



За Југоимпорт – СДПР 2008. била је најбоља пословна година у последњих 18 календарских лета, по свим показатељима пословања – и по нивоу уговарања послова и по нивоу реализације и наплате – рекао је генерални директор те успешне корпорације за наш магазин, у интервјуу посвећеном јубиларној шездесетој години њеног постојања

Стеван Никчевић,

Година

Година је за Југоимпорт – СДПР јубиларна, шездесета. Са каквим резултатима су ушли у њу и шта очекују у наредном периоду, разговарали смо, уочи изложбе наоружања и војне опреме *Партнер 2009*, са генералним директором Стеваном Никчевићем.

– Две хиљаде осма била је изузетно успешна не само за Југоимпорт – СДПР већ и за целу одбрамбену индустрију. За Југоимпорт – СДПР она је, конкретно, најбоља пословна година у последњих 18 календарских лета. По свим показатељима пословања – и по нивоу уговарања послова и по нивоу реализације и наплате. Такође, ту годину је обележило и потписивање другог највећег робног уговора у шездесет година дугој историји Југоимпорта – СДПР – уговора са Министарством одбране Републике Ирак. Тај уговор је мобилисао укупне ресурсе наше одбрамбене индустрије, која је након потписивања морала да организује производњу и повећа упошљавање капацитета појединих фабрика. Некима је то донело многоструко повећање производње у једној години. И ми смо у Југоимпорту изузетно задовољни. Наравно, велика је обавеза да убудуће одржимо ниво пословања који би могао да се мери са овогодишњим. Да ли ћемо у томе успети, време ће показати.

■ *Којим темпом се одвија реализација Ирачког уговора и постоје ли могућности да се та сарадња прошири?*

– За већи део робе која је предмет неколико уговора потписаних са Министарством одбране Републике Ирака, реализација се завршава веома брзо, у наредна два месеца. Остоје нам још да реализујемо пројекат *ласта-95*, односно испоруку тог лаког борбеног авиона. Практично, спровођење Ирачког уговора је при крају и могу рећи да је темпо испоруке добар. Произвођачима није било лако да повећају производњу. Посебно је тај проблем имао *Крушик*, који је морао вишеструко да повећа производњу у једној години. С друге стране, задовољни смо и ми, јер су изузетно квалитетно текле све друге радње које је било неопходно извршити до пријема робе. Редовно су долазиле инспекције купца, квалитетно је текла наплата.

Упоредо са реализацијом тог уговора, наставили смо преговоре са ирачким купцима о новим пословима. Парафирани су за нас изузетно значајни уговори и надам се да ћемо ускоро имати задовољство да објавимо да су ти уговори званично потписани и да ће ступити на снагу. На тај начин успели смо да одржимо позитивну атмосферу која је владала у току реализације помену-

ВЕЛИКОГ УГОВОРА

тог посла са конкретним купцем и да дођемо до нових програма и уговора.

■ *Да ли су Ирачани, можда, заинтересовани за ново борбено оклопно возило лазар?*

– Свакако јесу. То је био предмет интересовања још од доласка њихових првих делегација. Возило *лазар* им је и званично представљено овде, приликом једне од посета. Договорили смо се да у наредном периоду дође тим њихових стручњака из Копнене војске, који би тестирао возило, и надам се да ће то бити нови предмет наше војно-економске сарадње.

■ *За које још производе из вашег производног програма постоји занимање – и не само Ирачана?*

– Југоимпорт – СДПР је поред своје основне, спољнотрговинске делатности, последњих година знатно посвећен развоју, а у последње време и производњи сложених борбених система. Смањено интересовање за раније освојена средства, наметало је потребу да се региструјемо и као произвођач – морали смо да улажемо у развој појединих борбених система и муниције како бисмо освојили оно за шта постоји реална тражња на тржишту.

Као резултат, финализовани су поједини развојни пројекти, а првенствено они за које су занимање показали инострани купци. Конкретно, Југоимпорт – СДПР није само развио возило *лазар* већ ће бити и његов произвођач.

За већи део робе која је предмет неколико уговора потписаних са Министарством одбране Републике Ирака, реализација се завршава веома брзо, у наредна два месеца. Остаје нам још да реализујемо пројекат ласта-95, односно испоруку тог лаког борбеног авиона. Практично, спровођење ирачког уговора је при крају и могу рећи да је темпо испоруке добар.

Појавили смо се у тој улози када смо финализовали давно започети развојни пројекат самоходне хаубице *нора*. Подржавали смо и развој лазерски вођене противоклопне ракете *алас*. Постоји и низ других развојних пројеката: модернизација муниције, против-ваздухопловних система одбране, артиљеријских средстава...

Најчешће смо то радили у сарадњи са ВТИ, када су у питању била борбена средства која је требало да се развију и унапреде и која су касније уведена у наоружање наше војске. Међутим, сарадња је успостављена и са научним установама изван Министарства одбране, на пројектима где смо осетили да постоји потреба инокупца, а где није било интересовања наше војске.

■ *Шта је било са модернизованим тенком М-84?*

– Тај пројекат је замрзнут. Треба рећи да је до сада у потпуности освојен развој модернизованог тенка М-84. Дефинисан је и модернизациони кит за тенк, који има низ напредних и осавремењених система – почевши од противоклопне заштите, система за управљање ватром, до вођених ракета. Међутим, за сада он није уведен у наоружање наше војске, али се надам да ће се у будућности за тим указати потреба. Објективно, тај тенк је на нивоу најсавременијих у свету.

■ *На који начин се спремате за „Партнер“ 2009, будући да је „Југоимпорт – СДПР“ један од суорганизатора те манифестације. Шта ћете представити на њему?*

– Традиционално, ми смо са Министарством одбране и Београдским сајмом носиоци те манифестације, која реално има регионални карактер. Ове године очекујемо посете више страних делегација, које ће првенствено на позив Министарства одбране, доћи и

Влада Србије ће финансијским средствима подржати одбрамбену индустрију, будући да је више од 90 одсто њене производње усмерено ка извозу. Тим фабрикама ће се помоћи да путем субвенционираних, јефтиних кредита, ојачају капацитете, лакше преброде проблеме ликвидности и повећају извоз.

пронаћи теме од обостраног интереса и за унапређење постојеће сарадње. Како смо обавештени из Министарства одбране, одзив је изузетно добар и очекује се неколико врло високих делегација. Коинциденција је да се та манифестација готово преклапа са обележавањем јубилеја наше фирме. Због тога ћемо и ми позивати госте, па очекујемо да ће бити потенцијалних купаца заинтересованих, пре свега, за најмодернија средства.

Од експоната који ће бити представљени, истакао бих вишенаменско борбено возило *лазар*.

■ *Како се одвија сарадња са предузећима одбрамбене индустрије данас? То вас питам јер је донедавно било разних негативних интонираних написа у штампи.*

– Сарадња са фабрикама одбрамбене индустрије има своје циклусе. Свакако да постоје периоди кад је она квалитетна, али и они када може бити квалитетнија, онаква какву бисмо и фабрике и ми желели. Како је ове године било веома много посла, самим тим и много жеље и напора да се успостави производња на вишем нивоу, било је и момената који су утицали да се јави нервоза, да то тако назовем, јер је стално у ваздуху лебдело питање да ли се може реализовати нешто или не може.

Ми смо се појавили не само као неко ко је био уговорна страна, комисионар или купац робе одбрамбене индустрије, већ смо често пружали и финансијску подршку фабрикама. Онда се догодило да су у једном моменту неки покушали погрешно да протумаче и да поремете оно што је био повећан радни ритам унутар целе наменске индустрије и Југоимпорта – СДПР. То смо предупредили тако што смо, уз присуство представника Министарства одбране, одржали састанке са руководством свих фабрика и сагледали одредбе потписаних уговора, појединачно и детаљно. Оцена са тих састанака је да је ниво сарадње изузетно добар. Наставићемо да унапређујемо те односе.

Посебно бих истакао, као нови моменат, недавно одржане састанке у Влади Србије са највећим извозницима из Републике, у које свакако, спада и сектор одбрамбене индустрије. Коначни је закључак да ће у наредном периоду Влада финансијским средствима подржати одбрамбену индустрију Србије, будући да је више од 90 одсто њене производње усмерено ка извозу. У сваком случају, тим фабрикама ће

се помоћи да путем субвенционираних, јефтиних кредита, ојачају капацитете, лакше преброде проблеме ликвидности и повећају извоз. Југоимпорт – СДПР учиниће све што може и пружиће пуну подршку фабрикама да дођу до средстава која је Влада наменила за стимулацију повећања извоза.

■ Од Фонда за препород одбрамбене индустрије такође се много очекивало, али још није формиран?

– О томе је било речи раније, и то је добра идеја, али се Фонд мора формирати одлуком Владе и морају се дефинисати средства из којих би се напунило и на основу којих би почео да ради. До сада за то нису одређена средства.

■ Постоје ли данас проблеми око издавања дозвола за извоз средстава НВО, као што је раније било?

– Од усвајања најновијег Закона о спољној трговини наоружањем, војном опремом и робом двоструке намене, односно од 2005, превазиђени су неки од проблема. Наиме, процес издавања дозвола протиче доста добро и са нашег становишта одвија се у роковима. Наравно, ми смо увек тражили моделе којима би се тај процес убрзао и још више поједноставила процедура, а да при том држава – посредством институција које дају сагласност или контролишу тај извозни посао – увек задржи потребан ниво контроле.

И даље је наша основна примедба на Закон то што се издају две дозволе, а сматрамо да би требало издати једну – за промет, извоз, и за превоз средства.

Нажалост, ми ни даље не можемо да изађемо на тржишта која имају наше производе и која су наши традиционални партнери. То је објективно један од лимита и наше одбрамбене индустрије. Истовремено, то је одлука државе, нашег оснивача и она диктира правила.

■ Како светска економска криза утиче на тржиште наоружања и војне опреме?

– Криза се, сигурно, огледа и у промету наоружања и војне опреме, можда не на начин на који се огледа у неким другим врстама робе, али се осећа. Могу рећи да ми није позната готово ниједна земља у свету која због економске кризе није смањила сопствени буџет, а самим тим и средства за опремање министарстава одбране и министарстава унутрашњих послова, институција које су главни купци производа одбрамбене индустрије Србије.

У нашем случају, ефекте кризе је предупредила или локализовала чињеница да је у овој области реч о дуготрајним уговорима, чија реализација некад траје од једне до две године. Другим речима, битније ефекте кризе можемо очекивати тек у другој половини 2009.

■ Владине препоруке за ову годину јесу штедња и смањење плата у јавном сектору. Колико се ваша компанија придржава тога?

– Југоимпорт – СДПР никада није био компанија која је имала менаџерске уговоре, за разлику од неких других јавних предузећа. Ми никада нисмо имали бонусе за остварене резултате по висини

прихода, почевши од менаџмента предузећа, до свих запослених. Оно чиме се поносимо је податак да у структури укупних расхода нашег предузећа, издаци за бруто плате учествују са свега 3,8 одсто. То је чињеница која сама по себи говори колико се овде рационално прилази потрошњи и колико се брижљиво води рачуна о сваком динару. Сигуран сам да такве показатеље нема ниједно јавно предузеће, а поготово не предузеће које се бави прометом, а већ неколико година и производњом, средстава НВО на светском нивоу.

Не бих, ипак, могао а да не коментаришем чињеницу да ће ове године, одлуком Владе, 100 одсто нето добити свих јавних предузећа бити усмерено у буџет Србије. То ће створити проблеме Југоимпорту, првенствено када је реч о плановима за инвестирање у проширење капацитета и обнову производње у појединим фабрикама одбрамбене индустрије, са којима смо се договорили да об-

новимо неке производне линије како бисмо повећали палету производа за светско тржиште. Ове амбициозне пројекта намеравали смо да финансирамо из добити, па ћемо сада морати да пронађемо нове модел како да то учинимо.

■ Југоимпорт – СДПР има статус примарног извозника, али је познато да на домаћем тржишту постоји најмање 80 фирми које тргују средствима НВО. Јесу ли вам конкуренција?

– Бројност тих фирми, на жалост, није довољно допринела да се отворе нека нова тржишта за домаћу одбрамбену индустрију. Такође, занимљиво је да готово није било примера да су те фирме спремне да саме освоје неке нове производе или да заједно са произвођачима улажу у развој неких нових система и средстава.

Било је и много примера нелојалне конкуренције, када су поједине компаније покушале да користе наше одраније успостављене контакте, како би се просто умешале у послове. Тада су се јављали проблеми.

Зато је једна од наших иницијатива, који се односе на законску регулативу, да се све компаније које учествују у спољнотрговинском промету НВО лиценцирају како би се адекватно, у одређеном периоду, мерили резултати њиховог пословања. Реч је, наиме, о роби посебне намене и специфичној сарадњи која се током промета остварује. Лиценцирање би омогућило да се на прави начин успостави квалитетна контрола свих компанија које су регистроване за ту делатност.

■ Реците на крају да ли је Југоимпорт освојио неко ново тржиште?

– Ове године имали смо неколико успешних тржишних продора. Задовољни смо пословима који су склопљени у Кенији, где је потписан значајан уговор, али је било уговорања и у другим земљама афричког континента.

Такође, приметно је повећано интересовање за наше производе у Латинској Америци. Може нас учинити задовољним и чињеница да смо успели да задржимо тржишта на Блиском и Далеком истоку. У сваком случају, наше потенцијално тржиште је готово цео свет. Морамо имати такву бизнис стратегију и трудимо се да задржимо комерцијалне позиције свуда. Оријентација на само један регион не гарантује сигурну пословну будућност. ■

Мира ШВЕДИЋ
Снимио Горан СТАНКОВИЋ



Криза се, сигурно, огледа и у промету наоружања и војне опреме, можда не на начин на који се огледа у неким другим врстама робе, али се осећа. Могу рећи да ми није позната готово ниједна земља у свету која због економске кризе није смањила сопствени буџет, а самим тим и средства за опремање министарстава одбране и министарстава унутрашњих послова, институција које су главни купци наше одбрамбене индустрије.