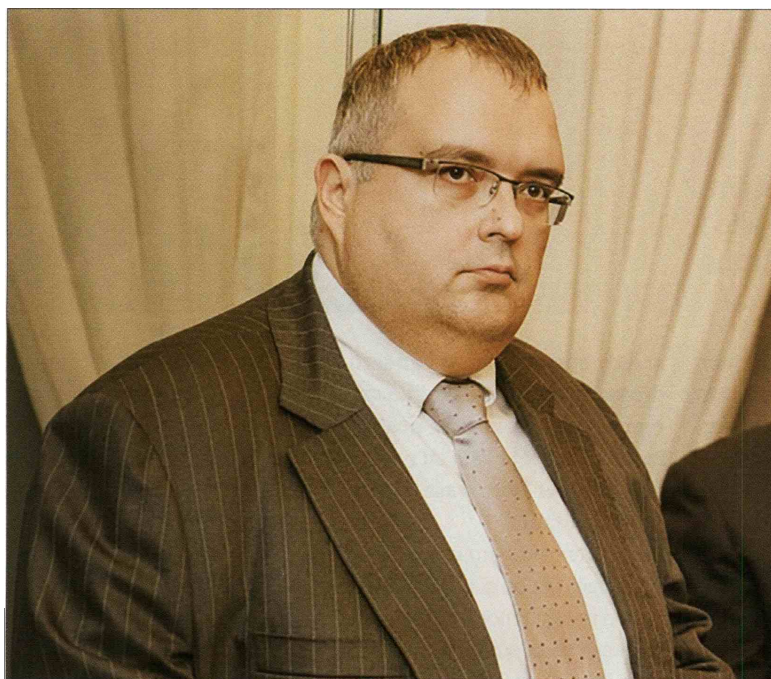




INTERVJU

Francuski interes za Balkan počinje u Srbiji



Srbija je glavni partner Francuske na Zapadnom Balkanu i kao takva privukla je polovinu ukupnih francuskih investicija u regionu. Poznajući tržište dveju zemalja i potencijal saradnje koje bi one mogle ostvariti, smatramo da bi se ta razmena mogla odvijati mnogo intenzivnije. Želimo da vidimo mnogo više francuskih firmi u Srbiji

DRAGOLJUB DAMLJANOVIĆ

Predsednik, **Francusko-srpska** privredna komora

OD POČETKA ove godine **Francusko-srpska privredna komora** intenzivno saraduje sa francuskom državnom agencijom za promociju izvoza Business France, sa ciljem da zajednički rade na dolasku francuskih kompanija u Srbiju. To je samo jedna od brojnih aktivnosti Komore o kojoj smo razgovarali sa Dragoljubom Damljanovićem, predsednikom, **Francusko - srpske** privredne komore.

■ Šta će biti vaši prioriteti u radu **Francusko-srpske privredne komore** u narednom periodu?

- Upravni odbor naše Komore je pažljivo analizirao dosadašnje rezultate rada Komore i, oslanjajući se na njih, definisao naše ciljeve za naredni period. Naš prioritet će u narednom periodu biti veće otvaranje ka francuskom tržištu, što znači i veće prisustvo Komore na, za nas, važnim poslovnim događajima u Francuskoj. Na ovaj način zapravo želimo da idemo u susret francuskim preduzećima i da im predstavimo potencijale lokalnog tržišta.

Pred nama je nekoliko važnih susreta koja treba da unaprede našu privrednu saradnju - prvi je Konferencija posvećena zemljama Zapadnog Balkana, koja je već održana u Parizu 4. jula, u okviru koje će se održati poslovni susreti firmi u organizaciji Business France i **Francusko-srpske privredne komore**. Na ovom poslovnom forumu učestvovali su ministri privrede regiona sa predstavnicima Evropske unije i evropskih finansijskih institucija, a razgovarali o reformama i poslovnoj klimi, projektnom finansiranju, saobraćaju i infrastrukturi, energiji i životnoj sredini i digitalnom dobu. Na Forumu su učestvovala i preduzeća, a naša komora je zadužena da im pruži precizne informacije o našem tržištu i operativnu podršku.

Drugi važan događaj, takođe u organizaciji Business France i Komore, jeste Dan Srbije u Parizu koji će se održati 15. septembra, a čiji je cilj razvoj bilateralnih ekonomskih odnosa.

Sa druge strane, intenziviraćemo saradnju sa svim srpskim preduzećima koja

imaju potencijal za izvoz ka Francuskoj ili su zainteresovana da ostvare saradnju sa francuskim kompanijama, tako što ćemo im nuditi umrežavanje sa članovima Komore, a kroz različite aktivnosti i podržati njihov eventualni izlazak na francusko tržište.

■ Koliko vas povećana privredna razmena zabeležena u 2015. čini optimistom kada je u pitanju dalja ekonomska saradnja?

- Naravno, svedoci smo da se po pitanju francusko-srpske ekonomske razmene, stvari kreću uzlaznom putanjom. U 2015. godini ta razmena je povećana za 20% u odnosu na godinu pre, a u poređenju sa 2009. godinom odnosi su dva puta intenzivniji. Francuska je danas 9. na listi dobavljača, a 10. na listi srpskih klijenata. Međutim, poznajući tržište dveju zemalja i potencijal saradnje koje bi one mogle ostvariti, i dalje mislimo da bi se ta razmena mogla odvijati mnogo intenzivnije. Želimo da vidimo mnogo više francuskih firmi u Srbiji.

SARADNJA

Poznavajući tržište dveju zemalja i potencijal saradnje koje bi one mogle ostvariti, i dalje mislimo da bi se ta razmena mogla odvijati mnogo intenzivnije

■ Da li se francuske kompanije potencijalno investitori prvenstveno fokusiraju na pojedinačne zemlje ili na Zapadni Balkan kao celinu?

- Naše iskustvo govori da se, kada je u pitanju regija Balkana, Francuzi interesuju za Srbiju kao polaznu tačku. Zaista, Srbija ponovo zauzima neku vrstu leaderske pozicije na ovom tržištu, što zbog svog geografskog položaja u odnosu na ostale zemlje Balkana, što zbog realnog potencijala ovog tržišta, a ne treba zanemariti ni mere srpske Vlade za privlačenje stranih investicija, povoljne fiskalne uslove, relativno niske troškove poslovanja, izuzetno kompetentnu radnu snagu itd. Sve ovo potvrđuje i statistika: na Zapadnom Balkanu Srbija je glavni partner Francuske, ispred Hrvatske koja je članica Evropske unije, i kao takva apsorbuje polovinu francuskih investicija ka zemljama u regionu. To je podatak koji dosta govori o potencijalu srpske ekonomije i nešto što bismo morali da iskoristimo za njen razvoj.

■ Da li Srbija sebe dovoljno promovira kao zemlju sa kvalitetnom i obu-

POTENCIJAL TRŽIŠTA

Srbija ponovo zauzima neku vrstu leaderske pozicije na ovom tržištu, što zbog svog geografskog položaja u odnosu na ostale zemlje Balkana, što zbog realnog potencijala ovog tržišta

francuski pristup menadžmentu?

- Posle dvanaest godina iskustva u „Schneider-Electric“-u, velikoj multinacionalnoj kompaniji, mogu da kažem da je ono što izdvaja francuski pristup poslu - prava mera između jasnih kompanijskih principa organizovanja poslovanja na nekoj teritoriji i davanja dovoljnog stepena slobode lokalnim organizacijama.

■ Zašto su francuske kompanije vrlo oprezne pri ulasku na srpsko tržište?

- To je prosto u prirodi francuskog biznisa, nisu spremni previše da rizikuju. Ovdje posebno mislim na mala i srednja preduzeća, jer su u tom smislu opreznija nego recimo nemačka ili italijanska mala i srednja preduzeća koja su bila preduzimljivija u dolasku na srpsko

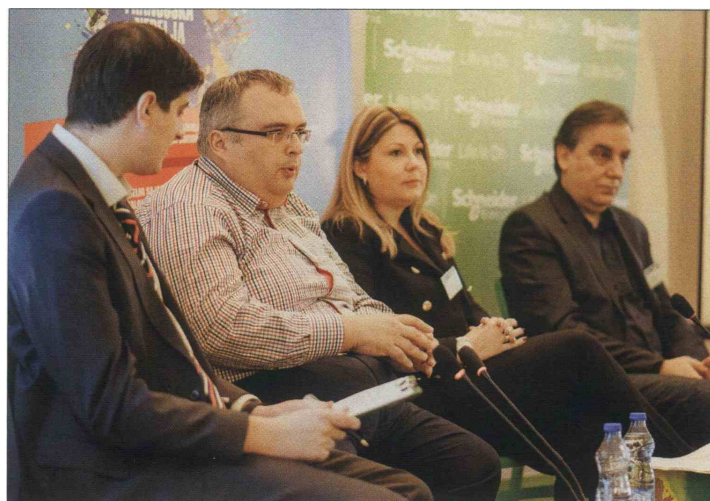
STRATEŠKO PARTNERSTVO

Francuska i Srbija imaju potpisan ugovor o strateškom partnerstvu koji je jasno precizirao oblasti za koje su Francuzi zainteresovani i gde bi njihova ekspertiza bila izuzetno značajna i korisna Srbiji

saradnji upravo sa ciljem da zajednički radimo na dolasku francuskih kompanija u Srbiju, u više navrata je slala saradnike za različite sektore u zemlje regiona kako bi istražila potencijale tržišta i programirala aktivnosti za narednu godinu.

■ Gde vidite najveći prostor za nove investicije francuskih kompanija?

- Francuska i Srbija imaju potpisan ugovor o strateškom partnerstvu koji



Na nama je da iskoristimo to što već prisutni francuski investitori imaju pozitivnu sliku o poslovanju u Srbiji jer njihova preporuka izuzetno znači onim francuskim preduzećima koja razmišljaju o ulasku na ovo tržište

čenom radnom snagom, ili francuski investitori koji tek razmišljaju o Srbiji dolaze sa nekakvim drugačijim očekivanjima?

- Mislim da svakako treba uložiti dodatne napore u promociju Srbije kao poželjne destinacije za investicije i znati naglasiti koje su to jake strane našeg poslovnog ambijenta. Istovremeno treba da iskoristimo i to što već prisutni francuski investitori imaju pozitivnu sliku o poslovanju u Srbiji jer njihova preporuka izuzetno znači onim francuskim preduzećima koja razmišljaju o ulasku na ovo tržište.

■ Već 12 godina ste na rukovodećim pozicijama u „Schneider Electric“. Da li postoji nešto što je karakterističan

tržište. U tim ocenama ipak treba biti pažljiv i uzeti u obzir više faktora. Prvi je strukturalni faktor, naime, Francuska je izuzetno veliko tržište, reč je o jednoj od najvećih evropskih ekonomija sa značajnim brojem velikih grupacija, a koja sa druge strane nema toliko veliki broj malih i srednjih preduzeća sa velikim kapacitetom za izvoz. Takođe, preduzeća se pre svega interesuju za bliska tržišta: Nemačku, Belgiju i Veliku Britaniju. Francuska vlada, koja je uvela niz ekonomskih mera za podsticanje izvoza, posebno se usredsredila na izvoz malih i srednjih preduzeća, što je, opet, naša šansa. S time u vezi, od početka godine, francuska državna agencija za promociju izvoza Business France, sa kojom smo potpisali memorandum o

je jasno precizirao oblasti za koje su Francuzi zainteresovani i gde bi njihova ekspertiza bila izuzetno značajna i korisna Srbiji - tu pre svega mislim na oblast infrastrukture, u javno-privatnim partnerstvima, razvoju industrije, IT tehnologijama, poljoprivredi (podsetimo da je Francuska drugi po veličini investitor u Vojvodini).

■ Koliko ste zadovoljni saradnjom sa srpskim institucijama i njihovom otvorenosti za inicijative privrednih udruženja?

- Naša saradnja sa srpskim institucijama je izvanredna od samog osnivanja Komore, zaista smo zadovoljni odnosima sa predstavnicima vlasti i svih državnih institucija sa kojima saradujemo na svakodnevnom nivou. Kroz aktivnosti i inicijative koje pokrećemo oni svojim angažovanjem pokazuju otvorenost za saradnju sa francuskim privrednicima, a istovremeno i spremnost da podrže svoja srpska preduzeća na putu ka francuskom tržištu. ■