



KONFERENCIJA O EKONOMIJI
ECONOMIC CONFERENCE
Montenegro 2015

EFIKASNOST PRISTUPANJA EU I UNAPREĐENJE REGIONALNE KONKURENTNOSTI



KONFERENCIJA O EKONOMIJI
ECONOMIC CONFERENCE
Montenegro 2015

EFIKASNOST PRISTUPANJA EU I UNAPREĐENJE REGIONALNE KONKURENTNOSTI



PRIVREDNA
KOMORA
CRNE GORE



САВЕЗ
ЕКОНОМИСТА
СРБИЈЕ



Savez ekonomista Crne Gore

- 6 Ekonomske slike Crne Gore i Srbije
DOSTA PROSTORA ZA NAPREDAK
- 10 Redovni ekonomski izveštaj Svetske banke za Jugoistočnu Evropu "Oporavak privrednog rasta, rizici u porastu"
IZGLEDI ZA RAST DOBRI, POTREBNE STRUKTURNE REFORME
- 14 Velimir Mijušković, predsednik PKCG
ZA VEĆU KONKURENTNOST POTREBNA INFRASTRUKTURA
- 18 Aleksandar Vlahović, predsednik Saveza ekonomista Srbije
NE TREBA ŠTEDETI NA KAPITALNIM INVESTICIJAMA
- 22 Saša Popović, predsednik Saveza ekonomista Crne Gore
ENERGETIKA, TURIZAM I POLJOPRIVREDA POKRETAČI CRNOGORSKE PRIVREDE
- 24 Dr Radoje Žugić, ministar finansija CG
DINAMIČAN PRIVREDNI RAST CRNE GORE
- 26 Dušan Vujović, ministar finansija Republike Srbije
KVALITETNIJE UPRAVLJANJE JAVNIM RESURSIMA
- 30 Ivan Brajović, ministar saobraćaja i pomorstva Crne Gore
INFRASTRUKTURNE INVESTICIJE ZA PRIVREDNI RAST REGIONA
- 34 Zorana Mihajlović, potpredsednik Vlade Srbije i ministar građevine, saobraćaja i infrastrukture
CILJ JE DA POSTANEMO DEO EVROPSKOG TRANSPORTNOG SISTEMA
- 38 Snežana Radović, generalni direktor, Generalni direktorat za evropske poslove Ministarstva vanjskih poslova i evropskih integracija
REGIONALNI PROJEKTI IZ EVROPSKIH FONDOVA
- 40 Prof. dr Tanja Mišćević, šef Pregovaračkog tima za vođenje pregovora o pristupanju Republike Srbije Evropskoj uniji
FOKUS JE NA VLADAVINI PRAVA
- 44 Tomislav Čelebić, predsednik Čelebić grupe
NAJBOLJE JE ULAGANJE U ZNANJE
- 46 Miodrag Kostić, predsednik MK grupe
PRIVATIZACIJA ZEMLJIŠTA I INVESTICIJE ZA BOLJI AGRAR
- 48 Gabor Bekefi, potpredsednik Saveta stranih investitora i direktor Karlsberg Srbija
UBRZATI STRUKTURNE REFORME I BOLJE SPROVODITI ZAKONE
- 50 Daren Gibson, Lustica Development AD
OBNOVLJENO POVJERENJE I OPTIMIZAM U RAZVOJ NEKRETNINA
- 54 Milorad Katnić, predsjednik Odbora direktora, Sosijete ženeral banka Montenegro
EKONOMSKI RAST REŠENJE ZA LOŠE KREDITE
- 56 Dr Rudolf Ertl, predsednik Nadzornog odbora Wiener Städtische osiguranja
SRPSKO TRŽIŠTE IMA POTENCIJAL, ALI ZAOSTAJE ZA RAZVIJENIM ZEMLJAMA
- 58 Radovan Radulović, izvršni direktor Montenomaks C&L Danilovgrad
RAZVOJ SAOBRAĆAJNE INFRASTRUKTURE JE PRIORITET
- 60 Dragan Bokan, vlasnik i generalni direktor kompanije Voli
VOLI - DVADESET USPJEŠNIH GODINA
- 62 Mladen Perazić, rukovodilac sektora za obrazovanje, Privredna komora Crne Gore
SADAŠNJI SISTEM OBRAZOVANJA JE PREVAZIĐEN
- 64 Darko Budeč, vlasnik kompanije BUCK
POTREBNI INVESTITORI KOJI BI PREBACILI RAZVOJ U SRBIJU
- 66 Dr Dejan Stanojević, direktor SB Merkur, Vrnjačka Banja
BANJE SU TURISTIČKA ŠANSA
- 68 Đorđije Goranović, vlasnik i direktor Mesne industrije Goranović
UKLONITI NECARINSKE BARIJERE



ALEKSIĆ

Vina, ženskih ruku delo



LIMITED EDITION



Ekonomске slike Crne Gore i Srbije

DOSTA PROSTORA ZA NAPREDAK

Republika Srbija se nalazi na prvom mestu i kod uvoza i kod izvoza robe u ukupnoj razmeni Crne Gore sa svetom. Crna Gora je na četrnaestom mestu u ukupnoj razmeni Republike Srbije sa svetom u 2014. godini, a na šestom mestu kao izvozna destinacija. Srbija je treći po veličini investitor u Crnu Goru u prvoj polovini 2015. godine sa 17 miliona evra

O povezanosti srpske i crnogorske privrede i o njihovom uzajamnom značaju najbolje govore podaci o međusobnoj trgovini. Republika Srbija se nalazi na prvom mestu i kod uvoza i kod izvoza robe u ukupnoj razmeni Crne Gore sa svetom. Crna Gora je na četrnaestom mestu u ukupnoj razmeni Republike Srbije sa svetom u 2014. godini, a na šestom mestu kao izvozna destinacija.

Ove dve ekonomije su isprepletene i zbog istorijskih razloga, jer su dugo vremena provele kao deo jedne zajedničke države, ali su povezane i geografskim, kulturološkim, saobraćajnim, energetske i mnogim drugim faktorima. Povezuje ih i opredeljenost ka integracijama u Evropsku uniju, gde se Crna Gora nalazi korak ispred Srbije, sa već otvorenih 20 poglavlja u pregovorima u prethodne tri i po godine, dok Srbija tek čeka na otvaranje prvog poglavlja.

Takođe, zajedničke infrastrukturne investicije koje su ili već započete, ili su o njima u toku pregovori u okviru Briselskog procesa, odnosno ove godine održanog Bečkog samita, trebalo bi da ove dve zemlje, kao i ostatak regiona Zapadnog Balkana, stave na mapu Transevropske transportne mreže i učine delom velikog evropskog transportnog sistema. Izgradnja auto-puta Bar - Boljare i modernizacija pruge Beograd - Bar, odnosno železnički pravac Bar - Vrbnica, koji su prioriteta crnogorske vlade, svakako će doprineti još boljim vezama dveju privreda. Auto i železnič-

kim saobraćajem pospešila bi se i turistička, privredna i svaka druga saradnja.

Ovde značajnu ulogu igra i Luka Bar koja je istorijski imala ulogu transporta robe proizvedene u Srbiji, što se najbolje videlo nakon realizacije Fijatove investicije, posle čega se trećina kapaciteta Luke Bar koristi samo za izvoz automobila iz fabrike u Kragujevcu.

Još jedna značajna privredna veza je turizam. U 2014. godini, prema podacima Monstata, turisti iz Srbije bili su drugi po brojnosti u Crnoj Gori sa 25,7 odsto, iza Rusa kojih je bilo 28,1 odsto od ukupnih stranih gostiju. Srbija raspolaže sa preko 5.000 ležaja u hotelima na crnogorskom primorju, a građani Srbije imaju na crnogorskom primorju više od 30.000 vikendica, što je i dodatni izvor prihoda za Crnu Goru i po osnovu ostvarenog turističkog prometa i po osnovu prihoda budžeta.

O usponu ekonomske saradnje Srbije i Crne Gore govori i uspostavljanje Mešovite komisije za ekonomsku saradnju između ove dve zemlje. Prvo zasedanje održano je u Podgorici novembra 2013. godine, a drugo u Beogradu u martu 2015. godine.

Trgovinska razmena Srbije i Crne Gore

Dinamika robne razmene između Crne Gore i Srbije u poslednjoj deceniji može se podeliti na dve faze. U prvoj fazi do 2009. godine robna razmena između dve zemlje je rasla po fantastičnim stopama. Tako je od razmene vredne



601 milion dolara u 2005. godini, obim trgovine skočio na rekordnih 1,5 milijardi dolara u 2008. godini uz prosečnu godišnju stopu rasta od preko 30 odsto.

Izbijanje svetske ekonomske krize je snažno pogodilo ceo region, pa i ove dve ekonomije. U 2009. godini obim razmene je pao na nešto

više od milijardu dolara, da bi poslednjih pet godina oscilirao na nivou između 900 miliona i milijardu dolara godišnje.

Ukupna robna razmena Srbije i Crne Gore u 2014. godini, prema podacima Privredne komore Srbije, iznosila je 923,1 milion dolara, što je za 8,4 odsto manje u odnosu na isti period 2013. godine. Izvoz Srbije u Crnu Goru iznosio je 756,1 milion dolara i beleži smanjenje od 11,1 odsto u odnosu na isti period 2013. godine, dok se istovremeno uvoz iz Crne Gore smanjio za 57 odsto u odnosu na 2013. godinu i iznosio je 67 miliona dolara. Suficit srpske strane u robnoj razmeni iznosio je 689,1 milion dolara. Smanjenje trgovinske razmene nastavljeno je i u prvih sedam meseci 2015. godine za 14,2 odsto u odnosu na isti period 2014. Ukupan obim trgovinske razmene iznosio je 417,4 miliona dolara, pri čemu je izvoz Srbije u Crnu Goru dostigao 387,1 milion dolara (smanjenje od 13,9 odsto u odnosu na odgovarajući period

Robna razmena Srbije i Crne Gore (u mil. USD)

Godina	Izvoz	%rasta	Uvoz	% rasta	Ukupno	% rasta	Saldo
2004.	460,8	-	292,7	-	753,5	-	168,1
2005.	451,6	-2,0	149,6	-48,9	601,2	-20,2	302,0
2006.	644,1	42,6	149,3	-0,2	793,4	32,0	494,8
2007.	950,9	47,6	126,3	-15,4	1.077,2	35,8	824,6
2008.	1.303,9	37,1	203,1	60,8	1.507	39,9	1.100,8
2009.	836,1	-35,9	168,6	-17,0	1.004,7	-33,3	667,5
2010.	803,8	-3,9	164,8	-2,2	968,6	-3,6	639,0
2011.	901,5	12,1	112,5	-31,7	1.014,0	4,7	789,0
2012.	789,6	-12,4	116,8	3,8	906,4	-10,6	672,8
2013.	851,5	7,8	155,8	33,4	1007,3	11,1	695,7
2014.	756,1	-11,1	67,0	-57,0	923,1	-8,4	689,1
2014/7.	449,4	-	37,0	-	486,4	-	412,4
2015/7.	387,1	-13,9	30,3	-18,2	417,4	-14,2	356,8

Izvor podataka: Privredna komora Srbije, Uprava carine RS, a podaci od 2012. do danas su iz RSZ



u 2014), dok je izvoz Crne Gore u Srbiju iznosio 30,3 miliona dolara, što je smanjenje u odnosu na prvih sedam meseci prošle godine za 18,2 odsto. U ovom periodu Srbija je zabeležila suficit u robnoj razmeni od 356,8 miliona dolara. Najvažniji izvozni proizvodi Srbije u Crnu Goru su hrana i piće, s obzirom na to da je 29,7 odsto ukupnog izvoza u 2014. godini činila prehrambena industrija. Sa 11,7 odsto učešća, na drugom mestu se našla proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda, a zatim poljoprivreda, lov i usluge 6,2 odsto, proizvodi od gume i plastike 4,9 odsto, proizvodnja proizvoda od ostalih minerala 3,7 odsto, proizvodnja ostalih mašina i uređaja 4,5 odsto, proizvodnja nameštaja 3,6 odsto, proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina 3,5 odsto i proizvodnja motornih vozila i prikolica tri odsto.

Slično je i sa druge strane, jer je 23,3 odsto izvoza iz Crne Gore u Srbiju u 2014. godini činila takođe proizvodnja prehrambenih proizvoda i pića. Značajan udeo su imali i električna energija sa 19,9 odsto, proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda sa 13,7 odsto, proizvodnja

osnovnih metala (6,3%), prerada proizvoda od drveta i plute (5,4%), proizvodnja gume i plastike (5%), uzgoj, iskorišćavanje šuma i usluge (4,6%), proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina (4,2%), poljoprivreda, lov i usluge (3%), vađenje uglja (3%), proizvodnja ostalih mašina i uređaja (2,1%).

U prvih šest meseci 2015. godine struktura izvoza iz Srbije u Crnu Goru je ostala nepromenjena, dok je u strukturi uvoza iz Crne Gore došlo do promena, pa je tako u ukupnom uvozu u prvoj polovini 2015. godine dominirao uvoz hemijskih proizvoda sa 20,25 odsto, druga je bila proizvodnja osnovnih metala 20,24 odsto, dok je proizvodnja prehrambenih proizvoda i pića bila na trećem mestu sa učešćem od 16,39 odsto.

Sa stanovišta konkretnih proizvoda, u 2014. godini najveći udeo u izvozu u Crnu Goru iz Srbije imala je mineralna i gazirana voda sa 2,2 odsto, ulje suncokreta sa 2,1 odsto udela u ukupnom izvozu, zatim električna energija sa dva odsto i cement sa 1,5 odsto. Među robom koja je najčešće nalazila put preko granice na-

šli su se i lekovi, bezalkoholna pića, brašno, pšenica, jogurt i cigarete.

S druge strane, kod izvoza Crne Gore u Srbiju u prošloj godini je dominirao izvoz električne energije sa 19,9 odsto, pre svega zbog veće kupovine struje od strane EPS-a zbog poplava koje su zadesile Srbiju u maju 2014. Ovo se vidi i po tome što je u prvoj polovini 2015. godine udeo električne energije u izvozu iz Crne Gore u Srbiju pao na 9,5 odsto.

Značajan udeo u crnogorskom izvozu u Srbiju imali su i lekovi koji sadrže antibiotike, sa učešćem od 7,6 odsto, vina sa 6,5 odsto, kao i svinjsko meso, aluminijum i ugalj.

Budući da se najveći deo trgovine između dve zemlje odnosi na poljoprivredne i prehrambene proizvode, za funkcionisanje robne razmene između Srbije i Crne Gore značajni su bilateralni sporazumi ministarstava poljoprivrede dveju zemalja, koji su potpisani u martu 2012. godine (Sporazum o saradnji u oblastima zdravstvene zaštite bilja i veterine i Sporazum o međusobnom priznavanju i prihvatanju dokaza o ispunjenosti propisanih uslova o hrani i hrani za životinje biljnog, mešovitog kombinovanog porekla). Takođe, ove zemlje su članice multilateralnog sporazuma o slobodnoj trgovini CEFTA od 2007. godine.

Prema podacima Privredne komore Srbije, privrednici obe zemlje ističu da značajan problem u njihovoj saradnji predstavlja nepostojanje direktnog platnog prometa. Između Srbije i Crne Gore platni promet se i dalje obavlja preko inokorespondentskih stranih banaka, što povećava troškove poslovanja. Tehnički, rešenje za ostvarenje direktnog platnog prometa je izvodljivo i ono podrazumeva da dve banke u Srbiji i Crnoj Gori zaključe bilateralni ugovor o otvaranju računa i da preko njih obavljaju plaćanje za svoje klijente. Komercijalne banke iz Beograda i Budve rade na uvođenju direktnog platnog prometa.

Strane direktne investicije

Značajan, ali još nedovoljno iskorišten oblik privredne saradnje su i investicije kompanija iz Srbije i Crne Gore. Ukupne investicije iz Sr-

bije u Crnu Goru su do 2013. godine iznosile oko 300 miliona evra.

Najznačajnije investicije kompanija iz Srbije u Crnoj Gori su:

- "Telekom Srbija" je 2007. godine dobio licencu na 15 godina i postao treći operator mobilne telefonije u Crnoj Gori, uz obavezu da u narednih sedam godina investira u Crnu Goru 120 miliona evra, a polovina tog iznosa uložena je u razvoj mreže mobilne telefonije i internet-tehnologije.
- „Delta Holding“ je za manje od tri godine u Crnoj Gori ukupno investirao 172 miliona evra i zaposlio 2.200 ljudi. U novembru 2007. godine otvorio je prva dva „Maksi“ supermarketa u Podgorici i Baru. Tržni centar „Delta siti“ u Podgorici, otvoren je 1. oktobra 2008. godine. Vrednost ove investicije iznosila je 60 miliona evra.
- „Tempo“ je otvorio u Nikšiću objekat vredan 3,5 miliona evra.
- Kompanije „Knjaz Miloš“ i „Imlek“ su u aprilu 2011. godine u industrijskoj zoni u Grblju u Kotoru otvorile poslovno-distributivni centar. Ovaj objekat je vredan 4,5 miliona evra.
- „Simpovranje“ je otvorio u Podgorici poslovnu zgradu i distributivni centar i prodajne objekte u Igalu u vrednosti od pet miliona evra.

U Crnoj Gori je registrovano više od 1.500 firmi čiji su osnivači pravna ili fizička lica iz Srbije.

U 2014. godini Srbija je bila na petom mestu po iznosu investicija u Crnu Goru sa 30,9 miliona evra, prema podacima Privredne komore Crne Gore. Najveći deo ulaganja, 17,7 miliona evra su investicije u preduzeća i banke po čemu je Srbija bila prva u Crnoj Gori. U nepokretnosti je uloženo 8,2 miliona evra, a u interkompanijski dug četiri miliona evra.

U prvih šest meseci ove godine Srbija je na trećem mestu po obimu investicija u Crnu Goru. Najveći investitori u Crnoj Gori u ovom periodu bili su iz Ruske Federacije sa 35 miliona evra, zatim Holandije sa 30 miliona evra i Srbije sa 16,8 miliona evra, od čega je četiri miliona evra uloženo u nekretnine.

Redovni ekonomski izveštaj Svetske banke za Jugoistočnu Evropu
"Oporavak privrednog rasta, rizici u porastu"

IZGLEDI ZA RAST DOBRI, POTREBNE STRUKTURNE REFORME

Očekuje se da će rast u šest zemalja Jugoistočne Evrope (JIE6) iznositi u proseku 1,8 odsto u 2015. godini, a najviši rast očekuje se u Crnoj Gori 3,4 odsto, dok se za Srbiju očekuje najmanji rast u regionu od 0,5 odsto. Iako zaostaju za regionom, Srbija i BiH se brže nego što je očekivano oporavljaju od poplava iz 2014. godine. U ovom izveštaju prognoze rasta za region su povećane u odnosu na procenu od 1,3 odsto iz januara ove godine, uglavnom zato što je domaća tražnja viša od očekivane.

Domaća tražnja je pokretač privrednog rasta u JIE6 u 2015. Privatne investicije rastu u celom regionu, pošto se oporavlja kreditni rast i više profita reinvestira. U svakoj od šest zemalja JIE privatne investicije su doprinele rastu, a povećavaju se i javne investicije, pošto se vlade okreću kapitalnim projektima. Podrška privrednom rastu su i niske cene energije i slabije valute.

Iako sa niže osnove, u proseku izvoz nastavlja da raste brže od uvoza. Izvoz robe očekuje se da raste za 2,9 procentnih poena u Srbiji i 1,3 procentna poena u Makedoniji. Izvoz u ove dve zemlje raste na krilima SDI u industriji (automobili i električne mašine) kao i domaće proizvodnje čelika i hrane.

Uprkos pozitivnom razvoju, sporo prilagođavanje održava strukturne probleme tržišta rada JIE6. Uprkos varijacijama među zemljama i sektorima, rigidnost realnih nadnica znači da su promene u zapošljavanju glavni kanal prilagođavanja tržišta rada šokovima. Troškovi sindikata podrili su konkurentnost i neformalno zapošljavanje je uobičajeno. Nezaposlenost se takođe blago smanjuje sa prosečnih 22,9 odsto u drugom kvartalu 2014. na 21,6 odsto u drugom kvartalu 2015. godine.

Srbija

Prema poslednjim projekcijama, realni rast BDP-a Srbije u drugom kvartalu 2015. u odnosu na drugi kvartal 2014. iznosio je jedan odsto. Glavni pokretač bila je industrija čija je realna vrednost povećana za 8,6 odsto u drugom kvartalu na godišnjem nivou. Nasuprot tome, ukupni rast nadole je povukla poljoprivreda koja je, pogođena sušom, smanjena 9,4 odsto na godišnjem nivou. Potrošnja je pod pritiskom zbog smanjenja penzija i plata u javnom sektoru. U drugom kvartalu potrošnja je smanjena 1,7 odsto u odnosu na isti period prošle godine, ali to je znatno manje od prethodno prognoziranog, pošto su plate u privatnom sektoru rasle tako kompenzujući smanjenje plata u javnom sektoru. Penzije, koje čine oko 30 odsto primanja domaćinstava, smanjene su nominalno za četiri odsto na godišnjem nivou tokom prvih pet meseci.

Investicije i izvoz su značajno povećani u drugom kvartalu na godišnjem nivou, 8,6 odsto i 8,7 odsto respektivno, odražavajući nisku bazu iz 2014. godine zbog poplava, ali i veću spoljnu tražnju. Istovremeno, državne investicije su smanjene za 7,5 odsto.

Deficit opšte države u prvih sedam meseci 2015. godine iznosio je jedan odsto godišnjeg BDP-a u odnosu na 2,9 odsto iz istog perioda prošle godine. Smanjenje deficita došlo je pre svega kao rezultat rasta prihoda (5,6 odsto nominalnog rasta na godišnjem nivou). PDV i akcize su pogurali ukupne prihode za jedan odsto. Ipak, rast ukupnih prihoda je pre svega došao iz velikog rasta neporeskih prihoda iz jednokratnih mera kao što su prihodi od državnih preduzeća i prodaja 4G licence. Uprkos tome, javni dug je povećan sa 71 odsto BDP-a sa kraja 2014. godine na



73 odsto BDP-a krajem jula 2015, delom zbog jačanja dolara u kom je denominovana trećina javnog duga.

Godišnji deficit za 2015. se očekuje da bude značajno manji od prethodno projektovanih 5,9 odsto BDP-a. Uzimajući u obzir rezultate u prvih sedam meseci, deficit na kraju 2015. godine mogao bi biti oko četiri odsto BDP-a. Jedan od glavnih izazova za uštede može biti odlaganje reformi finansijske pomoći državnim preduzećima uključujući politiku nedavanja garancija za likvidnost državnim preduzećima. S obzirom na to da je rešenje preostalih državnih preduzeća u portfoliju Agencije za privatizaciju delimično odloženo (17 preduzeća koja zapošljavaju 21.500 ljudi dobilo je jednogodišnje odlaganje završetka privatizacije), fiskalni rizici od finansiranja ovih preduzeća su porasli.

Pad stope nezaposlenosti sa 19,2 odsto u prvom kvartalu na 17,9 odsto u drugom kvartalu 2015. godine ukazuje na oporavak na tržištu rada. Broj zaposlenih je povećan za 2,9 odsto, uglavnom zbog otvaranja radnih mesta sa punim radnim vremenom, odnosno neformalno zapošljavanje je smanjeno za 1,7 odsto. Stopa zaposlenosti je dostigla 42,3 odsto, što je najviši nivo od drugog kvartala 2009. godine.

Eksterno prilagođavanje se nastavlja. Tekući deficit platnog bilansa je u prvoj polovini 2015. iznosio 728 miliona evra i bio je 30 odsto niži

nego u istom periodu 2014. godine. U ovom periodu izvoz i robe i usluga je rastao (5,8 odsto i 15 odsto respektivno). Popravili su se i neto transferi nakon što su doznake povećane za 12,9 odsto na godišnjem nivou.

Na finansijskom računu zabeležen je nastavak smanjenja neto stranih direktnih investicija u prvom polugodištu za 4,3 odsto. Ipak, SDI su skoro potpuno pokrivale deficit tekućeg računa.

Nakon kratkog oporavka rast kreditne aktivnosti je usporio, a krediti su povećani za 4,7 odsto tokom prvih sedam meseci u odnosu na isti period prošle godine (ne uzimajući u obzir kretanje kursa).

Kreditiranje privrede je bilo pozitivno, ali potpuno se odnosilo na državna preduzeća. Kreditiranje privatnih preduzeća je smanjeno za 4,2 odsto.

Očekuje se da će srpska privreda u 2015. ostvariti rast od 0,5 odsto, podržana inostranom tražnjom i oporavkom od poplava iz 2014. godine.

Osnovni scenario podrazumeva napredak u ključnim strukturnim i fiskalnim reformama. Najvažnije, očekuje se da Srbija privede kraju značajan portfolio preduzeća kojima upravlja Agencija za privatizaciju i nastavi sa dovodeњem na pravu meru javne administracije.

Ukoliko se reforme sprovedu uspešno, srpska ekonomija će rasti oko 1,5 odsto i 2,5 odsto u 2016. i 2017. godini, respektivno.

Crna Gora

Rast u prvoj polovini 2015. godine podržan je rastućom domaćom tražnjom i potrošnjom i investicijama. Pozitivne tendencije nastavljene su i u trećem kvartalu 2015. godine, a prognozira se da će rast u celoj 2015. godini biti 3,4 odsto s obzirom na to da počinje izgradnja dela auto-puta Bar - Boljare i da privatna potrošnja raste nakon solidne turističke sezone.

Privredna aktivnost i stope zaposlenosti su dostigle istorijske nivoe u Crnoj Gori, ali nezaposlenost od 18 odsto ostaje izazov, posebno kod ranjivih grupa.

Spoljne neravnoteže su se produbile u 2015. godini s obzirom na to da je uvoz povezan sa izgradnjom auto-puta, dok je izvoz hrane i električne energije pao.

Dok je fiskalni deficit smanjen na 1,4 odsto BDP-a u 2014. godini, troškovi izgradnje auto-puta (oko 23 odsto BDP-a tokom četiri godine) verovatno će povećati deficit na oko šest odsto BDP-a u 2015. uprkos stalnoj konsolidaciji.

U prvom kvartalu 2015. godine realni BDP je porastao za 3,2 odsto u odnosu na isti period prethodne godine, podržan domaćom tražnjom i nakon rasta u poslednjem kvartalu 2014. od 2,6 odsto. Lična potrošnja je porasla za 4,5 odsto, državna potrošnja za 3,6 odsto i investicije su porasle za 6,8 odsto respektivno. U isto vreme doprinos neto izvoza je ostao negativan, uprkos rastu izvoza od 6,3 odsto na godišnjem nivou, uglavnom na krilima turizma.

Povoljan razvoj nastavio se u drugom i na početku trećeg kvartala 2015. godine. Industrijska proizvodnja je u drugom kvartalu povećana za 12,8 odsto na godišnjem nivou i 33,6 odsto u julu zahvaljujući pre svega snažnoj proizvodnji lekova, nemetalnih minerala, aluminijuma i mašina i opreme. Istovremeno je značajno smanjena proizvodnja hrane.

Građevinska industrija je takođe ubrzala rast u drugom kvartalu sa rastom od 9,7 odsto u prvom polugodištu. Maloprodaja se nakon blagog pada u aprilu i maju oporavila u junu i julu sa godišnjim rastom od 3,8 odsto, pre svega zbog dobre turističke sezone. Rast broja i gostiju i noćenja u julu je dostigao 21,3 odsto i 28,6 od-

sto, respektivno.

Nakon deflacije tokom 2014. godine, inflacija u 2015. godini je pozitivna i održana rastom domaće tražnje. Potrošačke cene su povećane 1,9 odsto u junu i julu, godinu na godinu, nakon inflacije od 2,3 odsto u maju, ovo je najviša stopa u poslednje dve godine.

Crna Gora je nastavila i u 2015. godini da privlači značajne strane direktne investicije u sektor nekretnina. Ruski građani imaju najviše nekretnina među strancima. Neto SDI dostigle su 10,7 odsto BDP-a od juna 2014. do juna 2015. godine. Ipak, prilivi koji podižu dug ostali su visoki, vodeći daljem povećanju spoljnog duga, koji se procenjuje na 121 odsto BDP-a.

Fiskalna konsolidacija je ublažila ranjivost ekonomije u 2014. Fiskalni deficit je 2014. iznosio 1,4 odsto BDP-a zahvaljujući merama i na prihodnoj i na rashodnoj strani budžeta. Javni dug je usporio iako je na kraju 2014. godine dostigao 60,5 odsto BDP-a.

Ipak, visoki troškovi auto-puta će produbiti fiskalni deficit u periodu 2015-2018. godine. Planirani deficit u 2015. je 5,9 odsto BDP-a uprkos merama konsolidacije.

Zajedno sa rastom deficita raste i javni dug. U prvoj polovini 2015. godine nominalno je porastao za 22,2 procentna poena nakon emisije evroobveznica u vrednosti od 500 miliona evra i zajmom od 170 miliona evra od kineske Eksim banke. Javni dug je dostigao 70,8 odsto BDP-a, a 82,2 odsto uključujući garancije. Očekuje se da će javni dug narasti na 77 odsto BDP-a do 2018. godine. Otplata duga će se u 2015. i 2016. godini udvostručiti na skoro 16 odsto BDP-a s obzirom na dospeće visokih iznosa evroobveznica.

U julu 2015. godine Vlada je usvojila Smernice razvoja Crne Gore za 2015-2018. Ova strategija razvoja predlaže načine za dugoročni rast standarda usklađivanjem sa strategijom EU 2020. Turizam, energija, poljoprivreda, razvoj sela i prerađivačka industrija su naznačeni kao prioriteta u razvoju Crne Gore. Ukupna procenjena vrednost javnih i privatnih investicija tokom trogodišnjeg perioda iznosi 2,9 milijardi evra, ili blizu 81 odsto trenutnog BDP-a.



mBanking AIK Banke

Mobilno bankarstvo

- Android, iOS, Windows aplikacija

DOSTUPNO NA



DOSTUPNO NA



DOSTUPNO NA



- Dostupno 24 sata tokom svih 365 dana u godini
- Visok stepen bezbednosti
- Štedi vreme i novac

Kontakt centar: 011 785 99 99
www.aikbanka.rs

AIK  **Banka**
domaća i jaka

Velimir Mijušković, predsjednik PKCG

ZA VEĆU KONKURENTNOST POTREBNA INFRASTRUKTURA

Moramo imati jasnu strategiju ekonomskog razvoja i intenzivnije poslovno povezivanje unutar regiona, budući da smo male ekonomije koje su kompatibilne, i kroz saradnju imamo veće šanse da budemo konkurentni na globalnom tržištu

Tema Konferencije o ekonomiji Monetenegro 2015. je „Efikasnost pristupanja EU i unapređivanje regionalne konkurentnosti“. Šta su šanse, a šta problemi regionalnih ekonomija u pogledu konkurentnosti privreda?

Tema kojom se bavi Konferencija, a koja će biti razrađena kroz pojedinačne tematske panele, upravo je i postavljena tako da nam pruži jasniju i potpuniju sliku koje su to šanse pred nama i na koji način bismo ih mogli koristiti. Rekao bih da je tema regionalnog povezivanja posebno dobila na aktuelnosti nakon skupa održanog u Berlinu prethodne godine, budući da je tada jasno iznijeta spremnosti ekonomski i politički najznačajnijih zemalja Evropske unije da podrže procese jačanja Zapadnog Balkana kao povezanog ekonomskog prostora.

Činjenica je da se pred regionom nalazi šansa za postizanje konsenzusa po pitanju ekonomskih interesa. To je i razlog da, kao asocijacija posvećena ispunjenju zadataka ka stvaranju stabilnije privrede, atraktivnog poslovnog okruženja i uspostavljanju kvalitetnih poslovnih veza između naših ekonomija, Privredna komora sa partnerima pokreće dvodnevnu raspravu o šansama koje postoje ne samo na relaciji Crna Gora - Srbija, već ukupnog regiona. Za razvoj zemalja Zapadnog Balkana potrebne su stabilne investicije i to one koje mogu imati dugoročan uticaj na razvoj regije, kroz koje će

i međusobna, a i robna razmjena sa EU rasti. To svakako podrazumijeva ulaganja u infrastrukturu. Investicije u energetiku su posebno važne za dalji razvoj Crne Gore, jer je imperativ u što skorijem roku otpočeti sa korišćenjem raspoloživih resursa. Zbog toga je nužno što prije otpočeti gradnju drugog bloka Termoelektrane, kao i hidroelektrana, kako većih tako i manjih kapaciteta. To je velika šansa za Crnu Goru, jer ćemo time obezbijediti proizvodnju energije dovoljnu ne samo za zadovoljenje potreba industrijskog razvoja, već i za izvoz. Izvoz električne energije bi značajno mogao popraviti naš negativan spoljnotrgovinski bilans.

Pojedinačno, svaka od zemalja regiona je u ekonomskom smislu mala kao partner Evropskoj uniji, pa upravo otuda i dolazi snažan podstrek za povezivanje i prepoznatljivost Zapadnog Balkana kao jedinstvenog tržišta.

Ovaj region ima populaciju manju od 20 miliona stanovnika i relativno nizak nivo razvijenosti, sa ukupnim BDP-om manjim od 10 odsto deset najrazvijenijih zemalja Unije, odnosno ispod jedan odsto na nivou cjelokupne evropske zajednice.

Ovi podaci dovoljno govore da nam je potrebna snažna međunarodna podrška, kako bi se evidentne razlike ublažile. Naravno, ne smijemo planove o svom razvoju bazirati isključivo na međunarodnoj pomoći. Moramo imati jasnu strategiju ekonomskog razvoja i intenzivnije poslovno povezivanje unutar regiona, budući



da smo male ekonomije koje su kompatibilne, i kroz saradnju imamo veće šanse da budemo konkurentni na globalnom tržištu.

Kada je riječ o povećanju konkurentnosti naših pojedinačnih ekonomija, a samim tim i kompanija, nedostaju kvalitetna saobraćajna i komunalna infrastruktura. To jeste veliki i nerješiv problem za svaku pojedinačnu državu Zapadnog Balkana. Stoga, regionalna saobraćajna i energetska infrastruktura moraju biti u fokusu evropske politike proširenja. Stavljanje u fokus pažnje zemalja Zapadnog Balkana, od strane Evropske unije, rekao bih na tom planu već pokazuje rezultate.

Koji su najveći izazovi za ekonomije regiona, prije svega Crne Gore, u procesu pristupanja EU?

Ekonomski aspekt evropske integracije, odnosno posljedice po privredu i građane, posebno u određenim granama i određenim krajevima Crne Gore umnogome mogu zavisiti i od crnogorskih pregovaračkih pozicija. U smislu tranzicionih perioda, dobro iskustvo može biti Slovenije koja je, na početku pregovora, od

acquis-a u 29 poglavlja, tražila 22 tranziciona perioda i šest trajnih izuzeća, od čega najviše u poljoprivredi i životnoj sredini, dok je na kraju dobila 18 tranzicionih perioda i dva izuzeća. Pored vještine pregovaranja o tranzicionim periodima, kako bismo dobili više vremena za prilagođavanje, veoma su bitni i spremnost i znanje da na vrijeme uradimo ozbiljne analize uticaja zakonodavstva u određenim oblastima, kako bismo predvidjeli šta se može desiti i time izbjegli negativne efekte. Evropska komisija traži ubjedljive analize koje će pokazati da bi, bez produženja roka, prihvatanje acquis-a u određenoj oblasti moglo izazvati ozbiljne socijalne i/ili finansijske posljedice i toga moramo biti svjesni.

Da li je saradnja privrednika u regionu na zadovoljavajućem nivou? Da li unutar regiona postoje prepreke za trgovinu ili zajedničke poslovne poduhvate?

Preduzeća zemalja regiona sada imaju motiv, vrijeme, a ako se potrudu, i sredstva da stvore regionalne mini-korporacije bazirane na partnerskim odnosima koje će moći da



ostanu konkurentne na regionalnom tržištu i nakon ulaska u EU. U suprotnom, odgovor na pitanje mnogih preduzeća da li će dalji integracioni procesi dovesti u pitanje njihovu konkurentnost na samom lokalnom tržištu je - najvjerovatnije da hoće. Dakle, regionalno povezivanje preduzeća na partnerskim osnovama nameće se kao neophodnost u narednom periodu. Nakon prostog izbora o unaprjeđenju i širenju svoje poslovne aktivnosti van lokalnog tržišta, potrebno je naći metodologiju za pronalaženje pravih poslovnih partnera. U odabiru treba biti pažljiv i oprezan, ali pretjeranoj nepovjerljivosti u normalnim poslovnim relacijama više nema mjesta. Na Balkanu posluju preduzetnici koji se susreću sa sličnim izazovima i normalno je da se brzo i lako sporazumiju. Internet, specijalizovane baze podataka, učešće u privrednim delegacijama i poslovnim forumima koje privredne komore organizuju, kolektivno ili individualno učešće na regionalnim sajmovima dobre su metode da preduzeća prošire vidike i ostvare nove kontakte. Poseban akcenat na ovo pitanje stavljen je i Akcionim planom Komorskog investionog foruma koji su osnovale privredne komore ze-

malja Zapadnog Balkana uz podršku, prije svega, Privrednih komora Austrije i Njemačke.

Nelikvidnost preduzeća i otežan pristup kreditima je zajednički problem i Crne Gore i Srbije, ali i ostalih zemalja u regionu. Gdje vi vidite uzroke i moguća rješenja ovih problema?

Prilično visok stepen međusobnih dugovanja, koji je generator nelikvidnosti preduzeća, a koji je posebno povećan nakon izbijanja krize, sigurno je jedan od najvećih problema crnogorske privrede. Tome je doprinijela i činjenica da Zakon o privrednim društvima, koji se sada na sreću mijenja, određenim odredbama stvara mogućnost da oni koji duguju veoma jednostavno otvaraju nova preduzeća i stvaraju novi ciklus zaduženja.

Očekujem da će mogućnost dobrovoljnog finansijskog restrukturiranja, koja se nudi posebnim zakonom, pomoći makar da ovaj problem počne da se rješava na pravi način.

Kreditni koje nude ovdašnje banke su skupi, budući da je riječ o ponudi isključivo komercijalnih banaka. Uslovi pod kojima se nudi kapital našim privrednicima je izuzetno skup, što ugrožava njihov i razvoj i konkurentnost. Ovdje mislim i na visinu kamatnih stopa i kolaterale i potrebne garancije.

Da li bi investicije u infrastrukturu mogle biti zamajac privrednog rasta u Crnoj Gori, ali i u drugim zemljama regiona?

Investicije, kako one u infrastrukturu, tako i drugi veliki započeti projekti, u prvom redu u oblasti turizma, sigurno će biti pokretač privrednog rasta u našoj zemlji. Već sada, tokom pripremnih radova na izgradnji auto-puta Bar - Boljare uključene su crnogorske kompanije, kako iz građevinskog tako i iz drugih sektora. Uostalom, uvijek su veliki projekti i sistemi bili osnova razvoja malog i srednjeg biznisa koji se razvija bazirajući se na preradi ili slično osnovnog proizvoda velike kompanije. U tome vidim šansu koju Crna Gora ima, a vjerujem i da ćemo znati da je iskoristimo.



ŠPEDIČIJA
PETROVIĆ

DOO ZA ŠPEDIČIJU PROMET I USLUGE

Ul. Obala 13 Jula br.10, 85 000 Bar, Crna Gora

Tel: + 382 67 221 907, + 382 68 021 907, + 382 69 021 907

Fax: + 382 30 311 295

Aleksandar Vlahović, predsednik Saveza ekonomista Srbije

NE TREBA ŠTEDETI NA KAPITALNIM INVESTICIJAMA

Ako dugoročno želimo da izgradimo konkurentnu poziciju, tj. stabilan rast i razvoj, svim tržišnim učesnicima moramo ponuditi sigurnost ugovora, tržište bez monopola i zaštićenu svojinu

Šta je potrebno da se srpska ekonomija potpuno oporavi od svetske ekonomske krize?

Naša ekonomija mnogo više pati zbog inherentnih, autonomnih, strukturnih problema, nego zbog posledica svetske ekonomske krize. Ti problemi nisu bili jasno vidljivi do 2008. godine, jer su se „maskirali“ visokim prilivom inokapitala. Svetska ekonomska kriza je kristalno jasno ogolila suštinski problem Srbije, a to je nedovršena ekonomska tranzicija. Kriza je, svakako, imala uticaj na negativne makroekonomske trendove u Srbiji od 2008. godine do danas. To se pre svega ispoljavalo u značajno smanjenom prilivu direktnih stranih investicija, bilo da se radi o učešću stranih investitora u procesu privatizacije, greenfield investicijama ili, pak, neto kreditnom prilivu u bankarskom sektoru. Sa druge strane, pristup kreditnim izvorima ionako prezaduženim domaćim preduzećima je bitno otežan, te se i njihovo poslovanje u zoni gubitka odrazilo na sveukupna makrokretanja. Uslovima nagle kontrakcije investicionog priliva Vlada RS nije prilagodila svoju ekonomsku politiku. Umesto da rade na strukturnom prilagođavanju, poput baltičkih zemalja, sve vlade u prethodnom periodu, do ove godine, povećanjem javnog duga i dalje održavaju javnu potrošnju na nedopustivo visokom nivou. Pritom, izostaje anticiklična ekonomska, pre svega fiskalna politika,

a to se ogleda u niskom nivou kapitalnih investicija koji nije bio veći od tri odsto BDP-a. U 2014. godini stanje javnih finansija postaje alarmantno: javni dug prelazi 70 odsto BDP-a, a fiskalni deficit premašuje osam odsto BDP-a. Prvi put ozbiljno se pristupa kratkoročnoj fiskalnoj konsolidaciji, promovisanjem mera štednje (smanjenje plata i penzija). Danas je fiskalna pozicija zemlje značajno povoljnija. U prvih šest meseci deficiti su za skoro tri puta niži od planiranih. Međutim, fiskalna konsolidacija je samo pretpostavka, ali ne i po svojoj suštini reformska mera. Slede pravi izazovi, a to su strukturne reforme.

Za 2015. godinu se prognozira privredni rast od 0,5 do jedan odsto, zavisno od institucije koja daje projekcije. Da li mislite da je rast održiv i u narednim godinama i šta će biti glavni pokretači ekonomske aktivnosti? Koji će biti izazovi na unutrašnjem planu da se rast i ostvari?

Iako simboličan, rast od 0,5 do jedan odsto je značajan, pre svega u psihološkom smislu. Činjenica je da je na rast u ovoj godini dominantan uticaj imala povećana proizvodnja uglja i električne energije, kao i pokretanje proizvodnje u Železari u Smederevu. Ako se analizira ostatak srpske privrede, verovatno je aktivnost na istom nivou, ili pak i na nižem nego u prethodnoj godini. Nekoliko kritičnih fakto-



ra opredeljuje zadržavanje tendencije rasta BDP-a u narednim godinama. Najpre politički. Ova vlada dobija pohvale od stranih državnih i političkih lidera za hrabrost u sprovođenju ekonomskih reformi. Nešto umerenije pohvale stižu i od MMF i SB. To je dobro za imidž zemlje. Otuda je neobjašnjivo podgrevanje predizborne atmosfere. Veoma je važno da postoje redovni izborni ciklusi, tj. da svaka vlada ima pun četvorogodišnji mandat. Iskustvo nam govori da u predizornoj kampanji, da bi se postigli bolji izborni rezultati, država, tj. vlada počinje nemilice da troši i to devastira fiskalnu stabilnost. Izbori znače gubitak najmanje četiri meseca za reforme. Sa druge strane, ekonomski izazovi se odnose na spremnost i sposobnost Vlade da sprovede strukturne reforme. To znači da se departizuju i restrukturiraju javna preduzeća, zatim da se likvidiraju preduzeća koja godinama tavore zahvaljujući subvencijama iz budžeta. Podrazumeva se nastavak sprovođenja reforme penzijskog sistema, aktivnije promovisanje i fiskalno podsticanje raznih oblika dobrovoljnog penzionog

osiguranja. Takođe, javna administracija mora biti manja, efikasnija, ali i stručnija. Javna uprava ne može biti rezervoar za zapošljavanje zaslužnih partijskih kadrova. Ujedno, sve navedene oblasti, koje se moraju reformisati, jesu i ključni pokretači ekonomske aktivnosti u budućnosti.

Kakve opasnosti za srpsku ekonomiju, ali i ekonomije u regionu, dolaze spolja, sa evropskih i svetskih tržišta?

Sve što se dešava u svetu, a pogotovo u Evropskoj uniji, prenosi se i na njenu periferiju, tj. na Zapadni Balkan. Primer Srbije govori da se gotovo 85 odsto spoljnotrgovinske aktivnosti vezuje za zemlje Evropske unije i regiona. To važi i za nivo stranih investicija od 2000. do danas. Slična situacija je i u drugim zemljama-kandidatima za ulazak u EU. Dakle, kriza u EU i pogotovo u evrozoni se negativno prelijeva kod nas. Ne možemo očekivati značajniji iznos stranih investicija u takvim uslovima. Svakako da politička rasprava o drugačijem uređenju Evropske unije ne doprinosi pozitivno ambicio-



znim projekcijama rasta na našim prostorima. Nadalje, urušavanje funkcionisanja Šengenskog ugovora, kao posledica migracione krize, ugrožava temelje na kojima je EU stvorena. To nadalje može negativno uticati na, za sada, pozitivnu atmosferu podrške pristupanju EU.

Da li bi većom saradnjom i integracijom privrede na Zapadnom Balkanu mogle da steknu veću otpornost na eksterne šokove i da lakše izađu na inostrana tržišta, i da li uopšte postoji spremnost za veću ekonomsku saradnju u regionu?

Međusobna saradnja zemalja Zapadnog Balkana je prirodna i ima duboke istorijske korene. Sve ove zemlje, izuzev Albanije, bile su deo jedinstvenog ekonomskog prostora. Dovoljno je analizirati strukturu spoljnotrgovinskih tokova unutar regije i zaključiti da je ona posledica činjenice da smo, ne tako davno, bili deo jedne zajedničke države. Prostor za unapre-

đenje međusobne saradnje postoji. Čini mi se da tome mnogo više doprinose poslovni nego politički lideri. Politika mora da sledi potrebe poslovne zajednice, odnosno da uklanja barijere slobodnog protoka robe i kapitala.

Kako ocenjujete dosadašnje efekte fiskalne konsolidacije u Srbiji?

Nakon dve neuspešne fiskalne konsolidacije u kojima su iscrpljene mere koje imaju uticaj na prihodnu stranu budžeta, treća, prezentovana u poslednjem kvartalu prošle godine, zaista daje pozitivne efekte. Zapravo, tek u poslednjoj fiskalnoj konsolidaciji su suštinski primenjene mere štednje i prevashodno zbog toga je fiskalna pozicija Srbije danas neuporedivo bolja. Međutim, treba reći da je značajno niži deficit rezultat i neizvršenja kapitalnih investicija. U situaciji kada su strane direktne investicije manje od četiri odsto BDP-a (podsetiću da su SDI u 2006. i 2007. bile na nivou većem od 10 odsto BDP-a) ekonomisti opravdano upozoravaju da država mora sprovoditi anti-cikličnu tekuću ekonomsku politiku. To znači da kapitalne investicije ne mogu biti na istorijskom minimumu, već najmanje na planiranom nivou od tri odsto BDP-a. Štednja na kapitalnim investicijama za posledicu ima smanjenu ekonomsku aktivnost, koja, sledstveno, može ugroziti trenutno dobru fiskalnu poziciju.

Šta, po vašem mišljenju, treba najpre uraditi kako bi ambijent postao lakši i predvidljiviji za kompanije i kako bi se privukle direktne strane investicije?

Treba konačno završiti ekonomsku tranziciju, tj. sprovesti strukturne reforme. Investitore možemo samo u kratkom roku stimulisati fiskalnim olakšicama i drugim podsticajnim merama. Međutim, ako dugoročno želimo da izgradimo konkurentnu poziciju, tj. stabilan rast i razvoj, svim tržišnim učesnicima moramo ponuditi sigurnost ugovora, tržište bez monopola i zaštićenu svojinu. Za sve to je potrebna efikasna, departizovana državna i lokalna administracija, kao i suštinsko nezavisno i efikasno pravosuđe.

VICTORIAGROUP

Plasman proizvoda na **40** tržišta širom sveta / **300** poljoprivrednih kooperanata
40.000 farmera / **173** miliona evra prosečni godišnji izvoz u poslednje 3 godine
200 miliona evra investicija u poslednjih 10 godina / preko **1600** zaposlenih




SOJAPROTEIN


VICTORIAOIL


FERTIL


VICTORIALOGISTIC


SPLABORATORIJA


RIBOTEKS


VICTORIASTARCH


VICTORIAPHOSPHATE


LUKA
BAČKA PALANKA


VETERINARSKI
ZAVOD SUBOTICA

Saša Popović, predsjednik Saveza ekonomista Crne Gore

ENERGETIKA, TURIZAM I POLJOPRIVREDA

POKRETAČI CRNOGORSKE PRIVREDE

Vjerujem da će do kraja ove godine Crna Gora očuvati vodeću poziciju u pogledu ostvarenih stopa privrednog rasta. Što se tiče 2016. godine, biće to, vjerovatno, godina blagog kontinuiteta privrednog rasta, koji će gravitirati godišnjoj stopi od četiri odsto

Crna Gora u dosadašnjem toku 2015. bilježi solidan privredni rast. Šta su pokretači tog rasta i kakve su vaše prognoze ekonomskih kretanja za kraj 2015. i u 2016. godini?

Crna Gora u prva tri kvartala 2015. godine bilježi privredni rast koji je komparativno solidan. Dakle, u odnosu na ostale privrede regiona, Crna Gora je do sada ostvarila najveću stopu privrednog rasta. Prema procjenama Svjetske banke, prosječna stopa privrednog rasta u regionu Jugoistočne Evrope iznosi 1,8 odsto, dok je Crna Gora ostvarila vodećih 3,4 odsto. Procjene privrednog rasta za 2015. godinu su se kretale oko 2,6 odsto na godišnjem nivou. Izgleda da su bile pesimistične. Ali i pored toga, ostvarene stope privrednog rasta u našem regionu još uvijek ne nude pretpostavke za dugoročni optimizam. Nakon recesija koje smo doživjeli još uvijek postoji strah od neodrživosti privrednog rasta usljed mogućih internih i eksternih šokova. Iako su makroanalize često usmjerene na privredni rast, smatram da zemlje regiona, uključujući i Crnu Goru, moraju više da se bave problemima privrednog razvoja, shvaćenog kao set ozbiljnih strukturnih reformi, koji stoji kao veliki zadatak buduće ekonomske i socijalne politike zemalja regiona.

Pokretači rasta crnogorske privrede nesumljivo su energetika, turizam i poljoprivreda. U tom pogledu nema značajnih promjena na listi vode-

ćih generatora privrednog rasta zemlje. Očekujemo da se novim projektima u oblasti saobraćajne infrastrukture i saobraćaj, s pravom, nađe na ovoj listi.

Vjerujem da će do kraja ove godine Crna Gora očuvati vodeću poziciju u pogledu ostvarenih stopa privrednog rasta. Što se tiče 2016. godine, biće to, vjerovatno, godina blagog kontinuiteta privrednog rasta, koji će gravitirati godišnjoj stopi od četiri odsto.

Koji će biti najveći izazovi za crnogorsku ekonomiju?

Najveći izazovi za crnogorsku ekonomiju u narednom periodu biće isti oni koji su i ranije bili visoko pozicionirani na agendi ekonomske politike. Tu prije svega mislim na visok nivo nezaposlenosti i siromaštva. To su najveći izazovi globalne ekonomije, pa tako i malih ekonomija, poput crnogorske. Niska konkurentnost domaće privrede, koja se u krajnjem očitava u visokom deficitu tekućeg računa platnog bilansa zemlje, još je jedan problem za koji se mora tražiti adekvatno rješenje. Međutim, priroda ovog problema podrazumijeva da rezultati postaju vidljivi tek nakon dugoročnih napora, tako da imam utisak da će pitanje konkurentnosti domaće privrede još dugo vremena biti aktuelno.

Dosta ozbiljan problem predstavlja nelikvidnost realnog sektora, što dovodi do porasta rizika u sistemu, zatim tendencija rasta javnog duga, usporen priliv stanih investicija i slično.

Kao što se da primijetiti, ovi problemi Crne Gore ne razlikuju se značajno od problema zemalja u regionu. Po tome nismo specifični. Međutim, jedan ozbiljan cilj koji nameće sam život, a koji je Crna Gora sebi dodatno nametnula prokla-



movanjem ekološke države, otvorio je čitav niz zadataka koji se moraju ostvariti da bismo tu viziju pretočili u stvarnost. To je ono što Crnu Goru može učiniti posebnom, međutim, koliko vidim, nedostaju kapaciteti za kreiranje strateških rješenja.

Koliko privreda Crne Gore, ali i ostalih zemalja u regionu, zavisi od međunarodnih ekonomskih tokova i šta vidite kao najveće pretnje spolja za ekonomski rast i finansijsku stabilnost?

Međunarodni ekonomski tokovi efektiraju se kroz funkcionisanje koncepta integralnog tržišta, a to znači slobodan protok robe, usluga, rada, novca i kapitala. Ovaj koncept nudi odgovore na vaše pitanje. Kada, recimo, govorimo o protoku robe, neophodna je prije svega kvalitetna i moderna saobraćajna infrastruktura, kao predusov trgovinske, turističke i svake druge povezanosti. Naravno, ovdje se misli na sve vidove saobraćaja: drumski, pomorski, željeznički, vazdušni, ali i informacioni i energetski. Legislativa mora omogućiti da ovaj segment integralnog tržišta efikasno funkcioniše. Davno sam naišao na jednu divnu misao: „Saobraćaj stvara materijalnu promjenu na svom predmetu rada, u smislu njegove prostorne egzistencije.“

Mjera zavisnosti regionalnih ekonomija od međunarodnih ekonomskih tokova ogleda se u stepenu njihove integrisanosti u međunarodne tokove, što se, u krajem, svodi na stepen otvorenosti uma donosilaca odluka. To je dvosmjerni proces i ne prodazumijeva samo priliv i odliv robe ili novca, već i promjenu vlasničke strukture u privredi, prihvatanje međunarodnih standarda poslovanja, međunarodnih institucija, rejting-agencija i slično, što dovodi do dislociranja centara ekonomske moći.

Ekonomski rast najprije mogu ugroziti eventualna međunarodna politička nestabilnost, izostanak stranih direktnih i portfolio investicija, nepovoljni trendovi cijena glavnih izvoznih dobara na međunarodnim robnim tržištima, promjene u preferencijama međunarodnih turističkih tokova, povećanje oskudnosti neobnovljivijih prirodnih resursa i slično.

Na koji način približavanje EU utiče na ekonomiju CG?

Evropska unija je već na granicama Crne Gore. Pitanje je trenutka kada će i Crna Gora biti dio te velike ekonomske porodice. Proces pregovaranja otvorio je značajan broj pregovaračkih poglavlja, što je podrazumijevalo skrining postojećeg stanja u svim ekonomskim sektorima, formulaciju ciljeva i dizajniranje mapa puta za njihovo postizanje. Na taj način dobili smo realniju sliku stanja ekonomije. S druge strane, pregovarački proces angažovao je veliki broj domaćih stručnjaka i privrednika iz pojedinih oblasti koji su bili u prilici da se, u okviru svih nadležnosti, upoznaju sa polaznim osnovama, procedurama i targetima ekonomske politike EU u širem vremenskom horizontu.

Da li je, po vašem mišljenju, regionalna saradnja na zadovoljavajućem nivou i u kojim oblastima bi mogla biti unapređena?

Dvije su ravni ovog problema - jedna je međusobna saradnja zemalja regiona, a druga je njihov zajednički nastup ka trećim licima - institucijama, državama i regionima. Ne vidim značajniji zajednički promotivni nastup regiona ka međunarodnoj investicionoj javnosti, koji bi trebalo da predstavi ideje i projekte bazirne na prekograničnoj saradnji. Upravo ovakve konferencije, forumi i tzv. "putujuće investicione promocije" mogu biti značajan generator kreativne energije za veći stepen regionalne povezanosti.

Da li bi veliki infrastrukturni projekti mogli biti zamajac privrednog rasta u CG i Srbiji?

Naravno. Dobra infrastruktura ima multiplikativne efekte na čitavu privredu, a posebno na turizam, koji je jedna od prioritarnih oblasti budućeg razvoja Crne Gore. Ne mislim prevashodno na auto-put Bar - Boljare, već i na ulaganja u željezničku infrastrukturu, koja bi bila strateški oslonac za poslovanje Luke Bar i razvoj lučkog biznisa kod nas. Postoji čitav niz infrastrukturnih projekata u oblasti javnog saobraćaja, izgradnji žičara i telekomunikacija koji bi značajno uticali na dinamiziranje privredne aktivnosti i povećali budući nivo privrednog rasta Crne Gore.

Dr Radoje Žugić, ministar finansija CG

DINAMIČAN PRIVREDNI RAST CRNE GORE

Projekcije za predstojeći period, zasnovane na rezultatima u 2015. i očekivanim efektima započetog investicionog ciklusa, jesu da će Crna Gora ući u fazu dinamičnijeg rasta, odnosno da će realna stopa rasta BDP-a u 2016. biti 4,1 odsto, dok će prosječan rast u periodu od 2015. do 2018. iznositi 3,8 odsto

Kakve rezultate crnogorske ekonomije očekujete u ovoj i narednoj godini?

Prema našim procjenama, crnogorska ekonomija će u 2015. ostvariti realni rast BDP-a po stopi od 4,3 odsto. Ovome je doprinio uticaj niza faktora, prije svega nastavak i ubrzanje započetog investicionog ciklusa, a takođe su zabilježena izuzetno povoljna kretanja u turizmu, industriji i građevinarstvu.

Poboljšane procjene rasta naše ekonomije stižu i sa inostranih adresa. MMF-ove projekcije, po kojima će crnogorska privreda ove godine porasti 4,7 odsto, čak su optimističnije od domaćih. Svjetska banka, takođe, svrstava Crnu Goru u najbrže rastuće ekonomije u regionu, prognozirajući stopu rasta u 2015. od 3,4 odsto.

Projekcije za predstojeći period, zasnovane na rezultatima u 2015. i očekivanim efektima započetog investicionog ciklusa, jesu da će Crna Gora ući u fazu dinamičnijeg rasta, odnosno da će realna stopa rasta BDP-a u 2016. biti 4,1 odsto, dok će prosječan rast u periodu od 2015. do 2018. iznositi 3,8 odsto.

Koji su najveći izazovi, unutrašnji i spoljni, za ekonomiju?

Crna Gora ima veliki potencijal koji, nažalost, nije dovoljno i adekvatno iskorišćen. Ovakvo stanje ukazuje na nedostatak preduzetničkog potencijala i nedovoljnu konkurentnu snagu



naše ekonomije. Već započetim reformama, usmjerenim na jačanje konkurentnosti ekonomije (kroz unapređenje poslovnog ambijenta, finansijsku i institucionalnu podršku preduzetništvu, unapređenje radnog zakonodavstva, penzijskog, zdravstvenog i obrazovnog sistema), povećaće se produktivnost iz domaćih resursa i ojačati konkurentnost u pravcu uspostavljanja održivog ekonomskog rasta i razvoja.

Što se spoljnih „izazova“ tiče, i dalje se odnose na visok nivo osjetljivosti crnogorske ekonomije, kao male i otvorene, na kretanja u međunarodnoj privredi i značajnu zavisnost od priliva stranih ulaganja, u nedostatku domaćih izvora.

Kakve je rezultate dala fiskalna konsolidacija u Crnoj Gori?

Snažna fiskalna konsolidacija, uz istovremeno sprovođenje podsticajnih mjera, dala je vidljive rezultate u pogledu unapređenja stanja javnih finansija i stvaranja pretpostavki za ostvarivanje visokih stopa rasta i razvoja.

Naime, prihodi budžeta u prvih osam mjeseci 2015. iznosili su 840 miliona eura, što je

više za 2,2 odsto u odnosu na isti period 2014. Prihodi u 2014. ostvareni su u iznosu od cca. 1.350 miliona eura, što je 8,7 odsto više nego u 2013. i skoro 20 odsto više u odnosu na 2012.

Koliki su crna i siva ekonomija problem za Crnu Goru i koje mjere sprovodite za povećanje poreskih prihoda?

Ova vlada je, na samom početku svog mandata, označila smanjenje sive ekonomije kao prioritetan zadatak, ne prvenstveno radi unapređenja prihoda, već sa ciljem suzbijanja neformalne ekonomije koja, kao nelojalna konkurencija, podriiva i ugrožava realni sektor.

U prethodnom periodu smo inicirali izmjene i dopune regulatornog okvira u onim segmentima u kojima su postojale određene „nedorečenosti“ ili „praznine“ koje su, u praksi, bile zloupotrebljavane, kao i pooštavanje kaznene politike. Istovremeno su intenzivirane kontrole na terenu, koje je pratila i snažna medijska kampanja na nacionalnom nivou.

Visina javnog duga je problem za skoro sve zemlje regiona. Da li je moguće smanjiti javni dug bez ekonomskog rasta?

Jedini put do obezbjeđivanja održivosti javnog duga je brži i dinamičniji ekonomski rast. Prema analizama koje smo radili, realizacija investicije vrijedne 100 miliona eura imala bi pozitivan efekat na stopu rasta BDP-a Crne Gore od 1,7 do dva odsto. Budući da je BDP imenitelj visine zaduženosti, nivo javnog duga automatski opada u slučaju kada BDP raste, te je ekonomski rast jedini „lijek“ za smanjenje duga.

Na koji način se poreskom politikom može podstaći privredni rast i da li je taj instrument dovoljno iskorišćen u Crnoj Gori i regionu?

Fokus naše ekonomske politike usmjeren je ka fiskalnim instrumentima, usljed neemisionne funkcije Centralne banke i pasivne monetarne politike. U takvom okviru, fiskalna politika ima presudnu ulogu u kreiranju dugoročne stabilnosti. Imajući u vidu prethodno, aktivno se bavimo fiskalnom politikom koja, kroz proces konsolidacije prihodne i rashodne strane

budžeta i restrukturiranje kapitalnog budžeta prema dominantno razvojnim elementima, uz odgovarajuće podsticajne mjere, treba da doprinese ozdravljenju javnih finansija i dinamiziranju privrednog rasta.

U tom pravcu, kontinuirano sprovodimo reformu poreskog sistema koja podrazumijeva promjenu strukture oporezivanja, odnosno transfer ka porezima koji imaju niži negativan uticaj na ekonomski rast. Na ovaj način se, uz prateće podsticajne mjere i reforme u drugim oblastima, oslobađa potencijal za rast i stvaraju preduslovi za vođenje aktivnih sektorskih politika, kako bi se unaprijedila konkurentnost domaće ekonomije i povećao izvoz, što će imati pozitivan uticaj na platni bilans u razmjeni robe sa inostranstvom.

Generalno, fiskalna politika mora biti konkurentna, konzistentna i predvidiva.

Da li javne infrastrukturne investicije mogu biti pokretač privrednog rasta?

I te kako. Razvoj infrastrukture je preduslov rasta i razvoja, ali istovremeno i potreba uzrokovana postojanjem uskih grla razvoja, koje treba otkloniti kako bismo mogli brže razvijati određene djelatnosti i efikasnije iskoristiti potencijale, posebno one na sjeveru države. U Crnoj Gori je pokrenut snažan ciklus investicija, prvenstveno u sektorima turizma, energetike, saobraćaja, što će, u skoroj budućnosti, generisati izdašnije prihode i, posljedično, manji deficit, a time veći prostor za podršku novim razvojnim projektima.

Da li je rast kreditne aktivnosti ove godine dovoljan za ekonomski rast privrede i šta treba učiniti da se banke podstaknu da više kreditiraju poslovne projekte?

Sa našeg stanovišta, neophodan je još aktivniji pristup i snažnija podrška komercijalnih banaka projektima realnog sektora. Ovo iz razloga što niska kreditna aktivnost negativno utiče na likvidnost ukupne ekonomije i na mogućnost finansiranja potrošnje i investicija, a što indirektno povećava rizik neostvarivanja planiranih stopa rasta i budžetskih prihoda.

Dušan Vujović, ministar finansija Republike Srbije

KVALITETNIJE UPRAVLJANJE JAVNIM RESURSIMA

Najvažniji zadatak koji je pred nama jeste da se fokusiramo na primenu ključnih strukturnih reformi. Suočeni smo sa slabim administrativnim kapacitetima, mnogim pravnim i institucionalnim otporima koji, u rukama čvrsto ukorenjenih interesnih grupa – i među menadžerima i među radnicima – pokušavaju da uspore ili čak zaustave neophodno restrukturiranje i reformu državnih infrastrukturnih kompanija

Kakve rezultate srpske ekonomije očekujete u 2015. i 2016. godini?

MMF je korigovao projekcije rasta BDP-a sa -0,5 na 0,5 odsto sa dobrim izgledima da ostvareni rast u 2015. bude i veći. Na strani ponude očekujemo nove impulse u industrijskoj proizvodnji usled pokretanja druge visoke peći u Smederevu, rešavanje pitanja hemijskog kompleksa, oporavak proizvodnje uglja i struje, kao i rast prerađivačke industrije. Na strani tražnje beležimo viši nivo potrošnje u odnosu na ranije projekcije, kao i rast izvoza. Očekujemo da se cela putanja privrednog rasta u naredne dve godine podigne za pola ili ceo procentni poen, ali to ključno zavisi od uspešnog nastavka reformi.

Želimo da prelaskom na programsko budžetiranje, koje sve elemente budžeta posmatra kao projekte i programe, promenimo način planiranja svih budžetskih i posebno kapitalnih rashoda, kao i daleko veći stepen ostvarivanja postavljenih ciljeva razvoja. Ovo podrazumeva prelazak na alociranje budžetskih sredstava u odnosu na ostvarene merljive ishode (broj lečenih pacijenata, završenih studija, dobijenih diploma i matura itd.) i kvalitet rezultata (izlečenih pacijenata, stečenog znanja, novozapo-

slenih studenata).

Pokušavamo da objedinimo sve ključne elemente planiranja i realizacije kapitalnih rashoda po sektorima (infrastruktura, energija, poljoprivreda, školstvo i nauka, zdravstvo, socijala, itd.) i svim ministarstvima. Ali i po različitim izvorima finansiranja (sredstva iz budžeta, EU, međunarodnih finansijskih organizacija, bilateralnih izvora, komercijalnih banaka, privatnih izvora, itd.)

Očekujemo stabilne cene (inflacija 1–1,5 odsto) i stabilan kurs. Istovremeno ostvarujemo znatno poboljšanu fiskalnu poziciju. Posle devet meseci deficit republičkog budžeta je manji od 35 milijardi dinara ili svega 1,17 odsto procenjenog BDP. To Srbiju svrstava među lidere u Evropi.

Šta će biti najveći izazovi za ekonomiju u narednom periodu?

Još prilikom koncipiranja programa reformi oktobra prošle godine znali smo da će strukturne reforme biti najteže i da će teškoće kumulirati otprilike u ovo vreme. Do sada smo pripremali strategije reforme i akcione planove. Sada prolazimo kroz izazove primene programa. Najvažniji zadatak koji je pred nama jeste da se fokusiramo na primenu ključnih strukturnih reformi. Suočeni smo sa slabim administrativnim kapacitetima, mnogim pravnim i institucionalnim otporima koji, u rukama čvrsto ukorenjenih interesnih grupa – i među menadžerima i među radnicima – pokušavaju da uspore ili čak da zaustave neophodno restrukturiranje i reformu državnih infrastrukturnih kompanija. Nevoljno smo pristali da produžimo rokove za privatizaciju i gašenje državnih i kompanija u restrukturiranju, ali oče-



kujemo da će u većini slučajeva ono biti završeno pre novopostavljenih rokova (kraj 2015. za najveći broj njih i kraj 2016). Takođe, očekujemo da će programi restrukturiranja za najveće infrastrukturne kompanije (električna energija, gas, telekomunikacije, železnica, plovni putevi itd.) biti uskoro finalizovani i primenjeni bez odlaganja. Ostajemo odlučni u svojoj nameri da zaustavimo državnu pomoć za njih i striktno se pridržavamo pravila EU. Reforma javnog sektora, uključujući i njegovu racionalizaciju, biće stvarni test naše posvećenosti reformama. To će biti i jasna demonstracija

sposobnosti Vlade da primeni ista reformska pravila na svim poljima (u sektoru preduzeća i građana). Nedostaju nam odgovarajući sistemi podsticaja, merenja uspeha i delegiranja autoriteta koji bi omogućili stvarnu reformu javne administracije i javnog sektora u celini. Danas, ministri i menadžeri u javnim preduzećima doživljavaju reforme i merenje uspešnosti kao nešto što ih ograničava u delanju. To se mora promeniti pre nego što nastavimo sa stvarnim reformama u javnom sektoru. Uvođenje programskog (i merljivog) budžetiranja bez zadržke je, po mom mišljenju, najbolji na-



čin da uvedemo nove šeme podsticaja, poboljšamo efikasnost budžetskog procesa i kvalitet upravljanja javnim resursima.

Da li ste zadovoljni rezultatima fiskalne konsolidacije i koje mere će Ministarstvo i Vlada sprovesti na smanjenju javnog duga u narednoj godini?

Srbija je dobila pohvale za dosadašnje ekonomske reforme i jasnu poruku da postaje sigurna zemlja za investiranje.

Pokazatelj te podrške je novi četvorogodišnji program finansijske podrške Svetske banke u iznosu od 2,2 milijarde dolara. Ovaj program uključuje sveobuhvatne mere finansijske i savetodavne podrške koji će pomoći Srbiji da ostvari dinamičniji privredni rast, privuče strane investicije, poveća konkurentnost privrede i razvija privatni sektor, nastavi fiskalnu konsolidaciju, uspešno okonča proces privatizacije, sprovede reformu javnog sektora i stvori efikasniju državu. Ovim će se istovremeno ispuniti uslovi za punopravno članstvo u EU.

Koji uslovi treba da se ispune da eventualno povećanje plata u javnom sektoru i penzija ne ugrozi fiskalnu stabilnost?

Odluka da se od MMF-a traži povećanje plata i penzija već je doneta. Trenutno radimo na pronalaženju fiskalnog prostora koji će to omogućiti bez ugrožavanja održivosti trogodišnjeg programa i pune fiskalne konsolidacije. Očekujemo da će tokom treće revizije ovog programa, polovinom novembra, biti poznati svi detalji.

Kakvi su rezultati u smanjenju sive ekonomije i koje mere nameravate da sprovedete u daljem povećanju poreskih prihoda?

Diskusije u okviru napora da se definiše nacionalni program za suzbijanje sive ekonomije pokazale su da država ne može sama da unapređuje poresku disciplinu bez aktivnog uključivanja privatnih subjekata i svih građana. Drugim rečima, potrebno je podizati svest građana o neophodnosti fiskalne discipline. Iskustva u svetu pokazuju da se to može raditi na više načina. Jedan je angažovanje svih građana tako što će tražiti da im se izdaju fiskalni računi. Drugi je nagrađivanje dobrog poreskog ponašanja kroz, na primer, formiranje tzv. bele liste kompanija koje u potpunosti poštuju svoje poreske obaveze, ili davanje popusta kompanijama i pojedincima koji svoje poreske obaveze izmiruju pre zakonskog roka.

Program pretpostavlja izradu i drugih strateških dokumenata koji se odnose na reformu javne uprave i transformaciju Poreske uprave, unapređeni inspekcijski nadzor koji će obezbediti unapređenje poslovnog ambijenta i privlačenja stranih investicija. Komplementarne aktivnosti odnose se na donošenje Zakona o naknadama kojim će se uvesti više reda i predvidljivosti u poresko okruženje sa kojim se investitori neposredno susreću na lokalnom nivou. Cilj nam je da motivišemo lokalne nivoe vlasti da se ponašaju racionalno, u određivanju nivoa i načina plaćanja naknada i tako doprinesu ekonomskom interesu stanovnika i cele zemlje.

Istovremeno očekujemo da će modernizacija poreske administracije i primena najbolje prakse u svetu značajno podići nivo poreske discipline i dobrovoljnog plaćanja poreza. Mislim da postoji prostor za bitnije proširenje poreske baze, kako broja subjekata tako i broja oporezovanih transakcija. Koristićemo sve metode za koje se zna da daju rezultat: od onlajn povezivanja fiskalnih kasa za male poreske obveznike do savremenih metoda poreske kontrole poslovnih knjiga i transakcija velikih poreskih obveznika.

TELENOR.

RAZLIKA JE U MREŽI.

KVALITET MREŽE KAKAV ZASLUŽUJEŠ

Kontinuirano unaprijeđujemo našu mrežu kako bismo pružili besprekorno korisničko iskustvo.

MREŽA KOJOJ MOŽEŠ DA VJERUJEŠ

Pouzdana i bezbjedna za svaku vrstu komunikacije.

BRZO SURFOVANJE - GDJE GOD DA SE NALAZIŠ

Pokrivamo cijelu Crnu Goru brzim internetom.

Ivan Brajović, ministar saobraćaja i pomorstva Crne Gore

INFRASTRUKTURNE INVESTICIJE ZA PRIVREDNI RAST REGIONA

Regionalni karakter investicionih prioriteta za svaku zemlju Zapadnog Balkana je od presudnog značaja i predstavlja vodilju za formiranje jedinstvenih nacionalnih lista prioriternih projekata (Single project pipeline), koje odobravaju nacionalni investicioni komiteti, kao najviša instanca u svakoj zemlji regiona, a kojima predsjedavaju premijeri.

Šta za region znači projekat Glavne saobraćajne mreže za Zapadni Balkan u okviru Transevropske transportne mreže?

Godinu nakon Berlinskog samita o Zapadnom Balkanu, šefovi vlada Crne Gore, Albanije, Bosne i Hercegovine, Kosova, Makedonije i Srbije, kao i Hrvatske, Slovenije, te predstavnici Evropske komisije i Evropske službe za vanjske poslove, međunarodnih finansijskih institucija, prošlogodišnjeg domaćina - Njemačke, kao i budućih domaćina - Francuske i Italije, sastali su se u Beču 27. avgusta 2015. godine, na drugom sastanku na najvišem nivou posvećenom Zapadnom Balkanu, u okviru „Berlinskog procesa“.

Krovni dokument politike djelovanja Evropske unije prema zemljama Zapadnog Balkana je Memorandum o razumijevanju za razvoj osnovne regionalne transportne mreže u jugoistočnoj Evropi, koji su vlade Crne Gore, Albanije, BiH, Hrvatske, Makedonije, Srbije i Kosova, potpisale još u junu 2004. godine u Luksemburgu.

Regionalni karakter investicionih prioriteta za svaku zemlju Zapadnog Balkana je od presudnog značaja i predstavlja vodilju za formiranje jedinstvenih nacionalnih lista prioriternih projekata (Single project pipeline), koju odobravaju nacionalni investicioni komiteti, kao najviša instanca u svakoj zemlji regiona, a kojima predsjedavaju premijeri.

U komunikaciji sa Evropskom komisijom i rele-

vantnim institucijama, apostrofirano je da “saobraćaj predstavlja preduslov” za povezivanje zemalja i funkcionisanje ekonomija, te je ranije uspostavljena Sveobuhvatna mreža Zapadnog Balkana, koja je kroz anekse ušla u proširenu Transevropsku transportnu mrežu, kroz Berlinski proces fokusirana na Glavnu mrežu regiona Zapadnog Balkana i proširena preko tri ključna koridora (od novoimenovanih devet, kroz reviziju TEN-T politike), a to su: Mediteranski, Rajna – Dunav i Orijent – Istok – Mediteran.

Zemlje Zapadnog Balkana su pozvane da podrže i svojim aktivnostima doprinesu radu na budućem Sporazumu o saobraćajnoj zajednici za region Zapadnog Balkana, koji bi bio sukcesor Memoranduma o razumijevanju, a po ugledu na Sporazum koji već funkcioniše u oblasti energetike.

Koji se zajednički regionalni projekti izgradnje saobraćajne infrastrukture u kojima učestvuje Crna Gora planiraju u narednom periodu?

U komunikaciji sa Evropskom komisijom, prilikom definisanja Glavne mreže u regionu, zemlje Zapadnog Balkana su se rukovodile smjernicama i predočenom metodologijom uspostavljanja Glavne mreže na teritoriji EU (Glavna transevropska saobraćajna mreža TEN-T), kao i zahtijevanim tehničkim standardima. Principi kojima je definisan pristup za određivanje Glavne mreže EU i prioriternih projekata na njoj, jesu povezivanje prijestonica EU, glavnih privrednih centara i većih luka.

Predlog za uspostavljanje Glavne (Core) saobraćajne mreže preko teritorije Crne Gore je još u ranoj fazi naišao na pozitivne komentare od strane Evropske komisije, te je zaključno sa ovogodišnjim bečkim samitom predsjednika vlada zapadnobalkanske šestorke, konačno i



zaokružen, a odnosi se na: SEETO putni pravac 4: autoput Bar-Boljare (granica sa Republikom Srbijom); SEETO putni pravac 1: jadransko-jonski koridor (primorska varijanta, odnosno trasa brze saobraćajnice duž crnogorskog primorja), odnosno veza sa Republikom Hrvatskom i Republikom Albanijom; SEETO željeznički pravac 4: pruga Bar-Vrbnica (granica sa Republikom Srbijom); SEETO željeznički pravac 2: pruga Podgorica-Tirana (veza sa Republikom Albanijom); Luka Bar i aerodrom Podgorica.

Projekti u okviru putnih ruta 1 i 4 (1-granica sa Republikom Hrvatskom – granica sa Republikom Albanijom, te 4 - luka Bar - granica sa Republikom Srbijom) i željezničkih ruta 2 i 4 (2-pruga koja povezuje Podgoricu i Tiranu; 4-luka Bar – Podgorica – granica sa Republikom Srbijom), biće apsolutni prioritet u narednom periodu.

Infrastrukturni projekti u rangu auto-puteva/brzih saobraćajnica i pruga su izuzetno zahtjevne i skupe investicije i kretaće se u rangu od par milijardi eura i u Crnoj Gori, ali je nezahval-

no licitirati cifrom bez pripremljenih “zrelih” projekata. Ovom prilikom želim da istaknem da je, na primjer, za željezničku rutu 4 urađen jedan zavidan nivo studijske i projektne dokumentacije, pa se procjena potrebnih investicija kreće u rangu od oko 250 miliona eura.

U susret bečkom samitu, kroz zajednički rad sa Evropskom komisijom, pripremljena je Lista prethodno identifikovanih projekata na indikativnom proširenju Glavne transevropske saobraćajne mreže (TEN-T) na region Zapadnog Balkana, na kojoj su se našli predlozi i projekti od interesa za Crnu Goru. Kada je u pitanju Mediteranski koridor, uključili smo predlog za puteve za izradu studije izvodljivosti, idejnog i glavnog projekta i radove za trasu granica sa Hrvatskom – Bar - granica sa Albanijom – Lezhe - granica sa Grčkom (kroz Crnu Goru to je ruta 1); kada je u pitanju koridor Orijent (Bliski istok) – istočni Mediteran, zatim, predloge za puteve za trasu Bar - Beograd, izrada idejnog, glavnog projekta i radovi za dionicu Mateševo - Andrijevića i izrada idejnog i glavnog projekta za dionicu obilaznice oko Podgorice, dok predlog za željeznice uključuje trasu Bar – Vrbnica - Beograd i radove na unaprjeđenju postojeće željezničke pruge Bar - Vrbnica (u prvom redu na zamjenu signalno-sigurnosne opreme i rehabilitaciju određenog broja mostova, tunela). Vremenski horizont do 2030. godine, predstavlja odrednicu do kada bi trebalo da bude izgrađena Glavna saobraćajna mreža u regionu Zapadnog Balkana, koja će ga pozicionirati u okviru Transevropske transportne mreže (TEN-T), a time nam zajedno sa EU omogućiti bolje globalno pozicioniranje.

U kom dijelu će te projekte podržati EU iz svojih fondova?

Ukazujući na cilj uspostavljanja Glavne saobraćajne mreže u regionu (Core Network) do 2030. godine, poruke evropskih komesara za proširenje i susjedsku politiku i saobraćaj su se odnosile na potrebu obostrane posvećenosti EU i zemalja Zapadnog Balkana, pri čemu treba insistirati na mreži saobraćajnica koja će biti najefikasnija i koju je realno moguće izgra-



ditu. Govoreći o finansijskom aspektu i podršci iz fondova EU, ukazano je na potrebu istraživanja svih mogućih izvora finansiranja, kao i na značaj izrade kredibilnih sektorskih planova (Single projects pipeline), koje su ključne i za EU i za potencijalne investitore. Tu je u nekom srednjem roku najavljena finansijska podrška od milijardu eura od strane fondova EU, sa mogućnošću daljih ulaganja ukoliko se budu pripremali kvalitetni i zreli projekti, koji će zadovoljavati potrebne preduslove za kofinansiranje.

Na bečkom Samitu zapadnobalkanske šestorke, EK i zemlje Zapadnog Balkana su se saglasile o listi šest investicionih projekata za saobraćajnu infrastrukturu koji odražavaju glavne prioritete i neophodnu zrelost za brzu implementaciju, što je i predloženo da se uvrsti u IPA 2015 višekorisnički program. Oni obuhvataju intermodalni terminal u Beogradu, dva putna projekta (interkonekcije) BiH i Hrvatske i tri željeznička projekta (interkonekcije) Crna Gora – Srbija, Makedonija, Kosovo i Srbija, i Makedonija i Srbija. Vrijednost ovih projekata iznosi

oko 340 miliona eura, od čega će grantovi iz EU fondova iznositi oko 150 miliona eura.

Koji su rokovi za gradnju auto-puta Bar - Boljare?

Ugovorom o projektovanju i izgradnji auto-puta Bar - Boljare, dionica Smokovac – Uvač - Mateševo, koji je potpisan sa kineskom kompanijom China Road and Bridge Corporation (CRBC), definisan je rok od 48 mjeseci za projektovanje i izgradnju, počev od 11. maja 2015. godine, a nakon što su ispunjeni preduslovi u skladu sa potklauzulom 8.1 Ugovora.

Realizacija projekta autoputa Bar - Boljare ima strateški značaj za čitav region, jer će auto-put Bar - Boljare povezati Crnu Goru, od jadranske obale, preko glavnog grada Podgorice do granice sa Srbijom i dalje preko auto-puta Požega - Beograd sa TEN - T koridorom X do Bugarske, Rumunije i centralne Evrope. Autoput Bar - Boljare će takođe povezivati luke na Jadranu sa lukama na Dunavu (Koridor VII i Koridor X) i dalje sa cijelom mrežom panevropskih koridora, doprinoseći pritom da potrebe regiona budu efikasnije zadovoljene. To će ujedno biti i najkraća veza Mađarske i Rumunije preko Srbije i Crne Gore sa južnom Italijom, Albanijom i Grčkom, što će značajno uticati na političku i ekonomsku stabilnost čitavog regiona, doprinoseći značajnom privlačenju robnih i saobraćajnih tokova kao generatoru novog privrednog rasta.

U kojoj mjeri infrastrukturni saobraćajni projekti mogu doprinijeti ekonomskom rastu i zapošljavanju građana?

Transportna opservatorija jugoistočne Evrope (SEETO) je procijenila da bi realizacija prioriternih projekata koštala 7,7 milijardi eura. Nalazi elaborata koji je sačinio Bečki institut za međunarodne ekonomske studije (WIIW) pokazuju da takav sveobuhvatni paket investicija u infrastrukturu može dovesti do dodatnog stimulansa rasta do jednog procentnog poena godišnje u zemljama regiona u periodu od 15 godina. U regionu bi se moglo otvoriti nekih 200.000 novih radnih mjesta.

Život je pun
uspona i padova.



Mi smo uz Vas u
različitim životnim
situacijama.

Svakoga dana donosite nove odluke i pravite različite planove. Zbog toga je važno da uz Vas bude partner na koga možete da se oslonite, koji će Vas razumeti i Vašim idejama dodati nijanse koje ih čine autentičnim i prepoznatljivim. Oslonite se na snagu najveće bankarske grupacije u regionu - UniCredit.

Kontakt centar: 011 3777 888
www.unicreditbank.rs

Dobrodošli
UniCredit
Leasing

Dobrodošli
UniCredit Bank

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

CILJ JE DA POSTANEMO DEO EVROPSKOG TRANSPORTNOG SISTEMA

Koridor 10 i Koridor 11 se grade punom parom i to će biti naše transportne „žile kucavice“ koje će nas neminovno uvezati sa evropskim putevima i trajno zacrtati na mapi investitora. Cilj nam je da nas više ne zaobilaze

Koji projekti u izgradnji saobraćajne infrastrukture su u toku i koji su planovi za 2016. godinu?

Najznačajnija vest za saobraćajnu infrastrukturu u 2016. godini je završetak Koridora 10 i svi naporu se ulažu da se to i ostvari. Uskoro će početi radovi na deonici Srpska Kuća – Levo-soje, što je poslednja deonica koja nije imala zaključen ugovor na Koridoru 10. Radiće ga domaće kompanije – Ratko Mitrović i Srbija-autoput, a ugovorena vrednost radova je 33 miliona evra. Cilj nam je da što više uposlamo domaću operativu i stalno ih pozivamo da se aktivno, udružene bore za poslove izgradnje srpskih puteva.

Poslednjih sedam godina se već gradi ostatak Koridora 10 kao nastavak evropskog puta E-75. Potpisivanjem ugovora za poslednju ne-ugovorenu deonicu, posao konačno privodimo kraju. Trenutno je u izgradnji 161 km auto-puta na ovom koridoru (87 km na istoku i 74 km na jugu).

Na koridorima u Srbiji se nikada nije brže radilo kao u prethodnih godinu dana. Građevinska sezona traje oko 140 dana zbog čega se kratko vreme mora nadoknaditi radom u tri smene, jer posla ima mnogo. Prošle i ove godine u Srbiji se gradi deset puta više puteva, a Ministarstvo je već potrošilo 60 odsto plani-

ranog budžeta za ovogodišnje projekte koji su ubrzani da bi se nadoknadila nasleđena više-godišnja kašnjenja.

Plan razvoja železničkog, drumskog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji od 2015. do 2020. godine, određen je ciljem ekonomskog i društvenog razvoja Republike Srbije i usklađivanjem sa transportnom politikom Evropske unije.

U železničkoj infrastrukturi u toku je deset projekata modernizacije ili izgradnje pruga, dok je u planu otpočinjanje još sedam projekata.

U svim vidovima saobraćaja u toku su i nastaviće se aktivnosti na podizanju bezbednosti saobraćaja.

Sledeće godine očekuje nas i početak izgradnje intermodalnog terminala u Batajnici vrednosti oko 20 miliona evra.

Koliki je značaj infrastrukturnih investicija za privredni rast i razvoj?

Srbija gradi da bi se priključila evropskim transportnim koridorima. Cilj Srbije je da postane deo velikog evropskog transportnog sistema. Svi naši naporu u izgradnji puteva kreću se u tom pravcu. Koridor 10 i Koridor 11 se grade punom parom i to će biti naše transportne „žile kucavice“ koje će nas neminovno



uvezati sa evropskim putevima i trajno zacrtati na mapi investitora. Cilj nam je da nas više ne zaobilaze. Ove godine biće obnovljeno oko 150 kilometara puta, na šta će biti potrošeno 60 miliona evra. U ukupnoj rehabilitaciji puteva u Srbiji u planu je obnova 1.100 kilometara. Imajući u vidu da transportni sektor EU direktno zapošljava oko 10 miliona ljudi, što je 4,5 odsto ukupnog broja zaposlenih i ostvaruje 4,6 odsto BDP, da proizvođači transportne opreme obezbeđuju dodatnih 1,7 odsto BDP i 1,5 miliona radnih mesta, konkretni efekti od uključivanja putnih pravaca Srbije i Zapadnog Balkana u evropske transportne koridore jesu poboljšani kvalitet i smanjeni troškovi transportnih usluga, koji imaju značajan uticaj na konkurentnost kompanija, ekonomski razvoj i

kvalitet života. To je upravo ono što investitori traže kada biraju zemlju za ulaganje.

Koji su najvažniji regionalni infrastrukturni projekti od značaja za Srbiju dogovoreni na samitu u Beču i šta će oni značiti za razvoj regiona? O kolikom iznosu investicija je reč?

Putni pravac Niš – Priština – Drač, Ruta 7 (dužina 384 km), kao jedan od glavnih istok-zapad putnih koridora kroz Srbiju, povezuje ne samo Niš i Prištinu, već predstavlja i glavnu vezu sa Koridorom IV (koja uglavnom prolazi kroz Bugarsku i Rumuniju) i Koridora X sa Rutom 6 (Skoplje - Priština) i Rutom 2b (Sarajevo – Podgorica - Vlor). Ova deonica auto-puta E-80 pripada Transevropskoj mreži auto-puteva / TEM/, a takođe je deo transportnog Koridora



X (logranak Xc).

Od ukupne približne dužine od 384 km, 234 km je izgrađeno na nivou auto-puta (pun profil) do sada, što predstavlja 61odsto dužine, sa procenjenim ulaganjem od oko 1,8 milijardi evra samo u poslednjoj deceniji. Što se tiče dela ovog puta koji je u nadležnosti Beograda (deonica Niš - Merdare, 77 km) urađena je prethodna studija opravdanosti sa generalnim projektom u okviru koga je analizirano više opcija. Od analiziranih opcija za trasu na ovom pravcu kao najbolja opcija pokazala se trasa: Niš – Merošina – Prokuplje – Pločnik – Kuršumljia - Merdare.

Kakvi su planovi Ministarstva za podsticanje građevinske industrije u narednom periodu?

Ove godine najvažniji zadatak bila je primena Zakona o planiranju i izgradnji, sledeće je to

primena Zakona o ozakonjenju. Oba ova zakona su od suštinske važnosti za građevinarstvo ako želimo da povećamo učešće ove grane na oko šest odsto BDP-a Srbije.

Problem bespravne gradnje postoji nekoliko decenija, ali je naročito eskalirao devedesetih godina prošlog veka, kada se beleži masovna bespravna gradnja, koja je uzrokovana velikim prilivom stanovništva sa ratom zahvaćenih područja, nedostatkom svake vrste kontrole nad bespravnom gradnjom, ali i nepostojanjem planske dokumentacije koja bi omogućila legalnu gradnju. Novi zakon o ozakonjenju, čije se usvajanje očekuje u oktobru, omogućiće građanima Srbije da nelegalno podignute objekte po jednostavnoj proceduri i uz minimalan trošak upišu kao zakonite. Takvih je 1,4 miliona objekata u Srbiji i sa tim konačno moramo da se izborimo. To je 30 odsto ukupnog broja izgrađenih zdanja. Takvo stanje je neodrživo, crta mora da se povuče i zato smo pripremili novi zakon o ozakonjenju. Ali, za razliku od dosadašnjih, ovaj zakon će omogućiti svima da brzo, lako i jeftino ozakone imovinu. Kakvi su efekti Zakona o planiranju i izgradnji? Zakon o planiranju i izgradnji je zaživeo u prvih šest meseci od početka primene i njegovi efekti su vidljivi i ranije nego što se očekivalo. Na osnovu najnovijih podataka Republičkog zavoda za statistiku, broj izdatih građevinskih dozvola u prvih šest meseci 2015. je najveći od 2009. godine budući da je u ovom periodu izdata ukupno 2.161 građevinska dozvola. U junu 2015. izdato je skoro 40 odsto građevinskih dozvola više u odnosu na jun prošle godine. Kako protiče vreme, primena zakona je sve bolja, što govore rezultati da je, na primer, samo u julu izdato tri puta više dozvola (606), u odnosu na prvi mesec primene Zakona, mart, kada su izdate 202 dozvole po objedinjenoj proceduri brzog izdavanja ovog dokumenta. Najjači efekti primene novog zakona očekuju se početkom sledeće godine kada će početi izdavanje elektronskih građevinskih dozvola, čime će se početak gradnje u Srbiji znatno pojednostaviti, što je do sada bila jedna od najvećih zamerki investitora u Srbiji.

AGROKOR

Agrokor koncern je najuspešnija kompanija za proizvodnju hrane i pića kao i maloprodaju prehrambenih proizvoda u Adria regiji, a ujedno je jedna od vodećih u svojoj delatnosti i na tržištima srednje i istočne Evrope.

Svojom uspešnom, jasno definisanom dugogodišnjom strategijom i vizijom, prepoznavanjem i predviđanjem globalnih trendova i tržišnih kretanja kao i znanjima i veštinama svog menadžmenta, Agrokor je osigurao svoje mesto i na globalnom tržištu.



Najuspešnija kompanija u regionu

Snežana Radović, generalni direktor, Generalni direktorat za evropske poslove Ministarstva vanjskih poslova i evropskih integracija Crne Gore

REGIONALNI PROJEKTI IZ EVROPSKIH FONDOVA

Sam proces pristupanja je veliki izazov za crnogorsko društvo. On traži brojna prilagođavanja i promjene koje crnogorska administracija mora sprovesti jednako kvalitetno kao i administracije velikih evropskih država. Naravno, veoma je važno shvatiti da ti izazovi doprinose snaženju naših unutrašnjih potencijala

Crna Gora je već otvorila polovinu poglavlja u pregovorima o članstvu u EU. Kakva su vaša iskustva u tom procesu? Koje je uslove neophodno ispuniti da se otvore poglavlja?

Crna Gora je otvorila 20 poglavlja što je, imajući u vidu da pregovaramo nešto više od tri godine, odličan rezultat. Kad je riječ o uslovima koje je neophodno ispuniti da bi se otvorili pregovori u konkretnim oblastima, oni se razlikuju od poglavlja do poglavlja. Tako npr. u određenim oblastima je potrebno donijeti potrebne propise, strategije, akcione planove ili zakonska akta. U nekim drugim je neophodno uspostaviti nove institucije ili formirati specifične organizacione jedinice, obučiti kadar i sl.

Crna Gora je ostvarila dobre rezultate u usvajanju zakona usklađenih sa EU. Kako napreduje primjena tih zakona i formiranje institucija na kojima EU insistira?

Proces pristupanja EU se odvija u više povezanih faza. Tako smo u prvoj bili usmjereni na usklađivanje domaćih propisa s pravnom tekovinom EU, gdje smo ostvarili veoma dobre rezultate donošenjem važnih strategijskih dokumenata, značajnih zakona i podzakonskih akata. Posebno se možemo pohvaliti donošenjem preko četrdeset reformskih zakona u oblasti vladavine prava, koji predstavljaju osnovu za jačanje pravosuđa, unapređenje temeljnih prava i borbu protiv korupcije i organizovanog kriminala. U drugoj fazi, akcent

stavljamo na formiranje novih i jačanje postojećih institucija, kao i na stalnu obuku kadra za primjenu evropskih propisa i ispunjavanje obaveza koje će doći kao posljedica članstva.

Ono što je bitno jeste da primjena propisa i djelovanje institucija već sad daju rezultate koji imaju pozitivne efekte na svakodnevni život građana u mnogim oblastima života.

Gdje su najveći izazovi za Crnu Goru u ovom procesu?

Sam proces pristupanja je veliki izazov za crnogorsko društvo. On traži brojna prilagođavanja i promjene koje crnogorska administracija mora sprovesti jednako kvalitetno kao i administracije velikih evropskih država. Naravno, veoma je važno shvatiti da ti izazovi doprinose snaženju naših unutrašnjih potencijala, te predstavljaju dobru pripremu za obaveze i, posebno, mogućnosti koje će nam biti na raspolaganju kad postanemo punopravna članica EU.

Tako je usklađivanje domaćih propisa s evropskim posebno izazovno u 27. poglavlju Životna sredina koje sadrži trećinu pravne tekovine EU. Takođe, za nas su, zbog novog pristupa u pregovaračkom procesu, dinamike i veoma kompleksnih zahtjeva, izuzetno izazovna i poglavlja 23 i 24 koja se odnose na vladavinu prava. To su poglavlja u kojima smo dobili 83 privremena mjerila na čijem ispunjavanju u kontinuitetu radimo.

Takođe, jedan od izazova pregovaračkog procesa se odnosi na potrebu obezbjeđenja finansijskih sredstava za sprovođenje reformi. Prema iskustvima država iz ranijih proširenja očekujemo da će najveća finansijska izdavanja biti potrebna u poglavljima 27. Životna sredina i 12. Bezbjednost hrane, veterinarstvo i fitosanitarni nadzor gdje je potrebno izgraditi postrojenja za prečišćavanje otpadnih voda, monitoring kvaliteta vazduha,

obezbijediti sredstva za ispunjavanje zahtjeva i standarda EU koji se odnose na proizvodnju i preradu hrane i dr.

Da li, prema vašem mišljenju, zemlje regiona dovoljno saraduju u procesu pristupanja EU? Gdje bi se ta saradnja mogla unaprediti?

Države regiona su posljednjih godina intenzivirale saradnju, posebno u kontekstu pristupanja EU što nam je svima zajednički cilj. Potpisani su brojni sporazumi o saradnji u oblasti evropske integracije, a u kontinuitetu se održavaju regionalni forumi, konferencije i sastanci na kojima razmjenjujemo iskustva iz procesa i razmatramo mogućnosti za konkretizaciju saradnje u oblastima od zajedničkog interesa.

Podijeljeno znanje i iskustvo, kao i rad na realizaciji zajedničkih prioriteta doprinose da obaveze iz zahtjevne evropske agende sprovodimo brže i kvalitetnije. Iz tog razloga je Crna Gora, kao država koja je najviše napredovala u procesu pristupanja EU, svoje znanje i iskustvo iz pregovora stavila na raspolaganje i kolegama iz drugih država regiona. Vjerujem da će ono koristiti svima, a da će saradnja koju smo uspostavili osnažiti evropsku perspektivu cijelog regiona.

Da li su zemlje regiona spremne da sprovedu dogovore iz Berlinskog procesa i sa Bečkog samita i zajednički sprovedu prije svega infrastrukturne projekte? U kojoj mjeri se tu mogu osloniti na EU fondove?

Berlinski proces je poslužio kao dobar dodatni impuls već ukorijenjenoj saradnji država regiona, dok je namjera EU da finansijski podrži razvoj infrastrukture u regionu konkretizovana Bečkim samitom. Činjenica da je EU s oko 200 miliona eura iz prepristupnih fondova već u 2015. podržala sprovođenje 10 važnih infrastrukturnih projekata u regionu Zapadnog Balkana dovoljno govori o spremnosti EU da finansijski podrži jačanje infrastrukturne povezanosti regiona. Zajednički cilj EU i država regiona je da se bespovratnim sredstvima iz fondova EU multiplikativno djeluje na investicije u infrastrukturu i mobilišu dodatna sredstva iz nacionalnih budžeta i kreditnih zaduženja kod



međunarodnih finansijskih institucija. Tako će npr, pored 200 miliona eura iz fondova EU, u projekte koji su odobreni na Bečkom samitu, biti uloženo i dodatnih 400 miliona eura iz ostalih izvora finansiranja.

Zbog toga je važno u narednom periodu intenzivirati saradnju država regiona u cilju pripreme zajedničkih projekata koji bi unaprijedili infrastrukturnu povezanost. U ovoj oblasti Crna Gora i ostale države se značajno oslanjaju na podršku EU, prije svega na podršku Zapadnobalkanskog investicijskog okvira, kako bi spremnim projektima mogli aplicirati za podršku EU u narednom periodu.

Koji su najvažniji projekti za Crnu Goru dogovoreni u Beču?

Crna Gora je uspjela kandidovati i dobiti odobrenje za finansiranje dva projekta.

Prvi projekt se odnosi na interkonekciju prenosnih sistema Crne Gore, Srbije i Bosne i Hercegovine 400kV dalekovodom, kojim će se smanjiti zagušenja koja se pojavljuju u ovoj oblasti. Ukupna vrijednost ovog projekta je 127 miliona eura, od čega će realizaciju projekta na teritoriji Crne Gore Evropska unija podržati sa 25 miliona eura. Drugi projekt obuhvata signalizaciju i rekonstrukciju mostova na željezničkoj pruzi Bar - Vrbnica ukupne vrijednosti 40 miliona eura, od čega će 20 miliona eura biti iskorišteno za realizaciju projekta na teritoriji Crna Gore.

Prof. dr Tanja Mišćević, šef Pregovaračkog tima za vođenje pregovora o pristupanju Republike Srbije Evropskoj uniji

FOKUS JE NA VLADAVINI PRAVA

Srbija je u procesu evropskih integracija najznačajniju finansijsku podršku dobila i još uvek dobija iz Evropske unije. Jedan od izazova ubuduće može biti i kako da u državnoj upravi zadržimo ljude koji su stručni za korišćenje fondova

Kada se može očekivati otvaranje pregovora i koja poglavlja će biti prva otvorena? Za otvaranje kojih poglavlja je Srbija spremna?

Imajući u vidu poslednje poruke iz Evropske unije, ali i iz evropskih prestonica, postoje realni izgledi da Srbija, do kraja godine, otvori Poglavlje 35, u okviru koga se prati proces normalizacije odnosa Beograda i Prištine. Ujedno, očekujemo i konsenzus u vezi sa otvaranjem Poglavlja 32 – finansijska kontrola, koje je spremno od avgusta prošle godine.

U kojim sektorima je ostalo najviše posla u usklađivanju zakona sa evropskim direktivama?

Proces usklađivanja zakonodavstva Srbije sa pravnim tekovinama Evropske unije traje već nešto duže od jedne decenije i za to vreme je urađen veliki posao. Preciznu procenu i ocenu stanja ćemo svakako imati po dobijanju svih izveštaja sa skrininga, tj. analitičkog pregleda usklađenosti zakonodavstva Srbije sa pravom EU. Ti dokumenti će poslužiti kao naše smernice za budući rad i reforme.

Poglavlja poput zaštite životne sredine, energetike, poljoprivrede, transporta, industrije i kohezivne politike, zbog obima pravnih tekovina, broja standarda koje treba uspostaviti i reformi koje iziskuju velike finansijske troškove, spadaju u najizazovnija, ali istovremeno i potencijalno najznačajnija za razvoj države. Neophodno je strateški promišljati i znati kako

će Srbija da izgleda i deset i dvadeset godina od sada. Važno je i da izračunamo koliko će nas to koštati, na koji način će se finansirati, ali i da napravimo realističan plan koji ne mora podrazumevati da ćemo sve završiti do članstva Srbije u EU.

U kojim oblastima, prema ocenama EU, Srbija treba da sprovede reforme kako bi dostigla EU standarde?

U nekim oblastima smo odmakli više, negde ima još mnogo posla, ali svakako se moramo potpuno uskladiti u svim segmentima i politikama.

U ovom trenutku, fokus Evropske komisije je, potpuno logično, na poglavljima 23 i 24, koja nazivamo vladavinom prava. Evropska komisija je dala pozitivno mišljenje o nacrtima akcionih planova za ova dva poglavlja kojim su definisane mere i rokovi za reforme koje Srbija namerava da preduzme u oblasti pravosuđa, osnovnih prava i borbe protiv korupcije, odnosno pravde, slobode i bezbednosti u cilju usklađivanja sa EU. Takođe, nikako ne zaboravljamo značaj koji ima proces dijaloga o normalizaciji između Beograda i Prištine, kao potpuno nova, specifična oblast bez *acquis-a* ali sa značajem za pristupanje kao politički proces.

Jedna od čestih zamerki Evropske komisije bila je slaba primena usvojenih zakona.

Kako u EU ocenjuju, da li ima napretka u ovoj oblasti?

Upravo tako – mi imamo dobre zakone, ali je implementacija često bila slaba strana. U fazi kada se otvore pregovori o članstvu, u bilo kom od poglavlja, Evropsku uniju zanima sprovođenje zakona. Dakle, mere se praksa,

uspešnost njihove primene, odnosno konkretni rezultati svega onoga što je predviđeno, a ne broj usvojenih zakona. Mi već sada pokušavamo napredak i u implementaciji, ali on se svakako mora povećavati daljim tokom pregovora.

Koliko je Srbija efikasna u povlačenju i korišćenju pretpristupnih fondova? Gde su najveći problemi?

Srbija je u procesu evropskih integracija najznačajniju finansijsku podršku dobila i još uvek dobija iz Evropske unije. Kroz Instrument pretpristupne pomoći, Srbija je za projekte namenjene reformi državne uprave, razvoju ljudskih resursa, zaštite životne sredine i energetike, konkurentnosti, vladavine prava, civilnog društva, medija i druge ugovorila više od 95 odsto sredstava koja su joj bila na raspolaganju. To je dovoljan pokazatelj uspešnosti. Srbija je uspevala dobro da koristi i novac iz Okvirnog programa 7 za inovacije (FP7), koji je namenjen i državama članicama.

U prilog navedenom govori i podatak da je Srbija u martu prošle godine dobila akreditaciju za samostalno korišćenje fondova EU, odnosno za decentralizovani sistem upravljanja fondovima. To znači da institucije u Srbiji imaju nadležnost za planiranje i pravdanje trošenja sredstava EU.

Problemi sa kojima se suočavamo u ovoj oblasti su najčešće način funkcionisanja lokalnih samouprava, brzina u komunikaciji, proces izdavanja dozvola i na rešavanju tih pitanja se intenzivno radi. Jedan od izazova ubuduće može biti i kako da u državnoj upravi zadržimo ljude koju su stručni za korišćenje fondova.

Da li problem izbeglica sa Bliskog istoka može da udalji Srbiju i ceo region od ulaska u EU?

Nalaženje rešenja za problem izbeglica je trenutno jedan od aktuelnih izazova za čitav evropski kontinent, kako zbog povećanog broja ljudi koji stižu iz ratom zahvaćenih područja Azije, tako i zbog predstojeće zime koja



je na pragu. Evropa još nije uspevala da pronade zajedničko rešenje. Shvatam da države članice razumeju dubinu krize pred kojom se nalazi Unija i da će pokušati da nađu rešenje. Što se Srbije tiče, želimo da učestvujemo u nalaženju tog rešenja, spremni da prihvatimo deo tereta u preuzimanju obaveze u tom rešenju. Veoma dobro smo razumeli da je ovo problem Evrope, ne samo EU i da ga čitava Evropa – i članice i one koje to žele da postanu, moraju rešavati zajedno.

Da li zemlje regiona koje su kandidati mogu saradnjom da povećaju šanse za ulazak u EU, na koji način i u kojim oblastima?

Svakako – razmenom znanja i iskustva, pa i zajedničkim projektima i maksimalnim iskorišćavanjem postojećih kapaciteta. Tu mislim na transportne mreže, energetiku, trgovinu, poljoprivredu, zaštitu životne sredine, nauku, istraživanje i razvoj. To su gotovo sve oblasti koje su pokrivene poglavljima o kojima se pregovara sa EU i u okviru kojih možemo saradivati ne samo zbog pregovora, već zbog našeg boljeg života. Sa glavnim pregovaračem i Pregovaračkim timom Crne Gore imamo uspostavljenu odličnu saradnju. Verujem da će pregovori doprineti većoj iskorišćenosti potencijala za saradnju u regionu, kao i da će naši susedi biti veoma uspešni u pregovorima sa EU.





**PREDSTAVNICI
BIZNISA
CRNE GORE
I SRBIJE**

Tomislav Čelebić, predsjednik Čelebić grupe

NAJBOLJE JE ULAGANJE U ZNANJE

Ono na čemu u perspektivi treba raditi jeste jačanje kadrovskeg potencijala, izrada infrastrukture, a pod time mislim na puteve, ali i željeznicu i aerodrome. Potrebno je da shvatimo da bez znanja ne može biti ozbiljnijeg napretka

Ekonomska kriza je teško pogodila građevinsku industriju. Kako je vaša kompanija prebrodila ovaj težak period?

Ekonomska kriza je prouzrokovala smanjenje kapitalnih investicija u državi, smanjenje kako stranih, tako i domaćih investicija. Jednom riječju, desilo se smanjenje potrošnje na globalnom nivou. Naravno da je sve ovo i te kako uticalo na rast i razvoj građevinskog sektora.

Kako bismo prebrodili težak period, dužnost svih nas u ovom poslu jeste da predvidimo i prepoznamo potencijalne probleme i shodno tome pripremimo adekvatne inicijative za rješavanje različitih aktuelnih problema.

Jedan od djelotvornih mehanizama odbrane svakako jeste disperzija kapitala i mi se ponašamo kao investicioni sistem već duži niz godina i preusmjeravamo sopstvene investicije u projekte za koje mislimo da su profitabilni i imaju siguran povrat uloženi sredstava.

Ovakvi potezi su prevashodno važni u cilju očuvanja kvalitetnih kadrova koji jesu najvažniji resurs u svim firmama koje posluju u okviru Čelebić sistema. Pored toga, kriza je iznijansirala važnost timskog rada, dobre organizacije unutar kompanije, ulaganja u znanje i usavršavanje, kao i važnost posveće-

nosti, radne etike i korporativne kulture. Važno je naglasiti i značaj kvalitetnog planiranja u biznisu, upravljanja troškovima i efikasnosti u radu kao bitnih preduslova kvalitetnog investiranja i realizacije investicije.

Šta su najveći problemi trenutno za građevinski sektor u Crnoj Gori?

Zbir većeg broja manjih prepreka i zastoja u poslovanju čini ukupno veliku barijeru u građevinskom sektoru. Odgovorom na prethodno pitanje sam dotakao najznačajnije izazove sa kojima se suočio i suočava građevinski sektor, a ako se tome dodaju usporena administracija, nedostatak planske dokumentacije, inertnost u poslovanju, neizostavni rizici u realizaciji investicije, prolongiranje i odugovlačenje kao i nelojalna konkurencija, onda je jasno da ne postoji jedan dominantni problem u ovoj grani biznisa, već niz manjih barijera koje na svakodnevnom nivou usporavaju operativnost i efikasnost i prolongiraju realizaciju investicija.

Da li javne investicije u infrastrukturu mogu da pokrenu privredu?

Mogu, i te kako. Ukoliko kapitalne infrastrukturne projekte realizuju domaće kompanije, benefiti mogu biti višestruki i za državu i za

izvođača. Pod ovim se podrazumijeva i upošljavanje što većeg broja domaćih kadrova. Ukoliko ipak te investicije budu realizovale strane kompanije, benefiti će biti znatno manji. Ozbiljnost jedne države se, prije svega, mjeri brojem i uspjehom domaćih kompanija. Mišljenja sam da akcenat treba da bude na jačanju domaćih kompanija koje će kroz partnerstva sa referentnim stranim kompanijama izrasti u respektabilne domaće sisteme i nosioce privrednog razvoja.

Kako ocjenjujete uslove poslovanja u Crnoj Gori i gdje vidite najviše prostora za unapređenje poslovnog ambijenta?

Crna Gora je prepoznata kao destinacija koja već godinama stvara kvalitetne preduslove za dovođenje stranih investitora uz ukupno jačanje privrednog ambijenta. Shodno tome donijet je niz zakonskih rješenja koja uključuju poreske ali i druge olakšice za strane investitore. Intenzivno se radi na poboljšanju i jačanju bezbjednosne i političke stabilnosti, a pridruživanje NATO-u bi konačno poslalo jasnu poruku svim zainteresovanim investitorima da su njihova ulaganja u našu državu bezbjedna.

Ono na čemu u perspektivi treba raditi jeste jačanje kadrovskog potencijala, izrada infrastrukture, a pod time mislim na puteve ali i željeznicu i aerodrome. Potrebno je da shvatimo da bez znanja ne može biti ozbiljnijeg napretka. Ulaganje u znanje je najsigurnije uloženi novac sa najbržim povratom!

Prema vašoj ocjeni, da li je saradnja privrednika Srbije i Crne Gore i uopšte unutar regiona na zadovoljavajućem nivou? Da li postoje prepreke prilikom trgovine ili investiranja, i koje?

Nije. Sve što se desilo na prostoru bivše Jugoslavije u posljednjih 25 godina ostavilo je duboki trag, nažalost u negativnom smislu. Kao rezultat, danas imamo nestabilnu političku situaciju, zatvaranje granica i uvođenje različitih mjera zaštite.

Ekonomija je u suštini igra brojki. Konkretno,



ako poslujete na tržištu od 20 miliona ljudi, vi nešto značite i možete se smatrati konkurentnim, ali ako ste na tržištu od milion ili dva miliona stanovnika, onda ste mali i nekonkurentni. Ne mogu da kažem da nema izuzetaka, ali ih je vrlo malo.

Činjenica je da, dok se mi bavimo sporednim stvarima, evropski giganti s lakoćom osvajaju naše prostore. Ekonomija velikog obima i jeftin novac, najnovija tehnološka dostignuća, povlastice i benefiti koje dobijaju od svojih država, uz druge činioce, stvaraju prednosti protiv kojih se veoma teško boriti u ovim vremenima.

Šta je, prema vašem mišljenju, najvažnije učiniti kako bi se povećala konkurentnost crnogorske privrede?

Najvažniji preduslovi povećanja konkurentnosti crnogorske privrede jesu: ulaganje u znanje, reforma školstva i konstantno usavršavanje kadrova; realizacija najvažnijih infrastrukturnih projekata; jačanje konkurentnosti u bankarskom sektoru; poboljšavanje administrativnih kapaciteta i zakonske regulative, kao i brižljivo planiranje na svim nivoima.

Miodrag Kostić, predsednik MK grupe

PRIVATIZACIJA ZEMLJIŠTA I INVESTICIJE ZA BOLJI AGRAR

Ukoliko želimo da ozbiljno profitiramo od poljoprivrede, neophodno je da se krene u hrabrije reforme i privatizuje poljoprivredno zemljište koje se nalazi u državnoj svojini. Neophodne su i značajne investicije u sisteme navodnjavanja, logistiku i mrežu transporta

Stalno se ističe da je poljoprivreda šansa Srbije. Da li se slažete s tim i šta je potrebno uraditi da se taj potencijal realizuje?

Kada je reč o poljoprivredi, Srbija ima potencijal za bar pet do deset puta veću proizvodnju nego što je potrebno za potrošnju našeg stanovništva. Ukoliko želimo da ozbiljno profitiramo od poljoprivrede, neophodno je da se krene u hrabrije reforme i privatizuje poljoprivredno zemljište koje se nalazi u državnoj svojini. Neophodne su i značajne investicije u sisteme navodnjavanja, logistiku i mrežu transporta, ali i u edukaciju kadrova, tehnologiju i infrastrukturu. Razvoj poljoprivrede u Srbiji treba usmeriti na modernizaciju i promenu proizvodne strukture u pravcu veće tržišne orijentacije i poboljšanje ukupne efikasnosti agrara.

Šta država treba da učini da podstakne preduzetništvo i privatne poslovne poduhvate?

Potrebno je da radimo na ostvarenju ekonomski održivog modela razvoja domaće privrede. Neophodno je dovršiti započete reforme, stvoriti stručne kadrove u skladu sa potrebama privrede, smanjiti kamatu na kredite i pospešiti subvencije za pokretanje biznisa.

Nudili ste se da preuzmete upravljanje nad nekim javnim preduzećem. Šta vidite kao

najveći problem i izvor neefikasnosti javnih preduzeća?

Najveći problem javnih preduzeća jeste predimenzionirani aparat, koji je nasleđen iz ranijeg perioda. Tu mislim na veliki broj zaposlenih i malu produktivnost, kao i tehnološku zastarelost. Rukovodstvo i menadžment javnih preduzeća nisu bili birani na osnovu stručnosti, znanja i iskustva ljudi. Sve je to potrebno promeniti, zaokrenuti i modernizovati u pravcu stvaranja odgovornih, uspešnih i konkurentnih kompanija.

Kako ocenjujete uslove poslovanja u Srbiji i regionu i gde su najveći problemi?

Smatram da postoje određeni pomaci, ali isto tako očekujem nastavak rada i zajedničkog angažovanja Vlade i privrede na kreiranju još boljih uslova poslovanja. Jedan od najvećih problema u poslovanju i privredi uopšte već duže vreme jeste velika i loša administracija. Pored toga, resursi u svakoj grani privrede treba da budu stavljani u ruke onima koji njima znaju da upravljaju. Predvidljivost u poslovanju, efikasnost poreskog sistema, smanjenje nameta i dobro obrazovanje kadrova, neki su od preduslova za povećanje likvidnosti u privredi i stvaranje boljeg poslovnog ambijenta. Ekonomsku i političku stabilnost očekuju domaći privrednici, ali i svaki strani investitor.



Zato je dobro što je naša Vlada odlučna u njenom očuvanju, ali i u tome da ne odustaje od teških mera u cilju ozdravljenja srpske ekonomije i privlačenja novih investicija.

Kakva je saradnja privrednika u regionu? Da li postoje prepreke ili barijere koje otežavaju trgovinu i investiranje između zemalja regiona?

Smatram da je saradnja privrednika u regionu za nijansu bolja nego u prethodnom periodu, ali još uvek je nedovoljno razvijena. Sektor hrane i pića u regionu jeste nedovoljno vrednovan, ali i ocenjen kao sektor sa velikim potencijalom rasta. Upravo zato neophodno je pospešiti regionalnu saradnju kroz kapitalna povezivanja i strateška partnerstva, kroz dodatna ulaganja u obrazovanje, prenošenje i deljenje znanja i istraživanja. Prepreke i barijere najviše se osele pri uvozu i izvozu naših proizvoda i stoga je ključno usaglasiti domaće propise sa EU kako bismo izbegli situaciju da neki proizvodi ne mogu da se uvezu u Srbiju

jer naše zakonodavstvo poznaje vrste proizvoda kojih u zakonodavstvu EU nema.

Da li udruživanjem regionalne kompanije mogu da se odupru konkurenciji iz EU? Kakvo je raspoloženje privrednika u okruženju prema čvršćoj poslovnoj saradnji ili integracijama?

Gledajući pojedinačno, tržišta u regionu su veoma mala. Regionalne alijanse su neminovnost i kanal koji nam može omogućiti da na velikim tržištima budemo glavni igrači i samim tim da velikim inostranim kompanijama budemo dostojna konkurencija. Bez združivanja snaga, kvaliteta i iskustva, drugi veliki igrači će nas pregaziti. Velike kompanije u regionu uveliko razmišljaju o ovoj temi – na skupu u Portorožu izneta je ideja o stvaranju brenda „Adria Balkan“. Kao privrednici, svi smo orijentisani ka većem profitu, a ne možemo ga ostvariti ukoliko pojedinačno nastupamo. MK Group otvorena je da nastavi pregovore u pravcu realizacije krovnog regionalnog brenda.

Gabor Bekefi, potpredsednik Saveta stranih investitora i direktor Karlsberg Srbija

UBRZATI STRUKTURNE REFORME I BOLJE SPROVODITI ZAKONE

Vlada je unapredila poslovnu klimu kroz izmene u izdavanju građevinskih dozvola, vlasništvu nad zemljištem i u inspekcijskom sistemu, međutim očekuju se mnogo važnije strukturne reforme. Gledajući u budućnost, Savet očekuje sledeće: da se ubrzaju značajne strukturne reforme kao što su privatizacija i korporativizacija državnih preduzeća, bolje sprovođenje zakona povećanjem administrativnih kapaciteta

Koje je vaše mišljenje o poslovnoj klimi u Srbiji. Gde vidite najveći napredak i koje oblasti treba da se adresiraju kako bi se kompanijama omogućilo lakše i predvidljivije poslovanje?

Dozvolite da prvo prenesem da Savet stranih investitora ima otvoren i konstruktivan dijalog sa Vladom Srbije u vezi sa poslovnim okruženjem. Strane kompanije koje su prisutne na ovom tržištu su razvile dugoročne poslovne planove i u njihovom je interesu da taj dijalog postaje prisniji i da sve strane prepoznaju njegov značaj za dalje unapređenje poslovanja. Prema našem skorašnjem iskustvu, Vlada Srbije je pokazala jasnu opredeljenost za sprovođenje reformi, ali još uvek postoje nerešena pitanja koja treba adresirati kako bi se stvorilo održivo poslovno okruženje. Do sada, Vlada je unapredila poslovnu klimu kroz izmene u izdavanju građevinskih dozvola, vlasništvu nad zemljištem i u inspekcijskom sistemu, međutim očekuju se mnogo važnije strukturne reforme. Gledajući u budućnost, Savet očekuje sledeće: da se ubrzaju značajne strukturne reforme kao što su privatizacija i korporativizacija državnih preduzeća, bolje sprovođenje zakona povećanjem admini-

strativnih kapaciteta u ministarstvima i drugim državnim institucijama u smislu boljeg kvaliteta usluga koje pružaju građanima i investitorima, kao i efikasno usklađivanje zakona sa evropskim Acquis-om.

Na koji način će, po vašem mišljenju, proces evrointegracija uticati na uslove poslovanja u Srbiji?

Proces evrointegracija će uticati na uslove za poslovanje na veoma pozitivan i produktivan način. Savet zagovara ekonomsku integraciju Srbije sa Evropskom unijom, jer ona donosi predvidljivost i transparentnost poslovnog okruženja i podiže konkurentnost srpskog tržišta. U pregovorima, zemlja kandidat treba da sprovede sveobuhvatne reforme, kao i da poveća administrativne kapacitete za sprovođenje novih propisa, što je jedan od ključnih problema u Srbiji danas. Opseg ekonomskih pregovora je širok jer sadrži procenu ekonomskih kriterijuma Evropske unije, a zemlja treba da pokaže da ima tržišnu ekonomiju koja funkcioniše i konkurentna je. Stoga je proces evrointegracija odličan mehanizam za procenu lokalnog zakonodavnog okvira i njegovog



uticaja na ekonomiju, građane i društvo u celini. Dozvolite da zaključim da Savet može da pruži i pruža podršku u ovom procesu budući da 70 odsto članica Saveta vodi poreklo iz EU.

Koje su posledice sive ekonomije na strane kompanije u Srbiji? Da li Savet učestvuje u borbi protiv sive ekonomije i na koji način?

Siva ekonomija negativno utiče na sve činioce u društvu, ekonomiju uopšte kao i državni budžet, čime se pogoršava ukupni investicioni ambijent za postojeće i potencijalne investitore. Nedoželjena trgovina ima dve direktne negativne posledice: smanjenje budžetskih prihoda i stvaranje nejednakih uslova poslovanja na tržištu. Kao odgovor na to, u maju 2014. godine Savet je formirao Odbor za borbu protiv nedoželjene trgovine, koji okuplja članove iz raznih privrednih grana koji se suočavaju sa ozbiljnim negativnim efektima nedoželjene trgovine. Tako da jesmo aktivni u ovoj oblasti

i planiramo da budemo aktivniji jer sad imamo predstavnika u radnoj grupi Vlade Srbije za borbu protiv nedoželjene trgovine.

Da li aranžman između Srbije i MMF-a utiče na investicione odluke stranih kompanija i na koji način?

Aranžman između Srbije i MMF-a je svakako važna garancija da ćemo biti svedoci brzih reformi i mi u Savetu prepoznavamo njegov veliki značaj za obezbeđenje stabilnosti i predvidljivosti na ovom tržištu.

Važan je za održanje makroekonomske stabilnosti koja osigurava održiv privredni rast i donosi predvidljivost i bolje planiranje daljih investicija.

Da li vidite javne finansije i javni dug kao limitirajući činioc za privredni rast i priliv stranih investicija?

Ne može se poreći da su to ograničavajući činioci za privredni rast zemlje i više investicija. Sve te stavke vrše negativan uticaj na kratkoročnu potrošačku tražnju i naravno da kompanije ne vole kada se to desi. Međutim, one nisu došle u Srbiju na kratak rok i pod uslovom da postoji predvidljivost, kompanije mogu sa ovim da se suoče i pripreme za mnogo teža vremena sa pretpostavkom da će kroz sprovođenje strukturnih reformi, potrošačka tražnja dugoročno gledano porasti. Verujemo da ćemo, kada se budu stvorili uslovi za više novih poslova i kada država bude u boljoj poziciji, biti svedoci poboljšanja ovog trenda.

Vlada i Skupština su donele nekoliko sistemskih zakona koji treba da olakšaju poslovanje i investiranje. Da li ste sa tim zadovoljni i da li se ti zakoni primenjuju u praksi?

Rekao sam da su poboljšanja u poslovnoj klimi kroz izdavanje građevinskih dozvola, omogućavanje vlasništva nad zemljištem i u inspeksijskom sistemu primetna. Očekujemo napredak u strukturnim reformama, boljem sprovođenju i u daljem usklađivanju zakona sa evropskim Acquis-om.

Daren Gibson, Lustica Development AD

OBNOVLJENO POVJERENJE I OPTIMIZAM U RAZVOJ NEKRETNINA

Kako ocjenjujete poslovnu klimu u Crnoj Gori?

Iako sam u Crnoj Gori svega 12 mjeseci, imao sam priliku da razgovaram o ovoj temi sa mnogo ljudi iz privrede, uključujući i najveće strane investitore, i naravno, da razvijem sopstveno viđenje.

Evidentno je da je tokom posljednjih nekoliko godina Crna Gora pokazala snažnu posvećenost uspostavljanju moderne tržišne ekonomije.

Značajne reforme su pokrenute, posebno u vezi sa integracijama u EU, sa ciljem da stvore povoljno poslovno okruženje.

Ocijenio bih da se poslovno okruženje sigurno poboljšava ali dalji razvoj je potreban i vjerujem da je to zajedničko mišljenje kako stranih investitora tako i brojnih uglednih međunarodnih institucija uključujući Svjetski ekonomski forum.

Među ključnim oblastima za razvoj su tekući naponi da se sprovede vladavina zakona, obezbjeđivanje uslova za veću transparentnost i konzistentnost u implementaciji što obezbjeđuje veću sigurnost za biznis.

U svakom slučaju, nema sumnje da je Crna Gora u poziciji da kapitalizuje svoju poziciju i partnerstvo sa brojnim stranim investitorima kako bi pokrenula privredni rast u narednom periodu.

Koje su prednosti Crne Gore kao investicione destinacije? Da li biste savjetovali investitore da ulažu u Crnu Goru i zašto?

Kao kod svih poslovnih odluka rizik i nagrada moraju biti izmjereni, ali iz naše perspektive

nagrada od ulaganja u Crnu Goru snažno preteže nad bilo kakvim potencijalnim rizikom.

Snažno vjerujemo u budućnost Crne Gore i zato aktivno tražimo mogućnosti da proširimo naš portfolio kroz najam i razvoj tvrđave Mamula i ostrva Lastavica. Iako govorim iz ugla svog sektora, siguran sam da su neki od ovih faktora primjenjivi i na druge oblasti privrede. Ako uzmemo u obzir činjenicu da je Crna Gora na samo 2-2,5 sata leta od većine evropskih prijestonica, bogatstvo kulturnog naslijeđa i nesporne prirodne ljepote, postoji solidna osnova za privlačenje investitora.

Crna Gora je među vodećim ekonomijama u regionu sa privrednim rastom od 3,5 do četiri odsto u 2015. i jedna od najbrže rastućih turističkih destinacija u Jugoistočnoj Evropi. Globalni savjet za putovanja i turizam predviđa da će Crna Gora biti među pet najbrže rastućih turističkih ekonomija po stanovniku u svijetu u sljedećih deset godina.

Podaci za ovu godinu ukazuju na značajno poboljšanje u broju gostiju i noćenja koji su povećani za oko 21 odnosno 28 odsto, sa ukupnim učešćem turizma u BDP koje se procjenjuje na 20 odsto.

Na makro nivou, obaveze iz članstva u STO, približavanje NATO-u i evrointegracije i prateće reforme, usvajanje eura i stabilnost demokratskog sistema obezbjeđuju uslove za investicije kao kod malo koje zemlje u regionu. Zajedno sa niskim porezima na dohodak i dobit, i dalje komparativno pogodne troškove rada i status ekonomije u usponu, potencijal za rast Crne Gore je značajan u kratkom i srednjem roku.



Koji su najveći problemi sa kojima se strani investitori suočavaju u Crnoj Gori?

Mislim da svi strani investitori traže jasnoću i izvjesnost u poslovnom okruženju.

Ključne oblasti na koje se treba fokusirati u potrebi za većom transparentnošću, konzistentnošću i izvjesnošću su oblasti zakonskih i regulatornih kontrola i procesa.

Od kritične je važnosti da je strani investitor

siguran da su zakoni i propisi jasni i nedvosmisleni što je više moguće (u vezi s tim jedan izazov je da svi zvanično sertifikovani prevodi na engleski jezik svih zakona i propisa budu odmah dostupni). Drugo, da postoji konzistentna i jednaka primjena zakona i propisa za sve kako bi se obezbijedio teren za ravnopravnu utakmicu za sve poslove. Treće, da administrativni procesi povezani sa primjenom

zakona i propisa budu sprovedeni efikasno i na vrijeme i, konačno, da postoji stabilnost u osnovnim politikama koje podupiru zakone i propise na osnovu kojih se donose investicione odluke.

Slabije razvijene finansijske usluge i bankarski sektor takođe predstavljaju izazove zbog ograničenih izvora finansiranja za preduzeća i projekte, kao i nezrelost i nefleksibilnost sistema koji ograničavaju sposobnost da se obezbijedi podrška poslovima, posebno onima iz mog sektora - velikim, kompleksnim građevinskim i turističkim projektima koje sprovode strani investitori na crnogorskom priobalju.

Zajedno sa tim, ograničeno hipotekarno tržište smanjuje dostupnost hipotekarnog finansiranja, što je takođe i prepreka u prodaji nekretnina.

Tržište rada, propisi i zakon o zapošljavanju ostaju prepreke za strane investitore. Ukupan trošak zapošljavanja je visok u poređenju sa zaradom radnika, jer poslodavac plaća približno 1,8 neto zarada po zaposlenom. Postoji i nedostatak radnika sa adekvatnim vještinama i restriktivan proces zapošljavanja stranih državljana, kao i ograničenije zapošljavanja stranaca na rukovodeća mjesta u više od jedne kompanije uključujući zavisna preduzeća.

Konačno, potrebno je poboljšanje infrastrukture. Iz ugla mog sektora, od kritične važnosti za turističku industriju je napredak u transportnim uslugama i infrastrukturi, posebno u pogledu puteva i aerodroma.

Koji su, po vašem mišljenju, glavni izazovi za ekonomiju u narednom periodu?

Vlada ima veliku ulogu u stvaranju uslova za poslovanje koji obezbjeđuju profitabilnost, dugoročni rast i razvoj. Dok Vlada ima jasnu viziju budućeg ekonomskog razvoja zemlje, istovremeno se može suočiti sa problemom nedostatka konsenzusa i tako biti primorana na kompromise u određivanju prioriteta prilikom donošenja zakona i određivanja relevantnih politika.

Tu je i pitanje njene sposobnosti da prikupi prihode iz postojećih ili nekih drugih izvora da

finansira svoju viziju, bar u kratkom i srednjem roku. Trenutni nivo javnog duga će zahtijevati pažljivo upravljanje i vjerovatno će postaviti ograničenja na javne finansije povećavajući mogućnosti promjene fiskalne politike, što bi zauzvrat bilo potencijalno kontraproduktivno za produktivnost, rast i razvoj.

Pored daljeg razvoja osnovnih usluga, kao što su voda, struja i tretman otpadnih voda, ulaganja u visokokvalitetne komunikacione tehnologije i glavnu saobraćajnu infrastrukturu su od ključnog značaja da se obezbijedi konkurentnost kroz dostupnost i povezivanje na globalnom tržištu.

Uz strane investicije, sposobnost Vlade da promoviše i ohrabri rast i razvoj lokalnih preduzeća i dalja diversifikacija ekonomske baze su od kritičnog značaja za lokalno zapošljavanje, rast državnih prihoda, trgovinsku poziciju zemlje i održivost ekonomije.

Kako je globalna ekonomska kriza pogodila razvoj sektora nekretnina i koji su danas rizici ulaganja u ovaj posao?

Industrija nekretnina ili preciznije industrija finansiranja nekretnina je označena kao jedan od glavnih katalizatora svjetske finansijske krize, sa padom Fani Me i Fredi Meka u SAD i posljedično to je bio sektor najteže pogođen krizom.

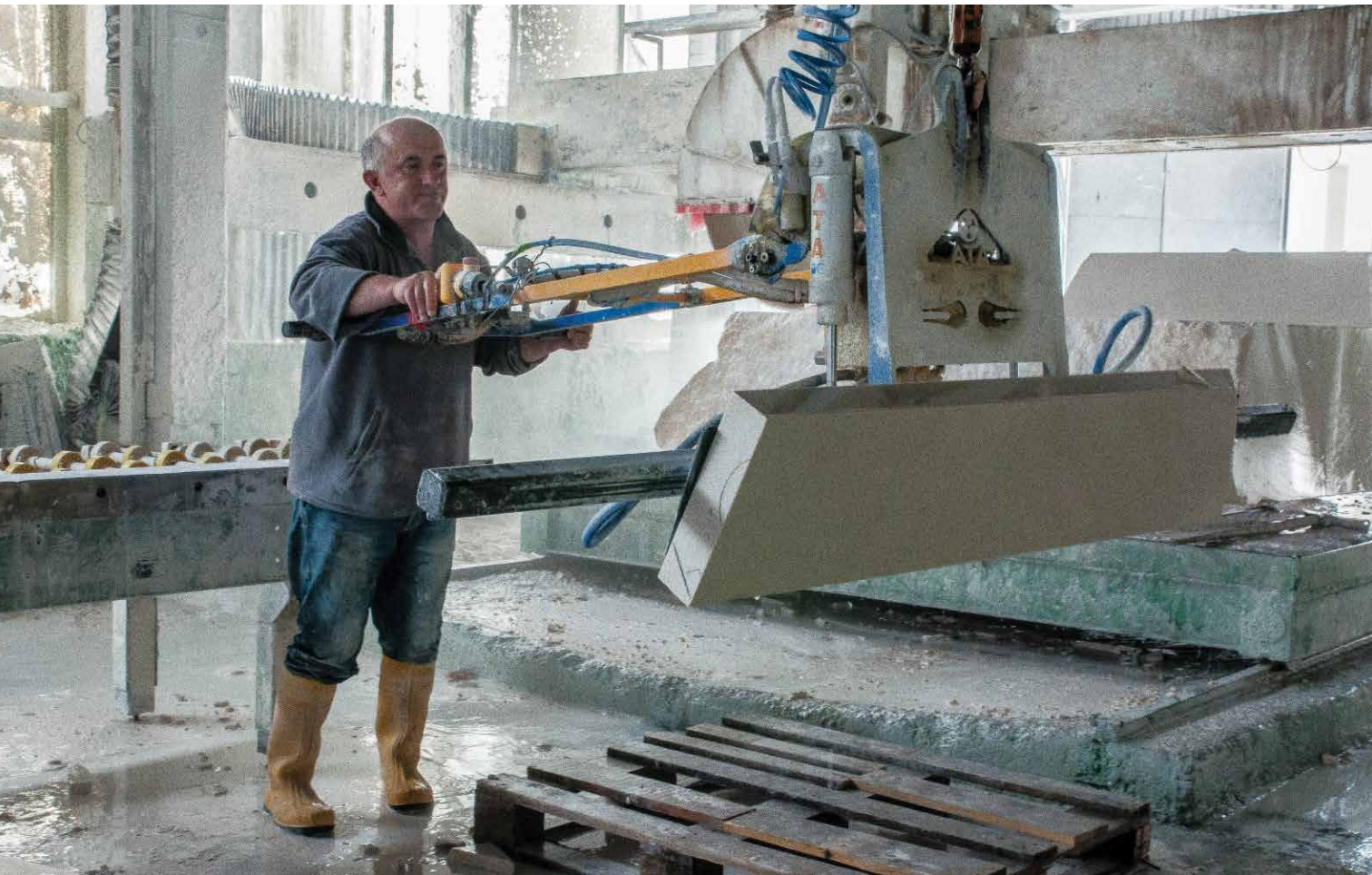
Kriza je velikim dijelom pripisana sumnjivom vrednovanju nekretnina i odobravanju stambenih kredita. Zanimljivo je da su slične okolnosti u to vrijeme postojale i u Crnoj Gori, što je dovelo do sličnih problema sa nenaplativim kreditima, prinudnom prodajom nekretnina, kao i problema sa likvidnošću banaka. Ishod za sektor je bio katastrofalan - i što se tiče realnog stanja i što se tiče percepcije industrije. Srećom, industrija je izašla iz tog perioda i oporavlja se uz mnoge lekcije koje je naučila. U slučaju Crne Gore, investicije u nekretnine i turističke projekte renomiranih stranih investitora, kao što je naša investicija Luštica Bay na poluostrvu Luštica, dobijaju na dinamici ističući obnovljeno povjerenje i optimizam u sektoru.



MERMER A.D.

www.maljat.me

DANILOVGRAD



Milorad Katnić, predsjednik Odbora direktora, Sosijete ženeral banka Montenegro

EKONOMSKI RAST RJEŠENJE ZA LOŠE KREDITE

Kako vidite ulogu finansijskog sektora u privrednom oporavku ekonomija regiona?

Finansijski sistem, po pravilu, prati razvoj ekonomije. Od snage i zdravlja ekonomije zavisi razvijenost finansijskog sistema. Ekonomije našeg regiona su dominantno bankocentrične, što znači da su banke glavni nosioci finansiranja. Njihova osnovna uloga je da budu efikasni posrednici između onih koji štede i onih kojima su potrebna dodatna sredstva. Dakle, osnovna uloga banaka je da ponude povoljna sredstva i kvalitetne usluge svojim klijentima i tako podrže oporavak ekonomija.

Svjedoci smo da je region suočen sa postkriznim tegobama, koje karakterišu nestabilan i neujednačen ekonomski rast, visoka nezaposlenost, posebno nezaposlenost mladih, stagnirajući dohodak i rast spoljnih i javnih dugova. Istovremeno, postkrizni period karakteriše i visok nivo nekvalitetnih kredita u bankarskom sektoru. Države su iscrpile limitirane fiskalne i monetarne politike, koje su imale na raspolaganju, i sada je potrebno intenzivirati mjere na unaprjeđenju konkurentnosti, kroz strukturne reforme i poboljšanje poslovnog ambijenta. Ove aktivnosti trebalo bi da ubrzaju ekonomski rast država regiona, ali i da pomognu bankama da brže rješavaju problem loših kredita.

Da li nivo NPL kredita ugrožava stabilnost bankarskog sektora u Crnoj Gori i na koji način ovaj problem može da se riješi, odnosno koje su prepreke rješavanju NPL zajmova?

Visok nivo nekvalitetnih kredita može biti prijetnja za stabilnost bankarskog sektora. Međutim, vjerujem da su banke u regionu, kroz dosadašnje aktivnosti na obezbjeđenju dodatnog kapitala i adekvatnog izdvajanja po osno-

vu loših kredita, prebrodile ovu kritičnu fazu. Tako da danas možemo prije govoriti o negativnom uticaju loših kredita na profitabilnost banaka i smanjenom apetitu za preuzimanje rizika, usljed loših iskustava u prošlosti. Dodatno, visok nivo NPL-a kreira lošu percepciju bankarskog sektora, što odvraća investitore i finansijske institucije da ulažu odnosno povoljnije finansiraju projekte.

Rješavanje problema loših kredita je proces koji će zahtijevati vrijeme. Banke individualno u saradnji sa klijentima mogu dosta da učine. Tehnički, banke mogu da iskoriste dobre godine i otpišu dio loših kredita, čime će se njihov nivo formalno smanjiti. Suštinski, kako sam prethodno napomenuo, za efikasnije rješavanje ovog problema, važno je da se unaprjeđuje institucionalni sistem koji će pogodovati rastu ekonomije i efikasnom izvršenju ugovora.

Da li u Crnoj Gori postoji tržište problematičnih kredita?

Neke od poslovnih banaka u Crnoj Gori su izmjestile dio loših kredita u tzv. factoring kompanije koje su povezana lica sa matičnim bankama. Koliko sam upoznat, bilo je i sporadičnih prodaja dijela portfelja problematičnih kredita trećim licima. Ali pravo, razvijeno tržište problematičnih kredita u Crnoj Gori ne postoji. Možemo reći da je i to jedno od ograničenja za efikasnije rješavanje ovog problema.

Na koji način se banke mogu podstaći da povećaju kreditnu aktivnost, posebno prema privredi?

Nezadovoljavajući nivo novog kreditiranja privrede je prepoznat, kako u regionu tako i u Evropi, kao jedno od ograničenja bržeg izlaska iz krize i dinamiziranja ekonomskog rasta. Ali



ova veza je dvostrana. Nizak ekonomski rast i mali broj novih kvalitetnih projekata je ograničenje za novo kreditiranje banaka. Pitanje je kako izaći iz ovog začaranog kruga. Vjerujem da rješenje treba tražiti u unaprjeđenju opšteg ambijenta za biznis i poslovanje. Kritični elementi sistema, koje prepoznaju banke ali i međunarodne institucije, jesu pitanja efikasnosti izvršenja ugovora, zaštite i efikasnog prenosa imovine, sive ekonomije, neažurnih i nepouzdanih finansijskih izvještaja i sl. Dodatno, važno je nastaviti sa jačanjem makroekonomske i finansijske stabilnosti, ali i predvidivosti. Za biznis, a time i za poslovne banke ključna je konzistentna i predvidiva regulativa. Želim da dodam i da svako insistiranje na povećanju kreditne aktivnosti putem administrativnih mjera može biti opasno i imati nesagledive dugoročno negativne posljedice.

Na koji način se program kvantitavnih olakšica ECB može odraziti na finansijski sistem CG i regiona?

Jasno je da se kvantitativni programi ECB, koji su pokrenuti u januaru, ne odnose na države i ekonomije našeg regiona. Međutim, indirektni

efekti politike jeftinog novca ECB se osjećaju i u našem regionu. Prije svega kroz veću dostupnost sredstava i povoljnije uslove finansiranja kako za države, tako i za banke, odnosno u krajnjem poslovne subjekte i građane. Takođe, u makroekonomskom dijelu, politika ECB je donijela slabljenje eura u odnosu na druge globalne valute, što takođe osjećaju ekonomije našeg regiona.

Koji spoljni i unutrašnji izazovi očekuju bankarski sektor CG u narednom periodu?

Bankarski sektor Crne Gore je dinamičan. U posljednjih nešto više od godinu dana tri nove banke su počele sa radom, tako da sada imamo 14 banaka, na malom tržištu. Pored banaka, značajnu kreditnu podršku privredi pružaju i Investiciono-razvojni fond i Evropska banka za obnovu i razvoj. Izazov u narednom periodu će biti održivost ovako fragmentiranog bankarskog sistema, odnosno održivost pojedinih banaka. Ovo posebno, ne samo iz razloga malog tržišta i nemogućnosti da se optimizuje poslovanje, već i usljed trendova koji su prisutni, a koje karakterišu: smanjenje marži, stroži regulatorni standardi po pitanju kapitala i rezervacija, veća izdvajanja za osiguranje depozita, kao i pojedina administrativna ograničenja koja su najavljena. Dodatno, tržišne i tehnološke promjene su brzi i traže prilagođavanje. Klasičan bankarski pristup, neposredan lični kontakt sa klijentima, velika mreža filijala i sl. preko noći će biti zamijenjeni novim tehnološkim rješenjima. Jasno je da će usluge banaka biti potrebne u budućnosti, ali banke kakve danas poznajemo će se dramatično izmijeniti. Niko nije siguran što će nam "donijeti" tzv. "disruptivne" tehnologije.

Poslovne univerzalne banke u svijetu više nisu u modi, ne donose visok povrat na kapital i pod sve strožom su kontrolom regulatora. A na tržištu je sve više kvazibankarskih institucija, koje vrše neposredno finansiranje. To će uskoro postati i realnost našeg regiona. Zato je osnovni izazov na crnogorskom bankarskom tržištu definisati održiv biznis-model poslovanja, koji će izdržati probu budućeg vremena.

Dr Rudolf Ertl, predsednik Nadzornog odbora
Wiener Städtische osiguranja

SRPSKO TRŽIŠTE IMA POTENCIJAL, ALI ZAOSTAJE ZA RAZVIJENIM ZEMLJAMA

Kako ocenjujete tržište osiguranja u regionu zapadnog Balkana? Koje su specifičnosti u odnosu na tržište EU?

Iako je tržište osiguranja na Zapadnom Balkanu različito i u različitim fazama razvoja, ono ima potencijal za dalji rast. Poredeći udeo osiguranja u BDP, njegovo učešće u najvećim zemljama regiona je oko dva odsto, dok je u EU na nivou od 10 odsto. Analizirajući strukturu premije, u EU je odnos dva prema jedan u korist životnog osiguranja prema neživotnom, dok je na Zapadnom Balkanu odnos dijagonalno suprotan. Najveći deo premije se sastoji od obaveznih vrsta osiguranja, pre svega osiguranja od auto-odgovornosti. Osiguranje imovine je još slabo. Takođe, dok prodaja osiguranja preko banaka u nekim evropskim zemljama iznosi i 30 odsto ukupne prodaje, u Srbiji je to tek nekoliko procenata. Uz to, na razvijenim tržištima 98 odsto premije prikupljene kroz životno osiguranje investira se u dugoročne hartije od vrednosti, dok je prostor za dugoročno investiranje u Srbiji ograničen.

U kojoj meri je srpska i regionalna legislativa usklađena sa EU direktivama?

Zakonska regulacija u zemljama regiona je u velikoj meri izmenjena i harmonizovana sa EU propisima. U Hrvatskoj, na primer, novi zakon o osiguranju usvojen je 2015. godine, a novi zakoni se pripremaju u Crnoj Gori, BiH, kao i Makedoniji. Novi zakon o osiguranju, koji je usklađen sa direktivom Solvency II, započeo je

sa primenom u Srbiji krajem juna 2015. Usklađivanje poslovanja osiguravajućih kompanija sa novim zakonskim okvirom trajaće do kraja godine.

Kako će proces integracije Srbije i regiona u EU uticati na tržište i osiguravajuće kompanije?

Integracija Srbije i drugih zemalja regiona u EU će sigurno doneti sve jaču konkurenciju. Neizbežno će doneti potrebu za promenama i boljom adaptacijom na liberalnije uslove poslovanja. Precizan efekat članstva u EU na tržište osiguranja trenutno se ne može u potpunosti predvideti, ali mogu da kažem da smo mi u Vienna Insurance Group spremni za sve izazove.

Verujem da nas očekuje konsolidacija tržišta gde će manje kompanije morati da se spajaju kako bi preživele jaku konkurenciju. Očekujem dalji razvoj zdravstvenog osiguranja, kao i povećanje kvaliteta. Takođe, značajna konkurencija će se odvijati na liberalizovanom tržištu osiguranja. Oni koji se na vreme pripreme za nove uslove poslovanja i ponude visokokvalitetne usluge klijentima neće imati razloga za brigu.

Globalna finansijska kriza i evropska dužnička kriza su teško pogodili ekonomije Jugoistočne Evrope. Kada očekujete potpun oporavak regiona i od čega će on zavisiti?

Zemlje JIE osetile su oba talasa ekonomskih kriza zbog velike zavisnosti izvoza od evrozo-



ne. Prema istraživanjima priznatih institucija, očekuje se da će korporativni sektor biti ključna pokretačka sila u narednim godinama. Iako postoje razlike između zemalja u regionu, očekuje se veća industrijska proizvodnja, a očekuje se i da prosečan BDP regiona poraste za 2,5 odsto u 2015. godini.

Kakve su vaše prognoze, kako će se industrija osiguranja razvijati u narednom periodu? Gde je prostor za rast?

Srpsko tržište osiguranja ima veliki potencijal. Ipak, neuspeh da se prepoznaju koristi od osiguranja i potrebe da se poveća životni standard doveli su do toga da ovo tržište značajno zaostaje za razvijenim tržištima. Srpsko tržište osiguranja karakteriše loša struktura i mali udeo životnog osiguranja u poređenju sa neživotnim osiguranjima gde je jedna trećina osiguranje od auto-odgovornosti. Očekujem da će se najveći rast na srpskom tržištu desiti u segmentu životnih osiguranja. Takođe, zdravstveno i penzijsko osiguranje mogu samo da pokažu pravi po-

tencijal. Posebna pažnja treba biti poklonjena osiguranjima od prirodnih i drugih katastrofa. Takođe, grupno osiguranje se može razviti dobro na ovom tržištu iako je trenutno malo prisutno. Što se tiče tržišta osiguranja od auto-odgovornosti trećih lica, mislim da će neizbežna liberalizacija rezultirati većom konkurencijom. Ne očekujem dolazak neke nove strane osiguravajuće kompanije, osim u slučaju prodaje neke domaće kompanije.

Kako će primena Solvency II uticati na srpsko tržište osiguranja?

Puna primena nove regulative Solvency II, koja počinje u januaru 2016, odlagana je nekoliko puta. U poslednjih nekoliko godina urađene su brojne studije njenog uticaja na kapital i imovinu. Ova direktiva je veoma složen dokument sa hiljadama stranica, tako da su troškovi, vreme i resursi prilagođavanja veoma visoki. Prema istraživanjima, harmonizacija je u poslednje tri godine koštala industriju osiguranja EU devet milijardi evra. Manje osiguravajuće kompanije iskazalo je nezadovoljstvo troškovima i poslovnim pravilima koje je donela Solvency II smatrajući da ona više odgovara velikima. U ovom trenutku 20 osiguravajućih kompanija posluju na srpskom tržištu, od čega prve četiri, uključujući Wiener Städtische osiguranje, zauzimaju 72 odsto ukupne premije. U dugom roku male kompanije će se verovatno udruživati u organizacije osiguranja tako smanjujući fiksne troškove razvoja. U svetlu nove regulative, osiguravači će se susresti sa dva izazova - da obezbede potpunu usklađenost sa direktivom, dok će se na drugoj strani otvarati novi poslovi i finansijske mogućnosti.

Iako eksperti kažu da će Solvency II podstaći osiguravače da poboljšaju interne sisteme upravljanja rizikom, povećaju transparentnost informacija i njihovu dostupnost svim učesnicima na tržištu, ja smatram da je teško dostići prave koristi njene implementacije u kratkom roku. Mislim da se koristi od primene nove regulative mogu proceniti tek u dugom roku.

Radovan Radulović, izvršni direktor Montenomaks C&L Danilovgrad

RAZVOJ SAOBRAĆAJNE INFRASTRUKTURE JE PRIORITET



Kako ocjenjujete tekuće uslove poslovanja u sektoru logistike u Crnoj Gori?

Potencijal Crne Gore je veliki, posebno ako se u obzir uzme njen geografski položaj. Rješavanjem, za početak, problema saobraćajne infrastrukture, logistika u Crnoj Gori dobiće novu dimenziju.

Da li bi članstvo u EU i veća konkurencija na evropskom tržištu ugrozili poslovanje firme poput vaše, ili to pruža mogućnosti za ekspanziju na nova tržišta?

Dugogodišnja, stabilna saradnja kompanije Montenomaks C&L sa partnerima iz EU, pruža dobru osnovu za ekspanziju na nova tržišta, naročito uz korišćenje njihovih iskustava i know how.

Kako ocjenjujete strana ulaganja u Crnoj Gori?

Što se stranih ulaganja tiče, sigurno je da dominiraju investicije u oblasti turizma. Ulazak Crne Gore u NATO, a kasnije i u Evropsku uniju, povećaće stepen sigurnosti, što će, izvjesno, privući nove investitore. Kompanija Montenomaks C&L je, iako dolazi iz uslužne, a ne iz proizvodne djelatnosti, razmišljajući o budućnosti, aplicirala i dobila NCAGE kod, smatrajući da ćemo, kao

ozbiljna kompanija, još kvalitetnije predstaviti sebe i učiniti dostupnim naše usluge potencijalnim klijentima iz zemalja članica NATO-a i zemalja koje participiraju u NATO kodifikacionom sistemu.

Da li ste i sami ulagali u proširivanje poslovanja?

Naravno da jesmo, ali kako svaki rast zahtijeva nova ulaganja, tako se već otvara potreba za dodatnim ulaganjima, u smislu proširenja postojećih kapaciteta, novih softverskih rješenja, automatizacije radnih procesa...

Da li poslujete i van Crne Gore i koja su vam najznačajnija tržišta?

Saradnja sa renomiranim partnerima omogućila nam je prisutnost na tržištu Evrope, a cilj nam je, svakako, da budemo prisutni u svim zemljama regiona, tačnije, Jugoistočne Evrope. Već poslujemo u Srbiji, a u oblasti organizacije transporta prisutni smo i na teritoriji Kosova i Albanije.

Koja bi bila vaša sugestija Vladi Crne Gore za poboljšanje opšteg poslovnog ambijenta i šta treba uraditi za unapređenje sektora logistike?

U sferi logistike, sigurno da je razvoj saobraćajne infrastrukture prioritet. Povezivanje južnog i sjevernog regiona zemlje će umnogome olakšati poslovanje, naročito kompanijama koje su, kao i Montenomaks C&L, prisutne širom Crne Gore. Moram pomenuti i potrebu za povećanjem likvidnosti ukupne privrede, intenzivnijom borbom protiv sive ekonomije, razmatranje mogućnosti za smanjenje poreza, a između ostalog i izmjene Zakona o radu, u smislu povećanja ovlašćenja poslodavca.



RELIABLE LOGISTICS PARTNER IN MONTENEGRO

Kompletna logistička usluga, koja omogućava da o svojoj robi, od trenutka kada je prepustite našoj kompaniji, ne brinete: transport, regulisanje carinskih dokumenata, skladištenje, manipulacija robom, sve do distribucije do krajnjeg korisnika.

Procesi sertifikovani po ISO 9001 i HACCP sistemu, kao i članstvo u međunarodnim organizacijama FIATA i IATA, govore o dostignutom standardu kvaliteta usluga koje pružamo – jedini smo samostalni kargo agenti, akreditovani članovi IATA-e u Crnoj Gori.

IATA
FIATA
HACCP
ISO 9001

**360° USLUGA
SIGURNOST 100%**

Dragan Bokan, vlasnik i generalni direktor kompanije Voli

VOLI - DVADESET USPJEŠNIH GODINA



Kako biste ocijenili ambijent za poslovanje u Crnoj Gori?

Karakteristika crnogorskog tržišta je njegova otvorenost. To pruža veće šanse za onog ko je uspio na vrijeme da se pozicionira i izbori sa konkurencijom. Ujedno, to stvara prilično surov ambijent za manja i slabije konkurentna preduzeća. Inostrani trgovački lanci i proizvodi iz okruženja imaju mnogo lakši pristup i mnogo se lakše pozicioniraju kod nas nego što je to slučaj kada su u pitanju naša roba i uluge u okruženju. Primjera ima mnogo, navešću samo jedan - Plantaže. Ne treba trošiti riječi kada je odnos cijene i kvaliteta u pitanju, snaga brenda i ostalo što karakteriše dobar izvozni proizvod. Ipak, količina koja se plasira i prodaje nije na nivou njihovih kapaciteta. S druge strane, veliki broj proizvoda koji se uvoze i plasiraju na naše tržište značajno su ispod nivoa kvaliteta naših proizvoda. Kada je trgovina u pitanju, regionalni lanci se razvijaju na krilima svoje proizvodnje, jačaju konkurentnost plasirajući proizvode iz zemlje iz koje dolaze, što sa domaćim nije slučaj.

Šta su prednosti Crne Gore kao investicione destinacije, a šta su mane?

Crna Gora predstavlja odličnu priliku za investitore, gledano iz ugla prirodnih potencijala i geografske pozicije. Prednost je u potencijalima koji još nisu iskorišćeni i komercijalizovani, a nedostatke vidim

u komplikovanim procedurama koje iziskuju mnogo vremena i nisam siguran da su uvijek efektivne. Kroz nove investicije stvara se dodatna mogućnost za trgovinu i plasman domaćih proizvoda, tako da u narednom periodu moramo za to biti spremni.

Kakvi su potencijali za saradnju kompanija iz Srbije i CG i uopšte u regionu?

Srbija dobro koristi te kapacitete. Rizikujem da zvučim preoštro, ali crnogorske firme nemaju moć da se u toj mjeri kvalitetno pozicioniraju. Smatram da je roba proizvedena u Crnoj Gori kvalitetnija negoli ista koja se uvozi. Pritom niz analiza prilikom uvoza u Srbiju, značajno usložnjava distribuciju.

Da li postoje prepreke u investiranju u zemlje u okruženju?

Kao što sam već pomenuo, naše tržište je otvorenije za firme iz okruženja nego što je to slučaj u obrnutom smjeru. Govoreći iz ugla trgovca, da imamo jaku proizvodnju i to regionalno širenje bi bilo jednostavnije. Zemlje u okruženju ipak više štite svoja tržišta od konkurencije koja dolazi sa strane.

Da li privreda, a posebno trgovina, ima problem sa likvidnošću?

Da, ta situacija se iz dana u dan zaoštrava. Razlog je u nedostatku vizije razvoja. Sve je više firmi koje imaju problem sa kreditima, reprogiraju, prihvataju veće kamate i dovode firme u bankrot. Kako u regionu, tako i u Crnoj Gori zadnjih nekoliko godina postoji trend filtriranja firmi koje imaju budućnost. Mislim da je taj proces pri kraju, bez obzira na to što će mali procenat njih ostati, jer je to podložno promjenama, ali upravo preko ugrožavanja likvidnosti dolazi do situacije da pojedine firme gube korak sa svojom konkurencijom. To mogu reći i za trgovinu i za proizvodnju, jer teret koji su donijeli loši potezi iz perioda finansijskog buma još uvijek traje.



Dodir života i vazduha.

Iako ih ne vidimo, **Gases for Life** su sastavni deo našeg svakodnevnog života. Sečenje, zavarivanje, mlevenje, gaziranje, hlađenje, čak i spašavanje života: sve je moguće uz odgovarajući gas.

Mladen Perazić, rukovodilac sektora za obrazovanje, Privredna komora Crne Gore

SADAŠNJI SISTEM OBRAZOVANJA JE PREVAZIĐEN

Da li postoji problem u neusklađenosti potreba privrede i obrazovanja koje mladi dobijaju? I kako se taj problem može riješiti?

Uspostavljanje kvalitetne veze između potreba privrede, tržišta rada i obrazovnog sistema je od presudnog značaja za razvoj privrede svake zemlje. Brze promjene u nauci i tehnologiji zahtijevaju dobro obučeni kadar, sa savremenim znanjima i vještinama. Takođe, razvoj nauke i tehnologije utiču na sve aspekte društva, pa samim tim i na tržište rada, te tako, najtraženija zanimanja na svjetskom tržištu rada nisu ni postojala prije desetak godina, a stalno nastaju potrebe za novim kvalifikacijama. Formalni sistem obrazovanja uglavnom obezbeđuje kadrove na osnovu potreba privrede, ali on je po svojoj prirodi spor i promjene i uvođenje obrazovanja za nove kvalifikacije iziskuju vrijeme. Dok se napravi inicijativa za kvalifikacije, standardi znanja, obrazovni programi i dok se sve to implementira trebaju godine. Tržišne ekonomije taj jaz prevazilaze razvojem cjeloživotnog učenja, modularizacijom svojih programa i stalnim usavršavanjem svojih zaposlenih. Stoga je potrebno da se više koriste programi obrazovanja odraslih koji će mnogo brže zadovoljiti nedostatak specijalizovane radne snage i prevazići jaz između ponude i tražnje radne snage. Ta radna snaga treba da svojim idejama i preduzetničkim duhom kreira nova radna mjesta kroz otvaranje novih firmi i realizaciju novih ideja, a ne samo da se prilagođava potrebama privrede.

Kako doći do više inovacija u privredi i tako povećati konkurentnost? Kakva je uloga obrazovnih centara u tome?

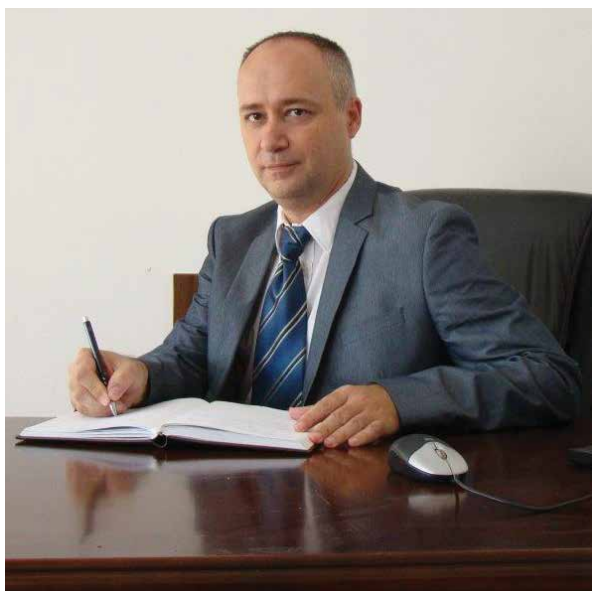
U procesu ekonomske tranzicije i pristupanju EU razvoj preduzetništva i preduzetničkih kompetencija prepoznaje se kao jedan od glavnih oslonaca savremene ekonomije. Razvoj predu-

zetničkih vještina i sposobnosti kod mladih ljudi će uticati kako na otvaranje novih firmi, tako i na rast inovacija i jačanje konkurentnosti naše privrede. Značajnu ulogu u razvoju preduzetništva i inovacija mogu imati i obrazovni centri koji treba da u jačoj sprezi sa lokalnim, regionalnim i nacionalnim institucijama kao i iskusnim preduzetnicima i privredom, obezbijede odgovarajuću obuku i konsalting za mlade ljude sa preduzetničkim idejama.

Šta je neophodno da bi se razvio preduzetnički duh kod mladih i da bi se podstakli da pokrenu sopstveni biznis?

Sadašnji sistem obrazovanja, ne samo kod nas već i u Evropi i šire je prevaziđen. Struktura i korijeni ovakvog formalnog sistema obrazovanja potiču još iz 19. vijeka iz Prusije, kad je uspostavljen sistem koji je trebalo da obezbijedi radnu snagu za rastuću industriju. U praksi se proširio početkom 20. vijeka sa ciljem da se stvori poslovna radna snaga, koja će obavljati poslove bez pogovora i kritičkog sagledavanja stvarnosti. Takav sistem obrazovanja, davno kreiran za potrebe industrijalizacije, u svojoj suštini je linearan, fokusiran na standardizaciju, opsjednut bodovima, testovima i ocjenama i u potpunosti neodgovarajući za savremeno doba kad niko nema predstavu kako će svijet pod uticajem nauke i tehnologije izgledati za deset godina, a kamoli 2076. godine kad će djeca, koja ove godine kreću u školu, poći u penziju. U tom smislu ovakav formalni obrazovni sistem ima limitirane sposobnosti da odgovori na potrebe tržišta rada.

Iz tog razloga potrebno je radikalno promijeniti pristup obrazovanju i koncipirati školovanje usmjereno na kritičko razmišljanje i prije svega na razvoj kreativnosti, jer kreativnost je ono što čini dobrog zaposlenog, preduzetnika ili naučni-



ka. Kreativnost omogućava da svoj posao radite uspješnije od drugih, omogućava da budete slobodni da realizujete svoje ideje, da se ne bojite da budete preduzetnik.

Sadašnji obrazovni sistem na svakom koraku kažnjava greške i uniformizuje mišljenje i dozvoljava samo jedan tačan odgovor i jednu istinu. No, ako nisi spreman da pogriješiš, nikad nećeš smisliti nešto originalno i uvijek ćeš se bojati da pokušaš da realizuješ preduzetničku ideju. Zato kod nas i nema mnogo preduzetničkih ideja i zato se mladi ljudi radije zapošljavaju u državnim institucijama nego da rade u privredi, ili da sami pokrenu neki posao.

Koje su glavne odlike tržišta rada u Crnoj Gori i koje su promjene neophodne da bi se smanjila nezaposlenost?

Osnovni uslov za povećanje zaposlenosti je ekonomski rast, ali ne i dovoljan. Mi moramo djelovati na strukturna pitanja, kroz reformu institucija tržišta rada i vođenje odgovarajućih politika zapošljavanja i aktivnih programa tržišta rada. Prije svega mislim da moramo uložiti više napore da kroz poreski sistem i obrazovni sistem afirmišemo preduzetništvo. Takođe, potrebno je da se obezbijede i dodatni uslovi: 24-satni pristup informacijama koje se tiču programa i mjera za promociju preduzetništva, usluga preduzetnicima, poslovne informacije i informacije o izvozu,

promocija preduzetništva među nezaposlenima itd. Bez razvoja preduzetništva ugrozićemo razvoj naše ekonomije.

U regionu, ali i Evropi je jedan od najvećih problema visoka nezaposlenost kod mladih. Koji su uzroci i šta treba učiniti da se oni aktivnije uključe na tržište rada?

Činjenica da je na dan 14. 09. 2015. bilo 33.026 nezaposlenih lica, odnosno da je stopa nezaposlenosti 14,23 odsto, a da je od toga učešće mladih do 30 godina preko jedne trećine, treba da nas sve zabrine. Posebno je osjetljivo pitanje visokoškolaca. Na evidenciji Zavoda za zapošljavanje na kraju 2006. godine je bilo 2.369 visokoškolaca što je predstavljalo 4,7 odsto ukupnog broja nezaposlenih, da bi 2015. godine to učešće iznosilo 29,6 odsto (9.203), i taj trend se nastavlja. Mladi ljudi moraju biti tržišno orijentisani i birati zanimanja za koja mogu da nađu posao i da razvijaju preduzetničke vještine kako bi sami upravljali sa svojom budućnošću.

Druga osjetljiva grupa su stariji koji teško mogu naći zaposlenje. Kako riješiti problem tog dijela nezaposlenih?

Na evidenciji Zavoda za zapošljavanje na dan 14. 09. 2015. godine nalazilo se je 33.026 nezaposlenih lica, od toga posmatrano po godinama starosti, sa preko 50 godina je skoro trećina. Kako je u današnje vrijeme stopa nezaposlenosti prilično visoka, poslodavci imaju veću mogućnost da selektuju radnike koji im trebaju. Stariji nezaposleni obično nisu odgovarajuće rangirani u tom procesu. Razlozi su kako iskustvo poslodavaca tako i određeni stereotipi koji prate starije osobe. U tom smislu poslodavci smatraju da se oni teže uklapaju, kao i da su manje produktivni od mladih kandidata. Mišljenje je da su stariji radnici manje upoznati sa novom tehnologijom i manje prate nove tehnološke komunikacione trendove, kao i da su manje pogodni za stručno usavršavanje i imaju otpor prema promjenama. U savremenom društvu potrebno je dobro poznavanje vještina koje uključuju digitalnu i matematičku pismenost, socijalne i preduzetničke vještine, kao i znanje stranih jezika.

Darko Budeč, vlasnik kompanije BUCK

POTREBNI INVESTITORI KOJI BI PREBACILI RAZVOJ U SRBIJU

Strah od greške i samosažaljenje nisu poželjne osobine ni za lidere, ni za zaposlene. Istrajnost u postizanju ciljeva (bez obzira na okolnosti) veoma je bitan faktor napretka, kaže vlasnik kompanije koja ima desetak internacionalnih i isto toliko nacionalnih nagrada za dizajn i preduzetništvo

Šta je, po vašem mišljenju, neophodno da srpska privreda postane inovativnija?

Inovativnost je odlika jakih privreda i liderskih zemalja u okviru tih privreda. Ona je normalna posledica tehnološkog razvoja i institucionalne želje za napretkom na vodećim svetskim tržištima.

Bez obzira na to što ne pripada grupi zemalja sa razvijenom tržišnom privredom, Srbija ima odgovarajući potencijal za razvoj inovativnih proizvoda. Uspeh koji su postigli pojedinci iz sektora kreiranja softvera ukazuje na izvanredan talenat koji treba ojačati i usmeriti.

Mislim da je neophodno odrediti strateške ciljeve na srednji i duži rok i institucionalizovati inovativnost i visoku tehnologiju kao prioritetan pravac kretanja talentovanih pojedinaca i kompanija. Podrška države je moguća kroz tehnološke inkubatore i obrazovanje kao temelj svake inovativne aktivnosti.

Poželjno bi bilo da se promeni percepcija Srbije kao destinacije sa jeftinom a obrazovnom radnom snagom, na destinaciju gde se kreira i razrađuje visoka tehnologija u saradnji sa vodećim zemljama i velikim svetskim kompanijama. Poželjan prvi korak bi mogao da bude i dovođenje investitora koji bi prebacili razvoj sopstvenih proizvoda u Srbiju (a ne samo proizvodnju). U poslednjih pet godina radimo na realizaciji toga sa jednom multi-

nacionalnom korporacijom iz Japana i nadam se da će rezultati te aktivnosti uskoro biti vidljivi.

Da li mislite da postoji raskorak između znanja i veština koje mladi ponesu iz škola i onoga što je privredi potrebno? Kako uskladiti te razlike i kakva bi trebalo da bude uloga preduzeća u tome?

Uvek postoji raskorak između teorije i prakse. Činjenica je da teorija u praksi često ne funkcioniše baš najbolje, ali to nije specifičnost samo našeg podneblja. Obrazovanje u Srbiji je u prilično dobrom stanju, s obzirom na okolnosti i ulaganja u tu, veoma važnu, granu.

Veći je problem gde usmeriti i kako iskoristiti usvojena znanja. Mislim da je premalo preduzeća koja su institucionalizovala obuku novih kadrova i razvijanje njihovih talenata. Rešenje je u strpljivom prilagođavanju pod brižljivim mentorstvom iskusnijih kolega i stalnom usavršavanju.

Sa druge strane, obrazovni sistem je još uvek opterećen gomilom nepotrebnih ili zastarelih informacija, pa je teško izvući prioriteta znanja koja olakšavaju uhodavanje na radnom mestu. U tome značajno pomaže organizacija Dostignuća mladih, koja radi sa osnovnim i srednjim školama i Poslovno-tehnološki inkubator, koji radi sa svršenim studentima, a gde



bi trebalo aktivnije učestće da uzme i država, zarad obostranog interesa.

Šta su najveće prepreke za preduzetnika na putu do uspeha?

Nema nepremostivih prepreka i neosvojivih tvrđava... Sva utvrđenja u istoriji su pala. Ako su jasne vizija i misija, već ste na pola puta do uspeha. Sve ostalo je rutina, znanje i malo sreće koja uvek prati hrabre odluke.

Mislim da je najveća prepreka čest nedostatak jasne vizije gde će kompanija biti za 10 godina i koja je njena posebna uloga na tržištu.

Kako ocenjujete poslovni ambijent u Srbiji? Šta bi država mogla učiniti da okruženje bude prijateljskije za poslovanje?

Okruženje jeste prijateljsko, ali može mnogo toga da se popravi kako bi poslovanje bilo profesionalnije, lakše i profitabilnije.

Država treba da kreira jednostavan i funkcio-

nal ambijent, a sve ostalo je na preduzetnicima i profesionalnim igračima na tržištu. Mislim da sve treba pojednostaviti ukidanjem nepotrebnih i zastarelih procedura i prepolo-viti ulogu države u administriranju.

Manje mešanja države je više... U našem slu-čaju.

Da li saradnja zemalja u regionu i stvaranje većeg tržišta može biti odskočna daska lokalnim kompanijama za izlazak na veća tržišta poput evropskog, ruskog ili američkog?

To je pre prelazna, nego odskočna daska. Zemlje u našem regionu su veoma slične i sam region nije dovoljan da se pripremi proizvod za najzahtevnija tržišta. U svakom slučaju jeste potreban i poželjan regionalni razvoj i saradnja na svim nivoima sa zemljama u okruženju. To otvara veće mogućnosti za plasman, ali pravi izazovi su ipak na najkonkurentnijim tržištima gde tehnološke nijanse odlučuju o uspehu.

Na najzehtevnijim tržištima samo inovativne kompanije imaju realnu perspektivu jer samo one mogu da savladaju eventualno nepovoljnu startnu poziciju zemlje porekla i pokušaju da naprave svetski brend. Borba sa globalnom konkurencijom implicira originalni visokotehnološki proizvod koji može da nadmudri tržište jer ga kompanije iz regiona ne mogu nadjačati. Bez toga nema ulaska u prvu svetsku ligu...

Koje veštine uspešan preduzetnik, po vašem mišljenju, mora da poseduje?

Nema tu posebnih veština, niti nadljudskih sposobnosti.

Potrebno je jasno osvetliti pravac kretanja i svakog dana prepoloviti rastojanje do ispunjenja ciljeva.

Strah od greške i samosažaljenje nisu poželjne osobine ni za lidere, ni za zaposlene. Istrajnost u postizanju ciljeva (bez obzira na okolnosti) veoma je bitan faktor napretka.

Verovatan ključ uspeha jeste dobar tim i požrtvovan lider. Jednom postignut uspeh može se unaprediti i održavati isključivo velikim znanjem i stalnim usavršavanjem.

Dr Dejan Stanojević, direktor SB Merkur, Vrnjačka Banja

BANJE SU TURISTIČKA ŠANSA

Sa više od 500 izvora mineralnih i termomineralnih voda, Srbija spada u najbogatija područja u Evropi, što znači da bismo intenzivnijim razvojem banjske ponude mogli da povećamo broj stranih turista, a time i direktno doprinesemo razvoju domaće ekonomije

Kakve su perspektive banjskog turizma u Srbiji?

Ako pogledamo podatak da banjski turizam u EU učestvuje sa 1,7 odsto u bruto društvenom proizvodu i da je u tom sektoru zaposleno oko dva miliona ljudi, Srbija mora ozbiljnije da shvati svoj potencijal za razvoj banjskog turizma, jer je to resurs koji bi mogao značajno doprineti ekonomskom razvoju zemlje i poboljšanju imidža Srbije u međunarodnoj zajednici. Sa više od 500 izvora mineralnih i termomineralnih voda, Srbija spada u najbogatija područja u Evropi, što znači da bismo intenzivnijim razvojem banjske ponude mogli da povećamo broj stranih turista, a time i direktno doprinesemo razvoju domaće ekonomije.

Koje su najveće prepreke da banje postanu ozbiljan turistički proizvod i da privuku investicije?

Po broju ostvarenih noćenja domaćih gostiju, banje već jesu ozbiljan turistički proizvod, jer su u 2014. godini ostvarile 42 odsto ukupnog turističkog prometa u Srbiji. Kako slične rezultate ostvaruju poslednjih desetak godina, to bi trebalo da bude dovoljan razlog za veće interesovanje investitora. Ali, u procesu donošenja odluke o plasmanu investicije, za inve-

stitore je odlučujuća investiciona klima, koja obuhvata brojne makroekonomske, političke, demografske, infrastrukturne, pravne i druge poslovne uslove. Kako ovi procesi budu napredovali, prepoznale bi se mogućnosti za investiranje u banje Srbije, čime bi se integrisali procesi vezani za celo društvo: povećao bi se izvoz, zaposlio bi se veći broj ljudi, smanjio bi se odliv medicinskog kadra, a lokalna infrastruktura bi se brže i ravnomernije razvijala.

Da li se Srbija može nametnuti kao centar zdravstvenog turizma? Koje su prednosti Srbije u tom pogledu, ali i zašto više ljudi ne dolazi na lečenje ili rehabilitaciju u Srbiju?

Srpske banje su najčešće posećene zbog rehabilitacije, jer imaju veoma snažan medicinski faktor. Na primer, u Specijalnoj bolnici Merkur u Vrnjačkoj Banji mi imamo turiste iz bivših jugoslovenskih republika i Rusije, ali i iz Austrije, Italije, Grčke, pa čak i sa Bliskog istoka, iz Amerike i Australije. Glavni razlog zbog kojeg ljudi dolaze u Merkur je termalna mineralna voda, koja je baza za sve naše tretmane, ali je ta voda i u svim našim bazenima i velnes centrima. Sigurno je da bi broj stranih turista bio znatno veći kada bi se povećala poznatost Srbije i Vrnjačke Banje, ali to nije mo-



guće ostvariti kampanjama koje su u domenu Merkura. Za to je potrebno promeniti politiku i pokrenuti široke kampanje za promocije srpskih banja, uz uključivanje državnih institucija.

Da li bi privatizacija banja ili privatno-javna partnerstva bili dobra rešenja za razvoj banjskog turizma?

Banjama Srbije su, svakako, potrebne investicije, ali ne samo u smeštajne kapacitete. Potrebno je na viši nivo podići lokalnu komunalnu i regionalnu saobraćajnu infrastrukturu, kako putnu, tako i vazдушnu. Kao najbolji način za upliv svežeg kapitala, vidim model privatno-javnog partnerstva, u kome bi država zadržala većinsko vlasništvo. Takođe je neophodno da zdravstvene ustanove u banjama, zadrže postojeći obim i vrstu poslovanja, kao i strukturu zaposlenih. Učešće privatnog kapitala, vidim, pre svega, u poboljšanju smeštajnih kapaciti-

teta i pratećeg sadržaja, kroz modernizaciju i preduzetnički model poslovanja.

Koliko je važno da banje ostanu dostupne za sve građane i kakav je uopšte značaj banja u zdravstvenoj zaštiti Srbije?

Produžena medicinska rehabilitacija sprovodi se u banjama Srbije već decenijama, i to veoma uspešno, jer iza banja stoji razvoj balneologije duži od dva veka. Sa druge strane, ova rehabilitacija je od presudnog značaja za održavanje radne sposobnosti stanovništva. Treba napomenuti i ekonomski aspekt produžene rehabilitacije u banjama. Ako se uzme u obzir oko 3.700 ležaja koji su u mreži RFZO i prosečno trajanje rehabilitacije od 10 dana, banje Srbije svakog meseca na posao vraćaju 10.000 radnika. Pritom, ovaj efekat se dobija sa samo 1,63 odsto budžeta zdravstvenog osiguranja Srbije, što je najbolji odgovor na pitanje o značaju banja u zdravstvenoj zaštiti stanovništva Srbije.

Da li postoji potencijal da se napravi zajednička regionalna turistička ponuda koja bi mogla da privuče više inostranih turista od sadašnjih pojedinačnih turističkih destinacija?

Postoje primeri uspešno realizovanih projekata prekogranične saradnje u turizmu i taj vid regionalne saradnje svakako treba unapređivati. Dobar primer je petogodišnja saradnja udruženja banja Srbije, Slovenije, Hrvatske i Turske, koja je ovog februara krunisana formiranjem BalkanSpa instituta, sa sedištem u Srbiji. Zadaci BalkanSpa instituta su medicinska i nemedicinska edukacija, definisanje i uspostavljanje standarda u pružanju banjskih usluga. Tu se već krenulo sa kreiranjem zanimljivih itinerera za inoturiste, kao što je na primer sletanje turista u Ljubljani, boravak u banjama Slovenije, zatim Hrvatske i Srbije, i na kraju povratak sa aerodroma u Beogradu. To je jedan od dobrih načina da se formira zajednička regionalna turistička ponuda, kao što i glasi moto BalkanSpa instituta: „Imamo zajedničku prošlost, hajde da kreiramo zajedničku budućnost.“

Đorđije Goranović, vlasnik i direktor Mesne industrije Goranović

UKLONITI NECARINSKE BARIJERE

Pristupanje CG EU iziskuje prilagođavanje CG kompanija strogim zahtjevima EU tržišta. Smatram da će doći do ukрупnjavanja farmi, povećaće se produktivnost rada zbog povećane konkurencije, jačanje veze primarnog sektora i prerađivačke industrije, biće dostupniji povoljni izvori finansiranja, kao i grantovi IPA fondova

Da li je iskorišten potencijal za saradnju između crnogorskih i srpskih kompanija u poljoprivredi i prehrambenoj industriji?

Potencijal za saradnju crnogorskih i srpskih kompanija iz oblasti poljoprivrede i prehrambene industrije je nedovoljno iskorišćen. U oblastima primarne poljoprivredne proizvodnje i prehrambene industrije postoji veliki prostor za saradnju, naročito ako znamo da je primarna proizvodnja ispod tržišne tražnje. Razmjena između dvije ekonomije se odvija u skladu sa CETFA sporazumom o slobodnoj trgovini. Saradnja se može unaprijediti otklanjanjem necarinskih barijera, problema platnog prometa i intenzivnijim povezivanjem asocijacija privrednika.

Koje su šanse, a koji problemi crnogorske agroindustrije?

Problemi su necarinske barijere - spore i djelimično neusaglašene procedure oko izvoza i uvoza robe koja je podložna inspekcijском nadzoru (fitosanitarni, sanitarni, veterinarski), naročito u vrijeme turističke sezone. Potrebno je smanjiti i broj uzorkovanja robe na granici. Platni promet koji se odvija preko korespondentnih banaka, plaćanje visokih provizija je jedan od bitnih problema saradnje dviju ekonomija.

Za proizvođače iz Crne Gore izvoz na srbijansko tržište je šansa za veći plasman - tržište Srbije je veliko, potrošači imaju iste ili slične navike.

S druge strane, saradnja u uvozu primarnih poljoprivrednih proizvoda za potrebe prerađivačke industrije u CG i povezivanje kompanija koje se bave ovim djelatnostima je razvojna šansa za privrednike Srbije i CG.

Koliko je teško ispuniti standarde za izvoz prehrambenih proizvoda, posebno u EU?

Ukoliko biznis razvijate u skladu sa propisima i standardima, onda ispunjavanje zahtjeva za izvoz na tržište EU ne predstavlja problem. Implementirane sisteme i standarde za bezbjednost i kvalitet hrane morate konstantno inovirati i unapređivati. Uvođenje novih znanja i tehnologija uz izuzetan kvalitet proizvoda je preduslov da kompanija uspješno posluje, a samim tim otvara vrata zahtjevnom tržištu EU. Ocjene i mišljenja eminentnih stručnjaka iz Evropske komisije su da dvije fabrike koje su u vlasništvu IM Goranović - fabrika za prerađivanje mesa i klanica sa tri linije klanja - ispunjavaju sve neophodne standarde i da nemamo nijedne neusaglašenosti sa standardima EU o bezbjednosti hrane.



Da li proizvođači iz regiona mogu saradnjom lakše da se izbore za svoj dio evropskog tržišta, kao i da se odbrane od konkurencije?

Saradnja i partnerski odnosi su ključ uspjeha u svakom biznisu. Smatram da intenzivan rad i komunikacija asocijacija privrednika iz regiona može doprinijeti kvalitetnijem nastupu na tržištima EU.

Jasno definisani propisi i njihovo poštovanje od strane svih tržišnih učesnika znače da, ukoliko imate jasan put i viziju razvoja, konkurencija ne može biti barijera u biznisu, već samo motiv da budete još uspješniji.

Da li je teško doći do sredstava za investicije u prehrambenoj industriji i da li je potrebna pomoć države u tome?

Razvoj poljoprivrede i agroindustrije ne trpi

nepovoljne izvore finansiranja i zato je poželjno da se investicioni projekti u ovom sektoru finansiraju iz kombinovanih izvora - dio sredstava je neophodno obezbijediti u vidu bespovratnih sredstava iz IPA fondova. Povoljni izvori finansiranja su niske kamatne stope i dugi rokovi vraćanja investicionih kredita.

Kako pristupanje Crne Gore Evropskoj uniji utiče na poljoprivredne i prehrambene kompanije?

Pristupanje CG EU iziskuje prilagođavanje CG kompanija strogim zahtjevima EU tržišta. Smatram da će doći do ukрупnjavanja farmi, povećaće se produktivnost rada zbog povećane konkurencije, jačanje veze primarnog sektora i prerađivačke industrije, biće dostupniji povoljni izvori finansiranja, kao i grantovi IPA fondova.

NAZIV IZDANJA:
EFIKASNOST PRISTUPANJA EU I UNAPREĐENJE
REGIONALNE KONKURENTNOSTI

UREDNIK:
Miloš Obradović

IZVORI PODATAKA:
Privredna komora Crne Gore
Privredna komora Srbije
Svetska banka

UREDNIK FOTOGRAFIJE:
Dragan Milošević

DIZAJN NASLOVNE STRANE:
Jovana Bogdanović

GRAFIČKI UREDNIK:
studio triD, Bojan Radulović

LEKTURA I KOREKTURA:
Mirjana Radaković

ŠTAMPA:
Caligraph, Beograd

IZDAVAČ:
Business Info Group,
Bulevar despota Stefana 12,
Beograd, www.big.co.rs,
Tel. +381 11 2258 891,
Sva prava rezervisana

CIP

