



СТЕВАН НИКЧЕВИЋ – ГЕНЕРАЛНИ ДИРЕКТОР ЈУГОИМПОРТА – СДПР

ДОСЕГНУТИ СВЕТ

Основни стратешки партнери *Југоимпорта – СДПР* у земљи јесу српска одбрамбена индустрија, Министарство одбране и Генералштаб Војске Србије, те Министарство унутрашњих послова Републике Србије. Успешност њиховог пословања темељи се на квалитету робе и услуга и угледу који уживају међу иностраним партнерима.

Југоимпорт – СДПР постоји 58 година као савезна институција од посебног интереса и предузеће које је значајан профит доносило земљи. Са разлазом Србије и Црне Горе, оснивачка права над том компанијом у потпуности је преузела Република Србија, и она је сада 100 од-сто оснивач *Југоимпорта – СДПР*. О томе како сада послују, која нова тржишта намеравају да „освоје“ и какви су им планови за будућност, разговарали смо са генералним директором Стеваном Никчевићем, који већ четири године успешно води ту компанију од националног значаја.

Господине директоре, шта одликује садашње пословање Југоимпорта – СДПР и какви су прошлогодишњи резултати?

– *Југоимпорт – СДПР* је савремен, динамичан послован систем, оспособљен да брзо реагује на захтеве купаца и да се прилагоди светским кретањима и када је реч о осетљивом и специфичном тржишту наоружања и војне опреме. Део наших активности јесу и инвестициони пројекти, посебно у домену трансфера технологије, у чему је наше предузеће стекло изванредне референце у „златном периоду“ свога постојања осамдесетих година прошлог века, а по којима нас и данас памте.

Наша компанија у последње време проширује и мења своју основну мисију – од државне маркетиншко-комерцијалне организације полако прерастамо у “системску кућу” која обједињује и заокружује комплетне процесе истраживања тржишта, развоја, производње, промоције и продаје сложених средстава НВО, на основу интеграције сопствених ресурса са ре-

сурсима предузећа одбрамбене индустрије, институцијама и установама Министарства одбране (а то су, пре свих, ВТИ, ТОЦ, технички ремонтни заводи и Генералштаб) и страних технолошких партнера. Таква маркетиншка и развојна стратегија даје резултате. Последњих неколико година бележимо сталан раст продаје од око 20 одсто, и то нам даје за право да имамо оптимистичка очекивања. Надамо се да ћемо достићи ниво производње и извоза примерен реалним потенцијалима наше одбрамбене индустрије.

А када је реч о резултатима у 2006, ми смо њима веома задовољни, првенствено зато што је остварен промет који је, према показатељима, око 40 одсто већи него током 2005. године. У укупној структури нашег промета, извоз на тржиште Европе и Америке, значи на технолошки, али и финансијски најзахтевнија светска тржишта, био је око 25 одсто укупног нашег извоза. То су чињенице којима ми можемо да будемо задовољни. Ако упоредимо статистичке податке за петогодишњи период од 2002. до 2006, уговарање је порасло за 220 одсто, а реализација за 160 одсто. Уједно, промет остварен у протекле две године највећи је од 1992. године.

Наша оријентација за ову годину је да повећамо извоз и да уговоримо још више нових послова за нашу одбрамбену индустрију, али и за све нас који учествујемо са њима у том спољнотрговинском промету. *Југоимпорт – СДПР*, снага која интегрише српску одбрамбену индустрију на глобалном тржишту НВО, у остварење својих задатих циљева креће са слоганом *Досегнути свет*.

Који су циљеви вашег наступа на светском тржишту?

– Наш основни циљ јесте да се, после година изолације и санкција, односно не појављивања на многим тржиштима, вратимо на њих, посебно на она на којима смо као земља били традиционално присутни. Понегде смо успели да се вратимо, али обим послова није довољан, не онолики колико смо желели, мислим првенствено на тржиште Блиског истока, које је било и остало једно од већих купаца наше робе. Исто тако, покушали смо да се што више наметнемо на тржиштима југоисточне Азије и у том смо успели. Са неким новим технологијама појављујемо се и на тржиштима Европе и Америке, а посебно Латинске Америке.

Речју, циљ нам је да остваримо што бољу позицију за наша предузећа на светском тржишту, да обезбе-

ОСВАЈАЊЕ ТРЖИШТА

– *Југоимпорт – СДПР* остварује 97 одсто промета извозом производа домаће одбрамбене индустрије. Послујемо на тржиштима Блиског и Средњег истока, југоисточне Азије, али и са другим земљама Азије, Африке, Европе и Америке. Блиски исток је традиционално добро тржиште за продају наоружања и тамо као земља имамо добру репутацију, а наша је предност што производимо и руске и калибре НАТО, па смо веома конкурентни.

Највеће активности имамо на тржишту Кувјата, где је, поред текућих послова, у току потписивање капиталног уговора за *Југоимпорт – СДПР*, а и за нашу одбрамбену индустрију у целини. На тржишту Уједињених Арапских Емирата остварили смо значајан искорак, а оно је познато по томе што купује НВО искључиво последње технолошке генерације. Када је реч о Ираку, где су прошле године извезене знатне количине наоружања, у току су велики тендери на којима наступамо.

Посебно је значајно што је више од 20 одсто извоза *Југоимпорта – СДПР* остварено на тржишту Северне Америке и Европе. Пласман на та технолошки захтевна тржишта најбољи је показатељ да наша одбрамбена индустрија има квалитетан производ. Када је реч о пословима инжењеринга, у преговорима смо са земљама Блиског истока, а са фабриком *Гоша* уговорили смо и извоз робе и знања у Грчку. Направили смо искорак и на тржиште Јужне Америке. Реч је о изузетно великом тржишту, са великим буџетима за опремање одбрамбених снага и снага реда. Латиноамеричке земље су најинтересантније за нашу артиљеријска оруђа. Извоз у тај део света за нас има не само комерцијални значај већ значи и дисперзију ризика, која је у нашем послу врло важна.

ОПОРАВАК ОДБРАМБЕНЕ ИНДУСТРИЈЕ

– За опоравак наше одбрамбене индустрије, а тиме и њен бржи повратак, односно боље позиционирање на светском тржишту, битна су четири фактора. Најпре, поједностављење споре и компликоване процедуре добијања извозних дозвола. *Југоимпорт – СДПР* је покренуо иницијативу да се убудуће издаје јединствена дозвола која би обухватала дозволу за извоз и за транспорт. Други фактор је финансијска подршка предузећима одбрамбене индустрије, а трећи подразумева поопштравање услова за бављење спољнотрговинским прометом средстава НВО како би се онемогућила нелегална конкуренција и компромитујућа непрофесионалност у раду.

Четврти фактор подразумева укључивање *Југоимпорта – СДПР* и одбрамбене индустрије Србије у процес стратешког планирања и пројектовања потреба наше војске за новим и модернизованим капиталним борбеним системима за наредних пет и десет година. На тај начин би се објединили материјални, кадровски и други ресурси (домаћих, заинтересованих страних технолошких партнера и потенцијалних купаца из иностранства), убрзавао развој капиталних борбених система и повећао технолошки ниво домаћег војноиндустријског комплекса.

димо посао српској одбрамбеној индустрији и, наравно, да остваримо профит. Заузимање што бољег положаја наших предузећа и наше одбрамбене индустрије на светском тржишту уједно је и најбољи начин да се превазиђу проблеми који тренутно оптерећују наш војноиндустријски комплекс.

Наведите извозне фаворите и шта је тренутно најконкурентније?

– Тренутно су најтраженији извозни производи наше одбрамбене индустрије програми модернизације артиљеријских средстава, пре свега топ-хаубице 155 mm *нора Б-52*. То је потпуно домаћи развојни програм, у коме смо интегрисали низ знања и капацитета научних установа и врло смо задовољни на какав је пријем на тржиштима нашао тај производ. Ту је и развојни пројекат последње генерације ракетног система за напад на земаљске циљеве – АЛАС. А познати смо и по модернизацијама тенкова и борбених возила, пре свега по програму модернизације тенка М84АБ на нивоу М84АБ1. Потом, значајни су и модернизација средстава ПВО, укључујући и понуду такозваног умрежавања постојећих осматрачко-аквиизицијских радара ПВО руског и западног порекла, и њихова интеграција са артиљеријско-ракетним системима ПВО помоћу командно-информационих система.

Традиционално смо јаки у областима стрељачког наоружања и муниције, а и артиљеријске и ракетне муниције и компонентата у области ремонта сложених борбених система. Када је реч о оптоелектроници, завршен је развој стабилисане сензорске оптоелектронске станице за употребу на тенковима и другим возилима.

У нашој понуди је и продаја са стока наоружања и војне опреме (са изузетком неких тржишно атрактивних артикала), које нудимо као модернизована, модификована или конвертована средства. Купац, за економски прихватљива улагања, добија средство респективних одлика, које може да користи поуздано и у дужем периоду, уз обезбеђено постпродајно одржавање. Већ смо реализовали значајне пројекте тога типа.

Југоимпорт – СДПР сваке године учествује на најзначајнијим светским сајмовима НВО. Ове године сте били у Абу Дабију и Рио де Женеиру, а очекује вас сајам у Лондону. Каква су ваша искуствима са тих међународних манифестација?

– Ми стално улажемо велике маркетиншке напоре да одржимо континуитет наше одбрамбене индустрије на светском тржишту НВО. У том смислу сваке године учествујемо на најзначајнијим светским сајмовима НВО који покривају наша циљна тржишта. Те манифестације посећују купци из појединих региона и они препознају производе и могућности наше наменске индустрије. Али сајмови нису нешто што је производ само наше жеље и оријентације него и нужности. На њима заједнички наступамо, као интегратори могућности наше одбрамбене индустрије, нудећи целокупан њихов производни програм, али и памет која постоји у нашим научно-истраживачким установама, посебно у Војнотехничком институту.

Наравно да ти скупови у првом тренутку не доносе конкретне послове и резултате, али у сваком случају дају прави утисак о томе шта је ново у свету, а шта наша војна индустрија може да понуди. Једноставно, они су један од начина на који се информишу произвођачи и трговци наоружања и војне опреме, и где се, што је битно у овом бизнису, одржавају контакти.

Да ли би вам значило да те сајмове НВО чешће посећују наши политичари и на који начин они могу да вам помогну у отварању врата нових тржишта?

– Како су средства НВО политичка роба, ми често подвлачимо чињеницу да без подршке политике и Министарства одбране ни извоз наше наоружања не може бити већи. И свако ко је обавештен о пословању наше компаније може вам дати примере да су бројни конкретни извозни послови настали као резултат одласка наше делегације, коју су предводили наши људи – носиоци власти у земљи, јер то гарантује већи ниво поверења између земаља, а развој економске сарадње позитивно се одражава и на питања продаје средстава НВО. Пре бих рекао да је неопходно да политика снажније укључи представнике наше одбрамбене индустрије у делегације које одлазе у иностранство и да ту тему нагласи када говори о економској сарадњи две земље. А тек је у другом реду потреба да наши политичари више присуствују сајмовима НВО и сајамским манифестацијама.

Колико на извоз и продају средстава НВО утиче чињеница да је производ уведен у наоружање наше војске, или се таква услов не поставља?

– Како да не. Једно од честих питања које инострани купац поставља јесте управо то – да ли је производ који им се нуди уведен у наше наоружање, јер то онда указује да и наша војска верује у тај производ. На крају, технички захтеви под којим се та средства усвајају и уводе у наше наоружање толико су строги да је то, свакако, за стране купце гарант квалитета производа. Али

РЕСТРУКТУРИСАЊЕ

– У пословном систему Југоимпорта – СДПР већ неколико година траје тихо реструктурисање. Још више смо оријентисани на промет НВО и апсолутно опредељени за тај програм као главни пословни план наше куће. Одлуком Владе Србије омогућено нам је да продамо удео у неким цивилним фирмама у којима смо раније били присутни, и то ћемо урадити у наредном периоду. С намером да направимо ефикаснији пословни систем, смањили смо и број запослених. Све је то допринело да постанемо компанија на чије резултате свако у Влади може да буде поносан. Радимо са врло сензибилном и за промет деликатном робом, а не стварамо проблеме свом оснивачу.

НАЈАМБИЦИОЗНИЈИ ПОДУХВАТ

– Ракетни систем последње генерације за напад на земаљске циљеве – АЛАС, у погледу пројектованих перформанси, односно примењених техничко-технолошких решења, тренутно је наш најамбициознији развојни пројекат. АЛАС је приказан на једној од најзначајнијих изложби наоружања и војне опреме у свету – IDEX 2007, фебруара ове године у Абу Дабију, и побудио велико занимање посетилаца. А после те изложбе, на насловној страници водећег светског гласила посвећеног одбрамбеним технологијама у области вођених ракета, појавио се и текст о том систему.

НОРА ВЕЋЕГ ДОМЕТА

– За нашу компанију је посебно значајан комплексни пројекат развоја далекометног самоходног топа хаубице 155 mm *нора* Б-52. Тај систем има високи ниво аутоматизације свих функција оруђа, савремени систем за управљање ватром, а коришћењем муниције са новом генерацијом гасогенератора остварен је домет од 44 километра. Систем *нора*, по односу оперативне покретљивости, борбене аутономије, ватрене моћи има значајне предности у односу на конкурентска оруђа највећих светских произвођача. А са развојем пројектила домета од 65 km, код којег је примењена комбинација ракетног погона и гасогенератора, практично ћемо избити у сам светски врх у развоју савремене артиљерије.

не поставља се увек тако тврд и чврст услов, већ је он само додатна гаранција купцу да купује нешто што је добро и квалитетно.

Шта очекујете од предстојећег сајма НВО Партнер 2007?

– На том сајму, као и на претходном, Југоимпорт – СДПР наступа као суорганизатор са Београдским сајмом, и та манифестација се одржава под покровитељством Министарства одбране. Очекујем да ћемо, поред анимирања неких иностраних излагаче, а за сада имамо потврду да ће то бити *Талес* и *Фин-механика*, као и до сада, имати прилику да осетимо интересовање иностраних тржишта за посебне производе и производне програме. Колико знам, за овогодишњи сајам најављено је учешће већег броја страних делегација, односно представника иностраних војски, који ће доћи да виде све оно што је понуда наше одбрамбене индустрије. Истовремено, они ће на сајму имати много контаката и са представницима нашег МО и нашег војског. На таквим скуповима увек размене идеја о томе у ком правцу би војнокономска сарадња могла да се одвија.

Одржавање овогодишњег *Партнера 2007* временски се поклапа и са прославом 58 година рада нашег предузећа. Тим поводом ће 28. јуна на сајму бити организована и презентација наших пословних активности.

Ваша компанија последњих година знатна средства инвестира у развој нових врста наоружања и опреме. Каква је сарадња са Војнотехничким институтом и другим развојним институцијама и предузећима одбрамбене индустрије?

– Ми инвестирамо средства у развој појединих система и појединих врста наоружања самостално или са неким другим партнерима, јер тржиште стално захтева нову понуду и увек поставља квалитетније и ригидније захтеве. У развојним програмима стално сарађујемо са Војнотехничким институтом, предузећима одбрамбене индустрије и са нашом војском, и наше је опредељење да се, у ситуацији када фабрикама често недостају и обртно средства за свакодневну егзистенцију, за свакодневну борбу на тржишту, ми укључимо као финансијер, поготово у нове развојне програме.

Сем тога, определили смо се, у складу са политиком куће, да директно и са фабрикама учествујемо у финансирању обнове производње неких предузећа. Конкретно, са фабриком *Милан Благојевић* из Лучана склопили смо споразум и помогли им да обнове производњу сферичних барута. Занетересовани смо и да финансирамо програме других произвођача, а то говори о нашој спремности да улажемо и у производњу.

Колико је тачна прича да између ваше установе и Војнотехничког института постоји конкуренција и да ли се једни дру-



гима мешате у посао, посебно када је у питању развој?

– Не, рекао бих да то није тачно. Ми смо суштински партнери. Ми смо са Војнотехничким институтом сарађивали почевши од највећих и најзначајнијих пројеката – модернизације тенка М84, производње система нора Б-52, модернизације топа 105 mm. Једноставно, кад год постоји заједнички интерес, ми сарађујемо. Наравно да постоје неки захтеви тржишта за модернизацијом, на пример, артиљеријске муниције или за побољшањима неких перформанси муниције када чвршће или више сарађујемо са произвођачима, али у суштини нигде се не сударамо и не преклапамо на истоветним развојним задацима.

Нека предузећа наменске индустрије очекују од Југоимпорта – СДПР да откупи део производње и на тај начин амортизује њихово пословање у ситуацији кад је роба произведена, а још није продата. Колико су та очекивања реална?

– Наша компанија и наменска индустрија су партнери који су практично део истог система и једни без других не могу. Чињеница је да су фабрике изгубиле купце и на домаћем тржишту и да су у веома тешкој ситуацији. Ми се трудимо кад год можемо да им помогнемо, да изађемо у сусрет и то радимо на више начина – давањем позајмица, превременим плаћањем или давањем у њихово име банкарских гаранција, обезбеђења итд. за авансе и акредитиве који се отварају у њихову корист. Једноставно, на

сваки начин покушавамо да их подржимо у реализацији свих извозних послова. Наравно, круг наших партнера који имају потребу за таквом подршком није мали, јер нису у питању само фабрике одбрамбене индустрије већ и заводи и фабрике са којима радимо значајне извозне програме у области наоружања, а које нису искључиво војне фабрике, као што су *Лола*, *Прва петолетка*, и други. Уосталом, *Југоимпорт – СДПР* би требало да помогне многим фабрикама али то није могуће.

А откупити производњу од појединих фабрика је врло тешко и то ниједан купац не ради. Кад то *Југоимпорт – СДПР* ради чини са великим осећајем друштвене обавезе и потребе да помогне произвођачу и свом партнеру, као што је, на пример, *Застава-оружје*, али insistирати на томе и по сваку цену и са свим партнерима то би значило потпуни колапс за систем.

Какве су могућности заједничких пројеката са фирмама из иностранства?

– Захтеви тржишта и потреба да се бројни производи осавременују и модернизују терају нас да улазимо у технолошка партнерства са иностраним партнерима, чак иако не бисмо то радили. Ми смо достигли завидан ниво сарадње са бројним партнерима широм света и из западне и источне Европе, а посебно бих нагласио сарадњу коју имамо са француском компанијом *Талес*, која се повећава из године у годину. Такође је на завидном нивоу и сарадња са руским компанијама.

Имате ли пословне контакте и са земљама у региону?

– *Југоимпорт – СДПР* традиционално одлично сарађује са одбрамбеном индустријом Републике Српске. Постоји сарадња и са одбрамбеном индустријом остатака Федерације БиХ, али и са компанијама из Македоније. Разговарамо и са хрватским компанијама, а по пројектним програмима чак и са компанијама из Словеније. Дакле, сарађујемо са свима где је захтев тржишта такав да је потребно објединити укупну памет и производне капацитете. Наравно, наш приоритет је био и остао да нађемо што више послова за домаћу индустрију и за њене производе.

У ранијем периоду за рад Југоимпорта – СДПР везиване су бројне афере. Тога сада нема, између осталог и зато што је промењен Закон о промету наоружања и војне опреме. Колико вам је тај нови законски оквир, који називају и цивилном контролом, олакшао, а колико отежао рад?

– Током 2005. године, када је промењен *Закон о промету наоружања и војне опреме*, надлежност за издавање дозвола пренета је Министарству за међународне економске односе. Таква промена регулативе донела је чвршћу контролу у промету

наоружања од момента издавања дозволе до момента реализације сваког спољнотрговинског посла. Али оно на шта се ми и фабрике жалимо, а рекао бих с пуним правом, јесте да процедура издавања дозвола често траје предуго и често излази из предвиђеног законског рока. Неретко се догађа да на поднети захтев за издавање извозне дозволе не добијемо одговор у законском року од 30 дана. Било је и конкретних примера да губимо посао због спорости у администрацији. И ми се залажемо да кад од нас захтевају да будемо апсолутно кооперативни и достављамо све тражене податке како ниједним послем, ниједним ангажманом ни бисмо угрозили реноме државе и репутацију установе, да и надлежни државни органи покажу исти степен озбиљности и одговорности како би нам у прописаном року издали преко потребне дозволе. ■

Мира ШВЕДИЋ
Снимио Радован ПОПОВИЋ

КРАТКА БИОГРАФИЈА

Стеван Никчевић је рођен 1961. године у Београду. Ту је завршио основну и средњу школи и Факултет политичких наука. Дуго је радио у републичком МУП-у, а одатле је, на сопствени захтев, отишао 1999. године. Неко време радио је у приватном бизнису, а у државну службу вратио се после промене власти 2000. године. Био је поново краће време у републичком МУП-у, а од 2003. је на челу *Југоимпорта – СДПР*. Ожењен је, има двоје деце, срећан брак и каже да је задовољан и апсолутно породично испуњен.