

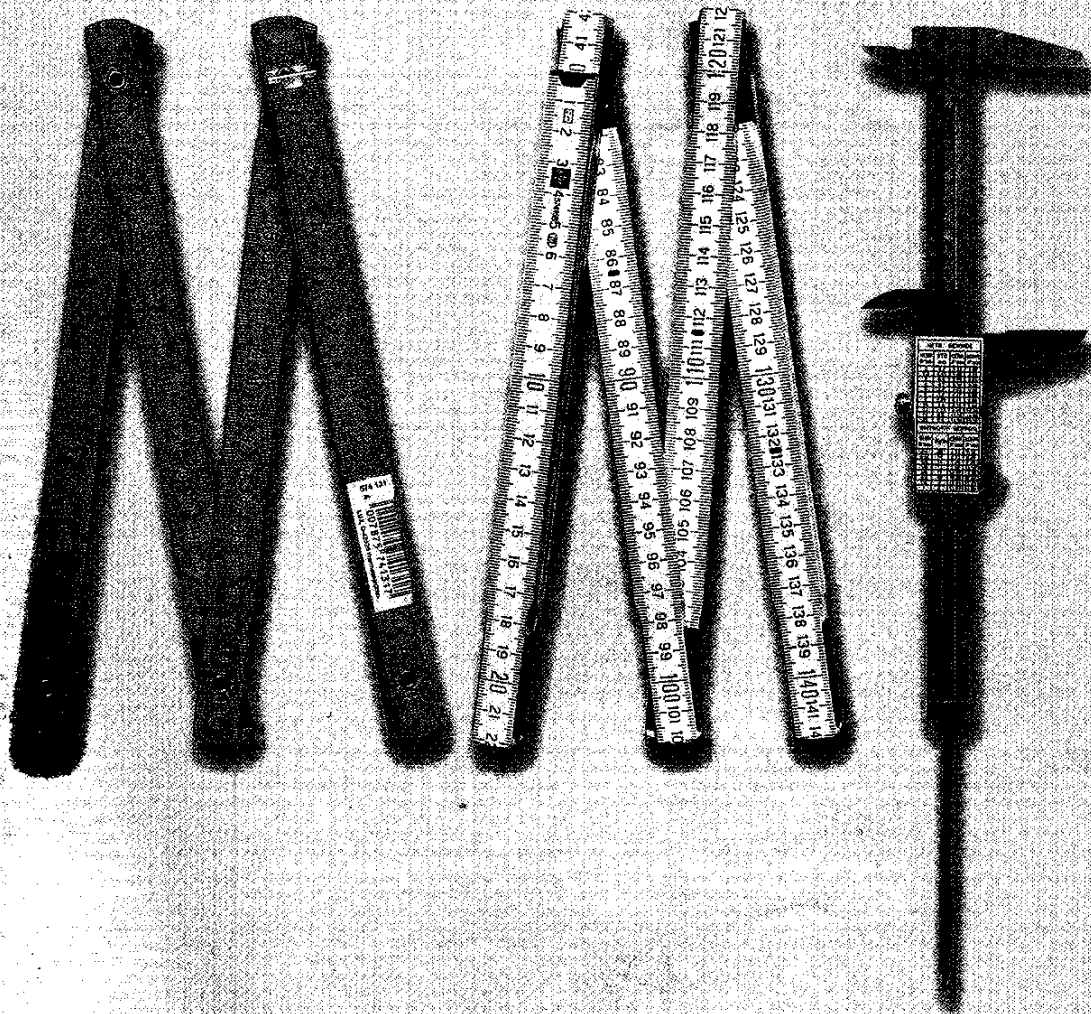


MAGAZIN, BROJ 259, 9. MAJ 2005, 120 DINARA, 2 EUR, 6 KM

# ekonomist

www.ekonomist.co.yu

## ŠTA HOĆE



ISSN 1450-8691  
9 771450 859006

# Kredi Agrikol dolazi

Pregovori sa francuskom bankom Kredi Agrikol su u završnoj fazi i trebalo bi da budu okončani do kraja maja - Finansijski potencijal Meridian banke će se posle rekapitalizacije povećati na preko 100 miliona evra

Ova godina proteći će u znaku ubrzane privatizacije srpskog bankarskog sektora. Ne samo što će država na prodaju ponuditi banke, u kojima je ona većinski vlasnik, već i privatne banke traže jake strateške partnere. Meridian banka iz Novog Sada privodi kraju pregovore sa francuskom bankarskom grupom Kredi Agrikol (Credit Agricole SA), Pariz, koja je po kapitalu druga po veličini bankarska institucija u svetu. To je bio i direktan povod za razgovor sa Tomislavom Đorđevićem, predsednikom Upravnog odbora Meridian banke.

☛ Zbog čega ste se opredelili za strateškog partnera i zašto baš za grupu Kredi Agrikol?

**Tomislav Đorđević:** Od svog osnivanja 1991, a posebno u poslednje dve godine, Meridian banka je ostvarila jako dobre finansijske rezultate i danas je tehnološki najsavremenija banka u Srbiji. U elektronskom bankarstvu smo vodeći, a imamo procentualno i najveći prirast malih i srednjih preduzeća, oko 500 mesečno. No, u opštem privrednom miljeu, koji odlikuje nedostatak finansijskih sredstava za srednje i dugoročne razvojne projekte (građani u slamaricama drže između tri i četiri milijarde evra, a stopa obavezne rezerve je 21 i 47 odsto), shvatili smo da nećemo moći dalje da se razvijamo ukoliko se budemo oslanjali isključivo na domaće finansijske izvore. To je bio ključni razlog što smo se opredelili za traženje strateškog partnera. Nekako u isto vreme, u drugoj polovini prošle godine grupa Kredi Agrikol je počela, takođe, da traži strateškog partnera u Srbiji. Od moguće 22 srpske banke koje su bili kandidati za ovo partnerstvo oni su izabrali nas, pregovori su počeli u novembru 2004. i posle par susreta i mi i oni smo shvatili da naše međusobno partnerstvo može postati „dobitna kombinacija“ za obe strane. Trenutno smo u završnoj fazi razgovora i očeku-

jem da će se oni okončati do kraja maja i da ćemo tada postati deo grupe Kredi Agrikol.

☛ Šta će se promeniti sa dolaskom francuske banke?

**T. Đorđević:** Sudeći po dosadašnjim pregovorima, u načinu rada banke se ništa neće menjati, osim što će se značajno povećati finansijski potencijal banke, tako da ćemo klijentima moći da obezbedimo i dugoročne kredite, finansiranje složenijih projekata, većih izvoznih poslova i sve ono što je do sada, zbog ograničenog finansijskog potencijala, za nas, ipak, bilo teško. Ako se pregovori uspešno okončaju, a nema razloga da tako ne bude, ove godine ključne parametre, kapital, aktivu i dobit povećaćemo za najmanje tri puta. Na primer, za ovu godinu očekujemo dobit između 10 i 15 miliona, a lani je bila četiri miliona evra. Ulaskom

u grupu Kredi Agrikol očekujemo i da dobijemo međunarodne licence i za neke nove bankarske proizvode i usluge, što će nam doneti i dodatne prihode i uvećati profit.

☛ U Srbiji postoji neka vrsta opšteg stava da bi strancima trebalo prodati ono što ne valja i zadržati sve što je dobro, a po onome što ste izneli Meridian je dobra banka?

**T. Đorđević:** Pravo pitanje je zašto bi neko kupio nešto što ne valja? Pri tome, mi ništa ne prodajemo (postojeći osnivači zadržavaju kompletno svoje sadašnje vlasništvo), već se kroz dogovorenu rekapitalizaciju višestruko uvećava finansijski potencijal banke, na osnovu čega Kredi Agrikol postaje većinski vlasnik. To je bitna razlika u odnosu na banke u većinskom državnom vlasništvu, čiji se kapital prodaje, a novac od prodaje ide u budžet, tako da te

**Tomislav Đorđević:**  
Dogovorena je i izuzetno dobra zaštita prava starih akcionara



banke po prodaji ostaju sa istim finansijskim potencijalom koji su imali i pre toga. Za razliku od njih, sopstveni finansijski potencijal Meridian banke će posle ove transakcije premašiti 100 miliona evra.

☛ A kako će izgledati vlasnička struktura posle te rekapitalizacije?

**T. Đorđević:** Kredi Agrikol će posedovati 71, a sadašnji akcionari 29 odsto akcija sa pravom glasa i kapitala Meridian banke, a dogovorena je i izuzetno dobra zaštita prava starih akcionara, koji postaju manjinski. Uz to se ni poslovna politika, način rada, naziv, sedište i menadžment banke neće u osnovi menjati, a u saradnji sa specijalizovanim kompanijama grupe Kredi Agrikol omogućeno je Meridian banci da razmotri osnivanje zajedničkih kompanija za obavljanje poslova osiguranja, lizinga i sl. u kojima će odnos vlasništva biti 51:49 odsto u korist francuskih osnivača. To pruža velike mogućnosti za dalji razvoj i brži ulazak Meridian banke u druge „granične“ poslovne delatnosti i oblasti, kojima se većina banaka u svetu već bave.

☛ U ovoj godini je primetno mnogo veće interesovanje strateških partnera za srpske banke, nego za preduzeća. U realnom sektoru je zaključena samo jedna velika transakcija, dok se istovremeno priča o mnogim akvizicijama, preuzimanjima, merđžovanjima u bankarskom sektoru. Zbog čega?

**T. Đorđević:** To je prirodno, jer je većina dobrih preduzeća već prodana i zato će privatizacija u realnom sektoru ubuduće ići nešto sporijim tempom. Tim pre što u mnogim od preostalih društvenih i državnih preduzeća nije završeno restrukturiranje, pa strani partneri oklevaju, jer zapravo i ne znaju šta kupuju. Domaće banke su tek sada izašle na tržište, a razvoj velikih evropskih banaka u matičnim zemljama je zastavljen, jer su ta tržišta prezasićena, pa se većina njih okrenula novim tržištima, na kojima je moguće širenje. Prema nekim analizama, banke koje uđu na tržište centralne i istočne Evrope imaju šansu da se razvijaju po godišnjoj stopi većoj od 10 odsto, dok će u EU taj rast biti oko četiri odsto. U Srbiji postoji izražena glad za novcem, kreditima, za investicijama u svim oblastima i sektorima društva, kako kod privrede tako i kod stanovništva, tako da je po-

## Uloga Đelića i Vlahovića

☛ Kuriozitet je da su konsultanti u pregovorima bili eks-ministri za finansije i privatizaciju, Božidar Đelić i Aleksandar Vlahović. Kakav je njihov doprinos ovom strateškom partnerstvu?

**T. Đorđević:** Đelićev doprinos je izrazit, jer je savetnik grupe Kredi Agrikol od juna 2004. i on ih je ustvari i ubedio da uđu u Srbiju. Vlahović je, pak, naš savetnik i njegov ključni doprinos je što je ova transakcija specifična i ne liči ni na jednu drugu dosad obavljenju transakciju u bankarstvu Srbije, jer se njome ne prodaje banka već se kroz preuzimanje vrši njena značajna rekapitalizacija. Posle ove rekapitalizacije Meridian banka će po svim finansijskim pokazateljima odmah ući u prvih 10 u Srbiji. Takođe, ako se zna da su prvi razgovori obavljani početkom novembra 2004. a finalizacija se očekuje do kraja maja 2005. očit je njihov doprinos da se celokupna transakcija obavi u svega sedam meseci.



**Tomislav Đorđević:**  
Gubici su skoncentrisani u državnim bankama

tražnja za novcem velika. To je prvi razlog pojačanog interesovanja stranih za preuzimanje srpskih banaka. Drugi razlog je odluka NBS da ne izdaje nove licence za bankarsko poslovanje. Treći razlog je pozitivno iskustvo postojećih stranih banaka, koje već posluju u Srbiji i uglavnom ostvaruju dobre finansijske rezultate, a četvrti najava ulaska na finansijsko tržište Srbije nove velike grupe stranih banaka: Erste, Unikredito, OTP, Pireus, NLB, GEC, Konvers i još nekih. Peti razlog je da je u Srbiji ostalo malo banaka koje se mogu preuzeti, a koje zadovoljavaju zahteve ino banaka u pogledu uticaja i učešća na finansijskom tržištu, koje poseduju infrastrukturu i ostale pretpostavke za uspešan biznis. Sve u svemu 2005. će biti godina ino banaka u znaku velikih promena na bankarskom tržištu Srbije. Na naše zadovoljstvo, grupa Kredi Agrikol sa 150 puta većim potencijalom od svih banaka Srbije, prepoznala je svoje interese u Srbiji i našu banku kao partnera za ostvarenje tih ciljeva.

☛ Hoće li Srbija biti tesna za sve veći broj jakih stranih banaka?

**T. Đorđević:** Ne verujem, jer u Srbiji trenutno posluje oko 40 banaka, a u Hrvatskoj, koja je značajno manja, ima ih 38. Uz planirani rast BDP po stopi od 5-6 odsto godišnje rašće i obim finansijskih transakcija u Srbiji, što će bankama otvoriti nove poslovne mogućnosti. Ako se obezbedi pravna sigurnost investitora i vlasnika kapitala, ako se pravna regulativa i radno zakonodavstvo (koje je trenutno gore nego što je ranije bilo) usaglasilo sa evropskim standardima i NBS smanji bankama obaveznu rezervu može se očekivati visok rast finansijskih investicija u razne sektore i privredne grane. Koначno, veći broj banaka znači veću ponudu i konkurenciju i korist od toga imaće i privreda i građani Srbije, jer će moći da računaju na jeftinije kredite, širu lepezu i bolji kvalitet usluga. Dolazak Kredi Agrikol, Inteze, Erste, Unikredito, OTP, NLB, GEC i drugih banaka „utakmicu“ će učiniti znatno interesantnijom i „tvrdom“, a oni koji za konkurenciju nisu spremni sigurno će imati manje uspeha nego do sada.

☛ Da li ste očekivali da će paralelno sa mnogim državnim bankama u tako kratkom roku na prodaju biti ponuđene i mnoge privatne banke?

# Promocija uvoza

Švajcarski Sippo pomaže uvoz u - Švajcarsku

**T. Đorđević:** Očekivao sam da će do toga doći, ali ne ove, već sledeće godine, jer neke stvari u Srbiji još nisu završene. Tu pre svega mislim na pravni sistem, koji nije zadovoljavajući, ne pruža potrebnu sigurnost za bankarsko poslovanje i još nije na nivou Hrvatske, Bugarske ili Rumunije. To će, ako se brzo nešto ne uradi, biti kočnica za brži razvoj bankarskog sektora. No, trka je počela i svi su shvatili da je bolje krenuti kao treći nego kao deseti. S druge strane, ako ne žele da ih stranci kupuju samo zbog licence, manje privatne banke trebalo bi da razmisle o ukupnjavanju, jer će teško moći da izdrže nadolazeću konkurenciju.

• Može li povećana ponuda privatnih banaka pokvariti posao državi sa prodajom banaka u kojima je ona većinski vlasnik?

**T. Đorđević:** Ne verujem, zato što stranci neće ni za jednu banku platiti više nego što procene da ona vredi. Uz to, ostalo je četiri-pet banaka sa većinskim državnim vlasništvom koje se mogu prodati, a otprilike toliko ima i kupaca. No, država bi više zaradila da je te banke ranije prodala (posebno ako se u cenu uračunaju svi otpisi koje im je država učinila i sve one nenaplaćene kamate na sredstva države koje su te iste banke beskamatno držale da bi se održala njihova likvidnost), a u slučaju eventualnog odlaganja privatizacije bi njihova cena bila manja nego sada. Upravljanje tim bankama sada nije ništa bolje nego pre demokratskih promena, pa i dalje ostvaruju značajno lošije rezultate od privatnih banaka i skoro svi gubici bankarskog sektora su skoncentrisani u tim državnim bankama. Zato njihova cena nije i ne sme biti najvažnija, već je bitno da počnu da stvaraju profit i rade po ekonomskim principima. Novac od privatizacije završiće u budžetu i najverovatnije usmeren u javnu potrošnju ili za socijalna davanja, a bilo bi bolje da se koristi za finansiranje širenja postojećeg i pokretanja novog biznisa, ili da država rekapitalizuje banke, ostane manjinski vlasnik i da te akcije proda naknadno, kao što je uradila EBRD u slučaju Exim banke. Ipak, najvažnije od svega je da se što pre završi proces privatizacije društvene i državne svojine.

*Milan Čulibrk*

**K**valitet, kvalitet i kvalitet - to su bile reči koje su provejavale na biznis forumu održanom krajem aprila u Cirihi, na kom je švajcarski program za promociju uvoza Sippo doveo dvadeset srpskih firmi u „lov na partnera“. Problem ispunjavanja standarda u pogledu kvaliteta, higijenske ispravnosti, koji s pravom plaši naše kandidate za izvoznike je najbolje prikazan prilikom posete jednoj od najvećih švajcarskih preradača voća i povrća, Bišofcelu koji ne puštaju u fabriku kamion sa krompirima ili jabukama dok im bukvalno ne uzmu meru i ne ispitaju kvalitet. Krompire čak ku-

SIPPO je program švajcarske vlade koji promovise uvoz iz zemalja u tranziciji u Švajcarsku i EU, a odnosi se na mala i srednja preduzeća. Pored pronalazjenja partnera, Davanje podrške nastupa na sajmovima, Sippo pruža podršku u dizajnu, postizanju standarda kvaliteta, kao i trening granskih i poslovnih organizacija. Na svom sajtu imaju bazu podataka firmi koje su zainteresovane za izvoz u Švajcarsku.

vaju, prže i jedu, pa tek onda dozvoljavaju istovar. Ne interesuje ih što s tim dobavljačima saraduju godinama. Kad su u pitanju koncentri voća i sokovi, Bišofcel ima svoje ljude na granici koji kontrolišu kvalitet. Ko ne zadovolji standarde - može da okrene kamion i vrati se kući, bez obzira koje papire o kvalitetu ima. S druge strane, manji uvoznici (još ako su naše gore list) su lakši za dogovor. Petar Matković iz Ciriha koji ima kompaniju Gamapeks već 15 godina uvozi vina iz Srbije. „Najtraženiji je Vranac Pro cordem, koji je i najskuplji. Naša vina ne piju samo naši ljudi, nego i Švajcarci“, kaže Matković, navodeći da je cena crnogorskog vranca u maloprodaji od 11 do 13 franaka. Prepreku u saradnji predstavljaju i vize, a ambasador SCG u Švajcarskoj Dragan Maršićanin je najavio mogućnost

ukidanja viza za poslovne ljude i diplomate do kraja godine. Švajcarci su o tome bili uzdržani, a nevericu su izazivali i ksenofobični plakati „Ne EU i Šengenu“ - kojima je oblepljen dobar deo Ciriha.

Na Biznis forumu su potpisani i sporazumi o saradnji između Sippo i Privredne komore Srbije, Privredne komore Beograda i agencije za promociju izvoza SIEPA. Cilj ovog skupa je smanjenje debalansa u razmeni. Srbija je prošle godine uvezla švajcarsku robu za 215 miliona švajcarskih franaka, a izvezla manje od desetine te sume (oko 20 miliona). Na obe strane dominira poljoprivredno-prehrambena roba. „Nama nije cilj da smanjimo švajcarski izvoz nego da ojačamo srpski izvoz kod nas“, objašnjava direktor Sippo, Markus Stern. U srpskoj delegaciji su bile uglavnom kompanije iz poljoprivrede i prehrambene industrije koje pokušavaju da prodaju voće, povrće, sokove, džemove i sl. Sa švajcarske strane došli su predstavnici tridesetak kompanija, uglavnom one koje već posluju sa Srbijom. Švajcarci tvrde da je naša šansa u sirovinama i poluproizvodima, a Srbi bi voleli da isporuče gotove proizvode. Problem je što sok „100 odsto narandža“ košta 1,20 franaka, a ledeni čaj 0,80 franaka. „Mi smo skupi“ objašnjava Dragan Konstantinović, iz beogradske kancelarije Sippo-a, dodajući da moramo mnogo da radimo na kvalitetu i finalizaciji proizvoda. Privrednici iz Švajcarske tvrde da njihovom zasićenom tržištu gotovo i nije moguće prodati kečap, sok ili marmeladu, budući da je za to potreban ogroman novac za reklamu. S druge strane, kilogram organske šargarepe (netretirane hemijskim preparatima) košta bližu četiri franka. Švajcarske kompanije su pokazale veliko interesovanje za organske džemove „Radoslovi“ iz Niša i organske džemove i rakiju preduzeća Panikop sa Kopaonika nagovestivši da takvi proizvodi jedini imaju šansu da nađu kupce bez milionskih ulaganja u marketing.

*M. Obradović*