



Danas
Unutra:
*Fijat
automobili
Srbija i njegovi
graditelji*

Danas

startuje SRPSKI FIJAT



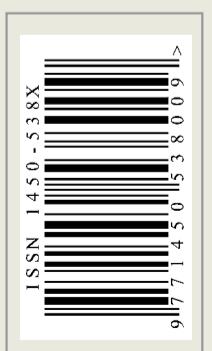
“

Počinje budućnost jednog novog modela Fijata kome će u krštenici pisati - mesto rođenja: Kragujevac, Srbija

EKSKLUSIVNO za Danas

Boris Tadić

o tome kako je Fijat doveo u Srbiju, o Serđu Markioneu,
o još jednoj kompaniji sa kojom dovršava pregovore,
o tome kako je vozio fiću, o Ibarskoj magistrali



Veroljub Stevanović, gradonačelnik Kragujevca

Kragujevac sa Fijatom drugi grad u zemlji

Dolazak Fijata u Kragujevac je u poslednjih 50 godina najznačajniji privredni događaj ne samo za naš grad već i za Srbiju. Pokretanje zamre proizvodnje automobila obezbeđuje veliki broj direktnih i indirektnih investicija, nova radna mesta koja će otvoriti brojni kooperanti, jer će njima proizvodnja za Fijat biti isplativija ako su lokacijski blizu njegovih pogona. Grad očekuje i da uz Fijat oživi sektor usluga, a već sada, dok se vrše sami pripreme za početak masovne proizvodnje, u kragujevačkim i okolnim hotelima povremeno nema niti jednog slobodnog mesta, tako da se već razmišlja o izgradnji dodatnih kapaciteta. Grade se i nove saobraćajnice, a one su rezultat odlične saradnje koja je uspostavljena između grada, države i Fijata. Čak i mala kašnjenja koja se javljaju povremeno, nadoknuju se i ja duboko verujem da će do početka serijske proizvodnje novog Fijatovog modela u Kragujevcu, sve biti spremno. Ipak, najvažnije je to što će grad po ekonomskoj snazi, postati drugi u zemlji, kao i to što će u razvoj povući i mnoge druge sredine gde se ovih dana javljaju novi investitori iz korpusa Fijatovih komponenta - kaže gradonačelnik Kragujevca Veroljub Stevanović uoči silaska prvog prototipa novog automobila koji će se proizvoditi u zajedničkoj fabriki.



Foto: Toljet

Ipak: kreće

Kako je u Srbiju i Kragujevac došao Fijat

Kragujevačka Zastava, najveći industrijski kompleks u Srbiji i na Balkanu, u kojem je na vrhuncu moći više od 50.000 radnika u centru Šumadije i fabrikama dlijem bivše Jugoslavije, proizvodilo automobile, auto-delove i komponente, kamione, oružje, mašine, alate, tehnološku paru i toplotnu energiju i drugo naglo je počela, napredu posrće, a potom i da propada početkom 90-ih prošloga veka Ratni raspad nekadašnje SFRJ i potonje međunarodne sankcije desetkovali su proizvodnju u svim delovima Zastave.

Najcrnje je, ipak, bilo u Zastavinoj Fabriči automobila koja je 1989. zabeležila rekordnu godišnju proizvodnju koja je premašila 230.000 vozila, da bi, gotovo za Ripliju, već od 1991. sa njenih proizvodnih linija i montažnih traka silazila po nekim desetak hiljada „jugičica“, „stojadina“ i „florida“.

Tako, međutim, nije moral da bude, jer je za Zastavu 1989. najozbiljnije bio zainteresovan nemacki Volkswagen. Proizvodnja automobila u Kragujevcu tada je bila na vrhuncu, Zastavini „jugiči“ izvozili su se u Ameriku, ali su Nemci iz centra Šumadije ipak otišli neobavljena posla. Tadašnje poslovodstvo Grupe Zastava čvrsto se, naime, držalo prethodno postignutog dogovora sa Fijatom, prema kome su te dve kompanije trebalo da, u proleće, 1992. formiraju zajedničku fabriku, sa sedištem u Kragujevcu, i odnosom

NATO alianse, u aprilu 1998. u dva navrata su gotovo do temelja porušili najznačajnije pogone vodećih Zastavinskih fabrika, uključujući i onu za proizvodnju automobila.

Usledile su mukotrpne godine raščišćavanja i ponovne izgradnje fabrike, da bi se, nakon petootobarskih promena 2.000. napokon stvorili uslovi da neka od ozbiljnijih svetskih kompanija dođe u Kragujevac. Ponovo je pokušavano sa Pežom, ali bezuspešno, pominjana je i Tofota, ali bez osnova, kao i Dženeral Motors, sa kojim je upravo Zastave 2006. napravilo jedan, gotovo polupravni aranžman o bescarinskom uvozu i sklapanju „osel aster“ u kragujevačkoj fabričkoj. Taj posao, kao što se i pretpostavljalo još prilikom potpisivanja ugovora sa Džemom, nikada nije zaživeo.

Zastava je nastavila da tavori, odnosno da organizuje kakvu - takvu proizvodnju po desetak hiljada već prepotpiski zastarelih modela „jugo“, „stojadin“, „florida“, sve dok, u letu 2007. sa Fijatom nije obnovljena saradnja, u vidu ugovora o ustupanju licence za proizvodnju „punta“, koji se u verziji kragujevačke fabrike zvao „zastava 10“. Bolji poznavači prilika u svetu biznisa, ponadili su tada, da Fijat u koji je upravo u to vreme stigao Serdo Markioni, nastoji da poveća proizvodne kapacitete, te da je u tom smislu i ustupio Zastavi licencu za sklapanje „punta“.

Dolazak Fijata u Kragujevac označio je i početak retko prijava kampanje, koja traje i danas, protiv poslovnog aranžmana italijanske kompanije i Vlade Srbije. U početku, iz Zastavinskog poslovodstva, koje je

izgubilo mogućnost lagodnog života i traženja strateškog partnera po egzotičnim destinacijama širom sveta, plasirane su poluitine i dezinformacije, a do javnosti su najčešće stizale posredstvom sindikalaca iz većina Zastavinskih fabrika, jer su i oni procenjivali da će im biti značajno suženo polje delovanja i da će se promeniti odnos između zaposlenih i njihovih sindikalnih predstavnika. U kampanju protiv kompanije Fijat automobili neretko su, iz političkih razloga, uključivali i opozicioni političari, kao i „ničim izazvani“ nezavisni intelektualci.

Kako bilo, Fijat privodi kraju proizvodnju svoje nove fabrike u Kragujevcu, u kojoj Italijani imaju 67, a Vlade Srbije 33 odsto kapitala, ovih dana startuje probna, a polovinom aprila naredne godine i serijska proizvodnja prvog novog modela. Sve ostalo „prekrice snegovi, ruzmarin i šas“.

Zoran Radovanović

Danas počinje probna proizvodnja Fijata u Kragujevcu. Dolazi Tadić. Prototip ostaje tajna do Salona automobila u Ženevi marta 2012.

kapitala 50:50 u njoj. Već završen posao oko formiranja zajedničke kompanije Fijata i Zastave osjetuje, u maju 1992., uvedene sankcije međunarodne zajednice.

Tokom 90-ih u Zastavu su dolazili predstavnici Pežoa, Renoa Hundaija i mnogih drugih inozemnih kompanija, zainteresovanih za saradnju za Zastavu. Tih godina, potpisivanju ugovora sa Zastavom bili su najbliži Reno, koji je to pokušavao još sredinom 60-ih, u vreme „tvrdoga komunizma“ i Peža, koji je, krajem leta 1988., sa Zastavom, u Parizu, potpisao pismo o namerama, kao prvi korak na putu uspostavljanja čvršćeg poslovnog partnerstva. Ali, nedugo potom, nakon propasti pregovora o Kosovu, u Rambujeu, iz svetskih centara moći počele su da stižu sve ozbiljnije nاجave o bombardovanju SR Jugoslavije i Srbije. Pismo sa Pežom stavljenje je „ad aktu“, a avioni

Višedecenijska veza sa Fijatom

Početak proizvodnje automobila u Kragujevcu i bivšoj Jugoslaviji vezuje se upravo za Fijat, od koga je sredinom 50-ih godina prošloga veka kupljena licenca za proizvodnju „fice“. Od 1955. do sredine 2009. u Zastavi je proizvedeno više od četiri miliona automobila raznih modela, od kojih je većina, ako ne i svi izrađivana prema Fijatovoj licenci, ili dizajnu automobila italijanske kompanije. Fijat je, uostalom, Zastavi, nakon maratonских, četrdesetodnevnih pregovora koje je sa Italijanima, u Torinu i Rimu vodio legendarni direktor Prvoslav Raković, početkom 60-ih, obezbedio i prvi kredit za gradnju nove fabrike automobila (one koju je Fijat preuzeo), od tada basnoslovnih 30 miliona maraka. Fijatov i stručnici aktivno su učestvovali u izgradnji te fabrike. Danas kompanijom Fijat Automobili Srbija upravlja Antonio Cesare Ferar (na slici).



Boris Tadić
Markione mi je rekao: Videćeš, Borise, imaćemo mi i 300.000 automobila, samo malo strpljenja

EKSKLUSIVNO za Danas

Čitava operacija zvana Fijat dešila se u različitim vremenima, različitim ekonomskim okolnostima u svetu, Evropi i Srbiji. Mi smo nastojali da doveđemo povod za susret je to što je upravo sa trake u kragujevačkoj fabričkoj sišao prvi prototip novog modela Fijata, kojim će se ta kompanija svetu predstaviti na martovskom sajmu automobila u Ženevi.

• Vi ste videli tu fabriku čija je unutrašnjost strogo čuvana poslovna tajna. Videli ste i onu u Torinu, negde u martu ove godine. Mogu li da se uporede te dve tehnološke celine?

- Kragujevačka linija je najbolja. Ona je najviši tehnološki nivo Fijatove proizvodnje koji treba da izdrži konkurenčiju sa drugim kompanijama u svetu. Dakle, godinama sam, kao predsednik Srbije, od 2004. godine, pokušavao da doveđem neku automobilsku kompaniju u Kragujevac, kako bismo oživeli tu industriju, koja okuplja i čitav klaster proizvođača autokomponenti, i vrati enerđu jednom značajnom gradu u Srbiji. Nažalost, taman što smo zatvorili ukupni sporazum sa Fijatom, stupio je prije udara ekonomskih krize koji je učinio da investicija bude odložena. Podsećam vas, razlog zbog koga je Fijat došao, jeste to što nisu kao firma mogli da proizvedu sve narudžbine sa kojima su se suočavali. Praktički, imali su potrebu za još milion automobila u tom trenutku, krajem 2007. i početkom 2008. godine. Takav svet je u jednom trenutku nestao. Sa udarom krize, banke više nisu mogle da prate kupovinu automobila, ne samo nekretnina, i Fijat je morao da odloži tu svoju operaciju. Srećna okolnost bila je strateška odluka Fijata da locira svoju proizvodnju u neke druge centre, na određista sa kvalitetnom radnom snagom, gde postoje tradicije u proizvodnji automobila i gde može da se usaglaši cena sa tržišnim očekivanjima. Još jedna značajna okolnost bila je to da je strateška odluka te kompanije da investiši u potpuno novi tehnološki proizvod. To je izuzetno važno činjenica. Dakle, nije samo važno to što ćemo ponovo imati proizvođača automobila u Srbiji. Mi smo sa Fijatom imali saradnju još sedesetih godina, u vreme rasta italijanske automobilske industrije koja je bila oslonjena na topolinu, na

jer one svakako jesu važne, ali i na kompaniju koju je proizvodnji čine ovakav tehnološki korak, kao što je slučaj sa Fijatom, koji ima takav finalni proizvod u kome je komponenta tehnologije, znanja, robotizacije i kompjuterizacije apsolutno dominantna. To je način da obezbedimo harmoničan razvoj Srbije.

• Ima li još takvih kompanija koje bi mogle da dođu u Srbiju?

Fijat jeste jedna od takvih kompanija, a ovih dana pregovaramo i sa drugim koje imaju da istaknute tehnološke komponente. Ja ču ovih dana putovati u Italiju na razvorne razgovore, potom ponovo u Nemačku, ali u međuvremenu, uspeli smo da u Srbiju doveđemo Boš. To je takođe kompanija koja ima visoko tehnološku proizvodnju, oni će kod nas proizvoditi automobilske brisače, potpuno inovativnog tehnološkog rešenja, koje nama realno podnese nivo kvaliteta industrije. Pritom moramo imati na umu da dolazak kompanija, kakva je Fijat, ili kakav je Boš, predstavlja snažan signal nekim drugim velikim svetskim proizvođačima, japanskim na primer, da je Srbija sigurno mesto za ulaganje, zemlju u kojoj postoji obučena radna snaga i u kojoj se isplati proizvoditi i poslovati. Verujem da će u narednih nekoliko dana uspeti da zatvorim sporazume sa još nekim značajnim kompanijama.

• Da li je prepreka za brži dolazak stranih ulagača?

- Velika prepreka u tom procesu jeste slika o Srbiji nastala 90-ih, koju do danas nismo uspeli da promenimo. Iskustvo svakog od investitora koji je došao u našu zemlju, jeste da je prvo morao da probije ledenu ploču, to je ona predstava o nama satkana u godinama sukoba i razaranja. Ako ljudi u svetu pitate šta misle o Srbiji, njihova prva asocijacija je rat i nestabilnost. U ovakvim slučajevima predstava o nama mnogo je brže i lakše bivala razaranja u odnosu na napore koje je potrebno uložiti da bi se stvar preokrenula u našu korist.

• Da li je prerano da znamo koje su to kompanije?

- Bolje da o tome ne govorim unapred. Tako smo se ponosili i kada su u pitanju Boš i Fijat, i to je u krajtu dovelo do rešenja. Moram jednu stvar da kažem. U našoj javnosti ne postoji iskustvo u dovođenju investitora. To je dug proces i ima svoje faze. Jedna od njih je kreiranje stabilnog političkog ambijenta, i svaka destabilizacija odbija investitora. Potrebno je kreirati za biznis prijateljsku atmosferu koja obuhvata korporativne talkse, čitav sistem zakona koji uređuje pitanje rada, radne snage, i treba imati u vidu, na kraju, kreiranje zona slobodne trgovine sa mnogim tržištima koje obezbeđuju i izvoz iz Srbije. Ja ću način da obezbedimo harmoničan razvoj Srbije.



TADIĆ / nastavak sa strane III

Ta slika se menja toliko sporo i toliko teško, da će nam trebati još vremena, još pozitivnijih efekata. Zbog toga moram da objasnim koja je u stvari strategija promene slike o Srbiji i zbog čega strani investitori potpisuju sporazume u Predsedništvu, zašto predsednik zajedno sa premijerom i ministrima učestvuje u tim razgovorima. Cilj nam je da strani investitori razumeju da u Srbiji imaju apsolutnu podršku svih nivoa države, od predsednika pa do službenika, i da šalju tu poruku svojim strateškim partnerima sa kojima idu u kooperaciju, čak i svojoj konkurenциji. Slika zemlje koju želimo da pošaljemo u svet je da postoji apsolutna spremnost svih institucija da rade na dovođenju investitora, i to je ključna komponenta u menjaju one serije predrasuda koje o nama postoje od 90-ih godina. O tome sam razgovarao sa Serdom Makijoneom, sa predsednikom Boša tukode, sa direktorima drugih kompanija, od Japana do firmi iz evropskih zemalja, u proteklih nekoliko meseci. Moramo biti svesni toga da bez stranih investitora ne možemo da rešimo ključni problem tehnološkog zaostajanja srpske privrede. Mi sada moramo da dostignemo ono što je svet izgradio tokom prethodnih decenija koje smo mi izgubili u sukobima, a to je jedan funkcionalni sistem, jedan funkcionalni mehanizam u kome politika, privreda, menadžeri, radnici, stručnjaci svih profila... pa i medijevi svako imaju svoj deo posla i čini deo celine u jednoj demokratskoj, stabilnoj i prosperitetnoj državi kakvu želimo. Zato sada poseban državni značaj dajemo svakom stranom investitoru i to nikoga ne treba da cudi.

• Kako ste doveli Markionea, kada ste ga sreli?

- Ja sam pre Markiona razgovarao o dołasku Fijata sa Lukom Montezemom, koji je tada bio predsednik Fijata, to je bilo, čini mi se, 2006. godina. Serdo Markioni je tada još radio u Kanadi, on je tamo i odrastao, ačko se ne varam. Sa gospodinom Montezemom razgovor tada nije bio uspešan, ali s razlogom jer Srbija te 2006. godine još nije resila mnoge od svojih problema. Nismo smotali jedna od ključnih zemalja za proizvodnju kablova, što je veoma važno i za mnogim zemljama, čak ni Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju sa EU, ali je bilo bitno započeti te razgovore i smestiti u memoriju kompanije informaciju da postoji tu negde zemlja Srbija, sprema da obnovi automobilsku indu-

striju, da nastavi tradiciju proizvodnje i saradnje sa Fijatom.

• Sa Markionem je bilo uspešnije?

- Da, nakon toga je gospodin Markioni postao predsednik Fijata i ja sam sa njim razgovarao. Imali smo značajan paralelni rad, tadašnji ministar Dinkić tukode, dok je premijer Mirko Cvetković radio na stvaranju ekonomskih uslova i finansijskih podsticaja. Bio je to značajan timski rad i tako je Fijat došao u Srbiju. Nažalost, desila se kriza, Fijat je svoju investiciju odložio, inače bismo već sačinili na nivou 200.000 proizvedenih vozila. Markioni mi je tada rekao „VIDEOČEŠ, Borise, imaćemo mi i 300.000 izrađenih automobilova, samo malo strpljenja“ - a to je izvod vredan tri milijarde evra! U lošoj vesti o odlaganju, dobro je to što su u Fijatu odustali od modela kojeg je bio prvo planiran, i sada su se opredeliли за tip koji je na višem tehnološkom nivou, potpuno novo rešenje motora sa stanovišta zaštite životne sredine. Za mene, to je posebno važna informacija, biće proizvodnja na platformi koja je izuzetno kvalitetna i koja će moći da se unapredi u budućnosti.

• Videli ste taj model?

- Jesam, video sam ga u Torinu, prikazan mi je pre više meseci. Ali, poštujem želju Fijata o čuvanju poslovne tajne kompanije. Jedino što mogu da najavim je da će u Ženevi započeti budućnost jednog potpuno novog modela kome će u krštenici pisati - mesto rođenja: Kragujevac, Srbija.

• Neki od proizvođača koji prate Fijat već su u Srbiji, koliko novih kompanija još očekujete?

- Zajedno sa dovođenjem Fijata radijali smo na privlačenju metalskog i mašinskog sektora istovremeno, jer to čini kompleks automobilske industrije. Radijali smo na kreiranju klastera proizvođača auto-delova. Srbija je danas postala jedan važan regionalni centar za proizvodnju auto-delova i, verujem, sa punim aktiviranjem Fijata, biće još više. Pre nekoliko dana potpisali smo ugovor sa Kuper tajerom, koji dolazi u Kruševac, Kontinental dolazi u Beograd, to kada govorimo o proizvođačima guma za motorna vozila, a u Evropi smo postali jedna od ključnih zemalja za proizvodnju kablova, što je veoma važno i za mnogim zemljama, čak ni Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju sa EU, ali je bilo bitno započeti te razgovore i smestiti u memoriju kompanije informaciju da postoji tu negde zemlja Srbija, sprema da obnovi automobilsku indu-

takode i da ga ugradujemo u Fijatove automobile. U kablovskoj industriji sađa imamo Majer, Juru, Leoni, tri proizvođača, četvrti će se uskoro pojaviti. Ne posredno uz Fijat Srbija, u Zastavu u Grošnici doći će novi komponentaši, proizvođači autodelova i tu se sada kriju novi izazovi. Ovih dana ču putovati, imamo završne pregovore sa jednom visoko tehnološkom kompanijom koja radi u čeličnoj i auto-industriji. Nadam se da ćemo uspešno završiti te razgovore koji su potencijal izvoza od nekih 1,2 milijarde evra godišnje, a uz podatak da naš BDP iznosi oko 38 milijardi evra, jasno je koliko samо nekoliko takvih investicija može da popravi sliku o nama.

• Koliko je izvesno da će doći do te promene slike o Srbiji?

- Imali smo katastrofalne devedesete, ali na nama je da sliku menjamo, a ne da kukamo. I to radimo. Posle 2000. imali smo uspešne privatizacije, ali, to treba otvoreno reći, i seriju izuzetno neuspjeha. To jeste veoma bolno za nas, zato danas moramo da uložimo veći napor kako bismo nove privatizacije učinili uspješnim i našu zemlju atraktivnom. Kad imate neuspješnu privatizaciju, i kad pre toga imate rat i kad imate korupciju na onom nivou kako je ona kreirana u prošlosti, kad imate nedovoljno izgradenu infrastrukturu, putnu, saobraćajnu, zeleničku i telekomunikacionu, i kad na kraju imate razorenu administraciju, institucije, onda to nije povoljna atmosfera za investitore. Ali, kada razgovarete sa ljudima iz Južne Srbije, Fijata, iz Mišlena, iz kompanija koje dolaze, Leonija, Majera, Boša, koji se suočavaju sa pitanjem da li da investiraju u Srbiju ili neki druge zemlje, i kad njih piše zbog čega su odlučili da dođu, sada su oni da se i uverili da to nije tako.“

• Iz Vašeg dosadašnjeg iskustva, šta investitore opredeljuje da dođu ili ne u neku zemlju?

- Ja ču vam kao čovek koji se bavi investicijama, jer mislim da je to jedno od najvažnijeg nacionalnih pitanja, reći kako izgleda lista razloga zbog kojih neka kompanija dolazi ili ne dolazi u jednu zemlju. Prvi uslov je politička stabilitet, drugi su povoljni takse i mogućnosti ostvarivanja profit-a, treće je obučenost radne snage, četvrti - da li je ta zemlja deo integracionih procesa, i pete je stabilnost.

- Ja ču vam kao čovek koji se bavi investicijama, jer mislim da je to jedno od najvažnijeg nacionalnih pitanja, reći kako izgleda lista razloga zbog kojih neka kompanija dolazi ili ne dolazi u jednu zemlju. Prvi uslov je politička stabilitet, drugi su povoljni takse i mogućnosti ostvarivanja profit-a, treće je obučenost radne snage, četvrti - da li je ta zemlja deo integracionih procesa, i pete je stabilnost.

Potez gumeice

Mi smo bili jedna kompleksna celina, mi kao narod, u ovom ambijentu u kome su dugo ljudi misili da je bolje ginuti nego živeti. Kada sam 2005. postao predsednik, na ulici mi je prišao čovek od oko 60 godina: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar“, rekao je. Pitao sam kako misli da smo učinili nešto ako u tome neće imati ko da živi. To je samo primet sklop svesti iz tog vremena, a dešavalo se četiri pet godina posle demokratskih promena. Nakon 5. oktobra nije potezom gumeice mogao da bude izbrisan socijalni problem zemlje koja je slavila sukob i rat, a ne život, uspeh ili stabilnost.

Način na koji se vodi računa, sve ostalo je izvedeno iz njih. Ako zemlja nije politički stabilna, suočena sa demonstracijama, nasijem, niko neće da dođe. Kapital beži kao srna, to je možda najpreciznija definicija njegove hrabrosti. Takođe, ako u zemlji ne postoji zakonski sistem koji stvara povoljni privredni klimat, neće biti otvarjanje radnih mesta i zbog toga svaka politika koja nas vodi u izolaciju, van integraciju evropskih ili drugih, koja proizvodi nemire i haos, udaljava Srbiju od ekonomskog napretka.

• Koliko je politika u stanju da napravi dobar poslovni ambijent u uslovima kada smo svesni problema u funkcionalisanju mnogih institucija, kada mnoge od njih nisu u stanju da odgovore na zahteve ne samo investitoru koji se često žale na preadministirane procedure, nego i gradana?

Stručni strani investitor ne želi da dolazi u neku zemlju koja pravi eksperiment, nego u zemlju koja ima usaglašen pravni poređak sa EU, gde su već plasirali svoj kapital i otvarali radna mesta u protekle dve decenije. Drugo, mi ne možemo biti zemlja koja omogućava bolji život građanima ukoliko ne ispravimo greške iz prošlosti i u domenu privatizacije i u domenu tehnološkog razvoja i kreiranju strategije razvoja Srbije. U tom kontekstu, od preduzeća, da je važnost da kreiramo jedan racionalan sistem: da izvršimo racionalizaciju države i smanjimo troškove, što će biti bolan proces, ali će omogućiti da smanjimo državni deficit i taj oslobodimo novim plasiranjima u infrastrukturni razvoj. Moraćemo da se odrekнем kriterijuma da se sredstva u telekomunikaciju preusmjeri na izgradnju puteva, a da u telekomunikaciju dođu novi strani investitori. Mi smo kroz kredit već izdvojili velika sredstva za drumski deo Koridora 10, krajem 2013. početkom 2014. mi ćemo biti zemlja isprepletena auto-putevima, to će se dešiti veoma brzo i drugačije ćemo izgledati. A da smo alocirali ta sredstva, još bismo brže završili putnu infrastrukturu, jer to je bila naša osnovna ideja. Zbog toga smo limitirali prodaju na 1,4 milijarde evra, a Telekom, ko god da ga kupi, ne bi mogao da odnese iz zemlje, kao što ni eventualnim investicijama u železnicu ne bismo izgubili pruge. I sada je više nego evidentno da je taj napad na Vladu potpuno neosnovan. Ali, pošto nismo u datim tržišnim okolnostima postigli tu cenu, odustali smo od prodaje, pa iako su se kasnije javili investitori koji su nudili i veći iznos, već je bio stvoren ambijent u kome je ta transakcija postala nemoguća. Pošto prodaja Telekoma nije bila uspešna, doneli smo odluku da otkupimo oko 20-20 udela grčke kompanije OTÉ, kako bi ga bolje plasirali na Berzi, ali su se opet pojavili isti kritičari koji su tvrdili da ni taj posao nije dobar.

• Zbog čega ranije nije uveden sistem profesionalnog menadžmenta u javnim preduzećima?

Jednom sam slušao sjajnu ekonomistkinju koja kaže: „Ja samo ne mogu da razumem zbog čega se naš narod plaši privatizacije javnih preduzeća“. Ona je brilljant ekonomista, ali ne uzmim u obzir psihološke komponente koje su u ekonomiji dominantne. Dakle, zašto ranije nije uradeno? Zbog toga što Srbija ne može baš da izdrži svaku reformu, pa da pritiskom može da se „polomí“ i ispitivanje otpornosti srčanog mišića je jako korisno da saznamo kvalitet funkcionisanja organizma pacijenta i blagotvorno je za njegovu budućnost, ali ima i testiranja srca koja dovedu do infarkta. Uloga politike je da se desilo u roku od pet godina.

• Zašto kod nas ne može tako brzo?

- Mi smo krenuli 2008. u čitav proces.

• Uvek pominjemo 2000. godinu.

- Razliku od Slovačke koja je imala veliki problem kada je izbog sistema diktature izdala u novi vrednosni sistem, mi taj problem ne bismo imali i to bi se kod nas desilo u periodu od 90. do 95. godine da nije bilo ljudila rata i opsteg sloboma vrednosti. Međutim, mi smo, sve zemlje na

šeg regionala, umesto da uđemo u brze reforme i u Europsku uniju, ušli u nacionalizam, šovinizam, u sukobe, rat, sankcije. Pa smo stigli do te da smo bili narod koji se suočava sa problemom preživljavanja na dnevnoj bazi. I da danas se iz toga izvlačimo. Pogledajte politiku situaciju u Srbiji, Hrvatskoj, Sloveniji. Ona se dramatično razlikuje. Srbija danas i ona pre dve godine, nisu iste. Ja nemam sličju da je ritam promena dovoljan, ali mi ne skačemo kao Slovačka iz prošine, mi skačemo iz dubokog blata. To je ta suštinska razlika. I zato je Slovačka za pet godina završila sve, a narna je potrebno 10 godina.

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su počele 2000. ali su zaustavljene. Podsećam vas samo na početak 2005. godine: „Predsednike, ja vas poštujem, ali tražim od vas da predložite da svu poglavnu za našu nacionalnu stvar.“

• Kakav je to zaokret u tranziciji došao 2008. godine?

- Tada smo ušli u suštinske promene, one koje su

DINKIĆ/nastavak sa strane V

periodu rastrali po celom svetu i razgovarali sa raznim kompanijama. Bili smo u Kini, u evropskom sedištu Magne u Austriji, ali ozbiljan interes tada su pokazivala samo dva velikana auto-industrie – Fijat i Folksvagen. Međutim, nakon obilaska Zastavinih pogona, Folksvagen nam je otvoreno rekao da mu ne pada na pamet da obnavlja davno zastarele i propale kragujevačke hale, već da bi mu se mnogo više isplatio da sagradi potpuno novu halu na nekoj livadi. Folksvagenu sam zato predlagao da počne izgradnju u gradovima poput Niša ili Jagodine, jer sam već planirao da učinim sve da Fijat dovedem u kragujevačku Zastavu. Oni su se zainteresovali za tu mogućnost, ali su nažalost obustavili sve razgovore nakon što je izbila svetska ekonomika kriza.

• **Dakle, osto je bio samo Fijat?**

- Da, sada to mogu i javno da kažem. Mi, zapravo, tada nismo imali mnogo izbora. O ulaganju u Zastavu razmišljali su samo Fijat i Kinezzi, koji se na kraju nisu ni javili na tender. Imajući u vidu da je prvi put plan Fijata bio da grade fabriku u Rumuniji, znao sam da moramo da učinimo sve da promenimo njihovu odluku i dovedem ih u Srbiju. Zato smo Fijatu poslali jasne signale da možemo da ponudimo bolje uslove nego Rumuni. Uspeli smo da ih pokolebamo u nameri da investiraju u Rumuniji, a nekoliko meseci kasnije i da ih potpuno ubedimo da dođu u Srbiju. Na ovaj način smo Rumunima oduzeli projekat bukvalno u poslednji čas.

• **Koliko su bili teški pregovori sa menadžmentom Fijata?**

- Nikada neću zaboraviti pregovore sa Alfredom Altavilom, potpredsednikom Fijata. Volim takve pregovare – tvrde, ali iskrene. Rekao mi je da su veoma male žanse da preokrene stav borda direktora i da ih ubedi da investiraju u Zastavu, osim ukoliko u veoma kratkom roku ne damo ponudu koja bi bila konkurentnija od rumunske. Tada sam se setio iskustva Slovačke. Oni su kroz sistem podsticaja sličan našem uspeli da dovedu čak tri vodeće svetska proizvođača automobila u svoju zemlju i zahvaljujući tome napravili potpuni preokret u spoljnotrgovinskom bilansu, pa danas imaju suficit. Rezonovao sam – bolji da Fijatu damo podsticaje da napravi „svemirski brod“ automobilske industrije i da nam pomognе da privučemo gomilu komponentaša u Srbiju, nego da nastavimo da sipamo subvencije u bunar bez dna. Na kraju sam preuzeo odgovornost i ponudio im povoljnije uslove od onih koji su im nudili Rumuni. To je konačno prelomilo pregovore i dovelo Fijat u Kragujevac. Nakon završenih pregovora, obavestio sam o svemu predsednika republike i tražio njegovu podršku za potpisivanje sporazuma. Da tada to nismo uradili, Zastava bi uveratno zauvek ostala ruševina i spomenik nekih starih dobrih vremena, a Srbija nikada ne bi napravila jaku automobilsku industriju.

• **Svetска ekonomika usporila je realizaciju dogovora sa Fijatom. Da li je postojala streljena da će ta kompanija možda odustati od projekta u Srbiji?**

- Naravno da sam streljio. Sećam se dobro

M. N. S.

Uz Fijat uspeli smo da dovedemo i dva najveća evropska proizvođača auto-komponenata, Boš i Kontinental, a privukli smo i južnokorejsku Juru, koja je za samo dve godine otvorila čak četiri fabrike i 5.000 novih radnih mesta. Već ove godine je uocljivo povećana pokrivenost uvoza izvozom, a pravi efekti videće se u narednim godinama. Samo će izvoz automobila dostići vrednost od 1,5 milijardi evra godišnje, dok se od izvoza auto-komponenata očekuje prihod od najmanje milijardu evra godišnje. A to je više od jedne trećine sadašnjeg ukupnog srpskog izvoza



Nebojša Čirić, ministar ekonomije i regionalnog razvoja

Foto: Fotofoto

„Efekat Fijat“ osećaće se od 2013.

Nebojša Čirić, ministar ekonomije i regionalnog razvoja

potpisivanja ugovora krajem septembra 2008. godine, kada su predsednik Fijata Markioni i potpredsednik Altavila, svakih pet minuta gledali u svoj mobilni telefon i zabrinuto komentarišali kako drastično padaju cene akcija automobilskih kompanija na svetskim berzama. Fijat je zbog svetske krize kasnio sa uplatom svog inicijalnog osnivačkog uloga čitavih godinu dana. Tada su neki počeli da me prozivaju da sam obmanuo javnost i da od te investicije neće biti ništa. Nije mi bilo nimalo lako u to vreme, jer je to zaista bila viša srla. Međutim, kada je u decembru 2009. godine konačno stigla uplata od prvih 100 miliona evra osnivačkog uloga u zajedničkom preduzeću, postao sam potpuno siguran da će ugovor biti dobar kraj realizovan. U uspeh projekta sam se dodatno uverio kada sam u Torinu video kako dobro izgleda novi model automobila koji će se proizvoditi u Kragujevcu.

• **Bilo je dosta polemika u javnosti oko auto-parka za Fijatove dobavljače. Šta se to događa?**

- Naš cilj bio je da Fijatov model iz Kragujevca sadrži 80 odsto komponenti proizvedenih u domaćim fabrikama, uporno smo radili na pronalaženju dobavljača u auto-industriji. Posebna priča je bila borba za izgradnju auto-parka najvećih Fijatovih dobavljača. Izgubili smo mnogo vremena u pokušajima pregovora sa vlasnicima parcela na čuvenom Korman polju, koji su zacepili astronomске cene za otkup svojih poseda, misleći da im je to životna prilika da enormno zarade bez mnogo muke. Na kraju sam odlučio da odbijem njihove ucene i prepustim ih da izgleda sam na tržištu sami provere koliko su realne cene koje su tražili od države za svoju imovinu. Mislim da su napravili ogromnu gresku i da verovatno nikada neće dobiti ponudu kakvu su imali od države. A mi smo u međuvremenu napravili dogovor sa ministarstvom obrane da se auto-park izgradi na lokaciji nekadašnje kasarne Grošnica i u tomu mi je puno pomogao Dragan Šutanović. Sada se tamo radi i noču i vikendom, gradnja odmice i na kraju će sve biti potpuno spremano za početak masovne proizvodnje novog modela, koja je planirana za proljeće. Posebno me raduje što se ovih dana raspisuje konkurs za zapošljavanje novih radnika koji će dobiti posao kod Fijatovih komponentaša. Nadam se da polako svima postaje jasno da sam svih ovih godina bio i u pravu.

• **Ugovor sa Fijatom bio je predmet rasprave u javnosti. Ako je tačna tvrdnja da su zatamnjeni delovi samo čuvanje poslovne tajne i tehničkih postupaka, da li, kada ti tehnički detalji više ne budu inovacija, možemo da očekujemo da će dokument biti dostupan?**

- Oduvek sam smatrao da kompletan ugovor treba da bude jasan i ne razumeti Italijane zašto ne daju saglasnost da se sve objavi. Ovim projektom se treba hvatalj, jer je to najbolji primer kako bi trebalo da se radi i u drugim segmentima ekonomije i društva. Veoma dugi sam potpuno sam bio isturen na vremetrimi sumnji i neopravdani kritika u vezi sa Fijatom, ali sada sam ponosan što sam ispunio svoje obećanje dato građanima pre nekoliko godina.

M. N. S.

Uz Fijat uspeli smo da dovedemo i dva najveća evropska proizvođača auto-komponenata, Boš i Kontinental, a privukli smo i južnokorejsku Juru, koja je za samo dve godine otvorila čak četiri fabrike i 5.000 novih radnih mesta. Već ove godine je uocljivo povećana pokrivenost uvoza izvozom, a pravi efekti videće se u narednim godinama. Samo će izvoz automobila dostići vrednost od 1,5 milijardi evra godišnje, dok se od izvoza auto-komponenata očekuje prihod od najmanje milijardu evra godišnje. A to je više od jedne trećine sadašnjeg ukupnog srpskog izvoza

Veliki sistemi

• **Kakvi su planovi za velike sisteme, poput RTB Bor ili Petrohemije?**

- Identifikovali smo sisteme u kojima želimo da napravimo funkcionalne, organizovane kompanije gde je investicioni ciklus završen i gde su stvoreni maksimalni uslovi za profitabilnost, tako da će moći samostalan da posluje. Petrohemija je dobar primer, jer 50 do 60 odsto svoje proizvodnje izvozi, a mogla bi još pet puta toliko kada bi uspešila da proizvede. Naš cilj sada je da stvorimo uslove za veću proizvodnju.

Galenika

• **Najavljeno je da će i Telekom početkom godine doći do Berzu. Šta je planirano za ostale sisteme poput Aerodroma, Jata, Galenike.**

- Aerodrom sigurno neće biti privatizovan do kraja mandata ove Vlade, ali akcije su podejmene gradanima i njima se trguje na Berzi. Kod Galenike, rekao bih da smo u maju ove godine, u poslednjem trenutku, određivali na stanje u toj firmi, nakon čega je došlo do smanjenja troškova. Otpušteno je oko 250 ljudi, mene se struktura zaposlenih, a i pored komplikovane i teške situacije u toj firmi, sačinjen je finansijski okvir, obezbeđeno kreditiranje i nadam se da će tako stabilizovana kompanija uspeti da nađe dobrog strateškog partnera.

Aleksandar Ljubić, savetnik u Ministarstvu ekonomije i regionalnog razvoja

Motor razvoja



Automobilска industrija, koja podrazumeva i proizvodnju komponenti, i u uslovima velike ekonomike krize je motor razvoja najsnažnijih zemalja. O tome svedoči i činjenica da se u spasavanje svojih auto-industrija, uključuju sam politički vrh u tim zemljama. Tako je u rešavanje problema u tim granama uključen u Americi Barack Obama, u Francuskoj Nikola Sarkozy a u nemackoj Angela merkel. Rec je o snažnijim kompanijama koje imaju podršku vlada, pa i kod nas nema razloga da bude drugačije, tim pre što se od proizvodnje u kompaniji FAS očekuje godišnji devizni priliv koji premašuje 1,5 milijardi evra. Značajan benefit je i to što su mnogobrojni kooperanti Fijata već došli, ili su u pregovorima da dođu u Srbiju, i za sada je to dostiglo broj od oko 120 firmi, među kojima ima dosta svetskih imena. To će omogućiti da oko 80 odsto proizvodnje u Fijatovom modelu imaju domaće firme - objašnjava savetnik u Ministarstvu ekonomije Aleksandar Ljubić, koji je neposredno zadužen za koordinaciju projekta „Fijat“.



„TARKETT“ – IZVOZNICK 2011.

Najbolji izvoznik 2011. godine je kompanija „Tarket“ (Tarkett) iz Bačke Palanke. Nagradu za najbolji izvozni proizvod dobila je firma „Medika sistems & prodakts“ (Medica System & Products) iz Beograda, dok je za osvajanje novog tržišta nagradu dobila kompanija „Patent ko“ (Co) iz Siničeva. Nagradu u kategoriji malih i srednjih preduzeća dobila je firma „FSO Goša“ iz Siničeva, dok je posebno priznjan u ovoj kategoriji dobila kompanija „Eleks komerc“ (Elex Commerce) iz Beograda. Specijalnu nagradu za najbolju preduzetnicu godine dobila je Biljana Jovanović iz kompanije „Luna“, dok je posebno priznjanje u ovoj kategoriji dobila Marina Milović iz kompanije „Maja promet“.

Kompanija „Tarket“ dobila je nagradu jer će vrednost njenog ovogodišnjeg izvoza premašiti 100 miliona evra, a svoje glavne proizvode - podne obloge od vinila i višeslojne parkete, uspešna je da plasira u red u Srbiji, Belorusiji, Ukrajini, Švedske i Poljske. Nagradu za najbolji izvozni proizvod ove godine odnela je kompanija „Medika sistems & prodakts“ za medicinski skener koji koristi snop „lks“ zraka za generisanje trodimenzionalne slike zuba i glave. Proizvod je kompletno projektovan i proizveden u Srbiji. U kategoriji malih i srednjih preduzeća nagradu je dobila kompanija „Fabrika specijalne opreme Goša“, koja celokupnu proizvodnju auto-mesalica za beton izvozi na tržišta Nemačke, SAD, Brazil, Belgije i Indije, a u odnosu na prošlu godinu izvoz je duplirala.

Posebno priznjanje u ovoj kategoriji dobila je kompanija „Eleks komerc“, koja izvozi opremu za proizvodnju radioizotopa i radiofarmaceutika na tržišta Belgije, Nemačke, Švajcarske, SAD, Rusije i dr. Nagradu za osvajanje novog izvoznog tržišta u 2011. godini privreda „Patent ko“, koja je uspešno da u ogromnoj konkurenциji proizvodnja iz celog sveta plasira svoje proizvode na tržištu Perua i Tajlanda. Ta kompanija se bavi proizvodnjom aditiva za stocnu hranu, kao i transferom tehnologije u domenu proizvodnje bezbednog i kvalitetnog mesa.

SIEPA

Specijalnu nagradu za najbolju ženu preduzetnicu, koju SIEPA po prvi put dodeljuje ove godine, dobila je Biljana Jovanović iz kompanije „Luna“, koja se bavi proizvodnjom ženske konfekcije. Ta kompanija je vrlo aktivna u afirmaciji ženskog preduzetništva kod male populacije, a 98 odsto zaposlenih su žene. Posebno priznjanje u ovoj kategoriji dobila je Marina Milović iz kompanije „Maja promet“, koja je kao Ambasadora ženskog preduzetništva dala licični doprinos razvoju kako ženskog, tako i preduzetništva uopšte u Srbiji. Evropska komisija intenzivno neguje promociju ženskog preduzetništva i u tu svrhu je pokrenula projekt pod nazivom „Evropska mreža ambasadora ženskog preduzetništva“, kojem se pridružila i Srbija.

Sponzori ovogodišnje dodelje Nagrade za izvoznika godine su „Prokredit banka“, koja je firmi „FSO Goša“ učinila ček u iznosu od 15.000 evra za unapređenje izvoznih aktivnosti, „DHL International Beograd“ koja je firmi „Patent ko“ dodelila nagradu u visini od 10.000 evra u uslugama izvoza i „Oranž studio“, koja je firmi „Medika sistems & prodakts“ dodelila nagradu u visini od 10.000 evra u izradi promotivne marketinške kampanje. SIEPA je „Luni“ učinila nagradu u izvidu programa obuke zaposlenih u cilju unapređenja prodaje, efikasnosti i radnih sposobnosti.

Stimulans za nove izvozne poduhvate

SIEPA dodeljuje ovu nagradu od 2004. sa namerom da ovo državno priznanje posluži kao stimulans za nove izvozne poduhvate najboljim izvoznim preduzećima u Srbiji. Nagrada donosi i ekskluzivno pravo da nagradene kompanije u svom materijalu koriste logo „Izvoznika godine“. Pored toga, manifestacija „Izvoznik godine“ je izabrana za jedan od događaja iz Srbije u okviru Evropske nedelje malih i srednjih preduzeća (SME WEEK 2011), kampanje promocije preduzetništva pod pokroviteljstvom Evropske komisije.

MD



Andrea Simončeli, generalni direktor i predsednik Izvršnog odbora Delta Generali osiguranja

Procenili smo da tržište Srbije ima veliki potencijal

Đeneralni je jedna od prvih italijanskih kompanija koje su procenile da je Srbija zemlja sa svetlom budućnošću i velikim potencijalom da se uklopi u kompanijsku strategiju širenja na tržišta istočnoevropskih zemalja. Zato smo 2006. sklopili dogovor sa Deltom o osnivanju zajedničke kompaniju za osiguranje čiji su proizvodi namenjeni klijentima na srpskom tržištu. Kad je reč o saradnji sa Fijatom, ona je veoma dobra, s obzirom na to da smo mi deo sporazuma o osiguranju koji Fijat realizuje širom sveta sa nekoliko osiguravajućih kompanija. Ali Fijat nije jedina italijanska kompanija koju mi osiguravamo u Srbiji. Naše usluge koriste i druga mala i srednja, kako italijanska, tako i neitalijanska preduzeća koja su izabrala Srbiju kao bazu za svoje poslovanje - kaže na početku razgovora za Danas, Andrea Simončeli, generalni direktor i predsednik Izvršnog odbora Delta Generali osiguranja.

• **Podatak da ideo osiguranja u brutalno domaćem proizvodu Srbije iznosi skromnih 1,8 odsto i da samo 2,5 odsto stanovnika poseduje polisu, ne deluje ohrabrujuće. Kada će Srbija, poput recimo Hrvatske i Slovačke, moći da se pohvali udelom osiguranja u BDP od oko tri odsto i u koj meri ukupni ekonomski ambijent, koji karakteriše visoka javna potrošnja i nizak nivo privrednog rasta, utiče na rad osiguravajućih kuća?**

- Javni dug ne utiče direktno na tržište osiguranja i u odnosu na probleme sa kojima se danas suočavaju zemlje Zapadne Evrope, moglo bi se reći da Srbija prolazi izuzetno dobro. Nizak rast BDP-a jeste problem i uto-

liko pre bi trebalo raditi na podizanju nivoa svesti o značaju osiguranja kao svojevrsnom vidu štednje, čak i u ovim teškim vremenima. Zaštita imovine i zdravlja vredna je te male žrtve pojedinca.

• **Prema mišljenju većine predstavnika ove branše vetrar u jedra industriji osiguranja trebalo bi da „udahne“ država - kroz poreske olakšice. Vi, međutim, ne delite taj stav i smatrate da ova industrija ne treba da živi „od državne milostinje“. Ipak, od države očekujete da obezbedi odgovarajući zakonski okvir za poslovanje osiguravajućih kuća. Na šta konkretno mislite?**

- Bilo koji posao, uključujući i osiguranje, mora da se zasniva na sopstvenom radu, u suprotnom ga treba ugasiti. Ali, država bi trebalo da garantuje jasan pravni okvir, nadzor i slobodnu konkurenčiju. Pored toga, trebalo bi da pruži podršku osiguravajućim kućama u širenju kulture osiguranja. Više volim da prodam polisu osiguranja dobro informisanom klijentu i da platim porez, umesto da primam podsticaje za prodaju nekog proizvoda kupcu koji nema svest o tome što je kupio. Kada je životno osiguranje u pitanju, država treba da podstiče štednju kako bi se dugoročnih, u odnosu na kratkoročne depozite, povećao. Na taj način će polise životnog osiguranja i penzijski fondovi postati veoma konkurentna investiciona alternativa za srpske kupce.

• **Ima se utisak da manje osiguravajuće kuće pokušavaju na razne načine da obezbede vizu za ulazak na tržište, nudeći potencijalnim klijentima široku lepezu pogodnosti. Kako se borite sa tom, ponekad i nelojalom, konkurenjom i mislite li da**

bi uvođenje principa Solventnosti II unelo više reda?

- Solventnost II će sigurno pomoći da se jasno pokaže ko je u poslovima osiguranja u stanju da ima dovoljno kapitala kojim može da podrži ugovorene dugoročne odnose sa klijentima. To je veoma važno jer se mi bavimo dugoročnim poslom.

• **Svoj, inače respektabilan, portfelj obogatili ste novim proizvodima pri čemu ste akcenat stavili na osiguranje od nezgoda, zdravstveno i „mini kasko“ osiguranje. Na koju ciljnu grupu računate?**

- Dobri i pouzdani proizvodi su sуштина našeg poslovanja, jer želimo da svojim klijentima ponudimo najviši nivo usluge u datom trenutku. Nove polise osiguranja od nezgode, zdravstveno i „mini kasko“ osiguranje osmišljeni su tako da obuhvate što širu lepezu klijenata koji imaju potrebu za ovom vrstom pokrića ali do sada nisu mogli da ga priuštite sebi. Zahvaljujući novim proizvodima, klijentima nudimo jeftinije rešenje sa i dalje razumnim pokrićem. To je ponuda koja daje dobru vrednost za uložen novac.

• **U uslovima kada je evropska valuta na ozbilnjom ispitvu veliku pažnju privlači još jedan proizvod Delta Generalija - reč je o životnom osiguranju u dinarima. Kakve efekte očekujete od ovog poslovnog poteza?**

- Dinarski proizvod životnog osiguranja predstavlja odgovor Delta Generalija na nastojanje Narodne banke Srbije da se smanji štednja u evrima. Štednja u dinarima se, u poslednje vreme, pokazala kao dobar izbor i siguran sam da će i u budućnosti prinos u dinarima biti konkurentan. Sve strane valute su danas pod pažljivom prismotrom, uključujući i evro. Naš

Andrea Simončeli
Saradnja
sa Fijatom
veoma dobra

dinarski proizvod, promovisan u novembru, dostiže rekordnu prodaju u životnom osiguranju jer je jeftiniji od evro proizvoda i garantuje privlačni prinos na investiciju.

• **Tržište osiguranja u Srbiji zabeležilo je prošle godine rast od 5,6 odsto a u prvoj polovini 2011. skok od oko tri odsto. Da li će dužnička kriza koja potresa Evropu zaustaviti trend rasta? Kakve su Vaše procene za 2012?**

- Stopa rasta tržišta u Srbiji se smanjuje u odnosu na dobra, stara vremena i u tom smislu ne očekujem bitnije promene ni u 2012. Smatram da glavni razlog za to nije evropska dužnička kriza, mada je nesporno da u ekonomske postoji uzročno posledična veza, ali je ipak nedostatak rasta na lokalnom tržištu glavni razlog za to.

• **Emitovanjem zapisa Trezora glad za atraktivnim hartijama od vrednosti samo je utoljena. Da li bi evroobveznice koje bi pratile proces restitucije, kao i korporativne obveznice, ublažile taj problem. Da li Delta Generali investira u inostrane hartije od vrednosti?**

- Delta Generali osiguranje ne ulaže u inostrane hartije od vrednosti, tako da mi svoje obaveze usklađujemo samo sa ponudom na domaćem tržištu.

• **Kako na poslovanje Delta Generalija utiče pad cena akcija na berzi?**

- Akcije u našem portfoliju čine tri odsto od ukupne aktive, što je najniži procenat od osnivanja Delta Generali osiguranja. Ovaj rezultat smo ostvarili zahvaljujući opreznoj strategiji premeštanja sredstava koju sprovodimo od prošlog maja, što nam je omogućilo da ne pretrpimo gubitak zbog pada tržišta.

Mirjana Stevanović