poslovanja kompanije EKO Serbia?

Svaka godina u mojoj dosadašnjoj karijeri bila je dinamična i izazovna na svoj način, bez obzira na oblast poslovanja. S obzirom na to da je naša kompanija pretežno okrenuta maloprodaji naftnih derivata, (kroz mrežu EKO pumpi kojih u Srbiji trenutno ima 53), mogu da istaknem da je to oblast gde se promene posebno brzo dešavaju, često i na dnevnom nivou. Kako bismo bili konkurentni i zadržali verne potrošače, moramo pratiti dinamiku tržišta, pravovremeno reagovati, a nekada i inicirati nove trendove. EKO je poznat u Srbiji kao inovativna kompanija i više puta smo pokazali kako se za potrošače uvek može učiniti više, kako bi vrednost koju oni dobijaju za svoj novac bila uvećana. Prodaja naftnih derivata je samo jedna linija našeg poslovanja; tu je i poslovanje minimarketa sa širokim asortimanom, auto-perionica, caféa, poslovanje u oblasti ulja i maziva. U svim ovim kategorijama konkurencija je vrlo snažna, ali naglasio bih da nemam ništa protiv zdrave konkurencije, jer ona nas sve upućuje na to da radimo bolje i pružimo više. Pratimo tržišna kretanja na dnevnom nivou, a verujem da to je odlika svih modernih, dinamičnih i tržišno orijentisanih kompanija. Svi veliki maloprodajni lanci u našoj oblasti slažu se u jednom, a to je da svi moramo podržati težnju države da se stane na put sivoj ekonomiji i da svi zajedno moramo doprineti održavanju kvaliteta proizvoda koji je u ponudi.

Kompanija EKO Serbia je članica grupacije Hellenic Petroleum, energetskog lidera u jugoistočnoj Evropi. Da li imate liderske ambicije na tržištu Srbije?

Pozicija lidera na nekom tržištu može se komentarisati i protumačiti na više načina. Da li je lider onaj koji prodaje najviše litara goriva ili onaj koji prodaje najkvalitetnije gorivo ili nešto

treće kao što je liderstvo u inovacijama?

Naša ambicija jeste da budemo prvi izbor potrošača, tj. da nas prepoznaju po dobrom kvalitetu, ljubaznoj usluzi, drugačijoj ponudi, i naravno da nas i dalje preporučuju. Posebno smo ponosni što za EKO pumpe često čujemo da su pumpe sa preporukom vozača. To nam je najbolja reklama.

EKO Serbia trenutno ima oko 8% udela na maloprodajnom tržištu Srbije, što možda i ne predstavlja lidersku poziciju, ali ono što nas izdvaja na ovom tržištu je definitivno inovativnost, moderan način poslovanja i kvalitet proizvoda, i ono najvažnije, po oceni potrošača, uvek visok nivo vrhunske usluge.

Poučeni saznanjem da se period ekonomskih kriza (koji istorijski dolazi u skoro jednakim intervalima), može iskoristiti za unapređenje poslovanja, iskoristili smo to vreme da iz te situacije izvučemo najbolje što se može u datim uslovima. Konsolidovali smo snage i skoncentrisali se na to da postignemo maksimum na polju organizacije, nismo želeli da se prepustimo negativnom talasu koji je zavladao. Rezultat tog rada se vidi u tome što je EKO Serbia danas na uzlaznoj putanji poslovanja.

U 13 godina poslovanja u Srbiji, od par pumpi na samom početku, porasli smo i pustili u rad 52 pumpe, prisutni smo u svim većim gradovima, prioritetnim putevima itd. Postali smo prepoznatljivi u svim oblastima trgovine naftom i naftnim derivatima. Međutim, ono što smatramo najbitnijim, uspeli smo da stvorimo veliki broj zadovoljnih potrošača koji nam se iznova i iznova vraćaju, potrošača koji znaju da na našim objektima mogu dobiti savršen kvalitet uz odličnu uslugu.

I kod nas, kao i kod svih članica Hellenic Petroleum grupacije, pored tržišnih rezultata, još jedan parametar smatramo velikim merilom uspeha. Kako u samoj grupaciji, tako je i u EKO

Serbia bezbednost uvek na prvom mestu. To ističemo svakodnevno i u svakom trenutku. I to ne samo deklarativno: prvi princip poslovanja grupacije Hellenic Petroleum je "Bezbednost je uvek naš prvi prioritet".

Da li je EKO Smile klub kartica jedna od tih inovacija koje ističete?

Jedna od inovacija svakako jeste, ali ne i jedina. Svakako je inovacija na polju povećanja zadovoljstva naših potrošača. U 2014. godini proslavili smo prvi rođendan Smile kartice sa partnerima programa i potrošačima. Verujemo da dobar deo vozača u Srbiji koristi našu EKO Smile klub karticu koja je, od početka kada je promovisana u 2013. godini, okupila preko 320.000 vozača. Smile kartica donosi poene prilikom svake kupovine, a poeni se mogu zamijeniti za jedan od 150 poklona. Svake godine podelimo više desetina hiljada poklona, koje vozači sami biraju iz posebno kreiranog kataloga. To je naš način da se odužimo i nagradimo lojalnost. Jedinstvenost ovog programa ogleda se u dugoročnosti trajanja poena, tako da ostavlja mogućnost vozačima da donesu odluku o izboru poklona, a takođe im se pruža mogućnost da imaju dovoljno vremena da do istog i dođu.

Prepoznatljivost EKO mreže ogleda se takođe i kroz portfolio goriva koji se razlikuje od ponude na tržištu?

Još od 2010. godine na našoj mreži u ponudi se nalazi kristalno čist evrodizel, filtriran avio-filtrima, koji nazivamo avio-dizel tj. dizel-avio. Od tada svi naši proizvodi koje oplemenimo nose karakteristične nazive kako bi se lakše izdvojili u širokoj ponudi. Portfolio naše kompanije obogaćen je još jednom inovacijom od decembra meseca 2014. godine uvođenjem nove generacije EKO goriva pod nazivom EKONOMY goriva. Nakon uspeha ovog projekta u Grčkoj, na Kipru, u Bugarskoj i Crnoj Gori, i u Srbiji smo predstavili ova vrhunska goriva obogaćena specijalno kreiranom formulom aditiva, svetski poznatog proizvođača - kompanije Total France Acs. Kreirana da ispune očekivanja i najzahtev-

njih vozača, nova EKONOMY goriva se mogu koristiti za sve motore koja imaju pogon na dizel (EKONOMY evrodizel) ili bezolovni benzin (95EKONOMY).

Zahvaljući Economy gorivima vozači mogu očekivati manju potrošnju i uštedu i do 4% prilikom svakog sipanja goriva, čistije usisne ventile, umanjeње trenja, manje buke i povećanje cetanskog broja, kao i celokupnu zaštitu sistema i motora od korozije. Laboratorijskim analizama ustanovljeno je da ova nova goriva, oplemenjena jedinstvenom kombinacijom vrhunskih aditiva, štede novac vozačima jer im omogućavaju da pređu više kilometara bez dodatnog troška (prilikom sipanja od 50 litara goriva ušteda u potrošnji je do dva litra po sipanju). Ovo je samo jedna od prednosti i pogodnosti za srpske vozače jer nova goriva smanjuju i troškove održavanja i produžavaju radni vek motora zahvaljući svojstvima kojim se postojeće naslage odstranjuju i dalje sprečava sakupljanje i formiranje novih naslaga na usisnoj grani. Pored uštede, kod EKONOMY evrodizel goriva primetan je i efekat povećanja snage jer aditivi povećavaju cetanski broj, kao i do 15% smanjenja buke prilikom rada motora.

Društvena odgovornost i zaštita životne sredine su važni segmenti poslovanja EKO Serbia. Šta sve preduzimate kako bi vaša kompanija bila društveno odgovorna?

EKO Serbia je prisutna i u većini sfera društvenog života. Trudimo se da odgovorimo na zahteve zajednice i pomažemo koliko god možemo. Dugogodišnji smo partneri Fondacije princeze Katarine, organizacije Mali Veliki ljudi, sponzori smo Olimpijskog komiteta Srbije u dva olimpijska ciklusa, sponzori smo Fudbalskog saveza Srbije, ne vezujemo se za timove već za naciju, za Srbiju, sport i podsticanje pravih vrednosti i timskog duha.

Naša najveća inicijativa prema lokalnoj zajednici u prethodnoj godini odnosila se na višekratnu pomoć gradu Obrenovcu. Svi smo bili iznenađeni kada je Srbiju zadesila ova vrsta prirodne nepogode, a naš objekat u Obrenovcu bio je u



potpunosti pod vodom, devastiran. Ipak, kao kompanija, pored renoviranja našeg objekta, u saradnji sa gradskom upravom grada Beograda, odmah smo reagovali kako bismo pomogli da se i sam grad vrati u normalu. Uz pomoć i podršku naše grupacije - Hellenic Petroleum, tom prilikom, pored prve pomoći ukazane u hrani, gorivu, pelenama, izdvojena su sredstva u iznosu od preko 50.000 evra kako bi se renovirala OŠ "Jefimija" iz Obrenovca, koja je bila teško pogođena poplavama. Nakon nekoliko meseci, ponovo smo posetili decu u ovoj školi i dodelili im preko 850 novogodišnjih paketića. Nismo želeli da se naša podrška zaustavi samo na obnovi škole. Aktivno učestvujemo u radu i životu ove i drugih lokalnih zajednica u Srbiji jer smo i sami deo istih i svesni smo da je to jedini način da svi idemo napred.

Istakao bih takođe i još jednu akciju koju vozači u celoj Srbiji smatraju vrlo korisnom i društveno odgovornom. Svake godine u najvećoj sezoni putovanja i godišnjih odmora potpuno besplat-

no potrošačima pružamo uslugu Stani i proveri - besplatnu proveru šest ključnih tačaka automobila, neophodnih za sigurnu i bezbednu vožnju.

Svi naši objekti zadovoljavaju sve regulativama propisane standarde. Veoma vodimo računa o zaštiti životne sredine, zaštiti od požara - želimo da se svi kod nas osećaju bezbedno, kako potrošači tako i naši zaposleni.

Evrodizel tretiramo avio-fiterima jedini u Srbiji i time dodatno prečišćavamo ovaj derivat. Kao pilot-projekat na nekoliko pumpi smo instalirali uređaj za povraćaj isparenja, koji testiramo kako bismo u dogledno vreme mogli da ovu tehnologiju primenimo na svim našim objektima i time doprinesemo dodatnoj zaštiti životne sredine.

Osim goriva, šta još nudite svojim klijentima na EKO benzinskim stanicama?

Naše benzinske pumpe su već neko vreme percipirane kao oaze na putevima, ne služe vozačima samo da sipaju gorivo već i da se odmore, osveže, dodatno pripreme kako bi njihovo putovanje bilo bezbedno i kako bi u njemu u potpunosti uživali.

EKO pumpe su moderni objekti opremljeni da zadovolje i najprobirljivije vozače po pitanju ponude u marketima. Na gotovo svim objektima vozači imaju besplatan bežični internet, mesto za predah (coffee corner ili restoran), bankomate, dok na autoputskim objektima u sadržaj ubrajamo i menjačnice. Ujedno nudimo i mesto i stručno osoblje koje vam može proveriti automobil pred put ili tokom puta, dati savet u vezi sa korišćenjem motornih ulja. Tu smo da odgovorimo na sva pitanja vozača.

Kao i u prethodnim godinama, imamo jasnu viziju i želimo da budemo prvi izbor potrošača, a kada su oni na našoj strani, onda možemo i da planiramo i da im ponudimo neka nova iznenađenja i pogodnosti. Znamo da se poverenje nikad nije gradilo u jednom danu, da je teško zadobiti poverenje, a jako lako ga izgubiti. U svakom slučaju, naše najvažnije partnere - vozače, nećemo razočarati ni u 2015. godini!

Tomislav Momirović, generalni direktor
Mona hotel management d.o.o.

DANAŠNJE TRŽIŠTE NE TRPI PROMAŠAJE

Najveći izazov u 2015. godini biće borba sa rastom troškova poslovanja, ali i izazovi koje pruža zdrava konkurencija

Kakva je 2014. godina bila za Monu i hotelijerstvo i šta očekujete od 2015? Koji će biti najveći izazovi za hotelijerski posao?

Sa velikim ponosom i zadovoljstvom mogu da konstatujem da je 2014. bila izuzetno uspešna za našu kompaniju. Ostvarili smo izvanredne rezultate u svim našim objektima, pa možemo da se pohvalimo visokom popunjenošću naših hotela i to u vidu 70% popunjenosti hotela Zlatibor MONA, 78% popunjenosti hotela Argo itd. Pored ove bitne činjenice, uspeali smo da povećamo promet u dinarima za 7% i ujedno smanjimo troškove operativnog poslovanja za 5%, čime smo ostvarili veću dobit. Imajući u vidu činjenicu da su kreditna zaduženja po osnovu renoviranja hotela u evrima, ovo je veoma bitno, jer dobri poslovni rezultati nam omogućavaju da budemo likvidni i da pronalizimo fondove za dalje investicije.

Svakako najveći izazov u 2015. godini jeste borba sa rastom troškova poslovanja, ali i izazovi koje pruža zdrava konkurencija i pad standarda domaćih, ali i inostranih gostiju. Takođe pravi je izazov pronaći novi zdrav projekat u koji treba uložiti energiju i finansijska sredstva.

Da li očekujete rast broja noćenja stranih turista? Šta je potrebno uraditi da Srbija postane ozbiljan turistički centar u regionu?

Ovo je veoma bitno pitanje, u koje mora da se uključi kako realni, tako i vladin sektor. Ohrabruje činjenica da raste broj stranih turista u Srbiji, ali isto tako zabrinjava podatak o padu broja domaćih turista, koji su izuzetno bitan element svakog turističkog tržišta. Sigurno će trend rasta stranih turista da se

nastavi, ali ne smemo zapostaviti i domaći turizam. Ovo su paralelni procesi, koji su komplementarni, jer sa jačanjem kvaliteta turističke infrastrukture, jačamo konkurentnost i na domaćem i na inostranom tržištu. Gosti traže kvalitet za svoj novac i idu tamo gde je ovaj odnos najbolji. Pritom, nikako ne bih stavio akcenat na cenu, već na kvalitet, to je ključan resurs!

Srbija ima šansu da postane ozbiljan regionalni centar, postoje geografske i infrastrukturne predispozicije za to. Pre svega, mora se završiti proces privatizacije, a pre toga srediti vlasničke odnose u društvenim/državnim hotelima koji čekaju na privatizaciju. Nesređeni odnosi kočće proces i to nikome ne odgovara, ni državi koja ne ubira poreze od ovih hotela, niti radnicima koji ne primaju plate. Pre svega mislim na rešavanje sporova oko vlasništava nad pojedinim hotelima na koje polaže pravo PIO fond, ministarstva, definisanje finansiranja državnih hotela i slično. Ovde se uglavnom radi o hotelima koji su na pozicioniranim destinacijama. Dakle, prvo staviti u funkciju destinacije koje već imaju infrastrukturu, a onda u narednoj iteraciji razvijati nove. Ključno je razvijati kvalitetnu ponudu na tržištu, jer zdrava konkurencija je nešto najbolje što se može desiti. Paralelno sa tim, strateški cilj države mora da bude dovođenje prepoznatljivih hotelskih lanaca i menadžment kompanija u velike gradove i vraćanje Beograda u sam vrh kongresne industrije Evrope renoviranjem kongresnog centra Sava. Ono šta je za jedno ostrvo aerodrom, to je za Srbiju i kongresni turizam Srbije kongresni centar Sava.

Kako će se kretati cene hotelskih usluga? Da li se može očekivati pojeftinjenje s obzirom na sve veću konkurenciju, ali i pad standarda građana?

Danas živimo u eri popusta i promocija. Pojeftinjenja će sigurno biti, s obzirom na devalviranje dinara u odnosu na strane valute. U dinarima neće. Iskusni hotelijeri će nuditi sve više usluga za isti novac, dakle neće biti sniženja cena, već će se za isti novac dobijati više usluga. Pad standarda građana, hotelijeri će morati da nadomeste novim tržištima. Borba za osvajanje novih gostiju će biti sve kompleksnija i teža.

Koliko je investicija u gradnju hotela danas opravdana i isplativa? Šta presudno utiče na odluku investirati ili ne?

Svakako je to količina slobodnih sredstava investitora, kao i kamatna stopa kreditora. Novac nikada nije bio jeftiniji i sada je pravo vreme za investiranje. Ali samo za proverene projekte, jer današnje tržište ne trpi promašaje. Hotelijerstvo je radno i pre svega kapitalno intenzivna delatnost, sa dugim stopama povraćaja od 10 do 15 godina u najboljem slučaju. Kako bi se investirala velika količina novca, pre svega moraju da budu jasno definisani uslovi poslovanja, bezbednost investitora da bude obezbeđena kroz jasne zakone i brzu administraciju i da postoji jasan stav i konzistentna politika države u grani, tj. u turizmu. Menjenje ključnih zakona preko noći je pogubno, stvara nepovoljnu i nepredvidljivu poslovnu klimu sa jasnom porukom potencijalnim investitorima, a to je da ništa nije sigurno i garantovano! Takav luksuz ne smemo dozvoliti sebi i našoj državi.

Koliko je siva ekonomija prisutna u hotelijerstvu i kako vas pogađa?

Domen sive ekonomije nije tako izražen u hotelijerstvu, on je daleko veći u restoraterstvu, ali pogađa restorane hotela. U razvijenim destinacijama, najbolji restorani su u hotelima, jer je tamo bezbednost gostiju i hrane najbolja. Nažalost, ovde se hotelski restorani tretiraju preskupim, a sigurno tome doprinosi i nelojalna



konkurencija. Međutim, glavni problem je nelojalna konkurencija hotela koji koriste sredstva iz budžeta države i ujedno pružaju usluge na slobodnom tržištu. Dok privatni hoteli moraju da zarade za plate, troškove operativnog poslovanja i za otplatu investicije, pojedini državni hoteli primaju sredstva iz budžeta kojima pokrivaju troškove poslovanja i nemaju misiju pravljenja dobiti, već teže takozvanoj pozitivnoj nuli. To čini ove hotele nelojalnom konkurencijom realnom sektoru. Država mora da odluči šta želi od ovakvih hotela, ili da budu na teretu države i da pružaju usluge samo zatvorenim grupama korisnika, zbog čega su i osnovani i zbog čega dobijaju sredstva iz budžeta, ili da se upuste u korak za tržišnom ekonomijom i da privređuju kao sav realan sektor i pritom uplaćuju dobit u budžet Republike Srbije, koja je njihov vlasnik. Ovakvo stanje ne odgovara ni državi, koja ima trošak, ni realnom sektoru, koji ima nelojalnu konkurenciju.



Olivera Papić, direktor korporativnih poslova i marketinga,
Centroštampa

USPOSTAVITI SISTEM VREDNOSTI, MERE I UKUSA

Siva ekonomija nije problem koji dotiče samo pojedine kompanije ili državu, to je zajednički problem svih nas

Kakva je bila poslovna 2014. i šta očekujete od 2015. godine?

Prošla godina je bila značajna za našu kompaniju jer smo uspjeli da stabilizujemo poslovanje, postavimo kompaniju na zdrave osnove i vidimo prve konkretne rezultate velikih investicija, napornog i posvećenog rada. MOJ KIOSK postaje prepoznatljivo i dostupno mesto, gde se trudimo da našim potrošačima svakodnevno dajemo novi kvalitet i jedinstveno i zanimljivo iskustvo kupovine.

Novi moderan tip kioska danas krasi ulice Beograda, i to je novi standard izgleda i funkcionalnosti koji postepeno uspostavljamo. Značajan pomak je što smo u toku prethodne godine uspjeli da Futuru plus izvučemo iz stečaja i sačuvamo radna mesta u oba sistema, uključujući i Štampu. Otvorili smo i pogon za reparaciju i proizvodnju kiosaka. Iako smatramo da uvek može bolje i postoji toliko toga što želimo da postignemo, dosadašnji uspeh nam je značajan jer mnogo je teže podizati kompanije koje su bile na rubu propasti i opterećene velikim problemima, nego graditi potpuno nove. Ispravljanje nečega što se nekada davno desilo i na šta vi niste uticali, nosi uvek nove nepredviđene situacije i mnogobrojne probleme, čije rešavanje oduzima vreme, usporava napredak i pre svega frustrira. Pozitivno poslovanje u 2014. godini uz uredno izmirivanje svih poreskih obaveza prema državi najbolji je pokazatelj svega onoga što je urađeno. Ono što nas je posebno obradovalo je i dobijanje regionalne nagrade „Stvaratelji za stoljeća“

za doprinos razvoju preduzetništva u Jugoistočnoj Evropi za 2014. godinu. Ovo je odluka dvanaestočlanog međunarodnog nezavisnog Komiteta za dodelu nagrada i priznanja, sastavljenog od eksperata za ekonomiju, marketing, menadžment i preduzetništvo iz pet zemalja u okviru Projekta promocije i nagrađivanja najzaslužnijih za razvoj preduzetništva na području Jugoistočne Evrope. Nagrada će nam biti dodeljena krajem marta u Dubrovniku.

I u 2015. godini ne menjamo kurs, ostajemo dosledni našoj viziji i postavljenim ciljevima, a to je svakako dalji razvoj poslovanja kompanije. Upravo tome u prilog ide potpisivanje Ugovora o distribuciji duvanskih proizvoda sa BAT-om, renomiranim kompanijom, jednom od najznačajnijih stranih investitora u Srbiji koja je u našoj kompaniji Centrosinergija prepoznala pouzdanog i savremenog partnera. Distribucija je zvanično počela 12. januara ove godine i predstavlja početak jednog partnerstva koje pruža velike mogućnosti i potencijal za dugoročnu saradnju i razvoj obe kompanije.

Siva ekonomija je problem koji pogađa i državu, ali i vašu kompaniju. Kako se boriti protiv sive i crne ekonomije i neloyalne konkurencije?

Drago nam je da je rešavanje problema sive ekonomije prepoznata kao jedna od prioritarnih mera od strane države. Siva ekonomija nije problem koji dotiče samo pojedine kompanije ili državu, to je zajednički problem svih nas,

svakog pojedinca i njeno rešavanje je u interesu svih građana, svih kompanija i države. Problem sive ekonomije i crnog tržišta destabilizuje i podriva sve zdrave tokove i ostavlja dugoročno loše posledice. Zato pozdravljamo odluku Vlade o osnivanju koordinacionog tela na predlog NALED-a i Saveza za fer konkurenciju koju čine najuspešnije i najveće domaće i strane kompanije. Član sam stručne grupe koja radi na izradi Nacionalnog programa i konkretnih mera za suzbijanje sive ekonomije, kao i praćenje rezultata sprovođenja. Ova stručna grupa okuplja predstavnike svih relevantnih ministarstava, NALED-a i privrede. Pored represivnih mera koje se već sprovode i daju rezultate, cilj Nacionalnog programa je da se daju sistemska rešenja koja će na dugi rok dovesti do smanjenja sive ekonomije i njenog svođenja na nivo najrazvijenijih zemalja. S obzirom na to da siva ekonomija i crno tržište na mnogo načina negativno utiču na naše poslovanje, daćemo svoj maksimalni doprinos kako bi se suzbili crno tržište i siva ekonomija. Sama činjenica da se gotovo polovina ukupnog prometa cigareta odvija upravo preko kiosaka pokazuje koliko su oni važan segment poslovanja u prodaji akcizne robe.

Kako ocenjujete uslove za investiranje u Srbiji i šta je neophodno promeniti kako bi se olakšali ulaganje i poslovanje?

Kako bismo bili što atraktivniji investitorima, neophodni faktori su: stabilnost, predvidljivost poslovnog okruženja i, naravno, jasna zakonska regulativa. Pokrenute su reforme, doneseni mnogi važni zakoni i to je ono što ohrabruje. Potrebno je da se omogući jasna zakonska regulativa koja omogućava sprovođenje donesenih zakona, a koja neće ostaviti mesta nejasnim ili pogrešnim tumačenjima. Veoma je važno omogućiti povoljan poslovni ambijent i za domaće i za strane investitore. Prvo morate pospremiti sopstveno dvorište kako bi ono bilo primer onima koji gledaju sa strane. Na povoljan ambijent utiču i mnoge druge stvari koje stvaraju pogrešan utisak o nama kao zemlji i narodu, a to je da je, umesto

kriticizma koji je opšte prisutan svuda oko nas i koji utiče na to da se vrlo često iz negativne perspektive preispituju i prikazuju čak i najpozitivniji primeri, potrebno isticati i stavljati u fokus upravo pozitivne primere kompanija koje uspešno posluju, a ima ih u Srbiji. Potrebno je uspostavljanje sistema vrednosti, mere i ukusa.

Prošle godine Futura plus je izašla iz stečaja, što je redak slučaj u Srbiji. Šta je potrebno uraditi da kompanija izađe iz stečaja i nastavi poslovanje?

Naš poslovni moto je da je uz posvećen i predan rad tima, primenu znanja, iskustva i veru u to što radite, moguće postići uspeh i iz nemogućih situacija. Futura plus je jedina firma od 1990. godine koja je uspešno sprovedla plan reorganizacije u okviru stečajnog postupka i na taj način izašla iz stečaja. Nakon velikih investicija i uvođenja novih standarda korporativnog upravljanja u našoj kompaniji, usledila su i intenzivna organizaciona, tehnološka i tehnička unapređenja. Zahvaljujući takvoj poslovnoj politici, ali i unapređenju prodaje i saradnje sa svim poslovnim partnerima, uspeli smo da zadobijemo poverenje poslovnog okruženja i utemeljimo novi put našeg daljeg poslovanja. Uverili smo naše partnere i širu i stručnu javnost da imamo mnogo iskustva u spasavanju posrnutih sistema u različitim delatnostima. Svako ko uspe da sačuva samo jedno radno mesto može da kaže da je uspešan u poslu koji radi, mi smo, naglašavam, sačuvali 3.500 radnih mesta i spasli od propasti dve firme, Štampu i Futuru plus i danas smo među prvih pet kompanija u Srbiji po broju zaposlenih. To smo uradili i u Centroprodu. Cilj nam je uvek da ostavimo nešto budućim generacijama.

Da li imate u planu nove investicije u narednom periodu?

Bilo je mnogo priča u javnosti, brojnih spekulacija o tome koga smo kupili ili ko će nas kupiti. Istina je da je naš potpuni fokus na razvoju naše dve kompanije, MOJ KIOSK i Cenrosinergija i tome ćemo biti posvećeni u narednom periodu.

ЕКОНОМИЈА³



Kako doći do novca za investicije?



Milenko Dželetović, predsednik ekonomskog saveta Srpske napredne stranke

Stranim investitorima svakako treba poslati pozitivan signal u vidu uređenog poslovnog ambijenta i saradnje sa međunarodnim finansijskim institucijama.

Sa druge strane, sama država u uslovima u kojima se nalazi, mora da iznađe način i rešenja, naročito u uslovima budžetskog deficita da javnim investicijama da podstrek privrednom razvoju, kroz javnoprivatna partnerstva, koncesije.

Imamo paradoksalan podatak da smo u poslednjih desetak godina imali značajan priliv direktnih stranih investicija koje prelaze 30 milijardi dolara, a istovremeno smo izgubili 400.000 radnih mesta. Kad dođu investicije, to nije pouzdan pokazatelj da će doći do generisanja rasta bruto društvenog proizvoda i rasta broja radnih mesta, ako se pravilno ne usmere. Ključna vododelnica je da ne treba ulagati u finansije, telekomunikacije i uslužni sektor, već investirati u energetiku, poljoprivredu i infrastrukturu, grane koje na kratak rok mogu da generišu nova radna mesta i da daju značajan vetar u leđa izvoznim performansama zemlje



Nebojša Savić, predsednik Saveta guvernera Narodne banke Srbije

Srbija u ovom trenutku, budući da nema domaće izvore, mora da se orijentiše na strane izvore finansiranja, a to podrazumeva da ima dobar poslovni ambijent. Danas u svetu postoji relativno dovoljno investicionih sredstava koja su spremna za ulaganje. Ono što je problem Srbije jeste da nema dovoljno atraktivnu poslovnu klimu, da postoje ozbiljni problemi u pravnoj regulativi, poštovanju i sprovođenju zakona. To predstavlja prepreku da strani investitori budu spremni da ulažu veći iznos kapitala u Srbiju i da na taj način prevaziđemo problem naše nedovoljne štednje.

Ključni problem srpskog razvoja, ključni problem za privlačenje stranih investicija je razvoj infrastrukture. Strani investitori hoće da dođu na lokaciju na kojoj postoji primarna infrastruktura, struja, voda, telekomunikacije, putevi. Sa telekomunikacijama stojimo nešto bolje, ali ovi drugi segmenti naše konkurentnosti su nerazvijeni. Država tu treba

da odigra ključnu ulogu kroz razvoj javnih investicija.

Tradicionalno, u Srbiji kad god se radi rebalans budžeta, prva stvar koja se preškraba su javne investicije, koje treba da budu usmerene u dva pravca, u razvoj putne infrastrukture i razvoj obrazovanja.



Tomislav Momirović, vlasnik kompanije Mona

Budimo iskreni, poslednjih godina novca ima nikad više i on je jako jeftin. Druga strana medalje je da nema puno preduzeća u našoj zemlji koja mogu da proizvedu proizvode koji su konkurentni i na domaćem i na inostranom tržištu. I na nivou Balkana i na nivou Evrope, tržište se sve više integriše. To je veoma izazovno, lakše je izvoziti, ali se stalno susrećemo sa konkurencijom međunarodnih proizvoda.

Imamo tržište radne snage koje je dobrim delom nasleđeno iz perioda samoupravljanja, što nije afirmativno sa stanovišta investicija. Danas se traže neki drugi profili zaposlenih, a njih ima malo i stalno se suočavamo sa nedostatkom kvalifikovane radne snage.

Šta vam najviše smeta u ekonomskom životu Srbije?



Dušan Pavlović, politički ekonomista

Veoma retko se čuje da je smanjenje poreza takođe subvencija. Ako mislite da je neophodno da nekome date subvenciju, mnogo je efikasnije da smanjite poresko opterećenje na radnu snagu ili neki drugi vid poreza i da to onda bude univerzalno za sve privredne subjekte.

Kad pitate mlade ljude da li bi pre sami otišli u preduzetnike ili pokušali da nađu neko mesto u javnom sektoru, većina se odlučuje da ode da nađe mesto u javnom sektoru. Plate su lepe, više nego u privatnom sektoru, radno mesto je osigurano. Kad imate takvu situaciju da većina stanovništva hoće da ide u javni sektor, takva privreda pre ili kasnije mora da propadne. Ako nemate nikoga u privatnom sektoru ili ako niko u privatnom sektoru ne plaća porez da se taj javni sektor finansira, on ne može da opstane. To polako i vidimo, samo se dešava jako sporo. Nivo javnih usluga je sve niži, sad su i plate počele da im padaju, a privatni sektor je takođe sve manji. Zadržali ste privatni sektor sa

velikim fiskalnim i parafiskalnim nametima, sa porezima i on polako nestaje. Ljudi odlaze da rade na crno, i tako ne plaćaju nikome porez. Tada nemate para za bolnicu, da kupite kompjuter u nekoj školi ili renovirate čučavac u školi na selu. I jedno i drugo na kraju propada.



Miroslava Milenović, forenzični računovođa i članica Saveta za borbu protiv korupcije

Smeta mi što sam ekonomski život nije postavljen na nekim zdravim, konkurentskim osnovama. Smetaju mi subvencije za koje zapravo uopšte ne znamo koje rezultate postižu. Ne govorim da nisu potrebne, ne govorim da nisu dobrodošle i da ne mogu da pomognu, ali mi nije jasno na način koji se rade u poslednjih nekoliko godina, koja je njihova suština.

Smeta mi netransparentnost, u sklopljenim ugovorima, u radu. Netransparentnost političke i ekonomske elite koja se onda odražava i na ekonomski život. Nama se poručuje da su sve procedure koje postoje i koje se prave teret. Da se to nekome nešto čini, ali da je to teret za ekonomski život i da bi sve bilo mnogo lakše i mnogo brže da se sve završava odlukom nekolicine.

Užasavam se diskrecionog prava, a u ovoj zemlji ispada da je to najveći poklon koji može jedna politička elita da vam uruči. Diskreciono postupanje u bilo kom postupku je jako opasna stvar. Dve firme mogu da imaju potpuno različit tretman u Srbiji u zavisnosti od toga koga vlasnik ili direktor firme poznaje i sa kim je blizak. Reprogram poreskog duga nije za sve poreske obveznike jednako dostupan po jednakim i istim uslovima.



Nemanja Nenadić, programski direktor Transparentnosti Srbija

Trebalo bi da država što više ohrabruje ljude da sami započnu neke svoje poslove, dok se kod nas pokušava rešavanje problema dovođenjem nekih velikih investitora, otvaranjem velikih pogona ili spasavanjem nekih velikih preduzeća. Svaka takva mera košta.

Imate poreske obaveze, obaveze prema zaposlenima i onda sa druge strane imate preduzeća za koja svi znaju da te obaveze ne izmiruju i to se toleriše, a onda se rešava nekim pojedinačnim, ad hoc zaključcima Vlade na ovaj ili onaj način, bez jedinstvene prakse.

Jednom kada probušite sistem pravne države, učinili ste mnogo veću štetu nego što je jedan pojedinačni slučaj. Najskuplji su oni zakoni koje mora mnogo kontrolora da proverava. Kad morate da imate čuvara za svaku odredbu.

Da li Srbija ima obrazovanu i kvalifikovanu radnu snagu i koliko je obrazovanje koje mladi dobiju primenljivo u praksi?



Darko Budeč, direktor kompanije Buck

Čudo je, s obzirom na to koliko Srbija malo ulaže u obrazovanje, kakav kvalitet obrazovanja dobijamo. Dobijamo mnogo više nego što ulažemo. Bilo bi jako dobro ako bi se ulagao makar jedan procenat BDP-a u obrazovanje.

Jedan od većih problema je odliv mozgova. Ako želimo to da sprečimo, treba napraviti što više inkubatora, profesionalnih organizacija. Kad ljudi izađu sa fakulteta ni u jednoj zemlji oni nisu spremni za neki specifičan posao. Moraju da uđu u neku organizaciju koja je kvalitetna kako bi putem organizacione kulture i institucionalnog prebacivanja znanja, mogli da napreduju. Ko uspe to da napravi imaće priliku da vidi kako naši mladi stručnjaci u prve dve, tri godine upijaju kako sunder, a nakon četiri ili pet godina već imate kvalitetnog inženjera. U Italiji ili Nemačkoj mladog inženjera plaćate 1.500 ili 2.000 evra, a inženjera sa iskustvom i do deset hiljada evra. Ali zato oni mlade obučavaju, imaju institucionalizovan transfer znanja. Imaju šemu u koju se mladi čovek brzo uklapa. U Srbiji ne može da se uklopi ako toga nema. Koliko firmi ovde ima institucionalizovani transfer znanja? Greška je više na strani privrede, nego na strani školstva.



Vigor Majić, direktor istraživačke stanice Petnica

U odnosu na zemlje u okruženju, ne bi mogli da kažemo da imamo dovoljno obrazovanu radnu snagu i da mlade koji su u procesu obrazovanja obrazujemo na način koji odgovara zahtevima moderne industrije i savremene tehnologije.

Danas se od škole očekuje da, osim znanja, ponudi i veštine i navike. Tek ta tri činioca zajedno mogu da formiraju ono što se zove funkcionalno pismena osoba. Osoba koja može da se snađe u trenucima kad se menjaju zahtevi za rad, kad se javljaju novi procesi, nove mašine, tehnologije.

Imamo obrazovni sistem koji sadrži mnogo akademizma. Autori udžbenika prepisuju programe studija sa univerziteta, univerzitetske udžbenike skraćuju i pretvaraju u udžbenike za osnovne i srednje škole, čime gradivo postaje teško za usvajanje. Mimo toga, nemamo dovoljno obuke u sticanju veština i navika.

Moramo se suočiti sa tim da jedan deo ljudi zaposlenih u školama svoj posao radi veoma loše, da bi trebalo da dobiju otkaze a da se na ta mesta dovedu kvalitetniji ljudi, jer sistem ne valja.



Đorđe Jovičević, politikolog

Poznajem mnogo mladih ljudi koji su završili škole, fakultete, koji znaju da rade mnogo toga, koji su kvalitetni ljudi. Problem je u tome što je veliki broj tih ljudi zapravo na svoju ličnu inicijativu stekao sva ta znanja. Sistem ih nije nužno takvima stvorio. Često učimo iz veoma zastarelih udžbenika, učimo nešto što više nije aktuelno. Ne možemo da napravimo nikakve zaključke u oblasti ekonomije ili međunarodnih odnosa na osnovu podataka koji su stari više godina.

Vidim direktnu vezu između činjenice da tokom našeg obrazovanja nismo dovoljno opremljeni za borbu na tržištu i visoke stope nezaposlenosti. Činjenica je da kad izađemo iz škola ili sa fakulteta, dolazimo u jedan svet koji je bitno drugačiji od onoga za koji nas pripremaju. Uprkos činjenici da mi kroz medije i internet upoznajemo taj svet, bilo bi bolje da nas obrazovni sistem više usmerava ka realističnoj perspektivi. Mnogo je teorije, a malo praktične primene znanja.

Da li je Srbija u stanju da iskoristi evropske fondove za poljoprivredu?



Branislav Bugarski, vršilac dužnosti pokrajinskog sekretara za poljoprivredu

IPARD je za nas veoma važan, iako kao država nismo uradili sve što je u našoj moći kako bi što pre imali ta sredstva na raspolaganju. Danas govorimo o 2016. ili 2017, kada ćemo moći da koristimo sredstva. Očekujemo da ćemo iz evropskih sredstava dobiti oko 220 miliona evra, ali za to moramo da imamo neke preduslove. Iskustva u državama koje su ušle u Evropsku uniju pokazuju da su najslabije karike bile te da projekti nisu bili spremni i da, sa druge strane, nisu bili obezbeđeni takozvani meki finansijski instrumenti kojima bi poljoprivrednici mogli da finansiraju svoj deo, po konkurentnoj ceni.

Sigurno je da će Vojvodina u korišćenju evropskih fondova imati dominantnu ulogu jer smo od samog starta krenuli da gradimo kapacitete. Trudimo se da već sada radimo po principu koji nam dolazi u susret da bismo imali vremena da naštelujemo mehanizam i da, onog trenutka kad sredstva budu na raspolaganju, praktično ih samo uzmemo.



Natalija Bogdanov, profesor na Poljoprivrednom fakultetu u Beogradu

Jedan od problema zbog kojih Srbija još ne može da raspolaže IPARD fondovima je Platna agencija. Problem je zapravo kadrovsko popunjavanje onih nedostajućih delova sistema koji uključuje sve što Platna agencija treba da obavlja. U uslovima krize kad je onemogućeno zapošljavanje nove administracije, vrlo je delikatan, jer država treba da izdvoji sredstva za stotinak ljudi, finansira dve, tri godine njihov posao, njihov rad, njihove plate, usavršavanje, a da se tek nakon tri godine to oseti po fondovima, koji će na osnovu toga stići u Srbiju.

Postoje spekulacije o tome da li je malo novca to koliko se očekuje, da li se moglo više. Sigurno je da je postojao prostor u namenjenim sredstvima evropskog budžeta kad je u pitanju to koliko je Srbija mogla da povuče. Moramo, međutim, da budemo objektivni i da priznamo da sve institucije nisu odradile svoj deo posla na vreme. Administracija i institucije sa svojim kapacitetom nisu bile dovoljno progresivne i nisu koristile iskustva drugih zemalja koje su kroz taj proces prolazile pre desetak godina, da bi pripremila i sebe i srpske proizvođače da za taj novac konkurišu.

Sektori koji su targetirani IPARD programom u Srbiji su sektori za koje se očekuje da postoji prostor za rast konkurentnosti dodatnim finansijskim sredstvima, a to su voće i povrće, sektor mesa i mleka.



Saša Vitošević, direktor kompanije Globalseed

Moje lično mišljenje je da Srbija mnogo kasni u tom pogledu. Kasni se praktično godinu dana, jer onoga trenutka kad je Srbija postala kandidat za Evropsku uniju, teorijski smo mogli da počnemo da koristimo sredstva iz IPARD fondova. Nažalost, državna administracija nije uradila svoj posao i mi kao država još ne možemo da koristimo ta sredstva. Zbog prirode posla u poljoprivredi i dugog perioda povraćaja investicije, ne postoji velika zainteresovanost investitora generalno da ulažu u poljoprivredu, pa delom i u prehrambenu industriju. Zato je neko u Evropskoj uniji davno smislio da je podrška investicijama koje se kreću od 30 do 50 odsto bespovratnih sredstava veoma bitna kako bi zainteresovala privrednike da ulažu u oblast agrara. Na kraju se sve svodi na konkurentnost.

U poljoprivredi je konkurentnost najbitnija i ukoliko mi ne budemo imali na raspolaganju IPARD fondove, bojim se da će se veoma malo postojećih privrednika, poljoprivrednika odlučiti za neke nove investicije. Evropski farmeri, računajući i zemlje u našem najbližem okruženju, već imaju na raspolaganju ta sredstva i postavlja se pitanje da li su i da li će srpski farmeri biti konkurentni u odnosu na kolege iz Hrvatske i ostatka Evropske unije.

Na koji način bi Srbija mogla da poboljša svoju reputaciju kod stranih investitora?



Dušan Korunoski, specijalni savetnik ministra privrede

Strane investitore možemo ubediti da smo mi zemlja koja je zaslužila mnogo više poštovanja nego što je dosad imala ako počnemo da prikazujemo domaće uspešne privredne primere u inostranstvu. To ne mora da košta, imamo institucije koje se bave promocijom izvoza i mi ih već plaćamo. Promocija uspešnih modela investicija u ovoj zemlji, ali i promocija u inostranstvu će nam doneti nove investitore. Najveći problem sa našim privrednicima, pa tako i sa stranim, jeste što oni ne znaju šta ih čeka iza ćoška. Ne znaju da li će danas Telekom, recimo, da promeni cenu nekog inputa koji pogađa kompletnu ICT industriju. Ne znaju kad će država da donese neku uredbu kojom će drastično da poveća PDV. Ne znaju kada će neko sa preraspodelom poreza, uz možda najbolju ideju, da potpuno promeni finansijski i drugi privredni ambijent u Srbiji. U uređenim zemljama takve odluke se donose na nekoliko godina tako da privreda ima vremena da se prilagodi. Čak se nekad donose i stepenasto. Kad bi naši zakonodavci donosili odluke koje bi se sprovođile postepeno i, ono što je najvažnije, bile najavljene nekoliko godina unapred, i strani i domaći privrednici bi donosili mnogo više, mnogo boljih odluka.



Maja Piščević, izvršna direktorka Američke privredne komore

Stranim kompanijama koje su došle ovde da rade i ulažu, koje su postavile svoje poslovanje i pokušavaju da ga prošire nedostaje više predvidljivosti. Nedostaje im više poverenja u reformske namere ove države. Obećanja moraju da se ispunjavaju malo odgovornije nego što se to činilo do sada. Ne smemo da zaboravimo da su strane firme koje posluju ovde naši najveći ambasadori. Kad neka industrija hoće da uđe u Srbiju, oni dođu u Američku privrednu komoru i pitaju nas sa kim možemo da ih povežemo iz njihove industrije kako bi od njih čuli kako zaista izgleda poslovati na ovom tržištu. Od njih dobijaju informacije koje su ili pozitivne ili nisu pozitivne. O tome moramo više da vodimo računa. Ako se najave investicioni podsticaji u martu, a u novembru od njih još nema ni traga, to je veoma teško objasniti stranom investitoru koji je u svom sedištu negde u svetu rekao da će to biti tako, najavio poslovne planove. Posledica toga je da oni onda ne ispunjavaju očekivanja svojih matrica, dok sa druge strane proizvodnja ili neka druga delatnost trpi, pa investitori razmišljaju da li će danas morati da otpuste ljude, a planirali su da zaposle nove.



Mihajlo Crnobrnja, ekonomista

Ne bih rekao da je naš poslovni ambijent danas lošiji nego što je bio pre dve ili tri godine, ali su zato drugi svoj poboljšali brže i mi padamo u relativnom odnosu prema njima. Nije poenta u tome da smo mi nešto pokvarili, da smo napravili nešto gorim nego što jeste. Jednostavno nismo menjali dovoljno brzo. Onaj ko ne menja dovoljno brzo, on praktično stoji jer drugi menjaju brže i naš relativni položaj na svetskoj mapi se pogoršava. Nema čarobnog štapića kojim možemo da zamahnemo i stvorimo neku bolju predstavu o nama. Premijer Vlade Srbije insistira na tome da pored političkih razgovora, paralelno teku i privredni razgovori i to je dobra praksa. Nismo je mi izmislili, već je prekopirana praksa nekih drugih zemalja. Angela Merkel, nemačka kancelarka kad putuje u Kinu, napuni avion poslovnim ljudima. Zašto ne bismo i mi? I obrnuto, kad kod nas dolaze političari, neka dolaze i poslovni ljudi.

Priča sa Er Srbijom je, recimo, dobra promotivna priča. U sebi ima nekoliko komponenata koje su stvarno ohrabrujuće i koje prikazuju situaciju o poslovnom ambijentu u Srbiji kao potencijalno dobrom. Mislim da i priča sa Fijatom predstavlja solidnu reklamu za nas, jer kad jedna tako ozbiljna svetska firma koja radi u više zemalja širom sveta, u Srbiji ima dobre rezultate i dobre performanse, to nešto govori ostalim privrednicima.

Da li može da se razgovara o akcionarstvu u Srbiji ili je berza mrtva?



Siniša Krneta, direktor poslovnih operacija Beogradske berze

Berza je mrtva onoliko koliko je tržišna ekonomija u Srbiji mrtva. Tržišna ekonomija u Srbiji sa aspekta berze i berzanskog tržišta gotovo da ne postoji. Danas imamo tržište kapitala koje je vrlo dobro regulatorno postavljeno, međutim nemamo suštinu. Nema-mo ponudu investicionih alternativa. Njihova ponuda se ne dešava dekretom vlade ili države, već postoji niz mera koje se prethodno moraju uraditi da bi se desilo da zaista imate ponudu na berzi.

Oni koji su zakonskom prisilom postali akcionari, suvlasnici nekih kompanija u kojima su najčešće i radili, dali su tržištu kapitala malo daška života, time što im je rečeno:

“Eto, možete sad da idete sa tim akcijama na berzu i da to prodajete, a to će možda neko i da kupi”.



Milutin Nikolić, suvlasnik konsultanske kuće Citadel

Berza nije mrtva, prošla je kroz vrlo loš period, ali to se obično svim berzama dešava. Vrh njene aktivnosti bio je pred ekonomsku krizu 2008. Tržišna vrednost kapitala svih firmi koje su listirane na berzi je negde između 50 i 60 odsto onoga što je bila na vrhu, a dnevni promet u trgovanju su na nivou pet odsto onoga što su bili. Na vrhu je dnevno trgovanje na Beogradskoj berzi bilo 20 miliona evra, a danas ne prelazi 500.000 evra.

Da li danas postoji interes za ulaganje na tržištu? Apsolutno, ali ne samo na Beogradskoj berzi. Danas iz Srbije možete da ulažete i na Njujorškoj i drugim svetskim berzama. Međunarodni trendovi su da se novac povlači iz velikih tržišta u razvoju, zemalja BRIKS-a, a istovremeno za granična ili egzotična tržišta u razvoju, kao što je Srbija u Evropi, postoji trend da će da se poveća interes investitora. Očekujemo da će tržište kapitala sa ove tačke samo da raste.

Svi ljudi koji imaju novac za investicije treba dobro da razmisle pre nego što kupe taj dru-gi ili treći stan, jer mislim da je mnogo sigurnije i mnogo profitabilnije ulagati u akcije.



Vladimir Milovanović, generalni direktor kompanije Energoprojekt

Na berzi se uglavnom nalaze firme koje su emitovale akcije u procesu obaveznog izlas-ka na berzu, gde takoreći i nema trgovine. Trgovine su se svele samo na jednu grupa-ciju kompanija na prajm listingu i sporadično, na trgovinu akcijama firmi koje menjaju vlasničku strukturu. Teško da sa tim obimom trgovine možemo da pričamo da je berza ostvarila svoju svrhu.

Sve berze su špekulativne i manipulativne svuda u svetu, pa tako i kod nas. Nivo do-zvoljenih špekulacija je relativno mali, ali je nivo manipulacija naročito porastao 2008. godine. Berza je vrlo retko ili gotovo nikad nije odslikala pozitivne vesti koje mi stalno dajemo. Svaka objava novog ugovora je praćena padom vrednosti akcija na berzi, što samo po sebi govori da na berzi ima raznih događanja. Mislim da je pravi zadatak ljudi koji rade na berzi da uozbilje kontrolu i funkcionisanje berze i da sa drugim državnim

institucijama kontrolišu koji kapital se preko Beogradske berze, kroz razne fondove, kastodi račune, plasira u akcije srpskih privrednih društava i sa kojim namerama.

Ozbiljni investitori ne žele da plasiraju novac preko berze ili u ekonomije koje su visoko manipulativne, gde ima puno sudskih procesa, loših privatizacija. Taj ciklus je sada verovatno završen. Šta je bilo, bilo je, drugi neki organi će istra-žiti da li je tu bilo kriminala.

Kako rešiti problem nenaplativih kredita u Srbiji?



Dejan Erić, direktor Instituta ekonomskih nauka

Uslov za rešavanje problema mora da bude promena poslovnog modela. Voleo bih da mi mnogi poslovni ljudi u Srbiji koji su zapali u probleme odgovore šta je njihov poslovni model funkcionisanja biznisa.

Ako vam je poslovni model: kupio sam nešto za jedan, a prodajem ga za dva, to je poslovni model iz 17. veka, svinjskog trgovca koji je kupovao svinje u Valjevu, vozio ih preko Drine ili Save, kupio ih za jedan groš, prodavao za dva. To su prevaziđeni poslovni modeli. Morate imati moderan poslovni model, morate znati šta je vaša strategija, morate imati tržište. Čak pod pretpostavkom da ima čarobnog štapića, pod pretpostavkom da kreiramo "asset management" kompaniju i uzmemo sve loše kredite iz banaka, ko garantuje da isti taj privredni subjekt neće zapasti za par meseci ili godinu dana u iste probleme? Koliko kompanija u Srbiji je uradilo "debt to equity swap", odnosno konverziju? Dugujem, nemam da vratim, evo vam deo vlasništva u kompaniji. To isto može biti rešenje. Ja sam se pokazao neefikasnim, postajete moj suvlasnik i utičete na mene da ne investiram u mercedes, u jahtu, da ne putujem po svetu, da nemam taj problem takozvanog moralnog hazarda.



Slavko Carić, predsednik Izvršnog odbora Erste banke

Imamo regulativu koja ne omogućava na dovoljno adekvatan način bankama da prodaju svoje nenaplative plasmane, bili oni prema pojedinačnim preduzećima ili na nivou celog portfolija. Sa druge strane, imamo negativan poreski tretman svakog otpisa, osim ako se on ne radi kroz proces stečaja I, sa treće strane, imamo nedostak stranih investitora koji bi došli u Srbiju i krenuli da kupuju. Mislim da su te stvari povezane i ako rešimo regulativu, ako omogućimo bankama da se lakše rešavaju svojih plasmana, ako rešimo poreski tretman da će nam biti i mnogo lakše da privučemo strane investitore.

Problem nenaplativih kredita koji je nastao u Srbiji delom je zbog toga što mi nemamo dovoljnu finansijsku disciplinu kao vlasnici i kao finansijski direktori preduzeća. U Srbiji poznajem nekoliko ljudi koji stvarno fenomenalno vode svoja preduzeća, ali kad pogledamo najveći broj onih koja su u problemima, koja imaju veliku količinu dugova koje ne mogu da vrata, vidimo da je tu problem nepoznavanje osnovnih računovodstvenih standarda i nediscipline u finansijama.



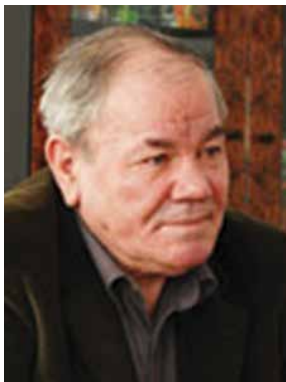
Boško Živković, profesor sa Ekonomskog fakulteta

Interesantno je da je najveći broj nenaplativih kredita registrovan u državnim bankama. Tu je prisutan problem koji imamo i u javnim preduzećima. Imovinom državnih banaka se nije dobro upravljalo, čak i onim bankama koje su imale relativno malo učešće države, pojavio se obrazac poslovanja kakav smo registrovali tokom devedesetih godina, koji je uništio bankarstvo u Srbiji i u svim balkanskim zemljama. Izgleda da je problem preuđenja načina funkcionisanja banaka žilav, težak, dubok i da ga treba menjati temeljnije i ambicioznije, čak i promenama zakona o bankama.

Postoje dve grupe rešenja. Tržišna, gde se nenaplativi kredit rešava dogovorom poverioca i dužnika. To rešenje kod nas sad funkcioniše, njegova efikasnost je relativno mala, količina nenaplativih kredita koji se na taj način rešavaju je relativno mala i trebalo bi da se regulatorna tela, Ministarstvo finansija i Narodna banka temeljnije time bave.

Druga grupa su, uslovno rečeno, centralizovana rešenja, u kojima se država pojavljuje kao glavni igrač, bilo sa svojim parama, bilo sa svojim pravilima igre.

Šta je najveći problem poslovnog okruženja u Srbiji?



Slobodan Radun, vlasnik kompanije Nektar

Čini mi se da su u Srbiji prisutna dva principa. Jedan je na nivou države i tu se, očito, pokreću stvari kako bi se očistili i popravili uslovi poslovanja, a drugi je na nivou lokalne samouprave, gde je prava hajdučija. Svaka generacija političara ili svaki izbori su doveli nove zaposlene jer je to smatrano, a i danas se smatra najvećom povoljnošću doći i raditi u javnom preduzeću i javnoj upravi.

Za preduzeća postaje nepodnošljivo da se iz dana u dan, iz meseca u mesec na lokalnom nivou izmišljaju razne dažbine i načini kako uzeti novac od privrede. Uzima se novac od onih koji rade. Ne možete nikakvim dažbinama uzeti novac od onih koji ne posluju i nemaju ništa. Na taj način bukvalno zaustavljate razvoj onih koji bi trebalo i koji mogu da ponesu razvoj. Država mora vrlo brzo nešto da počne da preduzima po tom pitanju. Postoje inicijative da se stvari srede, ali mislim da to neće ići tako brzo i da je to nemoguće brzo uraditi. Pretpostavljam da ćemo imati neke pomake, ali je potrebno, pre svega, okrenuti se unutra i srediti uslove i života i poslovanja, da bi se moglo dalje napredovati.



Ana Trbović, dekanka Fakulteta za ekonomiju, finansije i administraciju

U Srbiji se posluje u okruženju u kome ne znate da li ćete biti plaćeni za uslugu i koliko brzo možete da dobijete izvršenje ugovora, ukoliko se on ne ispoštuje. Poslujete matene kao da računate da sud ne postoji. Poslujete tako da neko drugi koji nefer posluje, koji nije registrovao svoje poslovanje, nije kažnjen za to što nije registrovan, jer propisi te rupe i dalje ne vide. Poslujete na način da nije neuobičajeno da se traži mito i korupcija, gde ukoliko ne učestvujete u tome, ne možete da obavljate neke delatnosti. Možemo da navedemo pojedini zakon kao najveći problem, ali u stvari ceo sistem je problem. Nemamo ono što se zove pravna država i zato opstaju oni najžilaviji ukoliko žele da posluju pošteno i oni koji ne posluju pošteno. Sistem, na veliku žalost mnogih preduzetnika je takav da mnogi krše propise zato što ne postoji drugi način da uopšte posluju. Ako imate takav sistem, nemate ni dovoljnu masu onih koji žele promene i koji će da stanu iza njih, zato što su sistemom uvučeni u kršenje propisa.



Miodrag Zec, ekonomista

Nismo napravili nijednu analizu šta je to ambijent. Ambijent je mala, prosvetljena država u kojoj postoje načela da je pravda dostižna, da nema varanja, nema džeparenja, da se ide u školu da se uči. Ako napravite državu u kojoj se deca upisuju u školu da ne uče, nema tog ambijenta. Nemamo biološke snage da živimo od manuelnog rada, jer to je država koja umire. Kao društvo živimo od implozije, živimo smanjivanje. Neko čeka da umre tetka, ostaviće garsonjeru, prodaće je za 15.000 evra, ostaviće voćnjak. Nama je svaki novi čovek koji se rodi samo trošak, nije razvojni resurs. Ambijent je američki, kad deca idu u školu i ujutru pevaju himnu i kažu: Bog blagoslovio Ameriku i nas što smo se ovde rodili. Kad se rodi Srbin, svaki drugi kaže: Pa gde se ovde rodi, kud mene baš snađe.

Našoj poslovnoj eliti govorio sam još pre deset godina da naprave smisljeno društvo u kome je pristojno i moguće biti bogat. Ne možeš da budeš bogat u maloj zemlji, to je nepristojno i svi gledaju kako će ti kamenom razbiti kuću. Moraš da se ogradiš žicom. Nije ovo Kina sa zabranjenim gradovima i da treba tri nedelje da se dođe do kineskog cara.

Mala država mora biti uređena i socijaldemokratska i demokratska. Normalno je da švedski kralj ide biciklom na posao, ali ne bi bilo normalno da Putin ide na biciklu ili trotinetu kroz Moskvu. Naši političari se ponašaju kao da su oni Forbs. Ma kakvi... Pa, ovde će neko da kaže, znam ga, išao sam sa njim u školu, prepisivao je. Krao je, ima lažnu diplomu. Svi sve znaju. Ambijent je da li se u tom društvu isplati raditi i da li postoji algoritam kako se stiže iz tačke A u tačku B. Koliko to traje i koliko to košta.

Kakvu politiku subvencija Srbija treba da vodi?



Aleksandar Grunauer, iz Nemačke organizacije za međunarodnu saradnju GIZ

Iz moje perspektive, kad se nešto subvencionira, najvažnije je da se stvaraju nova radna mesta. U Srbiji su strani investitori dobijali i do deset hiljada evra po radnom mestu, što po mom mišljenju nije najbolje rešenje. To su obično koristili investitori koji mogu da ponude neka jednostavna radna mesta, gde je više u pitanju „fizikalisanje“ nego ulaganje u znanje.

Pravi investitori ne dolaze zbog subvencija, već gledaju da li je tržište atraktivno, da li ima radne snage, da li za njih ima dovoljno parametara da smanjuju svoje rizike. Neki ozbiljni investitor ima sopstvena sredstva za investiranje. Svi znamo da su kamate u evrozoni veoma povoljne, tako da za njega nije problem da uzme kapital da bi investirao. Za to mu ne treba subvencija iz Srbije, ali mu treba dobra poslovna klima.

Da se ne lažemo, svi koriste subvencije da štite neki svoj nacionalni interes, pre svega je to, u većini država, poljoprivreda. Mislim da je za Srbiju dobro da vidi koje su njene strateške grane i da u njih ulaže. Praksa pokazuje da je mnogo povoljnije ako ulažete u stvaranje novih radnih mesta u postojećim firmama. Teže je i skuplje dovesti nekog sa strane nego, ako imate postojeću privredu, da pomažete toj privredi da se proširi i stvori nova radna mesta.



Ruža Ćirković, novinarka

Srbija mora da odredi da li ima neke strateške grane koje želi da čuva i štiti, bez obzira na okolnosti u kojima one posluju. Evropska unija veoma mnogo subvencionira poljoprivredu. Ima ekonomista koje ja vrlo cenim i koji smatraju da su cene poljoprivrednih proizvoda niske. S obzirom na to da se Srbija orijentira na razvoj poljoprivrede, posebno organske poljoprivrede, o čemu se više priča nego što se radi, smatram da to treba da se subvencionira. Ne bih odobrila da Srbija beskonačno subvencionira neke firme, čak i ako one posluju u oblastima koje su strateški važne za nju, ako se one ne pokazuju kao sposobne da prežive na duži rok, bez nekih enormnih subvencija. Država bi trebalo da odredi u kom roku će nekome dati priliku da se, u oblasti koja je za nju strateški važna, pozicionira.



Srđan Lazović, potpredsednik Saveta stranih investitora iz kompanije British Amerikan Tobacco

Suverena je odluka Vlade Srbije da li će davati subvencije ili ne. Ako Vlada veruje da je to način na koji će privlačiti investitore, to je njena odluka. Savet stranih investitora koji okuplja najveće strane kompanije u Srbiji veruje da je to kratkoročno, odnosno da ne može dati dugoročan efekat. Može imati efekta u slučaju ogromnih investicija, inicijalnog ulaska nekog ulagača, međutim, investitor kao takav će uvek sagledavati celokupan privredni ambijent. Kakvo je radno zakonodavstvo, poresko zakonodavstvo... Neće samo gledati da li je dobio dve, pet ili deset hiljada evra subvencija po radnom mestu više u odnosu na neku zemlju u okruženju, već će sagledavati celokupan poslovni ambijent. Moraju da se znaju pravila igre. Zašto je neko dobio subvenciju, a neko ne. Pokazatelj Vlade na temu transparentnosti subvencija je i dobar pokazatelj da u Srbiji važi vladavina prava i fer pravila igre koja važe za sve.

Subvencije možda jesu medijski atraktivne, ali smatramo da je njihovo pitanje sekundarne prirode i da fokus treba da bude na uređenju privrednog ambijenta.

Mogu li profesionalni menadžeri da spasu javna preduzeća?



Duško Vasiljević, ekspert Svetske banke u Srbiji

Profesionalizacija menadžmenta je potreban uslov, ali nije dovoljan, daleko od toga. Efikasno upravljanje javnim preduzećima ne samo u Srbiji, već i u drugim zemljama, izuzetno je složen zadatak za svaku vlast i za svaki menadžment. S obzirom na to da je glavni akcionar u javnim preduzećima država, onda se tu neminovno prelamaju politički, socijalni i neki drugi ciljevi koji nemaju mnogo veze sa ekonomijom i ekonomskim ciljevima.

Profesionalni menadžment ukoliko nema jasno postavljene i jasno definisane ciljeve, bez obzira na to koliko je dobar, ne može se očekivati da ostvari neke rezultate. Zato je ključno, a to uopšte nije lako, uspostaviti odnos između vlasnika, odnosno države i menadžmenta, gde vlasnik vrlo jasno i precizno pred menadžment postavlja suštinske strateške ciljeve, strogo insistira na sprovođenju tih ciljeva, ali daje menadžerima maksimalnu slobodu u svakodnevnom vođenju preduzeća i ne meša se u poslovne odluke, osim ako se ne pokaže da te odluke ne vode ka ostvarivanju tih jasno definisanih ciljeva.

Ne možete očekivati, takođe, da imate kvalitetne ljude ako oni nisu adekvatno plaćeni. Sa druge strane, ne treba neko da bude dobro plaćen ako ne postigne rezultate i zato je jako bitno jasno reći šta su ciljevi.



Aleksandar Vlahović, predsednik Saveza ekonomista Srbije

Imamo sposobne domaće menadžere, ali je suština u tome da oni jednostavno ne žele da preuzmu veliku odgovornost u situaciji kada političke stranke diktiraju uslove poslovanja, odnosno pravila igre i, sa druge strane, kada zauzvrat za to dobijaju neprimereno nisku naknadu. Nemoguće je očekivati da će dobri menadžeri doći na takva mesta i onda se javlja opravdana sumnja da ljudi dolaze na ta mesta iz nekih drugih lukrativnih razloga koje ostvaruju na neki zakonom nedozvoljen način. Ukoliko se bude insistiralo, vođeno političkim populizmom, i to onim najprizemnijim, da menadžeri imaju male plate, nećemo imati kvalitetne menadžere. Onda nećemo ni imati raskid politike i upravljanja javnim preduzećima. Dobro je da je vlast rešila da uđe u posao restrukturiranja javnih preduzeća. Dobro je prvo da su priznali da su javna preduzeća najveći gubitaši, rak-rana srpske ekonomije, da čine najveću dubiozu i da sve ovo što ostvarujemo preko

smanjenja plata i penzija nije dovoljno da pokrije gubitke samo jednog javnog preduzeća.

Bilo bi dobro da je početku restrukturiranja javnih preduzeća prethodila smena svih direktora u preduzećima koja su ostvarila gubitke u prethodnom periodu, a koji su takođe po partijskoj liniji postavljeni. To što se to nije desilo, donekle rađa sumnju da će restrukturiranje javnih preduzeća biti uspešno okončano.



Srboљub Antić, nekadašnji predstavnik Srbije pri misiji MMF-a

Izmislili smo jednu novu vrstu vlasništva nad državnim firmama, a to je partijsko vlasništvo. Moram da priznam da je to započelo sa DOS-om. Sećam se da čak ni Slobodan Milošević nije mnogo dirao te kadrove po javnim firmama, a sve su to bili ljudi koji su počinjali da rade u tim preduzećima i vodili su ih relativno dobro. Moramo da napravimo podsticajne ugovore, da napravimo prave konkurse, a ne partijske, pa ćemo onda videti šta je tu moguće. Ne verujem da neka firma može da se spase samo tako što ćemo za direktora da postavimo nekoga ko je iz stranke na vlasti. Mislim da je ta priča o menadžerima za sada nerazvijena. Ne mogu da kažem da je automatski pogrešna, ali mi ne znamo šta to znači. Da li će taj menadžer da zaista živi od uspeha tog preduzeća, znači da ima ugovor u kome piše da ako je preduzeće uspešnije, njegova plata je veća ili će i dalje da živi, kao što svi ovde žive, od raznih konsultantskih ugovora, prevara i ko zna čega.

Mogu li kamatne stope na kredite u Srbiji da budu niže?



Miroslav Miletić, direktor Bambi koncerna

Cena kapitala u Srbiji je veoma visoka i ona naprosto može da bude manja. Verujem da mora da bude manja, jer nema više ni toliko kvalitetnih zahteva ni projekata za uzimanje kredita. Banke to vrlo često i ističu. Nema problem sa tim da banke same moraju da restrukturiraju te odnose, uz pomoć Narodne banke Srbije, ali sam isto tako i zagovornik postojanja nacionalne banke po ugledu na Evropsku banku za obnovu i razvoj. Mislim da se, kao i u mnogim industrijama uostalom, pojavljuje jedno istorijsko pitanje a to je da li u Srbiji može da postoji ovoliko banaka koje svakako žive više na potrošačkim kreditima, nego na kreditima za ovu, nažalost posustalu privredu. Sa druge strane, imaju kamate koje su fantazmagorične za inostranstvo. Ne mogu da zamislim taj proizvod koji će dati obrt u dvocifrenoj vrednosti u procentima, da bi mogao da vrati kredit, da bi mogao da isplati zaposlene, plati poreze. Onda nije ni čudo što sa jedne strane imamo ovako visoku cenu kapitala, a sa druge strane, visoko učešće sive ekonomije.



Dejan Tešić, zamenik generalnog direktora Pireus banke

Vrlo je lako reći da su kamate visoke, to je neosporna činjenica. Sa druge strane, ima veliki broj ozbiljnih razloga zašto je to, nažalost, tako kako jeste. Još je veći problem taj što u realnim okvirima verovatno ne možemo u nekom skorijem trenutku ni da očekujemo popravljavanje te situacije.

Srbija je jedna od verovatno najneinteresantnijih bankarskih destinacija u današnje vreme u Evropi. Profiti i rezultati koje banke ostvaruju na ovom tržištu su izuzetno skromni i neuporedivo niži nego na drugom tržištu. Godinama imamo stopu povrata na kapital u bankarskom sektoru koja se kreće između jedan i tri, četiri procenata. Zamislite bilo kog preduzetnika koji bi uložio 100.000 svojih para, sa znanjem da će zaraditi hiljadu ili dve hiljade. Rizik poslovanja je potpuno nesrazmeran dobiti.

Ne znam banku koja je u ovih deset, petnaest godina, zaradila nešto bitno u Srbiji. I u onim situacijama gde je prikazan nekakav profit, ostaje u portfolijima tih banaka veliki deo kontaminirane problematične aktive sa kojom banke ne znaju u ovom trenutku šta da urade, jer nema adekvatnih rešenja i podsticaja od strane regulatornih vlasti.



Zoran Jeremić, ekonomista

U meri u kojoj poboljšamo poslovni ambijent i dovedemo ga na nivo ili približno nivou kakav postoji u drugim državama, u toj meri će i kamatne stope da padaju. Ukoliko smanjimo premiju rizika, u toj meri će postojeće kamatne stope padati. Naravno, pod pretpostavkom da na tržištu postoji dovoljna konkurencija u bankarskom sektoru, a svi pokazatelji ukazuju da konkurencije na tom tržištu ima, čak i više nego što je ima u nekim drugim sektorima.

Kamatne stope gledam kao neki indikator stanja u državi, ali tu postoji i aspekt monetarne politike koja je restriktivna, dok je sa druge strane, u razvijenim zemljama ekspanzivna. To je veoma delikatno, jer u ovom trenutku praviti neke drastične promene u monetarnoj politici, pitanje je koliko je izvodljivo i realno. Propuštene su šanse kad je za tako nešto bilo mnogo bolje vreme.

Danas firme u Srbiji iz bilo kog sektora imaju jednu jedinu mogućnost finansiranja, a to je da uzmu kredit. Ista takva firma u razvijenim zemljama ima alternativna tržišta. Ovde alternativno tržište nije razvijeno, nema mogućnosti da se putem emitovanja akcija i obveznica napravi alternativa bankarskim kreditima, što bi svakako i konkurentski uticalo na sniženje kamatnih stopa.

