



За разлику од дела јавности, који је уверен да у Србији постоје монополи или бар олигополи у трговини, ресорни министар Слободан Милосављевић сматра да ту има „пуно незнања, волунтаризма и злонамерности“.

Закон о заштити конкуренције нигде у свету не забрањује постојање монопола, већ само злоупотребу доминантног положаја, каже Милосављевић у интервјуу за Економист магазин. Сви релевантни подаци, истиче он, показују да Делта са свим својим компанијама, Темпо, Махи и Мини-Махи има мањи удео на тржишту од 40 одсто, што је граница изнад које постоји доминантни положај.

У ком правцу треба да буде усмерен Закон о заштити конкуренције?

„Фокус јавности не треба да буде процена тржишног учешћа, већ забрана или отежавање новим играчима да уђу на тржиште, гушење конкуренције, недозвољене аквизиције и преузимања, неоправдано повећање цена производа, изазивање несташица из шпекулантских разлога. Причу о монополима морали бисмо драматично проширити, да сутра под удар Комисије за заштиту конкуренције дођу и НИС, ЕПС, јавна комунална предузећа, они који асвалтирају путеве и сви они који имају стопроцентно учешће, али се њима нико не бави јер су у државном власништву.

НИС никада у последњих 15-20 година није објавио калкулацију шта је са 20 одсто нафте и гаса домаће производње и зашто та нафта, будући да нема трошкова транспорта, није јефтинија за неке кориснике, на пример за грејање вртића и центара за социјални рад, или пољопривреду. Тиме се нико не бави, јер и Комисију и менаџмент НИС-а креира политичка елита и док год Комисију стварно не дигнемо на пиједестал не можемо говорити о потпуно фер тржишној утакмици у Србији“, каже министар трговине и туризма у Влади Србије.

Од државног монопола само је гори приватни, а до тога ће доћи приватизацијом НИС-а и ЕПС-а. Како ћете тада реаговати и докле ће трајати ти монополи, јер по неким проценама неефикасност НИС-а кошта 200 милиона евра годишње?

То су јако скромне процене. Монополи ће трајати док год држава не покаже зубе. У Америци можда једини човек који је изнад председника државе је председник антимонополске комисије. Он је бог који земљом ходи, никада јавно не образлаже ставове, не улази у медијске полемике са новинарима и политичарима. Шта он каже, то је закон и важи за све. Србија мора такву позицију да обезбеди и свом председнику Комисије за заштиту конкуренције.

Да ли има политичке воље за то?

Апсолутно. Разговарао сам и са председником Тадићем и он ме је потпуно подржао и обећао да ће иза тог концепта стати независно да ли ће на Гаспромнефт, НИС или било кога другог морати да се примени Закон о заштити конкуренције. Апсурдно је да се председница Комисије брани и износи у медијима аргументе за своје одлуке. Нема она

разлога за то, новинари до такве особе не смеју да дођу јер је она највиши браник тржишта. Али, за то мора имати подршку државе.

Значи ли то да ускоро можемо очекивати и промену председнице Комисије?

Нисам то рекао, али ћемо сигурно променити Закон о заштити конкуренције. Нови закон би требало да буде усвојен до краја године.

Колико је ова Влада подложна утицају крупног капитала?

Свака влада у свету је подложна утицају крупног капитала. Ко год тврди другачије не говори истину. Ко финансира политичке странке? Крупни капиталисти који имају одређене интересе. Зато је најважније да влада равноправно третира све играче на тржишту, да помаже свима и да буде „бич божији“ према свима.

Да ли је за Министарство трговине прихваљиво да овдашњи велики трговински ланци уцењују произвођаче и одређују прилично скупе „улазнице“ да би се њихова роба нашла на рафовима продавница?

Сада није проблем произвести, већ продати. И свако ко се буни због високих цена за улазак у трговинске ланце, уколико има алтернативу не мора то да ради. Ако нема, куд сви Турци ту и ћорави Мујо. Тако раде сви велики трговински ланци на свету.

Па, осим смрзнуте малине, боровнице, купине, сушених печурака и шумских плодова, не можете ниједан српски производ да пронађете у продавницама страних трговинских ланаца, који нису присутни у Србији. Не зато што ценом, квалитетом, паковањима и стандардима не задовољавају, него зато што не могу да плате улазницу у те трговинске ланце.

Није то, дакле, измишљотина српских трговинских компанија. У свету се плаћа не само улазак него и место на полици. Ако постоји неколико произвођача воде неко мора да буде доле, неко на врху, неко у средини рафа, пред очима потрошача и то место кошта. Познато ми је да се многи жале да тешко могу са својом робом да уђу у Мерцатор, Родић, Веропулос и Делта Махи. Па, ући у Царрефоур или Вол-Март је сизифовски посао.

Да ли се српска трговина са више од 100.000 радњи успешно уклапа у модерне трендове или може лако постати жртва глобализације?

Грдно се вара свако ко мисли да ће у дужем периоду моћи да се одупре глобализацији. Трговина је мотор и развојна шанса Србије. У протеклих 7 година сектор трговине био је најдинамичнији, са просечном стопом раста од 15,7 одсто, што је 2,5 пута више од стопе раста БДП-а.

Трговини Србије потребна је помоћ државе да се наставе ти позитивни трендови. Тим пре што је домаће тржиште дефинитивно премало, недовољно платежно способно за

српску привреду. Србији је потребно шире тржиште, а само јака, маркетиншки оријентисана, модерна трговина може то да обезбеди.

Поједини економисти највише замерају да је производња запостављена, да се управо иде на развој финансијског сектора и сектора трговине док се производња потискује у други план. Да ли је то добро или лоше?

Производња мора да постоји због запослености и економске одрживости развоја, али услуге и трговина постају доминантни играчи на тржишту. Не тако давно, на пиједесталу светског бизниса смењивале су се енергетске компаније, аутомобилска индустрија, банке и финансијске институције, а последњих пет година лидер је трговински ланац Вол-Март, са годишњим обртом од 345 милијарди долара, док је укупан промет трговине у Србији око 20 миљарди евра.

И у Србији трговина постаје све значајнији бизнис, а од њеног успеха у великој мери зависи и успех целе националне економије. Уосталом, успон Вол-Марта почео је када је бивши амерички председник Клинтон од Кине тражио да омогући улазак Вол-Марта на то тржиште. И Влада Србије би требало да помогне домаћим трговинским компанијама да изађу ван граница Србије и у региону заузму „бусије“, у којима ће се продавати српски производи.

При томе не мислим конкретно ни на једну компанију, али ни не искључујем било коју. То је кључ стратегије развоја српске економије. Време за заузимање тог простора је јуче, данас и можда сутра. Уосталом, вероватно ће и наше тржиште у наредном периоду „безецовати“ неки велики играчи, можда Вол-Март, Царрефоур или Цора.

Али, када постоје уходани канали дистрибуције, то даје преговарачку снагу да се оном ко хоће да купи неку постојећу трговинску компанију каже да мора да задржи и њене добављаче. То је суштина економске политике коју треба да заступа не само Министарство трговине већ и Влада Србије.

Да ли сте свесни да ће, без обзира на то што сте рекли да држава неће протезирати ни једну компанију, у делу јавности превладати став да држава „опет форсира Делту“?

Свестан сам тога и не бежим да причам о Делти, иако су претходних година постојале инсинуације и напади да сам помагао Делти. При томе су у Србију, баш док сам био министар трговине, ушли страни трговински ланци, Мерцатор, Веропулос и Интерех, а и Делта је тада почела свој развој.

Учинићу све да конкуренција ојача и омогући квалитетније снабдевање, бољи избор и ниже цене. Помоћи ћемо страним трговинским ланцима да дођу на тржиште Србије.

Мисију министра испунићу ако за време мог мандата дође бар још неколико иностраних трговаца. Истовремено, оно што ради г. Мирослав Мишковић и Делта у контексту ширења српског економског утицаја у Бугарској, БиХ, Црној Гори, а надам се ускоро у Украјини и Белорусији, без дилеме је у интересу српске економије.

Многи замерају што се ПКС, док сте били њен председник, уопште оглашавала о томе да ли Делта има монополски положај на тржишту Србије?

И то сам урадио вођен истим мотивима којим се и данас водим. Ко ће други да се огласи ако не ПКС? Зар није логично да организација привредника штити сваку своју чланицу? Ко други то треба да ради? Када се неком новинару деси проблем логично је да удружења новинара стану уз њега. Једини проблем је што је министар трговине и председник ПКС био исти човек.

Људи морају да схвате да сам се понашао као професионални фудбалер, који је из Звезде прешао у Партизан. Као председник ПКС нисам се борио за личну позицију, већ сам био гласноговорник онога што су привредници замерали Влади. Нисам имао ниједну аргументовану аферу, иако су неки медији, због неких својих циљева и интереса покушали у јавности да створе другачију слику. Наравно, чим сам почео да се бавим политиком, свестан сам да не могу сви да ме воле.

Можете ли већ сад рећи нешто више о најављеном доласку два велика трговинска ланца и зашто се њихова имена још крију?

Могу само да кажем да су они већ дубоко истражили тржиште Србије. На столу челних људи тих компанија су позитивни резултати истраживања и предлози да се донесе одлука о инвестирању у Србију. Имена не могу да кажем, јер у тим компанијама одлуке још нису донете.

Да ли се бар ради о компанијама из прве светске лиге?

Нису у првих 10, али су између 10. и 30. места по укупном годишњем обрту. Оба ланца су интернационална, присутна у региону и познати су потрошачима из Србије. Уколико одлука буде позитивна, а требало би почетком јесени да се нађе на бордовима обе компаније, ланци ће донети нешто ново на наше тржиште.

На пример, у Србији нема довољно робе из Турске, једне од најбрже растућих економија у свету. На пример, Немачка је многим прва асоцијација на помен грундинг телевизора, а већ 7 година је то турска компанија.

Зашто у Србију, супротно многим очекивањима, нису дошли велики интернационални трговински ланци?

Неки су и ушли, јер је Метро међу четири највећа у свету, Интерех је као део француског Интермарша осредњи европски ланац, а Веропулос и Мерцатор су значајни регионални играчи. Глобални лидери не гледају унутрашње границе и ако су присутни у Сегедину, немају интерес да граде само 50 килметара даље, на северу Србије.

Њихова одлука зависи и од броја становника и потрошача који гравитирају некој локацији, као и од њихове просечне зараде. Неспорно је да Србији треба више интернационалних играча, а три су разлога што још нису дошли.

Први, политичка нестабилност, отклоњена је формирањем ове владе. Други је ниска куповна моћ, а трећи је што велике мултинационалке на тржишту праве „паукову мрежу“ и Вол-Март неће доћи у Београд док не покрије целу Мађарску.

Зато очекујем и Тесцо, Царрефоур, Цору, Реве, Биллу и још неке ланце, сада присутне у Аустрији, Мађарској, Румунији или Бугарској да за три до пет година, ако не буде политичке нестабилности, покрију српско тржиште. Надам се и већем присуству наших трговинских ланаца у региону, а радићемо и на бољем регионалном покривању тржишта Србије, јер у Бору, Власотинцу и Ваљевоу не постоје исте могућности избора као у Београду, Нишу и Крагујевцу.

Страним компанијама ћемо сугерисати, па и помоћи ако се одлуче да инвестирају ван Београда. Управо две компаније, које очекујемо, планирају да најпре инвестирају на северу и југу Србије.

Да ли је један од разлога због којег не долазе велики ланци и то што по неким мишљењима не могу да добију жељене локације?

Увек је интерес трговца да се што више приближи потрошачима, а интерес града и државе је да не угуши мале радње. Новом Стратегијом развоја трговине, која ће бити завршена до краја године, наложићемо свим локалним самоуправама да идентификују локације и урбанистички их опреме за градњу тржних центара и да их у одређеном периоду ставе на лицитацију.

Убеђен сам да ће локација бити довољно. При томе, проблем нису локације већ лоша инфраструктура. Пет година уназад на левој обали Дунава преко Панчевачког моста ничега није било. Када смо ту локацију нудили неким трговинским ланцима говорили су да не долази у обзир, а сада су тамо Порсцхе, Метро, Тојота и многи други. Данас можда неке локације нису актуелне, али ће постати за годину дана и зато мора да се уреди инфраструктура.

Да ли поред познатих спољних фактора расту цена доприносе и трговци са високим маржама?

Малопродајне марже у Србији нису веће него у другим европским земљама, а у велепродаји су можда два-три одсто више од европског просека.

Мислите ли да ребаланс буџета може додатно да погура инфлацију у Србију?

Постоји реална опасност од тога, јер постоје захтеви за повећање пензија, социјалних давања и финансирање неких инфраструктурних пројеката, а макроекономска стабилност је императив. Зато бих био срећан када би Србија склопила нови аранжман са ММФ-ом.

Знајући како је формирана коалиција, какви су захтеви и каква су очекивања, мониторинг јавних финансија од стране ММФ-а у наредних неколико година би нам

добро дошао. Као макроекономиста и министар трговине, који је одговоран за цене и снабдевеност тржишта мислим да би то био прави потез за српску владу, јер је и то један од фактора и елемената на основу којих инвеститори одлучују да ли ће уложити значајна средства у земљу.

Постоји ли опасност од поремећаја у снабдевању тржишта?

Апсолутно не. Свега има у довољним количинама, осим у случају неке елементарне непогоде или ванредне ситуације. Биће екстра род кукуруза, као што је био и пшенице. Један од проблема који ће се можда јавити је где све ускладиштити, како извести и продати тржишне вишкове и обезбедити девизе за неке друге послове у Србији, али то су слађи проблеми.

Да ли се кајете што сте ушли у сферу политике?

Нисам се покајао због енергије и мотива којим сам задојен од покојног Зорана Ћинђића. Имаћу јак мотив, а знам да бар још један колега из садашње владе тако размишља, све док не остваримо визију да Србија постане равноправан члан ЕУ. Желим да се то што пре заврши, да бих после тога имао времена да зарадим и наплатим оно што сам радио. Не од државе Србије већ од неког ко ће то искуство да плати.

(5. 09. 2008. Економист)