

100 NAJVEĆIH,

100 NAJBOLJIH

2008-2018

SADRŽAJ

- 4 **100 NAJVEĆIH, 100 NAJBOLJIH U PERIODU 2008-2018. GODINA**
- 40 Jorgovanka Tabaković, guverner Narodne banke Srbije
NISKA INFLACIJA JE NORMALNOST U SRBIJI
- 43 Zorana Mihajlović, potpredsednica Vlade i ministarka građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture
IDUĆE GODINE POČINJE NOVI INVESTICIONI CIKLUS
- 46 Prof. dr Nebojša Savić, predsednik Saveta guvernera NBS i profesor FEFA
INOVATIVNOST JE OSNOV ODRŽIVOG RASTA
- 49 Siniša Mali, ministar finansija u Vladi Republike Srbije
INVESTICIJE I IZVOZ, A NE VEŠTAČKA POTROŠNJA
- 52 Dubravka Negre, šef kancelarije Evropske investicione banke u Beogradu
POMAŽEMO U POVEZIVANJU REGIONA
- 54 Zuzana Hargitai, direktor EBRD za Zapadni Balkan
INOVATIVNA PREDUZEĆA TEŠKO DOLAZE DO FINANSIJA
- 58 Vladimir Novaković, predsednik UO NALED, generalni direktor Apatinske pivare Molson Coors Brewing Company
JAVNO-PRIVATNI DIJALOG KAO MODEL SARADNJE
- 60 Vladimir Čupić, direktor Predstavništva Atlantic Grupe za Srbiju
JAČANJE POZICIJE REGIONALNIH BRENDOVA
- 62 Robert Yahav, CEO BIG CEE Serbia
ŽELIMO STABILAN I DUGOROČAN RAST
- 64 CRH SRBIJA D.O.O
SNAGA KROZ VEKOVE I PROMENE
- 68 Kventin Roje, generalni direktor kompanije Delez Srbija
ZAPOSLENI SU NAJVREDNIJI RESURS SVAKE USPEŠNE KOMPANIJE
- 72 Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Generali osiguranja Srbija
POTREBNO JE PROMOVISATI KORISTI OD OSIGURANJA
- 76 Dr Ronald Zeliger, potpredsednik Štada grupe i generalni direktor Hemofarma
OD MALOG POGONA DO REGIONALNOG GIGANTA
- 78 Kovička Lončar, generalna direktorka kompanije Mozart
INOVACIJE, INVESTICIJE, REPUTACIJA: MOZZART - LIDER U INDUSTRIJI IGARA NA SREĆU
- 82 Jelena Pavlović, predsednica upravnog odbora Američke privredne komore AmCham
DOSLEDNA PRIMENA PROPISA ZA VIŠE DOMAĆIH INVESTICIJA
- 84 Ljubomir Madžar, član Naučnog društva ekonomista
MAGLOVITE KONTURE NAŠE EKONOMSKE BUDUĆNOSTI
- 86 Milojko Arsić, profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu
INVESTITORI TRAŽE KVALITETNE INSTITUCIJE
- 88 Dejan Šoškić, profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu
RAST SE SUVIŠE OSLANJA NA POTROŠNJU I UVOZ
- 90 Srpska i svetska ekonomija u prethodnih deset godina
PRIVREDNI ROLERKOSTER

NAZIV IZDANJA: 100 najvećih, 100 najboljih 2008-2018; **UREDNIK:** Miloš Obradović; **ANALIZE:** Prof dr Zoran Jeremić, **IZVOR PODATAKA:** Agencija za privredne registre - APR, Uprava carina Republike Srbije; **UREDNIK FOTOGRAFIJE:** Dragan Milošević; **MARKETING:** Milena Todorović; **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

100 NAJVEĆIH, 100 NAJBOLJIH U PERIODU 2008-2018. godina



Prof. dr. Zoran Jeremić,
autor istraživanja

UVOD

Svetska ekonomska kriza ostavila je izuzetno velike negativne efekte na Srbiju, ne samo u sferi ekonomije već i u svim drugim oblastima. Razlog tome bila je svakako i loša procena težine, dubine i trajanja krize. To je za rezultat imalo, između ostalog, da se umesto preusmeravanja dela resursa u razvoj, u funkciji neutralisanja pada proizvodnje usled smanjene eksterne tražnje, uradi suprotno, odnosno da se poveća učešće javne potrošnje motivisano demagoškim i populističkim motivima pri vođenju ekonomske politike.

Nakon svetske ekonomske krize izvozna konkurentnost zemalja i kompanija koje u njima posluju nametnula se kao centralna tema u svetskoj ekonomiji, te će stoga u fokusu istraživanja izvoz imati centralno mesto. Za Srbiju je orijentacija ka izvozu kao pokretaču privrednog rasta dodatno važna, jer je privredni rast jedino moguć ukoliko se bude zasnivao na izvozno orijentisanoj proizvodnji, budući da je domaće tržište plitko i siromašno. Postoji puna saglasnost domaće ekonomske nauke i međunarodnih finansijskih institucija da model privrednog rasta nakon 2000. godine, zasnovan na prilivima kapitala i kredita uz favorizovanje uvoza robe široke potrošnje, nije održiv niti moguć. Iz navedenih razloga proizlazi da bi fokus ekonomske politike u Srbiji kao zemlji sa siromašnim tržištem morao u mnogo većoj meri nego do sada biti upravo na izvozu i stvaranju povoljnijih uslova za razvoj preduzeća izvoznika, sa ciljem da se ukaže gde su šanse za izvoz, u kojim sektorima i granama, zatim koja su izvozno najuspešnija preduzeća po vlasničkoj strukturi, načinu upravljanja i veličini. Analiza bi mogla da pomogne da se identifikuju oblasti u kojima postoje relativne kom-

parativne prednosti uz promenu izvozne strukture ka proizvodima koji imaju višu dodajnu vrednosti. Srbija, dakle, treba da utvrdi gde je njen „product space“ da bi se na bazi toga kreirala kvalitetna izvozna strategija.

METODOLOGIJA I BAZE PODATAKA

Istraživanja su obuhvatila period od početka svetske ekonomske krize 2008. godine pa do 2017. godine, što je poslednja godina za koju postoje kompletni podaci. Da bi se sagledale promene u strukturi izvoza u periodu nakon početka svetske ekonomske krize, izvršeno je sagledavanje bilansa stanja i bilansa uspeha za oko 1.500 srednjih i velikih preduzeća koja su u ovom periodu ostvarivala izvoz, kao i statističkih podataka o broju zaposlenih u tim preduzećima, uz podatke o ostvarenom izvozu i uvozu po godinama za svako od njih. Tako je dobijena baza podataka sa vremenskom serijom koja omogućava sagledavanje promena u kretanju izvoza i uvoza i ukrštanje tih podataka sa bilansnim i drugim performansama preduzeća. Cilj je bio da se na bazi definisanih kriterija uspešnosti, utvrdi da li je u posmatranom periodu od 2008. godine, koja se može uzeti kao pretkrizna, pa do 2017. bilo i uspešnih preduzeća izvoznika, koliko ih je, kakve su im poslovne performanse, iz kojih sektora i grupacija dolaze.

Iz uzorka od 1.500 najvećih kompanija formirane su tri uže celine za analizu: grupacija 100 najvećih preduzeća po ostvarenim prosečnim poslovnim prihodima, grupacija 100 preduzeća sa najvećom ostvarenom prosečnom dobiti i grupacija 100 najvećih izvoznika u posmatranom periodu, tako što je izvršeno agregiranje izvoza, uvoza i neto izvoza za posmatrani period od 10 godina. Posebna pažnja u istraživanju usmerena je

na neto izvoznike, jer su oni najznačajniji sa stanovišta spoljnotrgovinskog i platnog bilansa zemlje, odnosno sa stanovišta novododate vrednosti. Izvor podataka za bilansne i statističke podatke je Agencija za privredne registre - APR, a za podatke o izvoznicima i uvoznicima izvor su podaci Uprave carina. Zbog bolje uporedivosti sve dinarske kategorije preračunate su u evre i to kategorije bilansa uspeha po prosečnim godišnjim kursovima, a za kategorije bilansa stanja uzeti su srednji kursevi evra na poslednji dan kalendarske godine.

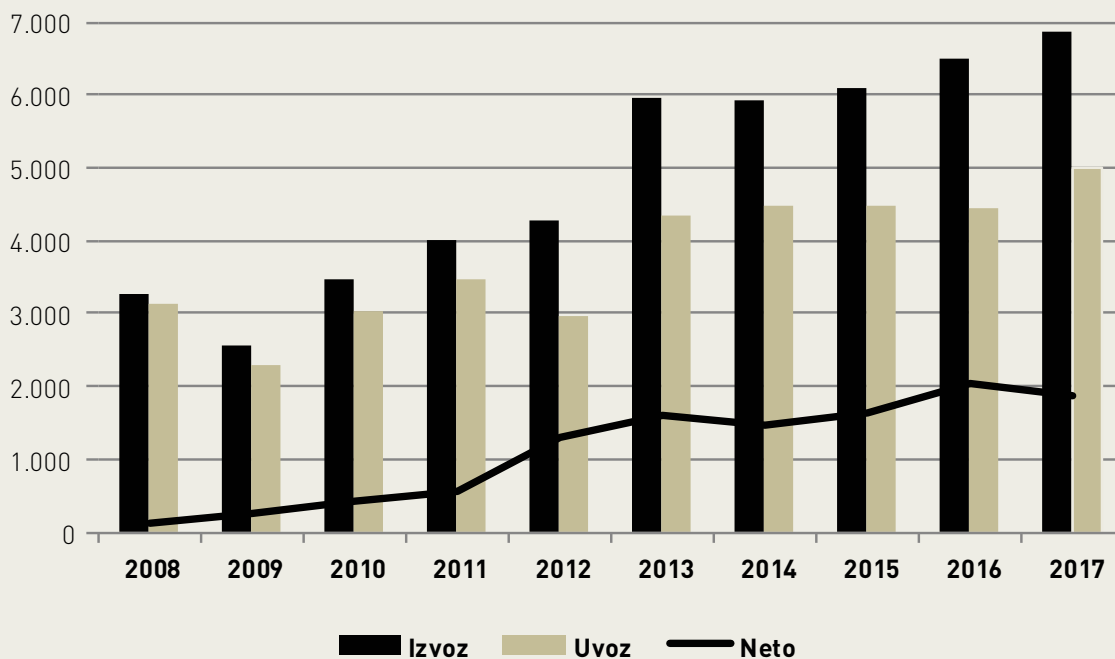
1. NAJVEĆI IZVOZNICI I NETO IZVOZNICI U PERIODU 2008-2017. GODINA

Iz formirane baze podataka izvoznika koji su imali godišnji izvoz preko milion evra, uzeto je, nakon izračunavanja ukupnog izvoza za 10 posmatranih godina, 100 izvoznika sa najvećim kumulativnim poslovnim prihodima i tako formirana baza koja je osnova za analizu promena koje su se dešavale u posmatranom period. Ova grupacija razlikuje se od grupacije 100 najvećih izvoznika u 2017. godini, jer su neki izvoznici u posmatranom periodu otišli u stečaj, a pojavio se značajan broj novih koji su znatno povećali izvoz, što je posebno analizirano.

Izvoz posmatranih 100 najvećih izvoznika konstantno je rastao u posmatranom periodu, izuzev 2009. godine, kada je došlo do drastičnog pogoršanja svih pokazatelja poslovanja i do oštre kontrakcije uvozne tražnje glavnih izvoznih tržišta. Mada se ekonomska kriza nastavila, izvoz se ipak oporavljao, a jedan od razloga bio je i značajan pad tražnje na domaćem tržištu, pa su neka preduzeća jedinu šansu za opstanak videla u izvozu, bez obzira na visinu ostvarenog profita. Prvih godina krize najviše su bili pogođeni upravo neto izvoznici, ali se njihov položaj od 2012. godine postepeno popravljao uz izražene oscilacije koje su, dobrim delom, uslovljene i apresijacijom dinara u određenim periodima. U 2017. uočava se blagi pad neto izvoza u posmatranom uzorku, što bi moglo biti posledica i apresijacije kursa dinara. Za jedan broj velikih izvoznika karakteristično je da su istovremeno i veliki uvoznici tako da je uvoz nekih velikih izvoznika zapravo znatno veći od izvoza, što za posledicu ima da njima u principu više odgovara apresijacija nego depresijacija domaće valute.

U grupi najvećih izvoznika izdvajaju se FCA Srbija i HBIS Group Serbia, uz napomenu da su u 2016. sa brani podaci Železare i HBIS-a jer je tokom te godine došlo do akvizicije. Pored ove dve kompanije još pet je

GRAFIKON 1. Ukupan izvoz, uvoz i neto izvoz prvih 100 izvoznika u periodu 2008-2017. (u milionima evra)



Izvor: APR i Uprava carina, obrada autora

TABELA 1. Prvih 15 izvoznika po ukupno ostvarenom izvozu od 2008. do 2017. godine (u milionima EUR)

Rang	Rang 2017	Naziv pravnog lica	Ukupno od 2008. do 2017.			2017			PROSEK 2008-2017				
			Izvoz	Uvoz	Neto izvoz	Izvoz	Uvoz	Neto izvoz	AKTIVA	KAPITAL	POSLOVNI PRIHODI	NETO DOBITAK	BROJ ZAPOS.
1	1	FCA SRBIJA D.O.O. KRAGUJEVAC	6.444	5.211	1.233	915	680	235	786	249	668	35	1.955
2	2	HBIS GROUP SERBIA IRON & STEEL D.O.O. BEOGRAD	4.279	3.052	1.227	546	543	3	382	59	514	-987	5.247
3	3	TIGAR TYRES	2.226	1.686	540	372	27	345	249	120	277	408	2.452
4	4	NIS AD, NOVI SAD	2.203	8.676	-6.474	352	891	-539	2.559	1.219	1.810	1.712	7.316
5	7	HIP-Petrohemija	1.785	671	1.115	191	45	146	260	22	275	-393	1.736
6	10	HEMOFARM VRŠAC	1.379	780	600	179	109	70	339	189	219	149	1.928
7	5	TETRA PAK PRODUCTION DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU, BEOGRAD (NOVI)	1.247	990	258	218	173	45	60	22	173	189	173
8	24	TARKETT	941	568	372	75	67	8	133	106	110	424	704
9	16	IMPOL SEVAL VALJAONICA ALUMINIJUMA AD SEVOJNO	911	169	742	118	27	90	71	25	101	38	571
10	15	GORENJE APARATI ZA DOMACINSTVO DOO VALJEVO	899	392	507	122	93	30	76	38	111	32	952
11	13	JUGOIMPORT-SDPR	897	107	790	147	19	127	240	61	105	135	350
12	12	YURA CORPORATION DOO RACA	834	57	777	160	6	154	63	31	86	13	3.427
13	21	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD DOO, BEOGRAD (ZEMUN)	757	551	206	86	92	-6	106	35	99	99	179
14	17	VALY DOO VALJEVO	740	393	347	107	57	50	106	84	75	15	1.921
15	9	LEONI WIRING SYSTEMS SOUTHEAST DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU PROK	690	435	254	180	135	45	38	13	60	2	2.161

Izvor: APR i Uprava carina, C1 do C8, obrada autora

ostvarilo kumulativni izvoz u posmatranoj dekadi veći od milijardu evra. Ako bi se uzeli zbirni podaci RTB Bor i sve tri fabrike Gorenja i ove kompanije bi premašile milijardu evra ukupnog izvoza.

Gorenje je dobar primer u pogledu ostvarenog izvoza i njegovog rasta. Ono je predstavnik kompanija koje

su među prvima došle na tržište Srbije dobrim delom i zbog visokih subvencija države, ali i zbog niske cene radne snage i mogućnosti koje pruža izvoz u Rusiju. Preuzimanje od strane kineske kompanije, koje se dogodilo u 2018. godini, moglo bi biti dobra šansa za dalje jačanje ove kompanije u Srbiji.

TABELA 2. Tri fabrike Gorenja u Srbiji, izvoz, uvoz i bilansni podaci

Rang perioda	Rang 2017	Naziv pravnog lica	UKUPNO 2008-2017.			2017.			AKTIVA	KAPITAL	POSLOVNI PRIHODI	NETO DOBITAK	BR. ZAP.
			Izvoz	Uvoz	Neto izvoz	Izvoz 2017	Uvoz 2017	Neto IZVOZ					
10	15	GORENJE, Valjevo	899	392	507	122	93	30	94	43	148	1,7	1.333
58	75	GORENJE, Stara Pazova	209	109	99	30	14	16	33	25	32	1,3	505
138	118	GORENJE, Zaječar	99	51	48	99	51	48	20	7	17	3,4	162
UKUPNO GORENJE			1.207	553	654	251	158	94	147	75	197	6,4	2000

Izvor: APR i Uprava carina, obrada autora

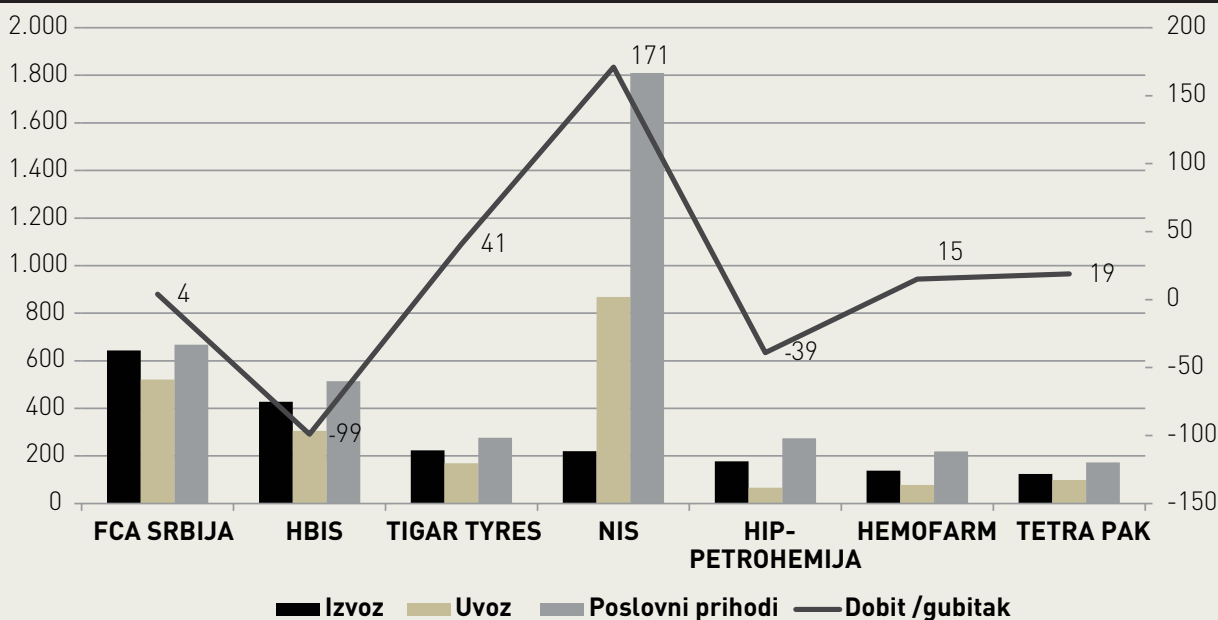
IMA LI SRBIJA „IZVOZNE SUPERSTAROVE“?

Rast udela prvih 100 izvoznika u ukupnom izvozu govori i o rastu koncentracije izvoza u okviru prvih 100 preduzeća. Samo jedna kompanija imala je u posmatranom periodu godišnji izvoz preko milijardu evra (Fijat), ali je u 2017. godini on smanjen ispod milijardu evra. Drugi veliki izvoznik, kineski HBIS, ima potencijal značajnog rasta izvoza, ali još uvek nije dostigao izvoz iz 2008. godine kada je vlasnik bio US Steel. Ostali izvoznici koji su ostvarili ukupni izvoz u posmatranom periodu iznad milijardu evra za sada nemaju potencijal za značajnije povećanje rasta.

Grupacija najvećih izvoznika izrazito je nehomogena u pogledu ostvarenih performansi poslovanja. Najprofitabilniji su NIS, Tetra pak, Tigar Tyres i Hemo-farm, dok Železara nije iskazala gubitak samo u 2008. kada je vlasnik bila američka kompanija i u 2017, kada je vlasnik postal kineska kompanija. HIP-Petrohemija konstantno ima gubitke koji su prevashodno uzrokovani cenom energenata. Imajući u vidu trend rasta cena nafte i gasa, teško je očekivati da će problem ove kompanije biti rešen, jer nije realno očekivati da se u ovim uslovima nađe kupac.

Produktivnost u poslovanju može se videti i kada se

GRAFIKON 2. Izvoznici koji su u periodu 2008-2017. ostvarili izvoz iznad milijardu evra (u milionima EUR)



Izvor: APR i Uprava carina, obrada autora

TABELA 3. Prosečne bilansne kategorije 2008-2017 po zaposlenom (u 000 EUR)

	Izvoz	Uvoz	Neto izvoz	Poslovni prihodi	Dobit/gubitak	Broj zaposlenih
FCA SRBIJA	329	267	267	342	2	1955
HBIS	82	58	23	98	-19	5247
TIGAR TYRES	91	69	22	113	17	2452
NIS	30	119	-89	247	23	7316
HIP-PETROHEMIJA	103	39	64	158	-22	1736
HEMOFARM	72	40	31	114	8	1928
TETRA PAK	717	573	145	999	110	173

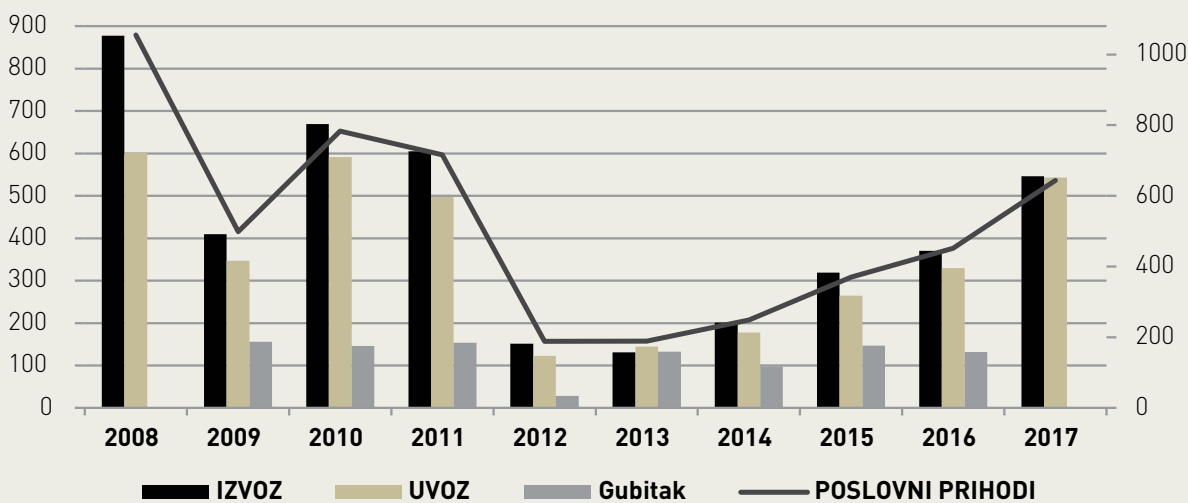
Izvor: APR i Uprava carina, obrada autora

posmatrane kategorije podele sa brojem zaposlenih. U tom pogledu izrazito dobre performanse ima Tetra pak, naročito u pogledu ostvarenih poslovnih prihoda i dobiti.

Hronični gubitak i abonent budžeta Železara Smederevo prodajom HBIS-u dobila je šansu za razvoj kroz rast izvoza i poslovnih prihoda. Profitabilnost ove kompanije će, međutim, i dalje u velikoj meri zavisiti od kretanja na svetskom tržištu i geostrateškog razvoja događaja, gde su rizici veoma visoki. Ako bi se, pak, i desilo da kompanija ponovo uđe u zonu gubitka, njih bi u krajnjoj instanci snosili poreski obveznici mnogo moćnije države nego što je Srbija, koja je u prošlosti za ovo preduzeće iznela pretežak teret.

cala i grupa novih neto izvoznika koja se pojavila na tržištu, koja je uglavnom okrenuta izvozu. Mada je bilo dosta promašenih i nepotrebnih subvencija, tamo gde su privučeni strani investitori orijentisani na izvoz i na novije tehnologije, efekat je vidljiv. Po vlasničkoj strukturi većina kompanija među najvećim neto izvoznicima je u stranom vlasništvu. Što se kriterijuma uspešnosti tiče, na listi najvećih ima i kompanija u državnom vlasništvu koje jesu veliki neto izvoznici, ali su u poslovnom smislu neuspešni i opstaju samo zahvaljujući tome što im država pokriva gubitke i/ili toleriše neplaćanje obaveza. Imajući u vidu njihov izvozni potencijal, od ključne važnosti je da se ove kompanije konsoliduju,

GRAFIKON 3. HBIS (Železara Smederevo) u milionima evra



Izvor: APR | Uprava carina, obrada autora

Mada se HBIS modernizacijom i podizanjem obima i kvaliteta proizvoda približava najboljim rezultatima Železare iz pretkriznih vremena, treba imati u vidu da je neto izvoz Železare relativno nizak usled neophodnosti velikog uvoza, pa za ekonomiju zemlje, uprkos pozitivnom dejstvu na metalni kompleks, ipak ima ograničeno dejstvo. Treba takođe imati u vidu i generalno niže ekološke standarde kineskih kompanija, što je takođe veoma značajno za životnu sredinu okruženja u kojem posluju.

ZNAČAJ NETO IZVOZNIKA ZA PROMENU STRUKTURE IZVOZA

Positivne tendencije ipak se mogu uočiti kada se radi o promeni strukture izvoza. Na to je značajno uti-

ali i da se za neke od njih konačno preseče subvencionisanje ukoliko se pokaže da nema načina da postanu ekonomski održive, bez obzira na to što imaju izvozni potencijal.

Ono što je jasno uočljivo, jeste visok trend rasta neto izvoza proizvođača auto-komponenti, koji su došli u Srbiju upravo zbog posla sa Fijatom, ali i zbog izvoza svojim partnerima van Srbije, te su svi oni i neto izvoznici. Tako se među prvih 30 neto izvoznika kao reprezentivi mogu uzeti dva komponentaša: Yura Corporation d.o.o, Rača i Leoni, Prokuplje. Obe kompanije imaju nisko učešće uvozne komponente, a niski troškovi radne snage (što je odraz stanja u kojem se zemlja nalazi, sa ekstremno visokom stopom nezaposlenosti) uz siguran plasman na domaćem i inostranom tržištu, sub-

TABELA 4. Izvoznici koji su 2017. u 100 najvećih, a koji su se sukcesivno pojavljivali posle 2008. godine

Rang 2017	Naziv pravnog lica	Izvoz	Uvoz	Neto	AKTIVA	KAPITAL	POSLOVNI PRIHODI	NETO DOBITAK	BROJ ZAPOS.
		2017	2017	2017	PROSEK 2008-2017				
19	JOHNSON ELECTRIC DOO NIŠ	95	71	24	86	17	92	5	1.314
23	MAGNA SEATING D.O.O. ODZACI	76	57	19	29	16	74	4	1.275
28	COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SERBIA DOO KRUSEVAC	67	45	22	80	0	69	4	861
29	CONTITECH FLUID SERBIA DOO SUBOTICA	66	5	61	45	21	57	9	855
32	NORMA GRUPA JUGOISTOCNA EVROPA DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU SUBO	59	4	55	50	28	59	4	728
33	COFICAB DOO DEC	58	58	0	39	6	57	3	183
40	TECHNIC DEVELOPMENT D.O.O. VRANJE	51	33	19	38	8	49	3	1.335
41	PREDUZECE ZA PROMET I USLUGE BIMAL TRADING D.O.O. BEOGRAD-NOVI BEOGRAD	51	6	45	41	0	95	0	10
44	PREDUZECE ZA PROIZVODNJU TRGOVINU I USLUGE KRUPNIK DOO BEOGRAD (SAVSKI	48	0	48	65	0	27	0	7
47	REAL KNITTING DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU GAJDOBRA	45	13	33	59	26	46	19	455
51	OLIMPIAS SRB DOO NIS	41	23	18	39	11	44	0	336
57	SPORT TIME PREDUZECE ZA TRGOVINU I POSREDOVANJE DOO BEOGRAD	35	26	10	26	13	75	6	117
62	LEAR CORPORATION D.O.O. NOVI SAD	34	0	34	37	0	35	0	1.959
64	SIEMENS DRUSTVO ZA PROMET I ODRZAVANJE U ELEKTROTEHNICI I ELEKTRONICI S	33	20	13	59	30	90	4	1.455
67	GORDON D.O.O. SUBOTICA	33	16	17	36	4	33	3	1.311
83	STAR IMPORT D.O.O. BEOGRAD	26	67	-41	20	8	102	3	76
87	COOPER STANDARD SRBIJA DOO SREMSKA MITROVICA	25	21	4	37	16	22	0	466
89	PREDUZECE ZA TRGOVINU NA VELIKO I MALO PARTIZAN TECH DOO BEOGRAD - SAVS	25	0	25	41	2	43	1	22
96	VIBAC BALKANI D.O.O. KOCINO SELO	23	25	-1	105	65	25	0	188
97	AMETEK DOO SUBOTICA	23	0	23	9	4	23	1	280

Izvor: APR I Uprava carina, obrada autora

vencije države i relativno mala ulaganja, čine ih visokoprotabilnim, uz izuzetno visoke prinose na ukupnu aktivu i ukupan kapital. Slična logika važi i za ostale komponentaše.

Na mapi izvoznika pojavili su se u posmatranom periodu poslednjih 10 godina novi izvoznici koji nisu bili prisutni 2008. godine, ili je njihov izvoz tada bio zanemariv jer su tek ušli na tržište. Navedenih 20 izvoznika sukcesivno su se pojavljivali tokom posmatranog perioda i veoma brzo povećavali izvoz, pre svega jer već imaju obezbeđen plasman stranim kompanijama, svojim dugogodišnjim poslovnim partnerima. Ovde je svakako najviše takozvanih komponentaša, fabrika koje proizvo-

de delove za auto-industriju, pri čemu je izvesnu, ali ne preveliku ulogu, odigralo i prisustvo FCA Srbija.

POSLOVNI PRIHODI

Grupacija 100 najvećih po prosečno ostvarenim poslovnim prihodima (tabela 6) u periodu 2008-2015. godine značajno određuje privredna kretanja i privrednu strukturu, a bitno utiče i na kretanje broja zaposlenih, pa se iz analize sektorske strukture ovih privrednih društava mogu u značajnoj meri sagledati i karakteristike ukupne privrede Srbije.

TABELA 5. Najveći neto izvoznici

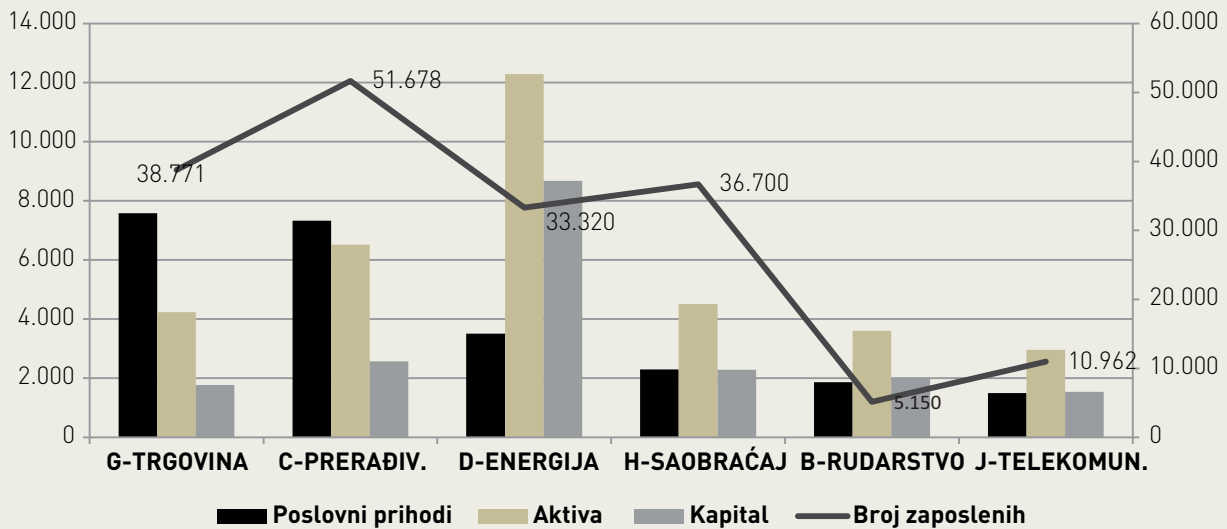
Rang kumulativ neto izvoz	Rang kumulativ izvoz	Rang 2017 neto izvoz	Naziv pravnog lica	Izvoz kumulativ	Uvoz kumulativ	Neto izvoz KUMULATIV
1	1	1	FCA SRBIJA D.O.O. KRAGUJEVAC	6.444	5.211	1.233
2	2	2	HBIS GROUP SERBIA IRON & STEEL D.O.O. BEOGRAD	4.279	3.052	1.227
3	5	7	HIP-PETROHEMIJA, PANČEVO	1.785	671	1.115
4	11	13	JUGOIMPORT-SDPR, BEOGRAD	897	107	790
5	12	12	YURA CORPORATION DOO RACA	834	57	777
6	9	16	IMPOL SEVAL, SEVOJNO	911	169	742
7	6	10	HEMOFARM AKCIONARSKO DRUSTVO FARMACEUTSKO-HEMIJSKA INDUSTRIJA VRSAC	1.379	780	600
8	20	31	VICTORIAOIL ŠID	632	48	584
9	3	3	TIGAR TYRES, PIROT	2.226	1.686	540
10	17	25	SUNOKO	640	108	533
11	19	18	VALJAONICA BAKRA, SEVOJNO	635	120	515
12	10	15	GORENJE, VALJEVO	899	392	507

Izvor: APR | Uprava carina, obrada autora

TABELA 6. Najvećih 100 po prosečnim poslovnim prihodima u periodu 2008-2017. godine po sektorskoj strukturi (u milionima EUR)

SEKTOR	Poslovni prihodi	Aktiva	Kapital	Neto dobit	Neto gubitak	Izvoz	Broj zaposlenih	ROA	ROE	Broj preduz.
A-POLJOPRIVREDA, ŠUMARSTVO I RIBARSTVO	88	131	75	8	0	19	357	6,18%	10,80%	1
B-RUDARSTVO	1.869	3.599	2.017	250	0	352	5.150	6,95%	12,40%	2
C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7.335	6.525	2.571	765	63	4.363	51.678	11,72%	29,74%	36
D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	3.514	12.285	8.676	118	0	49	33.320	0,96%	1,35%	5
F-GRAĐEVINARSTVO	635	4.798	3.360	14	66	0	3.545	0,30%	0,43%	5
G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	7.587	4.237	1.777	207	60	515	38.771	4,89%	11,66%	34
H-SAOBRAĆAJ I SKLADIŠTENJE	2.295	4.509	2.288	191	39	57	36.700	4,23%	8,33%	10
I-USLUGE SMEŠTAJA I ISHRANE	113	5	1	1	0	0	976	26,00%	130,00%	1
J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	1.494	2.957	1.537	240	0	13	10.962	8,13%	15,64%	4
K-FINANSIJSKE DELATNOSTI I DELATNOST OSIGURANJA	308	739	59	8	0	181	140	1,08%	13,56%	1
M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	107	38	13	2	0	16	83	5,26%	15,38%	1
UKUPNO	25.345	39.823	22.374	1.804	228	5.565	181.682	4,53%	8,06%	100

Izvor: podaci APR i Uprava carina, obrada autora

GRAFIKON 4. Šest najvećih sektora po poslovnim prihodima (u milionima EUR, broj zaposlenih na desnoj osi)

Izvor: APR | Uprava carina, obrada autora

U grupaciji 100 najvećih dominiraju prerađivački sektor sa 36 kompanija, 7,3 milijarde evra ukupnih prosečnih poslovnih prihoda i 51.678 prosečno zaposlenih u posmatranom periodu i sektor trgovine sa 34 kompanije, poslovnim prihodima od 7,6 milijardi evra i 38.771 zaposlenim. Ubedljivo najveću aktivnu (imovinu) ima sektor snabdevanja električnom energijom i gasom. U ovom sektoru se nalaze javna preduzeća sa svojim dugogodišnjim problemima u upravljanju. Reorganizacija EPS-a započeta je pripajanjem matičnoj kompaniji više preduzeća koja su bila samostalna pravna lica, pa je to glavni razlog što su se imovina i ostale bilansne kategorije znatno uvećale u bilansima EPS-a. Radi se o značajnom segmentu energetskog sektora privrede Srbije koji je u problemu, ali je i šansa da se podizanjem performansi ojača ukupna privreda.

Sektor J - informisanje i komunikacije zapravo čine u najvećoj meri četiri dominantne telekomunikacione kompanije. U rudarstvu su među 100 sa najvećim poslovnim prihodima NIS i RTB Bor.

Građevinski sektor (tabela 7) pretrpeo je najveći udar nakon ekonomske krize 2008. godine i mnoga preduzeća nisu preživela šok naglog zaustavljanja investiranja u gradnju. Njegov postepeni oporavak koji se može uočiti, naročito od 2017. godine, od presudne je važnosti za privredni rast. U okviru grupacije 100 kompanija sa najvišim poslovnim prihodima prisutno je samo pet kompanija iz građevinarstva. Imajući u

vidu značaj oporavka građevinarstva, u sledećoj tabeli su građevinska preduzeća po visini poslovnih prihoda, uključujući promene njihovog ranga tokom krize.

Na tržištu su nakon ekonomske krize nastale burne promene u pogledu tržišne pozicije građevinskih preduzeća. Neka od najvećih su nestala sa scene kroz stečajevne, druga su pripojena ili preuzeta, a tokom godina pojavila su se kao vodeća preduzeća koja do ekonomske krize nisu imala značajnu tržišnu poziciju. Kao opšta karakteristika bi se moglo izdvojiti to da su preduzeća koja su bila dosta angažovana i imala velike poslove „potopljena“ padom investicione aktivnosti. Ona su sa sobom povukla i brojna druga manja preduzeća, dobavljače i kooperante. Jedan broj njih, da bi spasio imovinu i nastavio poslovanje, pokušao je sa otvaranjem novih preduzeća, a postojeća su često završavala u predstečajnom postupku kroz UPPR. Tako je na tržištu ionako neuređen sistem, u kojem je glavni problem uvek bio netransparentno poslovanje i tradicionalno dugo i neefikasno sprovođenje stečaja, još više zakomplikovan. Oživljavanje privredne aktivnosti i rast ulaganja u nekretnine daju mogućnost da se stanje u ovoj oblasti značajno poboljša, pogotovo što je oblast građevinarstva ostvarila pomak u uređenju uslova poslovanja.

Sektor telekomunikacija (grafikon 5) je zastupljen u prvih 100 sa četiri privredna društva čiji su poslovni prihodi ostvarili značajan rast u posmatranom perio-

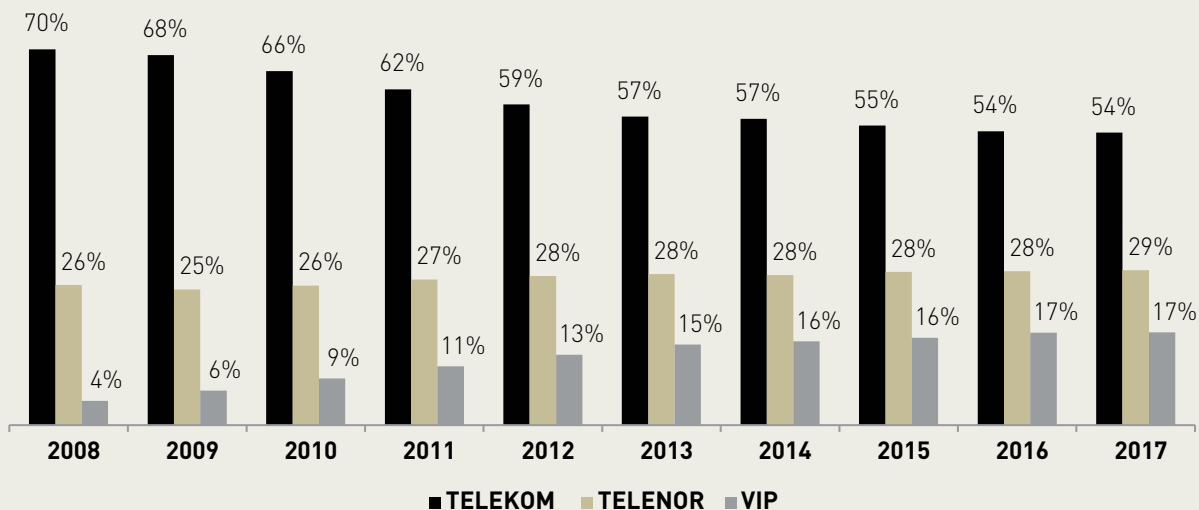
TABELA 7. Prvih 25 iz građevinskog sektora po prosečnim prihodima u periodu 2008-2017. (u milionima EUR))

Rang 2017	Rang 2008	Rang Pros.PP	Naziv pravnog lica	POSLOVNI PRIHODI			Neto dobitak		Neto gubitak		Broj zap.	
				Prosek	2017	2008	2017	2008	2017	2008	2017	2008
1	1	1	JP PUTEVI SRBIJE	269	214	384	0,0	0,0	66,4	2,3	1595	1218
2	10	2	PUTEVI AD UŽICE	96	139	45	0,3	2,3	0,0	0,0	855	1355
3	28	17	PZP ZAJEČAR AD ZAJEČAR	25	94	24	4,9	0,0	0,0	3,3	524	426
4	6	3	ENERGOPROJEKT NISKOGRADNJA A.D. BEOGRAD	76	91	60	2,8	1,5	0,0	0,0	492	497
5	30	11	EX ING B&P DOO BEOGRAD	36	80	22	1,7	0,7	0,0	0,0	95	45
6	3	4	ENERGOPROJEKT VISOKOGRADNJA A.D. BEOGRAD	60	69	86	0,7	1,1	0,0	0,0	730	967
7	49	9	ENERGOTEHNIKA - JUŽNA BAČKA DOO NOVI SAD	38	50	14	1,5	0,3	0,0	0,0	251	241
8	24	21	GRADINA DOO BEOGRAD	23	49	25	3,1	4,1	0,0	0,0	203	143
9	54	6	RATKO MITROVIĆ-NISKOGRADNJA DOO BEOGRAD	43	49	13	2,4	0,6	0,0	0,0	424	304
10	112	39	AKTOR A.T.E.	15	40	0	0,0	0,0	28,9	0,0	350	0
11	35	20	SRBIJA AUTOPUT DOO BEOGRAD	24	39	20	1,2	1,8	0,0	0,0	658	500
12	29	7	ENERGOPROJEKT OPREMA A.D. BEOGRAD	40	38	24	0,1	0,6	0,0	0,0	264	226
13	2	5	JKP BEOGRAD-PUT BEOGRAD	47	35	87	2,9	9,9	0,0	0,0	1067	1453
14	65	42	PMC-INŽENJERING DOO BEOGRAD	15	34	10	2,2	0,0	0,0	0,0	55	43
15	69	29	TERMOINŽENJERING DOO BEOGRAD	19	31	9	2,0	0,8	0,0	0,0	100	59
16	38	16	ENERGOGROUP DOO BEOGRAD	26	31	18	1,7	0,3	0,0	0,0	47	20
17	48	33	ENERGOMONTAŽA AD BEOGRAD	16	30	14	0,6	0,2	0,0	0,0	479	571
18	59	23	DOO TEHNOGRADNJA KRUŠEVAC	21	30	12	1,1	1,8	0,0	0,0	221	94
19	11	12	MPP JEDINSTVO AD SEVOJNO	35	30	44	1,7	7,4	0,0	0,0	373	432
20	16	22	NEIMAR-V AD BEOGRAD	21	27	40	4,0	3,9	0,0	0,0	144	148
21	47	41	DOO ENERGY NET KAĆ	15	26	14	1,4	0,9	0,0	0,0	112	61
22	113	30	MILLENNIUM TEAM DOO BEOGRAD	18	26	0	2,5	0,0	0,0	0,0	264	0
23	50	36	KARIN KOMERC MD DOO VETERNIK	16	26	14	4,8	2,9	0,0	0,0	311	147
24	63	48	ELITA-COP DOO BEOGRAD-ZEMUN	13	26	10	1,3	0,4	0,0	0,0	314	105
25	33	34	KOMPANIJA VOJPUT AD SUBOTICA	16	24	21	0,3	1,4	0,0	0,0	312	341

Izvor: podaci APR, obrada autora

du. Treba imati u vidu da je VIP ušao poslednji na tržište mobilne telefonije i da ima dva velika učesnika na tržištu koji su već dugo prisutni, pa je uprkos visokom rastu morao da žrtvuje profitabilnost radi osvajanja tržišta. Slična situacija je i sa SBB, čije učešće na tržištu takođe raste.

Pitanje privatizacije Telekoma Srbija pokretano je u posmatranom periodu više puta, ali nije realizovano jer je procenjivano da ponudena cena nije dovoljna. Privatizacija Telekoma jeste složeno pitanje, koje zahteva detaljne analize i procene budućih kretanja u sferi telekomunikacija. Smanjenje tržišnog udela od

GRAFIKON 5. Promene tržišnog učešća u ukupnim poslovnim prihodima mobilnih operatera

Izvor: podaci APR, obrada autora

2008, kada je Telekom Srbija imao 70%, a koje se zatim konstantno smanjivalo da bi došlo na 54% u 2017. godini, kao jedan od indikatora, trebalo bi svakako imati u vidu pri donošenju odluka. Slično je i sa prinosima na aktivu i kapital, kao i prosečnim bilansnim kategorijama po zaposlenom. Po svim ovim pokazateljima, koji su u ovoj analizi posmatrani, Telekom Srbija nije dobro stajao u odnosu na konkurenciju.

NIS i Telekom su u proteklih 10 godina bili šampioni po ukupno ostvarenom profitu (tabela 8). Za analizu profitabilnosti, međutim, bilo bi potrebno uzeti mnogo više parametara od ukupnog prosečnog profita, prosečnog prinosa na aktivu i prosečnog prinosa na kapital, koji su u tabeli dati samo kao osnovni indikatori profitabilnosti. Kada se u analizu uvedu i prosečne bilansne kategorije po zaposlenom, ipak se dobija prilično realna slika profitabilnosti kompanija, pogotovo što se radi o desetogodišnjim prosecima.

Ako bi se sumiralo poslovanje preduzeća iz Srbije u periodu od 2008. do 2017. godine, kao svetla tačka ipak bi se mogao uzeti izvoz, koji se nakon manjeg pada u 2009. godini, stalno povećavao i to uz blago poboljšanje strukture ka fazama više prerade i veće dodajne vrednosti. Treba, međutim, imati u vidu da su veliki izvoznici u Srbiji često i veliki uvoznici i da su tek nešto više od trećine izvoznika i neto izvoznici. Analiza je pokazala da se u posmatranom periodu izdvojila gru-

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

Iako ima verovatno najveći potencijal rasta i najveći potencijal za visoku dodajnu vrednost, odnosno za neto izvoz, agrobiznis nije u posmatranom periodu ostvario dovoljno dobre performanse, iako se učešće njihovog izvoza stalno povećava. Jedna od velikih šansi je povećanje izvoza prerađivačke industrije zasnovane na preradi poljoprivrednih sirovina, ali su oštra međunarodna konkurencija i konsolidacija kompanija iz oblasti agrobiznisa velika prepreka razvoju domaćeg agrobiznisa, koji se veoma teško nosi sa konkurencijom. Druga velika šansa je snažnije integrisanje domaće privrede sa stranim kompanijama koje su došle na tržište, pre svega u oblasti auto-industrije, elektrouređaja i prerađivačke industrije zasnovane na poljoprivrednim sirovinama. Među onima koji su bitno napredovali na rang-listi izvoznika nalaze se izvoznici koji su u posmatranom periodu ušli na tržište, najviše u proizvodnju auto-delova, električnih mašina, aparata i opreme. Ove kompanije igraju značajnu ulogu u rastu izvoza, ali je problem u kvalitetu takvih

TABELA 8. Najprofitabilnije kompanije u periodu 2008-2017.godine

PROSEK 2008-2017.GODINA							
RANG neto dobit	Naziv pravnog lica	neto dobit milioni EUR	ROA	ROE	Broj zaposlenih	Poslovni prihodi po zap. 000 EUR	Dobit po zap.
1	NIS A.D. NOVI SAD	171	6,70%	14,00%	7.316	247	23
2	TELEKOM SRBIJA AD BEOGRAD	136	7,40%	12,60%	9.023	89	15
3	TELENOR DOO BEOGRAD	65	14,80%	20,40%	1.037	351	62
4	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	42	32,00%	39,90%	704	157	60
5	TIGAR TYRES DOO, PIROT	41	16,40%	34,00%	2.452	113	17
6	SUNOKO DOO NOVI SAD	32	13,70%	38,00%	359	455	90
7	PTT SRBIJA	27	6,00%	7,40%	15.103	13	2
8	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	22	17,40%	29,50%	902	273	24
9	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	21	11,20%	18,00%	574	355	37
10	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	19	31,70%	87,50%	173	999	110
11	AD AERODROM NIKOLA TESLA BEOGRAD	18	8,30%	9,20%	693	89	27
12	LAFARGE BFC DOO BEOČIN	18	19,70%	27,60%	334	232	53
13	IM MATIJEVIĆ DOO NOVI SAD	16	14,30%	18,60%	1.512	89	10
14	AD IMLEK BEOGRAD-PADINSKA SKELA	16	6,80%	18,40%	992	198	16
15	JP EMS BEOGRAD	15	2,10%	3,20%	1.349	117	11

Izvor: podaci APR, obrada autora

investicija koje računaju samo na jeftinu radnu snagu i subvencije. Sledeća grupacija izvoznika su preradivači poljoprivrednih proizvoda koji izvoz zasnivaju na kvalitetnim domaćim sirovinama. Oni bi trebalo da iz strateških razloga imaju značajnije mesto jer menjaju strukturu izvoza, od izvoza poljoprivrednih sirovina ka izvozu viših faza prerade. Osim toga, njihov razvoj je i šansa za razvoj kompanija u vlasništvu domaćeg kapitala.

Kao ključno pitanje za Srbiju se, dakle, izdvaja povećanje izvoza i to u pravcu izvoza robe i usluga koje hvataju korak sa vremenom digitalizacije, odnosno četvrte tehnološke revolucije, proizvoda više faze prerade i više dodajne vrednosti. Pri tome je veoma važno kreirati tržišni ambijent koji odgovara neto izvoznici-ma i konkurentnim preduzećima. U postojećoj situa-

ciji mora postojati proaktivna politika prema izvozu, a očekivanja da tržište sve reši nisu realna. Nije dakle pitanje da li država treba da ima strategiju i aktivnu ulogu, nego je pitanje kakva je ta strategija, kako se sprovodi i kako minimizirati sve negativne pojave koje su prisutne. Da deklarativna strateška opredeljenja nisu, međutim, dovoljna, dobar i jasan pokazatelj je, na primer, apresijacija kursa dinara, koja nikako nije spojiva sa razvojem konkurentnih, izvozno orijentisanih preduzeća kao strateškim ciljem, ali zato odgovara skoro svim ostalim privrednim i društvenim grupacijama. U celini gledano, osnovni problem društva i jeste suprotnost između deklarativnih opredeljenja za reforme i dostizanje viših civilizacijskih standarda, sa jedne strane i prakse, sa druge strane, u kojoj se često događa suprotno.

RANGOVI KOMPANIJA

- 16 100 PRIVREDNIH DRUŠTAVA SA NAJVEĆIM PROSEČNIM POSLOVNIM PRIHODIMA U PERIODU 2008-2017. GODINA
- 22 100 PRIVREDNIH DRUŠTAVA SA NAJVEĆOM PROSEČNOM NETO DOBITI U PERIODU 2008-2017. GODINA
- 28 100 PRIVREDNIH DRUŠTAVA SA NAJVEĆIM POSLOVNIM PRIHODIMA U 2017. GODINI
- 34 100 PRIVREDNIH DRUŠTAVA SA NAJVEĆIM IZVOZOM U 2017. GODINI

100 privrednih društava sa najvećim prosečnim poslovnim prihodima u periodu 2008-2017. godina (u milionima eur)

RANG prosečni posl.pr. perioda	JMB	Naziv pravnog lica	Šifra i naziv sektora	Poslovni prihodi
Rank	IDN	Company	Sector	Operating Revenue
1	20084693	NIS A.D. NOVI SAD	B-RUDARSTVO	1.810
2	20053658	JP EPS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	1.343
3	17162543	TELEKOM SRBIJA AD BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	806
4	17569171	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	692
5	20468122	FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	668
6	20084600	JP SRBIJAGAS NOVI SAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	630
7	06886671	MERCATOR-S DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	578
8	21203980	HBIS GROUP SERBIA IRON & STEEL D.O.O. BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	514
9	07802161	TENT D.O.O. OBRENOVAC	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	456
10	07005466	EDB DOO BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	407
11	17155903	YUGOROSGAZ AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	404
12	20147229	TELENOR DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	364
13	07524951	LUKOIL SRBIJA AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	327
14	17304712	NELT CO. DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	320
15	06423566	IDEA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	301
16	17321480	OMV SRBIJA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	291
17	17466461	TIGAR TYRES DOO, PIROT	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	277
18	20105097	VICTORIA LOGISTIC DOO NOVI SAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	275
19	08064300	HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	275
20	07788053	RB KOLUBARA DOO LAZAREVAC	B-RUDARSTVO	272
21	20132248	JP PUTEVI SRBIJE	F-GRAĐEVINARSTVO	269
22	17535439	KNEZ PETROL DOO ZEMUN	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	262
23	08038139	ELEKTROVOJVODINA DOO NOVI SAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	262
24	07462905	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	246
25	08762023	VELETABAK DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	230
26	07777663	MERCATA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	226
27	07152566	ELEKTROSERBIJA DOO KRALJEVO	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	223
28	08010536	HEMOFARM AD VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	219
29	07130562	RTB BOR GRUPA-RTB BOR DOO BOR	K-FINANSIJSKE DELATNOSTI I DELATNOST OSIGURANJA	219
30	07020210	JKP BEOGRADSKE ELEKTRANE BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	215
31	07319665	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	204
32	07040628	C MARKET AD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	202
33	07461429	PTT SRBIJA	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	201

100 companies with the highest average operating revenues in the period 2008-2017. (in eur million)

Aktiva	Kapital	Prosečna neto dobit perioda	Kumulativna dobit perioda	Kumulativni gubitak perioda	Prosečni ROA perioda	Prosečni ROE perioda	Prosečan broj zaposlenih	Prosečni poslovni prihodi po zaposlenom	Prosečna dobit po zaposlenom
Assets	Capital	Average Net Income of period	Aggregate net income of the period	Aggregate Net loss of the period	Average ROA of the period	Average ROE of the period	Average number of employees	Average Operating revenue per employee	Average net income per employee
u milionima EUR								u 000 EUR	
2.556	1.219	171	2.211	499	6,7%	14,0%	7.316	247	23
5.060	3.524	15	247	98	0,3%	0,4%	7.866	171	2
1.846	1.080	136	1.363	0	7,4%	12,6%	9.023	89	15
571	297	-1	189	197	-0,1%	-0,3%	7.083	98	0
785	249	4	93	58	0,4%	1,4%	1.955	342	2
1.010	91	-92	215	1.134	-9,1%	-100,5%	1.115	565	-82
480	184	-3	50	78	-0,6%	-1,6%	5.317	109	-1
381	59	-99	5	993	-25,9%	-166,2%	5.247	98	-19
1.066	770	-2	122	141	-0,2%	-0,2%	1.780	256	-1
1.131	884	1	88	80	0,1%	0,1%	2.547	160	0
142	43	12	119	0	8,4%	27,9%	28	14683	433
437	317	65	645	0	14,8%	20,4%	1.037	351	62
162	3	-26	22	278	-15,8%	-974,6%	529	619	-48
143	80	9	87	0	6,1%	10,9%	1.295	247	7
202	22	-22	0	215	-10,6%	-98,1%	2.602	116	-8
114	46	1	33	28	0,5%	1,1%	43	6755	12
249	120	41	408	0	16,4%	34,0%	2.452	113	17
139	3	-11	13	119	-7,6%	-332,7%	240	1148	-44
260	22	-39	333	726	-15,1%	-175,4%	1.736	158	-23
725	443	0	54	49	0,1%	0,1%	7.423	37	0
3.529	2.519	-47	1	467	-1,3%	-1,9%	1.339	201	-35
35	8	2	21	0	6,1%	25,9%	480	547	4
485	379	2	46	27	0,4%	0,5%	1.768	148	1
124	73	22	216	0	17,4%	29,5%	902	273	24
56	7	6	62	0	11,1%	88,9%	475	485	13
38	6	5	45	0	12,0%	80,2%	313	721	14
568	436	4	75	37	0,7%	0,9%	2.387	94	2
339	189	15	212	62	4,4%	7,9%	1.928	114	8
530	74	-3	16	42	-0,5%	-3,5%	146	1501	-18
295	88	12	182	59	4,2%	14,0%	2.152	100	6
190	118	21	214	0	11,2%	18,0%	574	355	37
132	33	1	64	52	0,9%	3,5%	2.983	68	0
452	367	27	271	0	6,0%	7,4%	15.103	13	2

RANG prosečni posl.pr. perioda	JMB	Naziv pravnog lica	Šifra i naziv sektora	Poslovni prihodi
Rank	IDN	Company	Sector	Operating Revenue
34	07244851	RTB BOR - GRUPA TOPIONICA I RAFINACIJA BAKRA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	198
35	07517807	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	198
36	07042701	AD IMLEK BEOGRAD-PADINSKA SKELA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	197
37	07617003	PTP DIS DOO KRNJEVO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	192
38	07044275	AIR SERBIA BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	187
39	20236434	DELTA AGRAR DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	183
40	20038284	ŽELEZNICE SRBIJE BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	173
41	17164627	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	173
42	20193816	GEN - I DOO BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	172
43	17518518	INTERMOL DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	165
44	20220023	VIP MOBILE	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	165
45	20051183	SUNOKO DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	163
46	20054182	JP EMS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	158
47	17413333	EKO SERBIA AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	153
48	20114185	TE-KO KOSTOLAC DOO KOSTOLAC	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	143
49	08114072	SOJAPROTEIN AD BEČEJ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	143
50	07102160	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	142
51	08140391	VICTORIAOIL AD ŠID	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	141
52	17172140	CT COMPUTERS DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	135
53	08588759	IM MATIJEVIĆ DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	135
54	20114142	ED JUGOISTOK DOO NIŠ	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	135
55	17408933	FARMALOGIST DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	134
56	08000344	DIJAMANT AD ZRENJANIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	129
57	08045577	APA DOO APATIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	127
58	17280554	SBB DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	122
59	20133295	MK COMMERCE DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	121
60	08207259	UNIVEREXPORT DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	121
61	17558757	GORENJE DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	111
62	08756716	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	110
63	07024584	INTERKOMERC AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	110
64	08791546	NAFTACHEM DOO SREMSKA KAMENICA	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	109
65	08827893	AGROGLOBE DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	109
66	07022662	PTT BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	106
67	07051751	JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	105
68	07593252	AGROMARKET DOO KRAGUJEVAC	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	105
69	06933327	PETROBART DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	101

Aktiva	Kapital	Prosečna neto dobit perioda	Kumulativna dobit perioda	Kumulativni gubitak perioda	Prosečni ROA perioda	Prosečni ROE perioda	Prosečan broj zaposlenih	Prosečni poslovni prihodi po zaposlenom	Prosečna dobit po zaposlenom
Assets	Capital	Average Net Income of period	Aggregate net income of the period	Aggregate Net loss of the period	Average ROA of the period	Average ROE of the period	Average number of employees	Average Operating revenue per employee	Average net income per employee
u milionima EUR								u 000 EUR	
199	1	-11	12	121	-5,5%	-902,1%	1.668	119	-7
120	30	3	32	0	2,7%	10,6%	387	511	8
232	85	16	157	0	6,8%	18,4%	992	198	16
94	37	6	58	0	6,2%	15,8%	1.112	172	5
175	3	-25	23	271	-14,1%	-788,7%	1.401	134	-18
224	109	3	31	0	1,4%	2,9%	330	554	9
1.773	1.168	-59	184	770	-3,3%	-5,0%	13.213	13	-4
60	22	19	189	0	31,7%	87,5%	173	999	110
28	2	2	15	0	5,5%	69,6%	4	40957	362
94	48	0	22	22	-0,1%	-0,1%	424	390	0
566	0	-55	22	573	-9,7%	0,0%	802	205	-69
237	85	32	324	0	13,7%	38,0%	359	455	90
703	474	15	150	0	2,1%	3,2%	1.349	117	11
75	8	-3	18	45	-3,6%	-33,3%	40	3814	-67
620	414	1	80	72	0,1%	0,2%	2.378	60	0
189	90	-2	47	67	-1,1%	-2,2%	391	366	-5
99	70	13	128	0	12,8%	18,2%	420	339	30
140	33	3	47	16	2,3%	9,6%	262	539	12
47	9	1	11	1	2,2%	11,8%	148	914	7
111	85	16	158	0	14,3%	18,6%	1.512	89	10
308	168	-8	11	91	-2,6%	-4,8%	1.536	88	-5
70	15	2	18	0	2,6%	12,1%	403	332	4
173	80	6	68	4	3,7%	7,9%	731	176	9
151	58	14	160	18	9,4%	24,7%	819	155	17
344	51	-8	32	114	-2,4%	-15,9%	943	130	-9
73	0	0	21	0	0,0%	0,0%	0		
70	27	3	25	0	3,6%	9,4%	1.450	83	2
76	38	3	32	0	4,2%	8,5%	952	116	3
132	106	42	424	0	32,0%	39,9%	704	157	60
184	40	-3	15	50	-1,9%	-8,6%	140	786	-25
26	10	2	18	0	7,0%	18,1%	46	2365	40
80	17	2	25	0	3,1%	14,6%	104	1046	24
195	111	-17	0	167	-8,6%	-15,0%	6.094	17	-3
239	61	14	135	0	5,7%	22,2%	350	300	39
79	48	9	89	0	11,3%	18,4%	279	375	32
18	2	0	3	3	-0,3%	-2,3%	29	3475	-2

RANG prosečni posl.pr. perioda	JMB	Naziv pravnog lica	Šifra i naziv sektora	Poslovni prihodi
Rank	IDN	Company	Sector	Operating Revenue
70	07606265	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	101
71	20699825	ATLANTIC BRANDS DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	99
72	17376845	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	99
73	17079590	BEOHEMIJA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	98
74	20236426	DELTA DMD D.O.O.	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	97
75	20655364	MOZZART	R-UMETNOST; ZABAVA I REKREACIJA	97
76	07156332	PUTEVI AD UŽICE	F-GRAĐEVINARSTVO	96
77	07606273	VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	95
78	17173006	GRAND PROM DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	93
79	08770549	DOO PROMIST NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	92
80	17432826	RTB INVEST DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	90
81	17252941	DIREKтна TRGOVINA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	89
82	07042728	FRIKOM AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	88
83	20624027	YURA CORPORATION DOO RAČA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	86
84	06731678	INVEJ AD BEOGRAD-ZEMUN	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	86
85	07033982	RUDNAP GROUP AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	85
86	20052694	ŠTAMPA SISTEM DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	83
87	07019734	SP LASTA AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	83
88	08684928	CARLSBERG SRBIJA D.O.O. ČELAREVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	81
89	20114169	ED CENTAR DOO KRAGUJEVAC	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM, PAROM I KLIMATIZACIJA	80
90	07666063	VEGA DOO VALJEVO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	80
91	17522060	PORSCHE SCG DOO BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	79
92	17572130	FUTURA PLUS D.O.O. BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO; POPRAVKA MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA	78
93	08028222	LAFARGE BFC DOO BEOČIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	78
94	17520407	SMATSA DOO	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	76
95	07073160	ENERGOPROJEKT NISKOGRADNJA A.D. BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	76
96	07026447	AD ŠTARK BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	76
97	17075705	MARBO PRODUCT DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	75
98	17314157	VALY DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	75
99	07162936	KONCERN BAMBI-BANAT AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	75
100	07018762	JKP BEOGRADSKI VODOVOD I KANALIZACIJA BEOGRAD	E-SNABDEVANJE VODOM	75
UKUPNO				21.820

IZVOR: APR I UPRAVA CARINA, obrada autora

Aktiva	Kapital	Prosečna neto dobit perioda	Kumulativna dobit perioda	Kumulativni gubitak perioda	Prosečni ROA perioda	Prosečni ROE perioda	Prosečan broj zaposlenih	Prosečni poslovni prihodi po zaposlenom	Prosečna dobit po zaposlenom
Assets	Capital	Average Net Income of period	Aggregate net income of the period	Aggregate Net loss of the period	Average ROA of the period	Average ROE of the period	Average number of employees	Average Operating revenue per employee	Average net income per employee
u milionima EUR							u 000 EUR		
71	25	4	38	0	5,4%	15,3%	571	176	7
0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0		
106	35	10	106	7	9,3%	28,3%	179	550	55
105	15	-10	26	124	-9,3%	-66,9%	327	300	-30
66	21	1	10	0	1,5%	4,9%	503	192	2
0	5	5	50	0		93,6%	0		
100	13	1	9	0	0,9%	7,3%	1.354	71	1
80	31	-2	8	27	-2,4%	-6,1%	1.007	94	-2
97	30	3	38	8	3,1%	9,9%	318	291	9
88	24	4	44	0	5,0%	18,4%	49	1870	90
11	0	0	0	0	0,2%	16,7%	3	33510	8
36	1	0	3	0	0,7%	47,9%	90	993	3
109	57	6	62	0	5,7%	10,9%	978	90	6
63	31	0	0	0	0,0%	0,0%	3.427	25	0
192	19	-4	29	74	-2,3%	-23,1%	134	642	-34
107	28	0	27	30	-0,2%	-0,9%	48	1769	-5
44	5	-2	7	29	-5,1%	-41,8%	1.617	51	-1
87	18	1	17	5	1,4%	6,7%	3.396	24	0
75	45	1	19	8	1,6%	2,6%	521	155	2
181	117	-5	9	55	-2,6%	-4,0%	729	110	-6
30	9	2	20	0	6,7%	22,8%	131	611	15
35	7	1	13	3	2,9%	13,6%	104	765	10
34	1	-4	5	45	-11,7%	-284,3%	2.041	38	-2
91	65	18	179	0	19,7%	27,6%	334	232	53
143	91	4	43	0	3,0%	4,7%	864	89	5
81	22	3	26	0	3,2%	11,8%	471	161	5
78	23	7	66	0	8,5%	28,7%	1.034	73	6
52	36	3	31	1	5,9%	8,5%	944	80	3
105	84	1	16	1	1,4%	1,8%	1.921	39	1
77	46	9	93	0	12,1%	20,4%	976	77	10
803	759	-4	7	49	-0,5%	-0,6%	2.470	30	-2
35.378	19.021	318	11.511	8.312	0,9%	1,7%	24.958	874	13

100 privrednih društava sa najvećim poslovnim prihodima u 2017. godini (u milionima eur)

RANG 2017	JMB	NAZIV PRAVNOG LICA	ŠIFRA I NAZIV SEKTORA	POSLOVNI PRIHODI
Rank	ID	Company	Sector	Operating Revenue
1	20053658	JP EPS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	2.078
2	20084693	NIS A.D. NOVI SAD	B-RUDARSTVO	1.779
3	20468122	FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	921
4	17569171	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	782
5	06886671	MERCATOR-S DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	748
6	17162543	TELEKOM SRBIJA AD BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	708
7	07005466	EDB DOO BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	679
8	21203980	HBIS GROUP SERBIA IRON & STEEL D.O.O. BEOGRAD	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	644
9	17304712	NELT CO. DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	643
10	20084600	JP SRBIJAGAS NOVI SAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	584
11	17466461	TIGAR TYRES DOO, PIROT	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	576
12	20147229	TELENOR DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	375
13	17155903	YUGOROSGAS AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	362
14	07462905	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	356
15	17518518	MOL DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	333
16	17535439	KNEZ PETROL DOO ZEMUN	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	323
17	08064300	HIP-PETROHEMIJA AD PANČEVO - U RESTRUKTURIRANJU	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	312
18	07517807	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	311
19	07130562	RTB BOR GRUPA-RTB BOR DOO BOR	K-FINANSIJSKE DELATNOSTI I DELATNOST OSIGURANJA	308
20	20193816	GEN - I DOO BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	302
21	07777663	MERCATA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	300
22	07044275	AIR SERBIA *JAT AIRWAYS(AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	280
23	07244851	RTB BOR - GRUPA TOPIONICA I RAFINACIJA BAKRA	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	272
24	08762023	VELETABAK DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	261
25	17164627	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	254
26	07020210	JKP BEOGRADSKE ELEKTRANE BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	253
27	17321480	OMV SRBIJA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	251
28	07524951	LUKOIL SRBIJA AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	232
29	20236434	DELTA AGRAR DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	229
30	08010536	HEMOPHARM AD VRŠAC	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	227
31	20220023	VIP MOBILE BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	225
32	20105097	VICTORIA LOGISTIC DOO NOVI SAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	223
33	17482700	METRO CASH&CARRY BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	219
34	07042701	AD IMLEK BEOGRAD-PADINSKA SKELA	C-PREDAVAČKA INDUSTRIJA	216

100 companies with the highest operating revenues in 2017. (in eur million)

AKTIVA	KAPITAL	NETO DOBIT	NETO GUBITAK	Izvoz	Broj zaposlenih	Poslovni prihodi po zaposlenom	Dobit po zaposlenom	ROA	ROE
Assets	Capital	Net Income	Net loss	Export	Number of employees	Operating revenue per employees	Net income per employees	ROA	ROE
in EUR millions					in 000 EUR				
8.331	5.778	28,0	0,0	41	26.485	78	1	0,34%	0,48%
3.378	2.017	229,0	0,0	352	4.045	440	57	6,78%	11,35%
758	288	17,6	0,0	915	2.364	390	7	2,32%	6,09%
657	453	35,1	0,0	0	10.686	73	3	5,35%	7,75%
540	122	0,0	56,5	0	8.345	90	0	0,00%	0,00%
1.633	1.148	119,9	0,0	6	7.919	89	15	7,34%	10,45%
2.677	2.086	19,8	0,0	0	3.566	190	6	0,74%	0,95%
401	175	0,02	0,0	546	5.005	129	0	0,01%	0,01%
207	97	11,0	0,0	4	1.825	352	6	5,29%	11,32%
1.136	0	137,8	0,0	0	1.101	531	125	12,13%	0,00%
441	116	85,0	0,0	372	3.364	171	25	19,29%	73,09%
400	272	74,2	0,0	2	778	482	95	18,55%	27,22%
92	37	7,3	0,0	0	20	18115	366	7,99%	20,02%
134	64	28,6	0,0	55	855	416	33	21,30%	44,46%
131	82	6,3	0,0	1	86	3869	73	4,79%	7,59%
59	16	4,9	0,0	0	1.039	311	5	8,33%	30,64%
235	204	333,4	0,0	191	1.441	217	231	142,05%	163,62%
162	40	6,0	0,0	0	421	738	14	3,71%	15,02%
739	59	8,0	0,0	181	140	2203	57	1,09%	13,55%
17	1	0,4	0,0	8	6	50407	62	2,20%	36,26%
48	7	2,8	0,0	0	403	744	7	5,83%	38,62%
174	0	15,7	0,0	54	1.466	191	11	9,03%	0,00%
320	0	0,0	3,1	6	1.551	175	0	0,00%	0,00%
61	7	4,6	0,0	0	587	444	8	7,52%	70,02%
71	34	31,6	0,0	218	317	800	100	44,54%	93,94%
493	303	44,4	0,0	0	1.905	133	23	9,02%	14,66%
95	71	9,1	0,0	0	42	5967	216	9,50%	12,74%
42	0	15,5	0,0	0	156	1488	99	36,69%	0,00%
290	140	7,7	0,0	54	342	669	22	2,64%	5,46%
369	242	3,3	0,0	179	2.236	101	1	0,90%	1,38%
350	0	22,4	0,0	0	1.036	217	22	6,40%	0,00%
86	0	0,0	17,1	2	248	900	0	0,00%	0,00%
94	35	0,0	1,7	0	1.257	174	0	0,00%	0,00%
493	11	33,3	0,0	23	1.061	204	31	6,76%	298,67%

RANG 2017	JMB	NAZIV PRAVNOG LICA	ŠIFRA I NAZIV SEKTORA	POSLOVNI PRIHODI
Rank	ID	Company	Sector	Operating Revenue
35	20132248	JP PUTEVI SRBIJE BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	214
36	20148241	ROBERT BOSCH DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	205
37	07461429	JP POŠTA SRBIJE BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	205
38	07102160	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	205
39	20054182	JP EMS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	202
40	20734973	CENTROSINERGIJA		187
41	07617003	PTP DIS DOO KRNJJEVO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	186
42	17280554	SBB DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	186
43	07051751	JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	181
44	08140391	VICTORIAOIL AD ŠID	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	179
45	20564849	ELIXIR ZORKA - MINERALNA ĐUBRIVA DOO ŠABAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	177
46	20699825	ATLANTIC BRANDS DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	177
47	07319665	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	172
48	20510447	GRUNDFOS SRBIJA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	170
49	17408933	FARMALOGIST DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	166
50	17172140	COMTRADE DISTRIBUTION BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	165
51	20624027	YURA CORPORATION DOO RAČA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	161
52	08588759	IM MATIJEVIĆ DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	161
53	06048064	AMAN DOO BEOGRAD, SURČIN	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	157
54	17413333	EKO SERBIA AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	152
55	20051183	SUNOKO DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	152
56	20521694	LEONI WIRING SYSTEMS SOUTHEAST DOO PROKUPLJE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	149
57	17558757	GORENJE DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	148
58	07593252	AGROMARKET DOO KRAGUJEVAC	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	147
59	08114072	SOJAPROTEIN AD BEČEJ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	141
60	08207259	UNIVEREXPORT DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	139
61	07156332	PUTEVI AD UŽICE	F-GRAĐEVINARSTVO	139
62	07666063	VEGA DOO VALJEVO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	137
63	20133295	MK COMMERCE DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	135
64	06911722	MILŠPED DOO BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	134
65	07244835	RTB BOR GRUPA RBB DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	128
66	07606273	VALJAONICA BAKRA SEVOJNO AD SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	128
67	07606265	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	124
68	08791546	NAFTACHEM DOO SREMSKA KAMENICA	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	124
69	08827893	AGROGLOBE DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	123
70	08770549	DOO PROMIST NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	121
71	08000344	DIJAMANT AD ZRENJANIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	120
72	02127094	INFRASTRUKTURA ŽELEZNICE	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	120

AKTIVA	KAPITAL	NETO DOBIT	NETO GUBITAK	Izvoz	Broj zaposlenih	Poslovni prihodi po zaposlenom	Dobit po zaposlenom	ROA	ROE
Assets	Capital	Net Income	Net loss	Export	Number of employees	Operating revenue per employees	Net income per employees	ROA	ROE
in EUR millions					in 000 EUR				
4.470	3.277	0,0	66,4	0	1.595	134	0	0,00%	0,00%
104	80	19,3	0,0	204	1.107	186	17	18,48%	24,18%
270	211	18,4	0,0	0	15.023	14	1	6,82%	8,70%
148	92	19,4	0,0	127	361	567	54	13,10%	21,16%
767	508	24,9	0,0	0	1.358	149	18	3,25%	4,90%
26	1	0,4	0,0	0	601	311	1	1,46%	44,62%
111	53	1,1	0,0	4	1.315	142	1	0,98%	2,06%
574	117	23,9	0,0	5	1.229	151	19	4,17%	20,51%
350	141	25,8	0,0	147	392	462	66	7,38%	18,32%
139	34	0,0	2,0	62	252	709	0	0,00%	0,00%
145	72	9,7	0,0	63	373	475	26	6,67%	13,42%
70	17	2,1	0,0	0	389	454	5	2,92%	12,19%
183	128	31,6	0,0	70	604	284	52	17,28%	24,69%
124	43	17,0	0,0	166	499	341	34	13,74%	39,30%
87	15	1,1	0,0	0	451	369	2	1,28%	7,30%
51	11	2,8	0,0	24	156	1059	18	5,41%	24,75%
104	66	9,4	0,0	160	5.846	28	2	9,04%	14,23%
149	110	8,3	0,0	9	1.739	93	5	5,53%	7,54%
58	25	3,8	0,0	0	2.383	66	2	6,55%	15,06%
67	30	8,2	0,0	0	41	3717	199	12,24%	27,38%
261	49	33,4	0,0	74	524	290	64	12,77%	68,49%
97	32	6,3	0,0	180	5.496	27	1	6,46%	19,52%
94	43	1,7	0,0	122	1.333	111	1	1,77%	3,86%
144	98	14,9	0,0	22	390	376	38	10,37%	15,21%
137	42	0,0	53,6	89	379	372	0	0,00%	0,00%
112	34	0,4	0,0	0	2.076	67	0	0,39%	1,27%
128	12	0,3	0,0	0	855	163	0	0,25%	2,52%
55	18	2,5	0,0	0	226	607	11	4,57%	14,32%
92	22	0,0	1,4	24	138	976	0	0,00%	0,00%
59	18	7,3	0,0	1	1.592	84	5	12,25%	40,33%
273	0	13,1	0,0	0	2.095	61	6	4,78%	0,00%
55	11	4,9	0,0	99	1.037	124	5	8,80%	43,42%
93	46	6,3	0,0	118	544	229	12	6,81%	13,61%
37	17	1,3	0,0	0	76	1636	17	3,52%	7,80%
102	27	2,1	0,0	23	127	970	17	2,07%	7,78%
127	52	3,6	0,0	9	83	1464	43	2,82%	6,87%
159	96	0,0	1,9	35	672	179	0	0,00%	0,00%
2.222	1.764	0,0	16,4	0	7.787	15	0	0,00%	0,00%

RANG 2017	JMB	NAZIV PRAVNOG LICA	ŠIFRA I NAZIV SEKTORA	POSLOVNI PRIHODI
Rank	ID	Company	Sector	Operating Revenue
73	17376845	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD, D.O.O. BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	119
74	08052441	JT INTERNATIONAL AD SENTA	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	115
75	07022662	GSP	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	113
76	07854293	DAN PLUS INTERN.	I-USLUGE SMEŠTAJA I ISHRANE	113
77	21162094	WINWIN SHOP DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	108
78	17314157	VALY DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	107
79	17522060	PORSCHE SCG DOO BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	107
80	08756716	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	105
81	20347309	MILETIĆ PETROL PARAĆIN	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	103
82	07042728	FRIKOM AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	103
83	20941839	STAR IMPORT DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	102
84	29505381	CHINA SHANDONG	F-GRAĐEVINARSTVO	97
85	08652163	DOO GOMEX ZRENJANIN	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	97
86	08202249	GEBI DOO PO ČANTAVIR	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	96
87	20922192	BIMAL TRADING	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	95
88	17075705	MARBO PRODUCT DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	95
89	20736704	NESTLE ADRIATIC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	95
90	06319963	SPEED DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	95
91	07189826	STRABAG DOO	F-GRAĐEVINARSTVO	94
92	07026447	ŠTARK DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	94
93	20945028	JOHNSON ELECTRIC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	92
94	07073160	ENERGOPROJEKT NISKOGRADNJA A.D. BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	91
95	17134965	SIEMENS DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	90
96	07250495	RTB BOR GRUPA RBM DOO - U RESTRUKTURIRANJU	B-RUDARSTVO	90
97	08325316	DOO ALMEX PANČEVO	A-POLJOPRIVREDA, ŠUMARSTVO I RIBARSTVO	88
98	21127116	SRBIJA KARGO AD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	87
99	08045577	APA DOO APATIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	86
100	07096364	HOLDING KORPORACIJA KRUŠIK AD VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	85

IZVOR: APR I UPRAVA CARINA, obrada autora

AKTIVA	KAPITAL	NETO DOBIT	NETO GUBITAK	Izvoz	Broj zaposlenih	Poslovni prihodi po zaposlenom	Dobit po zaposlenom	ROA	ROE
Assets	Capital	Net Income	Net loss	Export	Number of employees	Operating revenue per employees	Net income per employees	ROA	ROE
in EUR millions					in 000 EUR				
132	65	11,4	0,0	86	217	550	52	8,65%	17,43%
113	12	5,9	0,0	23	280	409	21	5,26%	51,10%
241	118	0,0	5,1	0	5.614	20	0	0,00%	0,00%
5	1	1,3	0,0	0	976	115	1	25,72%	114,99%
34	3	1,1	0,0	0	872	124	1	3,25%	40,65%
118	104	4,0	0,0	107	1.952	55	2	3,42%	3,90%
38	13	2,0	0,0	16	83	1283	24	5,15%	15,44%
106	81	12,9	0,0	75	983	107	13	12,20%	15,86%
14	3	0,5	0,0	0	25	4124	21	3,72%	18,27%
125	78	1,9	0,0	17	910	113	2	1,49%	2,40%
20	8	3,0	0,0	0	76	1346	39	15,20%	36,08%
58	18	6,3	0,0	0	79	1233	80	10,81%	35,53%
30	8	2,1	0,0	0	1.600	60	1	6,79%	24,52%
87	23	6,1	0,0	28	352	271	17	6,98%	26,14%
41	0	0,2	0,0	0	10	9540	16	0,38%	33,88%
61	38	4,0	0,0	30	933	102	4	6,65%	10,52%
42	16	0,0	2,7	32	551	172	0	0,00%	0,00%
24	14	1,0	0,0	0	69	1371	14	4,01%	6,98%
40	15	4,9	0,0	0	524	180	9	12,26%	33,62%
97	28	9,3	0,0	38	1.028	92	9	9,63%	33,26%
86	17	5,1	0,0	0	1.314	70	4	5,88%	29,36%
102	38	2,8	0,0	0	492	184	6	2,78%	7,43%
59	30	4,2	0,0	0	1.456	62	3	7,08%	13,99%
221	0	21,2	0,0	0	1.105	81	19	9,62%	0,00%
131	75	8,1	0,0	19	357	247	23	6,18%	10,79%
203	139	3,8	0,0	0	3.248	27	1	1,88%	2,74%
121	83	5,9	0,0	26	719	119	8	4,87%	7,10%
116	29	7,2	0,0	21	2.615	33	3	6,19%	25,07%

100 privrednih društava sa najvećom prosečnom neto dobiti u periodu 2008-2017. godina (u milionima eur)

RANG prosečna neto dobit	JMB	Naziv pravnog lica	Šifra i naziv sektora	Prosečna neto dobit perioda
Rank average net Income	ID	Company	Sector	Average net Income
1	20084693	NIS A.D. NOVI SAD	B-RUDARSTVO	171
2	17162543	TELEKOM SRBIJA AD BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	136
3	20147229	TELENOR DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	65
4	08756716	TARKETT DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	42
5	17466461	TIGAR TYRES DOO, PIROT	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	41
6	20051183	SUNOKO DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	32
7	07461429	PTT SRBIJA	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	27
8	07462905	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	22
9	07319665	PHILIP MORRIS OPERATIONS AD NIŠ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	21
10	17164627	TETRA PAK PRODUCTION DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	19
11	07036540	AD AERODROM NIKOLA TESLA BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	18
12	08028222	LAFARGE BFC DOO BEOČIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	18
13	08588759	IM MATIJEVIĆ DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	16
14	07042701	AD IMLEK BEOGRAD-PADINSKA SKELA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	16
15	20054182	JP EMS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	15
16	08010536	HEMOPARM AD VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	15
17	20053658	JP EPS BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	15
18	08045577	APA DOO APATIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	14
19	07190425	TCK DOO KOSJERIĆ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	14
20	07051751	JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	14
21	07102160	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	13
22	07020210	JKP BEOGRADSKE ELEKTRANE BEOGRAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	12
23	17155903	YUGOROSGAS AD BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	12
24	7715226	HE ĐERDAP DOO KLADOVO	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	12
25	7112904	HOLCIM (SRBIJA)	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	11
26	17569180	DELTA REAL ESTATE DOO BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	11
27	7011458	MESSER TEHNOGAS AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	10
28	17376845	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD, D.O.O. BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	10
29	07162936	KONCERN BAMBI-BANAT AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	9
30	20068990	DELTA CITY 67 DOO BEOGRAD	L-POSLOVANJE NEKRETNINAMA	9
31	17364723	VICTORIA GROUP AD BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	9
32	07593252	AGROMARKET DOO KRAGUJEVAC	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	9
33	07652992	PEŠTAN DOO BUKOVIK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	9

100 companies with the highest average net income in the period 2008-2017. (in eur million)

Kumulativna dobit perioda	Kumulativni gubitak perioda	Prosečni ROA perioda	Prosečni ROE perioda	Prosečan broj zaposlenih	Prosečni poslovni prihodi po zaposlenom	Prosečna dobit po zaposlenom	Prosečni poslovni prihodi	Prosečna aktiva	Prosečni kapital
Aggregate net income of period	Aggregate net loss of period	Average ROA of the period	Average ROE of the period	Average number of employees	Average Operating revenue per employee	Average Net income per employee	Average Operating revenue	Average Assets	Average Capital
u milionima EUR			u 000 EUR				u milionima EUR		
2.211	499	6,7%	14,0%	7.316	247	23	1.810	2.556	1.219
1.363	0	7,4%	12,6%	9.023	89	15	806	1.846	1.080
645	0	14,8%	20,4%	1.037	351	62	364	437	317
424	0	32,0%	39,9%	704	157	60	110	132	106
408	0	16,4%	34,0%	2.452	113	17	277	249	120
324	0	13,7%	38,0%	359	455	90	163	237	85
271	0	6,0%	7,4%	15.103	13	2	201	452	367
216	0	17,4%	29,5%	902	273	24	246	124	73
214	0	11,2%	18,0%	574	355	37	204	190	118
189	0	31,7%	87,5%	173	999	110	173	60	22
185	0	8,3%	9,2%	693	89	27	61	222	200
179	0	19,7%	27,6%	334	232	53	78	91	65
158	0	14,3%	18,6%	1.512	89	10	135	111	85
157	0	6,8%	18,4%	992	198	16	197	232	85
150	0	2,1%	3,2%	1.349	117	11	158	703	474
212	62	4,4%	7,9%	1.928	114	8	219	339	189
247	98	0,3%	0,4%	7.866	171	2	1.343	5.060	3.524
160	18	9,4%	24,7%	819	155	17	127	151	58
136	0	30,7%	33,4%	287	136	47	39	44	41
135	0	5,7%	22,2%	350	300	39	105	239	61
128	0	12,8%	18,2%	420	339	30	142	99	70
182	59	4,2%	14,0%	2.152	100	6	215	295	88
119	0	8,4%	27,9%	28	14683	433	404	142	43
129	13	1,0%	1,2%	712	84	16	59	1.114	986
114	0	13,3%	18,1%	335	167	34	56	86	63
159	49	3,0%	4,5%	166	35	66	6	365	242
102	0	9,1%	9,7%	350	151	29	53	113	106
106	7	9,3%	28,3%	179	550	55	99	106	35
93	0	12,1%	20,4%	976	77	10	75	77	46
92	0	8,2%	19,2%	15	984	617	15	112	48
119	28	7,8%	16,1%	85	312	106	27	116	56
89	0	11,3%	18,4%	279	375	32	105	79	48
88	0	14,4%	17,8%	678	80	13	54	61	49

RANG prosečna neto dobit	JMB	Naziv pravnog lica	Šifra i naziv sektora	Prosečna neto dobit perioda
Rank average net Income	ID	Company	Sector	Average net Income
34	17304712	NELT CO. DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	9
35	07026447	AD ŠTARK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7
36	07725531	GALENIKA-FITOFARMACIJA AD BEOGRAD (ZEMUN)	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	7
37	08004617	ŠEĆERANA CRVENKA AD CRVENKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	6
38	17338480	PHARMASWISS DOO, BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	6
39	08544123	FRESENIUS MEDICAL CARE SRBIJA DOO VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	6
40	08000344	DIJAMANT AD ZRENJANIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	6
41	07042728	FRIKOM AD BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	6
42	08762023	VELETABAK DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	6
43	08271259	PANONSKE TE-TO DOO NOVI SAD	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	6
44	07617003	PTP DIS DOO KRNJEVO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	6
45	08023921	KOTEXS VISCOFAN DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	6
46	08325316	DOO ALMEX PANČEVO	A-POLJOPRIVREDA, ŠUMARSTVO I RIBARSTVO	6
47	07137923	ALFA-PLAM AD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	6
48	17337785	DIRECT MEDIA AD BEOGRAD	M-STRUČNE, NAUČNE, INOVACIONE I TEHNIČKEDELATNOSTI	6
49	17094726	DRENİK ND DOO BEOGRAD, DELIGRADSKA 19	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	6
50	20114207	DRINSKO-LIMSKE HE DOO BAJINA BAŠTA	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	5
51	20104155	FERTIL DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	5
52	20655364	MOZZART	R-UMETNOST; ZABAVA I REKREACIJA	5
53	07007019	UMKA D.O.O. UMKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	5
54	08666032	NECTAR DOO BAČKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	5
55	17380516	SPORT VISION DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	5
56	07154429	RUBIN AD KRUŠEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	5
57	17354043	GRAĐEVINSKA DIREKCIJA SRBIJE DOO	F-GRAĐEVINARSTVO	5
58	07777663	MERCATA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	5
59	08055904	CARNEX DOO VRBAS	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	4
60	08770549	DOO PROMIST NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	4
61	17520407	SMATSA DOO	H-SAOBRACAJ I SKLADIŠTENJE	4
62	20002123	BEIERSDORF D.O.O.	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	4
63	20094656	TRS SWISS PRODUCTION DOO PETROVARADIN	E-SNABDEVANJE VODOM	4
64	07045000	GRADSKA ČISTOĆA	E-SNABDEVANJE VODOM;	4
65	20030496	KRAFT FOODS DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	4
66	07819846	CHEMICAL AGROSAVA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	4
67	07152566	ELEKTROSBIJA DOO KRALJEVO	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	4
68	07606265	IMPOL SEVAL AD, SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	4
69	07219601	PRVI PARTIZAN AD UŽICE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	4

Kumulativna dobit perioda	Kumulativni gubitak perioda	Prosečni ROA perioda	Prosečni ROE perioda	Prosečan broj zaposlenih	Prosečni poslovni prihodi po zaposlenom	Prosečna dobit po zaposlenom	Prosečni poslovni prihodi	Prosečna aktiva	Prosečni kapital
Aggregate net income of period	Aggregate net loss of period	Average ROA of the period	Average ROE of the period	Average number of employees	Average Operating revenue per employee	Average Net income per employee	Average Operating revenue	Average Assets	Average Capital
u milionima EUR					u 000 EUR		u milionima EUR		
87	0	6,1%	10,9%	1.295	247	7	320	143	80
66	0	8,5%	28,7%	1.034	73	6	76	78	23
66	0	15,4%	16,9%	148	192	44	28	43	39
69	4	10,4%	18,8%	211	306	31	64	63	34
64	0	8,1%	23,4%	294	249	22	73	79	27
64	0	15,6%	20,2%	634	84	10	53	41	32
68	4	3,7%	7,9%	731	176	9	129	173	80
62	0	5,7%	10,9%	978	90	6	88	109	57
62	0	11,1%	88,9%	475	485	13	230	56	7
61	0	5,5%	6,7%	416	95	15	40	110	91
58	0	6,2%	15,8%	1.112	172	5	192	94	37
62	5	12,8%	17,7%	441	81	13	36	44	32
57	0	7,0%	15,6%	189	384	30	72	82	36
56	0	10,4%	12,1%	772	52	7	40	54	46
55	0	17,3%	37,7%	72	710	77	51	32	15
55	0	8,4%	23,0%	440	125	13	55	66	24
65	11	1,0%	1,1%	367	111	15	41	570	498
61	7	10,9%	50,7%	79	670	67	53	49	10
50	0		93,6%	0			97	0	5
53	5	8,8%	17,7%	367	133	13	49	55	27
48	0	4,4%	9,7%	637	102	8	65	108	50
46	0	15,8%	27,0%	504	84	9	42	29	17
46	0	5,3%	8,2%	315	85	15	27	86	56
54	8	4,2%	9,8%	75	533	61	40	108	47
45	0	12,0%	80,2%	313	721	14	226	38	6
45	0	5,1%	6,9%	1.311	47	3	62	88	64
44	0	5,0%	18,4%	49	1870	90	92	88	24
43	0	3,0%	4,7%	864	89	5	76	143	91
42	0	34,0%	70,2%	40	816	106	32	12	6
41	0	22,4%	25,8%	449	59	9	27	18	16
40	0	8,0%	10,8%	1.751	26	2	45	51	37
40	0	20,2%	61,1%	40	1452	101	57	20	7
39	0	11,1%	12,3%	119	188	33	22	35	32
75	37	0,7%	0,9%	2.387	94	2	223	568	436
38	0	5,4%	15,3%	571	176	7	101	71	25
40	3	5,6%	9,6%	996	47	4	47	67	39

RANG prosečna neto dobit	JMB	Naziv pravnog lica	Šifra i naziv sektora	Prosečna neto dobit perioda
Rank average net Income	ID	Company	Sector	Average net Income
70	17540602	ROAMING ELECTRONICS DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	4
71	06548407	MONTPROJEKT DOO BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	4
72	07020503	NAPRED AD BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	4
73	07023014	ENERGOPROJEKT HOLDING AD BEOGRAD	K-FINANSIJSKE DELATNOSTI I DELATNOST OSIGURANJA	4
74	20468122	FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO KRAGUJEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	4
75	06911722	MILŠPED DOO BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	3
76	17592092	VISOKOGRADNJA INŽENJERING DOO BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	3
77	20174056	WRIGLEY DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	3
78	07364407	SPEKTAR DOO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
79	07432461	ASSECO SEE DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	3
80	17558757	GORENJE DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
81	07517807	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	3
82	07188307	MPP JEDINSTVO AD SEVOJNO	F-GRAĐEVINARSTVO	3
83	20404302	SWISSLION DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
84	06908381	PINK INTERNATIONAL COMPANY DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	3
85	08140391	VICTORIAOIL AD ŠID	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
86	07204817	ZDRAVLJE AD LESKOVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
87	20236434	DELTA AGRAR DOO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	3
88	17075705	MARBO PRODUCT DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
89	17493647	SAGA DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
90	17173006	GRAND PROM DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
91	08049335	RAVNICA AD, BAJMOK	A-POLJOPRIVREDA, ŠUMARSTVO I RIBARSTVO	3
92	07649746	PREDUZEĆE AUTO ČAČAK DOO KONJEVIĆI, ČAČAK	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	3
93	17450689	PIONIR DOO BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
94	08202249	GEBI DOO PO ČANTAVIR	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
95	17287869	TDR DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	3
96	17546830	FORMA IDEALE DOO KRAGUJEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	3
97	08424616	DOO RACA ZRENJANIN	A-POLJOPRIVREDA, ŠUMARSTVO I RIBARSTVO	3
98	07177984	METALAC A.D.	K-FINANSIJSKE DELATNOSTI I DELATNOST OSIGURANJA	3
99	17134990	RINGIER AXEL SPRINGER DOO BEOGRAD	J-INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE	3
100	07073160	ENERGOPROJEKT NISKOGRADNJA A.D. BEOGRAD	F-GRAĐEVINARSTVO	3
UKUPNO/PROSEČNO				1.152

IZVOR: APR I UPRAVA CARINA, obrada autora

Kumulativna dobit perioda	Kumulativni gubitak perioda	Prosečni ROA perioda	Prosečni ROE perioda	Prosečan broj zaposlenih	Prosečni poslovni prihodi po zaposlenom	Prosečna dobit po zaposlenom	Prosečni poslovni prihodi	Prosečna aktiva	Prosečni kapital
Aggregate net income of period	Aggregate net loss of period	Average ROA of the period	Average ROE of the period	Average number of employees	Average Operating revenue per employee	Average Net income per employee	Average Operating revenue	Average Assets	Average Capital
u milionima EUR					u 000 EUR		u milionima EUR		
36	0	8,2%	23,7%	41	1796	87	74	44	15
36	0	12,4%	14,3%	66	201	55	13	29	25
36	0	6,4%	18,6%	240	68	15	16	56	19
36	0	4,2%	5,2%	73	130	49	10	85	68
93	58	0,4%	1,4%	1.955	342	2	668	785	249
35	0	9,7%	28,8%	888	76	4	67	36	12
34	0	23,5%	29,7%	76	134	45	10	15	12
33	0	90,5%	168,9%	69	237	48	16	4	2
33	0	14,4%	15,6%	154	93	21	14	23	21
33	0	18,4%	30,9%	421	69	8	29	18	11
32	0	4,2%	8,5%	952	116	3	111	76	38
32	0	2,7%	10,6%	387	511	8	198	120	30
32	0	8,4%	16,8%	489	71	7	35	38	19
32	0	4,1%	5,5%	675	99	5	67	77	58
32	0	2,7%	15,4%	661	62	5	41	118	21
47	16	2,3%	9,6%	262	539	12	141	140	33
36	5	4,9%	9,0%	502	77	6	39	64	35
31	0	1,4%	2,9%	330	554	9	183	224	109
31	1	5,9%	8,5%	944	80	3	75	52	36
30	0	9,2%	26,5%	294	151	10	44	33	12
38	8	3,1%	9,9%	318	291	9	93	97	30
29	0	12,1%	12,7%	135	96	22	13	24	23
29	0	10,5%	12,4%	178	291	16	52	28	23
28	0	2,5%	4,5%	466	84	6	39	112	63
28	0	6,4%	21,9%	217	276	13	60	44	13
28	0	11,4%	24,6%	34	1811	82	61	24	11
27	0	5,9%	13,0%	1.137	52	2	60	46	21
27	0	12,8%	29,9%	37	821	74	30	21	9
26	0	8,5%	10,3%	173	38	15	7	31	26
26	0	13,9%	19,5%	264	142	10	37	19	13
26	0	3,2%	11,8%	471	161	5	76	81	22
12.525	1.005	5,2%	8,6%	93.526	429	365	13.474	22.271	13.399

100 privrednih društava sa najvećim izvozom u 2017. godini (u milionima eur)

RANG	NAZIV PRAVNOG LICA	ŠIFRA I NAZIV SEKTORA	Izvoz
Rank	Company	SECTOR	Export
1	FCA SRBIJA D.O.O. KRAGUJEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	915
2	HBIS GROUP SERBIA IRON & STEEL D.O.O. BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	546
3	TIGAR TYRES, PIROT	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	372
4	NIS, NOVI SAD	B-RUDARSTVO	352
5	TETRA PAK PRODUCTION, BEOGRAD,	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	218
6	DRUSTVO ZA TRGOVINU ROBERT BOSCH DOO, BEOGRAD (NOVI BEOGRAD)	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	204
7	AKCIONARSKO DRUSTVO ZA PROIZVODNJU PETROHEMIJSKIH PROIZVODA, SIROVINA I	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	191
8	RTB BOR - GRUPA RUDARSKO-TOPIONICARSKI BASEN BOR DOO, BOR	K-FINANSIJSKE DELATNOSTI I DELATNOST OSIGURANJA	181
9	LEONI WIRING SYSTEMS SOUTHEAST DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU PROK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	180
10	HEMOPHARM AKCIONARSKO DRUSTVO FARMACEUTSKO-HEMIJSKA INDUSTRIJA VRSAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	179
11	GRUNDFOS SRBIJA DOO INDIJA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	166
12	YURA CORPORATION DOO RACA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	160
13	JAVNO PREDUZEĆE JUGOIMPORT-SDPR, BEOGRAD (NOVI BEOGRAD)	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	147
14	HENKEL SRBIJA DOO, BEOGRAD (VOZDOVAC)	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	127
15	GORENJE APARATI ZA DOMACINSTVO DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	122
16	IMPOL SEVAL VALJAONICA ALUMINIJUMA AD SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	118
17	VALY DOO VALJEVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	107
18	AKCIONARSKO DRUSTVO VALJAONICA BAKRA SEVOJNO, SEVOJNO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	99
19	JOHNSON ELECTRIC DOO NIŠ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	95
20	SOJAPROTEIN AKCIONARSKO DRUSTVO ZA PRERADU SOJE BECEJ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	89
21	BALL PAKOVANJA EVROPA BEOGRAD DOO, BEOGRAD (ZEMUN)	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	86
22	AKCIONARSKO DRUSTVO METANOLSKO-SIRCETNI KOMPLEKS KIKINDA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	79
23	MAGNA SEATING D.O.O. ODZACI	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	76
24	DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU ZA PROIZVODNJU PODOVA TARKETT	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	75
25	SUNOKO DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU ZA PROIZVODNJU SECERA I TRGO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	74
26	PHILIP MORRIS OPERATIONS A.D. NIS	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	70
27	APTIV MOBILITY SERVICES DOO NOVI SAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	70
28	COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SERBIA DOO KRUSEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	67
29	CONTITECH FLUID SERBIA DOO SUBOTICA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	66
30	PREDUZEĆE ZA PROIZVODNJU MINERALNIH DUBRIVA ELIXIR ZORKA - MINERALNA DU	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	63
31	VICTORIA OIL AKCIONARSKO DRUSTVO FABRIKA ZA PRERADU ULJARICA, SID	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	62
32	NORMA GRUPA JUGOISTOCNA EVROPA DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU SUBO		59
33	COFICAB DOO DEC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	58
34	LE BELIER KIKINDA LIVNICA PREDUZEĆE ZA PRERADU METALA KIKINDA DOO, KIKI	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	57
35	FABRIKA BAKARNIH CEVI AD, MAJDANPEK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	57

100 companies with the highest export in 2017. (in eur million)

Uvoz	Neto izvoz	AKTIVA	KAPITAL	POSLOVNI PRIHODI	NETO DOBITAK	NETO GUBITAK	BROJ ZAPOSLENIH	Izvoz/posl. prihodi	Neto izvoz/posl. prihodi
Import	Net export	Assets	Capital	Operating Revenue	Net Income	Net loss	number of employees		
680	235	758	288	921	18	0	2.364	99%	25%
543	3	401	175	644	0	0	5.005	85%	0%
27	345	441	116	576	85	0	3.364	65%	60%
891	-539	3.378	2.017	1.779	229	0	4.045	20%	-30%
173	45	71	34	254	32	0	317	86%	18%
163	41	104	80	205	19	0	1.107	99%	20%
45	146	235	204	312	333	0	1.441	61%	47%
14	167	739	59	308	8	0	140	59%	54%
135	45	97	32	149	6	0	5.496	121%	30%
109	70	369	242	227	3	0	2.236	79%	31%
131	35	124	43	170	17	0	499	98%	20%
6	154	104	66	161	9	0	5.846	99%	96%
19	127	350	141	181	26	0	392	81%	70%
119	8	148	92	205	19	0	361	62%	4%
93	30	94	43	148	2	0	1.333	83%	20%
27	90	93	46	124	6	0	544	94%	72%
57	50	118	104	107	4	0	1.952	100%	47%
5	93	55	11	128	5	0	1.037	77%	73%
71	24	86	17	92	5	0	1.314	103%	26%
3	86	137	42	141	0	54	379	63%	61%
92	-6	132	65	119	11	0	217	72%	-5%
2	76	50	42	80	0	5	535	98%	95%
57	19	29	16	74	4	0	1.275	103%	26%
67	8	106	81	105	13	0	983	72%	7%
4	70	261	49	152	33	0	524	49%	46%
86	-16	183	128	172	32	0	604	41%	-9%
59	11	0	0	0	0	0	0	0%	0%
45	22	80	0	69	4	0	861	98%	32%
5	61	45	21	57	9	0	855	115%	106%
70	-8	145	72	177	10	0	373	35%	-4%
2	61	139	34	179	0	2	252	35%	34%
4	55	50	28	59	4	0	728	101%	93%
58	0	39	6	57	3	0	183	102%	1%
20	36	32	10	50	3	0	657	113%	72%
55	1	40	4	64	2	0	275	88%	2%

RANG	NAZIV PRAVNOG LICA	ŠIFRA I NAZIV SEKTORA	Izvoz
Rank	Company	SECTOR	Export
36	PRIVREDNO DRUSTVO ZA PROIZVODNJU, PROMET I USLUGE U UNUTRASNJOJ I SPOLJ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	55
37	COCA-COLA HELLENIC BOTTLING COMPANY-SRBIJA, INDUSTRIJA BEZALKOHOLNIH PI	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	55
38	DELTA AGRAR DOO BEOGRAD (NOVI BEOGRAD)	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	54
39	AKCIONARSKO DRUSTVO ZA VAZDUSNI SAOBRAČAJ AIR SERBIA BEOGRAD	H-SAOBRAČAJ I SKLADIŠTENJE	54
40	TECHNIC DEVELOPMENT D.O.O. VRANJE	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	51
41	PREDUZECE ZA PROMET I USLUGE BIMAL TRADING D.O.O. BEOGRAD-NOVI BEOGRAD		51
42	FRESENIUS MEDICAL CARE SRBIJA DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU VRŠAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	51
43	AKCIONARSKO DRUSTVO PRVI PARTIZAN UZICE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	49
44	PREDUZECE ZA PROIZVODNJU TRGOVINU I USLUGE KRUPNIK DOO BEOGRAD (SAVSKI	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	48
45	KOTEKS VISCOFAN DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	47
46	DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU UMKA FABRIKA KARTONA UMKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	47
47	REAL KNITTING DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU GAJDOBRA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	45
48	EATON ELECTRIC DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU ZA PROIZVODNJU I TRG	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	44
49	DRUSTVO ZA PROIZVODNJU DELOVA ZA AUTOMOBILE STREIT NOVA DOO STARA PAZOV	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	43
50	JAVNO PREDUZECE ELEKTROPRIVREDA SRBIJE BEOGRAD (STARI GRAD)	D-SNABDEVANJE ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, GASOM	41
51	OLIMPIAS SRB DOO NIŠ	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	41
52	CLOVER SERBIA D.O.O. PETROVARADIN	E-SNABDEVANJE VODOM	40
53	SOKO STARK D.O.O. BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	38
54	KONZUL PREDUZECE ZA SPOLJNU I UNUTRASNJU TRGOVINU DOO NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	37
55	DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU DAD DRAXLMAIER AUTOMOTIVE, ZRENJANI	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	37
56	PROIZVODNO PREDUZECE DRENİK ND DOO BEOGRAD (SAVSKI VENAC)	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	36
57	SPORT TIME PREDUZECE ZA TRGOVINU I POSREDOVANJE DOO BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	35
58	LIVNICA KIKINDA AUTOMOBILSKA INDUSTRIJA DOO, KIKINDA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	35
59	CARLSBERG SRBIJA D.O.O., CELAREVO	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	35
60	DIJAMANT AKCIONARSKO DRUSTVO ZA PROIZVODNJU ULJA, MASTI I MARGARINA ZRE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	35
61	DRUSRVO ZA PROIZVODNJU, USLUGE I PRODAJU NA VELIKO TEKSTILNOG MATERIJAL	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	35
62	LEAR CORPORATION D.O.O. NOVI SAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	34
63	PREDUZECE ZA PROIZVODNJU I PROMET NAMESTAJA FORMA IDEALE DOO KRAGUJEVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	33
64	SIEMENS DRUSTVO ZA PROMET I ODRZAVANJE U ELEKTROTEHNICI I ELEKTRONICI S	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	33
65	FARMINA PET FOODS DOO INDIJA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	33
66	RAUCH SERBIA DOO, KOCELJEVA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	33
67	GORDON D.O.O. SUBOTICA	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	33
68	NESTLE ADRIATIC S DOO BEOGRAD-SURCIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	32
69	MITAS DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU INDUSTRIJA GUMENIH PROIZVODA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	31
70	FARMACEUTSKO - HEMIJSKA INDUSTRIJA ZDRAVLJE AD, LESKOVAC	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	31
71	DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU TF KABLE FABRIKA KABLOVA ZAJECAR ZA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	31
72	AKCIONARSKO DRUSTVO METALNA INDUSTRIJA ALFA-PLAM VRANJE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	30
73	SWISSLION DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU PREHRAMBENA INDUSTRIJA BE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	30
74	DOO ZA TRGOVINU TARKETT SEE, BACKA PALANKA	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	30

Uvoz	Neto izvoz	AKTIVA	KAPITAL	POSLOVNI PRIHODI	NETO DOBITAK	NETO GUBITAK	BROJ ZAPOSLENIH	Izvoz/posl. prihodi	Neto izvoz/posl. prihodi
Import	Net export	Assets	Capital	Operating Revenue	Net Income	Net loss	number of employees		
35	19	107	83	81	11	0	1.044	67%	24%
99	-45	134	64	356	29	0	855	15%	-13%
34	21	290	140	229	8	0	342	24%	9%
70	-16	174	0	280	16	0	1.466	19%	-6%
33	19	38	8	49	3	0	1.335	106%	38%
6	45	41	0	95	0	0	10	53%	47%
39	12	42	31	67	6	0	970	76%	18%
12	37	116	77	66	5	0	1.546	74%	56%
0	48	65	0	27	0	0	7	180%	180%
16	31	60	55	50	11	0	501	95%	62%
19	27	62	43	61	8	0	365	77%	45%
13	33	59	26	46	19	0	455	99%	72%
31	13	8	5	42	2	0	649	104%	30%
6	37	37	12	42	3	0	395	102%	88%
84	-43	8.331	5.778	2.078	28	0	26.485	2%	-2%
23	18	39	11	44	0	1	336	93%	42%
27	13	35	30	40	4	0	596	101%	32%
24	14	97	28	94	9	0	1.028	40%	15%
19	17	40	4	80	1	0	93	46%	21%
80	-44	25	10	44	1	0	3.980	83%	-99%
36	1	94	48	67	7	0	541	54%	1%
26	10	26	13	75	6	0	117	47%	13%
15	20	26	5	31	0	19	682	112%	64%
28	7	63	40	67	0	3	479	52%	10%
17	17	159	96	120	0	2	672	29%	14%
17	18	37	27	35	5	0	1.668	100%	52%
0	34	37	0	35	0	3	1.959	99%	99%
11	22	63	32	78	6	0	1.361	43%	29%
20	13	59	30	90	4	0	1.455	37%	15%
20	12	37	18	36	11	0	113	90%	34%
15	17	29	24	46	3	0	186	70%	37%
16	17	36	4	33	3	0	1.311	98%	50%
29	3	42	16	95	0	3	551	34%	3%
21	10	33	25	39	1	0	559	81%	26%
20	11	75	58	56	13	0	438	56%	20%
42	-12	32	0	65	0	0	361	47%	-18%
15	15	77	66	52	7	0	646	58%	29%
26	4	97	76	75	2	0	868	40%	6%
7	23	14	2	56	1	0	57	54%	41%

RANG	NAZIV PRAVNOG LICA	ŠIFRA I NAZIV SEKTORA	Izvoz
Rank	Company	SECTOR	Export
75	GORENJE TIKI PROIZVODNJA ELEKTRICNIH APARATA ZA DOMACINSTVO DOO STARA P	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	30
76	PREDUZEĆE ZA PROIZVODNJU PREHRAMBENIH PROIZVODA MARBO PRODUCT DOO BEOGR	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	30
77	GEBI PROIZVODNO-TRGOVINSKO DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU PO CANT	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	28
78	ADIDAS SERBIA DOO BEOGRAD (NOVI BEOGRAD)	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	28
79	ALUMIL YU INDUSTRY AD, NOVA PAZOVA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	28
80	KONCERN ZA PROIZVODNJU I PROMET KONDITORSKIH PROIZVODA BAMBI A.D. POZAR	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	27
81	PREDUZEĆE ZA PROIZVODNJU PROMET I USLUGE UNIPROMET DOO CACAK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	27
82	WEST PHARMACEUTICAL SERVICES BEOGRAD DOO KOVIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	26
83	STAR IMPORT D.O.O. BEOGRAD	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	26
84	APATINSKA PIVARA APATIN DOO APATIN	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	26
85	KNOTT-AUTOFLEX YUG DOO ZA PROIZVODNJU, TRGOVINU I USLUGE, BEČEJ	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	26
86	PREDUZEĆE ZA PROIZVODNJU, SPOLJNU I UNUTRASNJU TRGOVINU FALC EAST DRUST	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	25
87	COOPER STANDARD SRBIJA DOO SREMSKA MITROVICA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	25
88	FABRIKA ZA PRERADU VOCA I POVRCA NECTAR DOO, BACKA PALANKA	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	25
89	PREDUZEĆE ZA TRGOVINU NA VELIKO I MALO PARTIZAN TECH DOO BEOGRAD - SAVS	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	25
90	ALTIVA PREDUZEĆE ZA PROIZVODNJU, TRGOVINU I USLUGE, UVOZ-IZVOZ DRUSTVO		25
91	DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU ZA PROIZVODNJU TRGOVINU I USLUGE M	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	25
92	COMTRADE DISTRIBUTION D.O.O. BEOGRAD	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	24
93	CROP S & PARTNERS DOO, BEOGRAD (SAVSKI VENAC)	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	24
94	MK COMMERCE DRUSTVO SA OGRANICENOM ODGOVORNOSCU ZA TRGOVINU USLUGE I HO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	24
95	DRUSTVO ZA PROIZVODNJU, TRGOVINU, POSREDOVANJE I USLUGE IGB AUTOMOTIVE	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	23
96	VIBAC BALCANI D.O.O. KOCINO SELO	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	23
97	AMETEK DOO SUBOTICA	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	23
98	AKCIONARSKO DRUSTVO INDUSTRIJA MLEKA I MLECNIH PROIZVODA IMLEK, PADINSK	C-PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	23
99	AGROGLOBE DRUSTVO S OGRANICENOM ODGOVORNOSCU ZA TRGOVINU NA VELIKO NOVI	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	23
100	JT INTERNATIONAL AKCIONARSKO DRUSTVO SENTA	G-TRGOVINA NA VELIKO I TRGOVINA NA MALO	23
	UKUPNO		9.817

Izvori: APR i Uprava carine: Izvoz C1C2C3, uvoz C4C5C6+C7 za FCA Srbija, Kragujevac

Uvoz	Neto izvoz	AKTIVA	KAPITAL	POSLOVNI PRIHODI	NETO DOBITAK	NETO GUBITAK	BROJ ZAPOSLENIH	Izvoz/posl. prihodi	Neto izvoz/posl. prihodi
Import	Net export	Assets	Capital	Operating Revenue	Net Income	Net loss	number of employees		
14	16	33	25	32	1	0	505	94%	50%
27	2	61	38	95	4	0	933	31%	2%
8	20	87	23	96	6	0	352	29%	21%
22	6	28	5	58	1	0	73	48%	11%
27	0	34	29	37	2	0	284	74%	1%
9	18	94	45	81	13	0	680	33%	22%
11	16	42	22	46	3	0	401	58%	34%
10	16	29	26	25	3	0	311	106%	67%
67	-41	20	8	102	3	0	76	25%	-40%
24	2	121	83	86	6	0	719	30%	2%
11	15	20	6	28	1	0	320	94%	54%
17	8	30	9	25	0	0	1.178	103%	33%
21	4	37	16	22	0	5	466	114%	18%
10	15	117	60	61	7	0	568	42%	25%
0	25	41	2	43	1	0	22	58%	58%
0	25	0	0	0	0	0	0	0%	0%
10	15	36	21	72	7	0	296	34%	21%
102	-79	51	11	165	3	0	156	14%	-48%
10	14	22	6	25	1	0	177	94%	55%
8	16	92	22	135	0	1	138	17%	12%
52	-29	18	8	22	1	0	2.292	105%	-129%
25	-1	105	65	25	0	5	188	92%	-4%
0	23	9	4	23	1	0	280	100%	100%
10	13	493	11	216	33	0	1.061	11%	6%
17	6	102	27	123	2	0	127	19%	5%
33	-10	113	12	115	6	0	280	20%	-9%
7.555	4.279	23.914	13.995	17.044	3.313	2.119	117.876	2086	2045

Niska inflacija je normalnost u Srbiji

Prema našoj centralnoj projekciji, međugodišnja inflacija će se i u naredne dve godine kretati u granicama cilja – do kraja 2019. ispod centralne vrednosti cilja ($3 \pm 1,5\%$), s tim da će joj se privremeno približiti u prvim mesecima naredne godine zbog efekta niske baze s početka ove godine. Na niske inflatorne pritiske ukazuju i inflaciona očekivanja finansijskog sektora i privrede usidrena oko centralne vrednosti cilja od tri odsto

Ekonomija Srbije je u proteklih šest godina transformisana u stabilnu i perspektivnu ekonomiju – ekonomiju sa niskom i predvidljivom inflacijom, uravnoteženim fiskalnim bilansom, smanjenom eksternom neravnotežom, opadajućom putanjom javnog i spoljnog duga, rastućim investicijama i oporavkom tržišta rada. Danas smo zemlja sa znatno nižom premijom rizika, boljim kreditnim rejtingom i pozicijom na međunarodnim listama konkurentnosti. Napredak prepoznajemo i po nižim kamatnim stopama, a svakako i po očuvanju vrednosti dinara i otvorenim mogućnostima da povećamo naše dohotke, što se sve odražava na rast investicija, izvoza i proizvodnje.

U takvom ambijentu, bruto domaći proizvod Srbije raste jedanaest uzastopnih tromesečja, i ove godine će, prema našim novim projekcijama, zabeležiti stopu rasta od četiri odsto. Očekujemo da se takva kretanja nastave i u narednom periodu, s obzirom na to da povoljni domaći uslovi podržavaju rast investicija i izvoza, a time i rast zaposlenosti i životnog standarda građana. Ono što je najvažnije – postignuti su dugoročno održivi rezultati.

Da li postoje rizici, nadole ili nagore, za ostvarenje ciljane inflacije u ovoj i narednoj godini, i koji su?

Narodna banka Srbije svojim najvažnijim rezultatom smatra to što je niska inflacija postala „normalnost” u Srbiji, što znači da smo bili uspešni u realizaciji našeg osnovnog, zakonom definisanog cilja. Ne baš tako davno, u jesen 2012. godine, međugodišnja inflacija je iznosila

12,9 odsto. Za manje od godinu dana spustili smo je na 2,2 odsto i tokom narednih pet godina očuvali na nivou od dva odsto u proseku. Od tada do danas inflacija u Srbiji je na nivou inflacije u evropskim zemljama.

Prema našoj centralnoj projekciji, međugodišnja inflacija će se i u naredne dve godine kretati u granicama cilja – do kraja 2019. ispod centralne vrednosti cilja ($3 \pm 1,5\%$), s tim da će joj se privremeno približiti u prvim mesecima naredne godine zbog efekta niske baze s početka ove godine. Na niske inflatorne pritiske ukazuju i inflaciona očekivanja finansijskog sektora i privrede usidrena oko centralne vrednosti cilja od tri odsto.

Da li možete da objasnite koji faktori stoje iza aprecijacije dinara u odnosu na evro i u prošloj (i u ovoj godini) i da li se taj trend može očekivati i u narednoj godini?

Osnovni razlozi aprecijacijskih pritisaka nalaze se u dobrim domaćim makroekonomskim pokazateljima i perspektivama naše ekonomije za dalji razvoj. To povećava atraktivnost našeg finansijskog tržišta za strane investitore, orijentisane na dugoročna ulaganja – strane direktne i dugoročne portfolio investicije u dinarske obveznice Republike Srbije. U periodu od aprila prošle godine Narodna banka Srbije je neto kupila 2,7 milijardi evra, uvećavajući na taj način devizne rezerve, kao svojevrsnu garanciju i sistem otpornosti (bafer) na potencijalne šokove iz međunarodnog okruženja.

Na kretanja na deviznom tržištu i ponudu i tražnju za devizama deluje veliki broj faktora iz domaćeg i među-



narodnog okruženja od kojih neki na kretanje nacionalne valute deluju direktno i u kratkom roku, a kod drugih taj efekat nije tako direktan i veoma često je odložen. Ove faktore je veoma teško predvideti, pa je samim tim i predviđanje njihovog uticaja na kretanje kursa praktično nemoguće. Ipak, Narodna banka Srbije očekuje da će se povoljne tendencije, koje su uticale na ostvarenje relativno stabilnih kretanja na deviznom tržištu, nastaviti i u narednom periodu.

Mi ćemo svakako i dalje nastaviti da primenjujemo konzervativan i oprezan pristup u praćenju svih relevantnih faktora i dešavanja u domaćem i međunarodnom okruženju.

Da li možemo očekivati nastavak trenda smanjenja kamatnih stopa za kredite i u narednoj godini? Od čega će to zavisiti?

Analizirajući faktore inflacije i rizike iz domaćeg i međunarodnog okruženja, u maju 2013. započeli smo ciklus ublažavanja monetarne politike. Od tada do danas, re-

ferentnu kamatnu stopu smanjili smo za 8,75 procentnih poena, na tri odsto, što je njen najniži nivo u režimu ciljanja inflacije. Ublažavanje monetarne politike u potpunosti se prenelo na smanjenje troškova zaduživanja privrede, stanovništva i države. Od maja 2013. godine, prepolovljene su kamatne stope na nove i postojeće dinarske kredite za stanovništvo, a za privredu su čak trostruko niže, doprinoseći i na taj način rastu raspoloživog dohotka, investicija i ekonomske aktivnosti.

Iako su centralne banke pojedinih zemalja počele da povećavaju svoje referentne stope, niski inflatorni pritisci u Srbiji nama su omogućili da i u aprilu i maju dodatno snizimo referentnu kamatnu stopu na tri odsto. Naše odluke o visini ove stope i u narednom periodu zavisice od procene jačine inflatornih pritisaka, kao i od ukupnih kretanja na domaćem i međunarodnom tržištu. Istovremeno, na kretanja kamata na međunarodnom finansijskom tržištu uticaće monetarne politike vodećih centralnih banaka, koje će u velikoj meri zavisiti od brzine njihovog ekonomskog oporavka.



Od polovine naredne godine međubankarske naknade za plaćanje platnim karticama biće smanjene na nivo propisan i u EU. Šta će to značiti za građane (kupce), za trgovce i za banke?

Tako je. To je, između ostalog, predviđeno Zakonom o međubankarskim naknadama i posebnim pravilima poslovanja kod platnih transakcija na osnovu platnih kartica. Te naknade će biti ograničene na 0,2 odsto za debitne kartice i 0,3 odsto za kreditne kartice, s time što će u prelaznom periodu, od 17. decembra 2018. godine do 17. juna 2019. godine, te naknade biti nešto više i iznosiće maksimalno 0,5 odsto za debitne kartice i 0,6 odsto za kreditne kartice. Cilj ovog Zakona, kao i svakog koji smo inicirali, jeste pozitivan efekat na društvo u celini. Smanjivanjem međubankarske naknade otvara se značajan prostor da se smanje i trgovačke provizije. Krajnji efekat osetiće i građani, s obzirom na to da trgovci svoje troškove ugrađuju u cenu robe i usluga, pa su te cene zapravo indirektan odraz visokih troškova prihvatanja platnih kartica.

Dakle, ograničavanjem međubankarskih naknada i uvođenjem transparentnih pravila poslovanja i fer poslovne prakse, očekuje se da će se smanjiti troškovi prihvatanja, proširiti prihvatna mreža, kao i da će se po-

većati bezgotovinska plaćanja sa svim njihovim makroekonomskim pozitivnim efektima. U takvim okolnostima profitiraju svi, i kupci, i trgovci i bankari.

Šta će za platni sistem značiti uvođenje propisa o instant plaćanju?

Trenutno smo u završnoj fazi uspostavljanja sistema za instant plaćanja, čiji početak rada je planiran za 22. oktobar. Instant plaćanja predstavljaju pravu revoluciju u svetu plaćanja imajući u vidu da omogućavaju prenos novčanih sredstava sa računa na račun u režimu 24/7/365, sa trenutnom dostupnošću sredstava korisniku. Dakle, reč je o trenutno najsavremenijem i za korisnike najprivlačnijem vidu plaćanja. Često se kaže da instant plaćanja omogućavaju da se zadrže sve prednosti gotovine (stalna dostupnost sredstava, transakcije se izvršavaju u roku od samo nekoliko sekundi i to u bilo kom momentu – radni dan/vikend/praznici, 24 časa dnevno), a izbegnu nedostaci plaćanja gotovinom (odnosno mogućnost zloupotrebe, visoki troškovi upravljanja gotovinom, siva ekonomija, itd...). Nekoliko rečenica je zaista malo da bi se navele sve prednosti uvođenja ovakvog sistema plaćanja. Njih ćemo tek u periodu pred nama postati svesni i o njima će se tek govoriti.

ZORANA MIHAJLOVIĆ, POTPRESEDNICA VLADE I MINISTARKA
GRAĐEVINARSTVA, SAOBRAĆAJA I INFRASTRUKTURE

Iduće godine počinje novi investicioni ciklus



Građevinarstvo ove godine beleži snažan rast i glavni je pokretač rasta ukupnog BDP-a Srbije koji je bio 4,5 odsto u prvoj polovini 2018. U prva dva kvartala 2018, rast bruto domaćeg proizvoda ostvaren je najviše zahvaljujući rastu građevinarstva i ubrzanjoj realizaciji infrastrukturnih projekata. Rast vrednosti izvedenih građevinskih radova u prvoj polovini godine iznosi 25 odsto, što značajno premašuje stope rasta u ostalim sektorima. Očekujemo da se ovakav trend nastavi

Ova godina, iako nije još završena, svakako da se može svrstati u uspešnije kad je reč o resoru koji vodim. U 2018. završavamo najveći infrastrukturni projekat koji Srbija radi već 30 godina - izgradnja Koridora 10, završava se auto-put od Obrenovca do Čačka, počeli su radovi na deonici Obilaznice oko Beograda, potpisan je komercijalni ugovor za treću deonicu brze pruge Beograd - Budimpešta od Novog Sada do Subotice vredan blizu milijardu evra, pušten je železnički i drumski saobraćaj na Žeželjevom mostu... U maju je odbranjen paket od 20 zakona u Skupštini Srbije, koji uključuje posebni zakon u vezi s izgradnjom stanova za snage bezbednosti, zatim novi zakon o upisu u katastar, izmene Zakona o bezbednosti saobraćaja, kao i više sistemskih zakona iz oblasti drumskog, železničkog i vodnog saobraćaja. Do kraja godine očekuje nas usvajanje izmena i dopuna Zakona o planiranju i izgradnji, koji je posebno važan zbog bržeg usvajanja planskih dokumenata, kao i izmene Zakona o prevozu putnika u drumskom saobraćaju, koje će dodatno urediti taksi delatnost i doprineti smanjenju

sive ekonomije. Istovremeno, pripremamo potpisivanje memoranduma i ugovora za nove projekte, kao što su auto-put Beograd - Sarajevo, Moravski koridor ili auto-put Pojate - Preljina, a uskoro će biti potpisan i finansijski ugovor za auto-put Preljina - Požege na kojem radovi počinju 1. marta 2019.

Koji će biti najveći kapitalni projekti u 2019. godini?

Novi investicioni ciklus, koji počinje naredne godine, uključuje nove projekte u drumskom i železničkom saobraćaju, kao i u stanogradnji, gde imamo program izgradnje stanova za pripadnike snaga bezbednosti. Inicijalna vrednost novog investicionog ciklusa je više od pet milijardi evra, i to nije konačan iznos.

Kad govorimo o drumskom saobraćaju, gradiće se Fruškogorski koridor, odnosno brza saobraćajnica Novi Sad - Ruma, auto-put od Rume do Šapca, kao i brzi put Šabac - Loznica. Potpisali smo okvirni sporazum sa turskom kompanijom Taşjapi za izgradnju dva pravca auto-puta Beograd - Sarajevo, od Kuzmina do Sremske Rače, dužine 17 kilometara i od Požege do



Kotromana od oko 60 kilometara, a ukupna vrednost obe trase je 1,05 milijardi evra.

Za auto-put Niš – Merdare - Priština u toku je izrada projektne dokumentacije, a procenjena vrednost radova na izgradnji prve deonice ovog auto-puta, Niš - Pločnik, dužine 40 kilometara, na kojoj bi radovi trebalo da počnu iduće godine, iznosi 212 miliona evra.

Moravski koridor, odnosno auto-put Pojate - Prevljina, dužine 110 km, povezaće Koridor 10 i Koridor 11 kroz deo centralne Srbije gde živi oko 500.000 ljudi. Za ovaj projekat zainteresovana je američka kompanija Behtel i očekujem da u narednom periodu potpišem memorandum za ovaj projekat, čija vrednost gradnje ide do 800 miliona evra.

Za Fruškogorski koridor potpisan je memorandum s kineskom kompanijom CRBC, a na njega će se nadovezati auto-put i brza saobraćajnica na deonici Ruma – Šabac - Loznica, ukupne dužine 80 kilometara, koju će graditi azerbejdžanski Azvirt.

Kad je reč o železničkom Koridoru 10, započeta

je realizacija projekta rekonstrukcije i modernizacije pruge Niš - Dimitrovgrad, sa izgradnjom obilazne pruge oko Niša, vredan 268 miliona evra. Sa kineskom kompanijom CRBC u julu je potpisan memorandum u vezi sa rekonstrukcijom pruge Beograd - Niš. Trenutno kineski stručnjaci zajedno sa našim inženjerima rade na pripremi projektno-tehničke dokumentacije, a radovi bi mogli da počnu iduće godine, a za izvođenje biće potrebno najmanje tri godine.

Sa rekonstrukcijom ove pruge, kao i deonice Niš - Preševo, za nekoliko godina imaćemo potpuno modernizovan železnički Koridor 10 kroz Srbiju, koji je važan međunarodni koridor na pravcu od centralne Evrope ka Pireju.

Kapitalne investicije u ovoj godini beleže rast u odnosu na prošlu godinu. Da li će se taj trend nastaviti?

Novi investicioni ciklus u infrastrukturi znači da se značaj ulaganja u saobraćajnu infrastrukturu u

ukupnim javnim investicijama neće smanjivati jer nas očekuju novi projekti. Međutim, ono što je važno nije samo koliko se novca budžetom predviđi za kapitalna ulaganja, već i kako se i koliko tog novca iskoristi. U prethodnih nekoliko godina, ministarstvo koje vodim bilo je najefikasnije kad je reč o realizaciji svog budžeta za kapitalne investicije. U poslednje tri godine realizacija budžeta za kapitalne investicije bila je više od 98 odsto. Ove godine u prvih šest meseci uloženo je u infrastrukturne projekte više od 35 milijardi dinara, ili blizu polovine ukupno planiranih budžetskih sredstava za infrastrukturne projekte u 2018, a realizacija je 31 odsto veća nego u istom periodu 2017, između ostalog i zbog izrazito nepovoljnih vremenskih uslova početkom prošle godine.

Kakvi su rokovi za završetak Koridora 10 i deonica na Koridoru 11, a takođe i za prugu Beograd - Budimpešta?

Do kraja godine želimo da pustimo u saobraćaj istočni i južni krak Koridora 10. Imaćemo kompletan auto-put od Subotice na severu, odnosno Batrovaca na zapadu, do Dimitrovgrada na istoku, odnosno Preševa na jugu. Na Koridoru 11, odnosno auto-putu koji će povezati Srbiju i Crnu Goru, u planu je da krajem godine budu puštene u saobraćaj preostale deonice od Obrenovca do Ljiga. Na taj način imaćemo završen auto-put od Obrenovca do Čačka od 103 kilometra. Od deonice koje se trenutno grade, u januaru 2020. je rok za završetak 17,6 kilometara do Surčina do Obrenovca. Iduće godine, sa početkom građevinske sezone krećemo sa izgradnjom 30,9 kilometra auto-puta od Preljine do Požege, a paralelno sa tim radiće se projektna dokumentacija za poslednju i najskuplju deonicu Koridora 11 kroz Srbiju, deonicu Požega - Boljare.

Na pruzi Beograd - Budimpešta u toku su radovi na dve deonice, ukupno 75 kilometara pruge se modernizuje od Beograda do Novog Sada, na kojima će radovi biti završeni u naredne dve do dve i po godine. U julu smo potpisali i komercijalni ugovor sa kineskim konzorcijumom za najvredniju deonicu ovog projekta od Novog Sada do granice sa Mađarskom, vredan 934 miliona evra. Trenutno sa kineskom stranom pregovaramo o zaključivanju finansijskog ugovora, koji je preduslov da počnemo radove i na poslednjoj deonici.

Građevinarstvo je u ovoj godini zabeležilo snažan rast. Da li se može očekivati veći doprinos stanogradnje u narednom periodu?

Ne samo što je građevinarstvo zabeležilo snažan rast, već je i glavni pokretač rasta ukupnog BDP-a Srbije, koji je bio 4,5 odsto u prvoj polovini 2018. U prva dva kvartala 2018, rast bruto domaćeg proizvoda ostvaren je najviše zahvaljujući rastu građevinarstva i ubrzanju realizaciji infrastrukturnih projekata. Rast vrednosti izvedenih građevinskih radova u prvoj polovini godine iznosi 25 odsto, što značajno premašuje stope rasta u ostalim sektorima. Očekujemo da se ovakav trend nastavi iz dva razloga. Jedan je početak izgradnje stanova za pripadnike snaga bezbednosti. Ministarstvo je u septembru dalo građevinske dozvole za izgradnju prvih 376 stanova u Vranju i Nišu, u čiju izgradnju će biti uložene 1,4 milijarde dinara. Do kraja godine planirano je da započnu radovi na izgradnji stanova u ukupno šest gradova – Sremskoj Mitrovici, Vranju, Nišu, Novom Sadu, Kragujevcu, Kraljevu, a u Beogradu se početak gradnje očekuje u martu iduće godine. Drugi razlog zašto će građevinarstvo i infrastruktura nastaviti da doprinose rastu BDP-a je novi investicioni ciklus koji kreće iduće godine.

U kojoj fazi je reforma katastra i kada bude okončana kakvi bi trebalo da budu rezultati?

Sa usvajanjem Zakona o postupku upisa u katastar nepokretnosti i vodova, građani i privreda više ne moraju da obilaze nekoliko šaltera i institucija da bi upisali imovinu u katastar, već će sve to raditi na jednom mestu - kod notara. Od 1. jula postupak upisa imovine odvija se tako što javni beležnik umesto kupca nekretnine vrši uvid u katastar nepokretnosti, potom overava ugovor o kupoprodaji. Zatim se taj ugovor digitalizuje, overava elektronskim potpisom i šalje katastru elektronskim putem. Zajedno s ugovorom, javni beležnik šalje katastru i poreske prijave koje je kupac, odnosno prodavac popunio. Katastar primljeni ugovor i poresku prijavu prosleđuje po službenoj dužnosti Poreskoj upravi i lokalnoj poreskoj administraciji, a rešenje o upisu dostavlja kupcu i javnom beležniku imejlom ili regularnom poštom.

Do kraja 2019, građani će dokumentaciju moći da podnose i u elektronskoj i u papirnoj formi, da bi od 1. januara 2020. katastar u potpunosti prešao na elektronski sistem funkcionisanja. Uvođenje e-šaltera za upis imovine predstavlja početak potpune digitalizacije katastra. Od 1. novembra će, pored javnih beležnika, i javni izvršitelji imati obavezu da katastru dostavljaju presude koje postanu izvršne, a istu obavezu od 1. januara 2020. imaju i sudovi.

Inovativnost je osnov održivog rasta

Potrebno je da se razvijaju kreativne industrije koje se baziraju na visokom učešću znanja, a nosilac su najdinamičnijeg rasta i u svetu. Srbija ovde ima jedinstvenu šansu da razvojem kreativnih industrija, IT i digitalizacijom ostvaruje rastuće stope rasta u sledećim godinama

Srbija je ušla u zonu u kojoj imamo brži rast BDP od rasta zaposlenosti, pri tome je taj rast zaposlenosti pre svega vezan za rast u privatnom sektoru. Kraj ove godine dočekaćemo sa 14 uzastopnih kvartala, odnosno 2018. će biti četvrta uzastopna godina u kojoj je stopa rasta BDP pozitivna.

Rast u 2018. bio je podstaknut rastom domaće tražnje na bazi rasta zaposlenosti i zarada u privatnom sektoru. Takođe je došlo do bitnog povećanja javnih investicija. Svakako je doprinos dao i rast izvoza u kome su prednjačili prehrambena industrija, turizam i ICT.

Sve u svemu, naš rast je intenziviran i po svemu sudeći u ovoj godini će se kretati oko četiri odsto.

Kakva su vaša očekivanja za 2019. godinu?

Dalje unapređenje makroekonomske stabilnosti, oličene u niskoj i stabilnoj inflaciji, fiskalnoj konsolidaciji i stabilnim javnim finansijama, predstavljaju osnov za uspostavljanje trajno održivog rasta. U 2019. bi se mogao ostvariti viši rast od ove godine ukoliko se budu dalje intenzivirale strukturne promene, jer bi se time oslobodili dodatni resursi koji se mogu usmeriti u rast. Ali, za ambiciozne visoke stope rasta potrebno je uspostavljati novu privrednu strukturu koja može biti osnov dinamičnog rasta. U tom smislu potrebno je da se razvijaju kreativne industrije koje se baziraju na visokom

učešću znanja, a nosilac su najdinamičnijeg rasta i u svetu. Srbija ovde ima jedinstvenu šansu da razvojem kreativnih industrija, IT i digitalizacijom ostvaruje rastuće stope rasta u sledećim godinama. Posebna pogodnost ovoga bi bila u tome što ove privredne aktivnosti omogućavaju zapošljavanje naše veoma talentovane omladine. Time bismo mogli zaustaviti i poguban odlazak mladih obrazovnih ljudi iz Srbije i bitno smanjiti stepen njihove nezaposlenosti.

Šta je potrebno da se uradi da bismo imali održivi rast privrede i održali makroekonomsku stabilnost na srednji rok?

Održivi rast privrede jeste imperativ pred kojim se nalazi upravljanje ekonomskom politikom u Srbiji. Srbija se nalazi u tzv. središnjom stanju razvoja, izašla je iz faze kada je samo na bazi jeftine prodaje raspoloživih resursa ostvarivala svoj razvoj. Središnja faza se karakteriše snažnim investicijama koje povećavaju efikasnost privredivanja.

Ono što je sada veoma važno činiti jeste da se uz podizanje efikasnosti investicija, što je ključno obeležje središnje faze, stvaraju uslovi i za ulazak u višu fazu razvijenosti u kojoj se rast BDP-a temelji na inovativnosti.

Upravo zbog toga je razvoj inovativnosti i kreativnih potencijala društva od najvećeg značaja. Razvoj



kreativnih industrija je upravo taj rezervoar novih brzo rastućih segmenata svetske privrede. Razvoj IT, digitalizacija, razvoj novih poslovnih modela i potpuno novih modela finansiranja inovativnih ideja ono je što treba da se obezbedi mladim talentima u našoj zemlji, kojih ima dosta, i što može da obezbedi trajno održivi rast i smanjenje nezaposlenosti među omladinom.

Da bismo ovo postigli potrebne su dalje reforme sistema obrazovanja i njegovo prilagođavanje potrebama tržišta rada i novim trendovima digitalizacije. Ko bude izuzet iz ovih procesa, koje nam je donela IV industrijska revolucija, definitivno će izgubiti korak sa savremenom civilizacijom.

Šta bi, po vašem mišljenju, trebalo da bude prioritet ekonomske politike u narednom periodu?

Prioritet ekonomske politike u budućem periodu treba da bude uspostavljanje trajno održivog rasta. Ključna pretpostavka za ovo jeste da se do sada ostvareni rezultati, oličeni u niskoj i stabilnoj inflaciji i fiskalnoj konsolidaciji, i dalje potvrđuju. Ali, da bi se postizale više stope rasta, preko pet odsto, neophodno je povećavati investicije.

Do pre godinu dana investicije su iznosile oko 18 odsto BDP-a, a ove godine, pre svega zbog povećanja javnih investicija, po svemu sudeći biće oko 22 odsto.

Međutim, za postizanje viših stopa rasta, preko pomenutih pet odsto, neophodno je dalje povećavanje investicija na bar 25 odsto BDP. Da bi se to ostvarilo, potrebne su i SDI i privatne domaće investicije, a to će biti vezano za stvaranje još podsticajnijeg poslovnog ambijenta i jačanje institucionalnog okvira poslovanja.

Ali ima tu i još jedna važna stvar. Da bi taj željeni rast imao najviši kvalitet, a to znači da se raspoloživi resursu koriste na najproduktivniji način i da se podiže konkurentnost naše privrede, veoma je važno da ta ulaganja budu usmerena u one aktivnosti koje imaju visoko učešće znanja, u kojima se ostvaruje visoka dodata vrednost, da su izvozno orijentisana.

Ekonomska i razvojna politika treba da bude usmerena ka stvaranju što boljih uslova za razvoj srpske privrede u kojoj će pored postojeće proizvodnje nastajati novi digitalizovani svet koji je osnov razvoja kreativnih industrija za koje imamo mlade talentovane ljude kao ključni resurs.

Na koji način bi se mogle podstaći privatne domaće investicije s obzirom na to da ove godine imamo rast i javnih investicija i SDI?

Da bi Srbija mogla u kontinuitetu da ostvaruje dugoročno održivi rast postoji nekoliko važnih preduslova koje treba kontinuirano ostvarivati. Prvo, bitno je da se



i dalje nastavi dinamičan rast javnih investicija i trebalo bi uvek da premašuju četiri odsto BDP-a. Ova vrsta ulaganje je izuzetno značajna jer se vezuje pre svega za razvoj infrastrukture zemlje, a ona je ključna za privlačenje privatnih investicija. Naime, od razvijenosti infrastrukture zavise i priliv SDI i privatnih domaćih investicija.

Drugo, važno je neprestano unapređenje poslovne klime, uslova poslovanja i institucionalnih okvira kako bi se neprestano povećavala atraktivnost ulaganja u Srbiju. Npr. kada se radi o Doing Business indikatorima Svetske banke, učinjeni su značajni pomaci poslednjih godina; danas smo na 43. mestu, nekada smo bili na 90, ali Makedonija je na 12. mestu. Za visoke stope rasta potreban je rast investicija, kako SDI tako i privatnih domaćih investicija. Da bi se to dogodilo potrebno je unaprediti tržišni karakter poslovnog ambijenta i jačati institucionalne i pravne okvire poslovanja.

Treće, veoma je važno da se u regionu uspostavlja politička stabilnost kako bi se otklonili potencijalni ri-

zici koji mogu uticati negativno na potencijalne investitore.

Da li vidite spoljne rizike za privredni rast i stabilnost, poput rasta kamatnih stopa, cene nafte ili trgovinskih ratova?

Globalno posmatrano svetska privreda se oporavila od velike recesije. Danas imamo pozitivan rast i u SAD, naravno i u Aziji, a i Evropa je krenula napred. Dakle, možemo reći da su globalni ekonomski trendovi pozitivni. Međutim, prisutne su pojave koje mogu delovati u suprotnom pravcu, a imaju geopolitička obeležja. Prve se vezuju za globalnu neizvesnost proisteklu iz promena globalnih „pravila igre“ koje mogu nametnuti veliki svetski igrači. Druga je potreba da se izađe iz antikriznih mera koje su još uvek prisutne u delu monetarnih politika koje vode FED i ECB, čije mere deluju u suprotnim pravcima. Treća je vezana za jednostrane mere koje neke države mogu uvoditi i tako narušavati globalne tokove robe i usluga sa posledicama na cene važnih berzanskih proizvoda. Slučaj sa cenom nafte i energenata je dovoljno ilustrativan.

Investicije i izvoz, a ne veštačka potrošnja

Generator rasta u budućnosti svakako mora biti rast investicija i izvoza, a nikako veštački kreirana potrošnja, kao što je to u prošlosti bio slučaj. Podaci pokazuju da u informaciono-komunikacionim tehnologijama držimo korak sa najrazvijenijim zemljama. Implementacija ovih rešenja u tradicionalne industrijske sektore, ali i poljoprivredu, otvara značajan prostor za podizanje efikasnosti i produktivnosti, što u krajnjoj liniji generiše dodatni rast BDP

Izuzetno dobri rezultati na polju javnih finansija su ono što karakteriše 2018. godinu. Prva polovina godine beleži dobre fiskalne rezultate – na nivou opšte države imamo fiskalni suficit u iznosu od 32,9 milijardi dinara. Sa druge strane, prema godišnjem planu izvršenja budžeta opšte države, za prvu polovinu godine planiran je deficit u iznosu od 9,4 milijarde dinara, što znači da je ostvareni rezultat bolji za 42,3 milijarde dinara.

I drugi pokazatelji govore u prilog tome koliko je srpska ekonomija napredovala i koliko su stabilne naše javne finansije, odnosno, što je najvažnije, koliko se poboljšao kvalitet života naših građana. Tako, na primer, stopa nezaposlenosti u drugom kvartalu ove godine iznosi 11,9 odsto, što znači da je više nego prepolovljena u odnosu na 2012. godinu. Takođe, u prvoj polovini ove godine, neto



priliv stranih direktnih investicija iznosio je 1,3 milijarde evra, što je za 8,6 odsto više u odnosu na prvih šest meseci prošle godine. Javni dug spušten je na nivo ispod 60 odsto.

Naravno, i ovakvim rezultatima nismo u potpunosti zadovoljni, već aktivno radimo na daljem napretku i jačanju naših javnih finansija. U narednom srednjoročnom periodu, fiskalna politika će biti opredeljena ka održavanju niskog deficita, daljem smanjenju javnog duga i korišćenju fiskalnog prostora u cilju podrške privrednom rastu.

U ovoj godini će privredni rast biti veći od četiri odsto. Kako vidite naredne dve ili tri godine? Kako održati visoke stope rasta?

Stopa privrednog rasta u Srbiji je među najvećima u Evropi i to je zaista impresivan rezultat. Nakon ostvarenog rasta BDP-a u prvoj polovini ove godine od 4,9 odsto, očekivani rast BDP za celu godinu je revidiran sa 3,5 odsto na 4,2 odsto.

Pred nama je izazov da i u narednim godinama, uz očuvanje fiskalne stabilnosti, podstaknemo dalji privredni rast. Uz povećanje javnih investicija, veći priliv stranih direktnih investicija, rast i jačanje industrije, intenziviranje poljoprivredne proizvodnje, jačanje energetskog sektora, povećanje izvoza, zatim, uz dalje smanjenje stope nezaposlenosti, praćeno povećanjem kupovne moći i rastom životnog standarda, ubeđen sam da ćemo visoke stope rasta koje sada imamo i u narednim godinama zadržati, a možda i premašiti.

Fokusiranjem na dalja poboljšanja privrednog ambijenta, biće obezbeđeno intenziviranje investicionog ciklusa i podizanje konkurentnosti celokupne privrede. Država će prevashodno raditi na otklanjanju barijera za rast svakog pojedinačnog sektora i modernizaciju kroz transfer znanja i tehnologije, ali i stimulisanjem istraživanja i razvoja iz sopstvenih resursa. Ukoliko u ovoj nameri uspemo, ubeđen sam da će projektovane stope rasta za naredni period biti premašene.

Šta vidite kao glavne generatore privrednog rasta?

Na intenzivan rast BDP-a uticao je rast svih proizvodnih sektora, pre svega uslužnog sektora i građevinarstva, ali ne smemo zaboraviti ni rast poljoprivrede i industrijske proizvodnje.

Građevinarstvo je jedan od sektora koji doživljava veliku ekspanziju i zbog svog multiplikativnog uticaja predstavlja zamajac razvoja srpske privrede. Podaci govore da u prvih šest meseci ove godine imamo povećanje rasta

građevinske industrije od čak 25 odsto, u odnosu na isti period 2017. Osim građevinarstva, poljoprivredna proizvodnja će u 2018. godini biti dominantan izvor rasta (u drugom kvartalu ove godine beleži rast od 14,8 odsto u odnosu na isti period 2017).

Generator rasta u budućnosti svakako mora biti rast investicija i izvoza, a nikako veštački kreirana potrošnja, kao što je to u prošlosti bio slučaj. Podaci pokazuju da u informaciono-komunikacionim tehnologijama držimo korak sa najrazvijenijim zemljama. Implementacija ovih rešenja u tradicionalne industrijske sektore, ali i poljoprivredu, otvara značajan prostor za podizanje efikasnosti i produktivnosti, što u krajnjoj liniji generiše dodatni rast BDP-a.

Da li postoje spoljni rizici koji bi mogli da ugroze smanjenje javnog duga prema BDP-u, koji su i kako ih možemo izbeći?

Spoljni rizici koji utiču na promenu visine i učešća javnog duga u BDP-u su kretanja kamatnih stopa na međunarodnom finansijskom tržištu i međuvalutna kretanja, pre svega odnosa USD/EUR. Jedan deo eksternih rizika determinisan je i dinamikom rasta naših najvažnijih spoljnotrgovinskih partnera. Realizacija poboljšanih izgleda za rast evrozona, ali i Rusije i Kine, može rezultirati većom eksternom tražnjom, što bi kroz rast izvoza i investicija dalo dodatni doprinos rastu našeg BDP, ali se moraju sagledati i rizici usporavanja eksterne tražnje. Veliki deo rizika određen je kretanjima na tržištima robe i kapitala. Kretanja na međunarodnom finansijskom tržištu u najvećoj meri su određena politikama FED i ECB. Geopolitičke tenzije, kao i politička nestabilnost u EU, mogu imati posredan negativan uticaj na srpsku ekonomiju prelivanjem eventualnih nestabilnosti u privredama naših najvećih spoljnotrgovinskih partnera.

U današnjim ekonomskim tokovima rizici su sveprisutni, stoga je jačanje otpornosti naše privrede na njihovo aktiviranje prioritet. Fiskalna konsolidacija, sinhronizovana sa monetarnom politikom, značajno je smanjila unutrašnje neravnoteže, dok su eksterni rizici najvećim delom determinisani dinamikom rasta naših najvažnijih spoljnotrgovinskih partnera, kretanjima na tržištu robe sa jedne strane i kapitala sa druge strane. Kako na ove tokove ne možemo uticati, ostaje nam pravovremeno praćenje i uočavanje rizika, kao i njihova diversifikacija, što je kompleksan proces zbog činjenice da ponekad izlazi iz okvira ekonomije i ulazi u domen diplomatije.



Foto: Rade Prelić

Šta će sve biti urađeno u reformi Poreske uprave i kada bi ona trebalo da bude okončana?

Modernizacija i reforma Poreske uprave je jedan od prioritarnih zadataka na kojima aktivno radimo i lično sam uključen u sve aktivnosti oko tog važnog pitanja. Napomenuo bih da je prethodnih godina smanjen broj organizacionih jedinica sa 178 na 78, da je omogućeno da sve poreske prijave mogu da se šalju elektronski, da je osnovan Sektor za pružanje usluga poreskim obveznicima.

Sledi nam dalje smanjenje broja postojećih organizacionih jedinica, nadogradnja postojećih softvera, njihova integracija... Prvi rezultati reforme Poreske uprave bi trebalo da se vide krajem sledeće godine, a kada sve bude završeno imaćemo efikasniju Poresku upravu i unapređen rad poreskog sistema.

Koristeći raspoloživi fiskalni prostor, razmatramo izmene poreske politike kako bi se kroz efikasniji poreski sistem dala podrška privrednom rastu. U tom kontekstu,

važan aspekt u okviru transformacije rada Poreske uprave jeste brži i efikasniji povraćaj PDV-a. Sada je zakonski rok za povraćaj PDV-a 45 dana, ali planiramo da skratimo taj rok, kako bismo taj novac što brže vratili u privredne i poslovne tokove.

Kakvi su planovi u suzbijanju sive ekonomije? Da li postoje procene koliko ona iznosi i u kojim oblastima je najprisutnija?

Mere kojima se povećava efikasnost kontrole poreskih obveznika pozitivno će delovati na suzbijanje sive ekonomije. Radimo i na izmenama Zakona o fiskalnim kasama, koje podrazumevaju korišćenje savremenih tehničkih rešenja koja omogućavaju praćenje prometa poreskih obveznika u realnom vremenu. Zahvaljujući navedenim rešenjima, poreskim obveznicima će biti omogućeno da jednostavnije administriraju svoje obaveze, a Poreskoj upravi da na optimalniji način obavlja poresku kontrolu.

Pomažemo u povezivanju regiona



Primitili smo nizak nivo javnih investicija, koji je ispod nivoa potrebnog ne samo za povećanje konkurentnosti privrede već i za održivi privredni rast. Javne investicije sa razumnim ekonomskim i socijalnim prinosima mogu stvoriti multiplikativni efekat na potrošnju privatnog sektora i poreske prihode. Da bi se to desilo, potrebno je unapređenje upravljanja javnim investicijama, kao i bolja prioritizacija, priprema i implementacija projekata, kaže Dubravka Negre

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, realni međugodišnji rast BDP-a u prvoj polovini godine iznosio je 4,9 odsto u odnosu na 1,4 odsto u istom periodu prethodne godine. Ovo je najbrži rast u prethodnoj deceniji. Nekoliko faktora je poboljšalo izgleda za rast u 2018. i u bliskoj budućnosti: povoljno spoljno okruženje, uticaj povećanja penzija i plata u javnom sektoru na tražnju i rast javnih investicija.

Šta vidite kao glavne rizike za rast u narednom periodu?

Značajan napredak u strukturnim reformama je ojačao ekonomske potencijale Srbije i unapredio fiskalnu stabilnost države. Restrukturiranje držav-

nih i javnih preduzeća trebalo bi nastaviti kako bi se privuklo više kompanija iz privatnog sektora da investiraju i tako povećaju efikasnost i produktivnost. Dobrodošli su dalji naponi da se unapredi procedura bankrota, kao i sudskih procesa. Reformu javnog sektora takođe treba nastaviti s obzirom na to da srpska ekonomija nosi teret velikog neefikasnog javnog sektora u poređenju sa veličinom privatnog sektora. Primitili smo nizak nivo javnih investicija koji je ispod nivoa potrebnog ne samo za povećanje konkurentnosti privrede već i za održivi privredni rast. Javne investicije sa razumnim ekonomskim i socijalnim prinosima mogu stvoriti multiplikativni efekat na potrošnju privatnog sektora i poreske prihode. Da bi se to desilo, potrebno je unapređenje upravljanja

javnim investicijama, kao i bolja prioritizacija, priprema i implementacija projekata.

Šta je, prema vašem mišljenju, neophodno da srpska privreda postane konkurentnija?

Sve gorepomenute mere bi trebalo da vode unapređenju poslovne klime koja će na kraju pomoći da se održi makroekonomska stabilnost. Dalje unapređenje spoljnog kreditnog rejtinga Srbije će privući više privatnog kapitala neophodnog za dalju podršku razvoja i konkurentnosti zemlje. Nastavak izgradnje infrastrukture, kao što je transportna, energetska i komunalna infrastruktura, ali i inovacije, istraživanje i razvoj, kao i podrška malim i srednjim preduzećima su jednako važni i sve ove sektore investicijama podržava EIB grupa.

Koji su glavni projekti koje EIB finansira u Srbiji i na Zapadnom Balkanu?

Regionalna saradnja je kritična za dalje integracije u EU i povezanost između zemalja regiona će olakšati taj proces. EIB doprinosi kroz konkretne projekte poboljšanja veza između ljudi i robe u zemljama Zapadnog Balkana. Možemo da pomenemo Koridor 10 u Srbiji i Makedoniji, Koridor 5c u Bosni i Hercegovini ili modernizaciju pruge u Crnoj Gori koja će unaprediti železničku povezanost sa Srbijom. Takođe podržavamo brže i bolje železničke veze Srbije i Bugarske ili izgradnju puteva koji povezuju Kosovo* i Crnu Goru.

Ponosni smo i na podršku zdravstvu finansiranjem obnove kliničkih centara širom Srbije i BiH, podrškom obrazovanju u Srbiji, gde su desetine osnovnih i srednjih škola obnovljene, modernizovane i izgrađene. Takođe tu su i investicije EIB u javne istraživačke institute ili 300 lokalnih projekata u poboljšanju lokalnih puteva, zdravstva, obrazovanja i kulturnog nasleđa Srbije.

U regionu aktivno pomažemo finansiranje malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori i BJR Makedoniji gde su MSP važni pokretači privrednog rasta i zapošljavanja. U BJR Makedoniji, BiH i Crnoj Gori podržavamo vodosnabdevanje u mnogim opštinama. U BiH takođe finansiramo mere zaštite od poplava duž reke Save i pritoka. Sve ove investicije će doprineti boljem kvalitetu života i pomoći će održivom ekonomskom rastu i zapošljavanju.

Koji je ukupan iznos investicija EIB u Srbiju do sada?

Sa novim ugovorima o finansiranju u 2018. možemo s ponosom reći da smo se od 2001. godine do sada obavezali na finansiranje od preko pet milijardi evra.

Da li EIB planira da nastavi sa kreditnim linijama za MSP u Srbiji s obzirom na visoke troškove finansiranja za ta preduzeća u komercijalnim bankama?

Podrška malim i srednjim preduzećima je među osnovnim prioritetima EIB-a. Uslovi EIB zajmova malim i srednjim preduzećima mogu biti fleksibilni što se tiče visine kredita, roka otplate i strukture. Odluke o pozajmljivanju ostaju na posredničkim institucijama koje takođe snose deo rizika. Međutim, najvažnije je da posrednik mora da prenese finansijsku prednost EIB fondova na krajnjeg korisnika i mora o tome da ih obavesti. Od 2009. godine EIB je obezbedila preko 2,5 milijardi evra za finansiranje MSP u regionu. Samo u Srbiji EIB je učestvovala u finansiranju projekata malih i srednjih preduzeća sa više od 1,5 milijardi evra tako doprinoseći održavanju 270.000 radnih mesta. Dalje, Evropski investicioni fond (deo EIB grupe) obezbedio je preko 300 miliona evra u garancijskim transakcijama u Srbiji od 2008. godine, podržavajući tako više od 5.300 malih i srednjih preduzeća u Srbiji. Ovo je dokaz da podržavamo lokalne preduzetnike u pravljenu konkurentnijih proizvoda kako bi stekli prednost ne samo na lokalnim i regionalnim tržištima, već i da budu konkurentni na tržištu EU.

Na koje sektore će se EIB fokusirati u sledećoj godini u Srbiji i regionu?

EIB slavi 60 godina poslovanja ove godine, a od toga 40 godina u regionu. Realnost se promenila tokom vremena i duže od decenije region teži da se uključi u EU. Ovo čini aktivnosti EIB-a, kao finansijske ruke EU, još važnijim s obzirom na to da imamo krajnji cilj da pomognemo u procesu integracije celog Zapadnog Balkana u EU. Kako bismo to postigli ulažemo u ekonomski i socijalni razvoj i pomažući infrastrukturne investicije u raznim sektorima, kao i finansiranjem malih i srednjih preduzeća.

EIB će nastaviti da podržava ključne saobraćajne projekte kao što je Auto-put mira koji povezuje Srbiju preko Kosova* sa Albanijom, zdravstvene institucije u Crnoj Gori, kao i lokalni i ruralni razvoj, energetske bezbednost i gradski transport širom zemalja regiona.

Inovativna preduzeća teško dolaze do finansija

Dugoročno, najvažniji pokretač privrednog rasta biće rast produktivnosti privatnog sektora s obzirom na to da se očekuje da će se radno sposobna populacija smanjiti u srednjem roku. Privatni sektor doprinosi sa 70 odsto ukupnoj zaposlenosti i profitabilnost (sa prinosom na imovinu od dva odsto prema 3,8 odsto u CIE) je relativno niska

Privredni rast u Srbiji je ubrzao sa prošlogodišnjih 1,9 na 4,9 odsto u prvom polugodištu 2018, na krilima bržeg rasta domaće tražnje, pre svega investicija. Nedavni veoma uspešni program sa MMF-om fokusirao se na ispravljanje fiskalnih neravnoteža. Konsolidovani budžet je preokrenut sa deficita od 6,6 odsto BDP-a u 2014. godini na suficit od 1,2 odsto BDP-a u 2017. godini, dok je javni dug smanjen sa 74,1 odsto BDP-a u 2015. na ispod 60 odsto. Privredni rast od četiri-pet odsto godišnje neophodan je u dugom roku kako bi se ostvarilo značajnije približavanje dohotku EU. Ipak, Srbija je u periodu od 2010. do 2017. godine ostvarila rast od svega jedan odsto godišnje. Postavlja se pitanje kako povećati stope rasta i kako ih učiniti održivim. EBRD je spreman da doprinese rešavanju ovog problema. Nudimo podršku - finansijsku i savetodavnu - uglavnom kroz unapređenje konkurentnosti privatnog sektora poboljšanjem uslova poslovanja, povećanjem efikasnosti državnih preduzeća i kvaliteta javne infrastrukture.

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

Najveći je dostizanje stabilnih i održivih visokih stopa privrednog rasta koji će imati opipljiv pozitivan efekat na preduzeća i ljude. Da bi se to dogodilo nekoliko koraka je potrebno napraviti. Prvo, unaprediti investicije daljim angažovanjem domaćih izvora i privlačenjem stranih direktnih investicija. Za ovo zemlja mora stvoriti prave uslove, na primer daljim unapređenjem poslovnog okruženja, jačanjem konkurentnosti lokalne ekonomije i investiranjem u regionalnu i međunarodnu integraciju.

Drugo, olakšati pristup finansiranju za preduzeća: mala i srednja preduzeća pre svega; najživlji deo srpske ekonomije i dalje teško dolazi do finansiranja. Opasnost je da mnoga mlada, dinamična i inovativna preduzeća ne mogu razviti potencijal zbog nedostatka finansiranja – od strane banaka ili nebankarskih institucija, kao što je tržište kapitala ili „venture“ ili „seed“ fondovi. Srbija je dom za 2.000 IT kompanija, klastera modnih dizajnera i biznis inkubatora i akceleratora i od



ključne je važnosti da se ovi izdanci uzgajaju i dozvoli im se rast.

Treće, reforma državnih preduzeća. Dok su se ključne privatizacije desile ove godine, državna preduzeća i dalje predstavljaju značajan deo srpske ekonomije, ali niske ekonomske efikasnosti. Finansijske performanse srpskih državnih preduzeća su ispod regionalnih standarda. Njihova niska profitabilnost ukazuje da bi profesionalno upravljanje i smanjenje političkog upliva mogli doneti značajno veću efikasnost.

Četvrto, mnoge lokalne kompanije ostaju iza svojih konkurenata u pogledu konkurentnosti i produktivnosti. Ovo ima veze sa pristupom finansijama i sredstvima za investiranje u modernizaciju i digitalizaciju, korišćenjem veština (i njihovog odliva zbog odliva mozgova), integracijom srpske ekonomije u regionalna i globalna tržišta i širim poslovnim okruženjem.

Peto, poslovno okruženje uprkos nedavnim važnim unapređenjima i dalje ima mnogo prostora za poboljšanje. Kao pet najvećih problema u poslovanju u Srbiji navode se poreske stope, pristup finansiranju, neefika-

zna državna birokratija, korupcija i nestabilnost. Verujemo da mesta za unapređenje ima u nekoliko oblasti, a pre svega u zaštiti manjinskih investitora, stečaju, sprovođenju ugovora, dobijanju kredita i električnoj energiji.

Šta vidite kao pokretače rasta?

Najveći pokretač rasta je mobilizacija investicija, domaćih i stranih. Srbija je najveće tržište na Zapadnom Balkanu i ima centralnu geografsku lokaciju, što je dodatni faktor koji je čini atraktivnom destinacijom za investicije.

Proces približavanja EU je glavni pokretač ekonomskih promena i modernizacije. Ovo ne znači samo usklađivanje regulativa, već uključuje i velike infrastrukturne investicije i ambiciozne reforme. Srbija ima prirodne prednosti u agrobiznisu i potencijal da postane važan izvoznik van regiona. Zemlja je nedavno učinila važne korake ka korišćenju obnovljivih izvora energije. Očekujemo modernizaciju i delom privatizaciju velikih državnih preduzeća kako bi se pojačali produk-

ktivnost i rast. Dugoročno, najvažniji pokretač privrednog rasta biće rast produktivnosti privatnog sektora s obzirom na to da se očekuje da će se radno sposobna populacija smanjiti u srednjem roku. Privatni sektor doprinosi sa 70 odsto ukupnoj zaposlenosti i profitabilnost (sa prinosom na imovinu od dva odsto prema 3,8 odsto u CIE) je relativno niska. Velikim i srednjim preduzećima često nedostaje odgovarajuće korporativno upravljanje, dok se MSP suočavaju sa teškim poslovnim okruženjem.

EBRD je bio uključen u rešavanje nenaplativih kredita u bankarskom sektoru. Kako ocenjujete primenjene mere?

NPL su bili veliki teret finansijskom sektoru u Srbiji i posledično otežavali sposobnost banaka da pozajmljuju. Ovo je ograničavalo ekonomski rast i razvoj. Sveukupan pristup na nekoliko nivoa je bio potreban kako bi se ovo pitanje rešilo. EBRD je pomogao u pripremi i implementaciji vladine strategije za rešavanje NPL-ova (usvojene 2015. godine), učestvovao je u radnoj grupi i formiranju sekretarijata. Naš doprinos reformama zakona, uključujući van-sudsko restrukturiranje, može olakšati rešavanje posrnutih preduzeća tako podržavajući zdravije poslove. U velikom delu ovo je bila nepoznata teritorija za sve koji su učestvovali i pokazalo se uspešnim s obzirom na to da je, prema podacima NBS za april, nivo NPL pao na 8,8 odsto, što je najniži nivo od kada se meri.

Sada ovo treba podupreti razvojem tržišta za NPL portfolija banaka. Prema iskustvima, kupci ove imovine su efikasniji u ozdravljenju preduzeća koja se nalaze iza NPL-ova i tako podstiču ekonomski rast.

EBRD je deo projekta „IPO Go“ u Srbiji. Šta mislite o berzi kod nas, kakvi su njeni potencijali i smatrate li da još nije dovoljno razvijena?

Srpska berza je prilično plitka za sada, ali primer regiona CIE (npr. Poljske i Mađarske) pokazuje da ima potencijala za razvoj. Budući rast berze zavisi od ponude (dobre kompanije bi trebalo da se pojave na berzi) i tražnje za akcijama. „IPO Go“ je važan za stvaranje ponude pomažući malim kompanijama da izdaju svoje akcije u Beogradu, ali će biti potrebna i tražnja institucionalnih investitora.

U Poljskoj i Mađarskoj penzijski i investicioni fondovi obezbeđuju likvidnost takođe privlačeći strane investicije. U Srbiji penzijski ili investicioni fondovi su

nerazvijeni, ali kanalisanje na institucionalni način tzv. uspavanih računa, napravljenih tokom masovne privatizacije 90-ih i 2000-ih moglo bi da obezbedi potrebnu likvidnost tržištu u korist srpskog biznisa i građana.

Koji su najveći projekti EBRD u Srbiji?

Imali smo nekoliko velikih projekata tokom prethodnih godina. Međutim, ne radi se samo o veličini pojedinih investicija već i o uticaju na tranziciju i razvoj kroz politike, kao što su na primer bolje upravljanje ili uticaj na životnu sredinu.

Veliki infrastrukturni projekti na kojima radimo uključuju dva javno-privatna partnerstva. Razmatramo obezbeđivanje zajma od 100 miliona evra, deo investicije od 980 miliona evra, za Vansi erport kako bismo podržali koncesionara beogradskog aerodroma u njegovom daljem razvoju.

Drugi važan projekat koji razmatramo je finansiranje ekološke remedijacije i infrastrukture. Naš zajam će doprineti finansiranju i razvoju beogradske deponije u Vinči i izgradnji elektrane na otpad, unapređujući upravljanje čvrstim otpadom u Beogradu i oko njega.

Na kraju, naše dve investicije u privatne farme vretenjača (Kovačica i Dolovo) od skoro 100 miliona evra pomažu proizvodnju obnovljive energije u zemlji koja se i dalje uglavnom oslanja na ugalj.

Spremamo se da damo savetodavnu pomoć Ministarstvu energetike za razvoj nove regulative u kretanju ka alokaciji kapaciteta OIE baziranoj na aukcijama, kako bismo pomogli daljim investicijama u ovaj vid proizvodnje električne energije.

Koji su planovi EBRD u 2019. u Srbiji, na koje sektore će se fokusirati?

Naš cilj je da povećamo investicije i podržimo reforme u svetlu EU perspektiva Srbije. Proces približavanja EU je glavni pokretač reformi i takođe povećava atraktivnost regiona za privatne investicije. Kao i do sada, stavićemo akcenat na projekte sa velikim uticajem na tranziciju i razvoj, uključujući povećanje konkurentnosti, zelenu ekonomiju, unapređenje korporativnog i ekonomskog upravljanja, kao i regionalne infrastrukturne povezanosti. Pokušaćemo više da pomognemo opštinama da razviju infrastrukturu kako bi ljudi mogli dobiti kvalitetnije komunalne usluge. Takođe, podržaćemo mala i srednja preduzeća kroz finansiranje preko lokalnih finansijskih institucija, kao i savetima kako bi popravili ekonomske performanse i lakše došli do finansiranja.



**REČ
PRIVREDNIKA
I
EKONOMISTA**

APATINSKA PIVARA

VLADIMIR NOVAKOVIĆ, PREDSEDNIK UO NALED, GENERALNI
DIREKTOR APATINSKE PIVARE MOLSON COORS BREWING COMPANY

Javno-privatni dijalog kao model saradnje



Generalni direktor Apatinske pivare Vladimir Novaković izabran je u julu 2018. za predsednika Upravnog odbora NALED-a, gde je prethodno bio član rukovodećeg tela te organizacije. Novaković je generalni direktor Apatinske pivare Molson Coors Brewing Company od oktobra 2016. Dostorašnji je predsednik Udruženja pivara Srbije.

„NALED je za period 2018-2021. godine definisao šest ključnih ciljeva, a prioriteti su smanjenje sive ekonomije, modernizacija poreskog sistema, unapređenje e-uprave i e-poslovanja, reforma katastra i postupaka planiranja i izgradnje, jačanje uslova za razvoj poljoprivrede i prehrambene industrije, razvoj sektora zdravstva, kao i jačanje međunarodne konkurentnosti i regionalne saradnje“, rekao je Novaković. Sa više od 300 članova NALED je najveća privatno-javna asocijacija u Srbiji koja želi da i dalje bude lider u promociji dijaloga. Prema Novakovićevim rečima, NALED je kao član radnih grupa za izradu privrednih propisa doprineo da samo u poslednjih godinu dana budu usvojena značajna unapređenja poslovnog ambijenta.

Više od godinu dana ste član Upravnog odbora NALED-a, a odnedavno i predsednik. Šta vas je motivisalo da se lično uključite u rad alijanse?

NALED je jedinstvena organizacija koja okuplja predstavnike državnih i lokalnih institucija, privrede i drugih organizacija civilnog društva, što nam omogućava da osmislimo predloge za unapređenje poslovnog ambijenta koji objedinjuju i približavaju različite stavove ključnih sektora jednog društva. Predvoditi takvu organizaciju, uigran tim Izvršne kancelarije, više od 300 članova i saradivati sa više od 100 državnih, lokalnih i međunarodnih partnerskih organizacija predstavlja veliku čast i izazov.

Doprinos reformama i unapređenjima uslova za poslovanje kao što su uvođenje elektronskih gra-

đevinskih dozvola, suzbijanje sive ekonomije, razvoj e-uprave, efikasniji rad katastra, ukidanje 138 parafiskala, uvođenje automatske overe zdravstvenih knjižica, pojednostavljenje procedure za ostvarivanje naknade tokom trudničkog i porodijskog odsustva, ukidanje radne knjižice, regulisanje statusa sezonskih radnika i mnogi drugi rezultati i promene poslovnog ambijenta koje su postignute, predstavljaju pečat kvaliteta NALED-a. Cilj svih ciljeva jeste da javno-privatni dijalog koji smo izgradili unutar organizacije promoviramo kao model rada i saradnje u celoj državi.

Na koji način NALED dolazi do rešenja za unapređenje uslova za poslovanje?

U definisanju problema i rešenja mogu da učestvuju svi članovi NALED-a kroz dijalog i mehanizme kao što su definisanje prioriteta organizacije na Godišnjoj skupštini, uključivanje u nominovanje administrativnih procedura za našu Sivu knjigu, učešće u dijalogu na brojnim okruglim stolovima i drugim događajima koje tokom godine organizujemo.

U poslednje četiri godine razvili smo nove platforme za komunikaciju, a kroz pet tematskih radnih grupa (saveza) NALED-a – za fer konkurenciju, e-upravu, hranu i poljoprivredu, zdravstvo i imovinu i urbanizam, osmišljavamo i predlažemo inicijative Vladi. Savezi okupljaju članove koji svojim kapacitetima i znanjem žele da doprinesu i aktivno učestvuju u sprovođenju regulatornih reformi.

Kroz Savez za hranu i u saradnji sa resornim ministarstvima napravili smo Vodič za primenu pravilnika o deklarisanju, koji je pod okriljem Zakona o bezbednosti hrane i koji pomaže ne samo proizvođačima već i inspektorima na terenu. NALED je takođe preuzeo značajnu ulogu u izradi i adekvatnoj primeni Zakona o inspeksijskom nadzoru.

Kako je naše članstvo tripartitno, stavovi o pojedinim temama su često suprotstavljeni, ali predlog ili rešenje koje na kraju izađe iz NALED-a uvek predstavlja zajednički imenitelj svih naših članova, a iza svih predloga stoje temeljne analize dosadašnje prakse u konkretnoj oblasti, potkrepljene brojevima. Pokretanjem javno-privatnog dijaloga dolazimo do održivih rešenja, jer rano uključivanje privrede u proces izrade zakona osigurava bolju primenljivost u praksi i doprinosi legitimitetu, transparentnosti i predvidivosti zakonodavnih procesa.



Kako se uklapa poslovanje Apatinske pivare sa ciljevima NALEDA o lokalnom razvoju i poboljšanju uslova poslovanja?

Apatinska pivara aktivno podržava sve aktivnosti NALED-a jer je oduvek bila partner svim organizacijama koje imaju za cilj unapređenje privrednog ambijenta Srbije. Takođe, svojim delovanjem u različitim organizacijama poput Udruženja pivara Srbije, Sekopaka, AmCham-a, pa tako i NALED-a, zajedno sa ostalim partnerima aktivno učestvujemo u izgradnji povoljnog poslovnog okruženja u Srbiji. Kao jedan od najuspešnijih primera privatizacije, već dugi niz godina smo nosilac lokalnog razvoja, inicijator mnogih akcija kad su u pitanju održivi razvoj i unapređenje poslovne klime.

ATLANTIC GRUPA

VLADIMIR ČUPIĆ, DIREKTOR PREDSTAVNIŠTVA
ATLANTIC GRUPE ZA SRBIJU

Jačanje pozicije regionalnih brendova



Mi jesmo vrlo ambiciozni u postavljanju ciljeva, ali izuzetno pazimo da oni budu ostvarljivi i da ne ugrožavaju poslovanje. Zdrav sistem Atlantic Grupe zasniva se na odgovornom planiranju akvizicija, investicija i finansiranja, a održivi rast na kvalitetnoj strategiji čija ambicija ne prelazi realne mogućnosti

Posle rekordnih rezultata u prošloj godini, nastavili smo da rastemo gotovo bez izuzetka po svim stavkama i kriterijumima. Rast prihoda na svim značajnim tržištima i u većini poslovnih područja i dalje prati rast profitabilnosti sa daljim smanjenjem zaduženosti. Prodajom Neve, renomiranog proizvođača kozmetike u Hrvatskoj, Atlantic je nastavio da sprovodi svoj strateški program dezinvestiranja „non-core“ malih poslovnih operacija, započet prošle godine prodajom proizvodnih pogona sportske i aktivne prehrane belgijskom Aminolabsu, kaže Vladimir Čupić.

Kakva je 2018. godina za Atlantic Grupu?

Fokusirali smo se na razvoj sopstvenih brendova i unutar portfolija core brendova lansirani su brojni novi proizvodi, uz paralelnu konsolidaciju distributivnog poslovanja i privlačenje novih principalskih brendova. Ugovorena je saradnja sa Red Bullom u Srbiji i Mars Grupom u Hrvatskoj, što je omogućilo stabilan rast distribucije na tim tržištima. Među brojnim inicijativama iz razvoja sopstvenog asortimana, posebno se ističu rezultati nove proizvodnje Argete u SAD, dvocifreni rast instant turske kafe Black 'n' Easy i redizajnirane Cockte sa odličnim rezultatima postignutim u HoReCa kanalu.

Kako su se problemi najvećeg konkurenta i partnera Agrokor odrazili na poslovanje kompanije?

Iako je naš najveći regionalni maloprodajni partner, poslovanje Atlantic Grupe ni u jednom trenutku nije bilo ugroženo krizom u sistemu Agrokor. Prošlogodišnji pad prihoda od prodaje Agrokoru od čak 15 odsto, više je nego kompenzovan kroz saradnju sa drugim partnerima u maloprodaji, pa je u prošloj godini na tržištima Srbije, Hrvatske i Slovenije ostvaren rast od čak 5,1 posto. Nakon ovogodišnjeg uspešno okončanja procesa izglasavanja nagodbe poverilaca Agrokor Grupe, ukoliko Konzum ostvari četvorogodišnji planirani EBITDA, koji je uključen u projekcije menadžmenta Agrokor i savetnika kao podloge za postizanje nagodbe, Atlantic Grupa će naplatiti i sva preostala potraživanja od članica Agrokor Grupe iz razdoblja pre pokretanja postupka vanredne uprave, a koja iznose oko osam miliona evra.

Kakvi su planovi za narednu godinu?

Fokus je na daljem jačanju pozicija prepoznatljivih regionalnih brendova, razvoju distributivnog poslovanja jačanjem postojećih i akvizicijama novih principala, na širenje regionalnog HoReCa portfolija i nastavak internacionalizacije poslovanja onih brendova koji su

već pokazali da mogu da pariraju globalnoj konkurenciji, a to su pre svega Argeta, Donat Mg, Cedevisa i Bakina tajna. Rast prihoda i dalje prati rast profitabilnosti, a nastavljamo i s daljim smanjenjem zaduženosti, što nas dovodi do značajno nižih finansijskih troškova. Sve navedeno omogućava nam da se usredsredimo na još ambicioznije planiranje budućeg rasta.

Koji sektor kompanije, odnosno koji brendovi beleže najveći rast?

Na ukupan rast prihoda od prodaje Atlantic Grupe u prvom polugodištu najviše su uticali Strateško poslovno područje Delikatesni namazi, odnosno brend Argeta sa rastom od preko 12 odsto, gde se posebno ističu rezultati nove proizvodnje Argete u SAD. Zatim, posebno je rastao i naš segment Pića, više od devet odsto, gde je rast podjednako raspoređen u retail i HoReCa prodajnim kanalima, a ostvaren je zahvaljujući rastu prihoda od prodaje svih kategorija pića. Takođe, sa svojim Barcaffa i Grand kafa brendovima, SPP Kafa je ujedno i najveća pojedinačna kategorija u ukupnim prihodima sa 21,3 odsto učešća i 71 milion evra prihoda od prodaje. Od pojedinačnih tržišta, najveći rast od početka godine ostvaren je u Hrvatskoj, a slede BiH i Srbija sa rastom od preko šest odsto. Rast je zabeležen i na svim ostalim tržištima regiona.

Na koji način kompanija namerava da nastavi rast, organski ili akvizicijama? Da li ste zainteresovani za neke kompanije u regionu ili možda u EU?

Mi jesmo vrlo ambiciozni u postavljanju ciljeva, ali izuzetno pazimo da oni budu ostvarljivi i da ne ugrožavaju poslovanje. Zdrav sistem Atlantic Grupe zasniva se na odgovornom planiranju akvizicija, investicija i finansiranja, a održivi rast na kvalitetnoj strategiji čija ambicija ne prelazi realne mogućnosti. Tako da kontinuirano, sistematski posmatramo situaciju na tržištima u regionu i šire i u tom smislu se ne ograničavamo ni vremenski ni teritorijalno, ali trenutno nemamo nijednu konkretnu akviziciju u planu.

Zemlje u regionu konačno beleže privredni rast. Kakva su vaša očekivanja, da li će tržišta nastaviti da rastu i kakvi rizici prete sa strane tražnje?

Pozitivni signali za 2018. vide se pre svega u statističkim pokazateljima koji beleže rast prometa na malo, što ukazuje na oporavak potrošnje, kao značajnog izvora rasta. To ne znači da je kriza za proizvođače robe široke potrošnje na ovim prostorima prošla, niti



da se radi o dugoročnom i stabilnom poboljšanju prilika na tržištu, ali indirektno ukazuje na povećanu globalizaciju i konkurenciju. U tako oštroj tržišnoj utakmici, treba ispuniti kompleksne zahteve za pouzdanost kvaliteta uz efikasnost i fleksibilnost svih naših procesa, da bismo u što kraćem vremenu mogli da inkorporiramo povratne informacije sa tržišta, u odnosu na očekivanja potrošača. I to je suština, iskoristiti snagu i prepoznatljivost sopstvenih brendova i razvijati nove u skladu sa trendovima, u čemu Atlantic Grupa uspešno parira velikim multinacionalnim igračima.

Želimo stabilan i dugoročan rast



Savremeni život je promenio način gradnje šoping centara, kao i način na koji ljudi kupuju. Šoping centri će morati da nude mnogo više od samih prodavnica. Posetioци traže više ponude koja je u vezi sa današnjim načinom života – zabavu, restorane i druge sadržaje. Nove šoping centre u Beogradu nećemo graditi kao samostalne, već pre kao nove maloprodajne prostore u okviru projekata mešovite namene

Nedavno je BIG CEE kupio Aviv Park Pančevo. Koji sve šoping centri su sada u vlasništvu BIG CEE?

Kompanija poseduje aktivne centre u Novom Sadu - BIG Novi Sad sa 45.000 m² maloprodajnog prostora, u Beogradu - BIG Fashion Beograd sa 32.000 m² maloprodajnog prostora i u Pančevu - BIG Park Pančevo sa 28.000 m² maloprodajnog prostora.

U Beogradu, na 52.000 m² zemljišta, u izgradnji imamo i novi projekat mešovite namene nazvan BIG Fashion Park. Ovaj kompleks obuhvataće 14.000 m² maloprodajnog prostora gde će narednog leta biti otvorena prva Decathlon prodavnica u Srbiji, 1.000 stanova, kao i 15.000 m² kancelarijskog prostora.

Takođe, gradimo u Novom Sadu i novi deo centra BIG Novi Sad, čime dodajemo još 8.000 m² malopro-

dajnog prostora našem postojećem objektu gde će se nalaziti još jedna Decathlon prodavnica. Pored navedenog, vlasnici smo i još jedne odlične lokacije u Beogradu, gde planiramo da u naredne tri godine razvijemo novi projekat mešovite namene.

Da li planirate dodatne akvizicije ili možda izgradnju novih objekata u Srbiji?

Analiziramo različite mogućnosti i uvek smo otvoreni za svaki logičan posao u našoj oblasti rada. Mogu vam reći da ovih dana razmatramo nekoliko poslova za logističke centre i nekoliko poslova vezanih za postojeće manje maloprodajne centre u samom Beogradu.

Gde je srpsko tržište u odnosu na regionalno ili evropsko tržište kada se radi o broju i veličini ovakvih objekata, u odnosu na broj stanovnika i kupovnu moć?

Srpsko tržište je doživelo promenu tokom poslednjih 10 godina. Do 2005. godine praktično nije bilo maloprodajnog prostora u obliku šoping centara. Logično, nakon 2005. godine, Srbija je očekivala još novih maloprodajnih prostora, ali je svetska ekonomska kriza iz 2008. godine zaustavila njihov razvoj u Srbiji sve do 2015. godine. Danas vidimo mnogo više aktivnosti na razvoju novih maloprodajnih pro-





stora i verujem da će se taj trend nastaviti uglavnom van Beograda. Ponuda maloprodajnog prostora van Beograda je veoma slaba, što sa sobom nosi veliki potencijal.

Beograd danas ima tri moderna šoping centra – BIG FASHION, Ušće, Delta City, a paralelno se grade i dva nova – Ada Mall i BW. Verujem da će se u veoma bliskoj budućnosti, kada se otvori BW, izmeniti celokupna slika šoping centara u glavnom gradu.

BW je ogroman projekat koji će uticati na promet svih postojećih šoping centara u Beogradu, ali će uglavnom imati negativan uticaj na postojeće šoping centre u istoj zoni.

Nove šoping centre u Beogradu nećemo graditi kao samostalne, već pre kao nove maloprodajne prostore u okviru projekata mešovite namene. Savremeni život je promenio način gradnje šoping centara, kao i način na koji ljudi kupuju. Šoping centri će morati da nude mnogo više od samih prodavnica. Ljudi sada traže više ponude vezane za današnji način života – zabavu, restorane. Sve ove promene će uticati i na Srbiju. Oni šoping centri koji prate potrebe budućih kupaca i drže se



novih trendova kao dela sopstvene filozofije moći će da budu uspešni.

Kakva su vaša iskustva sa birokratijom, pribavljanjem građevinskih i svih drugih dozvola?

Birokratija u Srbiji je veoma slična onoj u većini savremenog sveta, ali je problem što Srbija nije dovoljno razvijena. Procesi i kontrola postoje da se pomogne i da se očuva red, a lično verujem da je veoma važno da on postoji.

Moja kritika se odnosi na situaciju u Srbiji kojoj su s jedne strane potrebni red i pravila, ali su joj s druge strane potrebni podrška i pomoć da se sistem pokrene kako bi davao rezultate. Rukovodioci sistema moraju pratiti procese i osigurati da ceo sistem dobija punu podršku kako bi se omogućila realizacija projekata u dogovorenim rokovima.

Oni koji donose odluke moraju razumeti da nekretnine donose prosperitet, novi način života, zapošljavanje, finansijski rezultat i pomažu zemlji da se razvija.

Kakva su vaša očekivanja u vezi sa razvojem maloprodajnog prostora u Srbiji u narednom periodu?

U Srbiji poslujemo već više od 11 godina. Svakako, planiram tu i da ostanemo i da se širimo na dodatne projekte. Kao što sam rekao na početku, širićemo se u projekte mešovite namene, sa usmerenjem na savremene komplekse gde ćemo svojim klijentima pružiti najbolje moguće iskustvo po najnormalnijoj ceni. Ne tražimo jednokratni rast, već tražimo stabilan i dugoročan rast. To je bio naš put tokom prethodnih 11 godina u Srbiji i nastavićemo istim putem.

Snaga kroz vekove i promene

CRH Srbija deo je vodeće globalne grupe CRH – jednog od najvećih proizvođača građevinskih materijala u svetu. CRH zapošljava 85.000 ljudi na oko 3.600 lokacija širom sveta a posluje u 32 zemlje. CRH je najveći proizvođač građevinskog materijala u Severnoj Americi, regionalni lider u Evropi i zauzima stratešku poziciju u Aziji.

Cementara CRH Srbija smeštena je u centralnoj Srbiji, u selu Popovac, blizu Paraćina, 170 km južno od Beograda. Godišnji kapacitet cementare iznosi 1.350.000 tona cementa i veziva. U dve fabrike betona pored Beograda, u Krnjači i Dobanovcima, proizvodimo i prodajemo različite vrste visokokvalitetnog betona sa različitim klasama čvrstoće. Poseban sektor u CRH Srbiji, organizovan u okviru ćerke firme Ecorec, ima dugogodišnje iskustvo u tretmanu i proizvodnji alternativnih goriva iz sortiranog komunalnog otpada.

STUBOVI NAŠEG POSLOVANJA

Naša vizija je da budemo vodeći proizvođač građevinskog materijala u svetu. Imamo jasan put ka postizanju ovog cilja, zahvaljujući zdravom poslovnom modelu i konceptu održivosti koji podupire naše osnovne vrednosti i obaveze. Briga o bezbednosti i zdravlju naših radnika, izvođača radova i svih posetilaca naših postrojenja predstavlja prioritet poslovanja CRH Srbije. Kako bismo postigli naš cilj – nula povreda, intenzivno sprovodimo kontrolne mere, vršimo obuke, insistiramo na upotrebi kompletne lične zaštitne opreme. Jedan od najvažnijih dokumenata koji regulišu oblast bezbedno-

sti i zdravlja na radu jeste „16 pravila koja spasavaju živote“. Ovaj dokument predstavlja grupu obaveznih zahteva koji održavaju naš fokus na oblasti u kojima je poznato da postoji mogućnost za dešavanje ozbiljnih nesreća. Ova Pravila, koja su obavezna i moraju se potpuno primenjivati, jesu osnova CRH strategije za bezbednost.

Cement i beton su jedan od najkorišćenijih i najtrajnijih resursa u svetu, pogodni za različite namene. Upravo iz tog razloga, kompanija CRH je postavila princip eko-efikasnosti u srž poslovanja – proizvesti više cementa uz korišćenje što manje resursa i generisati što manje količine otpada i zagađenja po toni proizvedenog materijala. Da bismo to obezbedili, u sve naše poslovne procese inkorporirali smo korporativnu Politiku integrisanog sistema upravljanja. Fabrika cementa CRH (Srbija) d.o.o. poseduje IPPC dozvolu, odnosno Integrisanu dozvolu od 2012. godine. Zakon o integrisanom sprečavanju i kontroli zagađivanja životne sredine (IPPC zakon), kao i niz uredbi i pravilnika koji prate ovaj zakon, definišu uslove za dobijanje integrisane dozvole kao i uslove za primenu standarda najbolje dostupne tehnike koje je usvojila Evropska komisija.



Kompanija CRH je postavila održivost u središte svoje strategije i poslovnog modela i posvećena je održivom, odgovornom i etičkom upravljanju svim aspektima poslovanja koji se odnose na sve zainteresovane strane. Naša posvećenost održivom razvoju i društveno odgovornom poslovanju ogleda se u Politici društvene odgovornosti CRH Srbija. Obavezali smo se da radimo sa svim našim strateškim partnerima na izgradnji i održavanju odnosa međusobnog poštovanja i poverenja. Naš cilj je da doprinesemo poboljšanju kvaliteta života naših zaposlenih, njihovih porodica i zajednica u blizini naših postrojenja. Svi oni doprinose našem poslovanju. Tri ključne oblasti angažovanja kompanije CRH Srbija su: obrazovanje u funkciji razvoja; održivi razvoj i ulaganje u infrastrukturu; promovisanje kulture i sporta. Poslovanjem se trudimo da isporučimo održivu vrednost za sve zainteresovane strane uz izgradnju snažne i stabilne kompanije.

ISTORIJAT

Proizvodnja cementa u Popovcu otpočela je davne 1898. godine, pečenjem najpre u jamama, a zatim u jednoj maloj peći. Već 1902. godine počinje izgradnja savremene fabrike. Period nakon Prvog svetskog rata prote-

kao je u obnovi preduzeća i saniranju oštećenja, a 1936. godine izgrađeni su novi silosi i povećan je skladišni kapacitet. Neposredno posle Drugog svetskog rata, zapuštenu cementaru u Popovcu preuzela je vlada tadašnje države Jugoslavije. 1956. godine izgrađen je novi pogon, a najambiciozniji projekat proširenja pokrenut je 1969. godine, nakon čega cementara Novi Popovac postaje jedan od većih proizvođača portland cementa u Jugoslaviji.

Privatizacijom od strane švajcarskog Holcima, 2002. godine, fabrika ulazi u fazu rekonstrukcije i modernizacije proizvodnih kapaciteta i povećanja proizvodnje, ali i promene sistema zaštite životne sredine, unapređenja odnosa prema okruženju i usvajanje koncepta održivog razvoja. 2006. godine kompanija ulazi na tržište betona otvaranjem fabrike u Krnjači, a 2008. godine formirana je ćerka firma Ecorec, čija je primarna delatnost prikupljanje i procesuiranje čvrstog otpada. Druga fabrika betona otvorena je u Dobanovcima 2012. godine. Kompanija je bila zastupljena i na tržištu agregata u periodu od 2009. do 2018. godine.

U avgustu 2015. godine kompanija dobija novog vlasnika – irsku multinacionalnu kompaniju CRH, čime počinje nova era u razvoju poslovanja naše kompanije.



PROIZVODI I USLUGE

CRH Srbija proizvodi šest vrsta cementa: cement za individualnu gradnju, cement za fabrike betona klase 42,5 R i klase 42,5 N; sulfatno-otporni cement niske toplote hidratacije CEM II/B 32,5 N-LH/SR; cement za proizvodnju betona sa posebnim svojstvima CEM I 52,5R; cement za proizvodnju suvih maltera i građevinskih lepkova CEM I 42,5 R. Osim cementa u ponudi imamo i NoviMal (vezivo za zidanje i malterisanje) kao i dve vrste veziva za stabilizaciju puteva.

Kvalitet svih naših proizvoda redovno kontrolišemo u sopstvenim laboratorijama i u saradnji sa akreditovanim institutima. Takođe, uvek smo spremni da kupcima izađemo u susret i sprovedemo dodatna testiranja proizvoda, pružimo tehničku podršku na terenu i pomognemo u optimizaciji poslovanja.

Naša kompanija otpočela je sopstvenu proizvodnju betona 2006. godine, otvaranjem fabrike betona u Krnjači. Liebherr fabrika ima zapreminu mešalice 3 m³ odnosno kapacitet 120 m³/h. Druga fabrika betona, marke Stetter, otvorena je u Dobanovcima 2012. godine a ima zapreminu mešalice 2,25 m³ odnosno kapacitet 100 m³/h. Obe fabrike poseduju kompletno opremljene laboratorije kao

i sisteme za reciklažu betona. Pored kamiona miksera raspoložemo i pumpama za beton dohvata do 45 m. Proizvodimo i prodajemo različite vrste visoko-kvalitetnog betona sa različitim klasama čvrstoća: standardne betone, pumpane betone, vodonepropusne betone, betone otporne na delovanje mraza, betone otporne na kombinovano delovanje mraza i soli, mlazne betone, samougradive betone, betone za samolivne cementne košuljice.

Naša ćerka firma Ecorec posluje u oblasti rešavanja pitanja upravljanja otpadom. Naši klijenti se oslanjaju na naše iskustvo i znanje počev od prikupljanja, preko logistike i tretmana, do završne ponovne upotrebe njihovog otpada u cementnoj industriji. Ecorec nudi celokupan lanac rešenja za upravljanje otpadom po meri individualnih potreba svojih industrijskih kupaca.

Kompanija CRH Srbija u svim segmentima poslovanja posebnu pažnju posvećuje uslugama transporta koje predstavljaju jednu od osnovnih konkurentskih prednosti naše firme. Transport vršimo kamionima za prevoz rinfuznog cementa, kamionima za prevoz džakiranog cementa i čvrstog otpada i kamionima-mikserima za svež beton, a ugradnju betona vršimo pumpama dohvata 34 i 45 metara.

NAJNOVIJI PODUHVA TI

CRH je posvećen unapređenju u izgradnji okruženja kroz isporuku vrhunskih materijala i proizvoda za izgradnju i održavanje infrastrukture, stambenih i komercijalnih projekata. Proizvodi CRH Srbije ugrađeni su u Koridor 10, jedan od najznačajnijih panevropskih saobraćajnih koridora koji prolazi kroz Srbiju i povezuje je sa zemljama Evropske unije. Rad na Koridoru 10, sem izgradnje puta sa šest traka i pratećih magistralnih deonica, podrazumeva i radove na izgradnji tunela, mostova i nadvožnjaka. CRH Srbija učestvovala je i u izgradnji mosta preko reke Save kod Ostružnice. Time je otpočet jedan od najznačajnijih projekata za segment betona u CRH eri.

DRUŠTVENA ODGOVORNOST

Kompanija CRH Srbija sprovodi brojne projekte i akcije u cilju održavanja aktivnog dijaloga sa svim interesnim grupama kao partner od poverenja. Snažna društvena odgovornost ogleda se u brizi za dobrobit i sigurnost našeg osoblja i ljudi iz šire društvene zajednice. Svi oni doprinose našem poslovanju.

Višegodišnji projekat „Idejom do razvoja“ nastao je još 2012. godine u cilju razvoja privatnog sektora i podrške za unapređenje njihovog poslovanja, povećanja konkurentnosti i inovativnosti malih preduzeća i preduzetnika, kao



i kreiranja novih radnih mesta kroz investicije u opremu. Projekat podrazumeva program dodele malih zajmova, takozvanih mikrokredita, za mala preduzeća i preduzetnike sa teritorije Pomoravlja i Šumadije.

Već osam godina za redom CRH Srbija organizuje konkurs „Partnerstvo za budućnost“ sa ciljem da podrži različite inicijative u funkciji razvoja iz oblasti obrazovanja, kulture, sporta i održivog razvoja, koje će biti realizovane na teritoriji opštine Paraćin.

U 2018. godini kompanija CRH Srbija renovirala je Domsko odeljenje Izvor u selu Izvor kod Paraćina kao i Dnevni boravak za decu i mlade sa smetnjama u razvoju. Rekonstrukcija Dnevnog boravka za decu i mlade sa smetnjama u razvoju obuhvatala je postavljanje zaštitne gumene obloge u dvorištu boravka kao i opremanje multi-funkcionalne Senzorne sobe namenjene različitim grupama korisnika sa posebnim potrebama u opštini Paraćin.

U 2017. godini naša kompanija opremila je 2 kabineta u Ekonomsko-trgovinskoj školi u Paraćinu sa 32 računara u cilju kvalitetnijeg izvođenja nastave, 12 osnovnih škola iz Paraćina i okoline dobile su „eko ostrva“ u cilju edukacije dece u sferi zaštite životne sredine i upoznavanja sa konceptom recikliranja.

CRH Srbija se 2016. godine pridružila i akciji Fonda B92 “Bitka za bebe - bitka za porodilišta”, koja ima za cilj

da poboljša stanje u kojem se nalaze zdravstvene institucije za negu beba u Srbiji i donirala je porodilištu u Paraćinu najmoderniju medicinsku opremu.

Podržavamo brojne kongrese i seminare iz oblasti građevinarstva, a od 2017. godine pokrenuli smo program saradnje sa srednjim građevinskim školama u cilju unapređenja kvaliteta praktične nastave i opremanja školskih laboratorija.

VREDNOSTI BRENDA

Vizija CRH Grupe je da budemo vodeća kompanija za proizvodnju građevinskih materijala na svetu. Naš cilj je da kreiramo vrednost za sve zainteresovane strane na dosledan, održiv i odgovoran način. CRH je konzistentan, pouzdan i odgovoran partner koji ispunjava obećanja u svim oblastima poslovanja.

- Bezbednost stavljamo na prvo mesto
- Nudimo kvalitetne proizvode u skladu sa zahtevima aplikacije
- Nudimo dodatnu vrednost kroz adekvatne usluge
- Posvećeni smo održivom razvoju i zaštiti životne sredine
- Verujemo da su kvalifikovani i motivisani zaposleni najvažnija vrednost naše kompanije
- Nudimo odlične mogućnosti za profesionalni napredak i razvoj karijere.



Zaposleni su najvredniji resurs svake uspešne kompanije

Liderska pozicija i poverenje potrošača omogućili su kompaniji Delez Srbija da predvodi važne procese, od promocije zdravije ishrane, smanjenja broja plastičnih kesa, do digitalizacije i modernizacije tržišta u Srbiji

Liderska pozicija donosi brojne benefite, ali i ogromnu odgovornost prema zaposlenima, kupcima i zajednici u kojoj poslujemo. Kompanija Delez je primarno posvećena cilju da bude odgovoran lanac maloprodaje koji je tu za svoje kupce svakog dana. Kao dobar komšija mi osluškujemo potrebe potrošača i želimo da im olakšamo kupovinu, da ih usmerimo i omogućiti im da svojim porodicama obezbede zdravije i pristupačnije proizvode, kaže na početku intervjua za „Novu ekonomiju“ Kventin Roje, generalni direktor kompanije Delez Srbija.

„Brojnim aktivnostima se trudimo da strateški utičemo na povećanje svesti o važnosti zdravije ishrane i da o ovoj temi edukujemo kako naše kolege, tako i kupce u našim radnjama. Veoma smo ponosni na do-

sadašnje rezultate u tom segmentu, sa punom svešću da je briga o društvu i sredini u kojoj se posluje obaveza svih kompanija, ali i pojedinaca. Potrošači su nam odgovorili poverenjem. To nas je dodatno motivisalo da zadržimo lidersku poziciju u segmentu svežih proizvoda, ali i da u kontinuitetu tržištu predstavljamo inovacije, kako proizvoda tako i usluga, i da se još više posvetimo zdravijoj ishrani kao temi od ogromnog značaja za celo društvo. Iskoristićemo brojne edukacije i promocije da u narednom periodu povećamo broj naših kupaca, a shodno tome i procenat opšte populacije, koji se trude da žive zdravije i samim tim svakodnevno prave zdravije izbore u ishrani, kao i da upravo kroz njih utičemo na predrasude da je zdrava ishrana skupa i manje ukusna.“

Kompanija Delez Srbija je na vrhu liste najuspešnijih kompanija u našoj zemlji. Kako komentarišete taj podatak i čemu pripisujete ovaj rezultat?

Ponosan sam na rezultate koje je kompanija postigla u prethodnom periodu. Oni su posledica posvećenosti i truda 12.000 zaposlenih, kao i strateškog opredeljenja kompanije da ulaže u pristupačnost proizvoda i u zajednicu u kojoj posluje i da bude bolji komšija svakog dana. Maxi je, prema mišljenju kupaca, omiljeni supermarket, prepoznat po svežini i pristupačnosti, i lično verujem da smo njihovo poverenje, osim transparentnim poslovanjem, zadobili i ulaganjem u zajednicu i projekte društvene odgovornosti. Naša privatna robna marka PREMIA ima širok asortiman lokalnih proizvoda i prepoznata je među kupcima u smislu kvaliteta i odličnih cena.

Samo kompanija koja ima svest da su zaposleni njen najvredniji resurs dugoročno može da očekuje dobre rezultate. Mi se kontinuirano trudimo da kolegama pružimo podsticajno radno okruženje i da im omogućimo bolje mesto za rad svakog dana. Konstantno organizujemo veliki broj programa i edukacija i negujemo kulturu zajedništva kroz raznovrsne programe

edukacije, što doprinosi da sve veći broj ljudi postane deo našeg tima. Posebno sam ponosan na kolege koji su gotovo ceo radni vek proveli sa nama i koji su prošli različite pozicije i isprobali se u različitim poslovnim situacijama. Danas u našim radnjama možete sresti kolege različitih generacija. Upravo ta kombinacija mladosti i iskustva je ono što odlikuje dobar kolektiv i kvalitetan tim komšijske radnje.

U segmentu svežih proizvoda imate odličnu saradnju sa domaćim dobavljačima, pogotovo proizvođačima poljoprivrednih proizvoda.

Kako bismo našim kupcima olakšali odluku o zdravijoj ishrani i ponudili im namirnice proverenog kvaliteta i porekla, godinama razvijamo saradnju sa više od pedeset porodica iz Srbije. Sa ciljem da uvek ponudimo zdravo, sveže i kvalitetno, okupili smo u našu mrežu najbolje lokalne proizvođače iz različitih krajeva zemlje.

Porodice koje za nas proizvode voće i povrće ovome su posvećene dugi niz godina i stavljaju kvalitet na prvo mesto. Zahvaljujući njima, svaki kupac u našim radnjama zna od koga kupuje namirnice za svoju porodicu.



Tako, na primer, ovog leta jabuka, šljiva i kupus koje kupujete u Maxi supermarketima dolaze direktno i iz plantaže braće Nestorović iz okoline Preljine, dok šargarepe stižu sa imanja Marka Čarnića iz Begeča, koji ih uzgaja po najvišim standardima. Ono što je nama veoma bitno jeste da lokalne dobavljače edukujemo u primeni najstrožih međunarodnih standarda u oblasti bezbednosti hrane i sledljivosti, da sa njima gradimo dugoročne partnerske odnose i da zajedno omogućujemo kupcima u našoj zemlji najbolje lokalne proizvode.

Ove godine praktično predvodite trend početka naplate plastičnih kesu u cilju smanjenja njihove upotrebe. Kakve ste rezultate postigli?

Kompanija Delez Srbija, prva među velikim maloprodajnim lancima u Srbiji, pokrenula je projekat za smanjenje upotrebe plastičnih kesu. Izbacivanje iz upotrebe plastičnih kesu u našoj zemlji jedno je od aktuelnih pitanja unapređenja zaštite životne sredine. U Srbiji građani u proseku troše sedam plastičnih kesu dnevno, odnosno 2.555 godišnje, što je više od dve milijarde kesu godišnje. Ova poslovna odluka je naišla na pozitivnu reakciju građana i prvi podaci svedoče o tome da je upotreba plastičnih kesu smanjena za više od 65 odsto. Kao lider na tržištu, želeli smo i u ovom segmentu da nastavimo da zajedno sa našim kupcima doprinosimo očuvanju životne sredine. Naše zalaganje u tom domenu prepoznalo je i Ministarstvo zaštite životne sredine koje nam je dodelilo priznanje za kompaniju koja se istakla svojim radom i zalaganjem u zaštiti životne sredine. Takođe, strateški upravljamo viškovima hrane i ambalažnim otpadom. Samo u prvoj polovini ove godine reciklirali smo više od 60 odsto ukupnog otpada. Uvek se trudimo da edukujemo najmlađe i da se oni u najranijem dobu upoznaju s ovom važnom temom. Zajedno sa partnerima smo tokom prošle godine organizovali radionice o zaštiti životne sredine i 1.500 osnovaca je kroz zabavan pristup imalo priliku da nauči osnovne činjenice o važnosti sortiranja ambalažnog otpada i reciklaži.

Koliko su za vašu kompaniju važne društveno odgovorne aktivnosti?

Veoma smo ponosni na rezultate realizovanih projekata koji imaju za cilj unapređenje kvaliteta života ljudi u Srbiji. Nedavno smo održali veliku humanitarnu aukciju umetnina koje kompanija poseduje, kako bi se prikupila sredstva neophodna za renoviranje odeljenja za onkologiju Instituta za onkologiju i radiologiju.



Ponosan sam i na rezultate koje kompanija beleži u oblasti odgovornog odnosa prema zaposlenima. Među 12.000 kolega je i 247 osoba sa invaliditetom. Angažovanje osoba sa invaliditetom smo započeli pre 10 godina i od tada nastojimo da kroz radionice, promovisanje dobrih primera i rad sa rukovodiocima timova stvorimo inkluzivno radno okruženje. Najbolji primer dobre prakse je kolega koji je kao osoba sa invaliditetom 2008. godine angažovan na poziciji prodavca magacionera, a potom napredovao na poziciju vođe smene, pa zatim zamenika i od 2015. godine je zaposlen kao poslovođa. On danas uspešno vodi jedan maloprodajni objekat i tim ljudi koji svakodnevno uslužuje naše kupce, pružajući prepoznatljivu uslugu.

Jedan od projekata na kome radimo kontinuirano već godinama je donacija hrane u okviru koje svakog dana obezbeđujemo voće i povrće za ishranu više od 9.000 pojedinaca u našoj zemlji, a do sada je na ovaj način donirano više od 3.000 tona hrane. Uskoro nas očekuje otvaranje renoviranog Maxi supermarketa na Novom Beogradu, koji će u frižidere implementirati ekološki rashladni fluid i tako smanjeno uticati na globalno zagrevanje. Verujem da u oblasti zaštite životne sredine svi imamo odgovornost, a mi ćemo u narednom periodu raditi dosta i na edukaciji pojedinca, jer na kraju dana zaista i jeste sve na nama samima. Na našim dobrim navikama, odgovornom pristupu i razvijenoj svesti.

Potrebno je promovisati koristi od osiguranja

Udeo osiguranja u BDP-u još uvek iznosi dva odsto i trenutno je daleko od nivoa u razvijenim zemljama Evrope u kojima je i do tri puta veći. Rast industrije osiguranja je u direktnoj vezi sa rastom životnog standarda i ekonomije svake zemlje, pa i Srbije. Kada bi premije dostigle pet odsto BDP-a, to bi bilo blizu evropskog standarda. U interesu je naše države, osiguravajućih kuća i građana da se razvije svest o značaju osiguranja i razbiju predrasude da je ono skupo, bespotrebno i da se štete ne isplaćuju. Jer upravo je suprotno: osiguranje nije skupo, potrebno je i štete se redovno isplaćuju, kaže Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Đenerali (Generali) osiguranja Srbija

Kako je ove godine poslovao sektor osiguranja u Srbiji?

Sektor osiguranja u Srbiji će ove godine, poput prethodne, biti relativno uspešan u različitim linijama osiguranja. Možda samo u auto-odgovornosti neće biti isti nivo premije kao prošle godine zbog novog pravilnika o tehničkom pregledu vozila kojim se usporava ali i puno detaljnije obavlja prijem vozila i njihova registracija, što će kao rezultat imati manji broj osiguranih vozila. Životno osiguranje će biti na nivou prošle godine. Čak će možda zabeležiti i blagi rast. Mislim da će rasti osiguranje domaćinstva i malih i srednjih preduzeća, dok će osiguranje poljoprivrede i kasko osiguranje biti na istom nivou kao prošle godine. Mi u Đeneraliju imamo rast od blizu 30 posto u osiguranju domaćinstva, kao i u malim i srednjim preduzećima. Stopa osiguranja je,

inače, na relativno niskom nivou, tako da je potencijal veliki i upravo zbog toga je taj rast tako brz i veliki.

Da li rast premija ukazuje na to da bi udeo osiguranja u BDP-u mogao da raste i približava se nivoima EU zemalja?

Daleko smo od tog nivoa. Kod nas je učešće osiguranja u BDP svega dva posto, a u razvijenim zemljama Evrope je i do tri puta veće. Ali ja stalno govorim da su razvoj i rast osiguranja u direktnoj korelaciji sa rastom životnog standarda i ekonomije svake zemlje, pa i Srbije. Tako da vreme radi za nas, a ja verujem u prosperitet i uspeh Srbije. Samim tim će i naša industrija rasti. Ona nelogičnost koja sada postoji, da Slovenija koja ima dva miliona stanovnika ima tri puta veću godišnju premiju u svim osiguranjima od Srbije, govori da što



ste razvijeniji ekonomski i što su vam kultura i svest o osiguranju razvijenije, to građani lakše poklanjaju poverenje osiguranju. Danas kada životni standard nije razvijen i osiguranje nije u glavama ljudi, mnogo teže se dolazi do osiguranika. Tako da će dosta vremena proći dok se približimo evropskim standardima, ali se, uprkos tome, pomeramo iz godine u godinu u dobrom pravcu.

Šta bi značilo za građane, za osiguravajuće kuće i za državu kada bi premije dostigle pet odsto BDP-a?

Bili bismo blizu evropskih standarda. Kada ostvarimo pet odsto, to znači da nam je životni standard generalno visok i da nam je zemlja ekonomski razvijena, jer neće moći da se stigne do pet posto udela u BDP-u, a da zemlja nije razvijena. To je prosto nemoguće u sadašnjim okvirima. To znači da umesto sadašnjih 800 miliona evra godišnje premije osiguranja, mi možemo da stignemo i do 2,5 milijardi evra godišnje premije. Šta je interes države u tom segmentu? Pošto kompletna industrija osiguranja ulaže 90 posto svojih sredstava u državne hartije od vrednosti - obveznice, to je državni novi vid kreditiranja. Sa druge strane, industrija osiguranja dobija dobre prinose na hartije od vrednosti, tako

da svi imaju interes. Interes je države da što više ljudi bude osigurano - što životno, što njihova imovina, a to znači da država nema potrebu da reaguje i interveniše u situacijama kada dođe do nekih poremećaja. Kao, na primer, kada dođe do vremenskih poremećaja koji utiču na poljoprivredu, jer se samo 10 posto osiguranika osigurava od grada, oluje i od požara. A svake godine imamo štete koje su enormno visoke. I onda pošto naši poljoprivrednici generalno nisu osigurani, a doživeli su štetu, oni traže od države i Vlade Srbije pomoć. To je posao osiguravajućih kuća a ne države. Što se više industrija bude razvijala i rasla, to će interes svih biti zadovoljen: i klijenata koji su se osigurali i naše industrije koja raste, ali i države koja onda neće raditi tuđi posao pružajući pomoć, nego će jednostavno prepustiti sve obligacionom odnosu osiguranja i osiguranika.

Već godinama osiguravajuće kuće apeluju na državu da uvede poreske olakšice za životno osiguranje. Možete li objasniti koja je prevashodna funkcija životnog osiguranja?

Svake godine pokušavamo preko našeg strukovnog udruženja da napravimo kalkulaciju i da pojasnimo predstavnicima države da sadašnje smanjenje dela

prihoda iz budžeta time što će se uvesti neki motivacioni deo i podsticaj za svakoga ko kupi životno osiguranje, na duge staze donosi benefit. Ali to još uvek nije urodilo plodom.

Drugim rečima, svako ko kupi životno osiguranje mogao bi biti oslobođen poreza na dohodak građana na kraju godine, da mu to bude odbitna stavka. Logično je da u ovom trenutku država ubira manje tog poreza, ali će se veći broj ljudi onda prijaviti da kupi životno osiguranje. Pa kada se ta priča „zavrti“, za nekoliko godina će automatski otići na viši nivo. To je nešto što su radile sve zemlje Zapada i na osnovu toga su i pomerile granice u broju životnih osiguranika. Kod nas nema dovoljno svesti o tome da čovek treba da osigura svoj život i svoju imovinu i veoma mali broj ljudi je pod osiguranjem. Ako nema nekog podsticaja, to ne može da se reši samo razgovorom. Nadam se da ćemo uskoro dobiti neki pozitivan odgovor na tu temu.

Šta treba uraditi da bi ljudi shvatili šta dobijaju osiguranjem?

Mislim da naša industrija nije dovoljno uradila da objasni i promoviše benefite koje donosi osiguranje. Postoje predrasude u Srbiji da je osiguranje skupo, bespotrebno i da se štete ne isplaćuju. I te tri stvari moramo da promenimo u glavama naših ljudi. Znači, osiguranje nije skupo, osiguranje je i te kako potrebno i štete se isplaćuju. Naš nadzorni organ Narodna banka Srbije gleda i prati dešavanja u našoj industriji. Zato su predrasude te koje treba pre svega da se promene, a one će se promeniti kada naša industrija krene u veću i jasniju kampanju koju smo počeli prošle godine i sada ćemo nastaviti u naredne četiri godine.

Uvek kažem da osiguranje ne sprečava određeni štetni događaj, ali osiguranje kvalitetno sanira svaki štetni događaj, tako da bi svako trebalo da mnogo odgovornije razmisli o tome. U Srbiji postoji jedna čudna navika kod dela našeg stanovništva da se kupovinom osiguranja „priziva“ šteta, što naravno nije slučaj. Osiguranje može samo da olakša nastavak života svima onima koji su kupili osiguranje a imali su određene štetne posledice.

Životno osiguranje kod stanovništva se često shvata više kao način štednje, nego kao osiguranje. Možete li objasniti koja je prevashodna funkcija životnog osiguranja?

Zbog istorije i prošlosti gde se uglavnom prodavao proizvod koji ima štednu komponentu, naši ljudi su na-

vikli da kad kupe polisu životnog osiguranja, očekuju prinose kao da su dali pare u banku i očekuju kamatu. Jednostavno, kada su banke prestale da daju dobre kamate na oročena sredstva, onda je osiguranje zauzelo umesto banaka tu poziciju. Ali se time i pogrešno „vaspitao osiguranik“ šta da očekuje od životnog osiguranja. Prevashodna uloga polise životnog osiguranja je da zaštiti porodicu i osobu koja se osigurava od neželjenog štetnog događaja, odnosno da lakše sanira posledice takvog događaja. To je ta takozvana komponenta koja ima u sebi zaštitu i pomoć u slučaju nekog neželjenog događaja i rizika, a uz to kao dodatak ide i komponenta štednje.

Generalni ima proizvode koji imaju i jednu i drugu komponentu, tako da je dobro da svako ko kupi polisu životnog osiguranja ima i deo štednje, ali i deo zaštite od neželjenih štetnih događaja.

Privatno zdravstveno osiguranje beleži određeni rast, ali da li je privatno zdravstveno osiguranje zaživelo kod nas? Ko su najčešći klijenti ove vrste osiguranja?

Klijenti privatnog zdravstvenog osiguranja su pre svega velike korporacije, koje uplaćuju kao vid benefita za svoje zaposlene privatno zdravstveno osiguranje. Još je uvek mali broj fizičkih lica koja uplaćuju sama sebi privatno zdravstveno osiguranje. Više su na to usmerene kompanije koje za svoj viši i srednji nivo menadžmenta kao vid benefita uplaćuju zdravstveno osiguranje. Besplatno je za zaposlene i kompanija taj trošak vodi kao investiciju u svoje zaposlene. Polisa zdravstvenog osiguranja se aktivira u slučaju bilo kog zdravstvenog problema koji je pokriven polisom i osiguranik ima izbor lečenja u najprestižnijim zdravstvenim ustanovama u Srbiji. To je nešto što se još uvek razvija. Kupovinom zdravstvenog osiguranja ne morate da čekate u domovima zdravlja u redu, kada vam se desi određeni zdravstveni problem nego birate vrhunsku uslugu u privatnim zdravstvenim ustanovama i mogućnost da kada jednom platite osiguranje, tokom cele godine možete da se lečite, bez ponovnog plaćanja. Tako da za sada kompanije vode glavnu reč za svoje zaposlene, ali nam nedostaje taj deo fizičkih lica koji bi sami preuzeli brigu o sopstvenom zdravlju kroz zdravstveno osiguranje.

Na koji način je ljudima najbolje objasniti da treba da preuzmu brigu o svom zdravstvenom osiguranju?

Najbolja reklama je dobar glas koji se širi i čuje. Zaposleni koji imaju ovaj benefit u okviru svoje kompanije



prenose informacije i pozitivno iskustvo svojim prijateljima, tako da se taj pozitivan „virus“ .Svake godine je rast zdravstvenog osiguranja maltene dvocifren, jer sve strane kompanije koje posluju u Srbiji nose takvu kulturu iz svojih zemalja i to lako prenose ovde, a sve domaće kompanije to prepoznaju kao jedan vid borbe da zadrže svoje zaposlene.

Šta je potrebno da se desi da industrija dobrovoljnih penzijskih fondova preskoči 1% BDP-a ili čak da dođe do 2% BDP-a kao na nekim razvijenijim tržištima?

Kao i za ostale vrste osiguranja, nažalost, to je sve na dobrovoljnoj bazi. Naši građani ono što je dobrovoljno, a za šta nemaju dovoljno para u novčaniku, obično potisnu i ne bave se time. Penzijsko osiguranje u Srbiji je slabo razvijeno i veoma mali broj ljudi uplaćuje sebi sopstvenu penziju. Svakom zaposlenom stanovniku Srbije kada dođe u godine za penziju pripada redovna državna penzija ali kao što vidimo desetinama godina unazad to je tema koja stalno okupira medije. Niko u

ovom trenutku ne zna kolika će mu biti penzija kada napuni godine ili staž neophodan za penziju ali ako svako za sebe uplaćuje bilo koji iznos svakog meseca u penzijski fond, odmah dobije računicu koliko mu se akumulira novca kada dođe u penziju. Generali ima dva penzijska fonda i sa zadovoljstvom mogu da kažem da našim klijentima obezbeđujemo najviše prinose na tržištu. Naši građani ne računaju koliko kafa popiju dnevno, oni koji puše ne računaju koliko dnevno popuše cigareta, ne računamo ni koliko benzina sipamo u rezervoar svake nedelje, ali ako bismo samo izdvojili 2.000 ili 3.000 dinara mesečno i kontinuirano uplaćivali taj iznos u Generali penzijski fond, akumuliralo bi se dosta sredstava za kvalitetnu penziju kada dođe vreme za nju. Kod nas treba dosta da se radi na reklami. Mislim da se neće generalno promeniti državna politika da se gura isključivo u penzijske fondove, nego će ljudi imati državnu penziju kao i sada. Ali svako treba, smatram, nezavisno od toga, da preduzme korake da sopstvenim sadašnjim ulaganjem sačeka vreme kad ode u penziju i da ima, neki siguran prihod za penzijske dane.

Da li su fiskalna konsolidacija i smanjenje penzija uticali na to da građani shvate važnost sopstvene štednje za penziju?

Nisu. Zato što su generalno finansijska konsolidacija i smanjenje penzija bile neophodne mere za ukupnu ekonomiju Srbije. Nisu bili usmereni ka pojedincima, nego ka ukupnom finansijskom oporavku Srbije u tom trenutku, da bi se finansijski konsolidovao budžet. Ali se nije povećala svest o sopstvenim uplatama u penzijske fondove. Jednostavno nema te svesti i mi, kao industrija, moramo mnogo više da promovišemo privatnih penzija.

Kakva su ulaganja osiguravajućih društava u uslovima niskih kamatnih stopa na obveznice?

To je trend svugde u Evropi, pa i u Srbiji i mi smo svesni toga. Generali na nivou sveta manje ulaže u hartije od vrednosti, jer one gravitiraju ka niskim procentima i više je okrenut ulaganjima u nekretnine. U Srbiji još imamo 90 posto ulaganja u hartije od vrednosti jer su prinosi bolji nego što se dobijaju na Zapadu, ali pratimo trendove i kako se tu stvari budu odvijale, tako ćemo mi da upravljamo našim sredstvima. Verujem da je budućnost i potencijal Srbije ulaganje u nekretnine, kako bi se kroz Taj vid investiranja obezbedili bolji prinosi, ukoliko ovi sadašnji na državne hartije od vrednosti budu padali niže od prihvatljivih stopa.

Od malog pogona do regionalnog giganta

Prošle godine Hemofarm je postavio novi rekord u proizvodnji – u pogonima ove kompanije nastalo je 5,5 milijardi tableta

Hemofarm je tokom prethodnih 58 godina od malog pogona u Vršcu prerastao u najvećeg proizvođača lekova u ovom delu Evrope i jednog od deset najvećih izvoznika u Srbiji. Vršačka kompanija danas niže rekorde i svoja iskustva prenosi na region centralne Evrope. O poslovanju i rezultatima Hemofarma govori dr Ronald Zeligler, generalni direktor ove kompanije i potpredsednik nemačkog koncerna.

Kako biste opisali razvojni put Hemofarma, čime se posebno ponosite?

Ponosim se trajanjem od skoro šest decenija, kvalitetom proizvoda, visokim standardima koje postižemo i stalnom željom da budemo još bolji. Ponosim se našim zaposlenima, mnogi od njih su čitav radni vek proveli u Hemofarmu. Ova kompanija pamti vremena kada je bila mali, lokalni proizvođač lekova, a danas je deo internacionalnog koncerna. Hemofarm je apsolutni farmaceutski lider u Srbiji, a imamo izuzetno dobru poziciju i u zemljama bivše Jugoslavije: prvi smo u BiH i vodeći proizvođač u Crnoj Gori. Stoga, ako me pitate, mnogo je razloga zbog kojih treba da budem ponosan.

Prošlo je 12 godina otkako je Hemofarm postao deo nemačke Štade. Kako vidite kompaniju od tada do danas?

Da se razumemo, Štada je četvrti najveći proizvođač generičkih lekova u Evropi, sa jasnim ciljem da postane jedna od pet najvećih na svetu. Štada je od 2006. do danas u Hemofarm investirala oko 300 miliona evra. Hemofarm je izuzetno važna karika u poslovanju Grupe, uz Nemačku i Rusiju ovo je za Štadu jedno



od najvažnijih tržišta. Cela Štada ima 11.000 zaposlenih, a mi iz Beograda upravljamo sa oko 3.500 ljudi.

Ukratko, Hemofarm je uz Štadu prerastao u modernu kompaniju koja je spremna da se takmiči na globalnoj mapi, mislim da smo u tom delu mnogo dobili. Velika je stvar kad kompanija iz male zemlje na istoku Evrope čini toliko važan segment u poslovanju koncerna, jednog od najvećih evropskih proizvođača generičkih lekova.

Hemofarm je u međuvremenu postao i regionalni centar Štade za 13 zemalja centralne i jugoistočne

Evrope. Imajući u vidu da je zaista retko da kompanija iz zemlje koja nije članica EU pod svoje okrilje dobija tržišta EU, moram da pitam – kako je Hemofarmu to uspeo?

Da, to je retkost i zato za nas to predstavlja i kompliment i razlog za pojačanu odgovornost. Hemofarm je dobro organizovana kompanija i naši standardi učinka su uvek visoki. Ponosni smo jer smo odgovorni za veliko područje u okviru koga je čak osam zemalja Evropske unije. Naši proizvodi zadovoljavaju najviše evropske standarde i to nas preporučuje drugima. Pravila, standardi i uslovi rada u farmaceutskoj industriji važe za najstrože i najzahtevnije u svim vrstama proizvodnih procesa, a mi ih ne samo zadovoljavamo, već i dodatno unapređujemo. To je i glavni razlog što ovdašnja farmaceutska industrija, posebno ona koju mi unutar Hemofarm grupe razvijamo, ima veoma dobru reputaciju u svetu. Lekovi koje mi proizvodimo nalaze se u apotekama u 38 zemalja sveta, na tri kontinenta, to je naša lična karta. Znanje, iskustvo i poslovni standardi su ono što prenosimo i na region, ali smo spremni da od drugih prihvatimo sve dobro.

Zbog čega je, po vama, važno za Srbiju da ima jaku farmaceutsku kompaniju kao što je Hemofarm?

Pogledajte zemlje u svetu ili samo naše okruženje. Makedonija ima Alkaloid, Hrvatska ima Plivu, Slovenija Krku, svaka od tih država je ponosna na domet svoje kompanije koja ih čini nezavisnim od međunarodnih kretanja ili ekonomskih interesa i sposobnim da ljudima obezbede najbolje lekove iz sopstvene zemlje. Mi smo generička kompanija, a generika pokriva oko 90 odsto svih bolesti, tako da smo od ključnog značaja za dobrobit ljudi. Naši lekovi su kvalitetni, a dostupni svima! Takođe, ako se vratim dvadeset godina un-

SRPSKI LEKOVI SU PRIZNATI U SVETU

„Srpska farmaceutska industrija ima veoma dobru reputaciju širom sveta, a u slučaju Hemofarma mi imamo onu dobru kombinaciju srpskog i nemačkog znanja. Moj je utisak da su ljudi ovde sada još više ponosni na to što imaju kompaniju poput Hemofarma, a mi svoju ulogu dokazujemo tako što smo dobar partner institucijama, zdravstvenom sistemu, ali i lokalnoj zajednici“, ističe generalni direktor Hemofarma.



U HEMOFARMU NASTAJE 60 ODSTO ŠTADINIH PROIZVODA

„Čak 60 odsto svih Štadinih proizvoda nastaje u pogonima Hemofarma, što je broj koji govori sam za sebe. Ovo je prvi važan podatak, a sledi i drugi: od 2006. godine do danas Štada je u Hemofarm investirala oko 300 miliona evra. Nedavno smo završili i Centar za pakovanje, koji objedinjuje sve poslove pakovanja u regionu na jednoj lokaciji, u Vršcu. Reč je o investiciji od čak 21,6 miliona evra.“

zad, kada su bila neka teža vremena za Srbiju i bivšu Jugoslaviju, Hemofarm je redovno snabdevao tržište proizvodima. To su sve razlozi zašto je od strateškog značaja za svaku zemlju da ima jaku farmaceutsku industriju.

Rekli ste da Hemofarm svoje proizvode izvozi na tri kontinenta, ukupno 38 tržišta. Da li imate ambicije da idete još dalje i proširite svoju proizvodnju i plasman na nova tržišta?

Cilj je da kompanija u svakom trenutku prati međunarodne standarde i da se prilagođava globalnom tržištu. Ako niste konkurentni na međunarodnom nivou, doći će drugi i pobeđiće vas. Veoma mnogo ulažemo u svoje ljude, proizvodnju i tehničke kapacitete.

Hemofarm, kao deo Štade, sledi plan grupe kada je reč o širenju tržišta. Mi proizvodimo i za one zemlje i pogone koji nemaju tako dobre standarde kao što mi imamo. Za nas je bolje da budemo pouzdan partner za 38 zemalja, nego nepouzdan za 39. Želim da kažem da mi posao radimo detaljno i posvećeno, ne vodimo trku sa brojevima, već nam je cilj da kvalitet i pouzdanost budu naše glavno obeležje.

Inovacije, investicije, reputacija: Mozart - lider u industriji igara na sreću

Uticaj koji kompanija Mozart ima na privredni rast najbolje ilustruje podatak da je, na ime fiskalnih i parafiskalnih nameta, u republički budžet, lokalne budžete i PIO fond samo prošle godine uplatila više od 18 miliona evra

Uspešnost kompanije Mozart na svim nivoima poslovanja – od finansijske strukture i poslovne reputacije, preko pozicije na tržištu i kompanijske perspektive, do razvojnih programa – plod je 17-godišnjeg poslovanja po najboljim standardima svetske poslovne prakse, koje je u svaki poslovni proces implementirao vrhunski kadar, u potpunosti sačinjen od domaćih resursa. Prednost nad konkurencijom Mozart je stekao ne gubeći iz fokusa da je inovativnost na polju ponude proizvoda i usluga, ali i organizacije i sistema upravljanja, ključan faktor uspešnog razvoja, a jedan od najnovijih dokaza da kompanija čvrsto drži zauzeti kurs jeste činjenica da je Mozart jedna od retkih domaćih korporacija koje su u potpunosti prešle na koncept projektnog upravljanja.

Prema rečima Koviļjke Lončar, generalne direktorke ovog privrednog giganta, Mozart na ekonomski prosperitet utiče direktno i indirektno – što u pogledu broja zaposlenih, što u smislu povećanja obima proizvodnje svojih dobavljača kojima je u 2017. godini lider u priređivanju igara na sreću u celoj jugoistočnoj Evropi isplatio oko 28 miliona evra.

„Svaki zaposleni u našoj kompaniji, kojih ima oko 2.500, održava još sedam radnih mesta u drugim privrednim granama, što znači da posredstvom saradnje sa drugim učesnicima u lancu vrednosti, a pre svega dobavljačima, obezbeđuje više od 17.000 radnih mesta. Kada je reč o saradnji sa dobavljačima, kompanija Mozart u najvećem obimu posluje sa onima iz delat-

nosti koje su vezane za opremanje lokala (proizvodnja nameštaja, IT i električne opreme i uređaja), pa se godišnji efekat našeg poslovanja i na taj način preliva na prateće sektore u privredi. U otvaranje svakog novog uplatno-isplatnog mesta investira se oko 50.000 evra, dok se u održavanje postojećih uloži oko dva miliona evra godišnje”, objašnjava Koviļjka Lončar.

Ova analiza pokazuje da, osim poslovanja same mreže uplatno-isplatnih mesta, kompanija Mozart značajan efekat na privredu ostvaruje kroz prateće i pomoćne aktivnosti, nabavku računarske i telekomunikacione opreme, razvoj neophodnih softvera, nabavku i održavanje vozničkih parkova, kao i administrativne procese koji su zahtevniji za ovu industriju nego što je to slučaj sa drugim privrednim sektorima.

Potvrda visoke sposobnosti izvršenja finansijskih obaveza, odnosno likvidnosti i skoro nepostojećeg kreditnog rizika Mozarta, stigla je na adresu ove kompanije već drugu godinu zaredom od renomirane svetske bonitetne kuće u Srbiji, koja je ustanovila temeljnu i potpuno pouzdanu klasifikaciju najviših bonitetnih ocena AAA, AA+ i A+, prema kojoj je Mozart svrstan u najviši bonitetni razred – AAA.

Izvanrednu dugoročnu platežnu sposobnost Mozarta možda slikovitije od zvaničnog priznanja u vidu sertifikata bonitetne izvrsnosti, koji mu je dodelila renomirana bonitetna kuća CompanyWall Business, ilustruju dugoročna strategija razvoja i poslovna politika investiranja u najbolju opremu, za koju je 2017. izdvoje-



Skoro hiljadu zaposlenih koji su mlađi od 30 godina svedoči o poželjnosti Mozarta kao poslodavca, za šta postoji i potvrda u vidu top-liste od 20 najvećih poslodavaca u zemlji na kojoj ova kompanija zauzima posebno mesto

no 10 miliona evra. Ovakav pristup tehnologiji definisao je ovu kompaniju kao najbolje opremljenog priređivača igara na sreću u regionu, a značajna sredstva ulažu se i u razvoj sopstvenih IT rešenja, što podiže tehnološki nivo znanja u zemlji. Proaktivna rešenost da budu najbolji u industriji priređivanja igara na sreću, kompaniji Mozart donela je samostalnost koja se bazira na sopstvenoj proizvodnji i ponudi kvota za kladenje na najraznovrsnije aktuelne događaje.

Kako je rekla generalna direktorka kompanije, ona je praćena internim razvojem najsavremenijih softverskih rešenja u oblasti pripreme ponude, kontrole po-

slovanja, upravljanja rizicima... koja su usavršena do te mere da se izvoze i na strana tržišta. To ne bi bilo moguće bez pažljivog odabira kadrova i politike neprestanog ulaganja u razvoj njihove karijere, što je rezultiralo činjenicom da se Mozart nalazi na vrhu liste najpoželjnijih poslodavaca.

„Više od trećine zaposlenih u centrali ima visoku stručnu spremu, a samo IT profesionalaca sa najvišim referencama u Mozartu ima više od 70, tako da na jednoj strani stvaramo dobre kadrove iz sopstvenih redova, a na drugoj privlačimo iskusne stručnjake i perspektivne kadrove iz drugih kompanija. Inače, u okviru naše industrije beleži se rastući trend zapošljavanja mladih informatičara, matematičara, programera i elektroinženjera, pa su u mnogim kompanijama koje se bave priređivanjem igara na sreću za ovaj profil mladih stručnjaka konstantno otvoreni oglasi za posao. Prema rečima njih samih, u našoj kompaniji imaju priliku da steknu znanje i iskustvo kao retko gde, jer Mozart, kao verovatno nijedna domaća kompanija, nudi prolazak kroz kompletan stek tehnologija. Osim toga, stalno se uvode nove izmene, i ide se u korak sa svetskim trendovima, zbog čega IT stručnjake koji



dođu sa strane kod nas vrlo brzo prestane da čudi kako smo uspeli da u mnogim sferama nadmašimo neke inostrane firme”, priča direktorka Lončar.

Kada je reč o ostalim obrazovnim profilima, u Mozartu radi skoro hiljadu zaposlenih koji su mlađi od 30 godina, što svedoči o poželjnosti ove kompanije kao poslodavca. Za to postoji i potvrda u vidu top-liste od 20 najvećih poslodavaca u zemlji, na kojoj ova kompanija zauzima posebno mesto. Segment generisanja privrednog rasta kojim se kompanija Mozart posebno ponosi jeste uticaj na povećanje mobilnosti na tržištu rada koje se ogleda u angažovanju studenata i zapošljavanju mladih sa srednjom školom, što je kategorija u kojoj se beleži najveća stopa nezaposlenosti.

„Zahvaljujući reputaciji koju smo brižljivo gradili, ljudi prepoznaju naš brend i očigledno raspolažu sa dovoljno informacija o našoj poslovnoj politici sudeći po broju u kom se prijavljuju na naše konkurse i želi koju na njima iskazuju da baš oni budu ti koje ćemo odabrati”, kaže Lončareva.

Regionalni lider u industriji igara na sreću ostalim privrednim subjektima na domaćem tržištu demonstri-

rao je i to da uspeh ne poznaje granice ukoliko imate ideju i znanje kada je svoje poslovanje proširio i na inostrana tržišta. Zahvaljujući svojim poslovnim i finansijskim performansama, Mozart je i na njima čvrsto zauzeo svoju poziciju, pa tako na teritoriji Rumunije, Republike Srbije, Hrvatske i Makedonije posluje sa više od 1.000 poslovnica. Istim tempom Mozart planira skori ulazak na tržište Italije, Švedske, Malte i Kipra, ali i širenje na druge kontinente, od kojih se može pohvaliti uplatnim mestima u Africi, odnosno u Keniji.

„U skladu sa tendencijom ubrzanog rasta industrije igara na sreću, koja je evidentna na globalnom nivou, poput inostranih priređivača koji su u domaćem privrednom ambijentu doveli do ekspanzije industrije – predstavljajući potencijal za dodatne poraste prihoda u budžetu – i naša kompanija je svoje prisustvo u industriji igara na sreću proširila sa regionalnog na interkontinentalno. Kenijsko tržište igara na sreću je jedno od najbrže rastućih u Africi, i nalazi se na trećem mestu, odmah posle Južne Afrike i Nigerije – ističe generalna direktorka Mozarta, opisujući kenijsko tržište kao sistem koji karakteriše masovno kladenje, ali i vrlo



male pojedinačne uplate, dok se igrači pretežno klade preko mobilnih telefona”, navodi Koviljka Lončar.

Širenjem na afričko tržište kompanija Mozart potvrdila je svoju dominaciju u industriji, ali i na privrednoj mapi Srbije, uvođenjem projektnog upravljanja na nivou Grupe. Naime, implementacija projektne metodologije na svim tržištima na kojima Grupa funkcioniše je izazov sam po sebi na koji retko koja kompanija u regionu može da odgovori. Koviljka Lončar dodaje da to povećava vrednost korporacije na tržištu jer utiče na uspešniju realizaciju vizije, misije i strateških ciljeva kompanije, a pored toga omogućava uspešniju koordinaciju timova angažovanih na organizaciji veoma kompleksnih aktivnosti olicenih u projektima.

Posebnu pažnju kompanija Mozart posvetila je programima odvikavanja od zavisnosti, pa kao članica Udruženja priređivača igara na sreću, u saradnji sa Specijalnom bolnicom za bolesti zavisnosti, sedam godina sprovodi obuku svih zaposlenih.

„Zaposleni u uplatno-isplatinim mestima su i po zakonu u obavezi da budu edukovani i upoznati sa rizicima i posledicama prekomernog konzumiranja igara na sreću,

Prošle godine u državni budžet direktno iz Mozarta slio se 21 milion evra, što je novac od kog se mogu pokriti godišnje neto zarade za oko 4.000 lekara ili prosvetara, sve sportske stipendije, nagrade i priznanja, subvencije u oblasti turizma

kao i da osobe kod kojih primete te znake upute na institucije u kojima mogu da dobiju stručni savet i pomoć. Takođe, postoje programi koji ograničavaju gubitak pojedinaca i mi ih primenjujemo, budući da se svim sredstvima borimo protiv svih oblika patologije u našoj industriji. Dokaz za to je i naš predlog da se uvede Dan prevencije zavisnosti od igara na sreću, što je Ministarstvo zdravlja sa velikim zadovoljstvom odobrilo, a koji će se prvi put obeležiti 7. jula 2019. godine”, napominje generalna direktorka kompanije Mozart.

Dosledna primena propisa za više domaćih investicija



Ključni problemi na koje članovi AmCham-a ukazuju su nepredvidljivost poreskih propisa, siva ekonomija i neefikasno pravosuđe. Ovo su zaista ozbiljni izazovi i njihovo rešavanje podrazumeva posvećenost i partnerski rad države i privrede

AmCham svake godine sprovodi istraživanje poslovne klime i poverenja investitora, koje nam daje prikaz percepcije našeg članstva o poslovnom okruženju u Srbiji. Prošlogodišnje istraživanje pokazuje da je opšte zadovoljstvo poslovnom klimom umereno. Stabilnom trojkom poslovnu klimu ocenjuje skoro dve trećine članstva, što je poboljšanje u odnosu na prethodnu godinu. Dodala bih i da je naša zemlja kao investicijska destinacija generalno bolje ocenjena od Crne Gore, Makedonije i Bosne i Hercegovine, ali lošije u odnosu na susedne države koje su članice EU.

Koji su najveći problemi zajednički za celu privredu?

Ključni problemi na koje članovi AmCham-a ukazuju su nepredvidljivost poreskih propisa, siva

ekonomija i neefikasno pravosuđe. Ovo su zaista ozbiljni izazovi i njihovo rešavanje podrazumeva posvećenost i partnerski rad države i privrede. Sve izraženije su i primedbe na nedoslednost u primeni propisa, koja je u direktnoj vezi sa neefikasnošću institucija zaduženih za implementaciju. Tu nas čeka ogroman posao, čija okosnica jeste sistematska izgradnja institucija.

Da li se vidi napredak u smanjenju sive ekonomije?

Uprkos zadovoljavajućoj primeni Zakona o inspekcijском nadzoru, nivo sive ekonomije praktično je ostao nepromenjen u odnosu na 2012. godinu. Prema podacima Fondacije za razvoj ekonomske nauke (FREN), procenjuje se da siva ekonomija i dalje

čini zabrinjavajućih 30 odsto BDP-a, što nam ukazuje da Srbija zbog nelegalne trgovine dnevno gubi čak osam miliona evra. Ovaj finansijski gubitak znači i lošiji kvalitet zdravstva, školstva, sudstva, za sve naše građane. Prema istraživanju „Indeksa nelegalne trgovine“, koje sprovodi The Economist Intelligence Unit, Srbija se nalazi na 57. mestu od 84 države posmatrane u četiri kategorije: pravni okvir, institucije, poreska i carinska politika.

Ohrabruje činjenica da je država ovih problema svesna i da radi na borbi protiv sive ekonomije, gde je napredak zabeležen u postupanju Uprave carina, Tržišne inspekcije i Poreske uprave. Da bi ova pojava bila svedena na prihvatljivu meru, potrebno je još dosta dobro organizovanog i koordinisanog rada, jer su akteri, kanali i prakse sive ekonomije izrazito adaptibilni. Tako, na primer, posebnu pažnju treba posvetiti suzbijanju ilegalne trgovine preko interneta, kao novom kanalu koji je sve više zastupljen. AmCham aktivno radi sa Republičkim javnim tužilaštvom, Ministarstvom unutrašnjih poslova i drugim nadležnim inspekcijama na suzbijanju sive ekonomije i zaštiti prava intelektualne svojine na internetu.

U kojim oblastima je siva ekonomija najprisutnija i koje poreske obaveze se najčešće izbegavaju?

Skoro pa nema oblasti koja nije pogođena, ali najviše se nelegalno trguje robom široke potrošnje, odelom, duvanskim proizvodima, alkoholom, lekovima, tehničkom robom, uz izbegavanje plaćanja PDV-a, akcize, carine i drugih dažbina. Štetne posledice sive ekonomije trpe svi. Pored toga što umanjuje prihode države i privrede i time onemogućava brži privredni rast, nju prate i kriminalitet, šverc, falsifikovanje robe, „pranje novca“ i korupcija, što su ozbiljne pretnje društvu u celini.

Kakve posledice raširena siva ekonomija ima na legalni deo privrede?

Privredne aktivnosti koje se odvijaju u svojoj zoni predstavljaju neloyalnu konkurenciju subjektima koji posluju u skladu sa zakonima, primoravajući ih da smanjuju investicije i zaposlenost, a u krajnjem ishodu i da gase firme. Ljudi koji su angažovani za rad u svojoj zoni su potpuno nezaštićeni, bez zdravstvenog, penzionog i invalidskog osiguranja. Ozbiljno su ugroženi i potrošači, jer ne postoji kontrola kvaliteta i zdravstvene ispravnosti proizvoda na sivom tržištu, a često ne može da se utvrdi ni poreklo tih proizvoda.

Predvidljivost u poslovanju je jedan od najčešće spominjanih zahteva kompanija koje posluju u Srbiji. U čemu se ogleda nepredvidljivost?

Sa stanovišta privrednog subjekta, poslovno i investiciono odlučivanje podrazumeva procenu kako poslovnih, tako i neposlovnih rizika, od kojih je pravna sigurnost, u koju spada predvidljivost pravnog sistema, jedan od ključnih. Predvidljivost se postiže pravovremenim i temeljnim javnim raspravama u procesu donošenja novih propisa ili izmene postojećih. Kroz dijalog sa privredom država dolazi do optimalnih i kvalitetnih propisa, što je kasnije važno za njihovo uspešno sprovođenje.

U kojoj meri pogađa privredu kada se doneseni zakoni ne primenjuju, ili barem ne primenjuju prema svima podjednako?

S obzirom na to da AmCham predstavlja privatni sektor, neće vas iznenaditi naš načelni stav o regulativi, koji se svodi na: što manje države u privredi, jednake uslove poslovanja za sve i vladavinu prava.

Nema dileme da je efikasno i dosledno sprovođenje propisa, jednako prema svima, uslov bez kog nema pravne sigurnosti i slobodne konkurencije. Zato je uz predvidljivost pri usvajanju propisa, drugi, još važniji i zahtevniji posao za državu da obezbedi dosledno sprovođenje propisa koje donosi. Za oba ova zadatka, neophodne su stručne i jake institucije i to u sve tri grane vlasti.

Kako se to odražava na privatne, pre svega domaće, investicije?

Najbolji odgovor na ovo pitanje može da se pronađe u činjenici da su, uprkos prošlogodišnjem rekordnom prilivu direktnih stranih investicija od oko 2,4 milijarde evra, domaće privatne investicije činile skromnih devet odsto bruto domaćeg proizvoda. To je konkretan pokazatelj da privredni ambijent nije bio dovoljno podsticajan, te da domaći privrednici nisu verovali da bi se ulaganja isplatila u razumnom roku. Videćemo uskoro rezultate za ovu godinu i da li je došlo do merljivog poboljšanja.

Koji su predlozi AmChem-a za poboljšanje poslovne klime?

Svih devet AmCham odbora aktivno saraduje sa državnim organima, samostalno i u saradnji sa drugim udruženjima, nudeći veoma konkretne predloge za poboljšanje poslovne klime kroz unapređenje propisa, njihovog sprovođenja i osnaživanje institucionalnih kapaciteta.

Maglovite konture naše ekonomske budućnosti



Strukturne reforme su jedini pravi segment institucionalnog preobražaja. U dosadašnjim pregnućima grebalo se mahom po površini, a tvrdo jezgro istinskih reformi jedva da je i dotaknuto

Bitne determinante ekonomskog razvoja jedne zemlje locirane su daleko izvan privrede same. Njihovi duboki koreni smešteni su u pravnom poretku, vladavini prava, institucionalnoj zaštiti individualnih sloboda i obezbeđenju prostora za smele preduzetničke poduhvate. Reč je dakako o poduhvatima u kojima će subjekti odlučivanja snositi rizike svojih inovativnih i svih drugih poteza. Svako društvo poseduje potencijale impresivnog preduzetničkog delovanja i poslovne kreativnosti. Taj potencijal je, međutim, izrazito neravnomerno raspoređen. Rođeni preduzetnici i veliki poslovni lideri čine negde oko dva odsto ukupnog stanovništva. Tajna održivog razvoja sastoji se u osiguravanju uslova u kojima će oni moći sami da se izaberu i poslovno razvijaju, uslova u kojima će spontano izrasti i na trajnoj osnovi stvarati snažne razvojne impulse. Nikakve državne institucije ne mogu ih na pravi način zameniti.

Šta je, prema vašem mišljenju, neophodno da privredni rast bude održiv na srednji rok?

Deo misterije uspešnog razvoja jeste da se država okane poslova i funkcija koji joj ne pripadaju (posedovanje preduzeća koja ne proizvode javna dobra, dalekosežne preraspodele dohotka i neodmerena socijala,

velike subvencije kojima se produžava život preduzeća bez ekonomske budućnosti...) te da se okrene poslovima u kojima je nezamenljiva: izgradnja i razvijanje pravnog poretka, pouzdano garantovanje individualnih sloboda, besprekorna zaštita svojine i ugovora...

Deo tajne uspešnog razvoja je znatnije povlačenje države iz privrede: to je način postepenog njenog čišćenja od razvojno pogubnih preduzeća-gubitaša i put prevazilaženja jednako pogubne politički kontaminirane kadrovske politike. To je i prilika za uspostavljanje političke ravnoteže u društvu, koja se sastoji u gradnji sistema gde prevelika moć neće biti skoncentrisana kod jednog političkog aktera i gde marginalizovana opozicija neće biti gurnuta u položaj da ne može da kontroliše vlast. Deo uslova za uspešan rast jeste i uspostavljanje ravnoteže moći između poslovnog sveta i političkog direktorijuma. Previše moćan politički aparat u stanju je da uz grubu prinudu manipuliše poslovnim svetom i da se spram njega postavi kao ubitačna pretnja. To vodi zatiranju preduzetništva i paralisanju privrednog razvoja. Ovim se podrazumeva vidnije redukovanje ekonomsko-političkog, pa i institucionalnog inženjerstva, jer veliki deo važnih životnih pitanja – kad su pravila jasna i kad se dosledno sprovode – rešava sam život.

Nazaobilazni deo strategije uspešnog razvoja jeste i podsticanje domaće i nacionalne štednje: domaća štednja nije mnogo veća od nule, a nacionalna je veća, ali takođe zabrinjavajuće nedovoljna. Nema zemlje koja je održiv razvoj osigurala na tuđoj akumulaciji, a naša je politika toliko usredsređena na strane direktne investicije da u njenom vokabularu akumulacija kao pojam praktično ne postoji.

Kako ocenjujete do sada sprovedene strukturne reforme, pre svega državnih i javnih preduzeća?

Strukturne reforme su jedini pravi segment institucionalnog preobražaja. U dosadašnjim pregnućima grebalo se mahom po površini, a tvrdo jezgro istinskih reformi jedva da je i dotaknuto. Još uvek je u životu veliki broj organizacija bez poslovne budućnosti, subvencije su daleko od toga da budu sasečene u pravoj meri, a zdravi deo privrede, mahom u privatnom vlasništvu, lomi se pod teretom državno podupiranog, još uvek predimenzioniranog dela. Zbog socijalnih ograničenja prave reforme – a njihov je smisao u radikalnom transformisanju pa i uklanjanju široko rasutog gangrenoznog tkiva – politički su rizične i teško se sprovode, a ekonomska budućnost zemlje u krajnjem zavisi od toga da li će vlast steći snage i hrabrosti da se uhvati ukoštac sa tim teškim političkim izazovom.

Od čega zavisi priliv investicija u Srbiju i šta, po vašem mišljenju, ima veći uticaj, finansijski podsticaji vlade ili privredni ambijent?

O SDI mišljenja su podeljena. Spadam u one koji su prema njima rezervisani. Aranžmani u pojedinačnim poduhvatima često su nepovoljni, jer ih sklapaju naši političari i službenici sa iskusnim stranim poslovnim ljudima. Politika subvencija SDI nije dobra jer sadrži diskriminaciju domaćeg poslovnog sveta i unosi poremećaje u privredni život; i pored formalno istih uslova za dobijanje subvencija, domaći poslovni svet mahom ostaje kratkih rukava. Razvijanje stimulativnog ambijenta pravi je način za privlačenje SDI, a direktno subencioniranje je loša zamena za usavršavanje ambijenta i posredno priznanje da država nije uspešna u onome što je njen najvažniji zadatak. Poznato je da su se neke strane firme povukle iz Srbije, jer su bile šokirane ambijentom pogubne finansijske nediscipline i rezultujuće nelikvidnosti. Mnogi nalaze da je nepodnošljivo okruženje u kome je robu teže naplatiti nego proizvesti i isporučiti.

Kako vidite ulogu monetarne politike, s obzirom na to da ima tvrdnji da centralna banka drži fiksni kurs dinara prema evru?

U poslednjih petnaestak godina monetarna politika je uspeła u nečemu u čemu se nije uspevalo tokom dugih decenija: stopu inflacije spustila je na ranije nezamisliv nivo i na tom nivou dugo je već održava. Za nas koji verujemo da je inflacija velika pretnja održivom razvoju, to je bezmalo epohalno dostignuće. U meri u kojoj je fiksni kurs sredstvo za održavanje ove monetarne stabilnosti, i on je poželjan i dobrodošao. Dobar deo profesije veruje, međutim, da je precenjen dinar velika smetnja izvozu. Kao i mnogo šta u životu, fiksni kurs košta i ima svoje dobre i loše strane, a sud o njemu zavisiće od pondera koji se pripisuje tim pozitivnim i negativnim uticajima. Jedan od važnih ad hoc argumenata u prilog fiksnom kursu sadržan je u tvrdnji da mu se privreda prilagodila i da su bilansi stanja naših kompanija njime umnogome opredeljeni. Snažnija devalvacija, i pored toga što bi bila stimulaturna za izvoz, proizvela bi u mnogim firmama znatne gubitke i izazvala poremećaje na koje je bolje i ne pomišljati.

S obzirom na to da u ovoj godini imamo brži rast uvoza nego izvoza i veliki rast deficita tekućeg računa, da li bi to moglo predstavljati opasnost za makroekonomsku stabilnost?

Sa stanovišta makroekonomske stabilnosti porast deficita trgovinskog bilansa može, a ne mora, da bude opasan. Sve zavisi od toga kakve je promene u ekonomskom sistemu povećavanje deficita omogućilo. Prema osnovnim makroekonomskim bilansnim relacijama, spolnotrgovinski deficit jednak je zbiru budžetskog deficita i razlike između investicija i domaće akumulacije. Ako je povećavanje deficita uslovljeno rastom fiksnih investicija i ako je taj rast omogućen faktorskim dohocima (doznake!) i SDI, onda je takvo povećavanje razvojno stimulaturno i dobrodošlo. Naravno, bilo bi bolje da je brži rast investicija omogućen odgovarajućim rastom domaće akumulacije, ali kad nema kiše dobar je i grad. Povećavanje akumulativnosti privrede na dugačkom je štapu i dok se takva promena eventualno ne dogodi, SDI su jedini način kvog-takvog održavanja rasta.

A taj rast je daleko od impresivnog i daleko od toga da nas u bližem okruženju legitimise kao nekakvog lidera. I pored toga što je u poslednjih nekoliko godina nešto viši nego u nekim uporedivim privredama, pravi sud o uspešnosti rasta donosi se na osnovu uporedne analize stopa rasta u dužim vremenskim intervalima. A kad se rast osmotri u takvoj perspektivi, proizlazi da smo jedna od manje uspešnih privreda u regionu.

MILOJKO ARSIĆ, PROFESOR EKONOMSKOG FAKULTETA
U BEOGRADU

Investitori traže kvalitetne institucije



Kao i za rast privrede, i za povećanje domaćih privatnih investicija presudno je da se uspostave dobre institucije, što u ovoj oblasti znači da se obezbede: efikasna zaštita svojine i ugovora, finansijska disciplina, ravnopravnost učesnika na tržištu, da se smanje birokratske barijere i korupcija, suzbije siva ekonomija

Procenjujem da će 2018. godina biti najuspešnija godina za privredu Srbije od početka svetske ekonomske krize. BDP će ostvariti rast od preko četiri odsto, zaposlenost raste, inflacija je niska i stabilna, kreditiranje privrede raste, kamatne stope su na niskom nivou, a država će ostvariti fiskalnu ravnotežu ili blagi suficit. Srbija će po stopi rasta biti na drugom ili trećem mestu u Centralnoj i Istočnoj Evropi i na petom ili šestom mestu u celoj Evropi. Međutim, neophodno je imati u vidu da je rast BDP znatnim delom posledica dejstava privremenih faktora na koje se ne može računati u narednim godinama. Konkretno, rast BDP u ovoj godini od oko 4,3 odsto je rezultat trendnog rasta od 3,3 odsto i uticaja jednokratnih faktora, kao što su oporavak poljoprivrede, građevinarstva i elektroprivrede u iznosu od jednog procentnog poena. Rast spoljnotrgovinskog deficita je jedan od retkih makroekonomskih pokazatelja koji pokazuje pogoršanje u ovoj godini. Visok i rastući spoljnotrgovinski deficit otkriva fundamentalnu slabost privrede Srbije, nisku domaću štednju, usled čega se inače niske ukupne investicije velikim delom finansiraju stranim kapitalom.

Da li se može privredni rast ubrzati u narednoj godini?

Očekujem da će stopa rasta BDP u narednoj godini biti nešto niža nego ove godine i da će iznositi od 3,5 do četiri odsto. Osnovni razlog za usporavanje rasta je u tome što u narednoj godini neće postojati pozitivan uticaj jednokratnih faktora. Međutim, dobro je što se očekuje da će trendni rast u narednoj godini biti za oko 0,5 odsto brži nego u ovoj godini. Osnovni izvor ubrzanja trenda rasta je ostvareni rast investicija u ovoj i očekivani rast u narednoj godini. Povećanje ekspanzivnosti fiskalne politike, za šta postoji prostor od oko 1,5 odsto BDP-a, takođe bi dalo određeni stimulans na rast privrede, naročito ako bi se povećale javne investicije. Ubrzanje rasta privrede Srbije, dok druge zemlje CIE usporavaju rast, posledica je kašnjenja privrednog ciklusa za dve-tri godine u Srbiji.

Šta vidite kao izazove, a šta kao šanse za našu ekonomiju u 2019?

Jedan od izazova je da kratkoročni rezultati ponovo imaju prednost u odnosu na dugoročne, što bi značilo da može da se ponovo pokrene brži rast potrošnje i standar-

da nego što to ekonomske mogućnosti zemlje dozvoljavaju. Takva politika bi ubrzo ugrozila makroekonomsku stabilnost, a potom i rast BDP i standarda građana. Drugi izazov je se savladaju partijski i drugi posebni interesi koji sprečavaju napredak u sprovođenju strukturnih reformi i uspostavljanju dobrih institucija. Šansa Srbije je u tome da se iskoriste rezultati fiskalne konsolidacije kako bi se učvrstila makroekonomika stabilnost i konačno sprovele reforme koje se godinama odlažu.

S obzirom na to da je makroekonomska stabilnost postignuta, šta bi trebalo da bude prioritet ekonomske politike u narednom periodu?

Ekonomska politika i dalje treba da bude posvećena održanju makroekonomske stabilnosti, jer naša i strana iskustva pokazuju da i kada se uspostavi makroekonomska stabilnost, uvek postoje rizici da se ona ugrozi, pa se stoga i najrazvijenije zemlje povremeno suočavaju sa visokim javnim dugom ili finansijskom krizom. Drugi prioritet ekonomske politike treba da bude okončanje privatizacije bivših društvenih preduzeća i suštinski napredak u upravljanju i restrukturiranju javnih preduzeća. Konačno, najvažniji prioritet predstavlja unapređenje institucija, odnosno usvajanje dobrih zakona i njihovo striktno poštovanje, unapređenje kompetentnosti državne uprave, suzbijanje korupcije... Prema kvalitetu institucija Srbija je jedna od najlošijih zemalja u Evropi i u ovoj oblasti već godinama nema značajnog napretka. Štaviše, nije sigurno da li je unapređenje institucija prioritet aktuelne vlasti, osim u meri u kojoj to predstavlja ispunjenje zahteva EU.

Gde vidite prostor za unapređenje efikasnosti korišćenja javnih prihoda?

Prvo, potrebno je da se promeni struktura javnih rashoda u smeru većeg izdvajanja za produktivne javne rashode, kao što su javne investicije, obrazovanje i inovacije. Neophodno je povećati javne investicije kako bi se u periodu od jedne decenije izgradila moderna saobraćajna, energetska i telekomunikaciona infrastruktura i unapredila životna sredina, čime bi se smanjili privatni troškovi i unapredila konkurentnost Srbije. Osim toga, potrebno je da država poveća ulaganje u obrazovanje i inovacije, kao i da ta ulaganja zavise od rezultata rada obrazovnih i istraživačkih ustanova. Efikasnija javna potrošnja podrazumeva da se poboljša kvalitet pravosudnih, administrativnih, zdravstvenih, obrazovnih i drugih usluga koje obezbeđuje država, ali i da se smanje neproduktivna rasipanja resursa. Da bi

se to dogodilo, neophodna je efikasnija i bolje organizovana državna uprava, u kojoj će biti promovisana kompetentnost i posvećenost poslu, umesto lojalnosti i partijske pripadnosti.

Srbija beleži rast SDI, a ove godine i javnih investicija. Koji nivo ukupnih investicija je potreban srpskoj ekonomiji da obezbedi stabilne stope rasta na srednji rok?

Za evropsku zemlju na nivou razvijenosti Srbije investicije od oko 25 odsto BDP su dovoljne da bi u dugom roku ostvarivala prosečan rast od četiri-pet odsto godišnje. Za dugoročno održiv rast važna je i struktura investicija, odnosno koliko iznose domaće privatne, koliko državne, a koliko strane direktne investicije. Za dugoročni razvoj presudne su relativno visoke domaće privatne investicije koje bi trebalo da iznose oko 15 odsto BDP, a sada su samo 10 odsto BDP. Državne investicije bi trebalo da iznose četiri-pet odsto BDP, dok su sada oko tri odsto BDP. Strane direktne investicije su već sada oko pet odsto BDP i u srednjem roku ne bi trebalo očekivati njihovo povećanje. Inače, ako bi SDI u dužem roku bile znatno veće od ovog iznosa, to bi pogoršalo neto imovinsku poziciju Srbije, zbog čega bi porastao rizik od platnobilansne krize. Za održivost rasta važno je da se znatan deo investicija ulaže u sektore koji proizvode za izvoz, pa je stoga važno da se ne vodi politika precenjenog dinara.

Od čega zavisi da li će doći do značajnijeg ubrzanja domaćih privatnih investicija?

Za rast domaćih privatnih investicija, kao i ukupnih, potrebno je da se održi makroekonomska stabilnost, odnosno da inflacija trajno ostane niska i stabilna, da kamatne stope ostanu na nivou koji je sličan kamatnim stopama u zemljama Centralne Evrope, kao i da nema ekstremnih varijacija kursa dinara. Osim toga, važno je da država izgradi modernu infrastrukturu, obezbedi obrazovanu radnu snagu, stvori zakonski okvir za razvoj nebankarskih finansijskih institucija. Međutim, kao i za rast privrede i za povećanje domaćih privatnih investicija, presudno je da se uspostave dobre institucije, što u ovoj oblasti znači da se obezbedi: efikasna zaštita svojine i ugovora, finansijska disciplina, ravnopravnost učesnika na tržištu, da se smanje birokratske barijere i korupcija, suzbije siva ekonomija... Kada su u pitanju institucije, tokom prethodnih godina nije bilo napretka, a u nekim segmentima, kao što su zaštita vlasničkih prava i ravnopravnosti učesnika na tržišta, došlo je i do pogoršanja.



Rast se suviše oslanja na potrošnju i uvoz

S obzirom na to da se očekuje da će prosečna stopa privrednog rasta u svetu ove godine biti oko četiri odsto, Srbija će, nakon vrlo niskih stopa rasta poslednjih godina, ovu godinu verovatno završiti sa stopom rasta iznad proseka u svetu. Nije dobro što izvoz raste sporije od uvoza i što dinar svojom aprecijacijom čini srpske proizvode i usluge na domaćem i međunarodnom tržištu manje konkurentnim i doprinosi rastu trgovinskog deficita zemlje

Po podacima Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije, prva dva kvartala 2018. ukazuju na postepeno ubrzavanje privrednog rasta u zemlji. Dobro je da solidan rezultat iz prvog kvartala nije bitno narušen u drugom kvartalu 2018, s obzirom na to da je prvi kvartal prošle godine bio izrazito loš i zbog efekta baze to je činilo vrlo verovatnim dobar rezultat u prvom kvartalu ove godine. Dakle, značajnije ubrzanje privrednog rasta je prisutno ove godine i zvanični podaci nakon drugog kvartala ukazuju na stopu rasta od 4,8 odsto u odnosu na drugi kvartal prošle godine. Kako se očekuje da će prosečna stopa privrednog rasta u svetu ove godine biti oko četiri odsto, Srbija će, nakon vrlo niskih stopa rasta poslednjih godina, ovu godinu verovatno završiti sa stopom rasta iznad proseka u svetu. Takođe, dobri su i fiskalni rezultati, jer je dug zemlje prema BDP-u u padu, zemlja ima fiskalni suficit, što znači da se otvara dodatni prostor za rast javnih investicija. Nije dobro, međutim, što se povoljnije fiskalne okolnosti koriste za kreiranje očekivanja o bitnijem rastu plata i penzija u javnom sek-

toru. Takođe, nije dobro što izvoz raste sporije od uvoza i što dinar svojom aprecijacijom čini srpske proizvode i usluge na domaćem i međunarodnom tržištu manje konkurentnim i doprinosi rastu trgovinskog deficita zemlje. Nije dobro ni što investicije ne rastu dovoljno brzo jer se i dalje (u drugom kvartalu 2018) nalaze ispod 20 odsto BDP-a, a za ozbiljnije i dugoročno održivo ubrzanje ekonomske aktivnosti potrebno je da investicije budu bar 25 odsto BDP-a.

Kakva su vaša očekivanja za 2019?

Očekujem da će se momentum privredne aktivnosti održati i da će Srbija imati stopu rasta sličnu onoj iz ove godine, tj. oko četiri odsto. Privredni rast, međutim, ponovno se isuviše oslanja na domaću potrošnju i uvoz (vidimo to kroz rast spoljnotrgovinskog deficita), a videli smo da je rast baziran na potrošnji i uvozu „slepa ulica“ privrednog rasta, kojom smo već hodali tokom 2000-ih godina. Takav rast je, po pravilu, ograničen vremenski i vodi naknadnom rastu javnog duga, i to

smo, takođe, već videli. Srbiji su stope rasta od četiri odsto, međutim, nedovoljne. Posle dodatnog zaostajanja za regionom i svetom iz poslednjih godina, Srbiji trebaju znatno više stope rasta bazirane na investicijama, inovacijama, obrazovanju, nauci...

Da li vidite postignutu makroekonomsku stabilnost kao održivu na srednji rok i od čega će to zavisiti?

Postignuta stabilnost je krhka i na dugi rok nesigurna dok god nije bazirana na konkurentnoj privredi koja kontinuirano raste po relativno visokim godišnjim stopama rasta. To je važno i za dugoročnu fiskalnu konsolidaciju, i za stvarni rast životnog standarda građana, ali i za srednjoročno i dugoročno popravljanje položaja naše privrede i naših građana u međunarodnoj podeli rada na svetskom tržištu. Da bi se to ostvarilo, međutim, potrebna je jasna i dosledna politika okretanja ka investicijama i izvozu kroz rast konkurentnosti, i to je ono što Srbija očigledno nije u dovoljnoj meri shvatila niti uradila. Takva orijentacija podrazumeva bitno unapređenje (kompetentosti i nezavisnosti) u oblasti institucija privrednog sistema (pravosudnog, regulatornog, nadzornog), monetarne politike, ubrzanja izgradnje infrastrukture, korenite promene i bitno unapređenje politike obrazovanja, zdravstvene zaštite, ulaganja u nauku i sl.

Kako ocenjujete monetarnu politiku NBS?

Monetarna politika NBS je zvanično u režimu ciljanja inflacije. Inflacija je poslednjih godina izuzetno niska i nekoliko godina je bila ispod ciljanog nivoa inflacije. Vrlo niska inflacija je inače standardni teorijski ishod za stagnantne ekonomije bez monetarne ekspanzije („štampanja novca“). U našim uslovima, međutim, često je davan prioritet stabilnosti deviznog kursa u odnosu na postizanje inflacionog cilja, a to je onda izazivalo potrebu za nešto restriktivnijom monetarnom politikom u odnosu na optimalan nivo za ostvarivanje ciljanog nivoa inflacije i to u uslovima kada su stope privrednog rasta već bile vrlo niske. Takva monetarna politika mogla je imati uticaja u pravcu dodatnog smanjivanja ekonomske aktivnosti (pojavu i jačanje negativnog proizvodnog jaza), ali i stabilizacije i jačanja domaće valute. Međutim, jačanje domaće valute postignuto na ovakav način može kratkoročno doprineti stabilizaciji i dodatnom padu inflacije, ali može negativno uticati na rast spoljnotrgovinskog deficita, i to vidimo da se dešava poslednjih nekoliko kvartala. Dobro je, međutim, da su inflaciona

očekivanja (kao bitan generator inflacije) spuštana na nizak nivo. Istovremeno bi trebalo mnogo više i aktivnije raditi u pravcu dinarizacije domaćeg finansijskog sistema. Monetarnu politiku potrebno je voditi u skladu sa zvaničnim modelom koji je izabrala zemlja. To nije uvek lako, i može biti politički nepopularno. Ali, ako se zvaničan model monetarne politike realno često ne sprovodi u delo, to nije dobro za kredibilitet institucija i zemlje u celini.

U kojoj meri visoka evroizacija ekonomije predstavlja rizik za poslovanje privrede, ali i građane?

Visoka evroizacija održava visoki nivo prikrivenih rizika, kako u bilansima banaka, tako i u javnim finansijama, ali i vezano za sposobnost građana i privrede da redovno izmiruju svoje obaveze. Ovaj rizik opterećuje finansijske transakcije i, na prvi pogled nevidljivo, negativno utiče na finansijsko posredovanje, time i na privredni rast u zemlji.

Šta je potrebno da se uradi da učešće dinara u transakcijama bude veće?

Čitav niz mera u ovoj oblasti je moguć. Samo neke od njih, kao početne mere, nalaze se u Memorandumu o dinarizaciji koji su potpisali NBS i Vlada u prvoj polovini 2012. godine i koji se nažalost ne sprovodi. Sličnim aktivnostima, jačanja uloge domaće valute, bavile su se mnoge zemlje koje su težile da uspostave monetarni kredibilitet i postanu realno suverene u domenu monetarne politike. Za Srbiju je bitno da se odredi po ovom pitanju, tj. da li želi ili ne želi dinarizaciju. Bez dinarizacije nije moguće uspostaviti monetarni suverenitet u zemlji i praktično je nemoguće uspešno sprovoditi zvanični monetarni model „ciljanje inflacije“ jer visoka evroizacija onespobavlja glavni alat monetarne politike – referentnu kamatnu stopu u dinarima. O ovom pitanju je potrebno postići konsenzus između NBS, Vlade, privrednika, banaka i građana i u skladu sa tim izabrati odgovarajući monetarni model za Srbiju.

Da li vidite neke spoljne rizike koji bi mogli da ugroze privredni rast i stabilnost Srbije u narednom periodu?

Rizici postoje na raznim frontovima, ali mislim da je za Srbiju vrlo važno da EU uspešno prebrodi izazove pred kojima se nalazi i da Srbija što pre postane deo tog uređenog kluba zemalja sa jedinstvenim tržištem u čijem okviru su mnoge zemlje doživele svoje najsvetlije stranice svog privrednog i socijalnog razvoja.

Privredni rolerkoster

Srbija će ove godine imati najveći rast bruto domaćeg proizvoda u poslednjih deset godina, još od 2008. godine. U kojoj meri je protekla decenija bila teška za srpsku privredu, najbolje oslikava nekoliko statističkih pokazatelja. Ovogodišnja stopa privrednog rasta od 4,2 do 4,4 odsto (u zavisnosti od procena) biće najveća od 2008. godine, ali to je ispotprosečna stopa rasta ostvarena u periodu od 2000. do 2008. godine. Na prekrizni nivo BDP-a vratili smo se tek 2016. godine, a prosečan godišnji rast BDP-a iznosio je 0,1 odsto u proteklih deset godina.

PIŠE: MILOŠ OBRADOVIĆ

Međutim, ako uzmemo u obzir da je nivo BDP-a Srbije na kraju 2017. bio na nivou BDP-a iz 1977. godine, možemo reći i da već 40 godina živimo u krizi koja se s vremena na vreme produbljuje ili slabi, uglavnom zbog spoljnih uticaja.

Nakon perioda od 2001. do 2008. godine, kada je Srbija beležila prosečnu godišnju stopu rasta BDP-a od oko šest odsto, izbijanje svetske ekonomske krize koje je u svetu obeležilo bankrot investicione banke Liman braders, a u Srbiji povlačenje oko milijardu evra štednje iz banaka u oktobru 2008, privreda se suočila sa bolnim otrežnjenjem. Ekspanzija iz prethodnih sedam godina bazirana na rastu lične potrošnje, uvozu, sektoru usluga, rastu finansijskog sektora i zaduživanja pokazala se kao neodrživa i to ne samo u Srbiji već i u celoj Evropi. Ono što Srbiju izdvaja od većine drugih evropskih zemalja je vreme koje je bilo potrebno da se iz te krize konačno izvuče.

Period od 2008. do 2018. godine možemo podeliti na recesioni period od 2009. zaključno sa 2014. godinom i period nakon 2014. godine koji obeležava fiskalna konsolidacija, ali i dalje skroman, ali održiv privredni rast.

Srbija je u krizu gledajući po nivoima javnog duga i budžetskih deficita ušla sa dosta velikim prostorom za odbranu. Nažalost, svetska ekonomska kriza je od strane vlasti prvo negirana, a zatim se prešlo na uveravanje javnosti da je ona šansa za Srbiju, jer će investitori iz okruženja doći baš kod nas.

Koliko nije bila svesna opasnosti ili nije mogla da se odupre političkim ucenama, najbolje govori to što je u toku 2008. godine Vlada, pored redovnog usklađivanja penzija sa inflacijom, još dva puta na zahtev PUPS-a povećala penzije za 20 odsto.

U 2009. godinu država je ušla sa javnim dugom od 8,8 milijardi evra (28 odsto BDP-a), da bi na kraju 2014. godine javni dug iznosio 22,8 milijardi evra (70,4 odsto BDP-a). Svake godine država je trošila oko dve milijarde, a 2013. i 2014. čak tri milijarde evra više nego što je prikupljala poreza. Od zemlje sa relativno niskom zaduženošću, Srbija je došla na ivicu krize javnog duga dotle da su neki predlagali bankrot države, odnosno prekid plaćanja obaveza stranim poveriocima.

Prosečan godišnji rast BDP-a od 2009. do 2014. godine bio je negativan, odnosno imali smo prosečan

pad od 0,2 odsto godišnje. Pouzdan znak neodrživosti bio je spoljnotrgovinski deficit ostvaren 2008. godine od čak 8,8 milijardi evra ili 26,3 odsto BDP-a. U toj godini, koja je inače završena sa privrednim rastom od 5,4 odsto, trošili smo za četvrtinu više robe nego što smo proizvodili. Konsolidovani budžetski deficiti su sa 2,6 odsto BDP-a 2008. skočili na 4,5 do pet odsto BDP-a u naredne dve godine, da bi u 2012. i 2014. eksplodirali na 6,8 odsto BDP-a i 6,6 odsto BDP-a. U ovih šest godina, od 2009. do 2014, ekonomija je prošla kroz tri recesije (2009, 2012. i 2014). Doduše, 2014. godine Srbija je, kao i ceo region, bila žrtva poplava, što je znatno uticalo i na privredu.

Od 2015. godine započeo je program fiskalne konsolidacije uz trogodišnji stand-baj aranžman sa Međunarodnim monetarnim fondom, čiji je glavni cilj bio obuzdavanje javne potrošnje i zaustavljanje rasta javnog duga, koji je tokom 2015. godine dostigao 75 odsto BDP-a. Glavne poluge ovog programa, pokazalo se, bile su nominalno smanjenje penzija i plata u javnom sektoru, zabrana zapošljavanja i bolja naplata poreza. Ovaj program koji je istekao u februaru 2018. i zamenjen novim programom (Instrument za koordinaciju politika) pokazao se uspešnim, jer je nasuprot očekivanjima predstavnika MMF-a uz konsolidaciju zabeležen privredni rast.

U 2015. godini ekonomija je porasla za svega 0,8 odsto (s obzirom na recesiju prethodne godine), zatim 2,8 odsto u 2016. godini i dva odsto prošle godine. Takođe, ovaj period obeležilo je uspostavljanje makroekonomske stabilnosti i to pre svega stabilnost cena. Nakon inflacije u proseku veće od osam odsto godišnje, ona se od 2015. spušta na ispod tri odsto. Ovome su osim obaranja budžetskog deficita i čak ostvarivanja suficita od 1,2 odsto BDP-a u 2017. godini (koji će se ponoviti i u 2018) doprineli i veoma povoljni spoljni faktori.

Pre svega zahvaljujući ekspanzivnoj monetarnoj politici Evropske centralne banke i izuzetno jeftinim izvorima finansiranja (Euribor je od 2009. godine znatno smanjen, a poslednje četiri godine je negativan), kao i padu cena nafte sa istorijski visokih nivoa iz 2012. godine, rast cena je bio na, nije preterano reći, nezabeleženo niskim nivoima. Devizni kurs, kao veoma važna determinanta inflacije u Srbiji, bio je stabilan.

Drugi važan cilj konsolidacije, obaranje javnog duga, takođe je na putu da bude ispunjen, s obzirom na to da se očekuje da na kraju godine padne ispod nivoa od 50 odsto BDP-a.

U periodu od 2009. do 2014. godine ukupni finansijski rezultat privrede, prema podacima Agencije za privredne registre, samo je u 2011. godini bio pozitivan, dok je ostalih pet godina srpska privreda završavala sa gubitkom. Najveći gubitak privreda je zabeležila u 2014. godini i to 1,1 milijardu evra. Ovaj period u poslovanju su obeležili velika nelikvidnost u privredi, dugi rokovi plaćanja i lomovi koje bi napravile nagle deprecijacije dinara u odnosu na evro.

Zanimljivo je da je već 2015. godine privreda prešla u finansijski dobitak od 1,2 milijarde evra, da bi u 2017. godini neto dobit privrede skočila na 3,6 milijardi evra. Ovo je najvećim delom posledica jačanja dinara u odnosu na evro tokom 2017. godine, što je uzrokovalo pozitivne kursne razlike u privredi koja je mahom zadužena u evrima. Takođe, smanjenje kamatnih stopa je osetno smanjilo troškove finansiranja prezadužene privrede.

Gledajući spoljnotrgovinske odnose, srpska privreda je nakon ogromnog deficita u 2008. godini i recesije u 2009. godini bila primorana da smanji uvoz i to za čak 40 odsto. Međutim, deficit robne razmene se sve do 2013. godine održavao na visokih 17 do 18 odsto BDP-a. Te 2013. godine deficit je smanjen ne smanjenjem uvoza, već skokom izvoza, jer to je godina u kojoj je Fiatova fabrika u Kragujevcu zabeležila rekordan izvoz od 1,5 milijardi evra, više od 10 odsto ukupnog izvoza Srbije te godine. Do 2017. godine spoljnotrgovinski deficit se zadržao na 10 do 12 odsto BDP-a. Od početka 2017. godine beleži se trend bržeg rasta uvoza od izvoza i veliki rast spoljnotrgovinskog deficita, na šta je nedavno ukazala i Svetska banka. U prvoj polovini 2018. spoljnotrgovinski deficit u evrima je bio za 27 odsto veći nego u prvoj polovini 2017. godine.

I dok srpska ekonomija tek počinje da se zahuktava sa nekoliko godina zakašnjenja za regionom, iz MMF-a već stižu upozorenja o mogućoj novoj svetskoj krizi koja bi mogla da prevaziđe i onu iz 2008. godine. Kristin Lagard, predsednica MMF-a, upozorila je nedavno na opasnost od nove krize pre svega zato što se na globalnom nivou dug akumulirao na višim nivoima nego pre 2008. godine. Naime, globalni dug svetskih ekonomija je na krilima niskih kamatnih stopa porastao na neverovatnih 225 odsto svetskog BDP-a. U slučaju rasta kamatnih stopa, što se očekuje i u šta je američki FED već ušao, to bi moglo dovesti do nove krize. Drugi razlog za brigu na koji upozorava MMF su trgovinski ratovi između najvećih svetskih ekonomija.

Da li je srpska privreda na to spremna?

UZ PODRŠKU



Република Србија
Агенција за привредне регистре

