

100
NAJVEĆIH
100
NAJBOLJIH

2008 - 2015



100
NAJVEĆIH
100
NAJBOLJIH
2008 - 2015



NAZIV IZDANJA:

100 najvećih 100 najboljih

UREDNIK

Biljana Stepanović

AUTOR RANGOVA I ANALIZA PODATAKA

Zoran Jeremić

Na osnovu podataka APR-a i Uprave carina Srbije

NOVINAR

Miloš Obradović

UREDNIK FOTOGRAFIJE

Dragan Milošević

DIZAJN

Jovana Bogdanović

LEKTURA I KOREKTURA

Mirjana Radaković

MARKETING

Dušanka Četković, Nevena Prokić

ŠTAMPA

Štamparija Caligraph

IZDAVAČ

Business Info Group,

Bulevar despota Stefana 12 Beograd

www.big.co.rs www.novaekonomija.rs

tel +381 11 2258 891

Sva prava rezervisana

SADRŽAJ

str **6.** PROF. DR ZORAN JEREMIĆ, *autor istraživanja
Najveći i najprofitabilniji u periodu 2008-2015. godine*

str **28.** NEBOJŠA SAVIĆ
Rast srpske privrede treba dalje ubrzavati

str **30.** JORGOVANKA TABAKOVIĆ
Niska inflacija i sledeće godine

str **32.** ZORANA MIHAJLOVIĆ
Sledeća godina biće godina infrastrukture

str **34.** ANA BRNABIĆ
Razvoje Uprave jedan od prioriteta

str **36.** GORAN KNEŽEVIĆ
Dobri rezultati javnih preduzeća

str **38.** MIHAILO CRNOBRNJA
Javna preduzeća su najveća boljka naše privrede

str **40.** DUBRAVKA NEGRE EIB
Strukturne reforme od najveće važnosti

str **42.** DANIEL BERG EBRD
Treba osnažiti poverenje investitora

str **44.** MILOJKO ARSIĆ
Treba podsticati rast investicija i izvoza

str **46.** DEJAN ERIĆ
Stalno počinjemo iz početka

str **48.** RONALD ZELIGER
Izazovi mogu biti i pozitivni

str **50.** DRAGAN FILIPOVIĆ
Treba preuzeti odgovornost za zdravlje, život i imovinu

str **52.** ERNST BODE
I dalje verujem u Srbiju

str **54.** VLADIMIR ČUPIĆ
Čeka nas dobra godina

str **56.** ZORAN BLAGOJEVIĆ
Potrebna je bolja promocija osiguranja

str **58.** ZORAN DALJEVIĆ
Treba ulagati u tradicionalne proizvode

str **62.** DRAGICA MIHAJLOVIĆ
pozitivni pomoci na bankarskom tržištu

str **64.** MARINOS VATIS
Banke su opreznije u kreditnoj aktivnosti

NAJVEĆI I NAJPROFITABILNIJI U PERIODU 2008-2015. GODINE

Prof. dr Zoran Jeremić, autor istraživanja

Privreda Srbije suočila se nakon svetske ekonomske krize sa velikim izazovima koji su doveli do stečaja i bankrotstva velikog broja privrednih društava, a čitave privredne grane, pre svega građevinarstvo, pretrpele su gubitke od kojih se dugo ne mogu oporaviti. Grupa velikih preduzeća zbog prezaduženosti je bankrotirala, ali su se postepeno počela pojavljivati neka druga, uglavnom izvozna orijentisana preduzeća. Ovo istraživanje se bavi upravo onim preduzećima koja su u periodu 2008-2015. ostvarila rast po raznim osnovama, a pre svega po ukupnom prihodu, profitu, prinosu na uloženi kapital i broju zaposlenih. Ono predstavlja nastavak kontinuiranih istraživanja autora i njegovih saradnika, od kojih su neka rađena poslednjih godina u saradnji sa *Biznis Info grupom*

Predmet istraživanja je, pre svega, identifikovanje preduzeća koja su uprkos ekonomskoj krizi i nepovoljnom privrednom ambijentu, uspela da ostvare rast. Nakon toga sledi analiza tih preduzeća sa ciljem da se utvrdi iz kojih sektora i grupa potiču, da li su pretežno izvoznici ili uvoznici, u kojoj meri je njihovom rastu doprinela izvozna konkurentnost, kakva im je vlasnička struktura po poreklu kapitala i pravnoj formi, koliki je doprinos njihovog rasta poboljšanju privredne strukture Srbije. Da li rast pogoduje strukturnim reformama gde se povećava učešće privrednih društava koja se bave višim fazama prerade ili rastu više oni koji se baziraju na jeftinoj radnoj snazi. Radi se, dakle, o izuzetno složenim pitanjima presudnim za uspeh reformi u Srbiji. Stoga rad nema pretenziju da daje definitivne odgovore, već samo da otvori ova pitanja i da ukaže na ključne nalaze do kojih se došlo, dok odgovori i predlozi rešenja treba da budu rezultat permanentnog angažovanja pojedinaca i institucija.

Bazom podataka za istraživanje obuhvaćeno je 1.000 najvećih privrednih društava po prosečnim poslovnim prihodima u periodu 2008-2015, na osnovu kojih je detaljnije analizirano i rangirano prvih 100. Promene njihove tržišne pozicije su posmatrane kroz različite bilansne i statističke pokazatelje, a u publikaciji su objavljeni sledeći: poslovni prihodi, dobit pre oporezivanja, prinos na kapital i ukupan broj zaposlenih. Svaka od ovih kategorija je računata i kao prosek za posmatrani period 2008-2015, čime se stiče kompletnija slika o značaju i poziciji privrednih društava u posmatranom periodu. Promene tržišne pozicije pojedinih privrednih društava bile su veoma izražene, što je pre svega odraz turbulentnih vremena nakon početka svetske ekonomske krize. Kroz prome-

ne pojedinačnih rangova privrednih društava mogu se dosta precizno uočiti čitave grupacije koje su bile značajno pogođene negativnim efektima ekonomske krize, kao i ona koja su i u nepovoljnim uslovima uspela da ostvare rast. Privredna društva koja su ostvarila rast u posmatranom periodu uglavnom su to uspevala kroz rast izvoza, jer je domaće tržište malo, a u periodu ekonomske krize još više je osiromašilo. Stoga će, pored bilansnih podataka, biti sagledane i promene tržišnih pozicija po osnovu ostvarenog izvoza i neto izvoza. Da bi analiza uticaja rasta izvoza na uspešnost preduzeća u Srbiji bila moguća, kreirana je baza podataka koja je obuhvatila sva preduzeća koja su imala izvoz veći od pola miliona evra. Tako je dobijena baza podataka sa vremenskom serijom koja omogućava sagledavanje promena u kretanju izvoza i uvoza i ukrštanje tih podataka sa bilansnim i drugim performansama preduzeća. Izvor za bilansne i statističke podatke je Agencija za privredne registre, a za podatke o izvoznici i uvoznici izvor su podaci Uprave Carine.

Sektorska struktura 100 najvećih privrednih društava po prosečnim poslovnim prihodima 2008-2015.

Grupacija 100 najvećih po prosečno ostvarenim poslovnim prihodima u periodu 2008-2015. godine značajno određuje privredna kretanja i privrednu strukturu, a bitno utiče i na kretanje broja zaposlenih, pa se iz analize sektorske strukture ovih privrednih društava mogu u značajnoj meri sagledati i karakteristike ukupne privrede Srbije.

Najvećih 100 po prosečnim poslovnim prihodima u periodu 2008-2015. godine po sektorskoj strukturi (u milionima RSD)

	BROJ	PROSEČNI POSLOVNI
SEKTOR	PREDUZEĆA	PRIHODI 2008-2015
G-TRGOVINA	40	726,415
C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	36	596,392
H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	9	236,254
E-SNABDEVANJE EL. ENERGIJOM	6	225,216
B-RUDARSTVO	1	197,062
J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	4	152,926
F-GRAĐEVINARSTVO	3	46,885
M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKE DELATNOSTI	2	24,162
R-UMETNOST; ZABAVA I REKREACIJA	1	19,483
		2,224,795

Izvor: podaci APR, obrade autora

U grupaciji 100 najvećih **sektor trgovine** zastupljen je sa čak 40 privrednih društava i sa oko trećinom učešća u ukupnim poslovnim prihodima. To je, svakako, veoma visoko učešće i pokazuje, između ostalog i nerazvijenost ostalih industrijskih sektora.

Prerađivačka industrija je najzastupljenija nakon trgovine sa 36 privrednih društava i sa približno četvrtinom učešća u ukupnim poslovnim prihodima grupacije. U prerađivačkom sektoru je glavni potencijal za rast i razvoj privrede, budući da su u tom sektoru i najveći izvoznici. Stoga će analizi ovog sektora biti posvećena dodatna pažnja u kontekstu potencijala za rast kroz ekspanziju izvoza.

U **sektoru saobraćaja i skladištenja** zastupljena su uglavnom javna preduzeća kao što su Srbijagas, Yugorosgas, zatim Železnice, GSP Beograd. Najveći napredak u ovom sektoru po poslovnim prihodima ostvaren je kod Air Serbia, kao i kod Vic-

toria Logistic, gde su poslovni prihodi sa 23 milijarde dinara u 2009. porasli na 34 milijarde u 2015. godini.

Snabdevanje električnom energijom i vodom su sektori u kojima su prisutna javna preduzeća sa svojim dugogodišnjim problemima u upravljanju, pa će predstavljati jedan od glavnih izazova u budućim reformama u pogledu uvođenja efikasnog korporativnog upravljanja i efikasnog poslovanja. Kako je u toku reorganizacija poslovanja ovih kompanija, one nisu obuhvaćene analizom, jer za neke od njih u 2015. godini nisu objavljeni bilansi. Radi se o značajnom segmentu energetskog sektora privrede Srbije koji je u problem, ali je i šansa da se podizanjem performansi ojača ukupna privreda. Podaci za ova privredna društva su uključeni (ili će biti uključeni) u bilanse drugih pravnih lica, ali se zbog značaja koji ovi privredni subjekti imaju, i za njih daju osnovni podaci zaključno sa 2014. godinom.

Poslovni prihodi i broj zaposlenih za preduzeća iz energetskog sektora (bez 2015. godine)

	BROJ	PROSEČNI POSLOVNI
SEKTOR	PREDUZEĆA	PRIHODI 2008-2015
G-TRGOVINA	40	726,415
C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	36	596,392
H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	9	236,254
E-SNABDEVANJE EL. ENERGIJOM	6	225,216
B-RUDARSTVO	1	197,062
J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	4	152,926
F-GRAĐEVINARSTVO	3	46,885
M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKE DELATNOSTI	2	24,162
R-UMETNOST; ZABAVA I REKREACIJA	1	19,483
		2,224,795

Dalja transformacija privrednih društava iz energetskog sektora, a pre svega EPS-a, u velikoj meri će uticati na ukupne privredne performanse.

Građevinski sektor zastupljen je sa samo tri privredna društva u prvih 100 po prosečnim poslovnim prihodima u periodu 2008-2015: Energoprojekt niskogradnja, Putevi Užice i JP Putevi Srbije. Građevinski sektor pretrpeo je najveći udar nakon ekonomske krize 2008. godine, koji mnoga preduzeća nisu preživela. Njegov postepeni oporavak, koji se može uočiti, od presudne je važnosti za privredni rast, i obrnuto. Energoprojekt i Putevi Užice su preduzeća koja su imala uporište da prebrode ekonomsku krizu, kada je gradnja u Srbiji potpuno stajala, u angažovanju na poslovima u inostranstvu, što im je i omogućilo da poboljšaju svoje pozicije. Energoprojekt je ostvario poslednjih

godina značajan rast poslovnih prihoda, dok Putevi Užice posle visokog rasta, poslednjih godina beleže značajan pad poslovnih prihoda. JP Putevi Srbije su još uvek ispod nivoa poslovnih prihoda koje su imali u 2008. godini, pri čemu treba računati i inflaciju i devaluaciju, koje su se dogodile u proteklih osam godina.

Sektor telekomunikacija je zastupljen u prvih 100 sa četiri privredna društva: pored mobilnih operatera tu je i SBB. Poslovni prihodi sve četiri kompanije ostvarile su rast u posmatranom periodu. Treba imati u vidu da je VIP ušao poslednji na tržište mobilne telefonije i da ima dva velika učesnika na tržištu, koji su već dugo prisutni, pa je uprkos visokom rastu morao da žrtvuje profitabilnost radi osvajanja tržišta. Slična situacija je i sa SBB.

Tabela: Sektor telekomunikacija, poslovni prihodi u periodu 2008-2015.

	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	RAST
VIP MOBILE	25,915	23,519	22,616	19,430	15,277	11,292	8,036	5,374	382%
SBB	19,916	16,131	14,199	12,509	10,449	9,088	6,880	5,169	285%
TELENOR	45,400	42,040	42,380	41,177	37,866	33,810	31,545	31,137	46%
TELEKOM SRBIJA	88,741	85,762	86,513	88,547	87,319	85,817	86,038	83,518	6%

Izvor: podaci APR, obrade autora

Pitanje privatizacije Telekoma Srbije ostaje veoma važno za ukupan privredni budući razvoj. To jeste složeno pitanje, ali gubljenje tržišnog udela od 2008, kada je Telekom Srbija imao 70% a koje se zatim konstantno smanjivalo da bi došlo na 55% u 2015, zahtevalo bi jasniju argumentaciju i definisanu odgovornost onih koji se apriori protive privatizaciji, kao i model vezivanja uspeha upravljačke strukture za ostvarene poslovne rezultate, koji podrazumevaju i zaustavljanje pada tržišnog učešća ove kompanije.

Na kraju, činjenica da se među prvih 100 po poslovnim prihodima našla i kladionica Mozart predstavlja zanimljiv podatak iz kojeg bi se mogli izvući i zanimljivi zaključci, počev od potreba potrošača za igrama na sreću u osiromašenom društvu, pa do poređenja sa javnim preduzećem Lutrija Srbije kome bi mnogo pre trebalo da bude mesto na listi prvih 100. Taj primer, kao i primeri drugih javnih preduzeća, govore da je osnovni problem privrede nemogućnost efikasnog korporativnog upravljanja u preduzećima koja nemaju jasno definisane vlasničke odnose i koja postaju plen interesnih grupa, od kojih su najznačajnije i najopasnije političke partije.

Pozitivan uticaj izvoza na rast poslovnih prihoda

Nakon svetske ekonomske krize izvozna konkurentnost zemalja i kompanija koje u njima posluju nametnula se kao centralna tema u svetskoj ekonomiji. Za Srbiju je orijentacija ka izvozu kao pokretaču privrednog rasta dodatno važna jer je privredni rast jedino moguć ukoliko se bude zasnivao na izvoznorijentisanom proizvodnji, pa bi fokus ekonomske politike u Srbiji kao zemlji sa siromašnim tržištem morao biti na izvozu i stvaranju povoljnijih uslova za razvoj preduzeća izvoznika. Time bi se dao doprinos i u kreiranju ekonomske politike, odnosno izvozne strategije zemlje da pronađe svoje optimalne prostore za izvozni rast, odnosno da identifikuje oblasti u kojima ima relativne komparativne prednosti uz promenu izvozne strukture ka proizvodima koji imaju višu dodajnu vrednost. Srbija, dakle, treba da utvrdi gde je njen „product space“ i da na bazi toga kreira

kvalitetnu industrijsku strategiju.

Srbija je zemlja koja ima velike strukturne probleme i u kojoj je učešće izvoza u GDP višestruko ispod učešća zemalja koje su se u skorije vreme pridruživale EU. Stoga ona, nažalost, nije u poziciji da kreiranje izvoza prepusti isključivo tržištu.

Pojedini autori čak smatraju da države postaju onakve kakva im je struktura proizvodnje. Srbija, dakle, u privrednom smislu ovako izgleda jer u njenom izvozu dominiraju poljoprivredne sirovine i proizvodi niže faze prerade zasnovani na zastareloj tehnologiji i jeftinoj, nedovoljno kvalifikovanoj radnoj snazi, što je karakteristika siromašnih zemalja, a da bi postala razvijenija i bogatija zemlja potrebno je pomeranje ka izvozu robe sa višom dodajnom vrednošću, karakterističnom za bogatije zemlje.

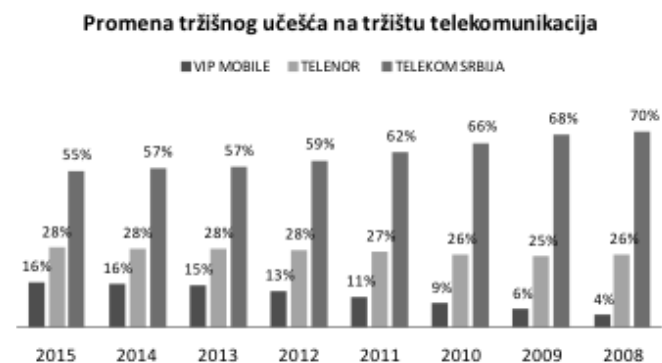
Ovaj aksiom ekonomske politike trebalo bi da imaju svi njeni kreatori, što se posebno odnosi na privlačenje investicija kroz subvencije.

Iz navedenih razloga veoma je bitno što je u posmatranom periodu došlo do izvesnih pozitivnih kretanja koja su se manifestovala u rastu izvoza i poboljšanju izvoznih performansi privrede. Problem je što su ta poboljšanja koja se mogu uočiti daleko od potrebnog za brži ekonomski rast. Da bi se utvrdilo koji izvoznici su u posmatranom periodu ostvarili najveći pomak u izvozu izvršeno je rangiranje svih izvoznika počev od 2008. pa do 2015. godine, a zatim je urađena matrica rangova koja pokazuje promene pojedinačnih rangova u ovoj svojevrsnoj „prvoj izvoznj ligi.“

Promene rangovi izvoznika u periodu 2008-2015. godina

		Rangovi prema visini ostvarenog izvoza									promena 2008-15
		2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008		
1	FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1	1	1	1					0
2	ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	2	4	6	5	1	1	1	1	-1
3	TIGAR TYRES DOO, PIROT	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3	3	4	2	3	3	2	3	0
4	NIS A.D. NOVI SAD	B-RUDARSTVO	4	2	2	3	4	4	4	6	2
5	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	5	5	13	11	8	9	8	7	2
6	HEMOPARM AD VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	6	6	5	4	6	5	6	5	-1
7	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7	17	27	56	61	57	37	47	40
8	HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	8	7	3	16	2	2	5	2	-6
9	GORENJE DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	9	8	8	24	20	15	14	15	6
10	YURA CORPORATION DOO RAČA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	10	9	10	9	23	67		0	55
11	JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNH VOZILA I MOTOCIKALA	11	21	20	20	13	10	3	9	-2
12	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	12	13	14	12	7	7	15	8	-4
13	LEONI WIRING SYSTEMS SOUTHEAST DOO PROKUPLJE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	13	19	16	19	56	59	84	85	72
14	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	14	12	15	13	11	14	9	10	-4
15	GRUNDFOS SRBIJA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	15	20	24	29	52	88	85	86	71
16	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	16	22	25	32	26	23	16	18	2
17	AIR SERBIA	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	17	15		90	82	34	36	17	0
18	VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	18	16	23	23	14	12	17	20	2
19	VALY DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	19	14	9	7	15	19	18	33	14
20	LBK LIVNICA KIKINDA DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	20	25	26	40	31	30	20	27	7
21	SOJAPROTEIN AD BEČEJ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	21	23	21	21	19	28	39	40	19
22	VICTORIAOIL AD ŠID	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	22	26	18	14	10	11	12	11	-11
23	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	23	11	7	6	5	6	7	4	-19
24	FBC AD MAJDANPEK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	24	24	22	18	9	13	25	13	-11
25	CONITEH FLUID	C PRERAĐIVAČKA	25	41						0	16
26	MK COMMERCE DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNH VOZILA I MOTOCIKALA	26	38	57	22	25	20	21	32	6
27	PRVI PARTIZAN AD UŽICE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	27	29	28	30	36	24	19	22	-5
28	DELTA AGRAR DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNH VOZILA I MOTOCIKALA	28	48	50	50	41	38	33	54	26
29	FRESENIUS MEDICAL CARE SRBIJA DOO VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	29	44	37	37	33	56	60	53	24
30	COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SERBIA DOO KRUSEVAC	C-PRERAĐIVAČKA	30	34	36					6	-24

Izvor: podaci Uprave Carine, obrade autora



Među onima koji su bitno napredovali na rang-listi izvoznika nalaze se izvoznici koji su u posmatranom periodu ušli na tržište, najviše u proizvodnju auto-delova, električnih mašina, aparata i opreme. Ove kompanije igraju značajnu ulogu u rastu izvoza, ali je problem u kvalitetu takvih investicija koje računaju samo na jeftinu radnu snagu i subvencije. Sledeća grupacija izvoznika su prerađivači poljoprivrednih proizvoda koji izvoz zasnivaju na kvalitetnim domaćim sirovinama. Oni bi iz strateških razloga trebalo da imaju značajnije mesto jer menjaju strukturu izvoza, od izvoza poljoprivrednih sirovina ka izvozu viših faza prerade. Osim toga, njihov razvoj je i šansa za razvoj kompanija u vlasništvu domaćeg kapitala.

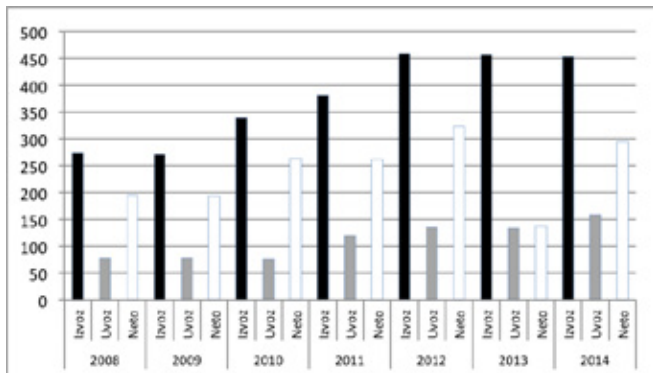
Prehrambeno-prerađivački sektor ima nekoliko značajnih potencijalnih prednosti u odnosu na ostale sektore sa stanovišta izvoza. Prostor za rast u ovoj oblasti je ogroman, jer zemlje slične veličine imaju višestruko veći izvoz od Srbije. Za razliku od industrije koja je zasnovana na velikom učešću uvoznih komponenti (primer najvećih izvoznika Fijata i Železare), kod prehrambene industrije to učešće je relativno nisko, pa bi prerađivači trebalo da budu i veliki neto izvoznici, što ima veliki značaj za trgovinski i platni bilans zemlje. Takođe se radi o velikoj dodajnoj vrednosti koja je kod velikih industrijskih izvoznika često minimalna.

Poslovne performanse analiziranih izvoznika nisu, međutim, zadovoljavajuće, pa je neophodno da unaprede svoju izvozu konkurentnost. Na svetskom tržištu postoji visoka volatilnost cena berzanskih roba koje su osnova za ovu prerađivačku industriju. Konkurencija se pojačava, a proces konsolidacije ima veliki zamah. Imajući u vidu da se u narednim godinama mogu očekivati još veće turbulencije na tržištu, pitanje je da li i sada relativno uspešni prerađivači ubuduće mogu ostati uspešni na tržištu, ili bi trebalo da razmišljaju o strateškom partnerstvu sa velikim kompanijama. U narednom periodu pred najvećim izazovima će biti poslovanje šećerana, dok prerada voća ima najveći dugoročni potencijal za rast izvoza. U svim predstojećim promenama najvažnije je, međutim, da se poboljšava postojeći poslovni ambijent u Srbiji i da u sklopu strategije jačanja izvoza prerada poljoprivrednih proizvoda dobije adekvatno mesto, čime bi se iskoristila jedna od retkih komparativnih prednosti Srbije.

Značaj neto izvoznika za privredni razvoj

Neto izvoznici mogu značajno doprineti promeni privredne strukture i smanjenju trgovinskog deficit, odnosno kreiranju nove ekonomije u Srbiji, orijentisane ka proizvodnji i izvozu. Primer grupacije prerađivača poljoprivrednih proizvoda to dobro pokazuje. Stoga bi ekonomska politika trebalo da ima u većoj meri u vidu politiku podsticaja i olakšica. Time bi se podstakli i domaći investitori, što se često deklarativno navodi kao prioritet ekonomske politike. Pored ove grupacije, značajni neto izvoznici su i preduzeća koja su došla na tržište u oblasti auto-delova,

Izvoz i uvoz 15 najvećih izvoznika iz sektora poljoprivredno-prerađivačke industrije



Izvor: Z. Jeremić, M. Milojević, I. Terzić, Ekonomika poljoprivrede broj 3, 2016.

proizvodnje električnih aparata, ali i namenske industrije, koja je takođe šansa za domaća preduzeća i gde država, po prirodi stvari, može i treba dosta da uradi. Ove kompanije, iako značajni izvoznici, uglavnom rade sa zastarelom tehnologijom i bez subvencija države jedan broj njih ne bi opstao na tržištu, pa je neophodna modernizacija i poboljšanje upravljanja. Za neka od ovih preduzeća, iako imaju izvozni proizvod, postavlja se pitanje buduće perspektive, jer su nekonkurentna i konstantno posluju sa gubitkom.

Broj preduzeća koja su neto izvoznici je mali, većina izvoznika su istovremeno i veliki uvoznici. Jedan broj neto izvoznika, pre svega oni sa domaćim vlasništvom, ima značajne probleme sa održavanjem profitabilnosti, iako imaju dobar proizvod i pozitivno utiču na privrednu strukturu. Konkurencija na globalnom nivou je oštra i teško je održati se na izvoznim tržištima, pa bi ekonomska politika to trebalo da ima u vidu, jer bi bilo loše subvencionisati strane kompanije, a izgubiti domaće koje imaju proizvod za izvoz.

Zbog dubine strukturnih poremećaja, Srbija ne može preokrenuti negativne trendove ukoliko se uporedo sa fiskalnom konsolidacijom i poboljšanjem uslova poslovanja ne bude kreirala i sprovedila kvalitetna izvozna strategija, a direktne i indirektno stimulacije izvoza su u postojećoj situaciji neophodne. Kada postoje loši uslovi poslovanja, nizak kreditni rejting zemlje koji govori o visokim rizicima ulaganja, konkurencija subvencijama od strane okolnih zemalja regiona, subvencije za privlačenje investicija moraju postojati kao nužno zlo, i pored toga što su njihovi negativni efekti nesporni i veoma dobro poznati. Subvencionisanje, međutim, mora biti mnogo transparentnije, kriterijumi jasni, a praćenje efekata i poštovanja ugovora od strane investitora permanentno. Čini se, međutim, da je i ovdje najveći problem, koji je postojao i za vreme prethodnih vlada, politič-

Prvih 30 privrednih društava po neto izvozu u 2015. godini (u milionima evra)

"Naziv pravnog lica"	Izvoz	Uvoz	Neto	Rang	Rang
	2015	2015	2015	izvoz	neto izvoz
FCA SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	1,179	818	360	1	1
HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	152	26	126	8	2
JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	116	20	97	11	3
LBK LIVNICA KIKINDA DOO	81	20	61	20	4
YURA CORPORATION DOO RAČA	136	75	61	10	5
SOJAPROTEIN AD BEČEJ	72	11	61	21	6
VICTORIAOIL AD ŠID	62	2	59	22	7
ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	319	263	56	2	8
HEMOFARM AD VRŠAC	153	103	50	6	9
MK COMMERCE DOO NOVI SAD	48	4	44	26	10
GORENJE DOO VALJEVO	145	103	42	9	11
VALY DOO	81	42	40	19	12
SUNOKO DOO NOVI SAD	41	5	37	36	13
DELTA AGRAR DOO	46	11	36	28	14
AIR SERBIA	90	54	36	17	15
VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	89	53	36	18	16
KOTEKS VISCOFAN DOO NOVI SAD	44	14	30	32	17
DOO KONZUL NOVI SAD	44	16	29	31	18
AGROGLOBE DOO NOVI SAD	39	12	27	39	19
MAT-AGRO	30	3	27	55	20
UMKA D.O.O. UMKA	42	15	27	34	21
BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD, D.O.O. BEOGRAD	97	71	26	14	22
CONITEH FLUID	52	26	26	25	23
TE-TO	27	1	25	59	24
FIORANO DOO SOMBOR	38	18	21	41	25
CROP S & PARTNERS	31	11	19	54	26
TARKETT SEE DOO BAČKA PALANKA	23	4	19	70	27
SMATSA DOO	22	5	17	73	28

Izvor: Uprava Carine, obrade autora

ka arbitrarnost i korišćenje sredstava subvencija za izbornu kampanju (koja u Srbiji neprekidno traje), jer se otvaranjem radnih mesta uz subvencije koje finansiraju svi poreski obveznici stvara medijska slika o velikim uspesima vlada. Ključno je, dakle depolitizovati ovu oblast i uvesti meritornost pri odlučivanju (što, nažalost, nije realno očekivati u bliskoj budućnosti). Pri svemu tome ključno je da se ekonomskom politikom koja uključuje i stimulacije, postigne i promena privredne strukture u pravcu pomeranja ka višem tehnološkom razvoju i većem zapošljavanju obrazovanije radne snage. Ne sme se izgubiti iz vida da zapošljavanje samo u proizvodnji radno intenzivnih dobara gde niskoobrazovani i malo plaćeni radnici sklapaju uvezene poluproizvode, ne može biti osnova za održiv razvoj. Ako već nije moguće izbeći subvencionisanje radi privlačenja investitora, bitno je da se snažan prioritet da oblastima gde se zapošljava visokostručni kadar i gde postoji istraživačka i razvojna komponenta. Konkurentnost i održivi rast ne mogu se postići bez podizanja tehnološkog nivoa i zapošljavanja obra-

zovane radne snage. Treba, zatim, raditi i na integrisanju domaćih malih i srednjih preduzeća u tehnološko-prodajne lance velikih stranih kompanija, jer je to jedan od bitnih načina da se generiše rast i podigne profitabilnost domaćih, pre svega malih i srednjih preduzeća, pa bi trebalo stimulisati one investitore koji su u svojim razvojnim planovima spremni za takvu vrstu saradnje, na račun onih stranih kompanija koje su gotovo hermetički zatvorene za saradnju sa domaćom privredom, sve in-pute uvoze iz matičnih kompanija, a razvojna funkcija u kojoj bi radila visokostručna domaća radna snaga ne postoji. Pozitivni primeri saradnje stranih kompanija sa domaćom privredom i upošljavanja kvalifikovanije radne snage postoje i treba ih afirmisati. Veću pažnju trebalo bi posvetiti i sektorima u kojima su domaća preduzeća pokazala da imaju proizvodni i izvozni potencijal i viši nivo tehnološkog razvoja. Insistiranje na kratkoročnim ciljevima gde je cilj samo rast broja novozaposlenih, a ne i kvalitet radnih mesta koja se otvaraju, ne omogućava održiv ekonomski razvoj.

100 privrednih društava sa najvećom prosečnom neto dobiti u periodu 2008-2015. godina (u milionima RSD)

Rang	PRIVREDNO DRUŠTVO	SEKTOR	Prosečna neto dobit		NETO DOBIT						
Rang	COMPANY	SECTOR	AVERAGE NET PROFIT		NET PROFIT						
			2008-2015	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
1	NIS A.D. NOVI SAD	B-RUDARSTVO	19.984	16.105	30.559	52.324	49.457	40.602	16.484	0	0
2	TELEKOM SRBIJA AD BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	14.869	16.317	16.877	15.329	11.251	22.274	15.789	15.549	5.567
3	TELENOR DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	6.852	9.677	10.549	11.114	10.581	4.671	2.123	2.663	3.439
4	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	5.484	4.529	7.573	8.417	9.770	4.737	4.195	2.079	2.571
5	TIGAR TYRES DOO, PIROT	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3.719	6.905	4.965	6.058	2.759	2.611	3.311	2.440	704
6	SUNOKO DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3.287	4.325	699	5.153	6.077	6.435	2.822	579	204
7	SRBIJA	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	2.894	3.128	2.722	2.833	1.243	2.046	4.632	3.844	2.706
8	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	2.091	2.609	2.714	2.225	1.822	1.961	2.313	1.666	1.419
9	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.911	1.902	1.957	2.145	326	853	1.857	2.143	4.107
10	LAFARGE BFC DOO BEOČIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.892	1.086	1.392	503	1.852	2.199	2.553	2.631	2.922
11	IM MATIJEVIĆ DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.793	1.728	1.624	1.810	2.187	1.910	1.859	1.420	1.808
12	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.788	3.814	2.177	1.707	1.830	881	916	1.371	1.605
13	AD AERODROM NIKOLA TESLA BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	1.752	3.291	3.418	16	728	1.580	1.937	1.706	1.337
14	JP EMS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	1.585	2.847	3.038	1.626	1.483	2.443	720	420	104
15	HE ĐERDAP DOO KLADOVO	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	1.535	0	0	1.512	2.996	8.768	338	0	0
16	HEMOFARM AD VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.530	2.981	2.774	3.459	2.791	0	0	3.505	3.108
17	AD IMLEK BEOGRAD-PADINSKA SKELA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.519	129	2.209	2.272	2.670	1.947	1.156	868	901
18	APA DOO APATIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.472	1.014	0	2.398	1.133	2.190	1.001	3.956	2.173
19	TCK DOO KOSJERIĆ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.454	946	1.054	954	1.794	1.352	1.806	1.823	1.902
20	VICTORIA GROUP AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	1.359	0	0	1.783	1.868	4.880	671	17	2.540
21	YUGOROSGAS AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	1.341	1.129	887	788	997	1.534	1.990	1.315	2.088
22	HOLCIM (SRBIJA)	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.322	699	1.194	1.281	1.487	1.680	1.678	1.280	1.277
23	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.208	1.622	750	1.476	1.343	1.034	1.592	1.197	647
24	DELTA REAL ESTATE DOO BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	1.148	7.829	3.608	0	0	0	76	2.256	209
25	YURA CORPORATION DOO RAČA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.123	2.643	2.993	2.350	1.153	0	0	0	0
26	MESSER TEHNOGAS AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	1.027	1.776	659	479	1.720	1.125	992	741	720
27	JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	989	2.008	720	574	2.023	521	639	726	698
28	DELTA CITY 67 DOO BEOGRAD	L-POSLOVANJE NEKRETNINAMA	961	696	132	842	655	613	1.761	2.083	907

100 companies with the highest average net income in the period 2008-2015. (in millions RSD)

RANGOVI			Prosečan					Dobit po zaposlenom		Prosečna aktiva	Prosečan kapital	Prosečni posl. prih.	Broj zaposlenih		
Pros. neto dobit	neto dobit	neto dobit	ROE	ROE	ROE	ROA	ROA						prosečno		
RANKS			Average					Profit per employee		Average Assets	Average Capital	Average operating rev.	No. of employees		
Av. net pr.	net. profit	net profit	ROE	ROE	ROE	ROA	ROA						Average		
2008-2015	2015	2008	2008-2015	2015	2008	2015	2008	2015	2008	2008-2015	2008-2015	2008-2015	2015	2008	2008-2015
1	2	991	17%	8%	0%	4%	0%	4.034	0	263.662	34.125	197.062	3.992	12.160	2.019
2	1	1	13%	13%	5%	8%	3%	1.884	567	203.731	28.984	86.532	8.660	9.820	2.310
3	4	4	20%	27%	8%	17%	7%	10.971	2.866	47.696	10.045	38.170	882	1.200	260
4	8	8	45%	45%	24%	36%	20%	7.143	3.532	14.972	2.606	12.220	634	728	170
5	6	29	26%	24%	15%	14%	6%	2.444	313	23.211	4.216	24.743	2.825	2.252	635
6	9	129	33%	49%	5%	11%	2%	8.826	3.786	25.032	1.626	16.800	490	54	68
7	12	7	7%	12%	3%	9%	3%	209	177	50.559	14.349	21.081	14.973	15.290	3.783
8	20	16	26%	37%	25%	18%	14%	3.147	1.423	13.280	1.592	24.018	829	997	228
9	23	3	15%	14%	32%	8%	25%	3.686	4.625	20.240	3.243	20.409	516	888	176
10	43	6	27%	16%	40%	12%	26%	4.162	5.313	9.755	1.785	8.140	261	550	101
11	25	13	20%	16%	36%	11%	33%	1.049	1.546	11.214	2.015	14.000	1.647	1.170	352
12	10	15	84%	96%	92%	45%	30%	20.182	12.344	6.173	713	16.851	189	130	40
13	11	17	8%	13%	10%	12%	9%	2.986	2.905	23.289	4.816	6.221	1.102	460	195
14	17	246	3%	5%	0%	3%	0%	2.123	77	74.925	12.995	16.084	1.341	1.346	336
15			1%		0%		0%		0	148.999	14.273	7.673	0	1.055	132
16	14	5	8%	12%	18%	9%	9%	1.382	1.785	35.876	5.365	23.006	2.157	1.741	487
17	293	24	15%	1%	10%	0%	6%	138	677	21.741	2.639	20.252	940	1.330	284
18	44	10	27%	16%	25%	7%	21%	1.348	2.234	17.066	1.900	14.247	752	973	216
19	47	12	32%	26%	37%	24%	33%	4.024	5.018	4.895	1.101	4.083	235	379	77
20		9	21%	0%	92%	0%	34%	0	25.152	13.048	1.130	2.949	89	101	24
21		11	28%	25%	39%	5%	16%	49.090	58.000	16.696	1.239	44.377	23	36	7
22	60	18	19%	8%	27%	7%	14%	2.628	2.783	9.597	1.723	6.015	266	459	91
23	27	32	17%	19%	10%	12%	8%	3.817	1.253	9.810	1.848	13.709	425	516	118
24	5	124	5%	23%	1%	19%	1%	69.284	777	39.563	6.117	671	113	269	48
25	19	995	44%	31%		21%		508		6.054	1.061	10.379	5.199		650
26	24	27	9%	12%	10%	11%	9%	5.018	2.216	11.778	2.817	5.324	354	325	85
27	22	30	19%	25%	22%	6%	3%	5.271	2.282	22.961	1.395	8.655	381	306	86
28	61	23	15%	8%	38%	6%	11%	33.141	50.409	11.488	1.445	1.527	21	18	5

Rang	PRIVREDNO DRUŠTVO	SEKTOR	Prosečna neto dobit		NETO DOBIT						
Rang	COMPANY	SECTOR	AVERAGE NET PROFIT		NET PROFIT						
			2008-2015	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008

29	JP EPS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	959	10.992	2.674	1.881	0	0	1.787	0	0
30	KONCERN BAMBI-BANAT AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	945	1.337	1.726	1.718	1.098	898	556	201	25
31	NELT CO. DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	890	1.120	926	821	980	671	742	1.136	719
32	PEŠTAN DOO BUKOVIK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	872	1.244	1.070	715	848	756	313	990	1.041
33	AGROMARKET DOO KRAGUJEVAC	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	836	1.409	860	1.143	1.409	542	422	399	506
34	PANONSKE TE-TO DOO NOVI SAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	785	0	100	548	553	4.655	87	191	148
35	DIJAMANT AD ZRENJANIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	767	0	869	1.292	1.538	892	342	459	1.053
36	DRINSKO-LIMSKHE HE DOO BAJINA BAŠTA	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	758	0	656	1.016	1.314	3.933	0	59	0
37	PTP DIS DOO KRNJEVO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	721	734	858	1.051	904	788	531	524	379
38	VELETABAK DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	713	445	851	1.097	1.159	615	628	578	329
39	FERTIL DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	707	0	0	485	3.010	715	386	490	1.111
40	GALENKA-FITOFARMACIJA AD BEOGRAD (ZEMUN)	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	696	864	757	759	802	762	616	603	406
41	FRESENIUS MEDICAL CARE SRBIJA DOO VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	669	768	522	707	666	1.106	531	534	520
42	AD ŠTARK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	662	706	149	780	1.303	574	527	635	626
43	Ball Pakovanja Evropa Beograd, d.o.o. Beograd	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	657	1.664	0	1.458	1.139	334	709	558	204
44	PHARMASWISS DOO, BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	647	609	421	855	983	1.022	900	339	46
45	FRIKOM AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	640	1.462	702	661	475	550	199	384	685
46	ELEKTROSRBIJA DOO KRALJEVO	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	613	0	827	3.976	0	2.828	398	146	0
47	DIRECT MEDIA AD BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	600	498	620	259	775	708	759	620	559
48	ŠEĆERANA CRVENKA AD CRVENKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	599	124	0	728	976	1.033	1.060	548	849
49	DOO ALMEX PANČEVO	A-POLJOPRIVREDA, ŠUMARSTVO I RIBARSTVO	594	559	703	955	711	843	492	234	258
50	ALFA-PLAM AD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	578	761	765	392	1.036	481	457	381	353
51	GRAĐEVINSKA DIREKCIJA SRBIJE DOO	F-GRAĐEVINARSTVO	569	385	0	2.025	1.192	477	146	92	1.142
52	IHP PRAHOVO-ĐUBRIVA DOO PRAHOVO - U STEČAJU	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	565	187	22	0	0	0	0	0	5.492
53	RUBIN AD KRUŠEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	561	509	232	471	692	729	620	611	627

RANGOVI			Prosečan					Dobit po zaposlenom		Prosečna aktiva	Prosečan kapital	Prosečni posl. prih.	Broj zaposlenih		
Pros. neto dobit	neto dobit	neto dobit	ROE	ROE	ROE	ROA	ROA					prosečno			
RANKS			Average					Profit per employee		Average Assets	Average Capital	Average operating rev.	No. of employees		
Av. net pr.	net. profit	net profit	ROE	ROE	ROE	ROA	ROA					Average			
2008-2015	2015	2008	2008-2015	2015	2008	2015	2008	2015	2008	2008-2015	2008-2015	2008-2015	2015	2008	2008-2015

29	3		0%	2%	0%	1%	0%	516	0	466.215	117.883	126.613	21.299	396	2.712
30	32	591	20%	16%	1%	12%	0%	1.482	21	7.938	1.452	7.821	902	1.177	260
31	42	28	11%	10%	13%	5%	8%	691	849	14.388	2.086	26.213	1.620	847	308
32	36	22	19%	17%	29%	15%	23%	1.749	1.568	5.667	1.362	5.226	711	664	172
33	30	50	20%	17%	27%	11%	12%	4.269	2.543	7.384	1.244	10.255	330	199	66
34		174	6%		3%		2%		243	15.156	535	5.044	0	611	76
35		21	9%	0%	17%	0%	8%	0	1.208	19.146	2.171	13.133	731	872	200
36			1%		0%		0%		0	77.026	5.700	5.336	0	528	66
37	55	70	20%	12%	25%	5%	8%	581	606	9.920	968	20.602	1.264	625	236
38	91	82	88%	55%	95%	7%	15%	736	1.145	6.118	144	24.196	605	287	112
39		20	51%	0%	82%	0%	30%	0	11.219	6.060	175	6.607	77	99	22
40	49	65	18%	15%	19%	14%	18%	6.084	2.899	4.275	988	2.930	142	140	35
41	53	48	19%	18%	30%	13%	22%	877	1.534	4.480	754	5.376	876	339	152
42	58	34	28%	47%	21%	6%	10%	700	515	8.127	554	7.639	1.008	1.215	278
43	26	130	20%	27%	25%	9%	3%	8.994	1.449	11.304	858	10.523	185	141	41
44	67	440	26%	13%	32%	4%	2%	2.023	196	8.601	624	7.829	301	234	67
45	29	31	11%	18%	15%	9%	10%	1.523	652	11.468	1.563	8.943	960	1.050	251
46			1%		0%		0%		0	76.801	4.453	28.483	0	3.493	437
47	82	40	36%	35%	51%	12%	24%	6.146	10.743	3.277	312	5.356	81	52	17
48	304	25	16%	5%	22%	2%	15%	632	2.936	7.012	772	6.874	197	289	61
49	73	104	18%	9%	24%	4%	11%	1.742	5.054	8.030	926	7.552	321	51	47
50	54	75	12%	12%	11%	10%	10%	1.103	377	5.447	1.203	3.979	690	937	203
51	105	19	11%	6%	28%	4%	21%	4.755	15.862	12.644	1.294	4.835	81	72	19
52	214	2	97%	13%	1823%	3%	249%	520	39.510	2.896	219	1.322	360	139	62
53	81	33	9%	8%	12%	5%	9%	1.744	1.628	9.214	1.448	2.844	292	385	85

Rang	PRIVREDNO DRUŠTVO	SEKTOR	Prosečna neto dobit		NETO DOBIT						
Rang	COMPANY	SECTOR	AVERAGE NET PROFIT		NET PROFIT						
			2008-2015	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
54	MERCATOR-S DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	547	382	101	560	0	2.163	729	1.158	0
55	MERCATA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	517	446	550	606	769	572	712	298	180
56	KOTEKS VISCOFAN DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	515	1.177	763	955	762	910	28	0	0
57	DRENIK ND DOO BEOGRAD, DELIGRADSKA 19	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	511	844	773	732	453	170	181	815	121
58	VICTORIAOIL AD ŠID	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	510	590	0	0	1.769	1.142	809	95	558
59	KRAFT FOODS DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	506	117	393	641	799	873	335	640	248
60	DOO PROMIST NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	503	453	454	883	787	443	523	279	204
61	SOJAPROTEIN AD BEČEJ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	468	1.126	252	0	689	1.143	792	488	407
62	UMKA D.O.O. UMKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	468	704	417	600	475	424	1.484	29	0
63	BEIERSDORF D.O.O.	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	462	418	437	485	467	502	359	508	521
64	NECTAR DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	459	324	180	577	234	822	389	716	434
65	SMATSA DOO	H-SAOBRACAJ I SKLADIŠTENJE	453	220	1.424	986	1	329	530	46	86
66	CARNEK DOO VRBAS	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	440	574	683	619	511	129	238	177	587
67	NAPRED AD BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	433	74	31	1	116	660	1.041	1.118	425
68	ROAMING ELECTRONICS DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	432	321	471	661	637	414	385	327	237
69	MONTPROJEKT DOO BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	430	487	485	257	543	645	333	347	346
70	TRS SWISS PRODUCTION DOO PETROVARADIN	E-SNABDEVANJE VODOM; UPRAVLJANJE OTPADNIM VODAMA, KONTROLISANJE PROCESA UKLANJANJA OTPADA I SLIČNE AKTIVNOSTI	422	648	535	704	586	279	308	224	91
71	CHEMICAL AGROSAVA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	420	557	617	417	495	268	327	347	336
72	JKP BEOGRADSKJE ELEKTRANE BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	419	3.087	4.689	440	362	0	0	0	0
73	WRIGLEY DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	414	12	534	617	634	494	322	302	395
74	SPORT VISION DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	411	681	315	598	583	374	317	242	177
75	VISOKOGRADNJA INŽENJERING DOO BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	384	480	476	362	498	644	309	150	157
76	ENERGOPROJEKT HOLDING AD BEOGRAD	K-FINANSIJSKE DELATNOSTI I DELATNOST OSIGURANJA	382	237	44	399	505	278	639	469	489
77	SPEKTAR DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	376	398	566	429	518	297	289	269	244
78	RST CORPORATION AD NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	376	0	0	2.146	1.096	0	0	0	0

RANGОВИ			Prosečan					Dobit po zaposlenom		Prosečna aktiva	Prosečan kapital	Prosečni posl. prih.	Broj zaposlenih		
Pros. neto dobit	neto dobit	neto dobit	ROE	ROE	ROE	ROA	ROA						prosečno		
RANKS			Average					Profit per employee		Average Assets	Average Capital	Average operating rev.	No. of employees		
Av. net pr.	net. profit	net profit	ROE	ROE	ROE	ROA	ROA						Average		
2008-2015	2015	2008	2008-2015	2015	2008	2015	2008	2015	2008	2008-2015	2008-2015	2008-2015	2015	2008	2008-2015
54	109		3%	2%	0%	1%	0%	44	0	50.965	3.694	57.304	8.723	963	1.211
55	90	146	88%	86%	31%	9%	9%	1.448	864	3.949	138	22.687	308	208	65
56	37		17%	21%	0%	19%	0%	2.463	0	4.584	801	3.589	478	287	96
57	50	210	24%	22%	12%	9%	2%	1.761	374	6.603	614	5.512	479	325	101
58	70	41	14%	12%	25%	3%	5%	2.146	2.584	14.789	915	13.789	275	216	61
59	318	108	60%	95%	49%	7%	19%	7.827	5.778	2.318	78	6.366	15	43	7
60	89	132	25%	9%	29%	3%	6%	8.230	11.976	8.811	743	9.344	55	17	9
61	41	63	4%	10%	6%	5%	2%	2.947	1.015	21.028	2.341	14.291	382	401	98
62	59		17%	18%	0%	11%	0%	2.016	0	5.820	613	5.034	349	483	104
63	96	46	69%	67%	72%	28%	50%	9.089	20.045	1.313	169	3.438	46	26	9
64	124	59	9%	6%	10%	2%	5%	505	681	11.668	1.254	7.095	642	637	160
65	176	292	5%	2%	1%	1%	1%	249	102	15.491	2.263	8.037	885	839	216
66	72	36	7%	6%	14%	4%	10%	631	308	9.089	1.727	6.183	910	1.910	353
67	440	61	20%	5%	19%	2%	4%	568	921	6.519	480	1.789	130	461	74
68	128	114	28%	15%	27%	4%	11%	5.628	5.043	4.781	379	8.186	57	47	13
69	84	78	17%	13%	29%	12%	24%	7.378	5.958	2.908	636	1.441	66	58	16
70	64	275	29%	19%	57%	18%	27%	1.104	408	1.697	439	2.579	587	223	101
71	74	79	13%	12%	17%	11%	16%	3.786	5.594	3.444	834	2.261	147	60	26
72	13	994	7%	31%	0%	9%	0%	1.513	0	29.084	2.045	22.244	2.040	2.287	541
73	800	67	180%	100%	100%	4%	69%	163	4.386	457	51	1.992	76	90	21
74	62	148	27%	27%	33%	16%	20%	952	1.639	2.847	383	3.949	715	108	103
75	86	164	36%	23%	74%	19%	33%	4.704	8.252	1.387	284	1.137	102	19	15
76	163	52	5%	3%	8%	2%	5%	3.385	6.188	9.179	1.780	1.070	70	79	19
77	101	112	17%	16%	17%	14%	15%	2.412	1.920	2.406	494	1.470	165	127	37
78			88%							0	0	6.832	0	#N/A	#N/A

Rang	PRIVREDNO DRUŠTVO	SEKTOR	Prosečna neto dobit								NETO DOBIT		
Rang	COMPANY	SECTOR	AVERAGE NET PROFIT								NET PROFIT		
			2008-2015	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008		
79	GRADSKA ČISTOĆA	E-SNABDEVANJE VODOM; UPRAVLJANJE OTPADNIM VODAMA, KONTROLISANJE PROCESA UKLANJANJA OTPADA I SLIČNE AKTIVNOSTI	372	709	525	33	22	276	243	798	374		
80	SWISSLION DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	370	494	697	144	115	387	328	581	214		
81	MPP JEDINSTVO AD SEVOJNO	F-GRADJEVINARSTVO	356	148	244	249	229	381	489	508	601		
82	SAGA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	348	60	60	102	487	456	534	532	550		
83	GORENJE DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	346	354	101	268	636	442	529	399	35		
84	ASSECO SEE DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	345	399	427	279	433	323	411	197	294		
85	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	340	726	34	648	447	478	196	128	65		
86	MOZZART	R-UMETNOST; ZABAVA I REKREACIJA	335	608	631	538	495	408	0	0	0		
87	ELEKTROVOJVODINA DOO NOVI SAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	333	0	2.328	2.063	302	527	0	0	0		
88	ELIXIR ZORKA - MINERALNA ĐUBRIVA DOO ŠABAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	331	1.144	469	229	676	129	0	0	0		
89	TDR DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	326	182	435	239	399	136	294	402	521		
90	TE-TO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	324	0	0	611	1.380	1.533	255	4	22		
91	MILŠPED DOO BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	321	598	409	439	459	178	40	146	300		
92	PRVI PARTIZAN AD UŽICE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	318	1.330	616	588	164	63	47	0	1		
93	RAVNICA AD, BAJMOK	A-POLJOPRIVREDA, ŠUMARSTVO I RIBARSTVO	310	442	425	295	193	513	232	165	212		
94	NOKIA SIEMENS NETWORKS SRBIJA DOO BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	307	0	285	417	306	453	469	266	261		
95	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	302	902	9	267	399	470	245	29	97		
96	PINK INTERNATIONAL COMPANY DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	302	222	304	154	294	76	342	728	294		
97	AGROGLOBE DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	299	286	174	229	540	620	419	50	74		
98	UNIVEREXPORT DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	294	71	225	324	391	369	323	359	288		
99	RINGIER AXEL SPRINGER DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	293	130	115	181	402	525	430	357	203		
100	PREDUZEĆE AUTO ČAČAK DOO KONJEVIĆI, ČAČAK	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	293	300	197	257	336	366	333	225	328		

RANGOVI			Prosečan					Dobit po zaposlenom		Prosečna aktiva	Prosečan kapital	Prosečni posl. prih.	Broj zaposlenih		
Pros. neto dobit	neto dobit	neto dobit	ROE	ROE	ROE	ROA	ROA					prosečno			
RANKS			Average					Profit per employee	Average Assets	Average Capital	Average operating rev.	No. of employees			
Av. net pr.	net. profit	net profit	ROE	ROE	ROE	ROA	ROA					Average			
2008-2015	2015	2008	2008-2015	2015	2008	2015	2008	2015	2008	2008-2015	2008-2015	2008-2015	2015	2008	2008-2015
79	57	72	9%	15%	12%	12%	9%	421	203	5.324	999	4.793	1.683	1.838	440
80	83	119	6%	6%	7%	4%	4%	607	743	7.958	1.473	7.011	815	288	138
81	265	35	18%	6%	39%	3%	23%	246	1.390	3.712	498	3.653	601	432	129
82	496	43	27%	6%	56%	2%	18%	221	1.544	3.747	251	4.839	273	356	79
83	114	510	9%	7%	1%	3%	1%	251	68	7.934	899	10.762	1.411	512	240
84	98	94	32%	29%	100%	17%	52%	843	1.138	1.739	212	3.034	474	258	92
85	56	365	11%	14%	7%	4%	2%	1.946	258	12.409	746	19.035	373	250	78
86	68		91%	90%		38%		315		868	84	19.483	1.929	#N/A	#N/A
87	975		1%		0%		0%	0		64.771	5.685	33.330	0	2.600	325
88	39		16%	20%		9%		4.470		4.520	722	6.905	256	#N/A	#N/A
89	223	47	26%	8%	279%	7%	22%	6.511	12.393	2.830	307	7.220	28	42	9
90	976	622	16%	0%	2%	0%	0%	0	109	6.137	348	6.797	172	202	47
91	69	90	27%	33%	69%	14%	10%	548	647	3.263	278	5.772	1.090	464	194
92	33	960	9%	22%	0%	13%	0%	1.425	1	6.252	1.028	4.587	933	714	206
93	92	123	14%	13%	17%	12%	16%	3.157	1.767	2.369	592	1.444	140	120	33
94		102	70%		57%		43%	3.180		604	57	1.030	0	82	10
95	48	260	13%	25%	7%	10%	2%	1.608	169	7.394	621	10.394	561	577	142
96	173	93	16%	7%	34%	1%	4%	345	422	12.791	495	4.135	643	696	167
97	139	332	18%	10%	15%	3%	2%	1.958	1.501	8.290	425	11.356	146	49	24
98	451	96	11%	2%	28%	1%	8%	39	299	6.759	610	12.413	1.829	965	349
99	291	133	20%	8%	33%	6%	16%	457	1.149	2.046	293	4.198	285	177	58
100	133	84	12%	9%	22%	8%	17%	1.603	1.851	2.786	583	5.074	187	177	46

Izvor: podaci Agencije za privredne registre, obrada autora

Napomena: tabele su urađene za potrebe analize, upotreba podataka zahteva proveru bilansnih podataka u APR, zbog mogućnosti greške prilikom obrade podataka

100 privrednih društava u Srbiji sa najvećim prosečnim poslovnim prihodima u periodu 2008-2015. godine (u milionima RSD)

Rang	PRIVREDNO DRUŠTVO	SEKTOR	PROSEČNI POSLOVNI PRIHODI		POSLOVNI PRIHODI		
Rank	COMPANY	SECTOR	AVERAGE OPERATING REVENUE		OPERATING REVENUE		
			2008-2015	2015	2014	2013	2012
1	NIS A.D. NOVI SAD	B-RUDARSTVO	197.062	199.861	247.621	249.474	230.071
2	JP EPS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	126.613	154.484	143.827	152.383	127.716
3	TELEKOM SRBIJA AD BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	86.532	88.741	85.762	86.513	88.547
4	FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	77.110	139.588	156.064	171.604	40.849
5	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	71.567	77.339	74.943	76.836	73.581
6	JP SRBIJAGAS NOVI SAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	68.136	78.320	70.255	65.957	68.484
7	MERCATOR-S DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	57.304	112.230	72.555	63.394	59.721
8	ŽELEZARA SMEDEREVO DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	50.367	44.721	29.128	21.375	21.302
9	YUGOROSGAZ AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	44.377	51.145	49.470	40.486	31.810
10	IDEA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	38.988	3.370	52.170	55.301	52.613
11	TELENOR DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	38.170	45.400	42.040	42.380	41.177
12	LUKOIL SRBIJA AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	36.211	31.726	28.815	30.347	45.303
13	EDB DOO BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	35.595	49.800	19.212	30.606	43.420
14	VICTORIA LOGISTIC DOO NOVI SAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	34.655	41.017	36.002	32.222	40.905
15	OMV SRBIJA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	31.820	31.921	31.154	31.075	38.224
16	JP PUTEVI SRBIJE	F-GRAĐEVINARSTVO	29.436	23.793	24.497	25.482	28.715
17	HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	28.022	28.583	30.126	42.620	14.124
18	KNEZ PETROL DOO ZEMUN	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	27.611	37.274	39.204	37.603	40.379
19	NELT CO. DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	26.213	50.027	28.725	28.814	27.465
20	TIGAR TYRES DOO, PIROT	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	24.743	38.681	30.000	29.677	26.114
21	VELETABAK DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	24.196	30.058	37.837	28.383	24.755
22	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	24.018	35.008	30.910	29.291	28.217
23	C MARKET AD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	23.685	25.192	24.751	25.238	25.257

100 Companies in Serbia With the Highest Average Operating Revenues in the Period 2008-2015. (In millions of RSD)

2008-2015.					RANGOVI				AKTIVA			KAPITAL		
RAST					prosečni PP	Rang	Rang	Promena r.	RAST			RAST		
2008-2015.					RANKS				ASSETS			CAPITAL		
GROWTH					Average	Rank	Rank	Change	GROWTH			GROWTH		
2011	2010	2009	2008	2015/2008	2008-2015	2015	2008	2008/2015	2015	2008	2015/2008	2015	2008	2015/2008
192.428	169.540	118.275	169.224	18%	1	1	1	0	376.668	160.607	135%	203.015	69.982	190%
126.123	112.938	100.445	94.992	63%	2	2	2	0	886.830	376.416	136%	639.726	303.340	111%
87.319	85.817	86.038	83.518	6%	3	5	3	-2	201.502	207.780	-3%	129.530	102.340	27%
7.634	13.319	10.713	0		4	3			110.763	28.530	288%	27.140	26.578	2%
68.445	76.412	65.601	59.379	30%	5	7	6	-1	73.304	49.718	47%	47.353	9.392	404%
74.184	74.186	53.100	60.602	29%	6	6	5	-1	128.958	41.348	212%	0	10.126	-100%
53.004	47.184	41.350	8.998	1147%	5	4	36	32	74.331	18.838	295%	22.452	7.104	216%
72.978	80.685	46.812	85.940	-48%	9	12	3	-9	25.126	41.964	-40%	0	10.510	-100%
46.168	49.747	34.379	51.811	-1%	6	6	4	-2	21.290	12.721	67%	4.576	5.336	-14%
48.435	40.168	34.111	25.735					0	16.209	21.567	-25%	4.698	1.407	234%
37.866	33.810	31.545	31.137	46%	7	9	5	-4	55.376	49.054	13%	36.213	44.146	-18%
44.203	37.578	32.694	39.019	-19%	13	21	9	-12	6.495	21.060	-69%	0	2.189	-100%
41.168	36.291	33.270	30.995	61%	8	8	6	-2	309.496	43.978	604%	249.171	36.209	588%
32.891	36.065	23.488	0		16	13	0		15.804	0		0	0	
34.984	31.226	26.825	29.149	10%	18	19	17	-2	10.852	12.567	-14%	6.676	2.834	136%
38.525	33.098	30.113	31.267	-24%	19	37	12	-25	16.005	19.170	-17%	0	1.776	-100%
35.777	28.938	14.078	29.928	-4%	21	26	15	-11	16.005	19.170	-17%	6.676	2.834	136%
31.283	18.821	10.856	5.465	582%	9	11	63	52	5.667	525	979%	1.411	219	543%
20.783	18.418	18.622	16.848	197%	10	7	13	6	20.724	9.415	120%	11.258	5.426	107%
24.187	20.954	14.831	13.503	186%	11	10	18	8	49.036	11.026	345%	29.042	4.689	519%
21.931	21.153	16.562	12.887	133%	12	16	19	3	6.283	2.153	192%	805	348	131%
21.136	17.273	15.636	14.670	139%	13	12	15	3	14.618	9.976	47%	7.026	5.713	23%
24.245	23.493	21.971	19.331	30%	14	22	7	-15	16.905	16.301	4%	4.935	3.661	35%

Rang	PRIVREDNO DRUŠTVO	SEKTOR	PROSEČNI POSLOVNI PRIHODI	POSLOVNI PRIHODI			
				2015	2014	2013	
Rank	COMPANY	SECTOR	AVERAGE OPERATING REVENUE	OPERATING REVENUE			
				2008-2015	2015	2014	
				2013	2012		
24	HEMOFARM AD VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	23.006	27.232	25.934	24.429	25.055
25	MERCATA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	22.687	30.484	26.437	24.101	26.973
26	RTB BOR GRUPA-RTB BOR DOO BOR	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	22.464	26.363	28.028	31.780	32.817
27	JKP BEOGRADSKE ELEKTRANE BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	22.244	29.227	27.490	27.665	24.036
28	Železnice Srbije ad	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	22.044	1.490	24.450	25.000	25.218
29	PTT SRBIJA, BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	21.081	24.896	23.979	22.796	21.782
30	PTP DIS DOO KRNJEVO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	20.602	24.140	23.847	25.413	24.505
31	RUDARSKO-TOPIONIČARSKI BASEN BOR - GRUPA TOPIONICA I RAFINACIJA BAKRA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	20.464	24.559	25.716	26.410	29.593
32	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	20.409	29.821	24.372	23.324	18.439
33	AD IMLEK BEOGRAD-PADINSKA SKELA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	20.252	24.758	22.542	21.655	21.274
34	MOZZART	R-UMETNOST; ZABAVA I REKREACIJA	19.483	34.635	19.635	16.459	14.662
35	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	19.035	31.790	26.890	23.379	21.222
36	ATLANTIC BRANDS DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	18.863	21.200	17.622	18.206	18.424
37	DELTA AGRAR DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	18.473	21.161	19.680	20.355	21.711
38	JAT AIRWAYS AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	17.571	32.931	29.800	15.241	13.574
39	GEN - I DOO BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	16.897	24.068	24.622	17.527	25.019
40	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	16.851	26.319	23.755	16.284	16.080
41	SUNOKO DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	16.800	14.723	18.093	23.253	20.706
42	EKO SERBIA AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	16.546	18.543	20.178	17.879	17.931
43	EFT TRADE DOO BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	16.524	9.451	12.510	15.373	28.761
44	VIP MOBILE	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	16.432	25.915	23.519	22.616	19.430
45	JP EMS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	16.084	23.731	21.480	18.967	14.973
46	INTERMOL DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	15.202	21.567	22.871	20.258	18.067
47	INTERKOMERC AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	14.455	144	372	27.042	31.960
48	SOJAPROTEIN AD BEČEJ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	14.291	14.046	11.594	11.399	14.945
49	MK COMMERCE DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	14.284	18.909	15.754	14.150	17.982

2008-2015.					RANGVI				AKTIVA			KAPITAL		
RAST		prosečni PP	Rang	Rang	Promena r.	RAST			RAST					
2008-2015.					RANKS				ASSETS			CAPITAL		
GROWTH		Average	Rank	Rank	Change	GROWTH			GROWTH					
2011	2010	2009	2008	2015/2008	2008-2015	2015	2008	2008/2015	2015	2008	2015/2008	2015	2008	2015/2008
21.170	21.042	20.025	19.163	42%	15	19	9	-10	33.929	34.520	-2%	25.608	17.309	48%
26.312	22.896	14.606	9.689	215%	16	15	32	17	4.719	1.982	138%	517	585	-12%
25.928	16.909	8.988	8.898	196%	30	28	61	33	88.515	27.126	226%	7.322	8.518	-14%
21.479	20.128	16.213	11.712	150%	17	18	24	6	33.666	23.770	42%	10.116	6.244	62%
27.040	25.296	25.365	22.493	-93%	32	275	19	-256	24.674	223.971	-89%	0	147.502	
21.080	19.537	17.875	16.701	49%	18	23	14	-9	34.116	98.725	-65%	25.825	88.966	-71%
22.948	16.979	14.916	12.069	100%	19	25	22	-3	14.063	4.930	185%	6.216	1.525	308%
22.457	17.507	8.675	8.794	179%	35	34	62	28	31.171	10.684	192%	0	1.070	
15.527	16.929	18.010	16.852	77%	20	17	12	-5	24.329	16.703	46%	13.292	12.656	5%
19.393	18.198	16.447	17.748	39%	21	24	10	-14	30.012	15.342	96%	12.099	9.017	34%
12.023	0	0	0		22	13	0	-13	1.588	0		672	0	
19.892	13.452	10.359	5.295	500%	23	14	65	51	18.713	4.105	356%	5.023	944	432%
0	0	0	0		24	28	0	-28	8.083	0		1.682	0	
17.058	16.990	13.881	16.945	25%	25	30	11	-19	29.383	17.476	68%	14.881	6.184	141%
12.052	11.983	11.960	13.026	153%	43	18	37	19	17.132	11.224	53%	0	1.386	-100%
19.149	10.349	8.118	6.325	281%	26	26	48	22	2.947	2.248	31%	155	379	-59%
13.536	13.724	13.312	11.793	123%	27	20	23	3	8.506	5.289	61%	3.957	1.747	126%
21.349	15.673	10.660	9.940	48%	28	41	31	-10	38.154	13.489	183%	8.848	4.159	113%
19.545	16.628	11.390	10.272	81%	48	49	52	3	7.448	8.063	-8%	7.448	8.063	-8%
0	0	0	0		29	72	0	-72	1.236	0		99	0	
15.277	11.292	8.036	5.374	382%	30	21	64	43	44.462	52.355	-15%	0	0	
14.377	12.412	11.088	11.645	104%	31	27	26	-1	92.927	63.215	47%	58.912	45.046	31%
13.213	11.441	8.068	6.135	252%	52	39	93	54	10.324	7.972	30%	8.130	3.771	116%
23.780	15.628	10.245	6.468	-98%	53	285	80	-205	30.778	3.780	714%	4.325	1.034	318%
12.189	14.513	16.441	19.197	-27%	32	46	8	-38	24.123	19.572	23%	11.845	6.885	72%
12.058	10.641	10.496	0		33	33	0	-33	11.261			2.725	0	

Rang	PRIVREDNO DRUŠTVO	SEKTOR	PROSEČNI POSLOVNI PRIHODI	POSLOVNI PRIHODI			
				OPERATING REVENUE			
Rank	COMPANY	SECTOR	AVERAGE OPERATING REVENUE	OPERATING REVENUE			
				2008-2015	2015	2014	2013

50	APA DOO APATIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	14.247	12.205	12.619	13.641	15.437
51	IM MATIJEVIĆ DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	14.000	17.086	15.818	17.902	17.585
52	CT COMPUTERS DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	13.860	18.822	17.086	16.067	14.620
53	VICTORIAOIL AD ŠID	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	13.789	18.374	12.655	13.202	19.017
54	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	13.709	19.430	16.083	15.907	13.895
55	FARMALOGIST DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	13.591	18.678	20.676	18.569	15.334
56	DIJAMANT AD ZRENJANIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	13.133	13.795	12.469	13.186	16.411
57	PETROBART DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	12.739	7.974	15.741	16.184	16.076
58	BEOHEMIJA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	12.695	2.697	3.821	17.491	28.456
59	UNIVEREXPORT DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	12.413	15.161	13.418	13.792	13.836
60	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	12.220	8.797	13.183	15.546	15.471
61	RTB INVEST DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	11.941	3.626	14.529	17.323	18.534
62	SBB DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	11.793	19.916	16.131	14.199	12.509
63	AGROGLOBE DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	11.356	19.068	16.678	13.273	13.592
64	NAFTACHEM DOO SREMSKA KAMENICA	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	11.223	13.720	13.163	14.537	17.871
65	GSP BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	11.087	13.751	11.371	13.467	12.317
66	GORENJE DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	10.762	21.170	19.319	16.454	8.039
67	INVEJ AD BEOGRAD-ZEMUN	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	10.643	443	1.114	7.009	14.880
68	RUDNAP GROUP AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	10.533	32	3.965	6.433	11.099
69	BALL PAKOVANJE EVROPA, BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	10.523	13.495	15.275	12.717	12.263
70	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	10.394	13.628	12.030	11.829	11.871
71	YURA CORPORATION DOO RAČA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	10.379	16.910	14.382	13.610	11.253
72	DELTA DMD D.O.O.	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	10.270	10.269	9.678	9.143	8.777
73	AGROMARKET DOO KRAGUJEVAC	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	10.255	15.437	14.134	13.370	11.511
74	GRAND PROM DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	10.070	8.290	7.726	8.166	8.622
75	PUTEVI AD UŽICE	F-GRAĐEVINARSTVO	9.799	9.641	7.649	25.264	14.931
76	VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	9.648	13.442	12.851	9.036	10.438

2008-2015.					RANGVI				AKTIVA			KAPITAL		
RAST					prosečni PP	Rang	Rang	Promena r.	RAST			RAST		
2008-2015.					RANKS				ASSETS			CAPITAL		
GROWTH					Average	Rank	Rank	Change	GROWTH			GROWTH		
2011	2010	2009	2008	2015/2008	2008-2015	2015	2008	2008/2015	2015	2008	2015/2008	2015	2008	2015/2008
16.430	14.742	14.826	14.078	-13%	34	53	17	-36	14.532	10.519	38%	6.388	8.812	-28%
13.746	10.829	10.280	8.753	95%	35	37	38	1	15.673	5.473	186%	11.140	4.980	124%
13.350	11.559	9.954	9.420	100%	36	34	33	-1	6.632	3.531	88%	1.464	464	216%
14.852	13.305	10.492	8.418	118%	37	36	41	5	19.577	11.547	70%	5.059	2.260	124%
12.513	12.269	10.521	9.051	115%	38	31	35	4	13.264	7.944	67%	8.503	6.284	35%
12.159	9.229	8.053	6.032	210%	39	35	53	18	9.469	3.857	146%	1.700	865	96%
13.961	14.333	9.462	11.447	21%	40	47	28	-19	23.157	13.777	68%	11.209	6.162	82%
16.367	9.679	5.565	14.326	-44%	41	89	16	-73	2.324	1.505	54%	445	23	1803%
18.450	13.756	9.209	7.684	-65%	64	255	69	-186	10.202	6.537	56%	0	2.596	-100%
12.872	11.104	10.126	8.997	69%	42	40	37	-3	10.606	3.548	199%	3.840	1.038	270%
13.130	11.781	8.217	11.638	-24%	43	78	27	-51	12.710	12.898	-1%	10.078	10.773	-6%
10.469	14.236	8.383	8.431	-57%	44	202	40	-162	317	1.376	-77%	28	4	555%
10.449	9.088	6.880	5.169	285%	68	43	114	71	59.000	16.969	248%	1.373	623	120%
9.729	7.291	6.763	4.457	328%	46	32	81	49	10.588	4.818	120%	2.925	477	514%
11.087	7.710	5.391	6.303	118%	47	49	50	1	3.789	615	516%	1.267	250	406%
10.568	9.060	9.056	9.105	51%	72	63	57	-6	30.325	14.217	113%	15.525	11.732	32%
5.634	6.550	5.027	3.904	442%	48	29	95	66	12.093	3.902	210%	4.804	2.391	101%
16.940	16.691	13.019	15.048	-97%	74	283	30	-253	13.093	28.008	-53%	0	5.386	
15.358	21.151	12.021	14.206	-100%	75	288	33	-255	12.254	8.290	48%	989	2.867	
9.027	8.616	8.192	4.597	194%	49	51	76	25	17.648	5.995	194%	6.063	805	654%
11.128	11.018	4.643	7.007	95%	50	50	45	-5	8.874	4.743	87%	3.605	1.365	164%
4.908	1.211	0	0		51	38	0	-38	12.420	0		8.490	0	
8.931	11.346	11.836	12.183	-16%	52	62	21	-41	8.057	6.101	32%	2.850	1.374	108%
8.654	7.241	5.549	6.146	151%	53	39	52	13	12.281	4.224	191%	8.067	1.882	329%
8.764	13.188	13.464	12.338	-33%	54	86	20	-66	8.986	12.113	-26%	1.263	8.273	-85%
9.471	4.364	3.408	3.664	163%	55	69	100	31	14.517	4.505	222%	1.152	1.136	1%
9.278	9.438	6.421	6.281	114%	84	67	86	19	6.653	8.598	-23%	1.479	4.594	-68%

Rang	PRIVREDNO DRUŠTVO	SEKTOR	PROSEČNI POSLOVNI PRIHODI		POSLOVNI PRIHODI		
Rank	COMPANY	SECTOR	AVERAGE OPERATING REVENUE		OPERATING REVENUE		
			2008-2015	2015	2014	2013	2012
77	DOO PROMIST NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	9.344	13.794	17.978	12.688	9.064
78	KONCERN FARMAKOM M.B. DOO ŠABAC	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	9.271	14	125	4.678	24.743
79	SP LASTA AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	9.266	9.915	9.867	9.681	10.287
80	FRIKOM AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	8.943	12.023	9.993	9.926	9.913
81	ŠTAMPA SISTEM DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	8.939	8.097	10.076	10.146	10.561
82	CARLSBERG SRBIJA D.O.O. ČELAREVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	8.799	9.457	9.457	9.703	10.424
83	JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	8.655	14.068	8.616	9.439	6.775
84	FUTURA PLUS D.O.O. BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	8.353	7.414	8.797	8.935	8.406
85	IGMIN PETROL DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	8.223	9.301	11.400	8.895	9.524
86	ROAMING ELECTRONICS DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	8.186	9.135	10.596	12.531	15.342
87	LAFARGE BFC DOO BEOČIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	8.140	8.464	7.991	7.067	8.063
88	HIP-AZOTARA DOO PANČEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	8.098	7.256	7.684	11.741	10.891
89	SIRMIUM STEEL DOO SREMSKA MITROVICA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	8.079	6.908	15.084	15.575	14.290
90	IMPERIAL TOBACCO SCG DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	8.050	9.954	8.809	10.677	10.602
91	SMATSA DOO	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	8.037	10.001	10.103	9.327	8.618
92	SWISSLION GROUP DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7.991	1.878	7.887	8.696	4.981
93	PHARMASWISS DOO, BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	7.829	8.439	8.076	8.265	9.123
94	KONCERN BAMBI-BANAT AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7.821	8.717	9.245	9.085	8.226
95	JKP BEOGRADSKI VODOVOD I KANALIZACIJA BEOGRAD	E-SNABDEVANJE VODOM; UPRAVLJANJE OTPADNIM VODAMA, KONTROLISANJE PROCESA UKLANJANJA OTPADA I SLIČNE AKTIVNOSTI	7.782	9.079	8.399	8.229	8.166
96	VALY DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7.700	9.917	11.125	12.833	12.380
97	ENERGOPROJEKT NISKOGRADNJA A.D. BEOGRAD	F-GRADEVINARSTVO	7.650	14.207	11.370	7.199	6.062
98	MARBO PRODUCT DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7.650	10.108	9.995	9.519	8.951
99	AD , BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7.639	10.462	9.227	8.396	8.165
100	PORSCHE SCG DOO BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	7.638	9.819	7.806	6.718	7.386
			2.200.632	2.564.665	2.519.503	2.555.292	2.409.476

2008-2015.					RANGOVI				AKTIVA			KAPITAL		
RAST					prosečni PP	Rang	Rang	Promena r.	RAST			RAST		
2008-2015.					RANKS				ASSETS			CAPITAL		
GROWTH					Average	Rank	Rank	Change	GROWTH			GROWTH		
2011	2010	2009	2008	2015/2008	2008-2015	2015	2008	2008/2015	2015	2008	2015/2008	2015	2008	2015/2008
5.223	6.812	5.242	3.956	249%	56	48	93	45	15.481	3.424	352%	5.238	708	640%
17.419	13.766	7.263	6.161	-100%	86	289	91	-198	32.437	10.146	220%	1.893	1.216	56%
9.438	9.074	7.789	8.075	23%	57	66	42	-24	8.808	8.501	4%	1.437	1.599	-10%
8.198	7.522	7.278	6.695	80%	58	54	47	-7	16.141	7.042	129%	8.064	4.444	81%
8.214	9.101	8.426	6.892	17%	89	110	75	-35	6.389	1.746	266%	1.853	103	1701%
8.988	7.917	7.060	7.390	28%	59	71	44	-27	8.564	8.694	-1%	5.326	4.245	25%
6.087	7.456	10.998	5.802	142%	60	45	57	12	32.448	20.876	55%	7.987	3.171	152%
7.348	4.881	7.484	13.559	-45%	92	124	35	-89	1.410	4.283	-67%	0	878	-100%
7.185	3.034	0	0		61	73	0	-73	1.253			114	0	
6.166	4.313	4.045	3.357	172%	62	74	113	39	7.914	2.106	276%	2.154	877	146%
8.125	8.003	8.068	9.339	-9%	63	82	34	-48	8.730	11.428	-24%	6.970	7.312	-5%
10.693	10.140	3.685	2.695	169%	96	130	203	73	18.431	14.285	29%	0	6.349	-100%
9.946	1.322	1.502	2		97	136	281	145	4.640	1.314	253%	0	1.310	-100%
9.814	7.251	4.569	2.727	265%	98	84	199	115	5.395	2.193	146%	0	504	-100%
8.467	7.073	5.557	5.150	94%	64	64	70	6	17.435	8.438	107%	12.227	5.876	108%
10.217	17.119	10.054	3.101	-39%	100	272	185	-87	7.989	730	995%	7.248	149	4749%
8.113	7.991	7.428	5.199	62%	65	84	68	-16	15.767	2.540	521%	4.847	141	3328%
7.829	7.523	6.210	5.736	52%	66	80	59	-21	11.137	6.410	74%	8.460	3.152	168%
7.875	7.226	7.013	6.267	45%	103	95	87	-8	90.599	83.402	9%			
7.214	3.977	2.640	1.513	556%	67	65	241	176	14.117	7.541	87%	12.005	5.978	101%
6.196	5.604	5.649	4.910	189%	68	44	72	28	12.045	5.451	121%	3.718	994	274%
6.512	5.803	5.126	5.182	95%	69	63	69	6	7.111	3.810	87%	4.655	3.122	49%
6.960	6.235	5.830	5.834	79%	70	60	56	-4	11.183	6.180	81%	1.507	2.923	-48%
6.480	6.128	6.028	10.744	-9%	71	67	30	-37	3.618	3.763	-4%	1.300	144	805%
2.151.462	1.943.321	1.558.189	1.539.900	67%					485.916	310.780	56%	23.185	13.161	76%

Izvor: podaci Agencije za privredne registre, obrada autora

Napomena: tabele su urađene za potrebe analize, upotreba podataka zahteva proveru bilansnih podataka u APR, zbog mogućnosti greške prilikom obrade podataka

RAST SRPSKE PRIVREDE TREBA DALJE UBRZAVATI

Prof. dr Nebojša Savić, dekan Fakulteta za ekonomiju, finansije i administraciju

Evropa ostvaruje bitno slabije rezultate od američke privrede i azijskih privreda. Evropski rast je sada veoma slab i to predstavlja problem i za Srbiju, jer se tu kriju važni potencijali za naš rast pošto je naša spoljnotrgovinska razmena bitno vezana za kretanja u Evropi. Upravo zbog toga Srbija mora da bitno unapredi svoju konkurentnost i to, pre svega, unapređenjem uslova poslovanja

Ove godine se očekuje znatno veći privredni rast nego u 2015. godini. Kakva su vaša očekivanja, koliko bi on mogao da iznosi i šta su bili glavni generatori rasta u ovoj godini?

Srbija će u 2016. ostvariti rast BDP između 2,5 i tri odsto. Osnovni generatori ovakvog rasta su vezani za rast izvoza, koji je brži od rasta uvoza, što je veoma dobra tendencija s obzirom na to da se to događa u uslovima istrajavanja ekonomske krize u svetu, posebno Evropi. Važno je istaći da je ovaj rast ostvaren uz oporavak prerađivačke industrije, što ukazuje na podizanje nivoa prerađenosti proizvoda koji se izvoze iz Srbije. Pored toga, od sredine prošle godine dodatni impuls rastu dalo je intenziviranje javnih investicija, što se prenelo i na ovu godinu. I konačno, u novije vreme rast ostvaruje i domaća tražnja, što je novi podsticajni element.

Kakva su vaša očekivanja za 2017. godinu?

Realno je očekivati da će se u 2017. dalje sprovoditi i privoditi kraju postojeći trogodišnji aranžman sa MMFom, da će se započeto ubrzavanje rasta BDP-a nastaviti treću godinu zaredom i da će se intenzivirati strukturne reforme. Sve ovo je značajno zbog toga što Srbija treba da sledi putanju trajno održivog rasta, dakle da iz godine u godinu jača fundamente svog razvoja i tako postiže ono što je naznačajnije – trajno održivi rast BDP i porast zaposlenosti. Da bi se to postiglo potrebno je intenzivirati strukturne reforme koje su politički izazovne i najteže za sprovođenje, ali bez čijih efekata nema ni trajno održivog rasta. Kada govorimo o rashodnoj strani BDP, u 2017. bi trebalo bi očekivati sledeće tendencije. Prvo, potreban nam je porast investicija, kako javnih tako i privatnih; država ovde može direktno

no uticati na tempo javnih investicija sprovodeći njihov program u punom kapacitetu, i istovremeno stvarati što bolje uslove poslovanja; kojim tempom će se povećavati i privatne investicije zavisice od tempa kojim se sprovodi unapređenje poslovne klime i uslova poslovanja u Srbiji. Drugo, daljim unapređenjem konkurentnosti moguće je povećavati neto izvoz, što je za razvoj svake zemlje koja pripada grupi maljih otvorenih privreda od ključnog značaja. I treće, nastaviće se trend povećanja domaće potrošnje u domaćinstvima, što takođe daje svoj doprinos.

S proizvodne strane važno je da se ostvari dalji rast izvoza, posebno prerađivačke industrije, da se nastavi dinamičan rast građevinarstva i uslužnih delatnosti i da poljoprivredna proizvodnja ne doživi pad. Poseban značaj treba da dobije rast izvoza proizvoda i usluga iz ICT oblasti, posebno u softverskom segmentu u kome su naše mlade generacije u samom svetском vrhu.

Šta je potrebno da se uradi da bismo imali održivi rast privrede i održive javne finansije na srednji rok?

Ključ oporavka srpske privrede je upravo u održivosti njenog rasta, a to znači da efekti teških i bolnih reformi koje se danas sprovode i za koje se građani danas žrtvuju obezbede bolju sutrašnjicu. Dobro komponovane reforme obezbeđuju pozitivne efekte na srednji i duži rok i to je nagrada za istrajnost i sadašnje žrtvovanje. Mi smo na to obavezni prema našoj deci kojima ostavljamo dugove koje smo napravili.

Da bismo obezbedili trajno održivi rast suština je da se sprovedu strukturne reforme koje su započete pre dve godine promenama zakona o radu i nastavljene nizom unapređenja koja se ogledaju u delu monetarnih i fiskalnih rezultata – niska inflaci-



ja i bitno smanjen fiskalni deficit. Ali je sada potrebno snažno podstaći strukturni deo reformi u širem obimu. Tu se svakako nalazi ono što je i Svetska banka jasno definisala kao probleme u javnom sektoru, šire, i u sektoru javnih preduzeća, uže posmatrano. I to nije sporno.

Međutim, pored ovog problema, koji je s razlogom dosta zastupljen u našoj javnosti, postoji i druga važna komponenta koja je manje prisutna u javnosti, a ima ogroman značaj i bez koje nema dinamiziranja srpskog rasta na dugi rok. Radi se razvoju inovativnih proizvoda i celog kompleksa informaciono-komunikacionih tehnologija u kojima Srbija ima veoma kvalitetne potencijale po najvišim svetskim standardima. Naša zaokupljenost mora biti usmerena i na ovaj inače najdinamičniji sektor svetske privrede, pogotovu zbog toga što on može biti od ogromnog značaja za zapošljavanje naših mladih generacija koje veoma teško dolaze do zaposlenja. I tu dolazimo do onog ključnog što je opet vezano i za druge segmente privredivanja, a to je potreba stalnog unapređenja poslovne klime i uslova poslovanja. Na ovom planu su u poslednje dve godine postignuta značajna poboljšanja, ali predstoji još dosta stvari koje je

potrebno učiniti kako bismo popravili npr. naš rang konkurentnosti po kome smo na 90. mestu ili uslove poslovanja po kojima smo na 59. mestu.

Koliko će ekonomska kretanja u Srbiji zavisiti od ekonomske situacije u EU koju karakteriše spor oporavak i globalnih ekonomskih kretanja?

Regionalno posmatrano, Evropa ostvaruje bitno slabije rezultate od američke privrede i azijskih privreda. Evropski rast je sada veoma slab i to predstavlja problem i za Srbiju, jer se tu kriju važni potencijali za naš rast pošto je naša spoljnotrgovinska razmena bitno vezana za kretanja u Evropi. Upravo zbog toga Srbija mora da bitno unapredi svoju konkurentnost i to, pre svega, unapređenjem uslova poslovanja, stvarajući mnogo bolje okruženje za razvoj privatnog sektora i jačanjem kvaliteta menadžerskih timova u javnim preduzećima, koji su sada pod jakim partijskim uticajima.

Uprkos padu kamatnih stopa, kreditiranje od strane banaka se sporo oporavlja, posebno prema privredi. Kako to utiče na investicije i privredni rast?

Po obaranju inflacije 2013. godine i inflacionih očekivanja u 2014, monetarna politika je u 2015. uspela da stabilizuje i dugoročna i srednjoročna očekivanja na oko tri odsto. To je omogućilo stabilizaciju finansijskih tržišta u Srbiji. Otpočinjanje obaranja kamatnih stopa bilo je moguće tek kada se započela fiskalna konsolidacija. Smanjivanje fiskalnog deficita i obuzdavanje daljeg rastra javnog duga stvorilo je mogućnost da se i kamatne stope obaraju. Taj proces je doveo do bitnog pada kamatnih stopa na finansijskom tržištu. U kojoj će meri efekti bitno ublažene monetarne politike uticati na intenziviranje kreditne aktivnosti banaka jeste veoma složen proces u kome svi učesnici mogu dati svoj doprinos. NBS s jedne strane, država s druge strane, preduzeća s treće strane... Banke su sada aktivne u kreditiranju stanovništva. Ali to je globalna tendencija u svetu. U Srbiji se banke suočavaju i sa problemom nedostatka dobrih projekata i uspešnih klijenata i među njima se vodi velika bitka za najkvalitetnije klijente.

Zbog čega su banke konzervativne u odobravanju kredita preduzećima?

Banke po prirodi stvari moraju biti konzervativne jer koriste tuđi novac, koji moraju da vrate deponentima, da bi na osnovu toga odobravale kredite. Nivo NPL-ova u Srbiji danas ukazuje na sve rizike do kojih može doći ukoliko banke napuste takve principe. Istini za volju, treba reći i da globalna neizvesnost, kao svetski fenomen, utiče i na politiku komercijalnih banaka u Srbiji jer je prisutna velika neizvesnost. Ali, i banke moraju biti fleksibilnije i pronalaziti modele saradnje sa privredom na način da se privredi obezbedi rast a bankama sigurnost plasmana.

NISKA INFLACIJA I SLEDEĆE GODINE

Jorgovanka Tabaković, guverner Narodne banke Srbije

Narodna banka Srbije će i u narednom periodu nastaviti da preduzima sve mere i aktivnosti kako bi održala nisku i stabilnu inflaciju u srednjem roku i očuvala finansijsku stabilnost, što je ujedno i najbolji način na koji centralna banka doprinosi ekonomskom prosperitetu zemlje. Inflacija u Srbiji je u prethodne tri godine usidrena na niskom nivou

Kakva je vaša ocena makroekonomskih pokazatelja za 2016. godinu?

Ono što je najvažnije za svaku kompaniju i preduzeće koje posluje u jednoj zemlji jesu stabilnost, sigurnost i predvidljivost. Narodna banka Srbije u prethodne četiri godine svojim radom i rezultatima značajno doprinosi stvaranju upravo takvog okruženja. Činjenica da je inflacija niska i stabilna, da je period kada su česte i izražene oscilacije bile prva asocijacija na kurs sada već odavno iza nas, da je naš finansijski sistem stabilan i otporan na eksterne šokove, da je referentna kamatna stopa čija relaksacija direktno utiče na smanjivanje troškova zaduživanja na istorijskom minimumu, da su devizne rezerve na nivou koji obezbeđuje zaštitu od spoljnih potresa, nedvosmisleno upućuju na zaključak da je 2016. godina, godina dobrih makroekonomskih rezultata. Ukoliko pri tome uzmemo u obzir da su ovakvi rezultati ostvareni u uslovima izrazite neizvesnosti u međunarodnom okruženju, mislim da zaista možemo biti zadovoljni. Pozitivna makroekonomska kretanja su i potvrda pune koordinacije mera fiskalne i monetarne politike. Zahvaljujući odličnim rezultatima fiskalne konsolidacije, fiskalni deficit, ne samo da će biti niži u odnosu na prethodnu godinu, nego je sve izvesnije da će biti manji i od trenutno očekivanih 2,5% BDP-a. Ono što je još važnije jeste da su ovi rezultati postignuti uz rast ekonomske, investicione i spoljnotrgovinske aktivnosti, posebno izvoza. U 2016. godini očekujemo rast BDP-a od 2,7%.

Kakva su očekivanja za narednu godinu, da li se dalje može očekivati niska inflacija?

Narodna banka Srbije će i u narednom periodu nastaviti da preduzima sve mere i aktivnosti kako bi održala nisku i stabil-

nu inflaciju u srednjem roku i očuvala finansijsku stabilnost, što je ujedno i najbolji način na koji centralna banka doprinosi ekonomskom prosperitetu zemlje. Inflacija u Srbiji je u prethodne tri godine usidrena na niskom nivou. U najnovijem Izveštaju o konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, Srbija je zauzela prvo mesto zajedno sa drugim zemljama čija se stopa inflacije u prethodnoj godini kretala u intervalu 0,5% - 2,9%. Imajući u vidu kretanje inflacije u prvih osam meseci 2016. i našu projekciju do kraja godine, Srbija bi i u narednom izveštaju trebalo da zadrži prvo mesto prema ovom kriterijumu, a to znači da očekujemo da će inflacija i naredne godine ostati niska i stabilna. Sem do sada ostvarenog, dodatnu potvrdu kredibilitetu projekcija Narodne banke Srbije daju i očekivanja finansijskog sektora i privrede, koji takođe očekuju nisku i stabilnu inflaciju, kako u narednih godinu dana tako i u srednjem roku.

Kakve su efekte dale mere za rešavanje NPL u bankarskom sektoru i da li se planira uvođenje poreskih olakšica za otpis NPL fizičkih lica?

Od usvajanja Strategije za rešavanje problematičnih kredita i pratećih akcionih planova Vlade Republike Srbije i Narodne banke Srbije, prošlo je tek nešto više od godinu dana. Prvi pozitivni pomaci i rezultati već su vidljivi, iako je reč o zaista kompleksnom problemu koji opterećuje ne samo zemlje regiona nego i mnoge visokorazvijene ekonomije. Podaci pokazuju da sistemski, međuinstitucionalni pristup ima pozitivan uticaj na učesnike na tržištu. Učešće problematičnih kredita smanjeno je sa 22,3%, koliko je iznosilo u avgustu 2015. godine kada je Strategija usvojena, na nivo od 19,6% u avgustu 2016. godine. NBS je u proteklom periodu sprovela sve aktivnosti predviđe-



ne njenim akcionim planom. Unapređena je primena Međunarodnog računovodstvenog standarda 39 kroz objavljivanje smernica, kao i sistem izveštavanja banaka o problematičnim kreditima. Sprovedena je analiza u vezi sa preprekama i ograničenjima tržišta problematičnih kredita, uspostavljena baza podataka o nepokretnostima koje banke uzimaju kao kolateral i uvedeni su dodatni zahtevi za banke u kontekstu praćenja kvaliteta instrumenata obezbeđenja i rada lica koja vrše njihovu procenu vrednosti. Pored toga, unapređen je i regulatorni okvir za tretman restrukturiranih potraživanja radi podsticanja održivih praksi restrukturiranja u bankama i sprečavanja prakse neodrživog refinansiranja, unapređeno je upravljanje lošom aktivom u bankama, uvođenjem dodatnih zahteva u kontekstu strateškog planiranja i samog procesa upravljanja lošom aktivom, a unapređena je i transparentnost poslovanja banaka u delu koji se odnosi na kvalitet aktive. NBS je posvećeno radila na sprovođenju planiranih aktivnosti, koje se pre svega odnose na jačanje kapaciteta banaka za rešavanje problematičnih kredita i ostaće usmerena na očuvanje i unapređenje stabilnosti finansijskog sistema u Republici Srbiji. Kada su u pitanju konkretno poreski podsticaji, aktivnosti u okviru ove oblasti predviđene su Akcionim planom Vlade Republike Srbije, odnosno odgovorno telo za realizaciju predviđenih aktivnosti, u skladu sa svojim nadležnostima, jeste Ministarstvo finansija.

Kada se može očekivati oporavak kreditne aktivnosti, posebno kod privrede?

Oporavak kreditne aktivnosti započet je sredinom prošle godine, a usledio je, u najvećoj meri, kao rezultat ublažavanja mo-

netarne politike i posledičnog pada kamatnih stopa na dinarske kredite. Od maja 2013. godine NBS je referentnu kamatnu stopu smanjila 17 puta, za 7,75 procentnih poena, na 4 odsto. Da kanal kamatne stope funkcioniše na dinarskom segmentu tržišta, potvrđuje i istovremeno smanjenje kamatnih stopa na dinarske kredite stanovništvu za blizu 10 procentnih poena, odnosno na najniže zabeležene nivoe.

Domaći krediti ubrzavaju rast u 2016. i u avgustu su bili četiri odsto veći u odnosu na isti period prethodne godine. Krediti stanovništvu su povećani za 8,5 odsto, dok je rast kod privrede iznosio jedan odsto. Sporiji rast kredita privredi u 2016. delom je posledica nastavka dospeća subvencionisanih kredita (što je okončano u junu), ali i pojačane aktivnosti banaka u pravcu rešavanja pitanja problematičnih kredita, nakon usvajanja Strategije. Upravo to intenzivirano rešavanje pitanja problematičnih kredita povećava potencijal za novo kreditiranje, a ohrabruje i podatak da je ukupan iznos novoodobrenih kredita privredi, koji je tokom osam meseci ove godine iznosio 545,4 milijarde dinara, ipak bio za 18% viši nego u istom periodu prethodne godine.

Imajući u vidu dosadašnje ublažavanje monetarne politike, ubrzanje ekonomske aktivnosti u Srbiji kao i dalje niske kamatne stope u zoni evra, u narednom periodu očekujemo dalji rast kreditne aktivnosti i privredi i stanovništvu. Isti trend očekuju i poslovne banke. To vidimo na osnovu rezultata ankete o kreditnoj aktivnosti koju Narodna banka Srbije sprovodi svakog tromesečja.

S obzirom na pad kamatnih stopa, šta je prepreka većem finansiranju kompanija od strane banaka?

Upravo kako bi se sagledali uslovi na kreditnom tržištu i budući, od početka 2014. godine Narodna banka Srbije počela je da sprovodi redovnu Anketu o kreditnoj aktivnosti banaka. Jedan od ograničavajućih faktora za kreditiranje, prema ocenama iznetim od strane predstavnika banaka, bio je nivo problematičnih kredita. Međutim, bankari su saglasni i da on u sve manjoj meri predstavlja ograničavajući faktor rasta kreditne aktivnosti, čemu doprinosi ostvarena makroekonomska stabilnost, kao i realizacija Strategije za rešavanje problematičnih kredita. S druge strane, povećava se broj kvalitetnih klijenata banaka kojima su sada na raspolaganju znatno povoljniji uslovi u pogledu kamatne stope, pratećih troškova i ročnosti. Produženje ročnosti kredita je siguran znak poverenja u oporavak naše ekonomije. Kreditna aktivnost privredi je u pozitivnoj zoni, a raste i obim novoodobrenih kredita. Ne manje važna je i činjenica da su investicioni krediti odobreni privredi tokom prošle godine bili 2,5 puta veći u odnosu na 2014, a njihov visok iznos je zadržan i ove godine. I upravo u takvim uslovima, uslovima rasta ekonomske aktivnosti i povoljnijih poslovnih rezultata privrede očekujemo dalje povećanje broja kvalitetnih klijenata i rast njihove tražnje za kreditima.

SLEDEĆA GODINA BIĆE GODINA INFRASTRUKTURE

Prof. dr Zorana Mihajlović, potpredsednica Vlade Srbije i ministarka građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture

Čeka nas završetak oba kraka Koridora 10, ostala je ona najteža deonica kroz Grdeličku klisuru. Očekujemo završetak mosta preko Drine, Ljubovija – Bratunac, koji će još više povezati Srbiju i Bosnu i Hercegovinu, odnosno Republiku Srpsku. Žeželjev most u Novom Sadu biće završen i počće radovi na gradnji brze pruge Beograd – Budimpešta. Nastavićemo dalju rekonstrukciju pruga u Srbiji. Očekujem i nastavak radova na obilaznici oko Beograda

Koji su najvažniji planovi Ministarstva u narednom periodu i da li ste zadovoljni urađenim tokom ove godine?

Ovo je godina u kojoj je Srbija ušla među 10 najboljih zemalja na svetu po napretku u reformama u oblasti poslovanja, što je pokazala najnovija Duing biznis lista Svetske banke. Srbija je od ukupno 190 zemalja sveta sada na 47. mestu, što je napredak od čak 44 mesta u prethodne dve godine. Ovo je uspeh i svih članova ministarske radne grupe čiji je posao upravo da poprave položaj Srbije na Duing biznis listi, kojoj predsedavam već dve godine.

Izuzetno sam ponosna što je za ovako dobar rezultat najzaslužnije uvođenje elektronskih građevinskih dozvola. Pre dve godine bili smo na samom začelju po tom kriterijumu, na 178. mestu, prošle godine na 139. mestu, a sada smo na 36. mestu! Ako se setimo da je, ne tako davno, za građevinsku dozvolu bilo potrebno gotovo 300 dana, a danas se dozvola dobija i za nedelju dana, onda je jasno koliko je značajna ova reforma koju smo sproveli i koja je zaživela. I naravno, ovde nećemo da stanemo, već želimo da sledeće godine Srbija uđe među prvih 30 ili čak 20 zemalja na Duing biznis listi.

Mogu da kažem da će sledeća godina biti godina infrastrukture. Čeka nas završetak oba kraka Koridora 10, ostala je ona najteža deonica kroz Grdeličku klisuru. Očekujemo završetak mosta preko Drine, Ljubovija – Bratunac, koji će još više povezati Srbiju i Bosnu i Hercegovinu, odnosno Republiku Srpsku. Žeželjev most u Novom Sadu biće završen i počće radovi na gradnji brze pruge Beograd – Budimpešta. Nastavićemo dalju rekonstrukciju pruga u Srbiji. Očekujem i nastavak radova na obilaznici oko Beograda i novom auto-putu od Surčina do Obrenovca, koji bi spojio Koridor 11 sa obilaznicom oko Beograda. Ne gradimo samo auto-puteve, iako ćemo i u 2016. završiti i otvoriti (nešto je već otvoreno) više od 90 kilometara auto-puteva, već nastavljamo izuzetno važan projekat rehabilitacije

1.100 kilometara puteva po Srbiji.

Iako je infrastruktura najvažnija za razvoj Srbije, očekujem i da sledeću godinu obeleži još veća i jača borba za ravnopravnost žena i sprečavanje nasilja nad ženama i decom, na čemu radim preko Koordinacionog tela za rodnu ravnopravnost. Ova borba je od izuzetne važnosti za naše društvo.

U kojoj meri je zaživelo elektronsko izdavanje građevinskih dozvola i da li su lokalne samouprave uspele da se prilagode ovome?

Svaka promena u Srbiji teško se prihvata, jednostavno takvi smo. Iako su mnogi govorili kako nema šanse da ukinemo šaltere za izdavanje dozvola, da sprečimo korupciju, da nateramo ljude da zahteve za dozvole podnose elektronskim putem, nakon 11 meseci od kada smo krenuli u taj posao, mogu da kažem da je sistem zaživeo daleko bolje nego što smo očekivali. Najbolji dokaz je, ponoviću, novi skok Srbije na Duing biznis listi upravo zbog elektronskog izdavanja građevinskih dozvola. Koliko smo uspešni govori i statistika: u junu ove godine zabeležen je najveći broj izdatih građevinskih dozvola od kada se uopšte prati ova kategorija. Međutim, ovaj rekord trajao je kratko jer je u avgustu 2016. izdato još više elektronskih građevinskih dozvola. Sa ovim rezultatom, ukupan broj građevinskih dozvola izdatih od januara do avgusta je ove godine premašio i do sada rekordnu 2007. godinu. Sve ovo daje nam za pravo da možemo da kažemo: uspeli smo!

Ali, ništa od ovog ne bi bilo ovako da nismo uradili veoma dobru pripremu ovog zakona. Zajedno sa NALED-om i pre nego što je zakon usvojen počeli smo edukaciju lokalnih samouprava kao i kontrolu nadležnih službi, da bi od 1. januara 2016. sistem mogao da se primenjuje. I bilo je problema, bilo je otpora, ali su veoma brzo svi uvideli velike prednosti elektronskog izdavanja građevinskih dozvola.



U kojoj meri radovi na infrastrukturnim projektima Srbije u 2016. teku po planu?

Postoje kašnjenja za koja su "krivi" objektivni razlozi kao što su vremenske prilike, sam rad na terenu, ponekad nedovoljno dobro urađeni projekti. I to nije problem, ali insistiram na tome da za takva kašnjenja odgovornost preuzima izvođač radova, a ne država kao što je često bio slučaj. Postoje i drugi razlozi kašnjenja za koje nije kriva priroda, već ljudi. Zbog takvih razloga Ministarstvo radi na promeni metodologije za izvođenje velikih projekata, što bi trebalo da dovede do mnogo bolje koordinacije i informisanja, kao i do veće odgovornosti onih koji preuzimaju ugovorne obaveze.

Kao neko ko je toliko puta obišao gradilišta širom Srbije, ko nema problem da direktore firmi koji su dobili posao pita - gde su vam radnici i zašto se ne radi brže i bolje, insistirala sam da se auto-put od Ljiga do Preljine završi u roku i to samo iz jednog razloga. Evo i zašto. Gotovo da ne postoji projekat u Srbiji koji je u poslednjih nekoliko desetina godina završen u roku. A na gradnji ovog auto-puta imali smo priliku, a i sve uslove, da konačno pokažemo i sebi i drugima da možemo jedan veliki projekat da uradimo i završimo u roku predviđenom u ugovoru. Ipak, i pored svesrdne pomoći koju sam pružila došlo je do malog odlaganja od dva meseca, što za gradnju auto-puta od 40 kilometra realno nije mnogo i auto-put je otvoren početkom novembra, posle samita u Rigi gde smo se, zajedno sa još 15 zemalja Centralne i Istočne Evrope, sastali sa Kinom.

Kada će biti završen Koridor 10?

Prema aktuelnom planu oba kraka Koridora 10, prema Bugarskoj i prema Makedoniji, treba da budu završena tokom 2017.

godine. Na auto-putu ka Makedoniji ostalo je da se uradi još 30 kilometara kroz Grdeličku klisuru. To je najteža deonica i građevinari kažu da u Evropi danas ne postoji tako teška deonica za gradnju u kojoj treba pobediti prirodu. Tu je i najduži tunel u Srbiji, Manajle, od 1.808 metara, koji je probijen. Oni koji putuju za Grčku znaju koliko se lakše i brže stiže do granice sa Makedonijom.

U kojoj meri su domaća preduzeća zastupljena u radovima na infrastrukturnim saobraćajnicama?

Bez lažne skromnosti mogu da priznam da u vreme ministarstva koje vodim domaće građevinske firme dobijaju najviše poslova do sada. Naše firme uglavnom rade kao podizvođači, ali sada su prvi put dobijale i posao glavnog izvođača. Tako su na gradnji dela auto-puta na Koridoru 10 od Srpske Kuće do Levosaja, domaće firme dobijale posao glavnog izvođača gradnje mosta i pristupnih saobraćajnica Ljubovija – Bratunac. Domaće firme rade na rehabilitaciji više od 200 kilometara puteva po Srbiji. Moja politika i politika ove vlade jeste da obezbedi posao za što više domaćih kompanija i naših radnika. Ali i naše firme moraju da ulože puno rada i energije kako bi ispunile sve uslove za dobijanje posla.

Koji će biti najveći kapitalni projekti u 2017. godini?

Na Samitu Kina i 16 zemalja Centralne i Istočne Evrope u Rigi 5. novembra potpisani su finansijski ugovori za početak tri velika infrastrukturna projekta koje ćemo raditi sa kineskim partnerima. To je svakako početak izgradnje prve deonice brze pruge od Beograda do Budimpešte. Zatim nastavak izgradnje na obilaznici oko Beograda i izgradnja auto-puta Surčin - Obrenovac sa novim mostom preko Save.

Čeka nas i posao na projektu gradnje auto-puta od Niša do Prištine, koji bi se nastavio na auto-put do Tirane i luke Drač. Na tom projektu radimo zajedno sa EU, u Uniji je prepoznat kao jedan od ključnih projekata u regionu, a predložio ga je, na početku Berlinskog procesa, premijer Aleksandar Vučić. Već smo krenuli u izradu plana za Fruškogorski koridor, odnosno brze saobraćajnice od Novog Sada do Rume. U železnici nas očekuje rekonstrukcija dela barske pruge, ali i rekonstrukcija pruge od Niša do Dimitrovgrada.

Železnice Srbije su jedan od najvećih korisnika subvencija. Kakvi su planovi sa ovim preduzećima, kada će biti gotova reorganizacija, da li će biti smanjivanja broja zaposlenih?

Reorganizacija srpskih železnica je već u toku. Preduzeće je podeljeno na četiri firme, a u planu su i racionalizacija broja zaposlenih i postepeno smanjivanje državnih subvencija. O racionalizaciji se dogovoramo sa svim sindikatima i ono što je najznačajnije, to je da niko neće otići iz Železnica bez socijalnog programa i dogovora sa sindikatima. Vlada Srbije obezbedila je novac za njihove otpremnine.

RAZVOJ EUPRAVE JEDAN OD PRIORITETA

Ana Brnabić, ministarka za državnu upravu i lokalnu samoupravu

Moramo da podstaknemo i osnažimo lokalne samouprave za lokalni ekonomski razvoj - cilj mi je da im pomognemo da smanje zavisnost od državne kase i da sami iniciraju lokalni ekonomski razvoj. Jedan od modela koji se može primeniti je model javno-privatnog partnerstva, kojim privatni investitori finansiraju infrastrukturne projekte koji kasnije ostaju lokalnim samoupravama i građanima

Vaš prvi veliki zadatak na mestu ministra je novi Zakon o finansiranju lokalne samouprave. Šta će njegova primena značiti za lokalne samouprave i za republički budžet?

Želimo da kreiramo održiv sistem finansiranja opština i gradova i tako uspostavimo ravnotežu u raspodeli prihoda između centralne vlasti i lokalna. Porez na zarade će se od sada deliti tako što će umesto 80% prihoda, opštinama pripasti 74%, gradovima 77%, a Beogradu 66% - umesto dosadašnjih 70%.

Sada imamo odličan propis koji donosi ravnomerniju raspodelu prihoda između JLS koje imaju značajan nivo samoodrživosti i samostalnosti od državnog budžeta i onih koje to još uvek nisu postigle u željenom nivou. Ovim zakonom se smanjuje ukupni fiskalni deficit i čuva se makroekonomska stabilnost, što je jedan od ciljeva ekonomske politike Vlade Srbije. Ujedno se kreira veća predvidljivost u planiranju prihoda prilikom priprema odluka o budžetu, što je veoma važno.

Ovo je prvi zakon iz ove oblasti, a čeka nas donošenje i usvajanje Zakona o taksama i Zakona o naknadama na kojima radi Ministarstvo finansija sa ciljem da poslovna klima u Srbiji bude stabilnija i predvidljivija. Cilj nam je da omogućimo da sve lokalne samouprave pružaju usluge na ujednačen način prema svakom građaninu, nezavisno od grada ili opštine u kojoj žive, uz uključivanje zajednice u kreiranje lokalnih budžeta, povećanje odgovornosti i transparentnosti u trošenju sredstava i kako bi se obezbedila održivost finansija na lokalnu.

Na koji način se može doći do efikasnih lokalnih samouprava koje ne predstavljaju prepreke za investitore?

To je nam je svakako primarni cilj. Moramo da podstaknemo i osnažimo lokalne samouprave za lokalni ekonomski razvoj - cilj mi je da im pomognemo da smanje zavisnost od državne kase i da sami iniciraju lokalni ekonomski razvoj. Jedan od modela koji se može primeniti je model javno-privatnog partnerstva, kojim privatni investitori finansiraju infrastrukturne projekte koji kasnije ostaju lokalnim samoupravama i građanima. Vlada Srbije će gradovima i opštinama nastaviti da pomaže da realizuju započete razvojne projekte, a njihova preraspodela je i rađena tako da lokalne samouprave i dalje imaju elan i motivaciju da podstiču lokalni ekonomski razvoj.

Da li bi strategija decentralizacija mogla rešiti neka od pitanja upravljanja lokalnim samoupravama i da li MDULS radi na izradi ove strategije?

U ovom slučaju je suštinsko pitanje efikasna podela nadležnosti između centralnog i lokalnog nivoa vlasti. U saradnji sa našim partnerima, Stalnom konferencijom gradova i opština, pripremamo Strategiju decentralizacije, jer je uočeno da pojedine nadležnosti prenete lokalnim samoupravama, poput onih u obrazovanju i zdravstvu, nisu dale očekivane rezultate. Ova strategija će sa svoje strane ponovo uzeti u obzir nadležnosti lokalnih samouprava i potrebna sredstva za kvalitetno obavljanje ovih nadležnosti.



Racionalizacija broja zaposlenih u javnom sektoru jedan je od važnijih koraka u fiskalnoj konsolidaciji. Za koliko će biti smanjen broj zaposlenih u 2016. i kakvi su planovi racionalizacije za 2017. godinu?

Srbija se ponaša odgovorno u skladu sa obavezama koje smo preuzeli u aranžmanu sa MMF. Smanjenje broja zaposlenih na koje smo se obavezali Odlukom iz decembra 2015. je ostvareno, a polovinom ove godine bilo je veće od 16.500 zaposlenih na neodređeno vreme (u poređenju sa krajem 2014. godine), naspram planiranih 14.500. Do posete Misije MMF uradićemo novi, precizan presek situacije kako bismo uračunali podatke i za treći kvartal ove godine, ali već sada vidimo da je zaključno sa trećim kvartalom 2016. broj zaposlenih smanjen za oko 22.000 u odnosu na kraj 2014. godine. Kada govorimo o sledećoj godini, analiziraćemo ukupnu ostvarenu finansijsku uštedu. MMF je uvažio našu preporuku na tu temu i stoga je od izuzetnog značaja tesna saradnja MDULS sa Ministarstvom finansija u čitavom procesu. Stoga je dogovor da se u 2017. umesto na broj zaposlenih usredsredimo na pronalaženje ušteda kroz reorganizaciju i

optimizaciju javne uprave - a koja je zasnovana na preporukama sveobuhvatnih horizontalnih i vertikalnih funkcionalnih analiza Svetske banke. Upravo iz ovog razloga pristupili smo izradi Akcionog plana za optimizaciju javne uprave u narednom periodu, svesni prostora za uštede koje je nadalje moguće ostvarivati kroz reorganizovanje posla u okviru postojećih kapaciteta, kao i kroz penzionisanje.

Primena zakona o inspekcijском nadzoru je jedan od zadataka Ministarstva za državnu upravu i lokalnu samoupravu. Kakve efekte očekujete od ovog zakona?

Vlada RS donela je odluku da 2017. i 2018. budu godine borbe protiv sive ekonomije. Zbog toga je sprovođenje Zakona o inspekcijском nadzoru kao „udarnoj igli“ u toj borbi, još jedan prioritet Ministarstva kako bismo kreirali ambijent koji svima koji posluju u skladu sa zakonom obezbeđuje stabilnost i izvesnost poslovanja. Da bismo u tome uspeli, moramo da radimo na daljem jačanju kapaciteta inspekcija, što je preduslov za sankcionisanje privrednih subjekata iz sive zone. Posvećeni smo i razvoju jedinstvenog informacionog sistema „e-Inspektor“, koji će omogućiti efikasniji rad svih inspekcija, što bi trebalo da dovede do pravilnijeg rada privrednih subjekata, sigurnijeg poslovnog okruženja i manjeg opterećenja savesnih privrednih subjekata nepotrebnim i čestim inspekcijama, jer naš fokus treba da bude na onima koji posluju u sivoj zoni. Dosledna primena Zakona je i deo ukupne reforme koja bi trebalo da doprinese i smanjenju sive ekonomije, povećanju budžetskog priliva od poreza i doprinosa, kao i rastu formalne zaposlenosti.

Među prioritetima Ministarstva naveli ste uvođenje elektronske uprave. Na koji način planirate da proširite korišćenje eUprave i u kod državnih organa i kod korisnika, građana i privrede?

Konkretan projekat koji je u realizaciji već nekoliko meseci je „Bebo, dobro došla na svet“ i on omogućava roditelju da za 15 minuta, dok su još u porodilištu, na jednom mestu, besplatno i bez nepotrebne administracije upišu svoju bebicu u matičnu knjigu rođenih i prijave na prebivalište i zdravstveno osiguranje. Ubrzano radimo na poboljšavanju elektronske komunikacije između poslovnog privatnog sektora i državnih institucija. Biće realizovan tender za povezivanje šest institucija koje između sebe razmenjuju 80 odsto podataka, a do kraja ove godine očekujemo i da sve matične knjige budu prevedene u elektronski oblik.

Razvoj eUprave je jedan od ključnih prioriteta MDULS i nešto čemu bi svi mi, kao društvo trebalo da težimo. Želimo što više elektronskih servisa za građane i privredu, da se ne ide na šaltere, da sve što može, državna administracija bude obavezna sama da sakupi, što je i predviđeno Zakonom o opštem upravnom postupku.

DOBRI REZULTATI JAVNIH PREDUZEĆA

Goran Knežević, ministar privrede u Vladi Republike Srbije

Od 16 milijardi dinara, od kojih su 4,4 milijarde bespovratne, do sada je odobreno oko 9,5 milijardi dinara. Ovaj iznos se svakodnevno menja, jer je veliki broj zahteva u fazi obrade. Podrška koju pružamo ne odnosi se samo na novac, već ona obuhvata i obuke i informativne radionice koje je do sada prošlo preko 11.000 polaznika. Godinu preduzetništva ne završavamo sa krajem ove godine. Ona će biti nastavljena i u 2017.

Kakve je efekte u 2015. i 2016. godini ostvario program podsticaja investitorima i kakvi su planovi za 2017. u ovom pogledu?

U 2015. godini potpisano je 17 ugovora o dodeli podsticaja sa ulagačima, čiji je rezultat otvaranje 8.129 radnih mesta. U ovoj godini, do ovog trenutka smo potpisali još 16 ugovora, rezultat je posao za još 10.515 ljudi. Takođe, do kraja 2016. pregovarano sa više zainteresovanih ulagača i nadam se da ćemo imati još lepih vesti za naše građane. Ove brojke su konkretni rezultati, dok će efekti biti višestruki, od više naših malih i srednjih preduzeća koja se uključuju u mreže dobavljača, transfera tehnologija i znanja koja donose ovako velike kompanije, do, u konačnom, niže stope nezaposlenosti i boljeg standarda građana. Moram da naglasim da investitori ne biraju Srbiju samo zbog podsticaja koje dajemo. Njima je bitna i politička stabilnost, poslovna izvesnost i fer tržište. Važna im je i infrastruktura, putevi, železnice, blizina aerodroma. U Srbiji sve to imamo i stalno unapređujemo. Važno je da naglasim da je sistem podsticaja veoma unapređen u prethodne dve godine. Najznačajnije je što je i domaćim kompanijama omogućeno da apliciraju i dobiju podsticaje, što ranije nije bio slučaj. Imajući u vidu obično niže investicione kapacitete naših kompanija, sniženi su kriterijumi u pogledu visine investicije i broja novootvorenih radnih mesta. To su podjednaki uslovi za sve investitore, i domaće i strane!

Do kada očekujete da bude gotov proces privatizacije preostalih preduzeća? Koje su prepreke u finalizaciji privatizacije?

Privatizacija u Srbiji traje desetinama godina i ovaj proces je odugovlačen, jer nijedna vlada od promena 2000. nije imala hrabrosti da se suoči sa ovim problemom na način na koji je trebalo. Do kraja mandata ove vlade okončaćemo privatizacije preostalih 176 preduzeća, uključujući i 11 strateških preduzeća.

Kakav je plan Ministarstva u pogledu najvećih preduzeća u restrukturiranju, RTB, Petrohemije, Resavice...?

Ova preduzeća zovemo strateškim jer od njih zavisi mnogo porodica i čitavi regioni naše zemlje. Nastojimo da kroz postojeće zakonske mehanizme obezbedimo stabilno tekuće poslovanje u njima i redovno izmirivanje obaveza prema radnicima, dobavljačima i državi. Opterećuju ih istorijski dugovi, ali će i to biti rešeno prilikom utvrđivanja konačnog rešenja za ova preduzeća. Želimo da za ova preduzeća nađemo kupce ili strateške partnere koji će obezbediti sve ono što će ih učiniti konkurentnim na svetskom tržištu.

Ova godina je proglašena za Godinu preduzetništva. Kakve mere Ministarstvo sprovodi za podršku malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima?



Svesni smo snage ovog sektora koji uz odgovarajući podsticaj može značajno ubrzati privredni razvoj naše zemlje. Strategijom smo utvrdili korake i mere za razvoj ovog sektora, a pred sebe postavili jasne ciljeve, među kojima je otvaranje novih, preko 100.000 radnih mesta u ovom sektoru do 2020. godine, poboljšanje pristupa finansiranja, smanjenje fiskalnih i neporeskih nameta, unapređenje kvaliteta radne snage, jačanje inovativnosti i konkurentnosti, obavezno uvođenje predstavnika privrede u procese donošenja propisa i javnih politika itd. Godina preduzetništva, kao veliki vladin program koji je okupio kapacitete i sredstva više od 28 državnih i evropskih institucija, nevladinih organizacija, udruženja privrednika svih državnih institucija, daje dodatni podstrek ostvarivanju ovih ciljeva.

Od 16 milijardi dinara, od kojih su 4,4 milijarde bespovratne, do sada je odobreno oko 9,5 milijardi dinara. Ovaj iznos se svakodnevno menja, jer je veliki broj zahteva u fazi obrade. Podrška koju pružamo ne odnosi se samo na novac, već ona obuhvata i obuke i informativne radionice koje je do sada prošlo preko 11.000 polaznika. Godinu preduzetništva ne završavamo sa krajem ove godine. Ona će biti nastavljena i u 2017.

U 2015. godini javna preduzeća su značajno smanjila gubitke. Šta je na to uticalo?

Ne samo da su smanjila gubitke, već su, što se tekućeg poslovanja tiče, poslovala sa dobitkom! U 2015. realizovani poslovni dobitak javnih preduzeća veći je za 78% u odnosu na 2014. Na to je uticala samo čvrsta odluka vlade, da se lošem i nedomaćinskom poslovanju javnih preduzeća stane na put. Sa ovom politikom nastavljamo i ubuduće, a pratiće je restrukturiranje najvećih javnih preduzeća – Železnica, Srbijagasa i EPS-a.

Kakve rezultate javnih preduzeća očekujete u 2016. i da li postoje inicijative da se sprovede korporativizacija javnih preduzeća u cilju efikasnijeg poslovanja?

Podaci za prvih nekoliko kvartala ukazuju da će poslovni rezultati javnih preduzeća u 2016. biti veoma dobri i pozitivni. Sama korporativizacija, pored promene propisa, zakona i forme, zahteva i promenu suštine – svesti onih koji upravljaju javnim preduzećima.

JAVNA PREDUZEĆA SU NAJVEĆA BOLJKA NAŠE PRIVREDE

Mihailo Crnobrnja,

predsednik Evropskog pokreta u Srbiji i direktor Centra za evropske integracije i javnu upravu na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju

Naredne godine se može očekivati „malo više istog“, dakle pretežno pozitivni rezultati. Treba, međutim, imati meru u tumačenju pozitivnosti ovih rezultata u „novijoj“ pa i u sveskolikoj srpskoj istoriji. Stvarni boljitak se može osetiti tek nakon višegodišnjeg rasta on najmanje četiri odsto godišnje. Tada ćemo doći na granu na kojoj smo bili 1991. godine

Kako ocenjujete ekonomsku 2016. godinu i kakva su vaša predviđanja za 2017. godinu?

Ova godina je, u ekonomskom smislu, bolja od očekivanja. To su potvrdili MMF, Svetska banka, EBRD i Komisija EU. Fiskalna konsolidacija se dobro kreće, deficit je dramatično smanjen i zaustavljen je i rast spoljašnjeg duga. Inflacija je niska, kurs stabilan, nezaposlenost nešto smanjena. Rast izvoza je veći od rasta uvoza pa je trgovinski deficit smanjen. I to sve u relativno nepovoljnom spoljašnjem okruženju, jer ni EU ni svet u celini nemaju neki eksplozivni rast. Naredne godine se može očekivati „malo više istog“, dakle pretežno pozitivni rezultati. Treba, međutim, imati meru u tumačenju pozitivnosti ovih rezultata u „novijoj“ pa i sveskolikoj srpskoj istoriji. Stvarni boljitak se može osetiti tek nakon višegodišnjeg rasta on najmanje četiri odsto godišnje. Tada ćemo doći na granu na kojoj smo bili 1991. godine.

Šta će biti najveći izazovi za srpsku ekonomiju u narednom periodu?

Deo odgovora je obuhvaćen pitanjem o strukturnim reformama, malo niže. Drugi deo odgovora je vezan za siroma-

štvo. Po indikatoru siromaštva, koji obuhvata i one koji strahuju da će ih siromaštvo snaći, među prvima smo u Evropi. Aktivnija socijalna politika, ali kao što rekoh ne kroz proizvodnju, mora postati prioritet vlade. Konačno, važan, možda i najvažniji izazov jeste: kako povećati konkurentnost srpske privrede, o čemu malo više u posebnom pitanju koje ste postavili.

Da li su, po vašem mišljenju, rezultati fiskalne konsolidacije održivi u narednom periodu, odnosno šta će biti potrebno da se preokrene trend rasta javnog duga?

Već sam rekao da je taj rast zaustavljen. Sad je pitanje da li je to trenutno ili trajno. Ako se dosledno nastavi dosadašnja politika fiskalne konsolidacije i ako se ne bude povećalo zaduživanje zbog infrastrukturnih investicija, moguće je da u narednim godinama počne i opadanje spoljašnjeg duga koji je trenutno dva puta veći od zakonom dozvoljenog!!

Strukturne reforme, odnosno restrukturiranje javnih preduzeća ide sporije nego što je najavljavano i dogovoreno sa međunarodnim finansijskim institucijama. Da li javna pre-



duzeća predstavljaju rizik za javne finansije (i ekonomski rast) i zbog čega je tako teško sprovesti reforme u njima?

To je najveća boljka naše privrede, ne samo u mandatu ove vlade nego u celom ovom milenijumu. Da... javna preduzeća, odnosno finansiranje njihove ekonomske nesposobnosti, jeste fiskalni rizik. Tu nesposobnost svi plaćamo kroz poreze koje treba namaći da bi se „ekonomski invalidi“, kako ih ja zovem, održali u životu. Mislim da se ta preduzeća drže u životu iz socijalnih, a ne iz ekonomskih razloga. To je potpuno pogrešno shvatanje socijalne politike. Socijalna politika se vodi prema radnicima, ne prema preduzećima, ne kroz proizvodnju nego kroz raspodelu.

Nedavno je objavljen Indeks konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma po kom je Srbija na 90. mestu. Šta su, prema vašem mišljenju, najveće prepreke ka većoj konkurentnosti i šta je potrebno preduzeti da bi se one otklonile?

Isti izveštaj Svetskog ekonomskog foruma, pored indeksa opšte konkurentnosti, po kojem je Srbija 90. od 144 zemlje, donosi i indekse konkurentnosti po segmentima koji čine

opšti indeks. Prema tom izveštaju, a ja sam sklon da se sa njim složim, moramo dosta poraditi na povećavanju efikasnosti rada institucija (120. mesto), efikasnost tržišta robe (127. mesto), efikasnosti tržišta rada (118. mesto). Ima dakle dosta posla.

Da li su subvencije dovoljne za značajniji priliv investicija i u kojoj meri dolazak investitora zavisi od finansijskih podsticaja, a u kojoj od ambijenta (i koji faktori su tu najvažniji)?

Pripadam grupi ekonomista koji ne gledaju blagonaklono na subvencije kao metod privlačenja stranih investicija. Time samo što se ne kaže: „Dodite, kod nas nije sve idealno ali ćemo vam zato platiti 10.000 evra po zaposlenom radniku“. Ozbiljne zemlje privlače investicije poslovnim ambijentom. Dve su stvari koje bih izdvojio. Prvo, cena radne snage koja je neto niska za investitora, ali sa svim dažbinama, fiskalnim i parafiskalnim, postaje nekonkurentna. Drugo, smanjenje i ubrzanje administracije. Na ovom potonjem je već nešto urađeno, ali ima još dosta da se radi.

STRUKTURNE REFORME OD NAJVEĆE VAŽNOSTI

Dubravka Negre, šef kancelarije EIB za Zapadni Balkan

Nastavak izgradnje infrastrukture kao što su transport, energetika, lokalna infrastruktura, zdravstvo, obrazovanje i razvoj pravosuđa su jednako važni i sve te sektora EIB podržava investicijama. Vlada mora naći načine da primeni mere za podsticanje privrednog rasta, posebno obraćajući pažnju na poboljšanje poslovnog okruženja koje bi moglo da privuče više stranih direktnih investicija

Kakva su vaša očekivanja u vezi sa privrednim rastom i makroekonomskim pokazateljima u 2016. i 2017. godini?

Privredni rast Srbije prevazišao je očekivanja u prvom kvartalu ove godine sa međugodišnjim rastom od 3,5 odsto baziranim na izvozu i investicijama. Industrijska proizvodnja je porasla za šest odsto, a izvoz za 10 odsto u prvih šest meseci 2016, prema podacima MMF-a. To je vrlo dobar rezultat koji je nastavak fiskalnog rezultata iz 2015. godine, koji je prevazišao očekivanja po svim parametrima. Sa novom vladom, formiranom u avgustu ove godine, od koje se očekuje da nastavi sa započetim reformama u javnom sektoru i unapređenjem poslovnog okruženja i regulative, očekuje se da će BDP nastaviti da se oporavlja u rasponu od 2,5 do tri odsto u ovoj i narednoj godini.

Šta vidite kao najveće izazove privrednom rastu u narednom periodu?

Srbija se suočava sa teškim izazovima u narednim godinama s obzirom na to da strukturne reforme dodiruju sve aspekte javnog sektora: javnu administraciju, privatizacione procese, bankrotstvo, zapošljavanje, penzije, planiranje i izgradnju, restrukturiranje državnih kompanija itd. Politička fragmentacija i česti izbori mogu oslabiti investicione apetite i usporiti ekonomske i političke reforme. Predviđena

otpuštanja u javnom sektoru u kombinaciji sa planiranim smanjenjem javnog sektora mogli bi izazvati dalju političku nestabilnost ukoliko privatni sektor, uključujući MSP ne bude u stanju da kreira poslove.

Šta je, prema vašem mišljenju, neophodno uraditi kako bi srpska privreda bila konkurentnija?

Primena strukturnih reformi je od najveće važnosti. Nastavak izgradnje infrastrukture kao što su transport, energetika, lokalna infrastruktura, zdravstvo, obrazovanje i razvoj pravosuđa su jednako važni i sve te sektore EIB podržava investicijama. Vlada mora naći načine da primeni mere za podsticanje privrednog rasta, posebno obraćajući pažnju na poboljšanje poslovnog okruženja koje bi moglo da privuče više stranih direktnih investicija.

Otvaranje poglavlja 23 o vladavini prava u pregovaračkom procesu će povećati poverenje kod investitora. Takođe je važna i dalja primena strategije za rešavanje problematičnih kredita (NPL), usvojene u avgustu 2015. godine, koja bi trebalo da pomogne da se uklone prepreke za čišćenje bilansa banaka. Pravni okvir za bankrot treba dalje ojačati kao i obezbeđenje prava poverilaca.

Da li EIB planira da podrži projekte na Zapadnom Balkanu i u Srbiji ne samo kroz kredite već i kroz učešće u vlasništvu?



EIB grupa već učestvuje u takvim finansiranjama putem kupovine udela preko nekoliko investicionih fondova, jednog fokusiranog na obnovljivu energiju i energetska efikasnost (Green for Growth), jednog koji se bavi mikrofinansiranjem i finansiranjem MSP (European Fund for South East Europe) i jednog koji cilja inovativna MSP u ranim fazama razvoja (Enterprise Innovation Fund – ENIF).

EIB i Evropski investicioni fond, deo EIB grupe, implementiraće pod EU programom za istraživanje "Horizont 2020" novu generaciju finansijskih instrumenata, uključujući udele u kapitalu, kako bi omogućili inovativnim firmama lakši pristup finansiranju.

Da li EIB planira da nastavi sa kreditiranjem MSP u Srbiji, imajući u obzir visoke troškove kreditiranja koje te firme imaju kod komercijalnih banaka?

Mala i srednja preduzeća su važni generatori rasta, zaposlenosti i inovacija u Srbiji, kao i u Evropi. MSP u Srbiji zapo-

šljavaju više od 70 odsto aktivnog stanovništva. Olakšavanje pristupa finansijama malim i srednjim preduzećima je glavni prioritet EIB grupe.

Od 2009. godine EIB je odobrila oko 1,5 milijardi evra bankama i lizing kompanijama u Srbiji podržavajući preko 3.000 investicija koje su sprovedeli MSP i lokalne samouprave. Ovo finansiranje je sprovedeno preko najvećih bankarskih grupa kao i preko države putem APEX zajmova. Ovi projekti su imali veliki uspeh s obzirom na pomoć MSP koja su bila značajno pogođena finansijskom i ekonomskom krizom. Uslovi EIB zajmova za MSP mogu biti fleksibilni u pogledu veličine, rokova, strukture... Odluke o kreditiranju su na posredničkim institucijama koje takođe zadržavaju i finansijski rizik pozajmljivanja. Mi nemamo ugovorni odnos sa krajnjim korisnicima. Ključna stvar je što posrednici moraju da prenesu klijentima finansijsku korist od pozajmljivanja od EIB i moraju o tome da obaveste klijenta.

Koji su najveći projekti EIB u Srbiji?

Najveći EIB projekat u javnom sektoru je u transportnom sektoru, pre svega izgradnja Panevropskog koridora 10 na delovima auto-puteva E-75 i E-80 u ukupnom iznosu od 579 miliona evra.

Najveći projekat u privatnom sektoru je doprinos EIB od 500 miliona evra za proširenje fabrike automobila u Kragujevcu, za proizvodnju novog Fiatovog automobila.

Koji su planovi EIB za sledeću godinu i koji projekti i sektori će biti u fokusu banke?

Podrška banke Srbiji je počela 2001. godine i danas smo najveći zajmodavac sa 4,7 milijardi evra odobrenih kredita. Finansiramo izgradnju puteva, obnovu nacionalne putne i železničke mreže, obnovu i izgradnju novih škola, bolnica, pravosudnih institucija, lokalne infrastrukture, ali i obezbeđujemo podršku za naučnu zajednicu kroz naš program kredita za istraživanje i razvoj. Značajna sredstva su već prosleđena u te sektore i još imamo brojne projekte čija je realizacija u toku.

U narednom periodu nameravamo da proširimo naše aktivnosti na sektore kao što su obnovljiva energija i energetska efikasnost, koji će imati pozitivan uticaj na klimatske promene. Ove godine, ali i kasnije, banka će nastaviti da podržava zdravstvene i pravosudne infrastrukturne projekte, kao i železnički sektor, ali nameravamo da nastavimo i sa podrškom MSP sektoru kroz komercijalne banke i Vladu. U planu je i više podrške za suočavanje sa migrantskom krizom.

EIB saraduje veoma blisko sa Evropskom komisijom i drugim međunarodnim institucijama u Srbiji. Kao banka Evropske unije, misija EIB je da pomogne integraciju zemlje u EU kroz najbolju bankarsku praksu u kofinansiranju održivih projekata koji promovišu rast i zaposlenost.

TREBA OSNAŽITI POVERENJE INVESTITORA

Daniel Berg, direktor EBRD za Srbiju

Za preduzeća gde je EBRD zajmodavac, uključujući EPS, Komercijalnu banku, železničke kompanije, Srbijagas, i lokalne komunalne kompanije kao što je GSP, EBRD pokušava da poboljša korporativne performanse kroz ključne savete za restrukturiranje. Tražićemo da povećamo našu pomoć

Kakve su vaše ekonomske procene za 2016. godinu i očekivanja za 2017. godinu?

Nakon snažnog rasta u prvom polugodišnju 2016. godine očekujemo rast srpske ekonomije od 2,5 odsto u 2016. i 2,7 odsto u 2017. godini. Privatne investicije će nastaviti da budu glavni pokretač rasta, podržane oporavkom potrošnje i delimično oslabljene smanjenjem doprinosa rastu neto izvoza. Ekonomija bi mogla da raste i brže uz povećanje proizvodnje u nedavno privatizovanoj železari gde je kineski vlasnik najavio ambiciozne investicije i planove proizvodnje. Kako bilo, buduće cene nafte i moguća slaba eksterna tražnja mogli bi da ometaju privredni rast u narednim godinama.

Šta će biti najveći izazovi za srpsku ekonomiju u narednom periodu?

Za zemlju je važno da zadrži momentum reformi u dalje smanji javni dug. To će pomoći da se dalje osnaži poverenje investitora, smanji premija rizika i tako smanje i troškovi finansiranja i javnog i privatnog sektora. Srpska privreda nudi dobre prilike za investitore pošto su mnogi sektori produktivni, uključujući i tradicionalne poput poljoprivrede, ali i novih kao što je IKT uzimajući u obzir dodatnu vrednost po jedinici troškova rada. U svakom slučaju, ukupno poslovno okruženje, posebno javne usluge koje utiču na poslovanje kao što su inspekcije, licenciranje ili oporezivanje, kao i infrastruktura, moraju da se unaprede kako bi se ponudili bolji uslovi za investitore. Ovo je razlog naše podrške širokim reformama kroz našu Inicijativu za poboljšanje poslovne klime i unapređenje upravljanja. Investicije u infrastrukturu (podržane od međunarodnih institucija kao što je EBRD) jesu ključ jer bi podržale dalje integracije u globalni lanac vrednosti.

Blizina EU tržišta i obrazovana radna snaga nude dobre prilike za povećanje izvoza sa sadašnjih 44 odsto BDP-a na nivoe na kojima se nalaze Češka, Mađarska ili Slovačka (više od 80 odsto). Obnovljiva energija (pre svega od vetra i sunca) trebalo bi da bude visoko na agendi pošto zemlja još koristi velike ko-

ličine fosilnih goriva sa visokim emisijama CO2 za proizvodnju električne energije.

Da li EBRD planira da nastavi sa investiranjem u vlasničke udele u Srbiji i da li imate planove u vezi s tim?

EBRD je bio jedan od najvećih investitora u vlasničke udele u Srbiji i ovde ostvaruje veći odnos investicija u kapital nego u mnogim drugim zemljama u kojima posluje. EBRD je investirao u kapital u bankarstvu, agrobiznisu, nekretninama, telekomunikacijama i proizvodnom sektoru. Kada EBRD učestvuje kao suvlasnik, stavljamo još veći fokus na korporativno upravljanje i menadžment nego kada obezbeđujemo kredite. U stvari, banka je podržala svaku kompaniju u kojoj je suvlasnik, od učešća u odboru i učestvovanja u strategiji poslovanja. Nadamo se da ćemo moći da obezbedimo dodani kapital za srpske kompanije u narednom periodu. Ovo bi moglo da pomogne novim investitorima koji dolaze na tržište, konsolidaciji ili kao deo dugoročnog vladinog plana privatizacije.

Kakvo je vaše mišljenje o privatizaciji državnih i preduzeća u restrukturiranju? Kakva je uloga EBRD u tom procesu?

Srbija ostaje posvećena sporazumu sa MMF-om i započela je važne reforme koje bi trebalo da podrže rast i investicije. Reforme uključuju privatizaciju, bankrotstvo, zakon o radu, tržišta kapitala, porez na dobit, vlasništvo nad zemljištem, javno-privatna partnerstva, koncesije i obnovljive izvore energije. Srbija se na listi Lakoća poslovanja Svetske banke sada rangira na 59. mestu od 189 zemalja, devet mesta bolje nego 2015. godine. EBRD će nastaviti da podržava reformske napore koji bi trebalo da uključe i dalje restrukturiranje i privatizaciju državnih preduzeća. Banka je u razgovorima sa Vladom u vezi s Telekomom Srbija, Aerodromom „Nikola Tesla“, Komercijalnom bankom (gde smo već akcionari) i ostalim velikim državnim preduzećima. Za preduzeća gde je EBRD zajmodavac, uključujući EPS, Komercijalnu banku, železničke kompanije, Srbijagas, kao i lokalne komunalne kompanije kao što je GSP, EBRD pokušava da



poboljša korporativne performanse kroz ključne savete za restrukturiranje. Tražićemo da povećamo našu pomoć.

EBRD je uključena u rešavanje NPL zajmova u bankarskom sektoru. Kako biste ocenili efekte ovih mera? Da li EBRD ima nekih NPL-ova u Srbiji?

U Srbiji, nivo NPL-ova u celom bankarskom sektoru, uključujući domaćinstva i zajmove preduzećima, prevazilazi 20 odsto. Prošle godine je napravljen značajan napredak u rešavanju ili čišćenju loših zajmova iz bankarskog sektora, ali ima još puno zadataka da se uradi da bi se dobilo tržište NPL-ova koje funkcioniše. Vlada je usvojila strategiju za rešavanje NPL-ova i akcioni plan prošlog avgusta i formirala radu grupu koju čine relevantne državne institucije, MFI i druge zainteresovane strane, koja će nadgledati primenu.

EBRD je podržao napredak pripremajući izveštaj zajedno sa KPMG-om o preostalim preprekama prodaji NPL-ova i aktivnim učešćem u radnoj grupi. Takođe smo spremni da budemo partneri potencijalnim investitorima u NPL portfolijima kao što smo radili i u drugim zemljama. Ipak i dalje vidimo poteškoće u bankarskoj tajni, oporezivanju, sudskim procesima koji treba da se otklone kako bi se privuklo više investitora koji bi bili spremni da ulože svež novac i u restrukturiraju kompanije koje su uzele te NPL kredite.

Takođe, javila bi se šansa da se očiste bilansi banaka i od problematičnih kredita građanima na regularniji način i tako se oslobode resursi za nove kredite, kao u slučaju drugih zemalja, ako bi nebankarske institucije uz odgovarajuću regulaciju mogle da otkupe te kredite.

EBRD ima neke projekte finansiranja koji ne funkcionišu tako dobro kao što smo očekivali. U nekim slučajevima uspeli smo

da oporavimo preduzeća kroz strpljivu i dubinsku asistenciju. U drugim slučajevima razvili smo planove, koji ponekad zahtevaju dodatne investicije i restrukturiranje bilansa. U nekim slučajevima, ako nismo ubeđeni u dugoročni potencijal kompanije, izaći ćemo iz takvih investicija. Ono što smo naučili jeste da je uspešno restrukturiranje moguće, ali zavisi od volje vlasnika i poverilaca, kao i od potencijalnih novih investitora koji bi mogli da povedu kompaniju u uspešnijem pravcu.

Šta su najveći projekti EBRD u Srbiji?

Srbija je jedna od najvažnijih zemalja za EBRD sa uloženi 4,5 milijardi evra u finansiranje od 2001. godine, uključujući više od 400 miliona evra godišnje od 2013. do 2015. godine. Najveća sredstva su plasirana u državni sektor, energetiku i transport. Među svim zemljama u kojima EBRD radi, Beograd je najveći grad klijent u kome finansiramo transport, snabdevanje vodom i grejanje.

Od ukupnih investicija banke, 53 odsto je usmereno na privatne klijente, iako je trenutno njihovo učešće u portfoliju svega 40 odsto. Ovo je nisko za banku i nastavićemo da se fokusiramo na investicije u privatnom sektoru. Očekujemo rast investiranja u privatni sektor u bankarstvo, proizvodnju struje iz OIE i u privatizaciju.

Neke od najvećih investicija EBRD su 200 miliona za reforme u EPS-u u saradnji sa Vladom, MMF-om i Svetskom bankom. Obezbedili smo i kredit od 60 miliona evra i investiciju u kapital od 20 miliona evra za jedan od najvećih merdžera u jugoistočnoj Evropi kada je MidEuropa fond kupio tri najveće prehrambene kompanije i kreirao Danube grupu. Takođe, dali smo zajam od 100 miliona evra Švarc grupi za razvoj lanca Lidl.

Istovremeno, EBRD prepoznaje i da srpskom privredom dominiraju MSP i pokušava da podrži ova preduzeća. Više od 750 MSP je primilo poslovni savet od EBRD kroz naš savetodavni program maloj privredi.

EBRD je 2012. godine lansirala i program Žene u biznisu, prvo kroz savete MSP u vlasništvu žena i prošle godine finansiranjem, pošto Intesa banka koristi fond EBRD od pet miliona evra za kreditiranje preduzetnica (više od 170 kredita). Zahvaljujemo donatorima iz Švedske i Luksemburga.

Kakvi su planovi EBRD za 2017. godinu u Srbiji?

EBRD će pokušati da odgovori na rastuće zahteve za našom podrškom, finansiranjem i savetima. Nakon učešća u kreiranju politika, planiramo finansiranje prvog velikog projekta vetrofarmi. Nastavićemo da saradjujemo sa Vladom na privatizaciji Komercijalne banke i možda i aerodroma i telekomunikacija. Delom zbog ograničenja u zaduživanju ali i zbog povećanja kvaliteta usluga, opštine će ići u JPP kako bi obezbedile infrastrukturne usluge. Najvidljiviji projekat je deponija u Vinči: EBRD je u razgovoru sa gradom, savetnikom (IFC) i potencijalnim investitorima. Sa drugim gradovima radimo na JPP u oblasti osvetljenja, nekretnina i transporta.

TREBA PODSTICATI RAST INVESTICIJA I IZVOZA

Milojko Arsić, profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu

Glavni rizik za javni dug je rast plata i penzija veći od rasta BDP-a. U dugom roku politika privlačenja investicija ne može da se zasniva na subvencijama. Stoga, politiku odobravanja subvencija treba postepeno napuštati, a pri tome kontinuirano poboljšavati uslove poslovanja, koji su definisani indeksom konkurentnosti

Kakva su vaša očekivanja za ekonomsku 2016. godinu?

Sa obzirom na to da su već prošla tri kvartala, moguće je relativno precizno proceniti rezultate privredi Srbije u 2016. godini. Privredna kretanja u ovoj godini mogu se generalno oceniti kao pozitivna – privreda će ostvariti solidan rast od blizu tri odsto, što će biti najviša stopa rasta od početka krize. Pri tome rast privrede je generisan na održiv način – povećanjem izvoza i investicija. Osim toga, u toku ove godine ostvaren je značajan napredak u učvršćenju makroekonomske stabilnosti – fiskalni deficit će biti prepolovljen u odnosu na prethodnu godinu, spoljni deficit se smanjuje, dok je inflacija niska i stabilna. Ostvaren je i određeni rast zaposlenosti, najverovatnije za dva, tri odsto, što je solidan rezultat, ali znatno manji od najnovijih podataka državne statistike. Kao rezultat navedenog ostvariće-mo skroman, ali održiv rast realnih plata od oko tri odsto kao i rast standarda građana za oko 1,5 odsto. Ipak, ove rezultate ne treba precenjivati, jer su oni na nivou proseka zemalja Centralne i Istočne Evrope.

Šta će biti izazovi u narednoj godini i šta je potrebno da privredni rast ostane održiv u srednjem roku?

Glavni izazov u oblasti makroekonomije je da se u budućnosti nastavi sa politikama koje mogu da obezbede visoke i stabilne stope rasta u dužem periodu. Održiv rast privrede Srbije može da se zasniva na izgradnji novih kapaciteta i to prvenstveno onih koji su orijentisani ka izvozu. Da bi se to postiglo potrebno je da se u narednim godinama ekonomskom politikom podstiče rast investicija i izvoza, a da privatna i državna potrošnja rastu sporije od BDP. Ukoliko bi se privatna i državna potrošnja znatnije povećale, to bi u periodu od jedne do dve godine povećalo rast privrede, nakon čega bi nastupila stagnacija ili pad,

pa bi i rast standarda u ovom slučaju bio samo privremen. Drugi veliki izazov je da se u narednoj godini okonča privatizacija društvenih preduzeća, kao i da se napravi znatniji napredak u restrukturiranju javnih. Treći, veliki izazov je reforma privrednog sistema, odnosno unapređenje privrednog ambijenta, što obuhvata unapređenje rada administracije i pravosuđa, suzbijanje korupcije, ubrzanje izgradnje infrastrukture, kvalitetnije obrazovanje, podsticanje inovacija i dr. Za rast su potrebne i specifične sektorske politike za neke delatnosti kao što su poljoprivreda, turizam i dr. Naravno za malu otvorenu privredu, kao što je srpska, rast privrede njenih glavnih ekonomskih partnera je neophodan uslov za njen rast. Takođe, važno je da se izbegnu veći politički sukobi Srbije sa najvažnijim ekonomskim partnerima.

U kojoj meri su efekti fiskalne konsolidacije održivi i šta će biti najveći izazovi da deficit budžeta nastavi da se smanjuje i naredne godine?

Tokom prethodne dve godine postavljeni su dobri temelji za trajno održivu fiskalnu konsolidaciju. Smanjeni su ukupni rashodi države, a u okviru njih je povećano učešće produktivnih rashoda, pre svega javnih investicija. Na strani prihoda su povećane neke poreske stope, ukinute neopravdane olakšice i oslobođanja, a ostvaren je i napredak u suzbijanju sive ekonomije. Međutim, fiskalna konsolidacija će moći da se oceni kao uspešna tek kada se fiskalni deficit stabilizuje na nivou manjem od jedan odsto BDP i kada se učešće javnog duga u BDP smanji ispod 60 odsto. Da bi se to dogodilo neophodno je da u narednim godinama rashodi za plate i penzije rastu sporije od BDP, da se smanji broj zaposlenih u javnom sektoru, smanje rashodi za subvencije, unaprede javne nabavke, kao i da se pokrenu sistematske aktivnosti na suzbijanju sive ekonomije. Glavni rizici



za uspeh fiskalne konsolidacije su eventualno usvajanje odluka da se plate i penzija povećaju više od rasta BDP, da se smanje poreske stope ili da se relaksiraju aktivnosti na suzbijanju sive ekonomije. Održivost fiskalne konsolidacije bi mogla da se dovede u pitanje i odlaganjem okončanja privatizacije društvenih preduzeća i restrukturiranja javnih preduzeća jer bi to moglo da stvori nove velike rashode za budžet Srbije.

U kojoj meri će javna preduzeća predstavljati rizik za javne finansije?

Javna preduzeća predstavljaju rizik za budžet, ali i privredu Srbije, ali još uvek postoje dobre šanse da se taj rizik izbegne. To pre svega podrazumeva da se nakon organizacionih promena, koje su u ovim preduzećima uglavnom sprovedene, pristupi njihovom suštinskom restrukturiranju, koje bi dovelo do eliminisanja nepotrebnih troškova i povećanja prihoda preduzeća. To naravno neće biti lako jer podrazumeva mere kao što su otpuštanje viška zaposlenih, zaustavljanje odliva sredstava u privilegovana privatna preduzeća, neselektivnu naplatu usluga, a u nekim slučajevima i povećanje cena usluga (struja). Snažan pad cena energenata privremeno je poboljšao poslovanje nekih javnih preduzeća, poput Srbijagasa i komunalnih preduzeća, ali to ne bi trebalo da zavara predstavnike vlasti, da njihovo restrukturiranje nije naročito važno, niti urgentno.

U ovoj godini značajan rast poreskih prihoda ostvaren je boljom naplatom i smanjenjem sive ekonomije. Da li i u narednoj godini postoji prostor za dalje smanjenje sive ekonomije i šta je najvažniji instrument u tome?

Ključni faktor koji je doprineo suzbijanju sive ekonomije tokom prethodne dve godine je politička odluka da se smanji tolerancija prema sivoj ekonomiji. Ova odluka je dovela do striktnije primene poreskih propisa, povećanja broja inspektora koji su angažovani na terenu, pooštavanja kazni, pojednostavljenja nekih poreskih procedura i dr. Međutim, siva ekonomija je i dalje na vrlo visokom nivou od oko 30 odsto BDP, slično kao što je bila i u 2012. godini. Napredak u smanjivanju sive ekonomije do nivoa primerenog za zemlje Centralne i Istočne Evrope (oko 25% BDP) zahteva primenu sistemskih mera poput unapređenja selekcije kadrova, povećanja broja inspektora, bolje obučenosti zaposlenih, uspostavljanja moderne organizacione strukture Poreske uprave, dodatnog pojednostavljenja poreskih procedura, efikasnije antikoruptionske politike, efikasnije saradnje sa drugim državnim organima i dr.

Srbija je, prema izveštaju SEF za 2016/17, na 90. mestu po Indeksu konkurentnosti. Gde vidite najviše prostora za povećanje konkurentnosti privrede?

Potrebno je najpre naglasiti tri stvari kada je u pitanju lista Svetskog ekonomskog foruma. Prvo, ta lista je dosta obuhvatnija od drugih sličnih lista pa je time relevantnija za ocenu uslova poslovanja u nekoj zemlji. Drugo, u slučaju Srbije ocene Svetskog ekonomskog foruma su skoro sigurno pristrasne, ne u našu korist, što znači da je stvarna pozicija Srbije bolja za pet do 10 mesta. Treće, za neku zemlju iz Evrope plasman ispod 70. mesta može se smatrati vrlo nezadovoljavajućim, a cilj bi trebalo da bude plasman ispod 50. mesta. Srbija će u narednim godinama skoro izvesno ostvariti napredak u oblasti makroekonomije i infrastrukture, ali to neće biti dovoljno da se njen ukupan plasman znatnije popravi. Najveći prostor za napredak u konkurentnosti privrede Srbije je u oblastima gde smo sada najslabije plasirani, a to je kvalitet institucija, unapređenje politike konkurencije, poboljšanje sposobnosti privrede da kreira i usvaja inovacije i dr.

Šta će uticati na privlačenje investicija u narednom periodu? Da li su presudni finansijski podsticaji, ili možda faktori obuhvaćeni ovim indeksom konkurentnosti (i koji)?

U dugom roku politika privlačenja investicija ne može da se zasniva na subvencijama. Stoga, politiku odobravanja subvencija treba postepeno napuštati, a pri tome kontinuirano poboljšavati uslove poslovanja, koji su definisani indeksom konkurentnosti. Konačno, unapređenje konkurentnosti privrede je važno i za podsticanje investicija iz domaćih sredstava, jer su u dugom roku za rast privrede presudne domaće investicije.

STALNO POČINJEMO IZ POČETKA

Dejan Erić, profesor Beogradske bankarske akademije

Mere koje donesemo, posebno ukoliko su dobre, ne implementiramo. Ne može se osporiti da Vlada čini ogromne napore da popravi uslove poslovanja. Ali, to ne ide po principu "one man show" ili "ho-ruk" akcije. Reč je o pitanjima koja su suštinska za razvoj naše privrede i razvoj društva u celini. Potrebno je mnogo više rada i promene mentalnih stavova na skoro svim nivoima

Kako ocenjujete ekonomsku 2016. godinu i kakva su vaša očekivanja za 2017?

U vreme kada radimo ovaj intervju obelodanjeni su podaci tek za prvu polovinu 2016. godine. Evidentno je da će u ovoj godini biti zabeležen izvestan privredni rast orijentaciono po stopi od oko dva plus, minus 0,5 odsto. Ovaj rast se ne može smatrati suviše imponantnim, posebno ukoliko uzmemo u obzir da će par zemalja u neposrednom susedstvu zabeležiti više stope. Ipak, mora da raduje činjenica da imamo kakav-takav rast i da takav trend može da se nastavi i u narednoj godini. Ne smemo ispustiti iz vida da smo ove godine imali, po mom ličnom mišljenju, potpuno nepotrebne izbore i da vlade nije bilo skoro pet meseci. Pored toga, ova godina je godina niza neispunjenih obećanja brzopleto datih pre dve, tri godine. Reč je o neekonomskim faktorima koji kod nas još uvek imaju značajan uticaj na privredni život.

Privredni rast u 2015. godini je zasnovan mahom na investicijama i izvozu. Šta je, po vašem mišljenju, neophodno da se uradi da se ovakav rast nastavi i ubrza i u narednom periodu?

Nažalost, mi tu možemo vrlo malo da uradimo. Naša privreda još uvek izuzetno zavisi od zbivanja na međunarodnim tržištima. Oporavak privrede EU sa kojom imamo dosta razvijenu ekonomsku saradnju je povoljno uticao i na privredne prilike kod nas. Nastavak rasta u narednoj godini će zavisiti pre svega od oporavka i rasta svetske i evropske privrede.

Gde vidite najveće potencijale za rast izvoza u narednoj godini?

Najveće potencijale za rast izvoza vidim u poljoprivredi, energetici i delu izvozno orijentisane industrije.

Na listi konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma Srbija se nalazi na 90. mestu. Kako vi vidite uslove poslovanja u Srbiji?

Jedno vreme sam bio član Saveta za podizanje konkurentnosti, gde je bilo puno stručnjaka i ljudi "na funkcijama". Detaljno smo analizirali izveštaje o poziciji naše zemlje i doneli niz mera i zaključaka. Problem je što je to vodio čovek koji je pripadao "bivšoj" vlasti. Nova vlast, nova pamet, nov pristup. Najveći problem koji vidim kod nas je što stalno počinjemo iz početka. Takođe, mere koje donesemo, posebno ukoliko su dobre, ne implementiramo. Ne može se osporiti da Vlada čini ogromne napore da popravi uslove poslovanja. Ali, to ne ide po principu "one man show" ili "ho-ruk" akcije. Reč je o pitanjima koja su suštinska za razvoj naše privrede i razvoj društva u celini. Potrebno je mnogo više rada i promene mentalnih stavova na skoro svim nivoima.

Šta je, po vašem mišljenju, neophodno uraditi da se pokrene industrijska proizvodnja?

Da podsetim da postoji skoro 30 različitih grana industrijske proizvodnje. Mnoge od njih rade veoma uspešno, beležeći iz



**KOD NAS PRE SVEGA
TREBA SMANJITI ULOGU
POLITIKE I PRETERANOG
ADMINISTRIRANJA KAKO
FORMALNIH, TAKO I
NEFORMALNIH CENTARA MOĆI.
POTREBNO JE MNOGO VIŠE
PODSTICATI PREDUZETNIŠTVO
NA SVIM NIVOIMA I TO OD
MALIH NOGU. ALI TO SU
PROCESI KOJI ĆE TRAJATI...**

kvartala u kvartal rast. Ukoliko mislite na pokretanje teške industrije iz perioda socijalizma tu leže mnoge zablude. Jedna od takvih je vezana za takozvanu reindustrijalizaciju. Oni koji to zagovaraju ne daju odgovore tipa reindustrijalizacija čega i koga, tj. kojih grana i kako to uraditi! Pa danas industrija video-igrice beleži neverovatne stope rasta i donosi enormne profite. Kod nas pre svega treba smanjiti ulogu politike i preteranog administriranja kako formalnih, tako i neformalnih centara moći. Potrebno je mnogo više podsticati preduzetništvo na svim nivoima i to od malih nogu. Ali to su procesi koji će trajati...

Kakvo je vaše mišljenje o uticaju monetarne politike i niske inflacije u Srbiji na privredni rast?

Monetarna politika u ovoj zemlji se nije menjala već više od desetak godina. Dobra vest je da već dve, tri godine imamo relativno nisku inflaciju. Ali, ono što nedostaje jeste koordinacija monetarne i realne sfere. Toga nema i ne očekujem da će skoro biti. Kakva saradnja – takve i stope rasta.

IZAZOVI MOGU BITI I POZITIVNI

Ronald Zeliger, potpredsednik Hemofarm Štade za JIE i predsednik Nemačko-srpske privredne komore

Hemofarm sada posluje u Jugoistočnoj Evropi, pokrivajući prostor Mađarske, Slovenije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije, Albanije, Bugarske i Rumunije... Mi smo glavna kompanija za ovo područje, a ja njen glavni menadžer. Biću slobodan da procenim da to govori o poverenju koje menadžment Štada grupe, ali pre svega akcionari ovog koncerna, imaju i u Hemofarm i u ovu zemlju

Kakvi su bili rezultati Hemofarma u 2015. i kakve rezultate očekujete u 2016. godini?

Već smo duboko u 2016. godini, praktično na njenom kraju, a s obzirom na brzinu i broj promena koje su se u međuvremenu dogodile, 2015. godina, iz ove perspektive, deluje kao pluskvamperfekat. Ukratko, imali smo rekordnu proizvodnju tableta, otvorili smo novi pogon ampula, takođe smo uložili ozbiljan novac u prečištače voda. Sve to, naravno ne samo to, jeste ulog za budućnost. Međutim, ove i naredne godine očekujemo ozbiljan benefit u kontekstu veoma važnih odluka, planova i promena. Strateškom reorganizacijom nemačkog koncerna Štada, formirana je grupa za Jugoistočnu Evropu, koju predvodi Hemofarm. Ova vest nije stvar internih poslova i interne komunikacije, rekao bih da nije nebitna ni za Srbiju. Štada se odlučila za strateške promene da bi poboljšala efikasnost i poslovanje u svim regionima. Na drugoj strani, završili smo ove godine još jedan posao, od izuzetnog značaja za nas. Naime, Hemofarm je, o čemu je srpska javnost već obavestena, proširio svoj portfolio proizvodima "Ivančić i sinovi". Kad sve saberem, ne mogu reći da sam nezadovoljan. Iako je za dugoročno planiranje i poslovanje jedna godina mali period, procenjujem da smo već sada uspeli da u tekućoj godini upišemo zapaženo mesto u biografiji kompanije.

Koji su bili najveći izazovi za vašu kompaniju?

Kad ovako postavite pitanje, onda imam utisak da targetirate izazove isključivo kao probleme ili prepreke. U svom dugogodišnjem iskustvu u biznisu naučio sam da izazovi, ta lepa imenica koja je često eufemizam za "glavobolju", mogu biti i pozitivni. Maločas sam pomenuo stratešku reorganizaciju Štada grupe i Hemofarm kao regionalno sedište za Jugoistočnu Evropu. Rekao bih da je reč i o izazovu, ali sa pozitivnom konotacijom, izazovu koji motiviše na proaktivno delovanje. Proširenje našeg portfolija je takođe izazov, ali u tom izazovu uživam iščekujući rezultate. Održivi razvoj je za nas bio pre četiri godine ogroman izazov, a danas se hvalimo A plus ocenom i strateškim upravljanjem održivim razvojem. Da budem otvoren, za mene kao direktora veliki izazov ali i ogromno zadovoljstvo jeste to što smo prošle godine počeli sa posvećenim radom na promeni i unapređenju korporativne kulture, potom smo reorganizovali strukturu menadžmenta, ali i unapredeli odnos i komunikaciju sa svim stakeholderima, bazirajući ovaj posao na dobroj međunarodnoj praksi. U ovim procesima važno je da premisa od koje polazite bude dobrobit zaposlenih, kao i odgovorno i etično poslovanje u odnosu na okruženje i zajednicu. Samo tako dobijate posvećen, odgovoran i motivisan tim na koji možete biti ponosni.



Šta su, prema vašem mišljenju, otežavajuće okolnosti za poslovanje kompanija u Srbiji?

Usudio bih se da kažem da danas na planeti ne postoji tržište na kome je lako voditi biznis. Živimo u vremenu kada se pojedinačne razlike potiru ozbiljnim globalnim problemima. Ne bih ulazio u elaboraciju posledica užasavajućih ratova, terorizama, migrantske krize, stopa rasta, ekonomskih kriza, kako kažete, izazova sa kojima se suočava Evropska unija. Zato je na ovo pitanje, koje mi nije postavljeno prvi put, važno odgovoriti imajući u vidu širi kontekst. Više desetina puta do sada govorio sam o konkretnim okolnostima koje mogu negativno uticati na poslovanje, ne samo u medijima, već i u razgovorima sa predstavnicima institucija. Sve te okolnosti su u regionu manje-više slične. Ono što mi uliva nadu jeste otvaranje poglavlja u pregovorima sa EU, ali, dodao bih i aranžman sa MMF. I jedno i drugo su za biznis zajednicu značajan signal da je, uzimajući u obzir okolnosti, moguće anticipirati i ipak dugoročnije planirati. Ne zaboravimo da se atraktivnost jednog tržišta, iz perspektive investitora, meri sigurnim političkim, pravnim i ekonomskim ambijentom, ali na percepciju investitora veoma utiču i ocene i analize, koje o jednoj zemlji iznose relevantne i respektabilne međunarodne institucije i organizacije.

Šta bi bile vaše preporuke za kreiranje boljeg poslovnog okruženja?

Na ovo pitanje mogao bih da odgovorim u jednoj rečenici. A ona glasi - istrajavanje i posvećenost reformama i evropski put Srbije. Da ipak malo pojasnim. Ono što je, po mom mišljenju, imperativ, jeste dosledno sprovođenje dosad usvojenog i rad na najavljenim promenama. Za mene kao privrednika i kao direktora leaderske farmaceutske kompanije na tržištu, veoma su važni efekti reformi, a to je ubrzavanje rada administracije, borba protiv sive ekonomije i korupcije i potpuna primena usvojenih pravnih normi koje će dovesti do konačnih pozitivnih promena u pravnom sistemu zemlje. Mi smo, a kad kažem "mi" mislim na članove Nemačko-srpske privredne komore, sa svoje strane, a to smo više puta naglasili, spremni da pomognemo u implementaciji reformi. Iskustvo mi govori da je jedino u partnerskom odnosu privrede i institucija moguća suštinska promena i samim tim poboljšanje privrednog ambijenta. To je situacija u kojoj domaći investitori razmišljaju o novim ulaganjima, a strani o tome da dođu u Srbiju, kako bi odavde razvijali biznis.

Pomenuli ste i sami da je Hemofarm ove godine postao sedište sektora Štade za Jugoistočnu Evropu. Ono što niste rekli jeste da ste vi postali potpredsednik za JIE. Šta će to značiti za Hemofarm?

Manje je važna moja pozicija, a mnogo više činjenica da je srpska kompanija izabrana da postane regionalno sedište, odnosno regionalni predstavnik Štada grupe. Veoma sam ponosan i zadovoljan što je ovom odlukom odabrana Srbija, a ne neka druga država u regionu. Biću slobodan da procenim da to govori o poverenju koje menadžment Štada grupe, ali pre svega akcionari ovog koncerna, imaju i u Hemofarm i u ovu zemlju. Praktično, Hemofarm sada vodi poslovanje u Jugoistočnoj Evropi, pokrivajući prostor Mađarske, Slovenije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije, Albanije, Bugarske i Rumunije... Mi smo glavna kompanija za ovo područje, a ja njen glavni menadžer. Ova promena znači da će proizvodni portfolio Hemofarma biti harmonizovan sa tržištima svih ovih zemalja, uzimajući u obzir njihove specifične razlike. To, međutim, znači i da će dobri proizvodi Hemofarma, do sada dostupni u Srbiji, BiH i Makedoniji, ubuduće biti dostupni i širom Jugoistočne Evrope. Zvuči dobro da će srpski lekovi, proizvedeni u pogonima u Vršcu, Šapcu, Dubovcu, biti dostupni građanima u svim zemljama regiona.

Da li imate planove za investicije u narednom periodu i koje?

Najveći deo planova baziramo na strateškim promenama koje su se dogodile u okviru Štada grupe i na činjenici da je Hemofarm važan regionalni centar. Dozvolite da deo planova zadržim u okvirima "fabričkog kruga". Uostalom, predlažem da malo priče ostavimo i za sledeći put kada se budemo sreli.

TREBA PREUZETI ODGOVORNOST ZA ZDRAVLJE, ŽIVOT I IMOVINU

Dragan Filipović, *predsednik IO Generali osiguranja Srbija*

Kao lider u segmentu osiguranja stanovništva, najveći rast smo ostvarili u životnom i privatnom zdravstvenom osiguranju, gde smo učvrstili ubedljive vodeće pozicije sa 35,2% tržišnog učešća u životnom i 47,2% u privatnom zdravstvenom osiguranju

Kakva je 2016. godina bila za Generali osiguranje i za industriju uopšte?

Na osnovu rezultata ostvarenih u prvoj polovini godine, možemo reći da je industrija osiguranja u Srbiji zabeležila solidne rezultate. U odnosu na isti period prethodne godine, ukupno tržište je poraslo za 9,9%, od čega su neživotna osiguranja zabeležila rast od 9%, a životna od 13%.

Generali osiguranje Srbija je završilo prvu polovinu 2016. godine sa premijom od preko 10,3 milijarde dinara i ukupnim tržišnim učešćem od 22,8%, čime smo značajno učvrstili poziciju druge najveće osiguravajuće kompanije u Srbiji. Kao lider u segmentu osiguranja stanovništva, najveći rast smo ostvarili u životnom i privatnom zdravstvenom osiguranju, gde smo učvrstili ubedljive vodeće pozicije sa 35,2% tržišnog učešća u životnom i 47,2% u privatnom zdravstvenom osiguranju.

Pored toga, ove godine smo na listi 500 najvećih kompanija iz 18 zemalja centralne Evrope i Ukrajine, koju tradicionalno objavljuje Deloitte, prvi put zauzeli 50. mesto sa premijom od 154,3 miliona evra. Mislim da na zadovoljstvo naših klijenata i akcionara, možemo biti ponosni na postignuti rezultat.

Šta su bili najveći izazovi i šta su izazovi u 2016?

Složena finansijska i ekonomska situacija predstavlja glavne izazove u poslovanju kako u svetu, tako i kod nas.

Kao i druge industrije i finansijske institucije, ni industrija osiguranja nije imuna na teške uslove poslovanja, posebno one prouzrokovane niskim kamatnim stopama, promenljivom investicionom klimom i političkim promenama, koje je primera radi doneo Bregzit (Brexit). Pored toga, u Srbiji i dalje imamo veoma nisko učešće premije osiguranja u BDP-u, koje se već godinama kreće oko 1,8%, dok je u razvijenim zemljama Evrope taj procenat 7%. To govori o nedovoljnoj razvijenosti našeg tržišta i kulture osiguranja. Iako smo poslednjih godina bili svedoci velikih prirodnih nepogoda, koje su nanele veliku štetu kako imovini građana, tako i poljoprivrednoj proizvodnji, interesovanje građana za osiguranje nije značajno poraslo. Naši ljudi i dalje očekuju pomoć države u ovakvim situacijama, što ne mogu da podnesu budžeti ni mnogo razvijenijih država. Ljudi moraju da preuzmu odgovornost za svoju imovinu, zdravlje i život, a ne da očekuju da neko drugi to uradi za njih.

Kakvi su planovi Generalija, da li planirate da preuzmete neku od osiguravajućih kuća prisutnih u Srbiji?

Naši planovi su u ovom trenutku vezani za dalji rast premije i profita Generali osiguranja Srbija, ali ćemo aktivno pratiti dešavanja na tržištu.

Strategijom usvojenom na nivou Generali grupe, opredelili smo se da ulažemo u oblasti koje donose dugoročnu vrednost našim klijentima, partnerima i ukupnom poslovanju.



Želimo da proširimo naše poslovanje u oblasti osiguranja stanovništva, ujedno obezbeđujući dugoročnu profitabilnost. To podrazumeva portfolio proizvoda koji minimalizuje našu izloženost tržišnim rizicima i unapređenje procesa procene rizika.

Kada su u pitanju klijenti i tu želimo da napravimo značajan pomak. Siguran sam da možemo bolje da razumemo naše klijente, njihovo ponašanje i potrebe. Zbog toga ćemo ulagati u adekvatne alate i sisteme kako bismo omogućili našoj internoj i eksternoj prodajnoj sili da im pruži jednostavnije i pametnije korisničko iskustvo.

Nastavićemo sa inovacijama u poslovanju i okrenućemo se ka našim korisnicima i distributerima, maksimalno koristeći podatke koje dobijamo kroz Net Promoter Sistem - program koji smo uveli prošle godine, a koji nam omogućava da saznamo šta klijenti misle o usluzi koju im pružamo, bilo da je reč o procesu prodaje, prijave i obrade šteta ili o uslugama koje pružaju naši partneri. Ponosni smo na činjenicu da smo jedina osiguravajuća kompanija na našem tržištu koja

na ovakav način sluša potrebe i komentare svojih klijenata i da na osnovu toga menja svoje procese, procedure i uslove.

U prošloj godini zabeležen je veliki rast životnog osiguranja. Čime je izazvan taj rast?

Gledano u evrima, tržište životnog osiguranja u prošloj godini je zabeležilo rast od 17,5%, a u prvoj polovini ove godine od 11,2%. Rast je ostvaren zahvaljujući povećanju svesti klijenata o neophodnosti životnog osiguranja, raznovrsnoj i dobroj ponudi proizvoda koji zadovoljavaju potrebe klijenata, ali i zahvaljujući dobrom razvoju banko-osiguranja, kao i zbog toga što su tehničke kamatne stope, koje garantuju osiguravajuće kompanije svojim klijentima, trenutno značajno veće od kamatnih stopa koje nude banke za štednju, ali nisam siguran koliko će se taj trend još dugo zadržati.

Da li očekujete da se rast premije životnih osiguranja nastavi i ubuduće i od čega će to najviše zavisiti?

Da, očekivano je da će premija životnih osiguranja nastaviti da raste. Prvenstveno zbog toga što smo mi i dalje nedovoljno razvijeno tržište, sa velikim potencijalom. Za razliku od evropskog tržišta na kojem životna osiguranja imaju dominantno učešće u ukupnoj premiji u odnosu na neživotna osiguranja, na našem tržištu situacija je obrnuta. Zbog toga verujem da će tržište životnog osiguranja u Srbiji tek doživeti pravu ekspanziju, koju očekujemo više godina.

U kom segmentu osiguranja vidite najveće mogućnosti za rast i Generalija i uopšte ukupne premije cele industrije?

Obavezno osiguranje od auto-odgovornosti i dalje je najzastupljenije u ukupnoj premiji na našem tržištu. To govori o nedovoljnoj razvijenosti tržišta, ali i činjenici da postoji veliki prostor za rast, kako životnih, tako i neživotnih osiguranja koja se ne odnose na osiguranje motornih vozila. Tu prvenstveno mislim na zdravstveno osiguranje, osiguranje domaćinstva i poljoprivrede. Osiguranje stanovništva ima najveći potencijal za rast.

Kakve su mogućnosti za razvoj privatnog zdravstvenog osiguranja u Srbiji i kakvi su vaši planovi po tom pitanju?

Za dalji razvoj zdravstvenog osiguranja potrebne su izmene zakonskih odredaba i poreske politike. Potrebno je izjednačiti status državnih i privatnih zdravstvenih ustanova, kako bi korisnici zdravstvenih usluga imali više mogućnosti.

Sa željom da se približimo potrebama potencijalnih klijenata, plasirali smo proizvode zdravstvenog osiguranja koji omogućavaju klijentima da za premiju već od oko 20 evra mesečno, obezbede zdravstvenu zaštitu u skladu sa svojim potrebama.

I DALJE VERUJEM U SRBIJU

Ernst Bode, viši potpredsednik Messer Group za Jugoistočnu Evropu

Kompanija Messer Tehnogas AD je najveći proizvođač industrijskih, medicinskih i specijalnih gasova u Srbiji, deo je Messer Group GmbH, vodeće međunarodne porodične kompanije u ovoj oblasti. Tržište Srbije snabdeva sa preko 70 prodajnih lokacija komprimovanim gasovima u bocama, baterijama boca i tečnim gasovima u vakuum izolovanim kriogenim sudovima pod pritiskom. Specijalni, tačni i medicinski gasovi izvoze se u države regiona iz Pančeva, Smedereva i Bora. Profesionalan i odgovoran tim klijentima obezbeđuje tehničke i logističke usluge 24 časa dnevno, 365 dana godišnje, sa preko 50 kamiona i kamion-cisterni

„Messer Tehnogas“ je 2015. godine osvojio prestižnu nagradu Najbolji poslodavac godine, koju dodeljuje časopis Top Serbian Brands na osnovu sprovedene ankete. Takođe, Messer Tehnogas je proglašen za najomiljeniji strani brend – pet puta uzastopno dobio je priznanje Najbolje iz Srbije u kategoriji najbolje strane kompanije.

Ernst Bode je izvršni direktor Messer Tehnogasa, u Srbiji živi, sa prekidima, oko 18 godina i tačno govori srpski jezik. Na čelu je kompanije od 2005. godine a obavlja i dužnost višeg potpredsednika Messer Group za Jugoistočnu Evropu i odgovoran je za poslovanje 16 kompanija u 10 zemalja.

Kako je Messer Tehnogas poslovao u 2015. godini?

Kompanija Messer Tehnogas, na čijem sam čelu već 11 godina, ima neverovatan tim ljudi koji se svakodnevno hvata ukoštac sa problemima poslovanja. Zahvaljujući trudu zaposlenih koji daju sve od sebe da iz većine tih malih i velikih borbi izađemo kao pobednici i teška godina kakva je bila i 2015, kad se podvuče crta, ima svojih dobrih strana.

Naša kompanija snabdeva većinski broj privrednih subjekata tehničkim gasovima. Ukupan godišnji promet Kompanije je oko 50 mil. evra i posluje profitabilno.

Kakve su procene poslovanja za 2016. i kako ocenjujete kretanje srpske privrede za ovu godinu s obzirom na to da snabdevate gasovima preduzeća iz različitih oblasti?

Messer Tehnogas oseti svaki rast BDP-a Srbije, jer tada i mi bolje posluje. U suštini smo optimističniji nego prethodnih godina. Posebno nas ohrabruje dolazak ozbiljne kineske kompanije koja je kupila Železaru Smederevo, koja je svakako veoma važna za celu Srbiju. Ovaj kineski gigant najavljuje velika ulaganja, između ostalog u galvanizaciju, što će predstavljati veliki napredak. Ljudi i ne razmišljaju koliko je važna smeđevska Železara i koliko manjih firmi sa njom saraduje. Na ovaj način, obezbeđuje se posao za nekoliko hiljada ljudi, uz već za-

poslene u Železari. Veliko mi je zadovoljstvo što niko nije doneo nepromišljenu odluku o gašenju Železare jer bi to značilo gašenje velikog dela metalnog sektora u Srbiji.

Kada su procene poslovanja u pitanju, ističem da uspeh zavisi od brzine rešavanja problema i prepreka na koje nailazimo u poslovanju. Ono što sam siguran da mi u Srbiji imamo jesu ideje i preduzetnička energija, koji samo čekaju vetar u leđa da naprave čudo! Znači, nisu samo stranim investitorima potrebni stabilnost i reforme, potrebni su svima. Upoznao sam ljude koji su u stanju da pokrenu planine ali komplikovane regulative, neefikasni sudovi, neverovatno visoke kamatne stope i bankarski troškovi ih koče.

U Srbiji je uprkos velikim naporima i dalje nedovoljno povoljna poslovna klima. Sve što je do sada urađeno na poboljšanje uslova poslovanja može da se smatra samo kao početak još hrabrijeg i radikalnijeg procesa reformi kako bi se zaustavio odliv mozгова i poboljšao kvalitet života ljudi.

Da li ste u svom poslovanju osetili efekte statistički iskazanog privrednog rasta u prošloj i ovoj godini?

U pogledu privrednog rasta Srbije, naš stav je značajno optimističniji nego prethodnih par godina; to je uglavnom posledica nekoliko pojedinačnih odluka kao što su privatizacija Jata, Železare Smederevo, bolja poslovna pozicija RTB Bor i još nekoliko drugih, a ne kao posledica opštih, značajnih masovnih promena. Promene su spore.

Nakon punionice helijuma otvorene u 2014. i pogona za kiseonik u Boru prošle godine, da li planirate nove investicije u Srbiji?

U poslednjih desetak godina kompanija Messer Tehnogas AD investirala je ukupno preko 100 miliona evra u različite projekte u Srbiji. I pored mnogo frustrirajućih iskustava i dalje verujem u Srbiju, u njen potencijal i ljude i spremni smo da nastavimo sa investicijama ali nemamo projekte, a nemamo ih jer nema



bržeg razvoja industrije u Srbiji. Svakako me kao direktora odgovornog za region Jugoistočne Evrope raduju razvoj i pozitivne promene u svakoj od „mojih zemalja“, ali u isto vreme kao direktor Messer Tehnogasa u Srbiji pomalo zavidim kolegi u Mađarskoj. Za razliku od nas u Srbiji on svake godine ima puno novih investicionih projekata u vrednosti od više miliona evra zahvaljujući izuzetno pozitivnom razvoju industrije u Mađarskoj. Ovaj pozitivan razvoj se između ostalog iskazuje i kroz duplo veći BDP po glavi stanovnika nego kod nas i kroz suficit koji je poslednjih nekoliko godina konstantno pozitivan.

Da li su se promenili uslovi (nabolje ili nagore) za investiranje u Srbiji, prema vašem iskustvu ali i iskustvu ostalih nemačkih kompanija?

Iako se privreda Srbije u periodu do 2008. godine razvijala, nije dovoljno iskoristila priliku za korenitu i kvalitetnu tranziciju kako bi repozicionirala zemlju i generisala zdrav i održiv ekonomski rast.

Priču o neefikasnoj javnoj administraciji, neadekvatnim zakonima, nepovoljnom poslovnom ambijentu ponavljam već desetak godina. Ova zemlja i ovi ljudi se lako zavole, ali ukoliko posluje na ovom prostoru ne možete da ostanete slepi za probleme. Uzajamna potvrda da nam je situacija dobra ovakva kakva je, zanemarivanje konstruktivnih kritika i sagledavanja realnih problema, nije patriotizam već zločin protiv naroda koji zaslužuje mnogo bolje od ovoga.

Stanje svakako jeste bolje nego pre dvadesetak godina, ali to ne bi trebalo da nas zadovolji, jer stvari mogu biti mnogo bolje. Fiskalne reforme su dale veoma pozitivne rezultate, ali strukturne, sistemske i pravne reforme su daleko iza njih. Konkretno, kada govorimo o drugim nemačkim kompanijama koje poslu-

ju ovde, prema mom saznanju, većina njih je zadovoljna istim stvarima, a iritiraju ih potpuno isti apsurdni kao i mene.

Gde vidite prostor za poboljšanje privrednog ambijenta?

Kao mantru ponavljam, ovde fale tri stvari: jednostavnije zakonodavstvo, efikasniji sudovi i niže bankarske kamate. Možda ste iznenađeni što je na prvom mestu kvalitetnije zakonodavstvo ali smatram da zakoni mogu da budu mnogo jednostavniji i jasniji. A tek sudovi, tu definitivno ne možete da procenite kada ćete neki projekat privesti kraju jer se zakazuje bezbroj ročišta umesto da se neki postupak skрати na razumno vreme i na taj način uštede brojni resursi.

Poseban problem su finansijske institucije bez kojih nema poslovanja u 21. veku. Kamatne stope ovde su veoma visoke, dok je novac u Evropi dostupan po vrlo povoljnim uslovima i po nikad nižim kamatama. Čim su bolji uslovi finansiranja, veće su mogućnosti da se kompanije upuste u nove/veće poslove.

Po prirodi posla dosta saradujete sa javnim sektorom, snabdevate zdravstvene ustanove i javna preduzeća. Da li javni sektor na vreme isplaćuje obaveze?

Pa, rekao bih, ne uvek na vreme ali u suštini situacija je neuporedivo bolja nego ranije i osećaju se pozitivne promene.

Kako ocenjujete sadašnju saradnju industrije i obrazovnih centara, univerziteta i srednjih škola? Da li i na koji način bi se ta veza mogla unaprediti?

Današnja saradnja privrednog sektora i obrazovnih institucija raste, ali postoji prostor i za dodatne aktivnosti na tom polju. U tom pogledu, naša kompanija može da posluži kao primer drugima da na isti način izdvoje svoje vreme i resurse kako bi pomogli onima koji će sa nama zajedno graditi budućnost ove države.

Neki od naših projekata su bazirani na stipendiranju najboljih učenika, neki su u vidu raznih donacija (u opremi, organizovanim stručnim ekskurzijama, praktičnoj nastavi...), a neki čak omogućavaju zaposlenje po završenom studijskom kursu.

Messer Tehnogas već deset godina uspešno saraduje sa Mašinskim fakultetom u Beogradu. Najveći smo pokrovitelj smera Zavarivanje i zavarene konstrukcije, u okviru koga stipendiramo najbolje studente, a ove godine smo i donirali opremu za zavarivanje, u svrhu praktične nastave prilikom obrazovanja studenata.

Paralelno sa tim, u saradnji sa Ministarstvom prosvete i Zavodom za unapređivanje obrazovanja, u pet srednjih škola kreiran je novi obrazovni program „mašinski tehničar za reparaturu“ i svake godine organizujemo radionice za đake i studente u okviru Castolab – laboratorije za reparaturno zavarivanje Messer Tehnogasa.

Planiramo i saradnju sa Fakultetom za fizičku hemiju u zajedničkim naučno razvojnim projektima i organizovanju seminara i kurseva inovacije znanja.

ČEKA NAS DOBRA GODINA

Vladimir Čupić, izvršni i finansijski direktor Viktorija grupe

Do privrednog rasta je došlo skoro isključivo po osnovu investicija i izvoza. To je zdrav rast. Međutim, mislim da samo po sebi to nije dovoljno i da će i domaća potrošnja morati malo da pogura rast. Očekujem pozitivan razvoj događaja do kraja 2016. i u celoj 2017. godini, bar na osnovu najava koje smo do sada čuli o projektima koji su u toku i koji se ugovaraju

Kakva je prošla godina bila za poslovanje Viktorija grupe i šta očekujete od ove?

Za nas je referentna agro godina između dve žetve, tj. od početka septembra do kraja avgusta. Ja sam se menadžmentu Viktorija grupe pridružio u maju ove godine, praktično pred poslednji kvartal. Rezultat za 2015/16. agro godinu je slabiji u odnosu na prethodnu, ali je zato već sada izvesno da će 2016/17. godina biti znatno bolja od upravo završene. Prošla godina je bila među težima za ovu industriju imajući u vidu kretanje cena uljarica na svetskom tržištu.

Uglavnom se radi o posledicama vremenskih (ne)prilika i kretanja zaliha. Na kreiranje berzanskih cena utiče i veliki broj hedž fondova koji aktivnim učešćem na berzi sirovina mogu da naprave ogromne poremećaje cena, a pri tome fizičko tržište ne reaguje uvek na kretanje cena na berzi... Prošle godine smo imali situaciju da je došlo do depresijacije cena soje nakon žetve i ta niska cena trajala je sve do proleća kada je počeo njen rast. Mi dnevno pratimo kretanje cena i pokušavamo da se zaštitimo od tih rizika hedžovanjem. Ipak, mi smo na komoditi tržištu na kom se nalaze globalni igrači i ogromne kompanije sa godišnjim prihodima od preko 50 i 100 milijardi dolara. To tržište je izuzetno kompleksno.

Ova godina je dobra što se tiče roda uljarica, vremenske pretpostavke su ispunjene i očekujem da će odnosi cena biti logični, a ne da imamo situaciju, na primer, da je cena soje u Srbiji viša nego u zemljama do kojih moramo da transportujemo robu.

Najavili ste da će naredna godina biti bolja za vašu kompaniju. Kako vidite situaciju za celu privredu?

Došlo je do različitih pomeranja na tržištu u Srbiji. Privredni rast koji sada imamo je vučen investicijama a ne potrošnjom, pošto smo imali fiksirane dohotke u javnom sektoru, dok plate u privatnom sektoru još nisu dostigle nivo plata u javnom. Taj odnos plata je deformitet koji mora biti ispravljen, i govori o

tome koliko je jak uticaj javnog sektora i koliko ima unutrašnjih defekata. Mislim da se taj sistem postepeno demontira. Vidim da je povećana minimalna cena rada, planira se povećanje penzija i plata u javnom sektoru. To će povući rast. Ne verujem da će doći do povećanja inflacije i mislim da će ona ostati oko donje granice koridora Narodne banke. Mi već dugo imamo relativno nisku inflaciju. Jedno vreme smo imali nisku inflaciju i nulti rast što je katastrofalna situacija, tzv. stagflacija. Konsolidaciji budžeta, kako bi se deficiti doveli na nivo znatno ispod očekivanja, pomogla je kontrola javnih rashoda. To možda jeste delovalo kontraktivno na rast BDP-a, ali stabilizovalo je ceo sistem, što je omogućilo realizaciju nekih drugih poslova. Do privrednog rasta je došlo skoro isključivo po osnovu investicija i izvoza. To je zdrav rast. Međutim, mislim da samo po sebi to nije dovoljno i da će i domaća potrošnja morati malo da pogura rast. Očekujem pozitivan razvoj događaja do kraja 2016. i u celoj 2017. godini, bar na osnovu najava koje smo do sada čuli o projektima koji su u toku i koji se ugovaraju. Očekujem da će investiciona 2017. prevazići 2016. godinu i mislim da su to očekivanja i svih međunarodnih finansijskih institucija. Tako da me ne bi čudio rast sledeće godine i od preko tri odsto.

Viktorija grupa je među najvećim neto izvoznicima u Srbiji. Na čemu se zasniva taj izvoz?

Viktorija grupa je među prvih pet neto izvoznika u Srbiji. Uvoz naše kompanije je zanemarljiv. Mi prerađujemo poljoprivredni proizvod koji je gajen u našoj zemlji, a prosečno oko 170 miliona evra prerađenih proizvoda izvozimo u preko 50 zemalja. Mi smo vrlo prepoznatljivi na svetskom tržištu, a u nekim proizvodima od NON-GMO soje smo vodeći evropski igrač. Soja-protein, kao jedan od stubova Viktorija grupe, zapravo je jedina fabrika te vrste u Evropi. Kombinacija prerađivačkih kapaciteta fabrike tog kvaliteta, dostupnost velikih količina NON-GMO soje i kvalitet soje proizvedene u Srbiji daje jako veliku konkurentsku prednost. Tu je i Victoria oil kao jedna od najopremljenijih i naj-



modernijih fabrika ulja u Srbiji i regionu, čiji su proizvodi visoko standardizovanog kvaliteta. Tako da mi nemamo problem sa plasmanom robe. Na ovom tržištu, kao što sam rekao, nema malih igrača i u toj jakoj i globalnoj i regionalnoj konkurenciji mi smo odlično pozicionirani. Doduše, imamo određenih finansijskih izazova, koje uspešno rešavamo sa našim finansijskim partnerima.

Koliko su banke otvorene za finansiranje vaše kompanije i uopšte poljoprivrede?

Naši finansijski izazovi se pre svega odnose na dimenzioniranje duga koji možemo da otplaćujemo u narednom periodu. Uslovi finansiranja kod nas su znatno oštrije nego kod naših konkurenata. Naši konkurenti su znatno veći i imaju pristup finansijama na potpuno drugačiji način. Rokovi koje oni dobijaju su mnogo duži od naših, a bogatstvo mehanizama finansiranja je neuporedivo sa onim na šta mi možemo da računamo ovde. To se kreće od emisije obveznica, prikupljanja kapitala na berzi, emisije akcija, što kod nas ne postoji. Mi smo upućeni na komunikaciju sa bankama, što domaćim što međunarodnim. Viktorija grupa nosi određeni nivo duga, ali našim zalaganjem i korektnom reakcijom finansijskog sektora smo te probleme uspeli da prevaziđemo. Nastavićemo da radimo sa njima, a čini mi se da sada imamo mnogo bolje osnove za saradnju. Za obrtni kapital

koristimo i međunarodne izvore i specifično strukturirano finansiranje komoditi proizvoda. Tu se radi o desetinama miliona evra jer mi gro proizvoda kupujemo u vreme žetve i to je ozbiljan pritisak na kapital. Cene finansiranja za Srbiju su nažalost i dalje visoke.

Uprkos padu kamata poslednjih godina?

Kamate padaju svugde, a iznosi tog smanjenja su isti. U Srbiji sa 7-8 odsto padnu 4-5 odsto, a na Zapadu sa 3-4 odsto na jedan-dva odsto, tako da razlika u troškovima ostaje. To je ogromna razlika, posebno na iznose koje mi uzimamo.

A kako vidite finansiranje poljoprivrede u Srbiji?

Finansiranje poljoprivrede ni u jednoj zemlji nije jednostavno i prevashodno zavisi od stepena uređenosti sistema, javnih knjiga i katastarsa, ali i kapaciteta farmera da sarađuju sa bankama. To podrazumeva i određenu veličinu. Na Zapadu postoji duža tradicija i organizovaniji sistem finansiranja privrede nego u Srbiji i u tom smislu taj sistem je stabilniji i uredniji, a pristup finansijama olakšan. A opet je kod nas velika razlika između velikih kompanija kojima je lakši pristup finansijama u odnosu na male farmere. Kod velikih kompanija glavni problem je cena. Kod malih farmera nije samo cena koja je jako visoka, već uopšte pristup finansijama. Banke traže visok stepen zaštite i to nije jednostavno ispuniti. Imate činjenicu i da se neke biljne kulture isplate samo na određenoj površini. Ako su usitnjeni posedi, vrlo teško možete da postanete efikasni. Uloga države je u kreiranju sistema koji stabilizuju ceo proces i uspostavljaju predvidljivost. Ako EU izdvaja jako velika sredstva za poljoprivredu i ako ih dobijete na raspolaganje morate imati administrativne kapacitete da ih preusmerite gde treba. Mi dosta dugo nismo bili kadri da uspostavimo Upravu za agrarna plaćanja, iako su nam fondovi bili na raspolaganju. Ti poslovi su dugoročni i ne završavaju se u mandatu jedne vlade, ali očekujem da će se ostvariti napredak u narednim godinama.

Koji su najveći izazovi za Viktorija grupu u narednom periodu?

Za početak, ključno je da smo završili sa otkupom u žetvi i kupili planirane količine suncokreta i soje. Na duži rok za nas će glavni izazov biti kretanje cena na globalnom tržištu, od čega se štiti koristeći različite instrumente. Očekujem da će 2016/17. biti mnogo bolja. Viktorija grupa takode ima dalje investicione planove. To je naš zaštitni znak, jer smo do sada investirali oko 250 miliona evra. Dugoročno u Sojaproteinu planiramo da realizujemo investiciju u još sofisticiraniji segment - proizvodnju izolata i funkcionalnih koncentrata. Ova tržišta su kompleksna, a mi te proizvode isporučujemo svetskim gigantima. Ući kao dobavljač u te kompanije je jako teško. Kontrola kvaliteta mora biti na vrhunskom nivou, stalnost kvaliteta garantovana i istovremeno cenovno konkurentna. To je po mom mišljenju najveća vrednost kompanije u ovom trenutku.

POTREBNA JE BOLJA PROMOCIJA OSIGURANJA

Zoran Blagojević, generalni direktor Wiener Stadtische osiguranja

U pogledu mogućnosti za rast na tržištu u narednom periodu, životno osiguranje se godinama unazad spominje kao vrsta osiguranja koja ima veliki prostor za rast

Kako komentarišete finansijske rezultate na kraju prošle godine u odnosu na 2014. godinu?

Kad posmatramo pokazatelje poslovanja u 2015. godini, pre svega, istakao bih da smo zadovoljni rezultatima koje smo ostvarili. Naime, naša kompanija je ostvarila ukupan rast premije 11,86 procenata na kraju prošle godine u odnosu na 2014. godinu, što u odnosu na tržište koje beleži rast od 16,6 procenata na prvi pogled deluje da nije tako dobar rezultat. Ali, uzrok tome je što naša kompanija ima malo učešće na tržištu osiguranja auto-odgovornosti, koje na ukupnom tržištu iznosi 36 odsto, dok posmatrano u neživotnim osiguranjima auto-odgovornost ukupno iznosi 47 odsto. Dakle, naša osiguravajuća kompanija je veoma ograničeno prisutna na tom tržištu i na naše malo učešće u toj vrsti osiguranja uticala je i promena cena u auto - osiguranju polovinom 2014. godine. Ako isključimo efekat osiguranja od auto-odgovornosti, suštinski mi smo imali rast na kraju prošle godine. U strukturi premije rast neživotnih osiguranja iznosio je 8,33 procenta, životnih 15,87 procenata na kraju prošle godine u odnosu na 2014. godinu. I sve je to uticalo na pozitivan rezultat poslovanja kompanije i na kraju 2015. godine ostvarili smo profit od 297 miliona dinara pre oporezivanja. Pri tome, rast profita u odnosu na prethodnu godinu iznosio je 39 procenata.

Kao kompozitno osiguravajuće društvo Wiener Stadtische ima veće učešće životnog osiguranja u odnosu na neživotno, u kojim još vrstama osiguranja vidite potencijal za rast?

Tačno je da imamo veće učešće u životnim u odnosu na neživotna osiguranja, što je karakteristično za poslovanje naše kompanije od samog početka i po tome se razlikujemo od konkurencije na tržištu osiguranja. U pogledu mogućnosti za rast na tržištu u narednom periodu, životno osiguranje se godinama unazad spominje kao vrsta osiguranja koja ima veliki prostor za rast. Međutim, važno je naglasiti da okolnosti na finansijskom tržištu mogu značajno uticati na tržište životnih osiguranja. Zapravo, pad kamatnih stopa na finansijskom tržištu ne može ostati bez uticaja i na sektor osiguranja i to će pretpostavljam usporiti rast životnih osiguranja. Pad kamatnih stopa na štednju u bankama utiče na to da osiguranje postaje sve

atraktivnije, ali pored toga moramo biti svesni činjenice da su osiguravajuće kompanije veliki investitori i da prikupljena dugoročna sredstva po osnovu premije osiguranja dalje plasiraju na tržištu. Naša investiciona politika je prilično konzervativna i zbog toga nam je prostor za investiranje dosta ograničen. I po osnovu plasiranih sredstava ostvarujemo sve manje prihode, što će dugoročno dovesti do smanjenja kamatnih stopa koje se primenjuju prilikom kalkulisanja tarifa premije životnog osiguranja. Tako da će i prihodi od životnog osiguranja zbog pada kamatnih stopa u narednom periodu biti manji nego što je bio slučaj u prethodnom periodu.

Zbog toga imam osećaj da će doći do usporenog rasta. Međutim, prostor za rast životnih osiguranja se otvara na nekim drugim poljima, recimo, u saradnji sa bankama i kreiranju nekih kombinovanih proizvoda banaka i osiguranja. Isto tako, jedan od segmenata za rast predstavlja promovisanje značaja osiguranja kroz riziko osiguranje. Zato što je osiguranje života veoma nerazvijeno na domaćem tržištu ako ga posmatramo kao riziko osiguranje (u slučaju smrti). Drugi segment gde se primećuje prostor za rast predstavlja dobrovoljno zdravstveno osiguranje koje je na samom početku razvoja.

Da li vidite prostor za realan rast osiguranja u prilično lošim ekonomskim uslovima u Srbiji?

Naravno da životni standard građana i ekonomska snaga privrede i te kako imaju uticaja na sve segmente našeg života, pa i na delatnost osiguranja. Ako posmatramo razvijenost tržišta osiguranja Srbije, pogotovo u odnosu na region, stepen razvoja nije u saglasnosti sa ekonomskim stepenom razvoja našeg društva i još uvek vidim prostor za rast. Ako govorimo o slabostima u ovom sektoru, osnovnu slabost tržišta osiguranja u Srbiji predstavlja nedovoljno promotivnih aktivnosti, jer mi osiguravači ne radimo dovoljno na promociji osiguranja. Pri tome, ne mislim na sve marketinške aktivnosti koje se sprovode u skladu sa poslovnim politikom osiguranja, nego mislim na promociju osiguranja kao jedne potrebe u životu savremenog čoveka. U prethodnom periodu uverili smo se, prilikom nepredviđenih situacija i elementarnih nepogoda, da ogroman deo imovine nije osiguran, da štete koje su se desile nisu pokrivene. Ove godine je bio slučaj sa štetom na usevima i to se ponavlja



iz godine u godinu, zadatak nas osiguravača je da na adekvatan način građanima nametnemo polisnu kao potrebu.

Šta za vašu osiguravajuću kuću, koja pripada Vienna Insurance Group (VIG) konkretno znači preuzimanje AXA osiguranja?

Potpisivanjem ugovora o preuzimanju AXA neživotnog osiguranja i AXA životnog osiguranja od strane VIG grupacije nedvosmisleno je poslata poruka da je VIG dugoročno opredeljen za prisustvo na tržištu Srbije. I to je veoma značajno za sve zaposlene koji rade u ovoj kompaniji.

Šta za domaće tržište osiguranja znači kad se povuče jedan od najvećih svetskih osiguravača sa tržišta? Kakva je to poruka?

Nesporno je da je AXA veliki svetski igrač na tržištu osiguranja i moguće je sa više strana sagledati njihovu odluku. Sa jedne strane, tržište osiguranja u Srbiji je malo imajući u vidu razvijena tržišta u svetu i postavlja se pitanje koliko je domaće tržište interesantno za velike svetske igrače u bilo kojoj grani, pa i u sektoru osiguranja. Naravno, u poslovanju velikih kompanija dolazi do promene strategije poslovanja. Iako ne raspolazem tačnim informacijama, pretpostavljam da je došlo do strateških odluka koje podrazumevaju aktivnosti na nekim drugim svetskim tržištima.

Naša grupacija VIG, recimo, veoma aktivno učestvuje u akvizicijama i u drugim zemljama. Nakon objavljivanja akvizicije u Srbiji, dobili smo obaveštenje da je počela akvizicija jedne kompanije na tržištu Rumunije i još jedne kompanije koja posluje u baltičkim zemljama. Nemamo nagoveštaja da grupa planira još neke akvizicije na tržištu Srbije.

U majskim poplavama 2014. samo je dva odsto oštećenih bilo osigurano. Da li se broj polisa osiguranja od poplava povećao u vašoj kompaniji i kako se može uticati na promenu svesti građana o značaju osiguranja od prirodnih katastrofa?

Statistički podaci poslednjih godina govore da se u svetu dešavaju sve veće štete koje su uzrokovane prirodnim katastrofama. Porazna je činjenica da je samo dva odsto oštećene imovine u poplavama 2014. godine bilo osigurano. Pri tome, u majskim poplavama procenjena je ukupna šteta od oko 1,5 milijardi evra. I kad govorimo o strukturi te imovine, uglavnom je osigurana imovina bila u vlasništvu kompanija, dok je daleko manji obim privatne imovine koja je bila predmet osiguranja. U međuvremenu nije se mnogo toga promenilo, imamo blagi rast tih polisa, ali to je daleko od poželjnog pogotovo ako se ima u vidu i dalje mali obim osigurane imovine privatnih lica. Bilo je predloga i ideja osiguravajućih kompanija da osiguranje od prirodnih nepogoda bude propisano od strane države kao obavezno. Ipak, smatram da bi takav potez bio nepopularan jer bi time država nametnula građanima još neki obavezan trošak. Osim toga, postavlja se pitanje sprovođenja takve odluke. U svetu postoje primeri gde je obavezno osiguranje za slučaj prirodnih katastrofa, ali rezultati takve mere nisu na zadovoljavajućem nivou, jer država izbegava da sankcioniše one koji nisu osigurani.

Očekujete li neke mere države koje bi podstakle rast sektora osiguranja?

Od države očekujem da stvori uslove neophodne za poslovanje i da obezbedi dugoročnu političku stabilnost. Konkretno, u sektoru osiguranja, bilo je u poslednjih nekoliko godina inicijativa osiguravajućih kompanija da se omoguće određene poreske olakšice u cilju promovisanja životnog osiguranja. Ali još ništa nije urađeno po tom pitanju. U pogledu stabilnosti na tržištu osiguranja u narednom periodu, bio bih zadovoljan kad bise nešto više uradilo u sređivanju odnosa na tržištu osiguranja auto-odgovornosti. Pre svega, mislim na određena pravila koja se odnose na prodaju te vrste osiguranja. Svedoci smo bili da je u prethodnom periodu bilo određenih aktivnosti poreskih organa i ispostavilo se da osiguravajuće kompanije imaju problem u prodaji tog osiguranja. Mislim da bi rešenje te situacije doprinelo stabilnosti tržišta osiguranja.

Kakve očekujete rezultate poslovanja na kraju ove godine i kakvi su planovi Wiener osiguranja u sledećoj godini?

Izvesno je da imamo u planu povećanje tržišnog učešća iznad 10 odsto. Na kraju 2015. godine smo imali 9,73 odsto, što podrazumeva rast premije osiguranja. Dakle, planiramo rast na polju životnih i neživotnih osiguranja, takođe, planiramo profit na kraju ove godine. Za naredne godine mogu da najavim najnoviju odluku, u strateškom poslovanju kompanije, da ćemo biti prisutniji u osiguranju auto-odgovornosti nego do sada.

TREBA ULAGATI U TRADICIONALNE PROIZVODE

Zoran Daljević, direktor centralnih finansija za Srbiju i Makedoniju, Atlantic Grupa

Naš cilj u kontekstu internacionalizacije je široka maloprodaja i da gotov proizvod visokog kvaliteta i premijum cene ravnopravno pozicioniramo na policama Evropske unije. Tako značajan iskorak na šira tržišta izvan regiona, zahteva i interna prilagođavanja u organizaciji poslovanja i pojačanje brendiranog asortimana, ali isto tako i što efikasniju organizaciju sopstvenih distributivnih kanala kako bismo na kvalitetnim temeljima nastavili internacionalni razvoj i rast

Kakva će 2016. godina biti za Atlantik Grupu sa stanovišta prihoda, profita i investicija?

Internationalizacija kompanije, kao strateški cilj Atlantic Grupe započet krajem prošle godine reorganizacijom distributivnog poslovanja kroz dve glavne zone - zonu Istok i zonu Zapad, definitivno će obeležiti čitavu 2016. godinu. Fokusirali smo se na izgradnju i jačanje sopstvenih distributivnih i prodajnih kapaciteta. Uz već postojeće kompanije u Italiji, Velikoj Britaniji i Španiji, osnovane su nove distributivne kompanije i u Nemačkoj i Austriji. Krajnji cilj je razviti kvalitetnu sopstvenu distributivnu podršku celokupnom portfoliju Atlantic grupe na svim ključnim međunarodnim tržištima. S Multipowerom kao vodećim evropskim brendom sportske prehrane i grupom jakih regionalnih brendova, koji već imaju istaknute pozicije u jugoistočnoj Evropi, a prisutni su i na zapadnim tržištima, jer imaju snažan internacionalni potencijal (Argeta, Bakina tajna, Donat Mg, Cedevita, Bebi), Atlantic Grupa će sigurno da ostvari zacrtane strateške ciljeve usmerene na jačanje i širenje svoje prisutnosti u internacionalnim vodama.

Do kraja godine nastojaćemo da ispunimo planirane prihode od prodaje na nivou prošlogodišnjih i anuliramo pad prodaje u prvih šest meseci poslovanja koji je uzrokovan prekidom saradnje sa najvećim kupcem privatne robne marke u seg-

mentu Sportske i aktivne prehrane, kao i u manjoj meri depresijacijom ruske rublje i srpskog dinara. Izuzmu li se navedeni efekti, prihodi od prodaje u odnosu na isti period lane rasli su u prvih šest meseci visokih 5,2 odsto. Pad dobiti iz poslovanja u najvećoj meri uzrokovan je ranije najavljenim značajnim ulaganjima u razvoj distribucije sopstvenih brendova u Nemačkoj i Austriji, a istovremeno gotovo svi poslovni segmenti beleže značajan rast profitabilnosti. Dodatan udar na profitabilnost predstavljao je i rast cena sirove kafe na globalnim tržištima robe, kao i jačanja američkog dolara, ali smo uspešli da aktivnim hedžovanjem u većoj meri nadoknadimo negativne efekte.

Kao rezultat kontinuiranog ispunjavanja svih dosadašnjih preuzetih obaveza, i aktuelnog trenda manjih kamatnih stopa, u maju smo sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) i četiri partnerske banke (Erste, Raiffeisen, Sberbank i Unicredit), kao i Međunarodnom finansijskom korporacijom (IFC) dogovorili povoljnije finansijske uslove kreditnog paketa u vrednosti od 191,5 miliona evra i ročnost kreditiranja je produžena. Da nam je strateški fokus kontinuirano smanjenje finansijske zaduženosti, pokazuje i pad naših troškova za kamate od čak 16 odsto i smanjenje neto duga na kraju 2015. godine, kao i značajno povećane otplate obaveza za dugoročne kredite, što se nastavilo i u 2016. godini.

ČINJENICA JE DA SU KOMPANIJE NA OVIM PROSTORIMA, KOLIKO GOD ZNAČAJNE I VELIKE U REGIONALNIM OKVIRIMA, JOŠ UVEK MALI SUBJEKTI NA VELIKIM TREĆIM TRŽIŠTIMA I ZA ZNAČAJNIJI USPEH NA TIM TRŽIŠTIMA MOŽDA TREBA DA PRONAĐU USPEŠNU FORMULU ZAJEDNIČKOG NASTUPA

Na drugoj strani, priznanja struke i naših vernih kupaca, čemu je potvrda i istraživanje agencije Valicon - da su četiri robne marke Atlantic Grupe među top 10 brendova u regionu (Cedevita, Smoki, Argeta i Cockta), govori nam da je Atlantic Grupa kao kompanija renomiranih brendova, uz jaku sopstvenu distributivnu mrežu, i ljude koji svojim znanjem i stavom doprinose zajedničkim korporativnim vrednostima i rezultatima poslovanja - na pravom putu.

Šta očekujete od 2017. godine? Šta očekujete da budu generatori rasta, a šta bi mogli da budu izazovi?

Po poslednjim procenama očekivani rast BDP u 2016. je na nivou od oko 2,5 % dok je procena za 2017. u rasponu od 2,8 do 3% što je i dalje niže od većine zemalja u centralnoj i istočnoj Evropi. Ono što posebno zabrinjava jeste i dalje visoka stopa nezaposlenosti koja po procenama MMF za ovu godinu iznosi 18,6%, a približno ista se očekuje i sledeće godine. Prema



tome, u 2017. takođe treba biti umeren u prognoziranju rasta prihoda. Na drugoj strani, prognozirani je i rast državnog duga sa 62,8 odsto u 2015. do 74,4 odsto BDP u 2017. Istaknuto je da je za preokretanje trenda rastućeg državnog duga potrebna brza primena planiranih reformi i brižljiva procena pre pristajanja na nove obaveze za potrošnju. Potencijalni generator rasta makroekonomskih pokazatelja može biti svakako izvozna industrija (Fijat ako prebrodi poteškoće na svetskom tržištu), poljoprivreda i rast investicija. Stabilna politička situacija, takođe, može tome da doprinese. Sa rastom stranih investicija može se očekivati anuliranje negativnih efekata restrukturiranja javnih preduzeća i smanjenja broja zaposlenih u državnom aparatu. Lično, predviđam mali rast potrošnje i samim time mogućnost rasta prihoda i daljeg privrednog rasta, koji bi trebalo da srednjoročno gledano pređe 3% godišnje. Tek tada, ako budemo imali rast od 3,5% do 4% , možemo govoriti o značajnijem oporavku i rastu naše ekonomije. A samim tim i o poboljšanju životnog standarda stanovništva.

U kojoj meri je hrana iz Srbije, ali i iz regiona Zapadnog Balkana, konkurentna na tržištima Zapadne Evrope, SAD ili Rusije?

Evidentno je da unutar našeg portfolija postoji grupa proizvoda koja ima potencijal mnogo šire prodaje nego što to danas ostvarujemo. To su sa ovih prostora pre svega Argeta, Donat Mg, Cedevisa i Bakina tajna, jaki regionalni brendovi sa velikim internacionalnim mogućnostima. Svesni smo da to nije nimalo lak posao i da treba da uložimo sve svoje potencijale kako bismo ostvarili planirano, jer naš cilj u kontekstu internacionalizacije je široka maloprodaja i da gotov proizvod visokog kvaliteta i premijum cene ravnopravno pozicioniramo na policama Evropske unije. Tako značajan iskorak na šira tržišta izvan regiona, zahteva i interna prilagođavanja u organizaciji poslovanja i pojačanje brendiranog asortimana, ali isto tako i što efikasniju organizaciju sopstvenih distributivnih kanala kako bismo na kvalitetnim temeljima nastavili internacionalni razvoj i rast. To je bio razlog što smo krajem prošle godine sproveli već pomenutu, novu organizaciju distributivnog poslovanja kroz Zonu Istok i Zonu Zapad, i osnovali sopstvene distributivne kompanije u Austriji i Nemačkoj. Kako bi se lokalno znanje i stečeno iskustvo iskoristili na najbolji mogući način, svako distributivno područje imaće lokalnu funkciju upravljanja robnim markama. Naš osnovni cilj je da brendovima u koje posebno verujemo, damo punu podršku u daljem razvoju i u dodatnom jačanju pozicija na međunarodnim tržištima i kroz investiciona, i kroz marketinška i kroz ulaganja u ljude. Generalno, za izvoz hrane potrebno je, osim kvaliteta i ustaljenih standarda, poznavanje navika i ukusa potrošača na inotrižju, kao i odgovarajući marketinški nastup. Takođe, jedan od bitnih elemenata je i članstvo u Svetskoj trgovinskoj organizaciji kroz koju bismo imali bolji okvir spoljnotrgovinskog poslovanja.

Gde vidite najveći prostor za napredak u povećanju proizvodnje i izvoza hrane iz Srbije?

Proizvodi Bakina tajna su najbolji primer kvaliteta i mogućnosti koje može da ima autentična regionalna proizvodnja hrane u svetu. To je robna marka koja je stvorila vrednost i došla do nekog nivoa gde je nedostajao kvalitativan skok na sledeći, što je zahtevalo još kapitala i znanja kojih u datom okruženju, pre prodaje, nije bilo. I sada je to najbolji spoj - rastuća lokalna robna marka na platformi regionalne multinacionalne kompanije, kao što je Atlantic, koja proizvod, koji ima potencijal, može da podigne na najviši nivo. Sa naše strane, Bakina tajna je prepoznata kao potencijal koji može da ima jako veliku vrednost na svim tržištima u regionu, u Evropskoj uniji i šire. Tako da je upravo sa ciljem dalje internacionalizacije poslovanja i pojačanja brendiranog asortimana, Atlantic Grupa pretprošle godine potpisala ugovor o stopostotnom preuzimanju kompanije Foodland. Najvažniji deo asortimana pod brendom Bakina tajna obuhvata delikatesne namaze, umake i slatke namaze, kao i prirodne sirupe i sokove od svežeg voća i povrća stopostotne sledljivosti i pripremljene na domaći način. „Zvezda“ asortimana svakako je domaći ajvar, koji je kao delikates već zapažen kod nekih svetskih prehrambenih trgovačkih lanaca, kao i premijum trgovaca. Mi u ovoj kategoriji vidimo potencijal i očekujemo da ćemo u sledeće četiri godine, pet do šest puta povećati proizvodnju i plasman proizvoda Foodlanda i planski investirati kako bi se očuvao kontinuitet u kvalitetu proizvodnje i u povećanom obimu koji se planira u sledećih nekoliko godina. Naravno, predstoji nam nimalo jednostavan put ulaganja i upoznavanja potrošača o tome šta je ajvar i šta u suštini predstavlja njegov kvalitet. Kada govorimo o Srbiji, sigurno je da treba ulagati u naše, tradicionalne proizvode koji imaju autentičnost ovog podneblja, tako da bi njihov kvalitet zadovoljio visoke evropske standarde, ali i zadržao tu svoju autentičnost, što sigurno doprinosi i mogućoj ceni na policama u svetu. Generalno, treba da verujemo u sebe i da ulaganjem u razvoj i osavremenjivanje proizvodnje, dugoročno ostvarimo kvalitet bez oscilacija. Opređenje mora biti usmereno na povećanje iskorišćenosti kapaciteta (koja je kod naših proizvođača hrane neujednačena) kao i izvozu gotovih proizvoda (trenutno više od 50% izvoza čine žitarice, voće i povrće...). Za sve to je potrebna i podrška države kako bi stimulisala taj trend, koji se, gledano na duge staze, može višestruko isplatiti.

Kakav je vaš stav o idejama da bi kompanije iz regiona trebalo da se povežu kako bi mogle da se odupru konkurenciji multinacionalnih kompanija iz razvijenih zemalja?

Činjenica je da su kompanije na ovim prostorima, koliko god značajne i velike u regionalnim okvirima, još uvek mali subjekti na velikim trećim tržištima i za značajniji uspeh na tim tržištima možda treba da pronađu uspešnu formulu zajed-

ničkog nastupa. To može, ali ne mora biti vlasničko povezivanje, možda treba osmisliti neki vid zajedničkog nastupa na sajmovima i pojedinim tržištima. Sa druge strane, regionalno gledano, naše kompanije ovde u regiji imaju prednost, jer poznaju tržište i navike potrošača tako da bolje i brže mogu da odgovore na zahteve sve kompleksnijeg tržišta. Primera radi Smoki, kao vodeći flips u regiji, ili Cockta, jesu brendovi koji bez obzira na prisutnost svetskih giganata, kakvi su Coca Cola i PepsiCo uspešno odolevaju i opstaju na tržištima regije.

Da li poslovanje Atlantik Grupe trpi zbog sive ekonomije? Na koji način i gde vidite mogućnosti za smanjenje sive ekonomije?

Sa 20,1% učešća u ukupnim prihodima od prodaje, kafa je najveća pojedinačna kategorija u Atlantic Grupi, sa 143 miliona evra prihoda od prodaje. U Srbiji sa brendom Grand kafa ostvarujemo preko 50 odsto svog vrednosnog učešća. Naša kompanija samo po osnovu plaćanja carine i akciza na osnovu uvezene sirove kafe godišnje uplati 11 miliona evra. Na drugoj strani, procena je da u Srbiju godišnje uđe između 4.000 i 5.000 tona sirove kafe, van carinskog nadzora, koja završi ko zna gde. Istovremeno, legalno tržište kafe u Srbiji vredi oko 23.500 tona i kada se uporede podaci legalnog tržišta i sive ekonomije, vidi se da nije došlo do pada kategorije, već su se promenili kanali snabdevanja. Trenutno, zbog sive ekonomije u delu kafe gubitak je četiri do pet miliona evra godišnje. Na gubitku su i država i renomirani proizvođači, jer kada na berzansku cenu kafe dodate poreze i akcize, uz ulaganja koja svaka ozbiljna kompanija ima, onda je jasno da 100 odsto mešavina robuste i minasa mora da ima svoju realnu cenu. Nelojalna konkurencija ne izmiruje obaveze prema državi, izlazi sa cenom nižom od proizvođačke, pritom ne poštujući osnovno potrošačko pravo na kvalitet, jer ne znate šta pijete. Generalno, samo ako u državi svi činioci rade svoj posao, moguće je efikasno artikulirati interese svih strana da bi se dobio i prodao kvalitetan proizvod - od proizvođača, preko države do krajnjeg kupca, i to je ono za šta se mi kao renomirani i najveći proizvođač kafe u regionu sve vreme zalažemo. Imajući u vidu da, prema istraživanju (MIMIC metoda), siva ekonomija predstavlja čak 30% BDP-a onda je jasno da su potrebne sistemske mere kako bi se ona suzbila. Primera radi, kada bi se siva ekonomija svela na 26,7% od BDP-a, što je bio neki prosek 11 zemalja srednje i istočne Evrope u trenutku pristupanja EU, to bi značilo da se u legalne tokove vrati 1 milijarda evra u narednih pet godina, što nije malo. Dakle, potrebna je široka akcija koju bi predvodila država i zato pozdravljamo odluku vlade Srbije da 2017. i 2018. proglasi za godine borbe protiv sive ekonomije. Kroz nacionalni plan za smanjenje sive ekonomije, gde bi pored boljeg funkcionisanja državnih organa, inspekcija, carine i poreskih službi, uveli i stimulativne mere koje bi dovele do toga da privredni subjekti, kao i građani, sami povedu računa da u svom neposrednom okruženju utiču na smanjenje sive ekonomije.

Kako biste opisali poslovni ambijent u Srbiji i zemljama u okruženju u kojima poslujete?

Rekao bih da su najveći izazovi, u različitoj meri, zajednički u čitavom regionu, a tu mislim prvenstveno na nezahvalno ekonomsko okruženje, i dalje visoku nezaposlenost, pad kupovne moći, strah koji je proizvela dugotrajna kriza... Iz perspektive regionalnog lidera u proizvodnji hrane i pića problem može biti i ograničeni prostor za rast i relativna zasićenost tržišta, uslovi u kojima prostor morate da nađete u komparativnim prednostima u odnosu na konkurenciju, i da uzmete deo njihovog tržišnog kolača. Smatramo da imamo te komparativne prednosti, a dodatni rast želimo da generišemo izlaskom na nova tržišta.

Šta vidite kao najveće probleme u poslovanju u Srbiji?

Probleme sam više-manje već naveo, a to je trenutno relativno skroman privredni rast, nezaposlenost, glomazan državni aparat, rast zaduženosti države, nedovoljno izdvajanje sredstava za stimulaciju dobrih ideja i domaćih privrednih subjekata, ali i sporo prilagođavanje privrede zahtevima tržišta i savremenim trendovima (za privredne subjekte je bitno da razmišljaju kreativno i da razmišljaju za sutra, a za državu da obezbedi uslove za razvoj). Zato je neophodno nastaviti i do kraja sprovesti zacrtane reforme, pre svega u oblasti javnog sektora, odnosno realizovati restrukturiranje javnih (državnih) preduzeća, nastaviti sa reformom državne uprave i optimizacijom broja zaposlenih bez obzira što je to bolno, osavremeniti i reformisati Poresku upravu i poreski sistem (korišćenjem tehnologije i preventivnog delovanja između ostalog). Sprovedenjem navedenih mera, Srbija će biti više privlačna za investiranje i povezivanje na putu ka EU. Očekuje nas puno posla, ali ipak mislim da će nam na kraju naredne godine biti bolje, a pre svega očekujem stabilnost i predvidljivost, što je ključno za podsticajno poslovno okruženje.

Kakvi su planovi AG u vezi sa daljim širenjem? Da li planirate nove akvizicije i/ili ulaske u nove oblasti poslovanja?

Spajanja i akvizicije postaju sve aktuelniji globalni trend u kompanijskim strategijama za ostvarivanje rasta, i Atlantic je već prošao kroz nekoliko uspešnih akvizicija, što ne isključuje buduće slične poslovne transakcije. Suština je u dobrom planiranju i upravljanju rizicima, tako da uvek razmatramo potencijalne prilike i mogućnosti. Ukratko, da bismo se opredelili za neku kupovinu potrebno je da potencijalno preduzeće ima zdrave osnove i da se uklopi u našu strategiju razvoja. Takav primer bio je i sa Bakinom tajnom, a što se tiče novih oblasti i tu je u pitanju dugoročna strategija, tako da pažljivo osluškujemo i pratimo šta se dešava na tržištu.

POZITIVNI POMACI NA BANKARSKOM TRŽIŠTU

Dragica Mihajlović, član Izvršnog odbora i direktor za upravljanje finansijskim poslovanjem Banca Intesa

Prvi vidljivi i ohrabrujući znaci oporavka domaće privrede uočeni su u drugoj polovini 2015. godine i taj trend je bio prisutan i tokom ove godine. Stimulativna monetarna politika, jačanje ekonomske aktivnosti u okruženju relativne stabilnosti domaće valute, posle produženog perioda stagnacije, pospešili su revitalizaciju kreditne aktivnosti banaka. Na nivou bankarskog sektora, ostvaren je blagi rast kredita građanima i privredi, a posebno ohrabruje viši udeo odobrenih dinarskih plasmana. Takođe, evidentni su pozitivni pomaci u procesu rešavanja problema udela nenaplativih kredita u prvom redu zahvaljujući preduzetim aktivnostima poslovnih banaka i merama sprovedenim u okviru nacionalne Strategije za rešavanje pitanja problematičnih kredita

Kakva je 2015. godina bila za Intesa banku i uopšte za bankarski sektor u Srbiji?

Sumirajući rezultate poslovanja Banca Intesa, rekla bih da smo i u uslovima izazovnog tržišnog okruženja, ostvarili postavljene ciljeve, uvažavajući načela društveno odgovornog poslovanja. Strateška usmerenost ka očuvanju i unapređenju zadovoljstva klijenata, kroz razvoj inovativnih proizvoda i unapređenje njihovog iskustva u radu sa bankom, omogućilo nam je da i protekle godine potvrdimo vodeću poziciju u bankarskom sektoru Srbije. Ostvaren je dinamični rast ukupnih plasmana, posebno u delu poslovanja sa stanovništvom gde je godišnja stopa rasta premašila 7 odsto, a produžena je i ročnost odobrenih kredita. Posebno smo zadovoljni razvojem obima poslovanja sa malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima i u tom segmentu vidimo značajan potencijal za dalji rast. Istovremeno, ostvaren je rast depozitnih izvora od 8 odsto koji potvrđuje visok stepen poverenja koje nam klijenti ukazuju. Snažna kapitalna baza i visok kvalitet kreditnog portfolija dodatno potvrđen dijagnostičkom studijom, uz jaku likvidnost, daju nam povoljne pretpostavke za nastavak stabilnog i uspešnog poslovanja na održivim osnovama i u ovoj godini.

Koji su najveći izazovi sa kojima se banke suočavaju?

Bankarski sektor Srbije je u velikoj meri izložen istim izazovima i rizicima kao i bankarski sistemi u našem širem okruženju. Naime, nepovoljna okolnost je da se, i pored vrlo niskog

nivoa kamatnih stopa, značajna likvidnost domaćih banaka i dalje otežano usmerava ka podsticanju kreditne aktivnosti. Razlozi se nalaze u još nedovoljno oporavljenoj kreditnoj tražnji privrede, odnosno, svojevrsnoj apstinenciji solidnih preduzeća od značajnijih investicija. Nadamo se da će stabilizacija i unapređenje makroekonomskih prilika doprineti oporavku dugoročnog investicionog kreditiranja koje nam trenutno nedostaje. Takođe, i pored prvih ohrabrujućih signala kada je reč o smanjenju nivoa nenaplativih kredita, loši plasmani i dalje ostaju relevantan izazov koji opterećuje bilanse banaka i u velikoj meri sputava dinamičniji oporavak kreditne aktivnosti. Poučene negativnim iskustvima iz skorije prošlosti, banke su generalno pooštrile kriterijume selekcije dužnika i usmerile se na kvalitetniji deo tržišta kroz značajno snižavanje kamatnih stopa, što se odražava na finansijski učinak sektora. Ipak, važno je istaći da nenaplativi plasmani, iako na visokom nivou, ne predstavljaju pretnju za stabilnost bankarskog sektora, imajući u vidu vrlo visok nivo pokrića loših kredita rezervacijama.

Prema poslednjim podacima NBS udeo NPL zajmova se blago smanjuje. Da li vidite to kao dugoročniji trend i šta je doprinelo tome?

Ohrabruje činjenica da se bankarski sistem zemlje izmestio iz vrlo nezavidne pozicije gde ne samo da postoji konstantan rastući priliv loših plasmana, već se javlja i problem pada kreditne aktivnosti. To su ozbiljno narušeni uslovi poslovanja za banke kada nedostaje novih, tzv. zdravih kredita, a loši počinju da



opterećuju bilanse i ozbiljno narušavaju profitabilnost. Taj period je iza nas, i sada govorimo o oporavku kreditne aktivnosti i stabilizaciji situacije sa lošim kreditima. Štaviše, ozbiljniji potezi rešavanja ovog pitanja ostvareni su tokom ove godine. Činjenica je da su banke tokom poslednjih nekoliko godina zaista uradile mnogo na smanjivanju nivoa nenaplativih kredita kroz njihovo restrukturiranje, preuzimanje i prodaju, uz istovremeno unapređenje kriterijuma selekcije klijenata, uvođenje sofisticiranih sistema za rano prepoznavanje povećanog kreditnog rizika, kao i snažno jačanje organizacionih delova zaduženih za monitoring, naplatu i upravljanje lošim zajmovima. Svi preduzeti koraci doprineli su da se ne samo uspori priliv novih loših kredita, već i da se njihov iznos donekle umanj.

Da li u Srbiji funkcioniše tržište NPL? Da li ima nekih smetnji ili prepreka da se banke brže oslobode loših plasmana?

Smatram da na bazi svega nekoliko transakcija prodaje portfolija nenaplativih potraživanja još uvek ne možemo govoriti o aktivnom tržištu loših kredita u našoj zemlji. U prethodnom periodu kreiran je solidan pravni okvir kroz donošenje mera centralne banke, usvajanje nacionalne Strategije, kao i donošenje novih i unapređenje postojećih zakona, uključujući Zakon o izvršenju i obezbeđenju i Zakon o hipoteci. I pored toga, banke se i dalje suočavaju sa brojnim preprekama na putu rešavanja ovog problema, posebno u delu nedovoljne efikasnosti postu-

paka stečajeva i izvršenja, te zaštite prava poverilaca. Mere koje je NBS sprovela u okviru Strategije su značajne, ali nažalost ne mogu dati pune efekte ukoliko izostane suštinska reforma sudstva i Poreske uprave koja bi obezbedila jednoobraznu, doslednu i efikasnu zaštitu zakonom definisanih prava poverilaca.

Da li očekujete oporavak kreditne aktivnosti, posebno prema privredi i od čega će to zavisiti?

Kao što sam već pomenula, postoji osnov za umeren optimizam kada je reč o oporavku kreditne aktivnosti. Trend rasta kreditiranja nastavljen je i tokom prvih šest meseci ove godine, ali je još uvek prevashodno generisan rastom kredita sektoru stanovništva. Na drugoj strani, ciklusi redovnog snižavanja referentne kamatne stope centralne banke i ambijent niskih kamatnih stopa na međunarodnom tržištu kreirali su uslove za značajno snižavanje kamata na kredite, koje su sada na rekordno niskom nivou, što bi trebalo da dinamizuje i kreditnu aktivnost ka privredi. Dinamičnija privredna aktivnost projektovana za ovu i narednu godinu nastaviće da deluje podsticajno na rast kredita privredi, koji se pre svega očekuje u domenu kreditiranja mikro, malih i srednjih preduzeća. Zahvaljujući rastu industrijske proizvodnje i izvoza, smanjenju fiskalne i spoljnotrgovinske neravnoteže, makroekonomski izgledi zemlje sada su znatno povoljniji nego pre godinu dana, što potvrđuju i pozitivne ocene Svetske banke i Međunarodnog monetarnog fonda. Ipak, za održivost takvih rezultata i zdrav rast na duže staze presudno je da se nastavi sa poboljšanjem investicionog ambijenta i sprovođenjem svih ključnih reformi dogovorenih sa MMF-om.

Da li i kakve promene očekujete u bankarskom sektoru u narednom periodu?

Činjenica je da produženo okruženje niskih kamatnih stopa uz vrlo jaku konkurenciju na tržištu, za banke predstavlja posebnu vrstu izazova i da se rešenja moraju tražiti u konstantnom povećanju efikasnosti poslovanja i unapređenju kvaliteta usluge klijentima. Na jednoj strani, banke moraju da smanjuju svoje operativne troškove dok su, na drugoj, neophodna značajna investiranja kako bi se održao korak sa savremenim tendencijama. Naime, unapređenje uslužnih modela kroz dalji razvoj alternativnih kanala distribucije, uz aktivnije integrisanje inovacija u poslovanje, nameće se ne samo kao logično rešenje, već i kao odgovor na zahtev ubrzanog tehnološkog razvoja i rastućih očekivanja klijenata koja iz njega proizlaze. Dodatno prilagođavanje će podstaći i konkurencija koja polako dolazi sa nebankarskog tržišta, i ovde pre svega mislim na mogućnost organizovanja platnog prometa od strane nebankarskih institucija, kao i na pojavu internet platformi preko kojih se obavljaju i tradicionalni kreditni poslovi. U tom smislu, dalja konsolidacija srpskog bankarskog tržišta je neminovna jer određeni broj banaka jednostavno neće biti u mogućnosti da svoje poslovanje prilagodi novom okruženju.

BANKE SU OPREZNIJE U KREDITNOJ AKTIVNOSTI

Marinos Vathis, *predsednik Izvršnog odbora Vojvođanske banke*

Banke su u Srbiji izuzetno dobro kapitalizovane, adekvatnost kapitala je blizu 22%, ali to je takođe i pokazatelj zašto banke ovde ne beleže velike profite

Kakva je 2016. godina bila za Vojvođansku banku i šta očekujete u narednoj godini?

U 2016. godini Vojvođanska banka je nastavila da beleži pozitivne rezultate u svim poslovnim segmentima; tokom prvih šest meseci Banka je ostvarila dobit nakon oporezivanja od RSD 365 miliona. Banka je takođe od decembra 2015. godine uspeła da uveća ukupnu aktivu za RSD 4 milijarde i trenutno ima više od RSD 124 milijarde. Kao samofinansirajuća banka uz pokazatelj adekvatnosti kapitala sa sigurnošću iznad regulatornog praga, Banka se fokusirala na kreditiranje malih i srednjih preduzeća i na poslovanje sa stanovništvom. Potvrda naše jake likvidnosti je još jednom dokazana našom jakom bazom depozita. Naši ukupni depoziti uvećali su se za RSD 3,3 milijarde ili 3,3% od decembra 2015. godine, i time nam je omogućeno da negujemo rast bančinih budućih plasmana klijentima. Uveli smo inovacije i poboljšali proizvode i usluge našim klijentima. Obim kreditiranja je nastavio da raste uz zadržano tržišno učešće od skoro pet procenata kada su u pitanju krediti stanovništvu, uz očekivanja za dalji rast u ovoj godini. Sledeće godine fokusiraćemo se na fizička lica koja su već dugo vremena bila lišena nekih želja i snova, i sada možemo da im pomognemo u ispunjavanju istih pružajući im bolji pristup finansiranju. Posebnu pažnju posvetićemo takođe preduzetnicima koji razvijaju inovativne ideje i pomažu oporavak srpske privrede. Kao banka koja je tradicionalno u svojoj istoriji orijentisana ka Vojvodini, ponudićemo poljoprivrednim kompanijama u Srbiji nove poljoprivredne proizvode skrojene po meri. Mladi klijenti su nam postavili izazov da pružimo najbolje od sebe i da kažemo, pomeramo granice, te sam veoma zadovoljan zbog novog segmenta koji smo nedavno počeli da nudimo mladim ljudima u ovoj zemlji.

Koliki je iznos nenaplativih kredita i kolika je kapitalna adekvatnost banke?

Banke su u Srbiji, kao rezultat kreiranja sektora od strane regulatora, izuzetno dobro kapitalizovane. Ako uzmemo u obzir

da prvoklasne evropske banke imaju pokazatelj adekvatnosti kapitala između 8% i 10%, a da je prosek ovde približno 22%, to je indikacija koliko su srpske banke zaista dobro kapitalizovane, ali to je takođe i pokazatelj zašto banke ovde ne beleže velike profite. U Vojvođanskoj banci pokazatelj adekvatnosti kapitala je 18,55%. Mi smo samofinansirajuća banka sa viškom likvidnosti, koja se isključivo finansira iz depozita svojih klijenata. Konstantan nam je cilj da imamo zdravu ravnotežu između korišćenja naših depozita i kapitala kako bismo imali najveći mogući povraćaj, bez ugrožavanja naših klijenata i akcionara. Pokazatelj problematičnih kredita u Vojvođanskoj banci je daleko ispod tržišnog proseka, dok je pokriće rezervacijama dostiglo 74 procenta krajem juna 2016. godine. Uspeli smo da ga održimo stabilnim usled činjenice da imamo strogu politiku upravljanja rizicima kao i jak tim koji analizira i razume poslovanje naših različitih klijenata, kako bi se izbegli problemi ili kako se ne bi opteretili klijenti zbog nemogućnosti da servisiraju svoje kredite.

Da li očekujete smanjenje udela NPL i od čega će to zavisiti?

Ukupan nivo problematičnih kredita u Srbiji je ostao visok, uz ukupne bruto problematične kredite od 3,3 milijarde evra i NPL pokazateljem od 20,2% u bankarskom sektoru u prvoj polovini 2016. godine. Optimističan sam da ako se bude sledila nova strategija formirana od strane Vlade i Narodne banke Srbije, da ćemo videti opadanje nivoa problematičnih kredita. Međutim, zavisice i od volje banaka da prestanu da snose troškove koji potiču od problematičnih kredita. Veoma će doprineti ako sve banke počnu sa implementacijom mehanizma za rano otkrivanje NPL-ova i rade na povraćaju takvih plasmana. Ovo podrazumeva da poznamo naše klijente, što bi se reklo u dušu, da smo u stalnom kontaktu sa njima, imamo uvid i mogućnost provere svih dostupnih podataka, imamo pravu informaciju u svakom trenutku i znamo šta se dešava na tržištu. Ovo će osloboditi likvidnost bankama koje će zauzvrat biti voljnije da je ponovo usmere ka zdravom delu realne ekonomije.



Već nekoliko godina imamo stagnaciju kreditiranja privrede. Kada se može očekivati da se ovaj trend preokrene i započne rast?

Zbog finansijske krize tokom poslednjih godina, sve banke su postale opreznije prilikom odobravanja kreditnih plasmana, što je usporilo brzinu kreditne ekspanzije. Ovo je dovelo do viška likvidnosti, što je za rezultat imalo dve posledice: značajno smanjenje kamatnih stopa i, usled budžetskih razloga, postepenu relaksaciju kreditne procene. Međutim, stvari su počele da se menjaju s početkom 2015. godine pošto smo bili svedoci pozitivnih faktora poput rasta BDP-a, stabilnog kreditnog rejtinga zemlje, smanjenja referentne kamatne stope kako od strane Narodne banke Srbije tako i Evropske centralne banke na evropskom tržištu, uz dodatno smanjenje EURIBOR-a i LIBOR-a na međubankarskom tržištu. Sve ovo doprinelo je povoljnijoj kreditnoj sredini za klijente. Na tržištu smo svedoci rasta domaćih kredita privredi i verujem da će se u ovom pravcu nastaviti i tokom 2017. godine. Mogu vam detaljnije obrazložiti na primeru Vojvođanske banke. U poslednje vreme primetili smo porast aktivnosti u vezi sa nekretninama na tržištu, i takvim projektima velikih razmera obezbeđujemo finansiranje. Sa druge strane, naši klijenti iz segmenta malih i srednjih preduzeća traže više dugoročnih investicionih kredita i revolving kredita. Ovo je sve veoma važno, jer ukazuje da je ekonomija na dobrom putu.

U kojoj meri su građani spremni da se zadužuju u dinarima u odnosu na kredite indeksirane u evrima? Da li su upoznati sa valutnim rizicima koje nose krediti u stranoj valuti?

Trend dinarizacije u Srbiji ide uzlaznom putanjom, uz Narodnu banku Srbije koja podržava proces dinarizacije kroz ambijent

koji karakteriše niska inflacija, stabilnost kursa i niže kamatne stope na dinarske kredite kao rezultat prethodnog ublažavanja monetarne politike. Sve banke su motivisane da koriste dinarske izvore finansiranja politikom obavezne rezerve Narodne banke Srbije. Na nivou bankarskog sektora, 3/4 svih kredita fizičkim licima su plasirani u dinarima, dok je više od 90% potrošačkih kredita u Vojvođanskoj banci u dinarima. Fizička lica su uglavnom orijentisana ka kreditima u domaćoj valuti. Što se tiče valutnog rizika, u Srbiji imamo stabilnost deviznog kursa kao rezultat zdravih makroekonomskih pokazatelja u zemlji i dobro odmerenih intervencija centralne banke na deviznom tržištu.

Da li očekujete konsolidaciju tržišta s obzirom na veliki broj banaka na prilično malom tržištu?

S obzirom na veličinu bankarskog sektora, može se tvrditi da je broj banaka koje posluju prevelik. Ipak, tržište uvek odlučuje šta je potrebno, a šta ne, tako da ako je broj veliki, tržište će napraviti balans bilo konsolidacijom ili izlaskom sa tržišta.

Kako očekujete da će se kretati kamatne stope u narednom periodu?

Ne očekujemo dalje smanjenje kamatnih stopa; mislimo da će se one zadržati na trenutnom nivou i objasniti vam zašto. U poslednje tri godine, Narodna banka Srbije je smanjila referentnu kamatnu stopu nekoliko puta, čime je ista dostigla sadašnji nivo od 4,00% kao rezultat fiskalne konsolidacije, stabilnosti deviznog kursa, niskih inflatornih pritisaka, ublažavanja monetarne politike, niskih kamatnih stopa u zoni evra i jake konkurencije među bankama. Tako da danas u bankarskom sektoru imamo kamatne stope na kredite na najnižim nivoima, praćene trendom niskih kamatnih stopa na depozite, koji su osnovni izvor finansiranja kreditne aktivnosti u Srbiji. Pored toga, na domaće okruženje kamatnih stopa uticaće trendovi i dešavanja u svetu kao eksterni makroekonomski faktori. Trenutno imamo ekspanzivnu monetarnu politiku Evropske centralne banke koja za cilj ima da podstakne privrednu aktivnost i inflaciju u evrozoni u kojoj je referentna kamatna stopa smanjenja na 0%, a stopa na depozitne olakšice je u minusu. Nadalje, možemo da očekujemo da će Fed u SAD da uveća kamatnu stopu u dolarima do kraja godine, što zavisi od ključnih makroekonomskih pokazatelja ekonomije SAD, koja je na dobrom putu. BREXIT će takođe doneti nove promene, mada su se tržišta jako brzo stabilizovala nakon oštre reakcije posle referenduma u Ujedinjenom Kraljevstvu. Cena nafte će odigrati značajnu ulogu, s obzirom na to da su trenutna dešavanja veoma interesantna, gde se čini da je Rusija spremna da se priključi naporima OPEC-a u ograničavanju proizvodnje nafte bilo obustavljanjem ili smanjenjem. Sa druge strane, Kina se suočava sa iznenađujućim smanjenjem izvoza i povećanjem uvoza, nešto je što svi treba da pratimo u narednom periodu.

FONDACIJA KONRAD ADENAUER



Fondacija Konrad Adenauer (KAS) je nemačka politička organizacija.

KAS deluje nezavisno u oblastima političkog savetovanja i obrazovanja. Od 1964. godine nosi ime prvog nemačkog saveznog kancelara, čije principe Fondacija sledi kao svoju obavezu. Fondacija je prisutna u mnogim zemljama sveta, a i u Nemačkoj ima razvijenu mrežu Obrazovnih centara.

Srbija i Crna Gora nalaze se trenutno u procesu tranzicije. Svim građanima društva, uključujući i političare, predstoje veliki izazovi koje treba prevazići: u ekonomskom, socijalnom i društvenom domenu.

Fondacija Konrad Adenauer želi u pozitivnom duhu da isprati ove procese. Naši seminari, radionice i konferencije treba da doprinesu boljem razumevanju principa Evropske unije, odgovornosti partija i parlamenta, poimanju pravne države i slobodnih medija. Posebno se obraćamo mladim i politički zainteresovanim ljudima.

Oblasti rada Fondacije Konrad Adenauer za Srbiju i Crnu Goru su:

- *Partije i parlamentarno savetovanje*
- *Jačanje evropske sposobnosti Srbije i Crne Gore*
- *Uspostavljanje pravne države*
- *Pružanje informacija o socijalnoj tržišnoj privredi*
- *Obuka novinara*
- *Međureligijski i međuetnički dijalog*
- *Program stipendiranja.*

www.kas.de/serbien

CIP - Каталогизација у публикацији -
Народна библиотека Србије, Београд

658.1:330.143(497.11)~2008/2015"(083.41)
330.3(497.11)~2016"(047.53)

STO najvećih sto
100 najvećih 100 najboljih / [urednik Biljana Stepanović] : 2008-
2015. - Beograd : Business Info Group, 2016 (Beograd : Cali-
graph). - 65 str. :
portreti, tabele ; 26 cm

Tiraž 3.000.

ISBN 978-86-89139-11-2

1. Степановић, Биљана [уредник]

а) Привредна друштва - Профитабилност - Србија - 2008-
2015 - Статистика б) Србија - Економске прилике - 2016 -
Интервјуи COBISS.SR-ID 227347980

