

Indeks razvojnih potencijala razmenjivih sektora

u Srbiji

*Nemanja Šormaz, CEVES
Danijela Bobić, CEVES*

***Indeks razvojnih potencijala razmenjivih sektora u Srbiji
- IRP 2014 -***

Autori:

*Nemanja Šormaz
Centar za visoke ekonomske studije
Direktor*

*Danijela Bobić
Centar za visoke ekonomske studije
Programski direktor*

PKS

Privredna komora Srbije je nezavisna, savremena i odgovorna nebudžetska institucija, nacionalna asocijacija srpskih privrednika koja svoju tradiciju, iskustvo, znanje i stručnost stavlja u službu najboljeg interesa svojih članica. Kreiranje prepoznatljivosti Srbije kao zemlje tržišne ekonomije, investicionih mogućnosti, otvorenih granica, spremne da se na konkurentan način uključi u evropske tokove, jeste suštinsko opredeljenje PKS.

Vek i po tradicije komorskog sistema Srbije i razgranata komorska mreža, predstavništva u inostranstvu, jesu garant efikasne podrške privredi. Privredna komora Srbije je odgovoran partner i podrška u poslovanju kroz: zastupanje interesa članova pred državnim organima i institucijama, obavljanje javnih ovlašćenja, unapređenje ekonomske saradnje sa inostranstvom, promociju privrede u zemlji i inostranstvu, poslovno informisanje članova, savetodavne usluge, obrazovanje, negovanje dobrih poslovnih običaja i poslovnog morala i rad sudova i arbitraža pri PKS.

Pored brojnih javnih ovlašćenja (spoljnotrgovinsko poslovanje, sporazumno finansijsko restrukturiranje, špediterski poslovi, sertifikovanje usluga, potvrde o bonitetu) PKS izdaje i kvalifikovane elektronske sertifikate koji privrednicima obezbeđuju sigurno elektronsko poslovanje uz manje troškova, jednostavne procedure i veću efikasnost. PKS je partner države u oblasti unapređenja kvaliteta radne snage i uvođenja sistema dualnog obrazovanja, a obzirom na to da je poslovna edukacija suštinski uslov povećanja intelektualnog kapitala i profitabilnosti poslovanja svakog privrednog subjekta. Reprezentativnost PKS i sektorskih udruženja na međunarodnom nivou potvrđena je i članstvom u mnogim međunarodnim organizacijama (ICC, Eurochambres, ASCAME, ABC, BC BSEC, Forum AIC, WFA, GIRP, CoESS, EURATEX, IRU, World ATA Carnet Council, FIATA).

CEVES

Centar za visoke ekonomske studije (CEVES) je nezavisan institut posvećen unapređenju ekonomskog oporavka Srbije, demokratskoj konsolidaciji i približavanju Evropskoj uniji kroz zagovaranje politika zasnovanih na činjenicama, pokretanju zainteresovanih strana i javnosti radi njihovog uključivanja u izgradnju institucija, projekte građanskih ili društvenih inicijativa. CEVES je osnovala 2004. godine grupa vodećih srpskih ekonomista. Od tada, postavio je nove standarde u makroekonomskoj i analizi politika sa publikacijom "Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji", i zajedno sa Ekonomskim fakultetom Univerziteta u Beogradu osnovao Fondaciju za razvoj ekonomske nauke, koji je prerastao u jednu od vodećih nezavisnih institucija u Srbiji za oblasti makroekonomije, društvene inkluzije i istraživanja o zaposlenosti.

CEVES je usmeren ka istraživanju oblasti bitnih za inkluzivni i održivi razvoj, popunjavanjem praznina u znanju, poput industrijskih organizacija, ključnih privrednih sektora (npr. poljoprivreda, energija, ekonomija znanja) i korporativnog upravljanja. CEVES razvijeno znanje koristi u svrhu promocije promena na liniji sa evropskim standardima i vrednostima, putem zagovaranja, izgradnje kapaciteta i mobilizacije zainteresovanih strana. Mobilizacija zainteresovanih strana i šire javnosti predstavlja važan cilj i oruđe CEVES-a. Decentralizovane tržišne snage treba uskladiti sa kolektivnim delovanjem, bilo od nacionalnih vlada ili samo-organizovanjem stručnih, poslovnih i organizacija civilnog društva. U onoj meri u kojoj se Vlada Srbije može pokrenuti na akciju, CEVES je posvećen zagovaranju i partnerstvu oko usvajanja takvih politika, a tamo gde to nije slučaj, izgradnji potrebnih jedinica za delovanje izvan institucionalnog okvira. Međutim, mobilizacija je moguća samo u slučaju kada se društvo okuplja oko pozitivnih ciljeva, u kontekstu zajedničke vizije. Radi toga, CEVES svoje resurse usmerava ka pronalaženju mogućnosti za ekonomski rast i povećanje zaposlenosti, i opredeljivanju nacionalnih i sektorskih strategija razvoja.

Sadržaj

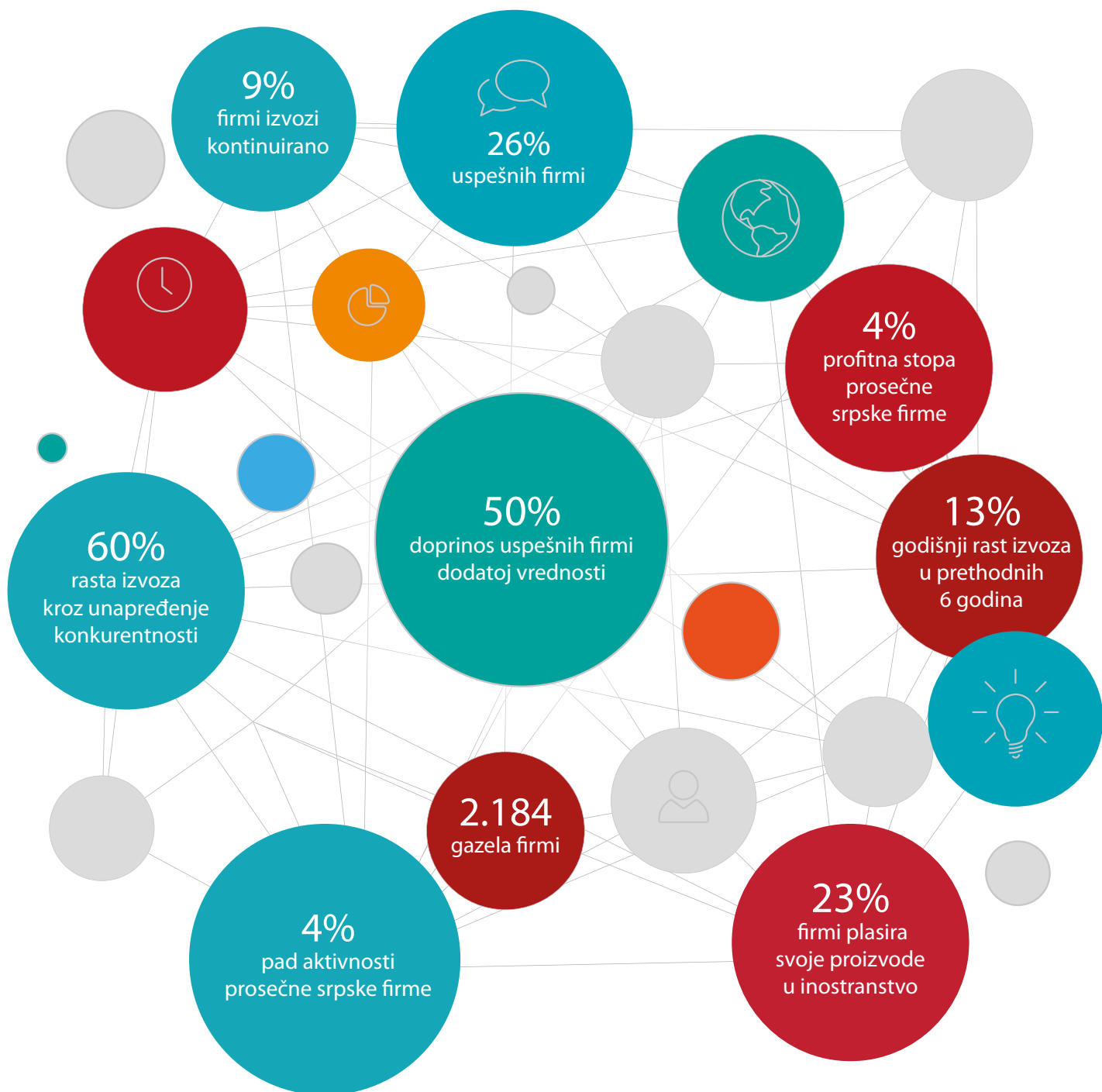
Predgovor.....	7
Gde smo?.....	8
Uvod.....	9
Sažetak.....	10
1. Razvojni potencijali.....	12
1.1 Šta predstavljaju razvojni potencijali sektora?.....	16
1.2 Zašto je važno posmatrati razvojne potencijale sektora?.....	17
1.3 Kome je namenjen indeks i kako se može koristiti?.....	18
1.4 Kako merimo razvojne potencijale sektora?.....	20
Komponenta 1: ostvarena konkurentnost.....	22
Komponenta 2: ekonomski razvoj.....	26
Komponenta 3: socio-ekonomski prioritetil.....	28
2. Rezultati indeksa razvojnih potencijala u Srbiji.....	33
2.1 Kretanja u srpskoj privredi.....	35
2.2 Konačna rang lista sektora prema razvojnim potencijalima.....	37
2.3 Aktivni i pasivni razvojni potencijali.....	41
Sektori sa aktivnim razvojnim potencijalom.....	42
Sektori sa pasivnim razvojnim potencijalom.....	44
2.4 Razvojni potencijal grana.....	46
Drvena industrija.....	47
Metalska industrija.....	49
Hemijska industrija.....	53
Tekstilna indusrtija.....	57
Transportna sredstva.....	60
Energetika.....	63
2.5 Od razvojnih potencijala i koncentracije do sektorskih politika.....	64
2.6 Rangiranje sektora prema performansama po pojedinačnim stubovima indeksa.....	65
Generalna performansa sektora.....	65
Izvozna performansa.....	67
Održiva performansa.....	70
3. Sektorski profili.....	73
Sadržaj sektorskih profila.....	75
Kako čitati sektorske profile.....	78
Appendix br. 1: Struktura indeksa razvojnih potencijala sektora u Srbiji.....	309
Appendix br. 2: Obuhvat indeksa razvojnih potencijala sektora u Srbiji.....	313

Predgovor

Privredi Srbije potrebna je nova razvojna paradigma. Posmatrajući period od početka ekonomsko-političkih promena krajem 2000. godine pa do danas, privredni razvoj Srbije se može podeliti na dva potperioda – period pre ekonomske krize koja je Srbiju pogodila krajem 2009. godine i period nakon udara krize. Rast pre krize je bio dinamičan, i iznosio je 5.5% godišnje. Oslanjao se na ekspanziju uslužnog sektora, čija je ponuda bila određena stranim direktnim investicijama, a tražnja za uslugama je bila finansirana inostranim zaduživanjem. Iako je tadašnji privredni rast utrostručio BDP po glavi stanovnika i podigao životni standard, dolazak ekonomske krize je pokazao da rast nije bio održiv, inkluzivan i pametan. Kriza je zaustavila dotok kapitala, ostavljajući srpsku privredu nedovoljno konkurentnu, sa zastarelom tehnologijom, okrenutu nacionalnom tržištu i zavisnu od domaće potrošnje, koja je erodirala. Takođe, kroz privredni rast nisu stvorena radna mesta („jobless growth“) – broj formalno zaposlenih u privredi se smanjio za preko 300.000. Ekonomska kriza donela je značajnu promenu i suočavanje sa novom realnošću – firme su bile prinuđene da se od anemičnog domaćeg, okrenu ka zahtevnim stranim tržištima. Dugačka industrijska tradicija, strane investicije, dobra geografska pozicija, „know-how“ pravljenja proizvoda, ali i niska početna osnova, omogućili su dinamičan početni rast srpskog izvoza, koji je u periodu od 2009. do 2014. godine porastao sa 26% na 44% BDP-a. Značajan je i podatak da je najveći deo rasta ostvaren zahvaljujući rastu konkurentnosti, odnosno „preotimanju“ tržišnog učešća od inostranih rivala. Ipak, niska ulaganja, oslikana i kroz jedan od najnižih nivoa produktivnosti u EU, uticala su na to da srpska preduzeća teško izlaze (svega 23,2% preduzeća u razmenjivim sektorima izvozi), a još teže opstaju na stranim tržištima (svako četvrto preduzeće, prilikom izlaska na inostrano tržište, preživi više od 3 godine). Sa druge strane, mnogi strani investitori koji su bili lokomotiva rasta, dostigli su pun kapacitet proizvodnje. S obzirom da osnova više nije tako „niska“, rast srpskog izvoza je usporen, a bez novih ulaganja i jačanja privatnog sektora, biće i zaustavljen. Kako bi privreda Srbije napravila dodatan iskorak, i dostigla učešće izvoza u BDP-u koje imaju uporedive evropske zemlje (preko 70%), neophodno je od „ad-hoc“ rešenja okrenuti se kreiranju sistematičnih sektorskih „custom-made“ politika, koje zajedno čine jednu celinu, sa ciljem podizanja konkurentnosti i osvajanja stranih tržišta.

Neophodno je stvoriti kvalitetnu informacionu i analitičku osnovu, koja će omogućiti efektivan proces planiranja, odlučivanja, implementacije i monitoringa. Donosioci odluka i donatori, koji su posvećeni podsticanju privrednog razvoja, zaposlenosti i konkurentnosti, prinuđeni su da svoje politike dizajniraju bez svih onih benefita koje bi kvalitetni podaci i dubinske analize mogli da im donesu. Stoga, čak iako su efikasni – rade stvari na pravi način, nisu efektivni – ne rade prave stvari, pa samim tim ni resursi koje investiraju nisu iskorišćeni produktivno. U današnjem svetu, kada se promene dešavaju munjevito, a često utiču i na aktivnosti na potpuno drugom kraju sveta, informacija je glavni resurs. I to ne bilo kakva informacija, već tačna, sadržajna i pravovremena. Stoga, anegdotski pristup identifikovanju problema, zasnovan na konvencionalnoj mudrosti o prednostima i šansama srpske privrede, kao i „one size fits all“ politike usmerene ka njihovom rešavanju, nisu adekvatne. Ne pomaže ni to što je čak i ono malo istraživanja koje se sprovodi, uglavnom usmereno ka najvećim i najvidljivijim subjektima u privredi. Da bi zaista došlo do napretka, neophodno je da donosioci odluka upoznaju strukturu privrede, iz različitih uglova – veličinskog, regionalnog, vlasničkog, sektorskog, a zatim i da razumeju koji su to faktori koje treba podstaći kako bi ta privreda postala otpornija i uspešnija. Dalje, tek onda sledi proces upoznavanja okruženja i razumevanje kako okruženje utiče na domaću privredu, a šta domaću privredu očekuje pri dodiru sa okruženjem. Ukoliko ne poznaješ sebe, a ni okruženje, nisi u stanju da se porediš. Bez poređenja, ne postoji ni podloga za napredak, kao ni znanje šta, koliko i kada treba unaprediti. Ne postoji mogućnost ni da se uvidi da li je nešto zaista unapređeno. Stoga, bez kvalitetnih podataka i analiza, ne postoji mogućnost napretka – barem ne dugoročnog i održivog.

Gde smo?



Uvod

Privredni razvoj je potrebno graditi na konkurentnim firmama. Konkurentnim firmama smatramo one koje su se u surovim uslovima svetske ekonomske krize pokazale kao otporne i fleksibilne, i koje su uspele da rastu, pobeđujući rivale na sve zahtevnijem globalnom tržištu.

Identifikovanje i upoznavanje konkurentnih firmi treba da bude polazna tačka u definisanju razvojne strategije srpske privrede. Te firme je potrebno dublje proučiti – sa jedne strane, prepoznati „recept njihovog uspeha“, a sa druge strane, otkloniti prepreke koje im stoje na putu daljeg napretka. Na taj način, Srbija bi u većoj meri „zajahala talas“ potencijala koji te firme poseduju, a indirektnu pomoć bi dobili i drugi – imali bi mogućnost da „najbolje recepte primene i u svojim kuhinjama“. Na donosiocima odluka je da se pobrinu da potrebni „sastojci“ budu što dostupniji i povoljniji.

Istraživanje, koje je Centar za visoke ekonomske studije (CEVES) sproveo u saradnji sa Privrednom komorom Srbije (PKS), za cilj ima da donosiocima odluka „osvetli put“ pri kreiranju razvojne strategije. Kroz izveštaj, identifikovani su sektori koji poseduju visok razvojni potencijal – sastavljeni su od konkurentnih firmi, i treba da predstavljaju pokretačku snagu razvoja srpske privrede. Na bazi rezultata istraživanja, CEVES i PKS će sprovesti i dubinske analize najkonkurentnijih sektora, fokusirajući se na ključne faktore uspešnosti i preporuke za otklanjanje barijera koje „koče“ dalji rast. Osim benefita „opipljivih“ u kratkom roku, značaj istraživanja je i njegova održivost – biće ažurirano na godišnjem nivou, što će omogućiti ključnim interesnim grupama da evaluiraju efekte preduzetih mera i objektivno sagledaju u kom smeru su „pogurali“ sektore srpske privrede. Aktivno učešće predstavnika PKS u razvijanju metodologije, tumačenju rezultata i upoznavanju sa preporukama dubinskih sektorskih analiza, ima za cilj izgradnju institucionalnog i analitičkog kapaciteta udruženja u okviru PKS. Kreira se mogućnost da se dubinske analize sprovede samostalno od strane udruženja u okviru PKS i u budućnosti, ali i da tangiraju širi set sektora.

Rezultati našeg istraživanja su namenjeni različitim interesnim grupama. Interesne grupe koje deluju ili su zainteresovane da deluju u srpskoj privredi, pomoću informacija koje je ovo istraživanje proizvelo, mogu da optimizuju smer i intenzitet svog delovanja. Privredna komora Srbije će moći da intenzivira saradnju sa firmama, znajući na koji način, na kom polju i u kom obimu im je potrebna pomoć. Rezultati će od koristi biti i Vladi Republike Srbije, finansijskim institucijama, postojećim i budućim preduzećima i preduzetnicima, sa posebnim naglaskom na izvoznike, investitorima, ali i široj akademskoj zajednici.

Izveštaj se sastoji iz tri poglavlja. Prvo poglavlje objašnjava suštinu, strukturu, značaj, namenu i metodologiju merenja razvojnih potencijala. Drugo poglavlje čitaocima približava i tumači najvažnije rezultate istraživanja – rangira sektore u skladu sa razvojnim potencijalima, a zatim, uparujući ih sa strukturom sektora i karakteristikama šire privredne grane, pruža bazične informacije o politikama koje treba preduzeti kako bi potencijal bio iskorišćen. Treće poglavlje se spušta do nivoa samih sektora, prezentujući na po dve strane najbitnije nalaze i karakteristike svakog od 114 razmenjivih sektora.

Sažetak

U teškim tržišnim uslovima, koje je nametnula svetska ekonomska kriza, firme u određenim sektorima srpske privrede su se pokazale kao uspešnije, otpornije i fleksibilnije. Struktura sektora u kojima se te firme nalaze varira od vrlo koncentrisanih, predvođenih jednim ili manjim brojem dominantnih preduzeća, do fragmentisanih sektora sa velikim brojem firmi. Među koncentrisanim, određeni broj prosperitetnih sektora svoj rast bazirao je na visokom prilivu investicija, i posledičnoj dinamičnoj proizvodnji i izvozu. Takvi su sektori transportne industrije - proizvodnja motornih vozila i guma za motorna vozila, kao i proizvodnja aparata za domaćinstvo i proizvodnja čarapa u tekstilnoj industriji. Sa druge strane, u srpskoj privredi su prisutni i javnosti manje poznati sektori, koji su na površinu „isplivali“ zahvaljujući širokoj mreži zdravih i agilnih malih i srednjih preduzeća. Primeri su sektori proizvodnje metalnih proizvoda - alata, sečiva, ambalaža, profila i konstrukcija, kao i sektori hemijske industrije - proizvodnja najrazličitijih proizvoda od gume i plastike. Takvi sektori su od posebnog značaja za razvoj srpske privrede, jer upravo u njima leže potencijalne „zvezde“ sposobne da prerastu u velika preduzeća i da postanu novi nosioci rasta.

Indeks razvojnih potencijala nastoji da prepozna sektore sa zdravom bazom preduzeća, ali i da u fokus postavi one koji mogu da doprinesu širim ekonomskim i društvenim prioritetima. Sektori koji se prožimaju kroz više lanaca vrednosti, i time su u većoj meri povezani sa velikim brojem drugih sektora, imaju izraženiji potencijal da svoj razvoj preliju na ostatak privrede. Adekvatan primer predstavlja industrija nameštaja od drveta, koja zajedno sa celokupnom drvnom industrijom u Srbiji ima veliki i neiskorišćeni razvojni potencijal. Srbija poseduje značajnu sirovinsku bazu drveta, koja je u nedovoljnoj meri iskorišćena. Kako bi se ovi potencijali iskoristili, neophodno je u potpunoj meri koristiti godišnje dozvoljene količine drvene sirovine, a nju usmeriti u domaću proizvodnju proizvoda najviše dodate vrednosti. Na taj način, otvorio bi se prostor za ulazak novih firmi duž celog lanca vrednosti drvene industrije -- od stovarišta i strugara, preko onih koji će proizvoditi panel i šper ploče, grede za građevinarstvo, do finalnih proizvoda kao što su drvene bačve, drvena ambalaža, prozori i vrata, i na kraju nameštaj od drveta. Ovakav sveobuhvatan i inkluzivan pristup primer je pametnog korišćenja resursa i potencijala jedne privrede, koji za posledicu ima osnivanje i uključivanje velikog broja novih firmi, i kreiranje novih radnih mesta.

Sektori koji su se istakli u top 10 prema razvojnim potencijalima su: proizvodnja motornih vozila; proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila; proizvodnja čarapa; aparati za domaćinstvo; prerada i konzervisanje voća i povrća; proizvodnja guma za vozila; proizvodnja električne energije; mašine opšte namene i životinjska hrana. Najveći broj tih sektora (njih osam) je visoko koncentrisan, što znači da je njihov rast pretežno determinisan poslovanjem jednog ili manjeg broja preduzeća. U kojoj meri će se iskoristiti postojeći razvojni potencijali ovih sektora, zavisi od investicione i razvojne politike dominantnih preduzeća. Finalni rang sektora, prema Indeksu razvojnih potencijala, predstavlja sinergijski rezultat svih 9 stubova indeksa. Kako je finalni rang kumulativni rezultat, to znači da najbolje plasirani sektor poseduje najadekvatniju kombinaciju performansi po svim stubovima. Međutim, on u isto vreme ne mora imati i najbolji rezultat po svih devet stubova. Noseći stubovi i oni koji opredeljuju finalne rezultate su izvozna performansa i generalna performansa. Tako recimo, sektor proizvodnje mašina za obradu metala, bez obzira na trenutnu lošiju izvozna performansu, poseduje solidno dobru kombinaciju performanse prema svim drugim stubovima, što ukazuje na postojanje razvojnih potencijala, i značajnih preduslova da se izvozna performansa u budućnosti unapredi.

Posmatrano na nivou širih privrednih grana, relativno najbolje rezultate ostvarile su hemijska i drvna industrija, kao i proizvodnja mašina i elektronike. Ove tri grane čine gotovo dve trećine sektora sa najvišim razvojnim potencijalima. Važno je istaći da su ti sektori mahom nisko koncentrisani, i poseduju veliki prostor za rast koji se može ostvariti u budućnosti. Sa druge strane, poslednja trećina sektora sa visokim razvojnim potencijalima, iako mala po broju, čini veliki udeo u srpskoj privredi -- i odnosi se na industriju transportnih sredstava, metalnu i tekstilnu industriju, ali i manji deo agribiznisa.

- Apsolutno posmatrano, najviše sektora sa visokim razvojnim potencijalom (prva i druga grupa) nalazi se u granama mašine i elektronika i hemija. Od ukupno 46 sektora visokog razvojnog potencijala, u te dve grupe nalazi se čak 45% (posmatrajući samo najvišu, prvu razvojnu grupu, preko 60%!), iako u ukupnom broju sektora te dve grane učestvuju sa 32%.
- Relativno posmatrano, najveće učešće sektora sa visokim razvojnim potencijalom je u grani hemija – čak 70%. Preostale dve grane, u kojima više od pola sektora ima visok razvojni potencijal, jesu transportna sredstva, tekstil, i drvo i papir. U grani mašine i elektronika, to učešće je skoro polovično, i iznosi 48%.

Razvojni potencijali sektora

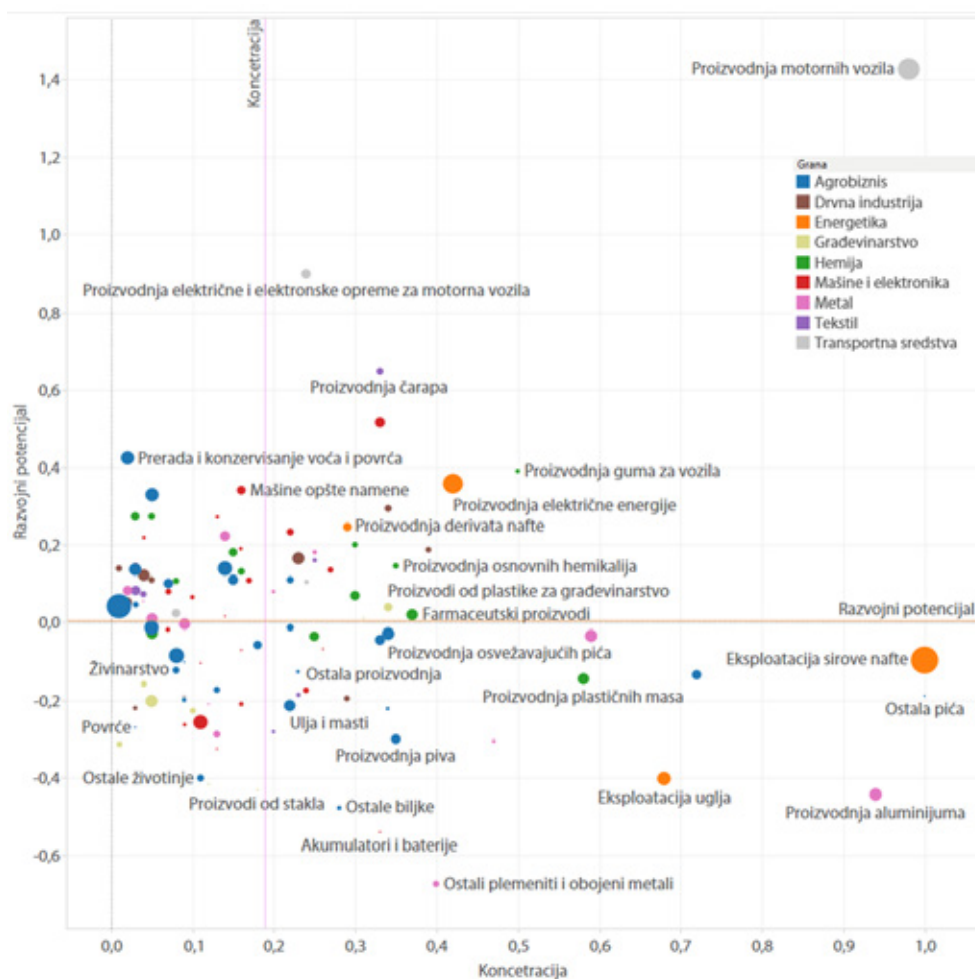
Razvojni potencijali ukazuju na mogućnosti i sposobnosti sektora, a struktura ukazuje na moguće izvore rasta u tom sektoru. Razumevanje oba elementa je ključno pri definisanju strategije koju je neophodno primeniti kako bi potencijal koji sektor poseduje bio u što većoj meri iskorišćen. Ukoliko je sektor visoko koncentrisan, potencijalni rast je određen budućim investicionim aktivnostima malog broja firmi, koje su često već zakoračile u fazu zrelosti i u velikoj meri već eksploatišu svoje postojeće kapacitete. Što je sektor manje koncentrisan, potencijalni rast je određen aktivnostima većeg broja postojećih mikro, malih, srednjih i velikih firmi, ali i novim ulascima u sektor.

Polazeći od strukture, sektore koji su iskazali visok razvojni potencijal svrstali smo u dve grupe: 1) sektore sa aktivnim razvojnim potencijalom i 2) sektore sa pasivnim razvojnim potencijalom. Na grafiku 1, prikazano je svih 114 razmenjivih sektora u srpskoj privredi. Svaki sektor je predstavljen krugom, boja kruga je asocirana sa širom privrednom granom, a veličina kruga zavisi od visine prihoda sektora. Vertikalna pozicija sektora je određena njegovim razvojnim potencijalima, a horizontalna nivoom koncentracije. Što je sektor pozicioniran naviše, to su njegovi razvojni potencijali viši; što je pozicioniran više udesno, to je koncentrisaniji. Sektori sa aktivnim razvojnim potencijalom se nalaze u drugom kvadrantu -- iznad horizontalne žute linije (koja deli visoke od ostalih nivoa razvojnih potencijala) i levo od vertikalne roze linije (koja deli sektore na koncentrisane i nekoncentrisane). Sektori sa pasivnim razvojnim potencijalom se nalaze u prvom kvadrantu -- iznad žute, a desno od roze linije.

Aktivni razvojni potencijal poseduju nisko koncentrisani sektori. Značajan broj preduzeća u tim sektorima se pokazao konkurentnim na inostranim tržištima, uprkos problemima koji podrivaju njihovu konkurentnost. To su, pre svega, zastarela tehnologija i teškoće pri sačinjavanju finansijske konstrukcije, analitičkom planiranju i pronalasku adekvatnih partnera. Uz odgovarajuće vertikalne politike, koje bi ciljale konkretne i sektorski specifične probleme sa kojima se firme suočavaju, moguće je omasoviti i ukрупniti sektore kroz nove investicije i preduzetničke poduhvate, kao i kroz ubrzani rast postojećih preduzeća. Razvojni potencijal se naziva aktivnim upravo zato što je na jedan svojevrsan način utisnut u posmatranu delatnost. Ne zavisi od jednog ili manjeg broja preduzeća, već od sinergije više faktora - resursa, znanja, tradicije, regulativa, geopolitičke pozicije...

Sektore sa aktivnim razvojnim potencijalom čini, po pravilu, relativno veliki broj preduzeća. Aktivni razvojni potencijal srpske privrede leži u granama prehrambene industrije (zasnovane na žitaricama, mleku i voću – plavi krugovi), kao i u sektorima više dodate vrednosti u okviru hemije (proizvodi od gume i plastike - zeleni), metala (fabrikovani metalni proizvodi kao što su alati, sečiva, ambalaže, profili i konstrukcije - roze), mašina (opšte i specijalne namene, kao i mašine namenjene prehrambenoj i metalnoj industriji - crveni), drva i papira (pre svega nameštaj, ali i proizvodi od papira i kartona - braon) i tekstila (proizvodnja rublja, odeće i obuće - ljubičasti). U okviru navedenih sektora, uz odgovarajuće napore, kako samih firmi, tako i donosioca odluka, moguće je očekivati rast postojećih firmi, ulazak novih kompanija i sve veću internacionalizaciju aktivnosti.

Grafik 1: Razvojni potencijali i koncentracija sektora



Kao primer može se uzeti sektor proizvodnje mašina opšte namene koji se sastoji od preko 350, mahom mikro i malih firmi, koje zapošljavaju 3.600 ljudi, kreiraju 19 milijardi dinara prihoda i preko 5 milijardi dinara dodate vrednosti. Aktivnosti sektora su u postkriznom periodu rastle godišnje za 6%, a svako četvrto preduzeće je bilo profitabilno, uvećavalo je svoje aktivnosti i zapošljavalo nove kadrove. Ukupan izvoz je od 2009. godine rastao za čak 60% godišnje, da bi u 2014. dostigao 250 miliona evra. Od tog rasta, više od dve trećine je ostvareno zahvaljujući popravljanju konkurentne pozicije i uvećavanju tržišnog kolača. Možda i najbitniji podatak jeste da je svaka druga firma ovog sektora uspevala da plasira svoj proizvod na inostrano tržište. Politike koji bi omogućile uvećanje produktivnosti (produktivnost pomenutog sektora je dva puta viša u Hrvatskoj i Sloveniji, tri puta u Mađarskoj, Češkoj i Slovačkoj, i 6 puta u EU28) i veću održivost (manje od polovine preduzeća uspe da preživi prvu godinu na inostranom tržištu na koje je izvezlo proizvod, a svako peto preduzeće uspe da preživi pune tri godine) bi multiplikovale performansu i značaj sektora proizvodnje mašina opšte namene. Potreba za takvim politikama još više dobija na značaju ukoliko se ima na umu da je predstavljeni sektor dosta intenzivno povezan sa širokom lepezom drugih sektora, tako da bi se razvojni efekti prelili na druge grane metaloprerađivačke, mašinske, elektronske, električne i hemijske industrije.

Pasivni razvojni potencijal poseduju visoko koncentrisani sektori. Iako su iskazali konkurentnost na inostranim tržištima, zajedno sa iznadprosečnom kombinacijom profitabilnosti, produktivnosti i rasta aktivnosti, glavno pitanje za budućnost tiče se održivosti i diversifikovanosti – kako omogućiti rastući doprinos tih sektora u dugom roku. Sektor motornih vozila je ekstremno primer sektora sa pasivnim razvojnim potencijalom. Taj sektor je bio kamen temeljac privrednog razvoja u prethodnih pet godina. Sa dolaskom Fijata, „oživele“ su i mnoge povezane industrije, a celokupan sektor je rastao čak 77% godišnje. Ukupan izvoz je ubrzo premašio i milijardu evra, a produktivnost i profitabilnost čitave privredne grane su dignute na značajno viši nivo. Ipak, Fijat je nakon par godina izrazito brzog rasta doživeo svoj vrhunac – kako bi i dalje bio motor rasta, neophodno je započeti proizvodnju novih modela, koji bi nastavili započeti dinamični rast, ali i podstakli dalji rast sektora elektronske i električne opreme, proizvodnje ka-

roserija, opreme i delova za motorna vozila. Takođe, neophodno je i dalje raditi na što većem uključivanju domaćih firmi u lanac vrednosti proizvodnje motornih vozila (pre svega sektori metala, plastike i gume). Transfer tehnologije i „know-how“-a, kao i veći stepen uključivanja domaće radne snage u procese odlučivanja i upravljanja, pozitivno bi uticao na podsticanje najveće boljke srpske privrede – niske produktivnosti.

Sektori sa pasivnim potencijalom su, uglavnom, vođeni stranim direktnim investicijama ili preduzećima u državnom vlasništvu. Pasivni razvojni potencijal je prisutan u hemijskoj industriji (agrohemija i veštačka đubriva, kao i proizvodnja osnovnih hemikalija) i zdravstvu (higijenski preparati), mašinskoj industriji (aparati namenjeni domaćinstvu, medicinski instrumenti, kao i elektronski provodnici i optički kablovi), auto-moto industriji (proizvodnja motornih vozila, proizvodnja guma za vozila, proizvodnja karoserija, kao i proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila), finalnim proizvodima tekstilne industrije (čarape i rublje), namenskoj industriji, i metalnoj ambalaži i grejnim telima. Razvojni potencijal je pasivan zato što, uglavnom, nema uporište u samim karakteristikama srpske privrede, već je „u rukama“ jednog ili manjeg broja dominantnih kompanija koje svojim karakteristikama omogućavaju konkurentno poslovanje. Prostor za nove ulaske je mali, a postojeća preduzeća su verovatno već dostigla fazu zrelosti. Stoga, izlaskom jedne od njih, konkurentnost biva drastično narušena (kao u slučaju Železare). Kako bi se pasivni potencijal aktivirao i prelio na druge privredne subjekte, neophodno je kroz cost/benefit analizu kreirati mrežu podsticaja (ne nužno finansijskih) i stimulisati dodatne investicije dominantnih igrača, transfer tehnologije, znanja, inovativnih aktivnosti i naprednih proizvodnih procesa, kao i popunu njihovog razgranatog lanca vrednosti domaćim firmama.

Od razvojnih potencijala do razvojnih politika

Horizontalne politike treba da omoguće stimulatívno poslovno okruženje svim sektorima i preduzećima. Horizontalne mere se odnose na smanjivanje prepreka pri ulasku na tržište, dostupnije i povoljnije izvore finansiranja, obrazovaniju radnu snagu, funkcionalan pravni sistem, makroekonomsku stabilnost, zadovoljavajuću infrastrukturnu mrežu i druge elemente koji poslovno okruženje čine privlačnim. Njih treba kreirati i implementirati paralelno sa procesom identifikacije „potencijalnih šampiona“.

Vertikalne mere predstavljaju nadogradnju na horizontalne i treba ih usmeriti ka prioritetnim sektorima. Identifikovanim „potencijalnim šampionima“ treba ojačati kapacitet i uvećati šanse pri izlasku na strano tržište kroz politike „krojene po meri“, koje će konzistentno podržati svi donosioci odluka i kreatori politika u lancu odlučivanja.

Analiza troška i koristi kod sektora sa pasivnim razvojnim potencijalom trebalo bi da utvrdi njihov stvarni značaj za srpsku privredu, a zatim da u skladu sa tim ponudi mrežu podsticaja. Treba poći od doprinosa dodatnoj vrednosti i kreiranju kvalitetnih poslova, zatim mogućnosti uključivanja domaćih dobavljača i uticaja na konkurenciju, pa sve do analize kompleksnosti proizvoda i potencijala za usložnjavanje. U skladu sa značajem sektora, treba razviti i adekvatnu podsticajnu mrežu, koja za cilj treba da ima što veće „utapanje“ karakteristika i potencijala sektora u domaću privredu. Osim finansijskih, koji i dalje treba da služe kao inicijalni mamac, neophodni su i kvalitativni podsticaji, kako bi se obezbedila održivost i postojanost investicija – pre svega kroz unapređenje obrazovnog kadra, spremnu mrežu dobavljača, podsticajne i povezane proizvodne zone, proaktivnost samih regiona i lokalnih samouprava. Navedeno se odnosi na subjekte u čijoj vlasničkoj strukturi država nema učešće – u suprotnom, analiza troška i koristi, kao i poređenje sa konkurencijom, treba da da odgovor koliko duboka korporatizacija je neophodna kako bi došlo do optimizacije sektorskih performansi.

Sektorima sa aktivnim razvojnim potencijalom neophodno je pristupiti kroz još detaljniju analizu i raščlanjivanje, s ciljem da se dobije precizna slika o ključnim faktorima uspešnosti. Sektori sa razvojnim potencijalom se razlikuju po postojanju i dostupnosti resursa, transportnim troškovima i ekonomiji obima u slučaju nepostojeće resurne baze, položaju u lancu vrednosti, značaju marketinga i inovacija, mogućnosti udruživanja, lakoći pronalaženja baze klijenata... U zavisnosti od faktora uspešnosti i ključnih karakteristika, definisane grupe sektora treba povezati s odgovarajućim politikama, koje će adresirati najznačajnije probleme s kojima se perspektivni sektori suočavaju. Prilikom procesa kreiranja i implementacije vertikalnih politika, od ključnog značaja je da se postigne saglasnost i sinhronizacija svih donosioca odluka: počev od onih koji najdirektnije utiču na poslovno okruženje (ministarstva i agencija, posebno u oblasti ekonomije i finansija), zatim lokalnih samouprava, preko institucija koje u oblasti standardizacije, akreditacije i harmonizacije utiču na same sektore, naučnih instituta koji treba da pruže doprinos uvećanju produktivnosti i napretku tehnologije, zatim finansijskih institucija, pa do PKS, koja ima najdirektniji kontakt sa samom privredom.

Razvojni potencijali



1.1. Šta predstavljaju razvojni potencijali sektora?

Razvojni potencijali sektora ukazuju na sposobnost njegovih firmi da kroz zdrave i održive kanale direktno i indirektno stvaraju dodatnu vrednost i kvalitetna radna mesta. Kako bismo bolje objasnili samu suštinu razvojnih potencijala, a zatim i olakšali njihovo merenje, neophodno je da definiciju razložimo i dodatno pojasnimo njene ključne segmente:

Sposobnost firmi – fokus je stavljen na firme, jer su one gradivni element privrede. Svojim promišljanjem, ulaganjem i zalaganjem, proizvodnjom i poslovanjem doprinose društvenom blagostanju. Firme su te koje se takmiče, koje stvaraju vrednost, inoviraju, koje trguju – ne države, ne sektori. Stoga, pri identifikovanju razvojnih potencijala sektora, fokus stavljamo i pažljivo posmatramo zdravlje i sposobnost njegovih firmi. Firme su grupisane po sektorima kako bismo posmatrali sistematičnost i intenzitet te sposobnosti – sektori objedinjuju firme koje koriste slične materijale, sirovine, radnike, i opremu, kako bi kroz sličan proizvodni proces na tržište plasirali proizvode koji su najčešće bliski supstituti. U okviru sektora, što je veća koncentracija firmi koje su u stanju da „poguraju“ rast, i što je to „guranje“ snažnije, značaj tog sektora na razvojnom putu Srbije je veći.

Zdravi i održivi kanali – jedini istinski zdrav i održiv način razvoja jeste razvoj koji je zasnovan na uvećanju konkurentnosti. Ukoliko firme uvećavaju svoju konkurentnost, one postaju relativno uspešnije od svojih rivala i posledično uvećavaju svoje parče tržišnog kolača. To znači ili da proizvode kvalitetnije proizvode po sličnoj ceni, ili proizvode podjednako kvalitetne proizvode po nižim cenama i povoljnijim uslovima plaćanja. Penjući se na nivo sektora, konkurentnost upravo oslikava pojačano prisustvo takvih firmi. Što je prisustvo takvih firmi veće, to signalizira i da je veća raspoloživost resursa neophodnih za obavljanje delatnosti u okviru jednog sektora. Stoga, zdravi i održivi kanali razvoja su zasnovani na dostupnosti neophodnih resursa i znanju firmi da te resurse pretoče u konkurentnost pomoću koje će pobeđivati rivale.

Direktni i indirektni kanali – direktni doprinos razvoju je određen rastom aktivnosti same firme, odnosno sektora koji grupa firmi sačinjava. Sa druge strane, indirektni doprinos je određen stepenom povezanosti firme sa firmama iz drugih sektora. Što su broj veza i intenzitet povezanosti veći, veći je i stepen preliivanja efekata „sopstvenog“ razvoja na ostatak privrede. Pozitivan rast sektora otvara prostor za razvoj svih povezanih grana. Međutim, pad aktivnosti sektora, posledično stvara posledice i za druge. Stoga, razvoj sektora treba pametno pratiti, naročito kako bi se iscrpeli svi potencijali jedne privrede. Primera radi: snažan rast građevinske industrije može da proizvede i razvoj povezanih sektora – rudarstva, metala, drva, plastike, stakla itd. Sa izostankom temeljnog praćenja razvojnih trendova i blagovremenog prilagođavanja, veliki deo preliivanja može da se ostvari kroz jačanje uvoznih trendova, umesto kroz jačanje domaće proizvodnje. Na taj način, rast jednog sektora, umesto da podupre rast privrede, može taj rast u potpunosti da neutrališe kroz uvoz, koji je odbitna stavka u okviru BDP-a.

Dodata vrednost i kvalitetna radna mesta – rast BDP-a, odnosno rast vrednosti koja se stvori u okviru jedne ekonomije na godišnjem nivou je ultimativni cilj kojem svaka privreda teži. To je indikator vitalnosti jedne privrede – uvećanje BDP-a signalizira da je došlo do oživljavanja i vraćanja na put prosperiteta. Ipak, jako je bitno naglasiti da uvećanje BDP-a ne sme biti jedini cilj, već da ono mora da bude praćeno sa ispunjenjem drugih značajnih socio-ekonomskih ciljeva u srpskoj privredi. Prvi među jednakima je stvaranje zaposlenosti, i to ne bilo kakve, već kvalitetne zaposlenosti. Kvalitetna zaposlenost podrazumeva otvaranje radnih mesta, dostojanstveno plaćenih, na kojima postoji mogućnost učenja, napredovanja i preuzimanja sve veće odgovornosti. Drugi cilj koji treba pomenuti jeste jačanje privatnog sektora, kroz podsticanje preduzetništva i privlačenja stranih investicija, gde država treba da preuzme partnersku ulogu i ceo proces „pogura“ – kako kroz popravljavanje poslovnog okruženja, tako i kroz delegiranje poslova fleksibilnijem i efikasnijem privatnom sektoru.

1.2. Zašto je važno posmatrati razvojne potencijale sektora?

Posmatranje razvojnih potencijala iz više uglova je nezaobilazan korak u definisanju strategije i optimizaciji aktivnosti, kako kreatora politika, tako i drugih donosioca odluka.

Razvojni potencijali omogućavaju sistematičan izbor prioriteta. Resursi, i to ne samo materijalni, već i znanje i vreme, ograničena su kategorija. Kako bi trošenje resursa bilo efikasno i efektivno, neophodno je definisati prioritete. Upravo razvojni potencijali omogućavaju prioritizaciju privrednih grana, po različitim kriterijumima i prema različitim tipovima donosioca odluka. Razvojni potencijali odgovaraju na pitanja koja na dnevnom nivou najviše intrigiraju donosioca odluka – koji sektori su najznačajniji za srpsku ekonomiju? Koji sektori su najkonkurentniji u srpskoj ekonomiji? U kojem sektoru je svrsishodno privlačiti strane direktne investicije? U kojim sektorima je moguće i poželjno razvijati preduzetništvo? U kojem sektoru će ulaganje jednog dinara omogućiti najveći efekat, kada se to prevede u stvaranje dodate vrednosti i otvaranje radnih mesta? Koji sektori imaju najbrži rast, koji najprofitabilniji, a koji najodrživiji? Koji sektori su uspešni u okviru svoje osnovne delatnosti, ali imaju problema sa finansiranjem? U kojim sektorima se nalazi najveći broj „gazela“? U kojim sektorima su preduzeća najotpornija i najizdržljivija? Razvojni potencijali odgovaraju na sva predstavljena, ali i na još mnoga druga pitanja – ipak, finalno pitanje na koje razvojni potencijali u određenoj meri daju odgovor jeste koji su to sektori koji su u stanju da budu generalni motor razvoja srpske privrede i kako pokretanju tog motora pristupiti.

Razvojni potencijali ukazuju na mere koje je potrebno sprovesti kako bi se podržali prioritetni sektori. Od potencijala i strukture sektora, zavisi i set mera. Mere moraju biti „krojene“ po meri samih sektora. Što sektor poseduje viši potencijal, treba da bude dublje i preciznije targetiran razvojnim merama. Pomoću razvojnih potencijala, može se saznati i da li firme imaju pristup domaćoj bazi resursa, u kojoj je meri koriste, da li se nalaze u konkurentnom ili monopolističkom okruženju, da li sektorom dominiraju domaća privatna, državna ili strana preduzeća, koji sektori su vučeni poslovanjem jedne ili manjeg broja firmi, a koji masom mikro i malih kompanija, u kojem delu lanca vrednosti se sektor nalazi, kako se kotira u odnosu na inostrane rivale, koje su glavne prednosti, a koji su glavni nedostaci samog sektora? Odgovorom na ova pitanja, mere koje je neophodno preduzeti kako bi se podstakao razvoj prosperitetnih sektora, same se nameću.

Razvojni potencijali obezbeđuju pouzdanu evaluaciju ostvarenih rezultata i preduzetih mera. Merenjem razvojnih potencijala na godišnjem nivou, omogućava se međuvremenska uporedivost. Na taj način, donosioci odluka su u prilici da uvide da li su strateške privredne grane adekvatno odabrane i da li su na pravi način podržane. Indeks razvojnih potencijala jasno ukazuje koji sektori su iskazali napredak, koliki je taj napredak bio i u kojim oblastima je ostvaren – obuhvatajući sve ključne segmente privrede koji su od interesa za donosioca odluke. Napredak određenog sektora u produktivnosti, broju uspešnih preduzeća, stopi preživljavanja, likvidnosti, izveznoj konkurentnosti, proizvodnoj diversifikovanosti i kompleksnosti, podsticanju preduzetništva, privlačenju investicija i stvaranju radnih mesta – jasno govori o kvalitetu preduzetih mera. Što je jedan sektor više napredovao, i to u što većem broju oblasti, to su donosioci i sprovodioci odluka bolje odradili svoj posao.

1.3. *Kome je namenjen indeks i kako se može koristiti?*

Rezultati istraživanja su namenjeni različitim interesnim grupama, koje deluju ili su zainteresovane da deluju u srpskoj privredi, i koje pomoću ideja, podataka i činjenica koje je istraživanje proizvelo mogu da optimizuju pravac, smer, intenzitet i efekat svog delovanja. Rezultati istraživanja, sumirajući detaljne i iscrpne analize u jedan indeks sa 9 podstubova, sasvim jasno ukazuju na razvojne potencijale velikog broja sektora u srpskoj privredi. Iskazani potencijali treba da se pretoče u performansu upravo kroz optimalno, ali i sinhronizovano delovanje interesnih grupa. Stoga, rezultati predstavljaju most između interesnih grupa i njihovog optimalnog delovanja, koje bi trebalo da utiče na ubrzani i kvalitetniji razvoj razmenjivih sektora srpske privrede. U nastavku poglavlja, predstavljamo interesne grupe kojima su rezultati istraživanja posvećeni, kao i posebne delove istraživanja za koje bi po prirodi stvari trebalo da budu zainteresovane:

- 1. Privredna komora Srbije** – analizirajući rezultate istraživanja, PKS će moći da utvrdi kome, na koji način, na kojem polju i u kojem obimu je potrebna pomoć. Na bazi toga, potrebno je kreirati set specijalizovanih usluga, koje mogu u najvećoj meri da utiču na popravljavanje privrednog ambijenta i pospešivanje poslovanja preduzeća. Nedostatak analitičkog i strateškog kapaciteta, nesolventnost i nelikvidnost, nepoznavanje tržišta i prilika, svakako su boljke čitave srpske privrede. Ipak, prepreke nisu ravnomerno i uniformno raspoređene, te, kako bi se u što većoj meri eliminisale, neophodno je raspodeliti ih po sektorima, spustiti ih na teren i na nivo preduzeća putem udruženja i regionalnih komora, utvrditi odstupanja i prioritete, predložiti i dizajnirati rešenja, a zatim ista implementirati u saradnji sa kompanijama. Analiza će se obavljati periodično, na godišnjem nivou, stoga će biti moguće pratiti delotvornost preduzetih mera i politika.
- 2. Vlada republike Srbije**, sa nadležnim ministarstvima i organima – rezultati ukazuju na sektore koji imaju sposobnost da utiču na goruće probleme privrede, pre svega na stvaranje kvalitetnih radnih mesta, omasovljavanje preduzetništva i privlačenje inostranog kapitala. Sektori koji imaju kapacitet da doprinesu ostvarivanju ključnih socio-društvenih ciljeva, svakako treba da se nađu pod lupom kreatora politike. To ne znači da će nužno svaki sektor koji poseduje tu sposobnost uspeti i da je realizuje – upravo su kreatori politika ti koji poseduju alate kojima mogu da trasiraju i urede put kojim se određeni sektor kreće.
- 3. Finansijske institucije** – rezultati ukazuju na sektore čije je poslovanje najodrživije i najzdravije, odnosno na one, čije firme na sistematičan način uspevaju da kreiraju dodatnu vrednost, uvećavaju aktivnosti i da redovno servisiraju svoje obaveze. U kontekstu srpske privrede, mnoga od tih preduzeća, a samim tim i sektori koje čine, imaju značajan prostor za dodatno finansiranje rasta, ali i redovno servisiranje duga. Rezultati će pomoći bankama da jasnije nijansiraju sektore i da precizno targetiraju koji deo od $\frac{3}{4}$ srpske privrede koja trenutno ne koristi eksterne izvore finansiranja predstavlja poželjnog partnera.
- 4. Preduzeća i preduzetnici** – rezultati istraživanja postavljaju samo preduzeće i sektor u kojem isto deluje u globalni koordinatni sistem. Preduzeća će biti u prilici da vide ne samo kako njihovi konkurenti posluju, već i šta je to što ih razdvaja od konkurencije, kako na pozitivan, tako i na negativan način. Poređenjem sa prosekom, ali i sa rezultatima čitavog sektora, preduzeća će moći da uvide uspevaju li da prate tokove tražnje, kapitala, profitabilnosti, produktivnosti.. Najznačajnija odstupanja su i signal šta treba korigovati, ili u još većoj meri eksploatisati, kako bi preduzeća uspela da prate, pa i da nadmašuju trendove. Takođe, rezultati istraživanja ukazuju i na to kakvi su potencijali preduzeća sa kojima su firme vertikalno povezane – dobavljači i kupci. Stoga, rezultati omogućavaju preduzeću da na sveobuhvatan način proceni i oceni svoje realno poslovno okruženje, kao i da kreira strategiju poslovanja u istom.
- 5. Izvoznici** – iako spadaju u grupu postojećih preduzeća i preduzetnika, neophodno je izdvojiti ih i naglasiti korist koju oni mogu da ostvare na osnovu rezultata istraživanja. S obzirom da je izvoz identifikovan kao komponenta BDP-a Srbije sa najvećim potencijalnim rastom i doprinosom, poseban segment rezultata je usmeren i ka internacionalnim aktivnostima preduzeća. Mereći, prema tržištima i proizvodima, u kojoj meri su preduzeća konkurentna, uspešna i održiva u svom izvozu, otvaraju se nova saznanja koja treba da usmere napore preduzeća u pogledu toga šta izvoziti, koliko izvoziti i gde izvoziti. Rezultati analize pokazuju u kojim sektorima Srbija poseduje inicijalne i prirodne prednosti, koje od tih prednosti uspeva da iskoristi i u kojoj meri je to održivo. Izvoz konkurentnih proizvoda na otvorena, dostupna i rastuća tržišta treba da omogući da se udeo izvoza u BDP-u uveća sa 40% na nivo koji

je primereniji ekonomijama koje se nalaze ili su se nalazile u sličnoj geo-političkoj i ekonomskoj situaciji (prosek zemalja višegradske grupe je oko 80%, Slovenija je na 75%, dok je učešće izvoza u BDP-u Bugarske blizu 70%).

- 6. Budući i potencijalni preduzetnici** – rezultati ukazuju na to koji su sektori najotvoreniji, ali i najpovoljniji za ulazak novih preduzetnika. Lakoća pristupa sektoru, neophodni kapital, dinamičnost i uspešnost drugih preduzetnika, rezultati koje ostvaruju druga mala preduzeća, svakako su odgovori na pitanja koje svaka osoba koja planira ulaganje u određeni biznis postavlja. Na osnovu odgovora, donosi se i odluka u koji sektor treba ući. Svakako da će za buduće preduzetnike od posebnog značaja biti oni sektori u kojima ne postoje značajnije barijere, za čijim proizvodima tražnja raste, u kojem postoji zdrava konkurencija i u kojem preduzeća uporedive veličine i znanja uspevaju da se razvijaju. Rezultati istraživanja olakšaće izbor adekvatnog sektora i kreiranje strategije delovanja u istom.
- 7. Investitori** – rezultati, sa jedne strane, jasno ukazuju na sektore u kojima je neophodno i/ili svrsishodno privući investitore, dok sa druge strane prikazuju i koji su sektori atraktivni za investiranje. Analiza izvozne konkurentnosti, produktivnosti i učinak povezanih sektora u okviru lanca vrednosti u kojem bi se investitor našao, ukazuju na to u kojim sektorima investitori mogu da očekuju adekvatnu podršku od strane domaće privrede. Sa druge strane, analiza domaće tražnje, profitabilnosti, ali i budućih tokova svetske tražnje, pokazuje koji sektori mogu da pruže određenu sigurnost i zadovoljavajući povraćaj uloženog investitorima. Kako bi privukli investitore u tačno određene sektore, a kako bi zatim i društveno blagostanje time bilo u najvećoj meri uvećano, neophodno je da kreatori politika i donosioci odluka pojedine sektore učine dovoljno snažnim i privlačnim – pre svega da ojačaju bazu kvalitetnih preduzeća koja se nalaze u lancu vrednosti (domaće firme koje bi multiplikovale svoj razvoj „vezivanjem“ za investitore – što je, primera radi, u slučaju FIAT-a inicijalno izostalo).
- 8. Akademska zajednica** – izvori podataka, obuhvat subjekata, korišćena metodologija, kao i rezultati, donose na scenu jedan potpuno novi nivo kompleksnosti i saznanja. Za svrhe istraživanja, korišćene su baze podataka koje obuhvataju statusne i finansijske podatke o svim subjektima u srpskoj privredi, kao i o njihovim internacionalnim, inovacionim i investicionim aktivnostima. Više međunarodnih i standardno korišćenih klasifikacija je umreženo i prilagođeno potrebama srpske privrede. U procesu proizvodnje rezultata, korišćene su najbolje svetske prakse i priznate analize, kao i složeni statistički i ekonometrijski modeli. Dostupnost, vrednost i unikatnost novih saznanja, kao i sama metodologija, u kojoj postoji prostor za usavršavanje i napredak, svakako će biti od značaja stranama zainteresovanim za analizu rezultata ili korišćenje metodologije u druge svrhe.

S obzirom na raznolikost tema koje indeks pokriva, kao i različite prioritete različitih interesnih grupa, u planu je i kreiranje parcijalnih indeksa. Razlika između generalnog i parcijalnih indeksa, ogleda se upravo u značaju koji određene oblasti dobijaju. U slučaju generalnog indeksa, koji ocenjuje razvojne potencijale pre svega za potrebe PKS, značaj pojedinih tema određen je na taj način da one na pravi način oslikaju trenutnu razvijenost industrija, kao i potencijal za njihov budući razvoj i doprinos najvažnijim ekonomsko-društvenim ciljevima. Parcijalni indeksi će, u zavisnosti kojoj interesnoj grupi su namenjeni, davati određenim temama veći značaj, prioritizujući one indikatore koji su za samu interesnu grupu najznačajniji. Primera radi, u slučaju banaka, indikatori koji opisuju finansijsko zdravlje preduzeća, dobiće veći značaj nego što je to slučaj u generalnom indeksu. Ipak, i u okviru parcijalnih indeksa, biće zastupljeni svi indikatori koji su zastupljeni u generalnom, jer zajedno čine neraskidivu celinu od koje zavise aktivnosti i rezultati poslovanja jednog sektora.

1.4. Kako merimo razvojne potencijale sektora?

Razvojne potencijale sektora merimo pomoću kompozitnog indeksa sastavljenog od četiri glavne komponente: ostvarene performanse, potencijala za ekonomski razvoj, doprinosa društveno-ekonomskim ciljevima i ekspertskih mišljenja.

Komponente su komplementarne i sukcesivno pojačavaju efekat jedna drugoj.

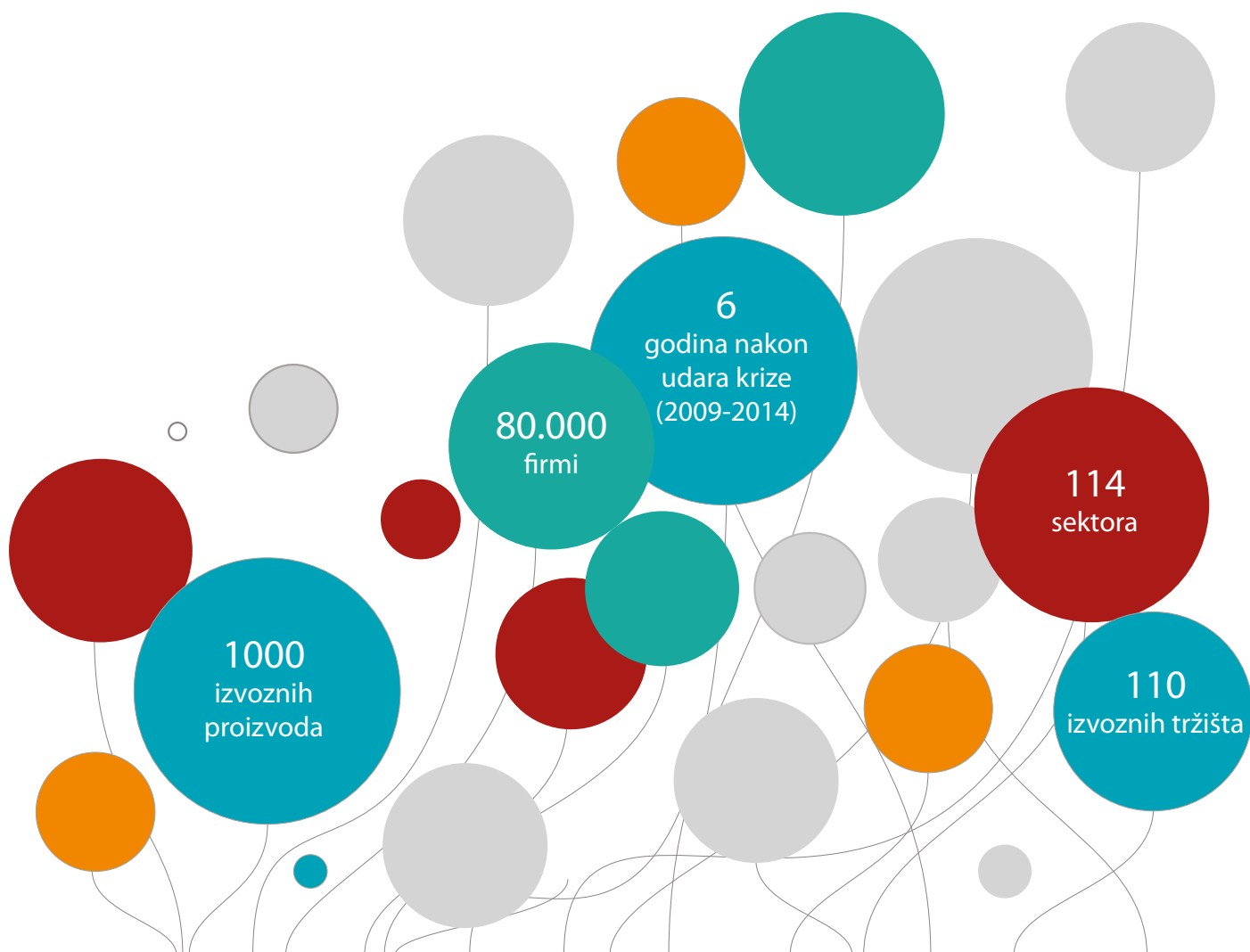
- **Ostvarena performansa** prikazuje učinak koji su kompanije ostvarile na domaćem i inostranom tržištu u post-kriznom periodu. Komponenta ukazuje na to koliko su firme unutar sektora bile sposobne da se izbore sa negativnim posledicama krize, da rastu i dinamično se razvijaju, poslujući uspešno u okviru svoje „core“ delatnosti.
- **Potencijal za dalji ekonomski razvoj** „koriguje“ performansu ostvarenu u prošlosti za nova očekivanja, naglašavajući „efekat“ pozitivnog trenda kod onih kod kojih se očekuje da prosperiraju i u budućnosti i ističući one koji sopstvenim prosperiranjem podstiču i rast drugih.
- **Doprinos društveno-ekonomskim ciljevima**, nadgrađujući se nad već ostvarenim i očekivanim u budućnosti, specijalan značaj daje sektorima koji imaju kapacitet da pomognu pri ostvarivanju nacionalnih prioriteta -- kroz privlačenje investicija, integrisanje i jačanje MSP sektora, i kreiranje zaposlenosti.
- **Ekspertska mišljenja** uključuju dozu iskustva i subjektivnosti, što za cilj ima da koriguje nesavršenosti podataka, metodologije, procesa aproksimiranja i ostalih „neuspeha“ oslanjanja isključivo na kvantitativne pokazatelje.

Komponente se mogu razložiti na devet nosećih stubova: (1) generalna performansa, (2) izvozna performansa, (3) održiva performansa, (4) potencijal za rast, (5) potencijal za prelivanje efekata, (6) potencijal za usloznavanje, (7) kreiranje zaposlenosti, (8) privlačenje investicija i (9) podsticanje preduzetništva i razvijanje sektora mikro i malih preduzeća. Stubovi se granaju na podstubove, koji su potom detaljno opisani sa preko 100 indikatora. Detaljan prikaz stubova koji čine indeks, opisanih kroz indikatore, prikazan je u Appendix-u broj 1 na kraju izveštaja. U nastavku poglavlja ćemo grafički predstaviti šemu metodologije i strukturu indeksa, a zatim i kvalitativno opisati stubove, kako bi čitaoci mogli da stvore sliku o suštini i značaju svakog.

Grafik 1.1: Grafički prikaz strukture indeksa razvojnih potencijala sektora



Obuhvat analize



Analiza ne obuhvata:

- Izvoz usluga (nepouzdana i/ili nedostupni podaci)
- Preduzetnike koji nisu obavezni da dostavljaju finansijske izveštaje Agenciji za privredne registre (nedostupni podaci)

Komponenta 1: ostvarena konkurentnost

Konkurentnost je skup odgovarajućih resursa koji preduzeću omogućava da ostvaruje dinamičan i održiv rast, uz konstantno nuđenje novih rešenja, koja ga pomeraju uz konkurentsku lestvicu i zadovoljavaju, kako apetite firme, tako i potrebe tržišta. Konkurentnost na nivou jednog sektora se može definisati kao sinergija konkurentnosti pojedinačnih firmi koje ga čine. Što je sektor konkurentniji, jasnije je da su na nivou zemlje resursi koje firme iz tog sektora koriste, dostupniji, raznovrsniji i plodotvorniji.

Konkurentnost je osnovni činilac modernog i uspešnog poslovanja. Ukoliko poslovanje zamislimo kao trku, tržište kao nepregledno dugačku stazu, druge firme kao rivale, poslovno okruženje kao klimatske i geografske uslove, a poslovni uspeh kao prolazno vreme, konkurentnost bi predstavljala kombinaciju svih karakteristika koje čine jednog šampiona – predispozicija, talenta, kondicije, snage, agilnosti, taktike, opreme... Od konkurentnosti zavisi da li je prolazno vreme zadovoljavajuće – konkurentnost je ključni faktor napredovanja, prelaska na više nivoe složenosti i zahtevnosti, takmičenja sa boljim igračima, trčanja za šampionima, zatim sa šampionima, a na posletku i izrastanja u šampiona.

Rezultati su osnovni indikator konkurentnosti, ali ih treba tumačiti iz više uglova. Upravo nam prolazno vreme govori koliko je firma pripremljena na uslove koji vladaju na tržištu, pritisak rivala i potrebe kupaca. Iako ne postoje jedinstvena merila konkurentnosti, jasno je da se konkurentnom firmom može smatrati ona čiji su rezultati zadovoljavajući, ali i rastući i održivi. Takve rezultate može da postigne samo firma koja poseduje znanje, i poznaje kupce, saradnike, tehnologiju i tržište. U kontekstu rezultata, svakako je bitno posmatrati brzinu rasta preduzeća, ali i kvalitet tog rasta – održivost i zdravlje preduzeća – bitno je trčati brzo, ali ne ostati bez kondicije, plana i strpljenja. Takođe, penjanje na novu lestvicu razvoja igra jako bitnu ulogu u životu i uspešnosti preduzeća, zato su i dva izuzetno bitna signala konkurentnosti upravo sposobnost preduzeća da izlazi na sve zahtevnija tržišta, ali i da se razvija pametno, kroz ideje i invencije, pretočene u inovacije i nove tehnologije, koje omogućavaju zadovoljenje sve zahtevnijih potreba kupaca u pogledu sofisticiranosti, dizajna i upotrebljivosti proizvoda.

Kvalitetan proizvod je potreban uslov konkurentnosti, ali ne i dovoljan. Firma ima predispozicije da bude konkurentna kad zna kako da napravi proizvod – poznaje potrebe kupaca, poznaje karakteristike proizvoda, zna koje su mašine potrebne da bi se proizvod napravio, zna koji su ljudi potrebni kako bi se proizvod osmislio, zna koji su sastojci neophodni kako bi proizvod bio kvalitetan, funkcionalan i upotrebljiv, zna koliko je sredstava potrebno, ali i zna gde da pronađe ta sredstva. Ipak, konkurentnost je i više od toga – firma mora da zna i gde plasirati proizvod, kako ga prodati, kome ga prodati i za koliko ga prodati. Konkurentnost je sveobuhvatno i zaokruženo znanje i umeće, podržano strpljenjem, radom, iskustvom, strategijom i proaktivnošću.

Komponenta ostvarene konkurentnosti predstavlja prvi korak u skeniranju stanja srpske privrede i otkrivanju mesta gde leže njeni najveći potencijali. Ostvarena konkurentnost, kroz tri noseća stuba, upućuje na kapacitet samih firmi da posluju profitabilno i rastu zahvaljujući svojim osnovnim delatnostima (stub 1), da se sa svojim proizvodom takmiče na inostranim tržištima sa još oštrijom konkurencijom i pobeđuju (stub 2), i na kraju da to čine na održiv način omogućujući svom biznisu da opstaje (stub 3).

Stub 1: Generalna performansa

Generalna performansa prikazuje sposobnost firme u okviru sektora da rastu brzo, produktivno, i profitabilno, stvarajući dodatnu vrednost i radna mesta. Postojanje relativno velikog broja kompanija sa takvim sposobnostima u okviru sektora ukazuje na veću dostupnost neophodnih resursa i znanja u okviru tog sektora. Za sektor koji je ostvario bolju generalnu performansu se može reći da je atraktivniji i pogodniji za razvoj firmi.

Rast aktivnosti jedne kompanije pokazuje njenu sposobnost da generiše tražnju i uvećava svoje prihode – bilo kroz sposobnost da prodaje više proizvoda postojećim i novim mušterijama, bilo kroz uvećanje cene na bazi diferenciranja od konkurencije. Srpska privreda, u periodu od 2009-2014 godine, nije uspela da značajnije uveća svoje aktivnosti. Kao posledica zaustavljanja domaće tražnje i stranih investicija, ali i nedovoljnog učešća na inostranim tržištima, srpska privreda je zabeležila skroman godišnji realni rast aktivnosti od svega 2%. Prosečno preduzeće u srpskoj

privredi nije uspelo da isprati ni taj rast, niti da održi dostignuti pretkrizni nivo aktivnosti, već je bilo prinuđeno da svoje poslovanje na godišnjem nivou smanjuje za 4%. Zaključak je da je skroman rast ostvaren zahvaljujući većim kompanijama, koje su uspele u relativno kratkom roku da svoje poslovanje preorijentišu ka inostranim tržištima i izbegnu smanjenje prihoda. Do rasta je došlo pre svega zbog novih ulazaka -- posmatrano na sektorskom nivou, najveći rast je ostvaren u auto moto industriji, gde su aktivnosti proizvodnje motornih vozila i proizvodnje električne i elektronske opreme za motorna vozila rasle 53% i 56% godišnje, respektivno. Sa druge strane, dubok pad doživeli su sektori gvožđa i čelika; i čeličnih profila – 5%, odnosno -21% na godišnjem nivou. Zanimljivo je i reći da je intenzivan rast prosečnih firmi zabeležen upravo u sektoru gvožđa i čelika, gde su drugi igrači uvideli svoju šansu na tržištu sa izlaskom „US Steel-a“, ali u ukupnom obimu, to ipak nije moglo da nadomesti dubok pad čitavog sektora. Rast aktivnosti je preduslov zdravog razvoja, ali svakako nije dovoljan uslov – oslikava prihodnu, ali ne i troškovnu stranu, a ne govori dovoljno ni o samoj efikasnosti rasta. Stoga, u okviru generalne performanse, koristi se još indikatora sa ciljem da se slika kompletira.

Profitabilnost i produktivnost ukazuju na kapacitet firmi da ponude “pravi” proizvod, poželjan u očima kupaca, i to na način da svoje inpute u proizvodnji upošljavaju na efikasan način. Oba podstuba u dugom roku ukazuju i na efikasnost i na efektivnost poslovnih aktivnosti kompanije, što se ogleda i kroz podsticaj vlasnika i drugih interesnih grupa da ulažu sve veća sredstva. Visoka prosečna profitabilnost posledično privlači i veliki broj novih investitora, što dodatno unapređuje značaj i rast samog sektora. Profitabilnost, merena EBITDA marginom, bila je pozitivna i relativno visoka na nivou privrede (9%), pa čak i na nivou prosečnog preduzeća (4%). Te činjenice ukazuju da srpske firme znaju kako da proizvedu proizvod i da su u stanju da u okviru svoje „core“ delatnosti posluju profitabilno – ali da problem pre svega leži na finansijskoj strani, ali i u mogućnosti plasmana proizvoda – veći plasman bi omogućio i viši apsolutni iznos profita. Firme nisu bile u stanju da obezbede finansijska sredstva koja bi investirala u proširenje i modernizovanje kapaciteta, a i ona koja su to uspevala – teško su se „borila“ sa skupim troškom zaduživanja. Produktivnost srpske privrede jasno ukazuje sa kakvim teškoćama se firme suočavaju u procesu proizvodnje. Ukupna produktivnost iznosi 13.500 EUR po radniku, dok je taj iznos dva, odnosno četiri puta viši u Novim članicama EU i samoj Evropskoj uniji. Produktivnost prosečne firme je daleko niža i iznosi svega oko 5.500 EUR po zaposlenom radniku. Povećanje produktivnosti, pre svega kroz modernizaciju tehnologije i opreme, kao i stručno usavršavanje radne snage, uslov je održivog rasta konkurentnosti – te predstavlja i prioritet srpske privrede u narednim godinama.

Uspešnost kompanija je pojam koji je posebno definisan ovom metodologijom, i kao podstuba opisuje kvalitet i sveobuhvatnost rasta sektora. On identifikuje one kompanije koje su iskazale sposobnost da rastu, razvijaju se i zapošljavaju veći broj radnika. Stoga, kvalitet rasta sektora podrazumeva postojanje što većeg broja uspešnih kompanija, i takođe što veći doprinos ukupnom rastu upravo tih kompanija. Kvalitetan rast ne podrazumeva rast baziran isključivo na rastu jedne, ili malog broja firmi. Relativno veliki broj uspešnih firmi otvara prostor dodatnom razvoju sektora, privlačenju novih investitora i ulaganju u inovativne i razvojne aktivnosti. Svaka četvrta firma u srpskoj privredi je bila sposobna da uvećava svoje aktivnosti, dok posluje profitabilno u okviru osnovne delatnosti i zadržava ili uvećava broj zaposlenih. Jedna od industrija sa najvećim brojem takvih kompanija je prerada i konzervisanje voća i povrća, u okviru koje je čak 38% preduzeća bilo uspešno. Sa druge strane, industrija motornih vozila, iako je imala najintenzivniji i najproduktivniji rast aktivnosti, sadržala je relativno najmanji broj uspešnih kompanija – što jasno ukazuje da je rast bio vođen isključivo aktivnostima jedne kompanije, što ga čini i rizičnijim.

Brzorastuće kompanije, tzv. **“gazele”**, posebno se izdvajaju među uspešnim kompanijama. To su firme koje su uspele snažno i konstantno da rastu i zapošljavaju, i da u periodu od četiri godine dupliraju svoju početnu imovinu. Njihov značaj se prevashodno ogleda u kreiranju značajnog dela kreiranih radnih mesta. Za razliku od njih, veliki sistemi u najvećoj meri ne kreiraju nova radna mesta -- u Srbiji vrlo često, usled neefikasnosti poslovanja, dovode i do gašenja pozicija. Procenat gazele u Srbiji je 3%, odnosno, od 100 firmi, 3 se mogu smatrati gazelama. Ipak, koliko tako mali broj kompanija može da doprinese rastu privrede, najbolje oslikavaju sledeći podaci: gazele su u prethodnih 6 godina stvorile 51.500 radnih mesta, dok je u privrednim društvima izgubljeno 158.000 radnih mesta; gazele su kreirale rast prihoda od 714 milijardi dinara, dok su prihodi ostatka privrede smanjeni za 43 milijarde dinara; gazele učestvuju u ukupnom izvozu sa 26%, dok je njihov godišnji rast aktivnosti iznosio čak 36%. Na kraju, možda i najbitniji podatak jeste da postoji 1.625 gazele koje imaju manje od 20 zaposlenih – potencijal koji leži u tim malim preduzećima se može smatrati istinskom pokretačkom snagom.

Stub 2: Izvozna performansa

Izvozna performansa izdvaja one sektore koji poseduju resurse neophodne za snažan, dinamičan, diversifikovan, inkluzivan i održiv izvoz. Uspeh na inostranim tržištima signalizira sposobnost sektora da proizvodi konkurentan proizvod, ali takođe da kontinuirano unapređuje svoju tržišnu poziciju dok se takmiči sa inostranim rivalima. Stoga, ovaj stub obezbeđuje sveobuhvatniju sliku o sposobnosti sektora da ostvaruje održiv rast zasnovan na sve većem učešću u globalnoj trgovini.

Prva dva podstuba opisuju sposobnost sektora da obezbedi povoljnu poziciju na inostranim tržištima, i kapacitet da tako stečenu poziciju unapredi. **Volumen izvoza** sektora kroz svoju ostvarenu poziciju na inostranim tržištima otkriva postojanje komparativnih prednosti. Na taj način ukazuje na postojanje sposobnosti, resursa i efikasnosti u proizvodnji proizvoda i njihovoj prodaji van granica domaćeg tržišta. Sa druge strane, analiza **dinamike izvoza** utvrđuje prisustvo sposobnosti da se stečena pozicija dodatno unapređuje. Stoga, dinamika indikuje postojanje konkurentne prednosti, kao sposobnosti sektora da inovira i unapredi poslovne procese da bi održao i unapredio svoju izvoznju poziciju. Pretpostavka su pojmovi održivosti i unapređenja, gde sektor mora kontinuirano da transformiše postojeće sposobnosti u prednosti, kako bi se konkurentnost postigla i zadržala. Pod pritiskom svetske ekonomske krize, koja je dovela do zasićenja domaćeg tržišta, započeta je i promena paradigme srpskog privrednog rasta. Firme su se u većoj meri okrenule ogromnom i likvidnijem evropskom tržištu, što je rezultiralo porastom izvoza u periodu 2009-2014. Ipak, osim značajnog rasta izvoza, još je značajnija informacija da je rast bio baziran na rastu konkurentnosti. Od ukupnog rasta izvoza, najveći deo je posledica toga što je Srbija „preotela“ rivalima deo tržišnog kolača. Ipak, iako su izvozne aktivnosti doživele ekspanziju, izvoz i dalje čini svega nešto manje od 45% BDP-a, te prostor za rast izvoza ostaje najveći neiskorišćeni potencijal na putu privrednog razvoja.

Postizanje **diversifikovanosti u izvozu** ukazuje na stepen uspeha u eliminisanju ključnih rizika. Oslanjanje na jedno izvozno tržište, jedan proizvod ili jednog kupca izlaže kompanije različitim vrstama rizika. Diversifikovanje izvoza utiče na to da se ti rizici smanje. Diversifikovanost tako definisana obuhvata proizvodnu i tržišnu komponentu. Sektori koji uspevaju da proizvedu veliki broj konkurentnih proizvoda i da unapređuju tržišno učešće na velikom broju inostranih tržišta snose manji rizik u svom poslovanju. Diversifikovanost ukazuje na sposobnost kompanija unutar sektora da svoju proizvodnju prilagode različitim potrebama, vrednostima i kulturama. Na taj način, osim što umanjuje neizvesnost, kao posledicu eksternih šokova i promena u tražnji na pojedinačnim tržištima, diversifikovanost izvoza ukazuje na prisustvo šireg spektra neophodnih kapaciteta i znanja. Rast izvoza i konkurentnosti srpske privrede, očitao se u većini izvoznih proizvoda i na većini inostranih tržišta. Ipak, druga strana medalje, apsolutna, ukazuje da je konkurentnost dominantno kreirana od strane svega par sektora – u kojima je upliv stranih direktnih investicija omogućio rast konkurentnosti.

Inkluzivnost izvoza ukazuje na sistematičnu sposobnost kompanija unutar sektora da prepoznaju i zadovolje potrebe inostranih kupaca, i uspešno se takmiče sa inostranim konkurentima. Koliko firmi jednog sektora uspeva da prati dinamične globalne trendove opredeljujuće utiče i na održivost izvozne performanse u budućnosti. Ukoliko je izvozna pozicija koncentrisana, ona sužava prostor za budući rast izvoza koji bi se inače dobio većom inkluzivnošću. Nedovoljna inkluzivnost izvoza predstavlja važnu barijeru snažnijoj internacionalizaciji privrede – relativno mali broj firmi iz razmenjivih sektora plasira svoje proizvode na inostrano tržište, dok je plasman u vodećim sektorima visoko koncentrisan, što upućuje na to da izvoz prevashodno zavisi od manjeg broja većih izvoznika. U Srbiji najvećih 5% izvoznika čini 84% ukupnog izvoza Srbije. Srpske kompanije se suočavaju sa problemima kako prilikom izlaska na inostrana tržišta, tako i prilikom opstanka na njima. U Srbiji, od ukupnog broja kompanija, samo 23,2% izvozi svoje proizvode. Takođe, samo 9% izvozi svoje proizvode kontinuirano. Kada bismo po strani ostavili etablirane izvoznike, koji svoje proizvode plasiraju na inostrana tržišta iz godine u godinu, ostaje jedna velika grupa firmi koja ili ne izvozi, ili izvozi na neredovnoj osnovi. Kako bi se omogućilo stvaranje šire i zdravije baze izvoznika, neophodno je identifikovati kritične faktore koji dominantno utiču na uspeh kompanija na inostranim tržištima. Proces prevazilaženja prepreka koje stoje pred potencijalnim i postojećim izvoznicima, mora biti podržan i olakšan od strane donosioca odluka zajedno sa relevantnim institucijama. Povećanje inkluzivnosti izvoza predstavlja osnov za narednu komponentu stuba, a to je kreiranje održivog rasta i kontinuirano unapređenje izvoza.

Održivost izvozne performanse je finalna perspektiva koja daje vremensku dubinu celom stubu, sa naglaskom na potencijal da se unapređenje izvoza nastavi i u budućnosti. Kao osnova održivosti izvozne performanse ističe se kako povećanje broja izvoznika, tako i održavanje postojećih izvoznika na inostranoj trgovinskoj sceni. Istraživanja ukazuju na činjenicu da srpske izvoznike karakteriše izraženi problem u ostvarivanju kontinuiteta u izvoznim aktivnostima. Samo 45,8% kompanija održi izvozne operacije iz godine u godinu, a samo 22,8% to uspe vezano u tri

godine. Ukrštanje informacije težine opstanka sa već malim brojem postojećih izvoznika jasno ukazuje na potrebu za kreiranje vertikalnih politika koje bi omogućile perspektivnim firmama istrajnije aktivnosti na međunarodnom tržištu. Sam podstub održivosti u sebi objedinjuje i rast broja izvoznika, kao i broj uspešnih kompanija koje trenutno ne izvoze kao indikator relativno „spremnog“ potencijala kompanija da se u narednom periodu uključe u izvoz.

Stub 3: Održiva performansa

Treći stub ostvarene konkurentnosti - „zdravlje“ firmi, daje održivu perspektivu komponente. Uprkos profitabilnom i produktivnom poslovanju, i uspešnom plasmanu proizvoda na inostrana tržišta, upravljanje finansijama predstavlja često gorući problem firmi. Problemi prezaduženosti i nelikvidnosti mogu onemogućiti poslovanje i zatvoriti celokupan biznis u određenom roku. Stoga, dobre performanse kompanija je značajno ukrstiti sa njihovom sposobnošću da to čine dugoročno i održivo.

Osnovni indikator prisutnosti zdravih kompanija u određenom sektoru je učešće kompanija koje pre svega uspevaju da **opstanu**. U srpskoj privredi je u periodu od 2005 do 2014, od novoosnovanih preduzeća, opstalo 57% kompanija. Da bi se utvrdili faktori koji prevashodno utiču na tako nisku stopu opstanka, potrebna je dodatna dublja analiza. Međutim, važno je istaći da su određene stope „neopstanka“ firmi očekivane. Stoga rezultate treba korigovati za stopu očekivanih kretanja prema rezultatima određenih grupa, kako sektorima tako i veličini preduzeća. U određenim sektorima, tako i za manja preduzeća, očekivana stopa opstanka je relativno niža.

Prezaduženost - Ovaj problem naročito pogađa mikro i mala preduzeća, pa nekad i srednja, koja često nemaju rešeno pitanje vođenja računovodstvenog posla, a posledično ni finansijskog plana. Firme često nisu u stanju da upravljaju svojim novčanim tokovima, što vodi problemu nelikvidnosti.

Problem nenaplativih potraživanja, kao gorući problem celokupne srpske privrede, usko je povezan i značajno utiče na **nelikvidnost** kompanija. Određeni broj kompanija ulazi u nelikvidnost, ne zbog lošeg poslovanja ili lošeg vođenja finansija, već usled nemogućnosti da sopstvena potraživanja naplate u dogovorenom, predvidivom roku. Posledična nelikvidnost uz slabu dostupnost izvora finansiranja, nepotpuni oporavak proizvodnih kapaciteta, i regulatorna opterećenja vodi u stvaranje svojevrsnog začaranog kola, koje je teško rešiti. Sve zajedno, vodi problemu opšte nelikvidnosti celokupne privrede.

Komponenta 2: ekonomski razvoj

Ekonomski razvoj na nivou sektora definišemo kao potencijal sektora da unapredi sopstveni rast aktivnosti, ali i da paralelno „preliva“ efekte na ostatak privrede. Firme, pa ni sami sektori, nisu izolovana ostrva u privrednom moru jedne zemlje. One međusobno zavise jedne od drugih, i povezane su, bilo kroz lanac vrednosti, bilo kroz tržišnu utakmicu. Posmatrajući privredu zemlje kao mapu firmi i sektora, može se uočiti da određeni sektori zauzimaju „centralniju“ poziciju u odnosu na druge. Sektori koji zauzimaju centralno mesto su veoma povezani sa ostatkom privrede, i samim tim su od velikog značaja za opšti razvoj. Primer takvih sektora u srpskoj privredi su proizvodnja metalnih delova, proizvodnja proizvoda od drveta i plastike, kao i proizvodnja mašina. Rast tih sektora, na direktan ili indirektan način prouzrokuje rast ili pad povezanih sektora. Sa druge strane, određeni sektori su u velikoj meri dislocirani i njihova kretanja imaju marginalan efekat na privredu. Efekte koje sektori svojim razvojem i rastom proizvode na ostatak privrede nazivamo efektima preliivanja. Što su veze između sektora brojnije i intenzivnije, potencijalni efekat preliivanja je veći, a taj sektor značajniji za celu privredu.

Efekat preliivanja pretežno se ostvaruje kroz dva glavna obrasca: preko baze kreiranja znanja u jednoj privredi i preko lanaca vrednosti sektora. Smer efekata preliivanja ne mora biti unapred definisan i predvidiv, pa je samim tim značajno pratiti trendove rasta sektora i njihovu međuzavisnost. Ponovni razvoj automobilske industrije u Srbiji ukazao je na značaj temeljnog pripremanja terena za dolazak strane investicije (ili bilo koji snažniji rast određenog sektora u privredi). Pod direktnim uticajem ekspanzije te industrije su sektori „podrške“ rasta, kao što su sektori proizvodnje sirovina i poluproizvoda. Međutim, taj rast može biti ostvaren ili kroz razvoj/unapređenje domaće proizvodnje ili kroz jačanje uvoznih trendova. Koji smer će biti realizovan zavisi od agilnosti privrede i samih kompanija da na vreme prepoznaju buduća kretanja i obezbede povoljan teren za razvoj potrebnih proizvoda. Kako se posluje u tržišnom ambijentu i uslovima konkurencije, razvoj domaće proizvodnje koji će obezbediti željene proizvode zahtevanog kvaliteta, ne može biti „ad hoc“, već pažljivo i na vreme pripremljen. Drugi smer preliivanja rasta sektora na privredu ogleda se kroz kreiranje kolektivnog znanja i stvaranje predispozicija za usložnjavanje proizvoda i proizvodnih procesa unutar celokupne privrede Srbije. Savremena ekonomska teorija i praksa ukazuju na značaj inovacija i razvijanja kompleksnih proizvoda za opšti ekonomski razvoj. Unapređenje jednog sektora, ogleda se kroz stvaranje povoljnog terena za razvoj proizvoda iz sličnih sektora, čak i ako se oni nisu proizvodili ranije. Mnogobrojne zemlje su pokazale kako razvoj jednog sektora može snažno usmeriti zemlju: Južna Koreja je primer kako kontinuiran razvoj i usložnjavanja proizvodne „korpe“ vodi ubrzavanju privrednog rasta.

Potencijal za ekonomski razvoj je određen kroz tri stuba: potencijal za rast (stub 4); potencijal za preliivanje efekata (stub 5); i potencijal za sofisticiranje (stub 6). Osnovna ideja je da se ostvari mapiranje potencijala sektora da pogura sveopšti ekonomski razvoj. Cela druga komponenta indeksa daje dinamički element, vremensku dimenziju koja nastoji da skenira buduće trendove i šanse. U tom smislu, najveći izazov je ubrzati produktivnost, i doprineti nacionalnim prioritetima kroz rast samog sektora i u isto vreme doprinosa razvoju drugih sektora.

Stub 4: Potencijal za rast

Govoreći o potencijalu za rast, pre svega govorimo o ukrštanju dva toka informacija: koje su potrebe za proizvodima na domaćem i međunarodnom tržištu; i koje su mogućnosti da ih Srbija proizvede. Kako je ukrštanje potreba i mogućnosti bazično, ali i vrlo opšte gledište, potrebno je definisati okvire kroz koje će se ti tokovi prepoznati i „uhvatiti“. Praćenje potencijala za rast, za svrhu kreiranja IRP-a, ne pretenduje da u potpunosti precizno definiše obrasce tražnje, već da sagleda osnovne i dominantne trendove.

Potencijale za rast određenog sektora prevashodno posmatramo kroz tokove tražnje za proizvodima na domaćem i međunarodnom tržištu, njenu strukturu i dinamiku. Na taj način identifikujemo potrebe, kroz rast i održivost tražnje svakog sektora, kao polazne tačke analize budućih potencijala. Davanje na taj način šireg okvira potencijala ekspanzije određenog sektora, usmerava ka utvrđivanju internih kapaciteta i potencijala za ostvarenje rasta samo sektora u Srbiji.

Kada govorimo o mogućnostima (potencijalu) da rast sektora prati rast tražnje, pre svega se govori o određenoj verovatnoći za ostvarenje. Polazeći od trenutnih resursa, i proizvodnih sposobnosti i kapaciteta u zemlji, moguće

je stvoriti mrežu očekivanja koja će indikovati koji su najverovatniji pravci delovanja, i koji pravci sa najvećom verovatnoćom mogu značajno doprineti razvoju. Potencijal za rast sektora u Srbiji upravo se odnosi na verovatnoću da se stvore kapaciteti za proizvodnju i stepen neiskorišćenosti tih maksimalnih kapaciteta. Ovaj potencijal takođe uključuje postojanje resursnih baza kao što su poljoprivredni, šumski, mineralni resursi itd.

Stub 5: Potencijal za prelivanje efekata

Put prosperiteta jednog društva zahteva iskorišćavanje benefita šire sektorske interne i eksterne otvorenosti i međusobne povezanosti. Opšte je prihvaćeno gledište da je državna intervencija opravdana isključivo ukoliko stvara pozitivne eksternalije. Vrlo često te eksternalije su posmatrane samo kroz ugao kreiranja zaposlenosti, kao gorućeg problema u Srbiji. Međutim, nivo posmatranih pozitivnih eksternalija treba proširiti na širi i opšti uticaj u celokupnoj privredi, i na taj način izdvojiti sektore sa sposobnošću da kroz sopstveni rast poguraju i rast drugih.

Sposobnost sektora da pogura rast drugih i doprinese sveukupnom ekonomskom razvoju posmatramo kroz kvantifikovanje potencijala za prelivanje. Sam potencijal za prelivanje efekta razdvajamo na intrasektorski i intersektorski potencijal. Intrasektorsko prelivanje efekata obuhvata potencijal da rast i razvoj pojedinačnih kompanija, ili određenih proizvodnih grupa unutar sektora, pogura celokupan razvoj samog sektora. Sa druge strane, potencijal za intersektorsko prelivanje efekata predviđa mogućnost ostvarivanja šireg razvoja na taj način, da razvoj jednog sektora, pogura razvoj drugih sektora. Takvo prelivanje podrazumeva tri pravca delovanja: prelivanje kroz lanac vrednosti; prelivanje kroz grupu sektora koji koriste sličnu tehnologiju, znanje i inpute; i najšire gledano, prelivanje kroz celokupnu privredu.

Teško je predvideti koji od kanala prelivanja će se ostvariti i koji će dominirati u celokupnim ostvarenim pozitivnim eksternalijama. Neki sektori su po samoj prirodi više izolovani, sa poteškoćama da svoj rast prenesu i na rast drugih. Međutim, definisanje mreže međusektorske povezanosti i vrste povezanosti otvara prostor za utvrđivanje sklonosti ka širenju efekata. Na taj način definišemo koji sektori imaju veću sklonost da doprinesu širem ekonomskom razvoju, a koji ne.

Stub 6: Potencijal za usložnjavanje

U ekonomskoj stručnoj javnosti postoji konsenzus da tajna ekonomskog razvoja leži u uvećanju sofisticiranosti proizvodne korpe jedne zemlje. Sofisticirani sektori doprinose ubrzanju šireg ekonomskog razvoja, time što unapređuju tehnologiju, proizvodne procese i dovode do kreiranja veće dodate vrednosti u odnosu na više resursno-bazirane proizvode. Unapređenje ekonomskog razvoja jedne zemlje se postiže kroz proizvodnju sve većeg broja novih, kompleksnih proizvoda, proizvedenih na bazi unapređenih tehnologija i znanja. Prosto uvećanje proizvodnje postojećih proizvoda, naročito niske kompleksnosti, dovodi do rasta, ali do nedovoljnog razvoja privrede.

Kompleksnost proizvoda predstavlja ključni element unapređenja sofisticiranosti proizvodnje jedne zemlje, i proizvodne korpe koju „nudi“ međunarodnom tržištu. Unapređenje sofisticiranosti proizvoda osim što obezbeđuje ubrzan razvoj kako samog sektora, tako i služi kao poluga razvoja celokupnog ekonomskog razvoja. Proširenje proizvodne baze proizvoda više kompleksnosti doprinosi uvećanju kolektivnog znanja jednog društva. Prisustvo sofisticiranog i unapređenog kolektivnog znanja, otvara prostor za značajne efekte prelivanja kroz unapređenje proizvoda drugih sektora.

Ulaganje u inovacione aktivnosti, zajedno sa ulaganjem u istraživanje i razvoj, predstavlja kanal koji direktno utiče na uvećanje produktivnosti kompanija i unapređenja i diversifikacije samih proizvoda. Nivo tehnološkog razvoja opredeljujuće utiče na uspeh jedne kompanije, i posledično celokupnog sektora. Unapređenje tehnologije, inovacije samog proizvoda, proizvodnog procesa i marketinških aktivnosti dovodi do kreiranja komparativne prednosti i ubravanje rasta.

Ono što dalje ubrzava, a služi i kao okidač procesa razvoja, je brzina usvajanja i kvalitet pojedinačnog obrazovanja, kao i mogućnost i brzina difuzije kolektivnog znanja. Nivo obrazovanja posmatran kroz prosečan nivo obrazovanosti radne snage, ali pre svega i kvalitet obrazovnog sistema je odlučujući faktor prosperiteta jednog društva. Kvalitet obrazovanja je prevashodan kriterijum koji opredeljuje takođe i uspeh određenog sektora. On se odnosi na obrazovanje celokupnog raspona radne snage: od sposobnosti vlasnika/menadžera da upravljaju preduzećem, specijalizovanih eksperata da kreiraju i unapređuju proizvod, do operativnih radnika da efikasno i kvalitetno kreiraju proizvod i sprovode operativne procese. Međutim, značajan aspekt razvoja celokupne privrede, predstavlja i mogućnost korišćenja kolektivnog znanja.

Komponenta 3: socio-ekonomski prioriteti

Socio-ekonomski prioriteti prikazuju koliko rast određenog sektora doprinosi unapređenju ključnih segmenata društvenog i ekonomskog blagostanja. Može se tvrditi da gotovo svako kreiranje vrednosti i rasta doprinosi opštem privrednom rastu zemlje. Međutim, nije svaki rast podjednako značajan za privredni rast. Isto tako, ni svaki privredni rast nije podjednako značajan za uvećanje blagostanja građana. Donosioci odluka, pitanjima opšteg ekonomskog rasta i razvoja, dodaju kao cilj i unapređenje kvaliteta tog rasta, naročito sa aspekta blagostanja građana. Sa društvenog stanovišta, rast koji u isto vreme i kreira zaposlenost je u određenoj meri poželjniji. Takav opšti cilj naročito dobija svoj značaj u uslovima velike nezaposlenosti, u kojima se nalazi Srbija. Međutim, kreiranje zaposlenosti važno je posmatrati kroz dva pravca: sposobnost sektora da kreira i uveća broj radnih mesta, i sposobnost sektora da kreira kvalitetna radna mesta. Tek u sinergiji ta dva pravca, rast zaposlenosti ostvaruje svoj pun doprinos unapređenju blagostanja građana. Za razliku od potencijala za ekonomski razvoj, ova komponenta indeksa posmatra specifične prioritete ekonomskog rasta, ali i kvaliteta tog rasta, koji se odražava na kvalitet uvećanja blagostanja građana.

Stub 7: Doprinos kreiranju zaposlenosti

Kreiranje kvalitetnih radnih mesta je najpoželjniji mogući „nusproizvod“ ekonomskog rasta. Takav ekonomski rast istinski utiče na popravljavanje životnog standarda, smanjenja siromaštva, pravičniju raspodelu dohotka, jačanje tržišta rada i prava radnika, radni moral, motivaciju i smanjenje odliva najtalentovanije radne snage. Stoga, donosioci odluka treba da, pored dinamike, vode računa i o kvalitetu i inkluzivnosti ekonomskog rasta. Takav opšti cilj naročito dobija na značaju u uslovima velike nezaposlenosti, u kojima se nalazi Srbija – preko 18% građana radnog uzrasta je nezaposleno, a čak 43% mladih koji traže posao trenutno ne radi. Ili, posmatrano iz vizure ukupnog broja građana radnog uzrasta, tek svaki drugi obavlja plaćeni posao, radeći barem sat vremena nedeljno.

Ekonomski rast, sam po sebi, nije nužno praćen stvaranjem radnih mesta. Takozvani „jobeless growth“, iskusila je i privreda Srbije tokom prethodne decenije. U periodu ekonomskog prosperiranja između 2001. i 2008. godine, kada je prosečan realan rast BDP-a bio iznad 5%, a BDP po glavi stanovnika bio učetvorostručen, u privredi je izgubljeno čak 340.000 formalnih radnih mesta. Iako je produktivnost značajno porasla, predimenzionirani, tehnološki zastareli, i nekonkurentni realni sektor privrede se polako, iz godine u godinu, prilagođavao novim tržišnim uslovima, odnosno znatno manjem domaćem tržištu i znatno većem broju rivala na istom. Kako bi došlo do zaokreta i promene paradigme, neophodno je da donosioci odluka postave ciljeve, a zatim da kroz analizu i primenu politika upravljaju privrednim rastom, vodeći računa i o drugim njegovim karakteristikama osim stope po kojoj se uvećava.

Sektor koji rastući istovremeno imaju potencijal da kreiraju kvalitetna radna mesta treba da budu od posebnog značaja za kreatora politika. Takvi sektori pre svega treba da budu prepoznati, a zatim i targetirani politikama koje bi omogućile da se efekti njihovog ekonomskog rasta u što većoj meri preliju na blagostanje društva. Sektor se razlikuju, kako prema sposobnosti da kreiraju radna mesta, tako i prema sposobnosti da obezbede kvalitetna radnih mesta. U postkriznom periodu u Srbiji, upravo su te dve komponente – kvalitet i kvantitet – često bile „u konfliktu“. Primera radi, ukoliko se zarada uzme kao gruba pretpostavka kvaliteta radnih mesta u jednom sektoru, onda se može zaključiti da nijedan razmenjivi sektor koji je generisao radna mesta nije isplaćivao zaradu veću od prosečne u državi. I obratno, u sektorima u kojima su zarade relativno visoke, dolazilo je do smanjivanja broja radnih mesta. Jedini izuzetak predstavlja industrija gume i plastike, koja je u postkriznom periodu uvećala broj radnih mesta, održavajući zaradu na višem nivou od proseka u državi.

Kako prepoznati sektore koji imaju potencijal da kreiraju kvalitetna radna mesta? Treba ići korak po korak, odnosno, prvo prepoznati sektore koji imaju potencijal da kreiraju radna mesta, onda proceniti obim radnih mesta koji mogu da kreiraju, a na kraju proceniti i kvalitet tih radnih mesta.

- **Potencijal za kreiranje radnih mesta** zavisi od tražnje za proizvodima sektora, ali i sposobnosti sektora da na tražnju adekvatno odgovori. Ukoliko bismo krenuli od slučaja pojedinačne firme, razumna pretpostavka je da će firma broj zaposlenih uvećati onda kada dobije priliku da uveća obim svojih poslova. Do toga će doći ukoliko tražnja za proizvodima koje firma proizvodi poraste – do rasta tražnje može doći eksterno, kao posledica

promene globalnih preferencija potrošača i rasta dohotka kupaca, ali i „indukovano“ – firma sama, svojim aktivnostima, može da otima tržišno učešće rivalima, i da uvećava svoje aktivnosti, čak i u uslovima tražnje koja miruje. Stoga, osećaj o sposobnosti sektora da kreira radna mesta, mogu da pruže, sa jedne strane, trendovi zabeleženi u prošlosti, kao i razumne predikcije koje se odnose na budući rast sektora, odnosno, sa druge strane, konkurentnost samog sektora, njegova sposobnost da se takmiči sa rivalima i uvećava tržišno učešće.

- Broj radnih mesta koje rastući sektor može da kreira zavisi od veličine sektora, brzine njegove ekspanzije i radne snage neophodne da taj rast podrži. Na primeru pojedinačne firme, što je firma veća, pri datom porastu tražnje, više će radnih mesta i kreirati. Sa druge strane, što tražnja brže raste, pri datoj veličini firme, brže raste i obim poslova, a samim tim rastu i potrebe firme u pogledu ljudskih resursa. Stoga, dve komponente koje omeđuju obim uvećanja radnih mesta jesu veličina i dinamika subjekta koji se posmatra. Ipak, potreba za novim zaposlenima zavisi i od delatnosti firme i tehnologije rada – neke firme će moći da uvećaju svoje aktivnosti i bez značajnog rasta broja zaposlenih, ukoliko su kapitalno i tehnološki intenzivne; u drugim firmama, koje su radno intenzivne, rast broja zaposlenih je ključna determinanta rasta autputa – kao recimo u tekstilnoj industriji ili poljoprivredi. Preslikavajući analogiju na slučaj čitavog sektora, sastavljenog od pojedinačnih firmi, zaključak je da najveći efekat na rast broja zaposlenih mogu da ostvare veliki i radno intenzivni sektori, za čijim proizvodima ili uslugama tražnja brzo raste.
- **Kvalitet radnih mesta** zavisi od čitavog niza faktora koje je, iz makro ugla, moguće aproksimirati visinom nadoknade za obavljeni rad, kompleksnošću posla, i mogućnošću napredovanja i prosperiranja. Visina nadoknade se može proceniti kroz prosečnu neto zaradu, složenost poslova u određenom sektoru kroz zahtevanu obrazovnu strukturu, a mogućnost napredovanja kroz ulaganje u obuku i usavršavanje kadrova. Što je prosečna zarada viša, obrazovna struktura krojena prema složenijim poslovima za koje se zahteva visoka stručna sprema, a izdvajanje za obuku i usavršavanje izdašnije, to je i očekivani kvalitet radnih mesta viši.

Zaključak je da donosioci odluka treba da omoguće da ekonomski rast bude inkluzivan, te da utiče na podizanje životnog standarda i pravičniju raspodelu dohotka. Do toga će i doći, ukoliko se identifikuju i podrže konkurentni, dovoljno krupni, i radno intenzivni sektori, za čijim proizvodima tražnja raste, a koji, kako bi odgovorili na rastuću tražnju, imaju potrebu da angažuju radnike na složenim, odgovornim, adekvatno plaćenim i prosperitetnim poslovima. U praksi neće biti lako naći kritičnu masu takvih sektora, te će komponenta indeksa identifikovati kandidate koji su sinergetskim delovanjem nabrojanih faktora najbliži zadovoljenu postavljenih kriterijuma.

Stub 8: Doprinos privlačenju investicija

Privlačenje investicija, naročito inostranih, jedno je od vodećih ciljeva ekonomske politike Srbije. Međutim, ne doprinose svi sektori podjednako kroz investicije, niti su svi sektori podjednako privlačni budućim investitorima. Potencijal za investiranje sinergetski determinišu dve komponente: prostor za investiranje i atraktivnost sektora. Što je sektor atraktivniji i što je prostor za investicije otvoreniji, to je veći i investicioni potencijal. Ukoliko je sektor atraktivan, ali prostora za investiranje nema, ili ukoliko je prostor za investiranje širok, ali sektor nije privlačan, investicioni potencijal je manji.

Prostor za investiranje je određen mogućnošću ulaska investitora na tržište. Taj prostor zavisi od regulatornih barijera (primera radi, nije moguće investirati u namensku industriju - stoga, prostor za investiranje ne postoji), resursnih barijera (nije moguće očekivati ni investiciju koja bi podrazumevala dodatnu eksploataciju već prenapregnutih energetske potencijala – nafta, gas, uglj), ali i trenutne strukture tržišta - od prisustva drugih privatnih investitora, pogotovo velikih (sužen investicioni potencijal u duvanskoj industriji, u kojoj već postoji oligopol kreiran od strane velikih stranih kompanija), koji su se već marketinški i logistički pozicionirali na tržištu, i crpe resurse i znanje. Prostor je sužen i u slučaju prisustva velikih i dominantnih državnih preduzeća, ali u kratkom roku, ukoliko postoji politički i ekonomski interes, njih je moguće privatizovati.

Atraktivnost sektora zavisi od mogućnosti održivog i dinamičnog profitabilnog poslovanja. S obzirom da je srpsko tržište malo, atraktivnost je pre svega određena kretanjima na svetskom tržištu – promenama tražnje, cene proizvoda, cena sirovina. Ipak, atraktivnost zavisi i od domaćeg tržišta, odnosno tražnje na istom i cene rada.

Ipak, prostor za investiranje i atraktivnost tržišta su determinante posmatrane iz ugla investitora, domaći kreatori politika moraju da imaju i širi ugao gledanja – ne samo da identifikuju atraktivne sektore sa mogućnošću ulaska, već da takve upare sa mogućnošću prelivanja efekata na ostatak privrede. Najpoželjnije su one investicije koje će in-

vestitora „naterati“ da ostane u dugom roku na domaćem tržištu, ali i koje će stvarati „dostojanstvena“ radna mesta, povući sa sobom mrežu kooperanata, povezati se sa dobrostojećim domaćim firmama i oslanjati se što manje na uvoz.

Stub 9: Podsticanje preduzetništva i razvijanje sektora mikro i malih preduzeća

Sektor mikro, malih i srednjih preduzeća predstavlja vitalni deo srpske privrede, čineći 99% ukupnog broja firmi. Osim što generiše više od pola stvorene vrednosti i kreirane zaposlenosti u privredi, predstavlja i veliki potencijal budućeg rasta. U uslovima oskudnosti međunarodnih tokova kapitala, očekivanja da će se desiti snažniji priliv kapitala kroz strane direktne investicije su malo izvesna. Oslanjanje na domaću privredu je mogućnost, ali i neophodnost. Međutim, „mala“ privreda (sektor malih i srednjih preduzeća) u Srbiji se suočava sa značajnim poteškoćama kako u poslovanju, tako i u generalnom preživljavanju. Stoga, kako bi se omogućio održiv i dinamičan razvoj, neophodno je razumeti probleme i potrebe ovog sektora, kao i stvoriti uslove za njihov prosperitet.

Podsticanje preduzetništva i razvoj sektora malih i srednjih preduzeća (MSP) mora imati holistički pristup, koji će paralelno stvarati zdravo i stabilno okruženje za ulazak novih firmi, kao i podsticajno okruženje za prosperitet postojećih firmi. Na prvom mestu se to odnosi na stvaranje institucionalnog i makroekonomskog okruženja koje će omogućiti neometano i plodotvorno poslovanje svih aktera u jednoj privredi. Zatim, kao nadogradnja zdravog ambijenta dolazi posebno usmeravanje pažnje na podizanje svesti o preduzetništvu, i razvijanju preduzetničkog duha i veština kako kroz sistem obrazovanja, tako kroz i institucionalnu podršku realizacije preduzetničkih ideja. Na samom kraju, ali ne i po značaju, donosioci odluka treba da omoguće inkluzivnu podršku razvoju novog (start up) biznisa -- kroz administrativnu podršku, pristup finansijama (i mikro finansijama), kao i omogućavanje platforme za poslovno savetovanje i monitoring.

Međutim, bez obzira na značaj i potencijal koji MSP poseduju, srpsku privredu karakteriše nedovoljan stepen razvijenosti u odnosu na evropski prosek. To se odnosi ne samo na fenomen „missing middle“, već i na fenomen „missing small“. Za razliku od proseka EU, gde mala preduzeća čine 6,4 odsto a srednja jedan odsto ukupne privrede, u Srbiji je učešće malih firmi 3,2 odsto a srednjih tek 0,7 odsto, dok je čak 96 odsto preduzeća mikro veličine. Takva preduzeća, i kada su sposobna da proizvedu kvalitetan proizvod, retko imaju kapacitet da ostvaruju rast. Stoga je ključno pitanje kako obezbediti uslove za veći broj uspešnih i prosperitetnih MSP i njihovo prerastanje iz malih u srednje i velike firme?

Unapređenje konkurentnosti MSP u procesu privrednog razvoja i kreiranja zaposlenosti predstavlja jedan od četiri prioriteta kohezivne politike EU 2014-2020. MSP su prepoznata kao ključni pokretač ekonomskog razvoja, inovativnosti, zapošljavanja i socijalne integracije. Ovo se naročito ogleda kao poluga u procesu ravnomernog lokalnog i regionalnog razvoja jedne zemlje. MSP u Evropi se dalje definišu kao ključ oporavka, naročito kroz kreiranje zaposlenosti, gde 2 od 3 radna mesta u privatnom sektoru su kreirana od strane MSP, a dok je stopa rasta zaposlenosti duplo veća u odnosu na velike sisteme. Međutim, kako MSP imaju problem sa privlačenjem visoko obučene radne snage, pristupom finansijama, i otpornošću na globalne promene, pažnja donosioca odluka mora biti veća.

Poslednji stub indeksa razvojnih potencijala ima za cilj upravo da prepozna sektore u kojima je uočena relativno veća baza zdravih i dinamičnih MSP, sposobnih da rastu, uspešno se integrišu u globalne tokove, a da je ulazak novih igrača nesputan i opstanak verovatniji. Mada nisu dovoljno prepoznatljivi u široj javnosti, u srpskoj privredi jasno se izdvajaju sektori koji su ostvarili dinamičan rast upravo zahvaljujući jakom jezgru malih i srednjih preduzeća, koja zdravo posluju i kontinuirano uspevaju da unaprede domaću i internacionalnu aktivnost. To su, prvenstveno, sektori srednje dodate vrednosti, koji se nalaze u centru lanaca vrednosti, kao „pomažuća karika“ koja obezbeđuje inpute sektorima najvišeg nivoa kompleksnosti.

U procesu prepoznavanja sektora koji su značajni sa aspekta podsticanja preduzetništva i razvoja MSP, odgovore treba pronalaziti postepeno. Na prvom mestu treba prepoznati koji sektori su dovoljno „otvoreni“ za ulazak i opstanak MSP; zatim koji sektori već poseduju relativno široku bazu zdravih i agilnih MSP koji uspevaju ne samo da opstanu, već i da rastu u i razvijaju se; i na kraju, kao najzahtevniji kriterijum, identifikovani sektori čije firme su uspevale da svoj proizvod plasiraju i na inostrana tržišta, i na njima vremenom sve više uvećaju svoje tržišno učešće. Na taj način, stub se sastoji od tri podstuba: lakoća ulaska i sposobnost opstana MSP; zdrava baza MSP; izvozna konkurentnost MSP.

Prvo značajno pitanje za integraciju i poslovanje MSP u nekom sektoru, predstavlja **lakoća ulaska i sposobnost opstanka na tržištu**. Sektori se razlikuju po stepenu koncentrisanosti, a oni visoko koncentrisani često ne predstavljaju

„prijateljsko okruženje“ za razvoj MSP. Teško je očekivati da će jedno mikro ili malo preduzeće sa lakoćom pokrenuti posao proizvodnje motornih vozila ili u naftnoj industriji, naročito ako na tržištu već postoji jedan ili nekoliko dominantnih igrača koji lakše i jeftinije dolaze do kupaca. Međutim, nisko koncentrisani sektori osim velikih firmi, sačinjeni su od velikog broja MSP koja uspeavaju na lakši način bore za sopstveno tržišno učešće. Sa druge strane, veliki broj firmi nakon osnivanja ne uspeva da svoje poslovanje ostvari u dugom roku. U periodu od 2005. do danas, od novoosnovanih preduzeća 66,1% je uspevalo da preživi u roku od tri godine, dok je tek polovina to uspela u roku od pet godina. Međutim, ove stope se razlikuju od sektora do sektora, pa samim tim verovatnoća opstanka u različitim granama nije ista.

Najznačajniji pokazatelj ovog stuba odnosi se na **postojanje široke baze zdravih i dinamičnih MSP** koja su se u post-kriznom periodu pokazala otpornijim i spremnijim da se takmiče i posluju profitabilno. U prethodnom periodu, prosečno MSP je ostvarilo pad performansi od -3,9%, dok je ukupan sektor MSP stagnirao sa rastom od neznatnih 0,5%. Međutim, MSP se razlikuju među sobom u velikom broju karakteristika -- od proizvoda koje proizvode, tržišnih uslova u kojima posluju, vlasničke strukture, integrisanosti u međunarodne tokove itd. Stoga je važno bolje razumeti samu strukturu ovog sektora i prepoznati u kojim delovima su se našli dobri, pa i istaknuti primeri MSP. Tako od ukupnog broja MSP, njih 26,3% je bilo uspešno. Naročito su se istakli pojedini sektori, koji su svoj ukupan uspeh i rast ostvarili na bazi upravo značajnom broju dinamičnih i uspešnih MSP. Jedan od primera su sektori hemijske industrije (proizvodnja široke palete proizvoda od gume i plastike) i metalske industrije (sektori proizvodnje fabrikovanih metalnih proizvoda - alata, sečiva, ambalaže, konstrukcija itd.)

Izvozna konkurentnost MSP je treći i najstroži indikator sposobnosti MSP, gde svoju uspešnost iskazuju ne samo poslovanjem na domaćem tržištu, već i kroz takmičenje na inostranim tržištima u mnogo zahtevnijim uslovima. Međutim, obzirom na niže i kapitalne i ljudske resurse, MSP se prilikom izlaska na inostrana tržišta MSP se suočavaju sa nizom barijera. Najsnažnije barijere za podizanje izvoznih performansi MSP tiču se inkluzivnosti i održivosti izvoza - srpska MSP, osim problema oko izlaska na inostrana tržišta, podjednako imaju teškoće da na njima opstanu. U ukupnom broju malih i srednjih preduzeća, samo 10,6% izvozi svoje proizvode, a tek 6,4% izvozi svoje proizvode kontinuirano. Ako izuzmemo etablirane izvoznike, koji svoje proizvode plasiraju na inostrana tržišta iz godine u godinu, ostaje jedna velika grupa firmi koja ili ne izvozi, ili neredovno izvozi. S druge strane, kada firme izađu na inostrano tržište, u proseku samo 41,2 odsto njih uspe da izveze na to tržište i sledeće godine, a samo 18,7 odsto tri godine za redom. Zato je važno identifikovati mehanizme koji će omogućiti većem broju firmi da lakše pronalaze inostrane kupce i izvoze u kontinuitetu.

Donosioci odluka trebalo bi da svojim horizontalnim i vertikalnim politikama pruže podršku, pre svega, onim malim i srednjim preduzećima koja su već iskazala dinamičan rast i imaju potencijal da u srednjoročnom periodu postanu novi „veliki igrači“, koji će se svrstati među nosioce privrednog rasta. Polazna osnova za kreiranje politika „krojenih po meri“ za takve firme, mogu biti nekoncentrisani sektori u kojima je identifikovan najveći razvojni potencijal. Naredni korak je podsticanje izvoznih kapaciteta „potencijalnih zvezda MSP“, tako što će im se olakšati pristup inostranim tržištima i pomoći finansiranje izvoza. S obzirom na svoje ograničene resurse, čak i relativno solidni MSP, najčešće, nemaju kapacitet da samostalno pronalaze šanse i kupce na inostranim tržištima, analiziraju specifične zahteve i važeću regulativu na tim tržištima, a troškovi rasta su, neretko, gotovo nepremostivi. Stoga, potrebno je da donosioci odluka kreiraju platformu koja će biti usmerena na rešavanje kritičnih prepreka sa kojima se te firme suočavaju i na taj način im omogućiti kontinuirani izvoz.

Korektivna komponenta: Ekspertska mišljenja

Nesavršenost podataka, aproksimativne vrednosti i drugi „neuspesi“ podataka, teže da zamagle rezultate kvantitativnih analiza. Integracija eksperata u proces sektorskog rangiranja ima za cilj da kvalitativni doprinos, zasnovan na iskustvu, koji će u izvesnoj meri služiti kao korekcija rezultata zasnovanih isključivo na kvantitativnim podacima. Njihov doprinos će prevashodno biti u kontekstu budućih trendova i očekivanja.

Rezultati indeksa
razvojnih
potencijala



2. Rezultati indeksa razvojnih potencijala u Srbiji

U ovom poglavlju predstavljamo i tumačimo rezultate Indeksa razvojnih potencijala za svih 114 razmenjivih sektora srpske privrede. Na bazi tih rezultata sektori će biti rangirani, od onih sa najvišim razvojnim potencijalom do onih sa najnižim. Donosioci odluka i kreatori politika, ali i svi drugi zainteresovani, imaće jasan uvid u to koji sektori su u stanju da poguraju oporavak srpske privrede, oslanjajući se pre svega na internacionalizaciju aktivnosti i osvajanje stranih tržišta. Posmatrajući i koncentraciju sektora, biće predložene polazne bazične mere, neophodne za napredak onih najprosperitetnijih.

Pri ocenjivanju razvojnih potencijala, najveći značaj je dat već ostvarenim rezultatima. U fokusu je pre svega izvozna konkurentnost sektora – iako predstavlja „samo“ jedan stub, izvozna konkurentnost najjasnije ukazuje koji sektori su „potencijalni šampioni“. Takođe, podstub sa značajnijim uticajem na finalnu vrednost indeksa je i uspešnost – namera je da se istaknu oni sektori koji sadrže relativno veći broj profitabilno rastućih firmi. Ipak, finalno rangiranje sektora predstavlja kumulativni i sinergetski zbir svih devet stubova, stoga je bitno naglasiti da najbolje plasirani sektori ne moraju biti i nisu najbolje rangirani po svim stubovima. Sektori koji su u vrhu su postigli skladan balans, ističući se posebno u najznačajnijim stubovima.

Rezultati su predstavljeni kroz pet segmenata.

- Na početku je prikazano generalno stanje srpske privrede u postkriznom periodu. Kroz opise paradigme privrednog rasta koja je bila dominantna u protekloj deceniji i negativnih posledica ekonomske krize, predstavljena je i neophodnost ideološkog zaokreta i uspostavljanja nove paradigme rasta kroz intenziviranje izvoznih aktivnosti domaćih kompanija.
- Drugi deo donosi rangiranje razmenjivih sektora. Sektori su rangirani u skladu sa razvojnim potencijalima, a posebno su istaknuti oni koji su se pokazali kao najsposobniji da poguraju privredni oporavak. Ipak, sektori koji imaju uporedivi razvojni potencijal nakon „podvlačenja crte“ mogu značajno da se razlikuju po samim karakteristikama, odnosno njihovim glavnim snagama i slabostima. Radi kompletiranja slike, informacije o finalnom rangu su upotpunjene sa zabeleženim rezultatima u okviru pojedinačnih stubova. Stoga, finalni rang svakog sektora je i „objašnjen“ kroz stubove i indikatore koji su finalni plasman determinisali.
- Treći deo zalazi dublje u strukturu samih sektora. Na bazi strukture, svi sektori sa izraženim potencijalom su podeljeni u dve grupe: koncentrisani sektori poseduju pasivan potencijal, dok sektori u kojima postoji dovoljan nivo konkurencije poseduju aktivan potencijal. Lista i karakteristike sektora sa aktivnim i pasivnim potencijalom su detaljnije prikazane i objašnjene u nastavku teksta.
- Četvrti deo prikazuje razvojne potencijale grana. Svih 114 sektora je razvrstano u 9 privrednih grana, formiranih na bazi srodnosti delatnosti i aktivnosti koje karakterišu sektor: (1) agrobiznis; (2) mašine i elektronika; (3) metal; (4) hemija; (5) drvo i papir; (6) građevinarstvo; (7) tekstil; (8) transportna oprema; (9) energetika. Učešće sektora sa visokim razvojnim potencijalom varira od grane do grane, kao što varira i koncentracija tih sektora. Posmatrajući potencijal iz „ptičije perspektive“, stvara se šira slika o potencijalima srpske privrede, ali i o mogućnostima kreiranja konkurentnih lanaca vrednosti.
- Peti deo govori o politikama kojima je potrebno podržati prosperitetne sektore. Svaka politika treba da zavisi od trenutne konkurentne pozicije i strukture sektora, ali i od kompleksnosti proizvoda, položaja u lancu vrednosti, dostupnosti resursa i drugih faktora koji definišu uspeh jednog sektora. Istrajne horizontalne mere i vertikalne politike „krojene po meri“, uz koordinisanu saradnju nadležnih organa su prvi korak u implementaciji razvojne strategije.

2.1. Kretanja u srpskoj privredi

Svetska ekonomska kriza je Srbiju snažno "pogodila" početkom 2009. godine. U potpunosti je zaustavljen dinamičan rast srpske privrede, a na videlo su izbili i svi nedostaci tog rasta. Srpska privreda je od početka političko-ekonomskih promena u 2001. godini pa sve do izbijanja krize rasla godišnje po stopi od 5.5%, ali taj rast nije imao održivu potporu. U potpunosti je bio zasnovan na razvoju nerazmenjivih sektora, koji su rasli pomoću stranih investicija, na strani ponude, odnosno potrošnje finansirane kreditima, na strani tražnje. Osim što rast nije uticao na podizanje konkurentnosti, nije rešen ni gorući problem nezaposlenosti. Srbija je, kao i mnoge tranzicione zemlje pre nje, upala u zamku zvanu „jobless growth“, odnosno situaciju u kojoj privredni rast nije praćen otvaranjem novih radnih mesta. Ukupan broj formalno zaposlenih u pravnim licima se smanjio za čak 323.000, uprkos dinamičnom privrednom rastu u periodu 2001–2008. Oštrica svetske ekonomske krize je početkom 2009. godine probušila srpski balon rasta, ostavljajući privredu u teškoj situaciji – nekonkurentni razmenjivi sektori nisu mogli u kratkom roku da se suprotstave rivalima, visoka nezaposlenost je dodatno uvećana, a prezaduženost velikih sistema je prouzrokovala opštu nelikvidnost i počela je da guši i zdrave delove privrede.

Promena paradigme rasta postala je neophodnost. Bilo je jasno da se privredni rast ne može dalje zasnivati na potrošnji, u situaciji kada je privatna potrošnja uzdrmana rastom nezaposlenosti i stagniranjem plata, a predimenzionirana državna potrošnja služi kao sredstvo kontrolisanja štete – u prvim godinama krize se nije smanjivala, kako ne bi produbila pad, ali je bilo izvesno da će u srednjem roku fiskalna konsolidacija biti neophodna. Svetska kriza je snažno pogodila Evropu, zaustavljajući obilne tokove kapitala, a samim tim i potencijalne investicije u Srbiju. Kada se na umu ima da je većina zdravih i prosperitetnih državnih preduzeća već privatizovana, nije za očekivati da investicije samostalno mogu da se profilišu kao motor rasta. Jedini zaista neiskorišćeni potencijal je bio i ostao izvoz – trenutno čini preko 40% BDP-a, ali je i dalje daleko ispod proseka uporedivih novih članica EU (Bugarska blizu 70%, Češka 80%, Mađarska, Slovačka i Slovenija 90%).

Izvoz je doživeo snažnu ekspanziju, rastući 13% godišnje, što ga je uvećalo za 3 milijarde evra. Polovina od tog rasta ostvarena je zahvaljujući rastu konkurentnosti. Naime, kada se eliminišu tokovi svetske tražnje, kao i konkretnog tržišta na koje se izvozi i konkretnog proizvoda koji se izvozi, podaci kažu da je srpski efekat konkurentnosti bio čak 1,5 milijardi evra. To znači da su srpske firme uspele da uvećaju svoje parče tržišnog kolača, odnosno da inostranim rivalima „ukradu“ deo njihovog u iznosu od 1,5 milijardi. Ipak, struktura rasta izvoza i efekta konkurentnosti koji ga je u značajnoj meri predodredio, jasno ukazuju da je rast bio posledica pre svega internacionalizacije aktivnosti od strane par krupnih stranih direktnih investitora – pre svega Fijata.

Kako bi se ostvareni rast prolongirao, pa čak i ubrzao, neophodno je na sistematičan način stvarati, a zatim eksploatirati konkurentsku prednost. U budućnosti, rast neće moći da se zasniva dominantno na rastu stranih investitora, jer su oni već na inostranim tržištima dostigli određeni udeo, koji će teško uvećavati, bez novih ulaganja u modernizaciju i proširenje kapaciteta. Čak iako se to desi, treba pre svega da bude podrška odlučnijem i snažnijem izlasku većeg broja domaćih firmi na strana tržišta. Pokazatelj da je preko 50% srpskih proizvoda u prethodnih 5 godina imalo rastuću konkurentnost, kao i da je konkurentnost srpskih proizvoda rasla na preko 60% izvoznih tržišta, uprkos malom broju izvoznika, niskoj stopi preživljavanja i slaboj produktivnosti i uspešnosti, predstavlja ohrabrujući signal i ukazuje da šansa postoji.

Osnovni cilj treba da bude uvećanje baze izvoznika, a zatim i ulaganje u održivost tih izvoznika na stranim tržištima. Svega 23,2% preduzeća iz razmenjivih sektora izvozi na strana tržišta. Manje od polovine preduzeća koja izvezu proizvod na određeno tržište, uspe na tom tržištu da preživi prvu godinu. Svako peto preduzeće uspe da preživi tri godine. Ukupna produktivnost srpske privrede, merena kao količnik dodate vrednosti i broja zaposlenih, iznosi 13 hiljada evra. To je iznad Bosne i Hercegovine, Bugarske i Rumunije, ali i za 50% manje od Hrvatske, Slovenije, Češke, Mađarske i Slovačke i za tri četvrtine manje od proseka EU. Svega 25% preduzeća u posmatranom periodu se može smatrati uspešnim – pod uspešnim ubrajamo ona preduzeća koja su uspela da uvećaju svoje realne prihode i zaposlenost, dok su u dužem roku ostvarivala pozitivnu „core“ profitabilnost.

Indeks razvojnih potencijala srpske privrede u prvi plan ističe ona preduzeća, grupisana po sektorima, koja imaju sistematični kapacitet za konkurentnu internacionalizaciju svojih aktivnosti, profitabilan rast preduzeća i efikasno

i efektivno povezivanje sa ostatkom privrede. Na industrijama sa visokim razvojnim potencijalom je potrebno temeljiti i graditi rast. Kako bi njihov potencijal bio u potpunosti iskorišćen, neophodno je upoznati njihove činioce konkurentnosti, uporediti ih sa rivalskim, a zatim kroz podsticajne strategije i aktivne politike, unaprediti ih i dići na viši nivo. Srpska privreda ima potencijal, poseduje čitav niz potentnih preduzeća, od mikro pa sve do velikih, a njima je neophodno trasirati put, a zatim, u meri u kojoj je moguće, čistiti prepreke sa puta ili barem navoditi preduzeća kako da ih preskoče.

2.2. Konačna rang lista sektora prema razvojnim potencijalima

Finalni rezultati indeksa predstavljeni su kroz rangiranje 114 sektora prema njihovim razvojnim potencijalima. Finalni rang oslikava razvojne potencijale sektora prema njihovoj ostvarenoj konkurentnosti, sposobnosti da svoj rast preliju na ostatak srpske privrede i da doprinesu razvoju društveno-ekonomskih ciljeva.

Finalni rang sektora predstavlja sinergetski rezultat svih 9 stubova indeksa. To znači da najbolje plasirani sektor ne mora imati najbolji rezultat po svih devet stubova. Finalni rang pre svega zavisi od performansi nosećih stubova (izvozna performansa i generalna performansa), kao i od kombinacije performansi svih stubova zajedno. Tako recimo, sektor proizvodnje mašina za obradu metala, bez obzira na trenutnu lošiju izvoznju performansu, poseduje solidno dobru kombinaciju svih drugih stubova, ukazuje na postojanje razvojnih potencijala, i značajnih preduslova da se izvozna performansa u budućnosti unapredi.

Sektori koji su se istakli u top 10 prema razvojnim potencijalima su: proizvodnja motornih vozila; proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila; proizvodnja čarapa; aparati za domaćinstvo; prerada i konzervisanje voća i povrća; proizvodnja guma za vozila; proizvodnja električne energije; mašine opšte namene; životinjska hrana; i proizvodnja papira, celuloze i kartona. Među njima, 7 sektora je koncentrisano, što znači da je njihov rast pretežno determinisan poslovanjem jednog ili manjeg broja preduzeća.

Sektori koji su pokazali najniži razvojni potencijal su: ostali plemeniti i obojeni metali, akumulatori i baterije; umetnost i kultura; stale biljke; proizvodnja aluminijuma; proizvodi od stakla; keramički proizvodi; eksploatacija uglja; stale životinje; proizvodnja i distribucija gasa. Kako je 5 od 10 sektora koncentrisano, ovako loš rezultat je donekle posledica loših performansi najvećih firmi. Ovakav rezultat je u najvećoj meri određen jako lošim izvoznim performansama, kao i nemogućnošću firmi da se izbore sa krizom, ostvari određeni oporavak i rast, i posluje profitabilno.

Finalno rangiranje sektora prema ukupnim razvojnim potencijalima, i performansama prema devet stubova indeksa, prikazano je u tabeli 2.1. Sektori su prikazani prema razvojnim potencijalima, od sektora sa najvećim, do sektora sa najmanjim potencijalima. U nastavku tabele, prikazani su parcijalni rangovi - svih 9 stubova indeksa razvojnih potencijala.

Tabela 2.1: Konačna rang lista – finalni rang sektora prema razvojnim potencijalima (zajedno sa parcijalnim rangovima po stubovima indeksa)

Finalni rang	Naziv sektora	Generalna performansa	Izvozna performansa	Održiva performansa	Potencijal za rast	Potencijal za prelivanje efekata	Potencijal za usložnjavanje	Kreiranje zaposlenosti / kreiranje poslova	Privlačenje investicija	Podsticanje preduzetništva
1	Proizvodnja motornih vozila	3	1	112	12	96	1	40	-	113
2	Proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila	1	4	16	32	30	67	1	-	87
3	Proizvodnja čarapa	6	2	46	105	11	93	16	-	102
4	Aparati za domaćinstvo	4	6	11	53	63	26	17	-	92
5	Prerada i konzervisanje voća i povrća	7	9	91	69	15	68	18	-	12
6	Proizvodnja guma za vozila	5	7	41	52	90	63	8	-	104
7	Proizvodnja električne energije	62	3	65	104	8	73	102	-	96
8	Mašine opšte namene	46	24	33	1	4	20	15	-	66
9	Životinjska hrana	17	10	97	40	7	50	23	-	23
10	Proizvodnja papira, celuloze i kartona	8	14	80	21	91	5	12	-	82
11	Proizvodnja ambalaže od plastike	12	22	64	61	9	102	39	-	6
12	Ostali proizvodi od plastike	18	19	54	47	46	71	30	-	2
13	Mašine specijalne namene	21	52	6	5	52	12	26	-	7
14	Proizvodnja derivata nafte	29	26	10	17	87	31	49	-	13
15	Elektronski provodnici i optički kablovi	28	17	15	23	59	18	67	-	73
16	Proizvodnja alata i sečiva	10	62	4	30	85	23	71	-	8
17	Mašine za industriju hrane i pića	25	35	35	58	83	27	37	-	3
18	Agrohemija	22	61	20	60	73	25	2	-	15
19	Proizvodnja elektromotora i generatora	63	18	14	59	40	13	55	-	44
20	Proizvodnja furnira i ploča od drveta	45	12	107	37	23	69	84	-	4
21	Proizvodnja plastičnih profila	24	41	5	31	36	53	21	-	65
22	Metalna ambalaža i grejna tela	57	23	34	93	84	19	60	-	10
23	Papirne i kartonske ambalaže	9	60	94	63	27	83	27	-	5
24	Proizvodnja rublja	19	20	44	108	5	107	25	-	89
25	Merni elektronski instrumenti	39	79	9	3	105	3	46	-	14
26	Proizvodnja osnovnih hemikalija	15	67	56	15	67	4	57	-	85
27	Mlečni proizvodi	14	42	90	25	38	35	36	-	83
28	Rezanje i obrada drveta	32	40	95	33	13	74	64	-	16
29	Mlinski i škrobni proizvodi	41	31	82	82	10	103	54	-	20
30	Proizvodnja medicinskih instrumenata	30	44	8	27	94	6	22	-	74
31	Ostali proizvodi od gume	26	36	13	35	61	70	68	-	68
32	Nameštaj	54	29	89	39	41	44	10	-	63
33	Ostali prehrambeni proizvodi	40	37	77	41	34	49	6	-	75
34	Prerada čaja i kafe	37	51	74	26	76	47	35	-	11
35	Proizvodi od papira	38	56	71	71	37	38	51	-	18
36	Oprema za prenos i upravljanje električnom energijom	70	32	2	18	47	14	33	-	84
37	Boje i lakovi	53	64	32	44	62	17	34	-	22
38	Proizvodnja karoserija	60	54	22	22	77	66	3	-	19
39	Uslužne poljoprivredne delatnosti	20	70	27	90	19	79	65	-	54

Finalni rang	Naziv sektora	Generalna performansa	Izvozna performansa	Održiva performansa	Potencijal za rast	Potencijal za prelivanje efekata	Potencijal za uslužjavanje	Kreiranje zaposlenosti / kreiranje poslova	Privlačenje investicija	Podsticanje preduzetništva
40	Metalne konstrukcije i okviri	66	38	62	87	33	24	29	-	46
41	Odeća	49	33	79	114	2	84	24	-	43
42	Namenska industrija	65	8	109	99	72	11	90	-	103
43	Rashladna i ventilaciona oprema	42	49	21	42	88	105	59	-	21
44	Obuća	59	28	63	96	42	87	48	-	61
45	Kućna hemija i lična higijena	44	47	53	54	22	29	32	-	98
46	Mašine za obradu metala	23	100	43	13	66	9	13	-	37
47	Metalni proizvodi opšte namene	68	46	42	24	18	42	56	-	52
48	Drvena ambalaža i proizvodi od drveta	71	25	98	48	44	57	63	-	26
49	Štampanje i umnožavanje	56	76	39	91	29	8	53	-	39
50	Voće	58	30	69	98	28	99	106	-	29
51	Žitarice	43	73	59	102	6	88	42	-	34
52	Proizvodi od plastike za građevinarstvo	50	39	81	79	68	30	41	-	93
53	Proizvodnja delova i opreme za motorna vozila	88	27	76	4	24	48	66	-	69
54	Farmaceutski proizvodi	82	55	38	6	100	2	11	-	100
55	Elektronski uređaji široke potrošnje	13	58	48	75	111	113	75	-	9
56	Eksploatacija ostalih ruda	34	68	29	97	104	45	85	-	31
57	Livenje i obrada metala	31	86	36	65	69	80	20	-	56
58	Livenje gvožđa i čelika	67	57	67	11	3	109	96	-	40
59	Tekstilni proizvodi	64	50	50	110	39	62	28	-	60
60	Pekarski proizvodi	55	71	100	46	1	95	5	-	86
61	Konditorski proizvodi	11	93	72	55	58	76	58	-	76
62	Ostala električna oprema	61	87	47	28	79	34	47	-	25
63	Ostali hemijski proizvodi	77	77	18	14	74	10	95	-	24
64	Proizvodnja osvežavajućih pića	86	16	103	62	14	58	44	-	101
65	Eksploatacija ruda metala	2	84	70	111	93	108	100	-	108
66	Veštačka đubriva	97	21	85	49	64	39	31	-	67
67	Proizvodnja šećera	73	43	68	64	21	92	14	-	78
68	Proizvodnja bakra	75	13	55	78	71	52	76	-	111
69	Proizvodnja sokova	93	15	96	76	70	82	69	-	72
70	Optička i fotografska oprema	36	98	23	19	107	110	43	-	17
71	Mašine za rudnike i kameno-lome	78	69	12	45	78	32	105	-	41
72	Prerada i konzervisanje mesa	47	81	106	109	16	59	19	-	95
73	Mašine za poljoprivredu	79	63	37	88	50	28	113	-	30
74	Eksploatacija sirove nafte	33	78	3	7	102	100	4	-	114
75	Lov i ribolov	103	34	57	80	45	36	87	-	45
76	Oprema za osvetljenje	87	74	19	43	103	41	80	-	27
77	Živinarstvo	35	95	88	85	35	86	89	-	77
78	Proizvodnja vina	92	48	45	73	55	61	111	-	48
79	Duvanski proizvodi	111	5	92	103	12	106	45	-	110
80	Proizvodnja plastičnih masa	90	53	110	8	49	16	110	-	99
81	Eksploatacija sirovina za građevinarstvo	80	83	73	100	43	51	94	-	33

Finalni rang	Naziv sektora	Generalna performansa	Izvozna performansa	Održiva performansa	Potencijal za rast	Potencijal za prelivanje efekata	Potencijal za usložnjavanje	Kreiranje zaposlenosti / kreiranje poslova	Privlačenje investicija	Podsticanje preduzetništva
82	Proizvodnja mesnih prerađevina	76	59	111	51	60	55	83	-	90
83	Ostala proizvodnja	51	99	51	74	99	89	62	-	81
84	Tekstil i tkanina	52	94	83	112	81	94	98	-	47
85	Ostala pića	100	102	1	81	75	46	70	-	1
86	Proizvodnja transportne opreme	72	101	52	29	82	60	88	-	49
87	Šumarstvo i seča drveća	74	72	17	56	101	85	112	-	80
88	Svinjogojstvo	83	88	24	83	89	22	109	-	88
89	Građevinski materijal	89	91	86	70	25	96	78	-	55
90	Mašine za podizanje i prenošenje	81	106	7	34	56	54	73	-	62
91	Čelični profili	85	92	105	86	32	78	108	-	28
92	Ulja i masti	84	45	102	101	54	104	61	-	106
93	Proizvodnja građevinske stolarije i elemenata	102	80	93	50	17	56	91	-	51
94	Proizvodnja alkoholnih pića	91	65	78	66	65	75	103	-	94
95	Proizvodnja opeke i crepa	110	11	108	92	20	72	107	-	91
96	Proizvodnja računara	94	107	28	20	108	15	7	-	57
97	Komunikaciona oprema	101	104	26	10	109	7	72	-	36
98	Povrće	69	108	87	95	26	111	92	-	32
99	Proizvodi od kože	99	66	99	107	86	90	86	-	64
100	Proizvodnja nakita	104	85	75	16	110	37	93	-	50
101	Proizvodnja piva	98	96	30	67	31	64	38	-	109
102	Gvožđe i čelik	48	110	104	38	48	40	77	-	107
103	Izgradnja zgrada	108	90	84	84	51	91	9	-	70
104	Elektronski elementi i ploče	105	105	31	9	113	21	50	-	35
105	Proizvodnja i distribucija gasa	27	114	66	2	114	101	74	-	42
106	Ostale životinje	95	97	101	94	57	114	101	-	79
107	Eksploatacija uglja	16	111	114	106	106	97	52	-	105
108	Keramički proizvodi	107	103	58	77	95	65	114	-	38
109	Proizvodi od stakla	113	75	60	68	97	33	97	-	71
110	Proizvodnja aluminijuma	109	82	61	72	80	81	82	-	112
111	Ostale biljke	106	89	113	113	53	112	99	-	97
112	Umetnost i kultura	96	113	49	36	112	77	79	-	58
113	Akumulatori i baterije	112	109	40	57	98	43	81	-	59
114	Ostali plemeniti i obojeni metali	114	112	25	89	92	98	104	-	53

2.3. Aktivni i pasivni razvojni potencijali

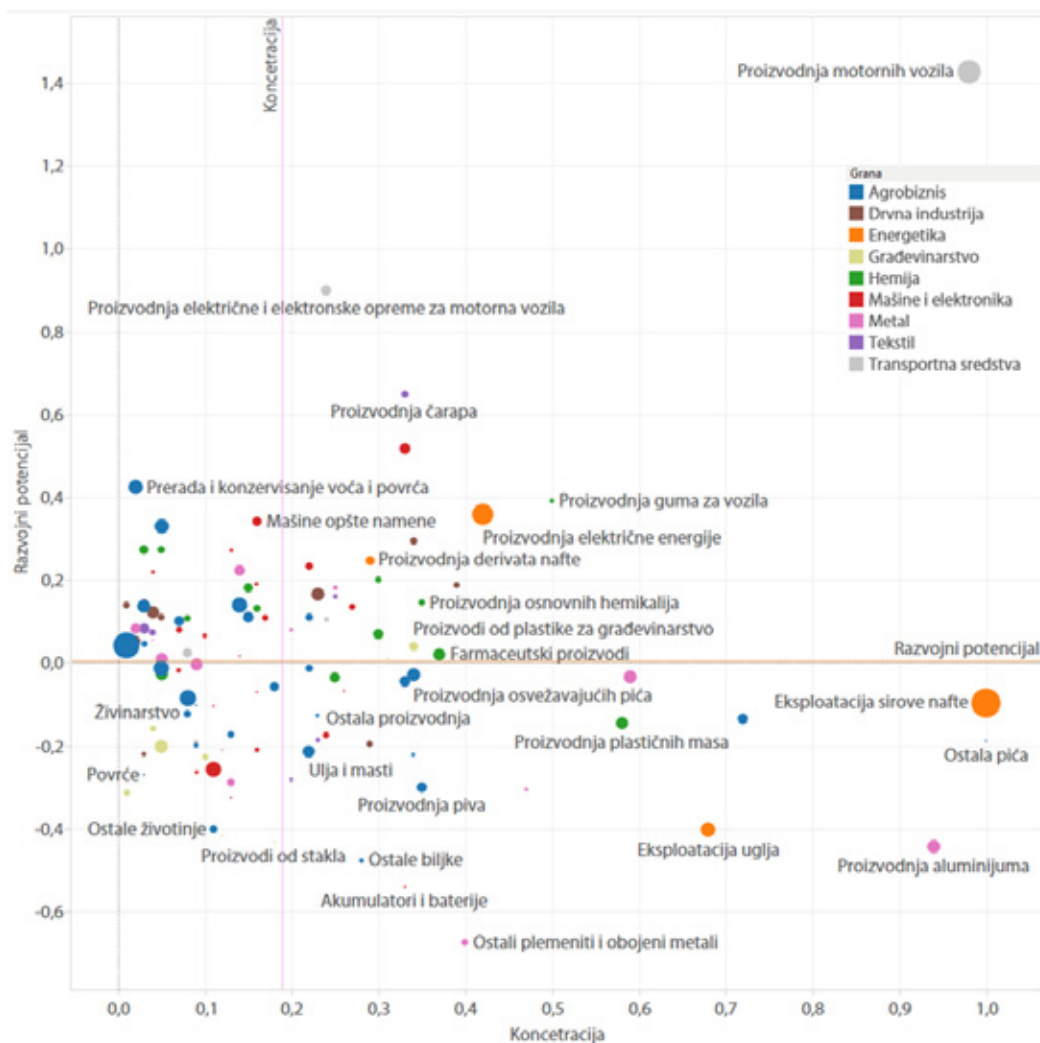
Rezultati indeksa razvojnih potencijala ukazuju na raznolikost palete proizvoda u kojima Srbija poseduje razvojne potencijale. Zajednički imenitelj svih sektora sa visokim razvojnim potencijalom je sposobnost sektora da postane motor razvoja privrede - kroz sopstveni rast, ali i kroz pokretanje povezanih sektora. Što su iskazani razvojni potencijali jednog sektora viši, to je sektor konkurentniji na inostranim tržištima, njegove aktivnosti su determinisane i podržane većim brojem profitabilno rastućih preduzeća, a sam sektor ima veću sposobnost usložnjavanja proizvoda i povezivanja sa drugim sektorima kroz lanac vrednosti. Međutim, osnovno pitanje je -- na koji način iskoristiti identifikovan potencijal. Izvori rasta među sektorima su različiti. Dostupnost resursa, kao i barijere ulaska takođe nisu iste među sektorima. Kako bi sektorski potencijal bio u što većoj meri iskorišćen, potrebno je razvojne potencijale posmatrati kroz prizmu njihove strukture.

Struktura sektora ukazuje na moguće izvore rasta i strategiju koju je neophodno primeniti kako bi se podstakao sektorski potencijal. Struktura sektora, oslikana kroz koncentraciju, vlasnička prava i veličinu firmi, grubo ukazuje na broj, diversifikovanost i karakteristike mogućih pokretača rasta u okviru sektora. Ukoliko je sektor visoko koncentrisan, potencijalni rast je određen budućim investicionim aktivnostima malog broja firmi, koje su često već zakoračile u fazu zrelosti i maksimalno eksploatišu svoje postojeće kapacitete. Što je sektor manje koncentrisan, potencijalni rast je određen aktivnostima većeg broja postojećih firmi, ali i novim ulascima u sektor. Ukoliko sektorom dominiraju preduzeća u državnom vlasništvu, za očekivati je da je ključan faktor napretka tog sektora upravo istinska korporatizacija aktivnosti tih kompanija. Sa druge strane, ukoliko je sektor sastavljen od velikog broja privatnih MSP, neophodno je identifikovati ključne barijere koje koče njihov brži napredak – a najčešće se odnose na obezbeđivanje finansijske konstrukcije, pronalaženje i zadržavanje adekvatnih kadrova, identifikovanje kupaca i opstanak na konkurentnim tržištima.

Kako bismo uprostiti ukrštanje razvojnih potencijala sektora, sa njihovom strukturom, u fokus stavljamo koncentraciju sektora. Na bazi indikatora koncentracije (Herfindahl-Hirschman Index - HHI), sektore je moguće razvrstati u dve grupe – koncentrisane i nekoncentrisane. Koncentrisani sektori su oni čija struktura tržišnog učešća ukazuje na dominantan položaj jedne (monopol) ili više firmi (oligopol). Nekoncentrisani sektori su one na čijem tržištu ne postoji dominantan igrač, već se veća grupa firmi u manjoj ili većoj meri ravnopravno bori za poverenje kupaca. Visoka koncentracija se često opravdano povezuje sa prisustvom izuzetno velikih firmi u sektoru. Ipak, i u okviru nekoncentrisanih sektora postoje veliki tržišni igrači – ipak, resursna baza i tržište su dovoljno veliki da „ugoste“ više takvih, ali i desetine mikro, malih i srednjih firmi.

Na grafiku ispod, svi sektori u srpskoj privredi raspoređeni su u skladu sa iskazanim potencijalom (vertikalna osa) i koncentracijom (horizontalna osa). Što je sektor pozicioniran naviše, razvojni potencijal je veći; što se sektor nalazi više udesno, koncentrisaniji je. Boja svakog sektora je određena širom privrednom granom kojoj sektor pripada, a veličina kruga je povezana sa nivoom poslovnih prihoda sektora – što su prihodi veći, veća je i površina kruga. Primera radi, sektor žitarica se nalazi u potpunosti ulevo – što znači da ga karakteriše prisustvo ogromnog broja preduzeća i da je konkurencija blizu savršene – nijedno preduzeće nema značajnije tržišno učešće. Ipak, razvojni potencijali su umereni, s obzirom da se sektor nalazi tik iznad koordinatnog početka. Površina kruga je najveća, što signalizira da prihodi ovog sektora najviše doprinose prihodima cele privrede. Plava boja ukazuje da sektor pripada grani agribiznisa, kao što se može videti u legendi na samom grafiku.

Grafik 2.1: Razvojni potencijali i koncentracija sektora



U skladu sa ovako posmatranom strukturom, visoke razvojne potencijale delimo na dve važne grupe -- **SEKTORI SA AKTIVNIM I PASIVNIM RAZVOJNIM POTENCIJALOM.**

Prvu grupu čine sektori koji su nisko koncentrisani i označeni kao **sektori sa aktivnim razvojnim potencijalom** -- (gornji levi kvadrant na grafiku 2.1). Razvojni potencijal se naziva aktivnim upravo zato što je na jedan svojevrsan način utisnut u srpsku privredu – ne zavisi od jednog ili manjeg broja preduzeća, već od resursa, znanja, tradicije, geopolitičke pozicije... Uz adekvatna ulaganja u popravljavanje njihovog poslovnog okruženja i unapređivanje konkurentnosti moguće je omasoviti i ukрупniti sektor, kako kroz nove investicije i preduzetničke poduhvate, tako i kroz ubrzani rast postojećih preduzeća. Popravljavanje poslovnog okruženja će svakako aktivirati potencijal, bez obzira na mogući izlazak pojedinih preduzeća iz sektora.

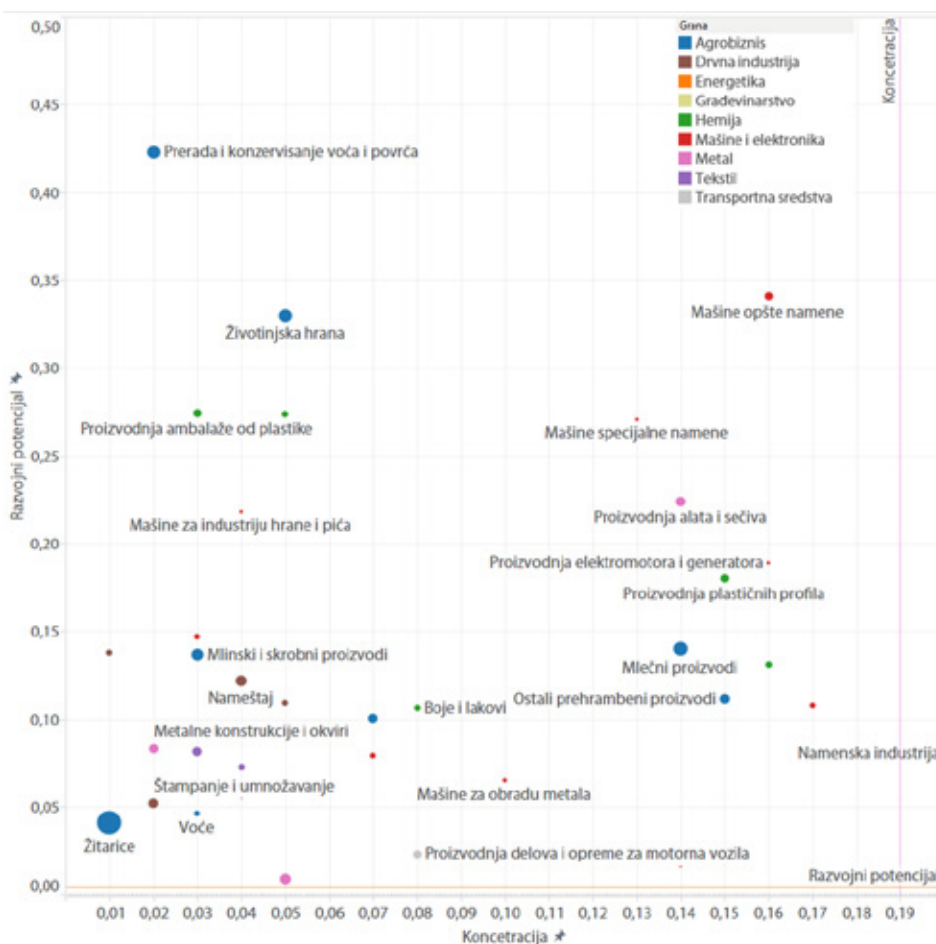
Sektori koji poseduju visoke razvojne potencijale, ali koji su i isto vreme visoko koncentrisani označili smo kao **sektore sa pasivnim razvojnim potencijalom**. Na grafiku -- ovi sektori su pozicionirani u gornjem desnom kvadrantu. Ovakve sektore karakterišu visoke barijere ulaska, prostor za nove ulaske je mali, a postojeća preduzeća su već dostigla fazu zrelosti. Razvojni potencijal se naziva pasivnim upravo zato što u potpunosti zavisi od aktivnosti malog broja firmi – sa izlaskom jedne od njih, konkurentnost bi bila drastično narušena (kao u slučaju Železare). Kako bi se pasivni potencijal aktivirao i prelio na druge privredne subjekte neophodno je podstaći dodatne investicije postojećih dominantnih igrača, kao i popunu njihovog razgranatog lanca vrednosti domaćim firmama.

Sektori sa aktivnim razvojnim potencijalom

Sektori sa aktivnim razvojnim potencijalom predstavljaju dinamički potencijal privrede. Po pravilu, nekoncentrirani sektori imaju veći prostor za rast, kako na bazi širenja postojećih, tako i na bazi uključivanja novih firmi. Visok razvojni potencijal, zajedno sa niskom koncentracijom ukazuje da su resursi raspoloživi i dostupni, da su ulazne barijere niske, a da je kupce moguće pridobiti adekvatnom cenom ili diferencijacijom proizvoda. Borba za poziciju na tržištu podrazumeva konstantna ulaganja, što bi trebalo da bude praćeno rastom i napretkom samog sektora, koji postaje konkurentniji i u globalnim okvirima.

Sektore sa aktivnim razvojnim potencijalom čini, po pravilu, relativno veliki broj preduzeća. Aktivni razvojni potencijal srpske privrede leži u granama prehrambene industrije (zasnovane na žitaricama, mleku i voću – plavi krugovi), kao i u sektorima više dodate vrednosti u okviru hemije (proizvodi od gume i plastike - zeleni), metala (fabrikovani metalni proizvodi kao što su alati, sečiva, ambalaže, profili i konstrukcije - roze), mašina (mašine opšte i specijalne namene, kao i mašine namenjene prehrambenoj i metalnoj industriji - crveni), drva i papira (pre svega nameštaj, ali i proizvodi od papira i kartona - braon) i tekstila (proizvodnja rublja, odeće i obuće - ljubičasti). U okviru navedenih sektora, uz odgovarajuće napore, kako samih firmi, tako i donosioca odluka, moguće je očekivati rast postojećih firmi, ulazak novih kompanija i sve veću internacionalizaciju aktivnosti. Svi sektori koji poseduju aktivni razvojni potencijal, prikazani su zasebno na grafiku ispod.

Grafik 2.2: Sektori sa aktivnim razvojnim potencijalom



Kao primer može se uzeti sektor proizvodnje mašina opšte namene koji se sastoji od preko 350, mahom mikro i malih firmi, koje zapošljavaju 3.600 ljudi, kreiraju 19 milijardi dinara prihoda i preko 5 milijardi dinara dodate vrednosti. Aktivnosti sektora su u postkriznom periodu rasle godišnje za 6%, a svako četvrto preduzeće je bilo profitabilno, uvećavalo je svoje aktivnosti i zapošljavalo nove kadrove. Ukupan izvoz je od 2009. godine rastao za čak 60% godišnje, da bi u 2014. dostigao 250 miliona evra. Od tog rasta, više od dve trećine je ostvareno zahvaljujući popravljanju konkurentske pozicije i uvećavanju tržišnog kolača. Možda i najbitniji podatak jeste da je svaka druga firma ovog sektora uspevala da plasira svoj proizvod na inostrano tržište. Politike koji bi omogućile uvećanje produktivnosti (produktivnost pomenutog sektora je dva puta niža od produktivnosti istog sektora u Hrvatskoj i Sloveniji, tri puta niža od produktivnosti u Mađarskoj, Češkoj i Slovačkoj, i 6 puta niža od proseka EU28) i veću održivost (manje od polovine preduzeća uspe da preživi prvu godinu na inostranom tržištu na koje je izvezlo proizvod, a svako peto

preduzeće uspe da preživi pune tri godine) bi multiplikovale performansu i značaj sektora proizvodnje mašina opšte namene. Potreba za takvim politikama još više dobija na značaju ukoliko se ima na umu da je predstavljeni sektor dosta intenzivno povezan sa širokom lepezom drugih sektora, tako da bi se razvojni efekti prelili na druge grane metaloprerađivačke, mašinske, elektronske, električne i hemijske industrije.

Sektori sa pasivnim razvojnim potencijalom

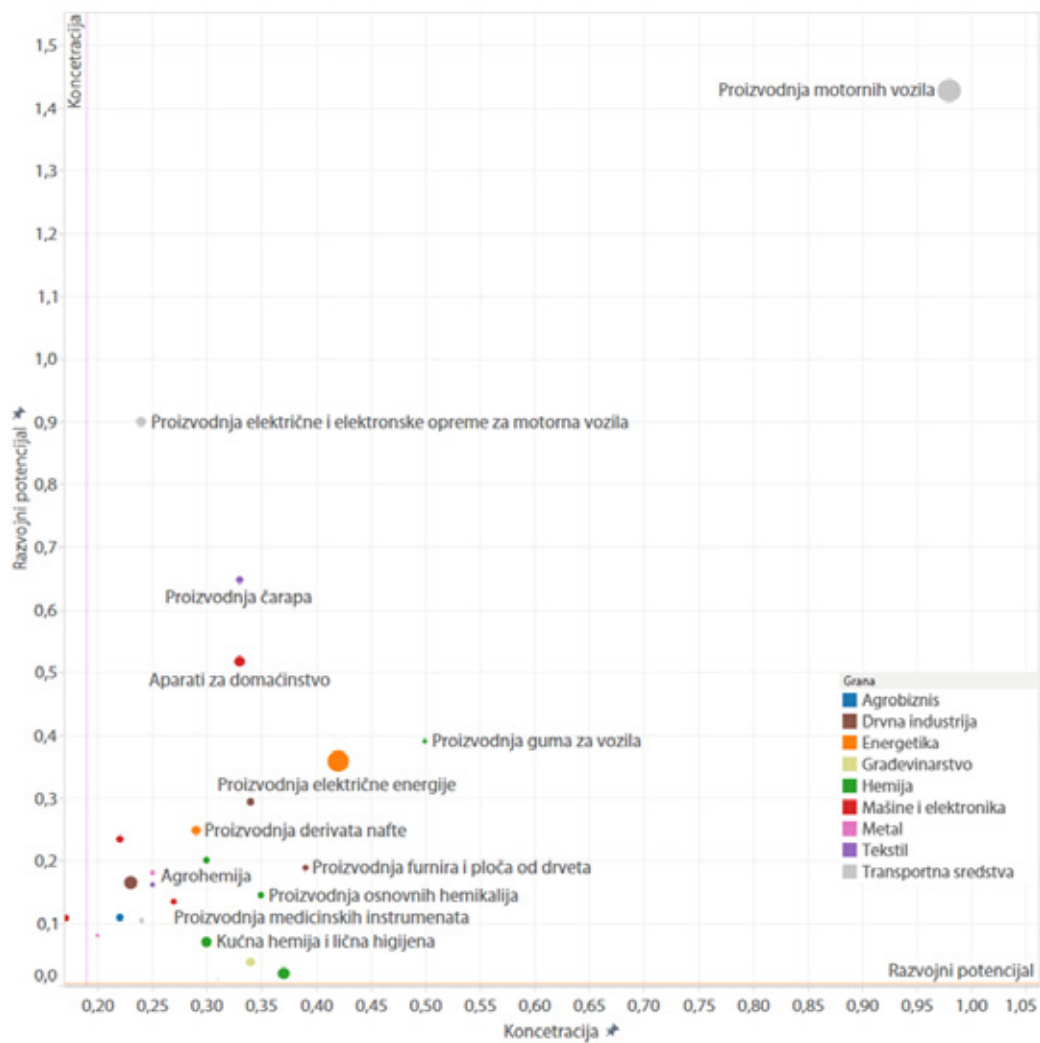
Pasivni razvojni potencijal poseduju visoko koncentrisani sektori koji su uglavnom, vođeni stranim direktnim investicijama ili preduzećima u državnom vlasništvu. Iako su iskazali konkurentnost na inostranim tržištima, zajedno sa iznadprosečnom kombinacijom profitabilnosti, produktivnosti i rasta aktivnosti, glavno pitanje za budućnost tiče se održivosti i diversifikovanosti – kako omogućiti rastući doprinos tih sektora u dugom roku.

Pasivni razvojni potencijali se vezuju za relativno visoke barijere ulaska, manju fleksibilnost postojećih kompanija, kao i često iskorišćene postojeće kapacitete. Koncentrisani sektori, u trenutcima kada njihova dominantna preduzeća „uplove“ u fazu zrelosti, poseduju značajno nižu fleksibilnost i dinamičnost, te se od njih ne može očekivati da dalje „vuku“ privredni rast i kreiraju radna mesta. Od takvih sektora se može očekivati da doprinose stabilnosti i funkcionalnosti sistema, a njihov razvojni potencijal se ogleda u mogućem povezivanju tih sektora sa ostatkom privrede – kako kroz lanac vrednosti, tako i kroz difuziju tehnologije, znanja i kontakata. Takođe, ovi sektori nisu otvoreni za nove ulaske, stoga ne mogu da baziraju svoj rast „na svežoj energiji“ koju donose novi investiciono-preduzetnički poduhvati. Koncentrisani resursno-intenzivni sektori, kao što je eksploatacija nafte i gasa, nisu otvoreni za nove ulaske pre svega zbog retkosti resursa na teritoriji Srbije. Sa druge strane, neki drugi koncentrisani sektori nisu privlačni za ulaske zbog zasićenosti domaćeg (telekomunikacije) ili evropskog tržišta (motorna vozila). U neke koncentrisane sektore jednostavno nije moguće ulagati zbog regulatornih barijera (namenska industrija).

Pasivni razvojni potencijal je prisutan u sledećim granama: hemijskoj industriji (agrohemija i veštačka đubriva, kao i proizvodnja osnovnih hemikalija) i zdravstvu (higijenski preparati), mašinskoj industriji (aparati namenjeni domaćinstvu, medicinski instrumenti, kao i elektronski provodnici i optički kablovi), auto-moto industriji (proizvodnja motornih vozila, proizvodnja guma za vozila, proizvodnja karoserija, kao i proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila), finalnim proizvodima tekstilne industrije (čarape i rublje), namenskoj industriji, i metalnoj ambalaži i grejnim telima. Razvojni potencijal je pasivan zato što, uglavnom, nema uporište u samim karakteristikama srpske privrede, već je „u rukama“ jednog ili manjeg broja dominantnih kompanija koje svojim karakteristikama omogućavaju konkurentno poslovanje. Prostor za nove ulaske je mali, a postojeća preduzeća su verovatno već dostigla fazu zrelosti. Stoga, izlaskom jedne od njih, konkurentnost biva drastično narušena (kao u slučaju Železare). Kako bi se pasivni potencijal aktivirao i prelio na druge privredne subjekte, neophodno je kroz cost/benefit analizu kreirati mrežu podsticaja (ne nužno finansijskih) i stimulisati dodatne investicije dominantnih igrača, transfer tehnologije, znanja, inovativnih aktivnosti i naprednih proizvodnih procesa, kao i popunu njihovog razgranatog lanca vrednosti domaćim firmama.

Sektor motornih vozila je ekstremno primer sektora sa pasivnim razvojnim potencijalom. Taj sektor je bio kamen temeljac privrednog razvoja u prethodnih pet godina. Sa dolaskom Fijata, „oživele“ su i mnoge povezane industrije, a celokupan sektor je rastao čak 77% godišnje. Ukupan izvoz je ubrzo premašio i milijardu evra, a produktivnost i profitabilnost čitave privredne grane su dignute na značajno viši nivo. Ipak, Fijat je nakon par godina izrazito brzog rasta doživeo svoj vrhunac – kako bi i dalje bio motor rasta, neophodno je započeti proizvodnju novih modela, koji bi nastavili započeti dinamični rast, ali i podstakli dalji rast sektora elektronske i električne opreme, proizvodnje karoserija, opreme i delova za motorna vozila. Takođe, neophodno je i dalje raditi na što većem uključivanju domaćih firmi u lanac vrednosti proizvodnje motornih vozila (pre svega sektori metala, plastike i gume). Transfer tehnologije i „know-how“-a, kao i veći stepen uključivanja domaće radne snage u procese odlučivanja i upravljanja, pozitivno bi uticao na podsticanje najveće boljke srpske privrede – niske produktivnosti.

Grafik 2.3: Sektori sa pasivnim razvojnim potencialom



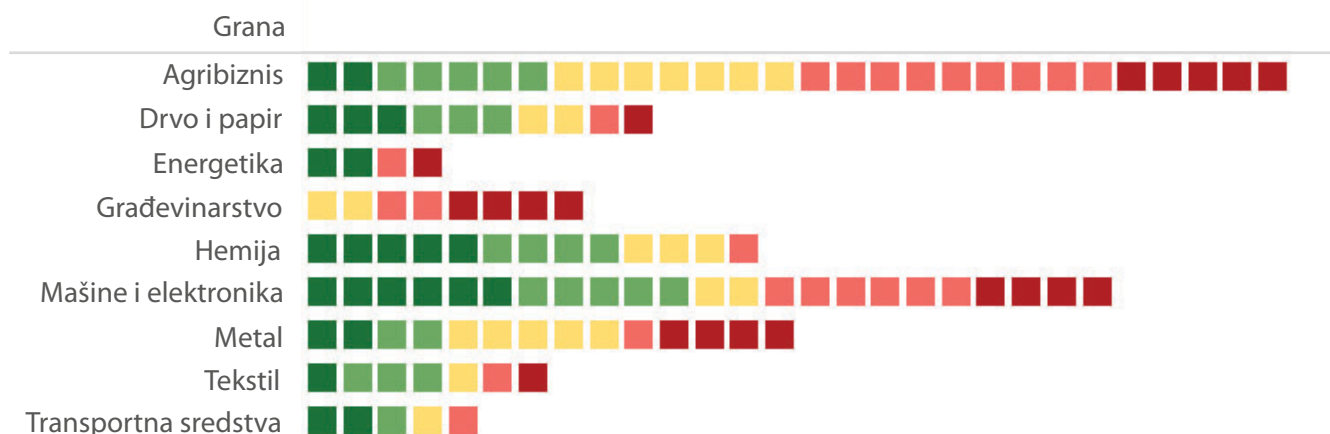
2.4. Razvojni potencijal grana

Na bazi indeksa razvojnih potencijala, razmenjive sektore je moguće razvrstati u pet razvojnih grupa. Prva grupa je sastavljena od 20% sektora sa najvećim razvojnim potencijalima (najvećom vrednošću indeksa), dok je poslednja, peta grupa, sastavljena od 20% sektora sa najnižim razvojnim potencijalima. Između dva ekstrema, nalaze se sektori sa solidnim, umerenim i slabim razvojnim potencijalom.

Posmatrano na nivou širih privrednih grana, relativno najbolje rezultate ostvarile su hemijska i drvna industrija, kao i proizvodnja mašina i elektronike. Ove tri grane čine gotovo dve trećine sektora sa najvišim razvojnim potencijalima. Važno je istaći da su ti sektori mahom nisko koncentrisani, i poseduju veliki prostor za rast koji se može ostvariti u budućnosti. Sa druge strane, poslednja trećina sektora sa visokim razvojnim potencijalima, iako mala po broju, čini veliki udeo u srpskoj privredi -- i odnosi se na industriju transportnih sredstava, metalnu i tekstilnu industriju, ali i manji deo agribiznisa.

Grupišući sektore po srodnim granama, može se primetiti da razvojni potencijali između grupa variraju, odnosno da nisu ravnomerno raspoređeni. Ta neravnomernost je prikazana na grafiku ispod – sektori su raspoređeni prema privrednim granama, a svaki sektor je obojen u skladu sa razvojnom grupom kojoj pripada (tamno zeleno je najviša razvojna grupa, a tamno crvena najniža).

Grafik 2.4: Prikaz privrednih grana prema razvojnim potencijalima



- Apsolutno posmatrano, najviše sektora sa visokim razvojnim potencijalom (prva i druga grupa) nalazi se u granama mašine i elektronika i hemija. Od ukupno 46 sektora visokog razvojnog potencijala, u te dve grupe nalazi se čak 45% (posmatrajući samo najvišu, prvu razvojnu grupu, preko 60%!), iako u ukupnom broju sektora te dve grane učestvuju sa 32%.
- Relativno posmatrano, najveće učešće sektora sa visokim razvojnim potencijalom je u grani hemija – čak 70%. Preostale dve grane, u kojima više od pola sektora ima visok razvojni potencijal, jesu transportna sredstva, tekstil, i drvo i papir. U grani mašine i elektronika, to učešće je skoro polovično, i iznosi 48%.

Kako bi se što bolje razumeli razvojni potencijali, u narednom delu dajemo prikaz pojedinačnih grana -- njihove karakteristike, strukturu grane u Srbiji, kao i razvojne potencijale koje sektori unutar grane poseduju. Interpretacija rezultata indeksa razvojnih potencijala nije jednoznačna, i u mnogome zavisi od kombinacije faktora -- vlasničke strukture sektora, globalnih kretanja cena, ponude i tražnje; dostupnosti resursa; stepena stečenih znanja i kapaciteta itd. Održivost pozicije sektora prema indeksu nije trajno determinisana, već predstavlja indikator trenutnih i trenutno očekivanih uslova. Recimo, kod grana kod kojih posedujemo resursnu bazu, kao što su agrobiznis i drvna industrija de facto postoji plodno tlo za razvoj i napredak. Međutim, različit nivo prikazanih razvojnih potencijala predstavlja svojevrsni alarm koji ukazuje na stepen (ne)efikasnosti i (ne)efektivnosti upotrebe te sirovine. Stoga, bolje razumevanje prikazanih razvojnih potencijala zahteva temeljno upoznavanje pojedinačnih grana, specifičnog poslovnog ambijenta u kome posluju, odlikama firmi koje ih čine. Na taj način mogu se identifikovati ključne barijere, verovatnoća i lakoća njihovog prevazilaženja, kao i kritični faktori uspeha kao ključ prosperiteta.

Drvena industrija

Srbija poseduje značajnu sirovinsku bazu drveta i samim tim veliki prostor za razvoj drvne industrije. Šumovitost Srbije obuhvata 29,1% teritorije, sa najznačajnijim udelom u središnjoj Srbiji (37,6% teritorije). Šume, pored plodne zemlje pogodne za poljoprivredu, predstavljaju značajan prirodni resurs koji dugoročno može da obezbedi stabilan rast i kvalitetna radna mesta. Doprinos industrije u 2014-oj godini GDP-u je bio 1,1%. Uzimajući u obzir doprinos iste industrije u sličnim zemljama, prostor za doprinos jeste veći¹. Stoga, potencijal sektora drvne industrije treba pažljivo planirati i iskoristiti, naročito kroz davanje grani strateškog prioriteta u okviru privrednog razvoja.

Šansa drvne industrije nalazi se u potpunom upošljavanju sirovine i njenom usmeravanju ka najkompleksnijim proizvodima kao što je nameštaj i građevinska stolarija -- na taj način otvara se prostor za angažovanje postojećih i otvaranje novih firmi od seče drveća, preko rezanja i obrade drveta, pa do proizvodnje papira, celuloze i kartona.

Međutim, u isto vreme celokupna drvna industrija predstavlja veliki neiskorišćeni potencijal -- iskorišćenost sirovine nije potpuna, ona se koristi na neefikasan način, i to bez upošljavanja u njihovoj najboljoj upotrebi. Razlozi za to se protežu od problema vezanih za vlasničku strukturu, nepristupačnosti određenih predela, do neefikasnog upravljanja šumama i nelegalne seče i trgovine drvetom. Sa druge strane, iskorišćeni deo sirovine šume se ne upošljava u proizvodnji onih proizvoda koji kreiraju najveću dodatnu vrednost, već se kao takav ili koristi za ogrev u domaćinstvima ili prodaje na inostranim tržištima. Na taj način, doprinos GDP-u je značajno manji, a najveći deo potencijalnog rasta biva izgubljen.

Visok razvojni potencijal drvne industrije oslikao se u rezultatima gotovo svih sektora prema indeksu razvojnih potencijala. Najveći broj sektora pokazao je visok ili umeren razvojni potencijal, dok su sektori nižeg nivoa prerade iskazali nizak razvojni potencijal. Kao najprosperitetniji sektori pokazali su se oni koji proizvode proizvode na bazi papira i kartona -- proizvodnja papira, celuloze i kartona; papirne i kartonske ambalaže; kao i proizvodi od papira. Kao visoko prosperitetni su se pokazali i sektori proizvodnje furnira i ploča od drveta, kao i nameštaja. Međutim, tu se istakao i jedan sektor niže dodate vrednosti - rezanje i obrada drveta.

Grafik 2.5: Razvojni potencijali drvne industrije



¹ Drvena industrija u Rumuniji ostvaruje doprinos GDP-u 1,8%, dok u Češkoj 1,7%.

Sektori koji se nalaze u srednjem i nižem delu lanca vrednosti su prikazali umeren ili nizak nivo razvojnog potencijala. Ti sektori proizvode sirovine ili poluproizvode koji se koriste za proizvodnju finalnih proizvoda – počev od šumarstva i seče drveća, preko drvne ambaže i proizvoda od drveta, do štampanja i umnožavanja. Takođe, proizvodi od drveta namenjeni građevinskoj industriji su, zajedno i sa samim građevinarstvom, tokom krize zabeležili pad aktivnosti, praćen nestabilnim i negativnim poslovanjem i nemogućnošću da prošire bazu klijenata van granica Srbije.

Šansa drvne industrije ogleda se u iskorišćavanju potencijala duž celokupnog lanca vrednosti -- od same sirovine, preko proizvoda primarne i sekundarne obrade, pa sve do finalnih proizvoda koji svoj plasman mogu da pronađu i na inostranim tržištima. U tom procesu otvara se prostor za veliki broj firmi: od stovarišta i strugara, preko onih koji će proizvoditi panel i šper ploče, grede za građevinarstvo, do finalnih proizvoda kao što su drvene bačve, drvena ambalaža, prozori i vrata, nameštaj itd. Kako je cela industrija radno intezivna, upošljavanjem svih karika lanca vrednosti mogu se postići široki efekti za goruće probleme cele ekonomije.

Kako bi se to postiglo, neophodno je sirovnu usmeravati ka najkompleksnijim proizvodima, a paralelno uključiti i domaću proizvodnju svih povezanih sektora koji služe kao sirovinna podrška. Sa jedne strane, postojeću sirovinu bazu je potrebno uposliti u proizvodnji proizvoda koji dodaju najveću vrednost. Na taj način vlasnici firmi ostvaruju mnogostruko veću dobit, a privreda kao celina ostvaruje snažniji rast. Međutim, kao integralni deo tog procesa otvara se prostor i potreba za uključivanjem firmi u proizvodnju proizvoda koji služe kao inputi višem delu lanca vrednosti. Trenutna situacija je takva da vodeće kompanije visoko kompleksnih proizvoda svoju proizvodnju baziraju velikim delom na uvoznim sirovinama i poluproizvodima. Tako imamo da sektor kartonske ambalaže, karton pronalazi na inostranim tržištima, dok sektor nameštaja od iverice, gotovo u potpunosti uvozi šper ploče.

Vrednost sirovine je dragocena tek kada se ona uposli u kreiranju proizvoda najveće vrednosti koja iz nje može da se dobije. Srbija značajan deo svoje sirovine izvozi potpuno neobrađene ili vrlo malo obrađene. Trend izvoza proizvoda niske dodate vrednosti, predstavlja rasipanje resursa u čemu korist pronalaze inostrane zemlje. Sa druge strane, Srbija uvozi proizvode finalne proizvodnje ili poluproizvode od drveta. Stoga se kao ključni prioritet javlja potreba da se celokupan lanac drvne industrije zaokruži i ojača na domaćem tržištu. To će omogućiti podjednako i etabliranje velikog broja firmi duž celog lanca vrednosti, kao i kreiranje velikog broja radnih mesta (naročito u ruralnijim predelima Srbije).

Rezultati indeksa razvojnih potencijala ukazuju na prisustvo mikroekonomskih problema - sa kojima se suočava najveći broj firmi ove grane u proseku. Iako postoji veliki prostor za ulazak novih firmi, stopa preživljavanja u prethodnom periodu je bila na niskom nivou. Najznačajniji uočeni problemi odnose se na nizak nivo produktivnosti firmi, lošu finansijsku konstrukciju, kao i probleme sa likvidnošću. 26,2% firmi iskazalo je problem sa otplatom duga. Potrebno je detaljno istražiti koji su to ograničavajući faktori koji utiču na nisku performansu firmi ove grane.

Međutim, osim visokog razvojnog potencijala sektora, značajan broj tih sektora pokazao je snažne izvozne potencijale. 6 od 10 sektora je pokazalo snažan i dinamičan rast izvoza, među kojima su se najviše istakli proizvodi od drveta, ploče, ambalaže, kao i sektor nameštaja. Izvoz grane činio je 6,6% ukupnog izvoza razmenjivih dobara srpske privrede sa ispodprosečnim godišnjim rastom od 11%.

Na inostranim tržištima postoji rastuća tražnja za finalnim proizvodima na bazi drveta, naročito nameštaja od drveta i eko-kartonskih proizvoda. Srpski proizvodi su uspevali u solidnoj meri da pronađu put do njih, a kao najznačajnije izvozne destinacije istakla su se tržišta Rusije, Francuske i Bosne i Hercegovine. Osim toga, značajno je istaći da su proizvodi ove grane svoje tržišno učešće unapredili na gotovo svim izvoznim destinacijama, a najznačajnije na tržištima Francuske, Poljske, Italije i Grčke. Rusko i češko tržište su jedine destinacije na kojima nismo uspeli da pratimo trendove. Proizvodi koji su se istakli kao najznačajniji su bili proizvodi od papira; proizvodi građevinske stolarije i elemenata; nameštaj; i proizvodi od papira, celuloze i kartona.

Metalska industrija

Industriju metala čine dve glavne grupe sektora – proizvodnja osnovnih metala (eksploatacija metala i njegova primarna prerada), i metaloprerađivačka industrija. Paleta proizvoda obuhvata proizvode niske do srednje kompleksnosti, koji mahom predstavljaju input proizvodnje drugih industrijskih grana. Samim tim, metalska industrija je visoko povezana sa ostatkom prerađivačke industrije, i nalazi se u početnom ili srednjem delu gotovo svih lanaca vrednosti proizvodnih sektora. Sektori proizvodnje osnovnih metala nalaze se na početku lanca vrednosti, dok su sektori metaloprerađivačke industrije pozicionirani više ka njegovoj sredini. Na taj način, aktivnost ovih sektora u značajnoj meri zavisi od potreba drugih sektora i generalno ukupnog privrednog rasta. Kako proizvodi ove industrije svoju primenu nalaze u najvećem delu prerađivačke industrije, glavni izvori rasta predstavlja ukupan privredni rast, tj. rast industrije kao cele.

Najučestalija podela metala je na osnovne i plemenite. Osnovni metali su oni koji relativno lako oksidiraju ili korodiraju. U okviru osnovnih metala, najznačajnija podela je na crne i obojene metale. Crni metali, koji se odnose na metale koji sadrže rudu gvožđa, jesu masivniji i relativno dostupniji. Sa druge strane, obojeni metali ne sadrže rudu gvožđa u značajnijoj meri. Uglavnom su skuplji, i to zbog poželjnijih karakteristika, kao što su manja težina (aluminijum), veća provodljivost (bakar), nemagnetne karakteristike, ili otpornost na koroziju (cink i nikl). Plemeniti metali u određenoj meri predstavljaju kontrast osnovnim, jer su otporni na koroziju i oksidaciju, a na njihovu dragocenost značajno utiče i njihova retkost. Najpoznatiji plemeniti metali su zlato, platina i srebro. Plemeniti metali su manje reaktivni od većine drugih elemenata, odlikuje ih izuzetan sjaj i visoka električna provodljivost.

Osnovni metali svoju primenu pronalaze i širokom spektru proizvoda, od građevinarstva do namenske i mašinske industrije. Čelik najveću primenu ima u građevinarstvu – više od 50% čelika proizvednog širom sveta se iskoristi u izgradnji zgrada i drugih infrastrukturnih objekata. Sledeći najveći „korisnik“ čelika je automobilska industrija – u proseku, za proizvodnju jednog vozila potrebno je 900kg čelika, a s obzirom da se godišnje proizvede blizu 90 miliona vozila, automobilska industrija na godišnjem nivou iskoristi oko 80 miliona tona čelika. Čelik se koristi i u mnogim drugim industrijama – a čak i kad finalni proizvodi nisu napravljeni od čelika, mašine koje prave proizvode vrlo verovatno jesu. Bakar se takođe koristi u širokom spektru industrija, a zbog svojih karakteristika, najznačajniju namenu ima u građevinarstvu i industriji žica, kablova i provodnika. Aluminijum je od izuzetnog značaja za sve industrije koje koriste lake metale kao integralne delove proizvoda – od avio industrije do proizvodnje limenki i drugih metalnih ambalaža.

Najznačajniji proizvođači gvožđa i čelika locirani su u Aziji – od ukupne proizvodnje čelika, koja je u 2015. godini iznosila 1,6 milijardi tona, 70% je proizvedeno u Aziji. Od toga, na Kinu se odnosi 50% ukupne svetske proizvodnje. Ostali relativno značajni proizvođači su i EU (Nemačka, Italija, Španija), SAD, Rusija i Ukrajina. Najveći proizvođač bakra je Čile, koji u ukupnoj svetskoj proizvodnji od 18,8 miliona tona, učestvuje sa 31%. Čile sledi 5 zemalja – Kina, Peru, SAD, Kongo i Australija, koje zajedno sa Čileom determinišu 2/3 ukupne svetske proizvodnje. Proizvodnja primarnog aluminijuma u svetu je dostigla 57,8 miliona metričkih tona u 2015. godini. Kao ubedljivo najznačajniji proizvođač, ističe se Kina, koja u proizvodnji aluminijuma učestvuje sa 55%. Kao relativno „značajni igrači“, u proizvodnji figuriraju i Rusija, Kanada i Ujedinjeni Arapski Emirati.

Posmatrano iz ugla potrošača, u poslednjih 15 godina, Kina je kao centar industrijske proizvodnje i građevinske industrije postala i dominantni potrošač metala. Kina je svoje učešće u svetskoj potrošnji gvožđa uvećala sa 23% u 2000. godini na 60% u 2015. godini. U slučaju aluminijuma i bakra, u istom periodu, Kina učešće uvećala sa 13% na 48%, odnosno sa 12% na 50%. Značajni potrošači čelika su i Japan, Indija, SAD i Koreja, dok osim Kine, visoko učešće u potrošnji bakra i aluminijuma ostvaruju i SAD, Japan, Koreja i Nemačka.

Metalska industrija je u prethodnom periodu bila snažno pogođena padom cena primarnih metala. Snažan pad cena primarnih metala, koji traje od 2011. godine, izazvan je jazom između ponude i tražnje, usled slabijeg globalnog rasta. Na strani ponude javljaju se preveliki kapaciteti, usled činjenice da je ponuđena količina metala konstantno jaka, posebno kad je reč o ponudi iz Kine. Sa druge strane, Kina, koja je do skoro bila i glavni generator tražnje u sektoru primarnih metala (usled jakog privrednog rasta, velikih infrastrukturnih ulaganja i sve jačeg rasta tražnja usled povećanja dohodne sposobnosti stanovništva), u poslednje vreme, ona pokazuje pad tražnje i pretvara se

iz globalnog uvoznika metalnih proizvoda, u globalnog izvoznika. Do pada metalnog sektora u Kini dolazi i usled određenih strukturnih promena – okretanju države ka ekološki održivoj privredi, okretanju privrede od metalno i prerađivačko intenzivne, ka uslužnoj intenzivnoj, i na kraju usled pada vrednosti juana, što posebno utiče na one proizvođače metalnih proizvoda u Kini koji su se finansirali iz stranih izvora.

Struktura industrije metala u Srbiji

Industrija metala je u 2014. godini kreirala 1,7% BDP-a, i zaposlila preko 56.000 ljudi u Srbiji. Globalna finansijska kriza, zajedno sa kontinuiranim padom svetskih cena svih metalnih sirovina od 2011. godine, snažno je uticala na pad performanse cele industrije. U post kriznom periodu, grana je doživela smanjenje ukupnog broja zaposlenih za preko 8000 ljudi, pad vrednosti industrijske proizvodnje, a ukupan izvoz nakon početnog rasta, u poslednje četiri godine kontinuirano opada. Takav pad je rezultat naglog pada proizvodnje i izvoza gvožđa i čelika, koji je u 2011. godini činio 45% ukupnog izvoza grane, a do 2014. godine je prepolovio svoj izvoz.

Industrijska proizvodnja osnovnih metala je u kontinuiranom opadanju od 2010. godine, i danas se nalazi na polovini proizvodnje sa početka perioda. Međutim, u 2014. godini proizvodnja osnovnih metala se blago oporavlja nakon snažnog pada koji se ostvario u periodu od 2011. do 2013. godine. Takav trend posledica je prevashodno povlačenja US Steel-a iz upravljanja Železarnom Srbije. U 2014. godini, ostvaren je rast industrijske proizvodnje od 8,5%, što je delom i rezultat niske polazne osnove u prethodnoj godini.

Sektori metaloprerađivačke industrije poseduju visoke razvojne potencijale, sa snažnim izvoznim kapacitetima i velikim prostorom za ulazak novih firmi.

Sa druge strane, prerađivački sektori proizvodnje metalnih proizvoda, osim inicijalnog pada proizvodnje na samom početku, uspevali su da se uspešno izbore sa posledicama globalne finansijske krize. Međutim, u poslednjoj godini, nakon kontinuiranog rasta, ostvarili su pad proizvodnje od 24,7% u 2014. godini. Na taj način, sektor se danas nešto ispod nivoa proizvodnje iz 2010. godine.

Proizvodnja osnovnih metala mahom je koncentrisana i vezana za proizvodnju nekoliko kompanija u kojima država ima dominantno vlasničko učešće. Sektor osnovnih metala je klasičan predstavnik „missing middle“ fenomena, koji je prisutan i u mnogim drugim sektorima. 10 najvećih preduzeća čini blizu 80% ukupnih prihoda, dok preostalih 750 kompanija generiše preostalih 20%. Dva državna preduzeća u potpunosti omeđuju ponudu sirovinskih i primarnih proizvoda. U sektoru gvožđa i čelika glavnu ulogu ima Železara Smederevo, dok u slučaju proizvodnje bakra, ta uloga pripada RTB Boru. Nepovoljna kretanja svetskih cena metala odrazila se na njihovo poslovanje, i u 2014. su obe kompanije poslovale sa negativnim neto rezultatom. Njihove negativne performanse odrazile su se na pad performansi celokupnih sektora.

U metaloprerađivačkim sektorima - sektorima srednjeg i višeg nivoa prerade i obrade metala i sektoru fabrikovanih metalnih proizvoda, struktura je fragmentisanija. 10 najvećih kompanija generiše 30% prihoda, a 50 najvećih kompanija 55% prihoda. Ipak, u tim sektorima nedostaju velika preduzeća, odnosno ona koja bi i po evropskim kriterijumima mogla da se smatraju velikim. Struktura sektora metala, uključujući i metaloprerađivačku industriju u Srbiji, prikazana je na grafiku ispod. Veličina kruga, kojim je svako preduzeće prikazano, zavisi od veličine tržišnog učešća, dok je boja kruga asocirana sa vlasništvom – državnim, stranim ili domaćim.

Globalna kretanja imaju ključni uticaj na učinak sektora metala. Od 100 najvećih kompanija u sektoru, 84% izvozi svoje proizvode, dok od ukupnog broja kompanija, 37% učestvuje na inostranim tržištima. Cena metala, koja je za određene firme „input“ u proizvodnji, a za druge „output“, određena je kretanjima na svetskom tržištu. Niža cena gvožđa, čelika, i bakra, prouzrokovana „prevelikim kapacitetima“, odnosno viškom ponude nad tražnjom, utiču nepovoljno na dva najveća igrača u sektoru – Železaru Smederevo i RTB Bor, koje svoje proizvode u dominantnoj meri izvoze na strana tržišta. U skorijoj budućnosti se očekuje i dalji pad cena, što će za posledicu verovatno imati produbljavanje negativnog poslovanja te dve, strateški značajne kompanije. Donekle je ohrabrujuće to što se očekuje ubrzaniji oporavak i rast evropske ekonomije, posebno građevinskog i automobilske sektora, jer se 99% plasmana Železare i RTB Bora odnosi na tržište EU. Sa druge strane, pojedina MSP, koja bazne metale i poluproizvode od metala koriste kao „input“ u proizvodnji, a čiji su finalni proizvodi više dodate vrednosti, i donekle diferencirani od konkurencije, trebalo bi da poboljšaju svoju konkurentsku poziciju – naročito ukoliko se ima u vidu i komparativna prednost u pogledu cene rada i troškova transporta do evropskog tržišta. Ipak, prostor koji se otvara za uvećanje marže, trebalo

bi primarno iskoristiti za obnavljanje tehnologije, ulaganje u istraživanje, razvoj i inovacije, i unapređenje produktivnosti.

Razvojni potencijal metalske industrije

U okviru metala, kao visoko prosperitetni profilisali su se sektori metaloprerađivačke industrije koji su se u post kriznom periodu pokazali otpornijim i veštijim da globalne trendove pozitivno iskoriste. Gotovo svi sektori su pokazali visok razvojni potencijal -- proizvodnja alata i sečiva, proizvodnja metalne ambalaže i grejnih tela, proizvodnja metalne konstrukcije i okvira i namenska industrija, dok je sektor proizvodnje metalnih proizvoda opšte namene pokazao umerene razvojne potencijale. Jedini visoko koncentrisani sektor u okviru metaloprerađivačke industrije je namenska industrija, koja obuhvata proizvodnju oružja i municije, kao i proizvodnju eksploziva. Svih 8 firmi, koje zapošljavaju blizu 8.000 ljudi i generišu preko 20 milijardi dinara prihoda, nalaze se u vlasništvu države. Ostali sektori su nisko ili umereno koncentrisani, i osim visokih razvojnih potencijala poseduju veliki prostor za budući razvoj postojećih i ulazak novim malih i srednjih preduzeća.

Grafik 2.6: Razvojni potencijali metalske industrije



Sa druge strane, sektori proizvodnje osnovnih metala pokazali su izrazito niske ili umerene razvojne potencijale. Tri sektora ove grupe našli su se na listi 10% sektora sa najnižim razvojnim potencijalom -- proizvodnja gvožđa i čelika, proizvodnja aluminijuma i proizvodnja ostalih plemenitih i obojenih metala. Nizak razvojni potencijal je pokazali su i sektori proizvodnje čeličnih profila i proizvodnje nakita, dok su livenje i obrada metala, livenje gvožđa i čelika i proizvodnja bakra pokazali umeren razvojni potencijal. Kompanije u ovim sektorima nisu uspele da se prilagode nepovoljnim kretanjima globalnih cena metalnih sirovina. Osim toga, neadekvatno korporativno upravljanje vodećih javnih preduzeća, kao i njihova finansijska nestabilnost odlučujuće su uticali na ovako loše performanse sektora. Loše rezultate i slabu konkurentnost ostvarili su i sektori povezani sa rudama gvožđa i čelika, primarno kao posledica lošeg učinka Železare Smederevo, odnosno odlaska US Steel-a usled rasplamsavanja svetske ekonomske krize, pada tražnje i nedostatka stabilnog izvora sirovina.

Anemična globalna tražnja, kao posledica usporavanja privrednog rasta vodećih zemalja i posledično usporavanje globalne trgovine bila je praćena i niskom izvoznom konkurentnošću većine sektora metalske industrije. Tek pet od četrnaest sektora ostvarilo je značajano osnaživanje svog izvoza. Ostalih devet sektora je pokazalo prilično slab ili nizak izvozni potencijal. Jak izvozni potencijal pokazala je pre svega namenska industrija, ali takođe i proizvodi metalne ambalaže i grejnih tela; konstrukcije i okviri; metalni proizvodi opšte namene kao i proizvodnja bakra.

Međutim, metalska industrija i dalje čini značajan udeo ukupnog izvoza proizvoda (13%), dok je rast bio relativno stagnirajući sa prosečnim godišnjim rastom od 5,6% u prethodnom periodu. Bez obzira na usporavanje globalne tražnje za proizvodima ove industrije, najznačajnije izvozne destinacije ostvaruju i dalje solidan rast tražnje -- Italija, Nemačka, Bugarska, Rusija i Turska. Međutim, na najvećem broju inostranih tržišta nismo uspevali da ispratimo trendove rasta. Najveći gubitak tržišnog učešća desio se u Italiji, Nemačkoj, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Austriji. Sa druge strane, dok su proizvodi rude metala; metalne ambalaže i grejna tela, proizvodi bakra i metalni proizvodi opšte namene bili izvozno najdinamičniji, najveći pad izvoza ostvarili su proizvodi vezani za gvožđe i čelik.

Hemijska industrija

Hemijska industrija jeste globalno jedna od najznačajnijih i najpovezanijih grana sa celokupnom privredom jedne zemlje. Proizvodi su visoko integrisani duž celog lanca vrednosti, i njihova upotreba se može naći u gotovo svim granama prerađivačke industrije - građevinarstvo, automobilska industrija, aparati za domaćinstvo itd. Sektor je intezivan u inovacijama, a današnji svet bi gotovo bio nezamisliv bez tehnoloških rešenja koja poznajemo danas. Razvoj je otključao i ubrzao rast povezanih sektora, a posledično je život prosečnih građana olakšan i podignut na viši nivo. Međutim, u Srbiji postoji značajan prostor za unapređenje kako strukture, tako i sofisticiranosti same grane. To se ogleda kroz kompleksnost proizvoda, međusektorsku povezanost, ali i nivo dostignute ekološke svesti privrede i učešća reciklaže hemijskih proizvoda.

Paleta proizvoda industrije je veoma diversifikovana, i može se podeliti u tri osnovne grupe sektora – hemikalije i hemijski proizvodi, osnovni farmaceutski proizvodi i proizvodi od gume i plastike. U osnovi, prema hemijskom sastavu, dele se na organske i neorganske proizvode. Najveći deo proizvoda hemijske industrije spada u grupu organske hemije, zasnovane na ugljeniku, koja kao osnovnu sirovinu koristi sirovu naftu ili prirodni gas. Samim tim, poslovanje firmi je visoko zavisno od kretanja cena nafte koja je u poslednjih dve godine jako fluktuirajuća. Ovi proizvodi obuhvataju farmaceutske proizvode, sve proizvode od gume i plastike, kao i većinu hemikalija i hemijskih proizvoda (agrohemiju, boje i lakove, deterdžente i kućnu hemiju, itd). Znatno manja grupa proizvoda spada u proizvode neorganske hemije, koji nisu zasnovani na ugljeniku i obično se koriste kao sekundarne sirovine.

Sektori hemijske industrije na globalnom nivou grade različite tržišne strukture -- dok je farmaceutska industrija visoko koncentrisana, ostali sektori imaju veći stepen konkurencije i značajno nižu koncentraciju. Farmaceutska industrija je visoko koncentrisan sektor sa manjim brojem snažnih korporacija, koji je visoko kapitalno intenzivan i umereno automatizovan. Najsnažnija preduzeća iz ove industrije su pretežno američke kompanije Johnsons&Johnsons, Pfizer, zatim švajcarski Novartis i američki Merck & Co. Prema Forbsovoj listi 2000 najmoćnijih kompanija, SAD je sedište čak polovine farmaceutskih kompanija iz top 20 u ovom sektoru. Sa druge strane, ostatak hemijske industrije je nekoncentrisan i obuhvata veći broj preduzeća, gde učešće malih i srednjih preduzeća dobija na značaju.

Azija je dominantan proizvođač u svim grupama u okviru hemijske industrije, sem farmaceutskih proizvoda, gde dominiraju SAD. Kad je reč o farmaceutskoj industriji, SAD je 2013. godine imala veliku prednost u odnosu na ostatak sveta, sa preko 50% učešća u ukupnoj proizvodnji. Posle SAD-a, visok stepen proizvodnje su ostvarile i Japan i Kina. Azija dominira i grupom gume i plastike. Kad je reč o plastici, Kina je lider sa preko 24% učešća u ukupnoj proizvodnji, dok je prate regioni EU i NAFTA. Situacija u proizvodnji gume je bila malo drugačija, gde dominiraju Indonezija, Malezija i Tajland, koje zajedno proizvode preko 70% gume i proizvoda od gume u svetu. I na kraju, kad je reč o hemikalijama, Kina se opet ističe kao lider u proizvodnji sa 33% učešća u ukupnoj proizvodnji, a prate je regioni NAFTA i EU.

Pregled dosadašnjih trendova

Osim posledica finansijske krize iz 2009. godine, hemijska industrija bila je pod najjačim uticajem snažnog pada svetske cene nafte. Usled jaza između ponuđene i tražene količine na tržištu nafte, cene su u padu još od leta 2014. godine, dostižući nivo od 36\$ po barelu na kraju 2015. godine. Sa jedne strane, imamo ponudu na konstantnom nivou, i to prvenstveno zbog činjenice da OPEC ne želi da smanji svoj output (kako bi zadržao tržišno učešće), dok Libija proizvodi veće količine nafte nego što se očekivalo. Takođe, imajući u vidu dogovor između Irana i SAD iz 2015, u budućnosti se može očekivati rast izvoza nafte iz Irana, što dodatno povećava raspoložive količine nafte na tržištu. Sa druge strane, tražnja za naftom pada. U razvijenim zemljama OECD-a i u SAD-u se može zabeležiti slabiji ekonomski rast nego što je bilo očekivano, što posebno pogađa industrijski sektor i posledično vodi ka manjoj potrebi za energentima. Sličnu industrijsku recesiju zabeležila je i Kina, pa je uvoz energenata iz ove zemlje slabiji nego pre.

Pad cena nafte posebno pozitivno utiče na evropsku hemijsku industriju. Imajući u vidu slabljenje konkurentske pozicije evropske hemijske industrije u odnosu na američku, ovaj pad cena nafte i posledičan rast profitne margine, veoma je pozitivno uticao na celokupan sektor. Pošto oko 85% petrohemijske industrije u Evropi zavisi od nafte i naftnih derivata, za razliku od američke proizvodnje koja je u najvećem delu bazirana na lakoj nafti i gasu iz uljnih

škripljaca, efekat na hemijsku industriju u Evropi je veoma izražen. Međutim, problem koji i dalje ostaje i na koji pad cena energenata za sad nema bitan uticaj, jeste globalno slabljenje tražnje i usporavanje rasta, a upravo nedostatak tražnje predstavlja bitnu boljku evropske hemijske industrije.

Kako Srbija ne poseduje sirovinsku bazu za hemijsku industriju, ona je uvožno zavisna. Stoga, za očekivati je da ukoliko se cena nafte zadrži na niskom nivou u narednom periodu, srpske kompanije osete značajne efekte kroz smanjenje troškova. Imajući u vidu da hemijska industrija u velikom delu zavisi od nafte i naftnih derivata kao primarnih sirovina, cene nafte čine bitan pokretač troškova u ovom sektoru. Međutim, firme će pad cena nafte „eksploatirati“ kroz visoke profitne margine tek samo u kratkom roku dok ne dođe do preliivanja pada cena nafte na pad cena hemijskih proizvoda. U srednjem roku uspostavljanjem niže ravnotežne cene hemijskih proizvoda iscrpljuju se mogućnosti za ostvarivanje većih profita.

Dok se globalna prodaja hemijskih proizvoda duplirala u periodu od deset godina, došlo je do promena nosioca rasta ovog sektora. Najveći izvor rasta bile su zemlje u razvoju, a posebno Kina. U skladu sa tim, podaci OECD-a pokazuju da je učešće zemalja članica OECD-a u ukupnoj prodaji hemijskih proizvoda opalo sa 77 na 63 procenta između 2000. i 2009. godine, dok su zemlje BRIKS-a ostvarile rast sa 13 na 28 procenata. Takođe, istraživanje Evropskog saveta za hemijsku industriju (European Chemical Industry Council – CEFIC) pokazuje da je učešće EU opalo sa 29.2% na 20.9% u istom periodu. Iako su tradicionalno zemlje u razvoju bile najaktivnije u nižim delovima lanca vrednosti, a razvijene zemlje OECD-a proizvodile specijalizovane finalne proizvode, nove analize OECD-a pokazuju da se zemlje poput Indije i Kine sve više specijalizuju za proizvode višeg nivoa dodate vrednosti.

Hemiska industrija u Srbiji

Hemisku industriju u Srbiji čini 1.500 preduzeća, koja su u 2014. godini doprinela GDP-u sa 2,2%, i zaposlila preko 32.000 ljudi. Za razliku od proseka srpske privrede, ove kompanije osim što su udar svetske finansijka krize u proseku dočekale spremnije, pokazale su se dinamičnijim i zdravijim. Industrijska proizvodnja i izvoz je nastavljaju sa rastom u celom postkriznom periodu. Međutim, rast nije bio praćen kreiranjem radnih mesta, već, narotiv, sektor je pretrpeo pad zaposlenih od 3.500 ljudi. Toj situaciji doprinelo je pre svega smanjenje broja zaposlenih u farmaceutskim kompanijama „Galenika“ Beograd, „Zdravlje“ Leskovac, „Hemofarm“ Vršac i „Jugoremedija“ iz Zrenjanina koja je u stečaju. Sa druge strane, u industriji značajno mesto zauzima veliki broj zdravih malih i srednjih firmi, koje su kvalitetnim proizvodom uspevali da se probiju ne samo na domaćem, već i na inostranom tržištu.

Tržišna struktura sektora nešto je drugačija u odnosu na onu na globalnom nivou -- osim visoko koncentrisane farmaceutske industrije, koncentrisani su i sektori proizvodnje hemikalija i hemijskih proizvoda. Sektori nisko-kompleksnih proizvoda su mahom visoko koncentrisani i vođeni poslovanjem jednog ili malog broja firmi. Takođe, sektor agrohemije vođen je dvema firmama „Galenika-fitofarmacija“ i „Chemical Agrosava“ iz Beograda sa zajedničkim tržišnim učešćem od 86%. Među sektorima srednje kompleksnosti, neki sektori su takođe visoko koncentrisani. U sektoru proizvodnje guma za vozila četiri firme obuhvataju 96% tržišnog učešća („Tigar“ iz Pirota, „Mitas“ iz Rume, „Cooper tire & rubber“ iz Kruševca, i „Trayal“ iz Kruševca). Takođe, lideri u farmaceutskoj industriji - „Hemofarm“ iz Vršca, „Galenika“ iz Beograda i „Zdravlje“ iz Leskovca, čine 84% tržišnog učešća. Sa druge strane, sektori proizvodnje proizvoda na bazi gume i plastike su nisko-koncentrisani, bez dominantnog učešća nekog tržišnog igrača. Tako su sektori proizvodnje plastičnih profila, proizvodnja ambalaže od plastike, ostalih proizvoda od gume, ostalih proizvoda od plastike, mahom vođeni performansom velikog broja MSP.

Proizvodnja hemijske industrije je u porastu, gde kao najdinamičniji sektor prednjači farmaceutska industrija. Njena proizvodnja je u kontinuiranom rastu, sa stopama rasta višim od proseka privrede. U celokupnom postkriznom periodu uspeali su da održe rast, dok je u 2015. godini proizvodnja uvećana za 17% u odnosu na prethodnu godinu. Sa druge strane, proizvodnja proizvoda od gume i plastike ne ostvaruje zavidne stope rasta, i ukupna proizvodnja mahom ostaje na nivou iz 2010. godine. Malo dinamičniji rast ostvarili su u 2015. godini, od 6,1% u odnosu na prethodnu. Međutim, značajno je da svoju proizvodnju u sve većoj meri uspevaju da preorijentišu na inostrano tržište, što stvara dodatan prostor za rast u narednom periodu. Na kraju, proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda je u postkriznom periodu u najvećem broju godina ostvarila pad, koji tek u 2015. godini uspeva da zaustavi pad i ostvari rast od 2,7%. Pad se duguje u najvećoj meri nestabilnom poslovanju JP „Petrohemija“ iz Pančeva koje proizvodi plastičnu masu u primarnim oblicima.

Sektor farmaceutskih proizvoda i preparata posluje pod značajnom drugačijom regulativom u odnosu na ostatak hemijske industrije. Poslovanje u okviru ove industrije je visoko kontrolisano nacionalnim zakonodavstvom kako u Srbiji, tako i na globalnom nivou. Evropska regulativa postavlja standarde kvaliteta koji nisu u stanju da isprate sve domaće kompanije. Lideri na srpskom tržištu, „Hemofarm“, „Galenika“ i „Zdravlje“, poseduju neophodne sertifikate za

izvoz na evropsko tržište. Međutim, najснаžнији izvoz ostvaruje firma „Hemofarm“ sa pokrivenošću znatno шire palete proizvodnjog asortimana i učešćem od 83% ukupnog izvoza farmaceutske industrije.

Hemijska industrija, osim čvrstog uporišta u Srbiji, efekte svog razvoja preliва i na ostatak privrede -- proizvodi se često koriste kao sirovinска osnova u proizvodnom procesu velikog broja povezanih sektora. U tom smislu, hemijska industrija je centralno pozicionirana u lancima vrednosti прераđивачке industrije. Danas se teško može zamisliti proizvod koji u sebi ne sadrži deo hemijskog sastava, ili bar u čijem procesu proizvodnje se ne koriste takvi proizvodi. Ovako centralna pozija grane omogućuje višestruke efekte i prelivanje rasta hemije na celu privredu. Stoga je za razvoj privrede od značaja i razvoj, inovativnost i dinamika sektora hemijske industrije. Takođe, benefiti ovih sektora stvaraju visoke pozitivne eksternalije na društvo u celini.

Razvojni potencijal hemijske industrije

Najveći broj sektora hemijske industrije je identifikovan u segmentu visokih razvojnih potencijala. Čak 9 od 13 sektora iskazalo je visoke razvojne potencijale. Kao najznačajnija grupa sektora istakli su se proizvodi od gume i plastike. Reč je o sledećim sektorima: gume za vozila; plastične ambalaže; ostali proizvodi od plastike, plastični profili; i ostali proizvodi od gume. Ovi sektori našli su se u najboljih 30 sektora celokupne razmenjive privrede. Osim toga, visok razvojni potencijal iskazali su i sektori: proizvodnje osnovnih hemikalija; agrohemije; boje i lakova; kao i proizvodi kućne hemije i lične higijene. Ostali hemijski proizvodi i farmaceutski proizvodi iskazali su solidan razvojni potencijal. Jedina dva sektora u okviru hemijske grane, koji su iskazali nizak razvojni potencijal, jesu proizvodnja veštačkih đubriva i proizvodnja plastičnih masa.

Noseće razvojne potencijale iskazali su prevashodno nisko koncentrisani sektori sačinjeni od velikog broja malih i srednjih preduzeća. Na prvom mestu nalaze se sektori proizvodnje proizvoda od plastike i gume, gde su svi sektori iskazali najviše razvojne potencijale u hemijskoj industriji. Ono što ovaj potencijal posebno izdvaja jeste sposobnost sektora da apsorbuju zaposlenost i u budućnosti kroz rast postojećih i ulazak novih kompanija. Osim proizvodnje guma za vozila, svi sektori su izuzetno nisko koncentrisani sa niskim barijerama ulaska. Takođe, atipično za ostatak srpske privrede, sektori su sačinjeni od velikog broja zdravih i uspešnih malih i srednjih preduzeća od kojih se može očekivati rast u narednom periodu. Kako su to firme koje imaju šansu za rast, od velikog je značaja posebnu pažnju posvetiti faktorima koji su neophodni da se potencijal oslobodi i iskoristi u potpunosti.

Grafik 2.7: Razvojni potencijali hemijske industrije



Sektori koji se nalaze najniže u lancu vrednosti hemijske industrije -- proizvodnja plastičnih masa i proizvodnja veštačkih đubriva, pokazali su nizak razvojni potencijal. Ovi sektori su visoko koncentrisani, i ovakav rezultat je posledica loše performanse vodećih kompanija. "HIP Petrohemija", koja poseduje 75% tržišnog učešća u proizvodnji plastičnih masa, ostvarila je neto gubitak u svim godinama nakon krize. Na drugoj strani, "HIP Azotara" iz Pančeva, zajedno sa firmama „Fertil“ iz Bačke Palanke i „Žito-media“ iz Kule, sa visokim gubicima i smanjenjem broja zaposlenih, doprinele su lošim performansama proizvodnje veštačkih đubriva. Sa unapređenjem finansijske i proizvodne stabilnosti tih proizvođača, pre svega, primarnih sirovina koje se dalje koriste u proizvodnji finalnih proizvoda, kapacitet celokupnog hemijskog kompleksa bi bio unapređen.

Osim visokih razvojnih potencijala, hemijska industrija pokazala je najdinamičnije izvozne performanse. Gotovo svi sektori imaju visok ili bar umeren izvozni potencijal. Od toga, 6 od 13 sektora hemije, pokazalo je snažne izvozne kapacitete. Tu su se pre svega istakli svi sektori proizvodnje proizvoda od plastike i gume. Bez obzira što ukupna proizvodnja nije uvećavana dinamično u postkriznom periodu, ove firme su uspevale svoju proizvodnju u sve većoj meri da plasiraju ka inostranim kupcima. Na taj način, deo tržišnog „kolača“ na inostranim tržištima biva uvećan snažnijim prodorom srpskih proizvoda od plastike i gume. Sa druge strane, jedini sektor sa niskim izvoznim performansama je proizvodnja ostalih hemijskih proizvoda.

Izvoz sektora hemije je dinamičan i čini 13,1% ukupnog izvoza razmenjivih sektora srpske privrede. Rezultati agilnosti i sposobnosti prosečne firme da izađe i opstane na inostranom tržištu ukazuje na prostor da se dinamika dodatno unapredi u narednom periodu. Dinamika izvoza je pokazala relativno solidan rast od 14,8% godišnje u prethodnom periodu. Međutim, taj rast je bio dovoljan i da se unapredi tržišna pozicija na gotovo svim izvoznim destinacijama. Najznačajnija tržišta bila su Nemačka, Bosna i Hercegovina, Rusija i Crna Gora. Zanimljivo je istaći da smo najsnažniji prodor ostvarili na tržištima Nemačke, Francuske, Španije i Turske.

Tekstilna industrija

Tekstilna industrija obuhvata niz aktivnosti, koje se mogu grupisati u dva glavna segmenta -- transformaciju biljnih, životinjskih i sintetičkih vlakana u tekstil i tkaninu, i proizvodnju raznih gotovih proizvoda poput odeće, obuće, rublja, čarapa, proizvoda od kože i drugih. Mnoge tekstilne kompanije su danas vertikalno integrisane, te obuhvataju celokupan niz aktivnosti, od transformacije sirovina do proizvodnje odevnih predmeta. Tekstilna industrija je veoma fragmentisana, diversifikovana i raznovrsna. Veliki broj proizvođača učestvuje na tržištu, takmičeći se i na lokalnom, i na nacionalnom, i na globalnom nivou. Industrija je prevashodno radno intenzivna i ne zahteva visoku složenost poslova, te je proizvodnja koncentrisana u zemljama u razvoju ili nerazvijenim zemljama, zbog niže cene radne snage. Ipak, sama cena radne snage nije jedini faktor uspeha – u doba konzumerizma i konstantno rastućeg dohotka, kada tražnja u tekstilnoj industriji jako zavisi od preferencija kupaca, diferencijacija proizvoda i delotvorno brendiranje igraju jako značajnu ulogu. Industrija zahteva i značajna kapitalna ulaganja, a njihov značaj sve više raste, jer rastu i zahtevi kupaca, efikasnost proizvodnje i ekološka svest. Diversifikovanost i raznovrsnost industrije, omogućavaju značajno prisustvo na tržištu i malim firmama, koje kroz inovativnost i zadovoljenje specifičnih potreba kupaca, mogu da pronađu adekvatnu tržišnu nišu.

Pet dominantnih zemalja na globalnom tržištu su Kina, Italija, Nemačka, SAD i Indija. Glavni igrači oslikavaju i prirodu same industrije – diversifikovanost i različite faktore uspešnosti. Kompanije iz EU, SAD-a, Japana i drugih razvijenih zemalja se i dalje nalaze na „povoljnijem“ kraju lanca vrednosti, baveći se dizajnom, marketingom i distribucijom, dok se proizvodnja odvija u zemljama u razvoju poput Kine, Indije, Bangladeša, i Vijetnama. Kina je najveći proizvođač i izvoznik, a najveći uvoznik i potrošač tekstilnih proizvoda su SAD. S obzirom na eru globalizacije, kao i značajnu stopu autorsinga, struktura se razlikuje iz ugla kompanija koje posluju na tržištu -- četiri vodeće korporacije po ostvarenim prihodima vode poreklo iz visokorazvijenih zemalja -- Nike (SAD), Inditex (Španija), Adidas (Nemačka) i Kering (Francuska).

Međunarodna trgovina tekstilnim proizvodima konstantno raste, predvođena rastom u zemljama u razvoju. U 2014. godini ukupna trgovina tekstilnim proizvodima dostigla je svoj vrhunac od preko 1.000 milijardi dolara, što je za 37% više od pretkriznog nivoa, kada je iznosila 760 milijardi. Glavne lokomotive rasta su Kina i Indija, koje su rasle brzinom od 9%, odnosno 12% godišnje. Jačanje srednje klase i rast broja stanovnika u te dve zemlje pozitivno utiče i na tekstilnu industriju. Pozitivan uticaj na proizvode više dodate vrednosti u tekstilnoj industriji ima i drastičan pad cena sirovih materijala – cena pamuka je od februara 2011. godine do kraja 2014. godine pala za čak 70%, sa 5\$ po kilogramu na 1.5\$, dok je cena vune u istom periodu zabeležila pad od 45%, sa 18.6\$ na 10\$ po kilogramu. Sa druge strane, dve vodeće evropske zemlje, usporavale su trend rasta svetske trgovine – Nemačka je „rasla“ 1% godišnje, dok je izvoz iz Italije ostao na identičnom nivou. Iako je Italija i dalje „druga svetska sila“, a tekstilna industrija tradicionalno važna u italijanskoj privredi (ukupno 50.000 firmi koje zapošljavaju 410.000 zaposlenih), italijanski „tekstilci“ polako gube dah u trci sa zemljama u razvoju – ukupna dodata vrednost je u poslednjih 15 godina opala za 22%, a broj firmi koje se zatvaraju raste iz godine u godinu.

S obzirom na snažnu konkurenciju, pritisak od strane kupaca i insistiranje na što nižim cenama, glavni izazov sa kojim se kompanije suočavaju jeste kako uz rastuća ulaganja i prihode uvećati i profitne marže. Očekuje se da će rast sektora biti stabilan na globalnom nivou, sa godišnjom stopom rasta od 5% do 2025. godine. U nadolazećem periodu se očekuje i da će poziciju nosioca rasta zadržati zemlje u razvoju, pre svega Kina i Indija, u skladu sa očekivanim demografskim prirastom i rastom životnog standarda sve veće srednje klase. Sa druge strane, očekuje se i delimično izmeštanje proizvodnje proizvoda niže dodate vrednosti iz Kine u druge zemlje u razvoju, gde se kao glavne destinacije ističu Bangladeš i Vijetnam. Ipak, uprkos pozitivnim tendencijama i rastućem tržišnom učešću, profitne stope vodećih kineskih kompanija su u padu – pre svega, zbog visokih ulaganja, rastućih troškova radne snage, okretanja ka proizvodnji skupljih proizvoda, ali i potrebe da se bude cenovno konkurentan, te da se dovoljno kvalitetan proizvod ponudi po što nižoj ceni. Povoljan uticaj na profitabilnost u tekstilnoj industriji na globalnom nivou trebalo bi da imaju opadajuće cene pamuka, jer se očekuje da će do kraja 2016. godine opasti za dodatnih 8%.

Tekstilna industrija u Srbiji

Tekstilna industrija u Srbiji broji blizu 2.000 aktivnih preduzeća i predstavlja „mix“ velikih stranih kompanija i domaćih MSP. Veličina industrije, predstavljena poslovnim prihodima i brojem zaposlenih iznosi 111 milijardi dinara i 43.000 zaposlenih. 10 najvećih firmi u sektoru je u stranom vlasništvu, dok je među 50 najvećih firmi prisutno 30 stranih. Tih 10 kompanija generiše 28% poslovnih prihoda i 13% ukupnog broja zaposlenih, dok 50 najvećih preduzeća stvara 62% prihoda i 47% radnih mesta. Iako velike strane kompanije predstavljaju „najvažnije igrače“ u sektoru, na osnovu predstavljenih podataka je jasno da značajan doprinos sektoru pružaju i MSP, poreklom iz Srbije.

Tekstilna industrija je tradicionalno značajna za Srbiju iz više razloga. Pre svega, tekstilna industrija ima dugu istoriju – pre rasparčavanja Jugoslavije, tekstilna industrija bila je jedna od vodećih grana izvoza, sa godišnjim izvoznim prihodima od oko milijardu američkih dolara. Preko 70% prihoda od izvoza poticalo je od prodaje na tržištu zapadne Evrope. Većina jugoslovenskih tekstilnih kompanija bila je locirana na teritoriji Srbije. Tokom osamdesetih godina prošlog veka, srpske kompanije proizvodile su odeću za veliki broj američkih i zapadnoevropskih kompanija. Iako je najveći broj kompanija koje su tu istoriju „pisale“ danas ugašen, „know-how“ je i dalje prisutan u srpskoj privredi – kod nekih se prenosi sa „kolena na koleno“, i dalje postoje tekstilne škole u mestima koja su bila tekstilni centri, dok su mnogi bivši radnici velikih fabrika osnovali „spin-off“ firme. Tekstilna industrija ima potencijal da utiče i na određene socijalno-ekonomske prioritete. Industrija je povoljno okruženje za razvoj preduzetničkih radnji i malih preduzeća, sa mogućnošću pronalaženja tržišne niše i niskim troškovima započinjanja posla. Industrija je radno intenzivna, i „sklona“ zapošljavanju žena, što iz ugla privrede u kojoj je stopa nezaposlenosti visoka nije zanemarljivo. Takođe, značajan aspekt je i regionalni razvoj – industrija nije vezana za određeni region, i ima potencijal da se razvija i u najugroženijim okruzima. Primera radi, u Raškom okrugu postoji preko 200 aktivnih preduzeća, koja su na kraju 2014. godine stvorila 4.7 milijardi dinara prihoda, a čak 39% je uspelo da svoje proizvode plasira i van tržišta Srbije.

Tekstilna industrija u Srbiji se oporavlja. Ukupni prihodi su porasli u postkriznom periodu za 41%, a došlo je i do promene strukture, kako vodećih preduzeća, kroz ustanovljavanje zdravijih i održivijih firmi, tako i plasmana, kroz okretanje ka inostranom tržištu. Trendovi su zasnovani prevashodno na ulasku velikog broja stranih direktnih investicija (SDI). U poslednjih devet godina, u Srbiju su došle kompanije kao što su „Valy“, „Grammer System“, „Modital“, „Benetton“, „Fiorano“, „Real Knitting“, „Magna Seating“ itd. Inostrane kompanije su prepoznale rastuće komparativne prednosti proizvodnje u Srbiji – zemlje kao što su Kina i Turska, tradicionalno jeftine radne snage, povećavaju prosečne troškove, i gube svoju poziciju zasnovanu na cenovnoj konkurentnosti. Samim tim, Srbija je dobila šansu da inicijalno privuče strani kapital koji bi još više pokrenuo, nekada jaku tekstilnu industriju.

Glavni pokretač oporavka je izvoz. Najveći deo rasta prihoda došao je na osnovu rasta izvoza, koji je u periodu od 2009. do 2014. godine porastao za oko 385 miliona EUR, odnosno za 90%. S obzirom da je izvoz rastao značajno brže od uvoza, popravljena je i neto pozicija – neto izvoz je uvećan za 135 miliona EUR i na kraju 2014. je dostigao 187 miliona EUR. Ohrabrujuća je činjenica da firme iz tekstilnog sektora nisu samo „zajahale“ globalni talas rasta, već su rasle značajno brže od svetskog tržišta. Na taj način, „preotimale“ su konkurentima deo tržišnog kolača. Pozitivan signal je i to što je rast konkurentnosti iskazan na većem broju tržišta, što govori u prilog njegovoj sistematičnosti. Ono što zabrinjava jeste nizak procenat firmi koje svoje proizvode plasiraju na strana tržišta (svega 32% firmi), kao i koncentracija izvoza – 10 najvećih izvoznika je kreiralo 40% vrednosti izvoza, dok je 50 najvećih firmi generisalo 81% izvoza. Kako bi rast izvoza bio nastavljen, pre svega će biti neophodno proširiti bazu izvoznika, ali i podstaći veće investicije postojećih ključnih igrača.

Razvojni potencijal tekstilne industrije

Sektori srednjeg i višeg nivoa dodate vrednosti su iskazali najviši razvojni potencijal.

Grafik 2.8: Razvojni potencijali tekstilne industrije



Sektor proizvodnje čarapa se pokazao kao najkonkurentniji, sa najvišim razvojnim potencijalima. U postkriznom periodu, sektor je uvećao poslovne prihode za 134%, a rast prihoda je bio praćen i uvećanjem broja radnih mesta za 28%. Sektor je visoko koncentrisan – više od polovine prihoda i trećine radnih mesta je kreiralo jedno preduzeće – „Valy“. Rast sektora se zasnivao na uvećanju izvozne konkurentnosti – izvoz je u šestogodišnjem postkriznom periodu uvećan za 61 milion EUR, a 78% je ostvareno zahvaljujući preotimanju dela tržišnog kolača od rivala. Koliko je dostignuti izvoz „masivan“, najbolje govori i podatak da je RCA indeks 25 – što znači da je učešće tog sektora u izvozu 25 puta veće nego što je uobičajeno u drugim zemljama. Proizvod je izvožen na 61 različito tržište, a na najvećem broju tržišta je ostvaren rast konkurentnosti. Ipak, s obzirom na strukturu sektora, jasno je da postoji „rizik ključne firme“. Rast baziran na jednom preduzeću u najvećem broju slučajeva nije dugoročno održiv, a na primeru proizvoda tog preduzeća je dokazano da u Srbiji može da se napravi izuzetno konkurentan tekstilni proizvod – stoga je neophodno podstaći i druge tržišne igrače da uvećaju produktivnost, izađu na strana tržišta i opstanu na istim. Od značaja je i što se sektor pokazao kao generator poslova – a kako bi bio smatran i za generatora kvalitetnih poslova, neophodno je i kompleksnije aktivnosti, kao što su dizajn, marketing, i logistika, u meri u kojoj je moguće prebaciti na domaće tržište. Produktivnost je relativno niska, što je i najznačajniji razlog niske stope opstanka na stranim tržištima. Zastarela tehnologija je ključan faktor niske produktivnosti, a ulaganje u sektor mašina za tekstilnu industriju i kreiranje lanca vrednosti bi trebalo da bude jedan od prioriteta.

Proizvodnja rublja se pozicionirala kao sektor sa relativno visokim razvojnim potencijalom, dok su umeren razvojni potencijal iskazali sektori odeće i obuće. I u tim sektorima je rast determinisan izvoznom performansom. U sektoru rublja je zabeležen brz, ali i održiv rast – u kojem je učestvovao značajan broj firmi. U sektoru odeće je volumen izvoza visok, a u sektoru obuće je rast izvoza bio među najdinamičnijim u okviru razmenjivih sektora.

Inovativnost je jedan od ključnih faktora daljeg napretka. MSP treba da se okrene ka tržišnim nišama, koje je moguće snabdevati sa proizvodima više dodate vrednosti, u manjoj količini. Kako bi proizvodi bili diferencirani i kako bi privukli pažnju kupaca, osim kvaliteta koji se podrazumeva, neophodno je imati i inovativan dizajn, lako usvojiv i na prvi pogled pouzdan i prepoznatljiv brend, kao i redovnu komunikaciju sa kupcima, što je u današnje vreme moguće i kroz društvene mreže. S obzirom na relativno nisku cenu radne snage, dobar geografski položaj, povoljne trgovinske aranžmane, a relativno visok nivo „know-how-a“, srpska mala i srednja preduzeća zaista imaju šansu da se ravnopravne bore sa konkurencijom – a u kratkom roku, da na „prepad“ i napadnu određene segmente tržišta. „Loan“ poslove, koji su u poslednje vreme sve više usmereni ka Srbiji, treba koristiti isključivo kao mamac, ali ne i finalni cilj. Nakon dokazivanja kvaliteta i odgovornosti u poverenim poslovima od strane stranih kompanija, neophodno je privlačiti sve više delegiranih aktivnosti, koje dodaju sve veću vrednost pruženoj usluzi – a samu suštinu posla „vezuju“ za srpsko tržište. Aktivan klaster, koji bi se zasnivao na navedenim principa, i omogućio kompanijama bolju pregovaračku poziciju, treba da bude stožer napretka. U pogledu velikih stranih korporacija, slična je situacija kao i kod „loan“ poslova – nizak trošak radne snage treba da bude inicijalna kapisla, a u kratkom roku oko preduzeća treba stvoriti infrastrukturu, kako bi ono koristilo usluge i proizvode domaćih kompanija. Takve usluge je moguće pružati pre svega u domenu dizajna, marketinga, transporta, logistike, trgovine, ali i kroz proizvodnju i servisiranje mašina namenjenih tekstilnoj industriji. Kako bi sektor mogao da iskoristi potencijal, neophodno je suočiti se i sa rizicima i slabostima. U prvom redu je siva ekonomija, koja je naročito prisutna u tekstilnom sektoru, ali bitna stavka jeste i ekološka odgovornost, odnosno potreba da se od zastarelih metoda obrade pređe ka sofisticiranijim mašinama. Osim uvećanja produktivnosti, došlo bi i do rasta korporativnog imidža. Iako brojne firme ne mogu sebi da priušte skupe mašine, više udruženih firmi u regionalnim centrima sa dosta kompanija u tekstilnoj industriji mogu. Period niskih i opadajućih cena sirovina i uvećanih marži finalnih proizvoda treba iskoristiti kako bi se u što većoj meri uvećala konkurentnost, kroz približavanje kvalitativnim i ekološkim standardima koji postoje u EU.

Transportna sredstva

Industrija transportnih sredstava obuhvata čitav niz sektora, od proizvodnje delova, opreme i karoserija za motorna vozila, preko proizvodnje samih motornih vozila, do njihove popravke, distribucije i prodaje. Industrija je, u kontekstu proizvodne mreže jedne zemlje, locirana u samom centru, što znači da proizvodi proizvode visoke kompleksnosti i dodate vrednosti, da je tehnološki i resursno povezana sa velikim brojem drugih sektora, te da ima veliki značaj i u oblikovanju tih sektora i same privrede. Posebno bitni „dobavljački“ sektori su locirani u granama metala, hemije, i tekstila, dok u poslednje vreme sve veći „profit“ na račun automobilske industrije ostvaruje i ICT sektor. Industrija transportnih sredstava je kapitalno, tehnološki i inovativno intenzivna, što ukazuje da se radi o veoma dinamičnoj industriji, koja je u stalnom pokretu, koja zahteva nove ideje i rešenja. I pored visoke kapitalne i tehnološke intenzivnosti, industrija je i značajan generator poslova – u Evropi zapošljava preko 12 miliona ljudi, kako direktno, tako i indirektno, u SAD-u preko 8 miliona, a u Japanu preko 5 miliona ljudi. Industrija je snažno izvozno orijentisana, stoga većina firmi iz ove industrije učestvuje u konkurentskoj utakmici na globalnom tržištu – što ima svoje izrazite prednosti, pre svega izražene kroz veličinu tržišta, mogućnost pronalaženja odgovarajuće niše, dosezanja ekonomije obima, optimizacije profita i maksimiziranja produktivnosti, ali i pojedine nedostatke – industrija je senzitivnija na eksterne šokove i slabosti globalne privrede i finansijskog sistema.

Industrija je na globalnom nivou koncentrisana, ali, iako krupni „igrači“ koji formiraju oligopol (i u kontekstu zemalja, ali i konkretnih proizvođača) dominiraju tržištem, ne ostavljajući previše prostora za sitniju konkurenciju koja ne može troškovno i inovativno da ih isprati, ipak postoji konkurentno tržište, odnosno, nijedan od krupnih igrača nema presudni uticaj na čitav trend u industriji. Tri glavna igrača, iz ugla zemalja, jesu EU, a posebno Nemačka, a zatim SAD i Kina. Nemačka je najveći izvoznik, Kina najveći proizvođač, a SAD najveći uvoznik transportnih sredstava. Iako je EU predvođena Nemačkom jedan od ključnih igrača, očekuje se da se u budućnosti nastavi trend premeštanja, kako proizvodnje, tako i sve veće tražnje, ka zemljama u razvoju.

Tržište transportnih sredstava se i dalje oporavlja i stabilizuje, nakon turbulentnog perioda koji je bio izazvan globalnom finansijskom krizom. Trend rasta je uspostavljen, ali je on i dalje relativno spor, dostižući 3% godišnje. Prodaja na tri glavna tržišta – Kini, SAD-u, i Evropi, porasla je u poslednjoj godini za 8% (21 milion vozila), 6% (17 miliona vozila) i 5.5% (13 miliona vozila), respektivno. Sa druge strane, usled povećanja PDV-a, u Japanu je došlo do pada prodaje od 7%, dok su oscilacije prisutne i na dva izuzetno bitna tržišta, koja su zapala u recesiju – U Brazilu, u kojem se očekuje pad BDP-a od 1%, došlo je do smanjenja prodaje za čak 13% (2.5 miliona jedinica), dok je u Rusiji, u kojoj se očekuje dubok pad BDP-a od 4%, prodaja pala za 23% (2.1 milion jedinica). Globalnom oporavku automobilske industrije u značajnoj meri je doprineo i pad cena primarnih proizvoda – pre svega nafte i metala. Pad cene metala, uticao je na niže troškove proizvodnje, dok smanjenje cene nafte, utiče na manje troškove energije, te takođe pojeftinjuje proizvodni proces, ali i na povećanu tražnju, usled značajnog pada cena goriva, posebno na američkom tržištu. Povoljni cenovni trendovi i veća dostupnost fosilnih goriva, uticala je nepovoljno i na nove tendencije u ovom sektoru, koje obuhvataju kretanje ka zelenoj ekonomiji – proizvodnju električnih automobila i hibrida, koji racionalnije koriste energente.

Rast proizvodnje i ubrzani oporavak industrije transportnih sredstava, kao i opreme za iste, očekuje se i u narednom periodu, uz nekoliko promena same industrijske paradigme. Globalni privredni rast, kao i izlazak većine zemalja EU iz recesije, pozitivno će uticati na industriju transportnih sredstava. Ipak, rast će biti blag, što neće u potpunosti rešiti pitanje predimenzioniranih kapaciteta proizvodnje, te se očekuje da se 80% od očekivanog sektorskog rasta realizuje van EU. Stoga, jedna od glavnih promena će biti preuzimanje većinskog tržišnog učešća zemalja u razvoju u ukupnoj prodaji automobila, te se očekuje da se njihovo učešće uveća za 10 procentnih poena do 2020. godine. Takođe, imajući u vidu sve veću diferenciranost koju traže kupci, očekuje se pritisak na troškove proizvođača transportnih sredstava. Jedan od ključnih izazova za industriju transportnih sredstava i opreme jesu i sve oštrije ekološke regulacije koje će na tržištu biti implementirane u narednih nekoliko godina. U skladu sa tim ide i negativna percepcija nastala nakon Volkswagen skandala, prilikom kog je utvrđeno da je ova kompanija u SAD-u ugrađivala delove koji su zamaskirali stvarni autput štetnih gasova. U budućnosti se posebno očekuju uvećane aktivnosti na polju istraživanja i razvoja u cilju razvijanja novih tehnologija za redukciju emisije ugljen-dioksida.

Struktura transportne industrije u Srbiji

Industrija transportnih sredstava i povezanih sektora u Srbiji je u potpunosti oživela sa dolaskom Fijata. Iako industrija ima tradiciju dugu više od 70 godina, za vreme koje je na svom vrhuncu osamdesetih godina 20. veka proizvodila i 250.000 vozila godišnje, rasparčavanje zemlje, konflikti i sankcije, u potpunosti su zaustavili proizvodni proces. Iako je proizvodnja nastavljena nakon 2000. godine, u značajno manjem obimu, proizvodi su bili potpuno nekonkurentni, kao posledica izuzetno zastarele tehnologije i oronulih kapaciteta. U cilju aktiviranja strateški bitne industrije, Vlada republike Srbije je kroz podsticajnu mrežu privukla Fijat, originalnog proizvođača opreme (OEM) i jednog od svetskih lidera u svetu auto-industrije. Osim najvidljivijeg efekta, proizvodnje i izvoza preko 140.000 motornih vozila u vrednosti od preko 160 milijardi dinara, zajedničko ulaganje Republike Srbije i Fijata je uključilo i popravljavanje putne i železničke infrastrukture i uspostavljanje dobavljačkog parka "Grošnica" u Kragujevcu, koji ima status slobodne carinske zone. Mnogi originalni proizvođači delova iz „Tier 1“ grupe su se stacionirali u Srbiji, između ostalih i „Johnson Controls“, „Magnetti Marelli“, „Gruppo Proma“, „Yura Corporation“, „Draexlmaier“, „HT&L“. U 2014. godini, čitava industrija je generisala prihode od 229 milijardi dinara, što je čak 4 puta više nego u 2009. godini. Broj zaposlenih je dostigao 27.000, dok je produktivnost sektora duplirana u odnosu na 2009. godinu i iznosi 12.700 EUR po zaposlenom radniku.

Sektor motornih vozila je bio lokomotiva srpske privrede u postkriznom periodu, a da bi to bio u budućnosti, potrebno je „sipati mu još goriva“.

Industrija je izuzetno koncentrisana, predvođena stranim direktnim investicijama, i dominantno okrenuta ka stranim tržištima. Dve trećine ukupnih aktivnosti industrije se odnose na jednu firmu – Fijat, dok 10 najvećih firmi kreira skoro 90% ukupnih prihoda. Tih 10 firmi je u dominantno stranom vlasništvu, dok od 50 najvećih firmi, čak 64% u vlasničkoj strukturi ima većinsko učešće stranog kapitala. O internacionalizovanosti industrije, govori i podatak da od 50 najvećih firmi, čak 47 izvozi, a da od ukupnog broja firmi, izvozne aktivnosti ima svaka druga. Izvozne aktivnosti čine i gro prihoda firmi, odnosno, od jednog dinara prodaje, čak 95 para dolazi od izvoza. Ohrabrujuća je činjenica da je petogodišnji dinamični rast izvoza predvođen pre svega rastom konkurentnosti, gde je osim Italije, kao ubedljivo najvažnijeg izvoznog partnera, snažan rast ostvaren i na tržištima Nemačke, SAD-a, Slovenije, Češke, Turke i Poljske.

Kako bi industrija nastavila sa dinamičnim rastom, neophodna su nova ulaganja. Iako je u šestogodišnjem ciklusu zabeležen veliki napredak, on se značajnim delom duguje i niskoj „početnoj osnovi“. Da bi se obezbedilo dugoročnije napredovanje, neophodne su investicije, jer je kroz postojeći model rasta dostignut nivo zasićenja. To se primećuje i ako se 2014. godina uporedi sa prethodnom, u kojoj su i prihodi i izvoz bili viši. Smanjenje aktivnosti je zabeležila najveća firma, ali i sve druge zajedno. S obzirom da sektorom dominiraju velike inostrane kompanije, koje su okrenute prvenstveno evropskom tržištu, jasno je da je rast sektora određen njihovim investicionim aktivnostima, kao i kretanjima na evropskom tržištu, koja se popravljaju, ali ipak usporenim tempom. Razvojna šansa leži i u značajnijem uključivanju domaćih kompanija u lanac vrednosti automobilske industrije, pre svega kroz uvećanje saradnje sa „Tier 1“ dobavljačima.

Razvojni potencijal transportne industrije

Tri sektora su se izdvojila kao lideri po razvojnom potencijalu – proizvodnja motornih vozila; proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila i proizvodnja karoserija.

Grafik 2.8: Razvojni potencijali transportne industrije



Sektor motornih vozila je bio lokomotiva srpske privrede u postkriznom periodu, a da bi to bio u budućnosti, potrebno je „sipati mu još goriva“. Sektor je u postkriznom periodu rastao impresivnom stopom od 53% godišnje, dostižući na kraju perioda produktivnost od 32.000 EUR po radniku. Celokupan rast aktivnosti je bio zasnovan na izvozu, koji je rastao zahvaljujući povećanju konkurentnosti, odnosno preotimanju tržišnog kolača od rivala. Stoga, ne čudi podatak da je sektor motornih vozila ubrzo postao najveći izvoznik u Srbiji, a da u ukupnom izvozu učestvuje sa procentom koji je 2.5 veći nego što je uobičajeno u drugim zemljama. Prema potencijalu za proizvodnju složenih i kompleksnih proizvoda, difuziju tehnologije, kao i podsticanje drugih povezanih sektora, sektor motornih vozila je takođe u samom vrhu. Ipak, struktura sektora i izvori rasta upućuju na zaključak da trenutni model nije dugoročno održiv. Jedna firma čini 99% prihoda, ali „svega“ 62% zaposlenih. Ostatak sektora postoji samo na papiru i proizvodi značajne gubitke. Tri preduzeća koja su u vlasništvu države – Ikarbus, FAP Priboj i Industrija Motora Rakovica, iako zapošljavaju blizu 2.000 radnika, kreirala su svega 885 miliona dinara prihoda (0.5% prihoda Fijata), stvarajući negativan profit u okviru svoje „core“ delatnosti. Dok je celokupan sektor dinamično rastao zahvaljujući Fijatu, prosečna firma u sektoru je beležila pad prihoda od 25% godišnje, a učešće profitabilno rastućih kompanija je iznosilo svega 11%. Stoga, kao glavna pretnja sektoru ističe se njegova ogromna koncentracija i zavisnost aktivnosti od svega jedne firme. S obzirom da je ta firma dostigla maksimalan nivo iskorišćenosti kapaciteta, da bi sektor napredovao, neophodno je da dođe do novih investicija u okviru samog Fijata u Srbiji (što će sa sobom povući i uvećanu proizvodnju „komponentaša“), pre svega do ulaganja u razvijanje i proizvodnju novih modela.

Kako bi došlo do što većeg preliivanja efekata na privredu Srbije, a i kako bi se Fijat podstakao da širi i unapređuje proizvodnju, neophodno je dodatno unaprediti poslovno i infrastrukturno okruženje, prilagoditi obrazovnu strukturu i ponuditi odgovarajuće obrazovne profile, i ojačati bazu firmi iz sektora metala, mašina i elektronike, gume i plastike, i tekstila, koje imaju mogućnost da se uključe u razgranat lanac vrednosti proizvodnje motornih vozila. Osim finansijskih podsticaja, koji imaju kratkoročni karakter, treba se okrenuti i dugoročnim kvalitativnim podsticajima – na osmišljavanju istih, treba početi od pozitivnih primera, kao što je Slovačka, koja je danas, sa tri proizvođača, najveći proizvođač automobila po glavi stanovnika u svetu. Paralelno, treba raditi na jačanju kapaciteta ostatka sektora, kroz profesionalizaciju i korporatizaciju preduzeća u državnom vlasništvu, značajnijeg podsticanja ulaganja u istraživanje, razvoj, obrazovanje, infrastrukturu i osavremenjivanje tehnologije, kako bi se u budućnosti stvorili uslovi za privlačenje novih strateških partnera.

Sektor proizvodnje električne i elektronske opreme za motorna vozila je „komponentaš“ industrije motornih vozila. Sektor je „nastao“ sa dolaskom Fijata, s obzirom da su sve firme koje ga danas čine nastale 2009. godine ili kasnije. Najveća firma i predvodnik industrije koja se sastoji od 14 firmi je Yura, koja sa povezanim kompanijama, čini više od 50% ukupne vrednosti proizvodnje (17,5 milijardi dinara) i broja zaposlenih (5.200 zaposlenih). Kao i u slučaju sektora motornih vozila, sektor električne i elektronske opreme je ostvario dinamičan rast prihoda (56% godišnje na nivou sektora, 5% na nivou prosečne firme), dostižući nivo produktivnosti od oko 10.000 EUR po zaposlenom radniku. Iako pripada istom grani industrije, Yura svoje proizvode ne plasira Fijatu, već celokupnu proizvodnju usmerava ka izvoznim tržištima na kojima su locirane južnokorejske kompanije „Kia“ i „Hyundai“. Za razliku od sektora motornih vozila, u ovom sektoru, većina firmi je uspevala da posluje uspešno – tako je čak i prosečna firma uvećavala realne prihode za 5% godišnje. Čak 60% firmi se može smatrati uspešnim, a svaka druga uspešna firma u sektoru se može okarakterisati i kao brzorastuća. Ipak, prema potencijalu za širi ekonomski razvoj, odnosno sposobnosti sektora da kreira što kompleksnije proizvode sa većom dodatnom vrednošću, podstičući u tom procesu i ostatak privrede, sektor se ne nalaz pri vrhu.

U budućnosti, naglasak mora da bude na većem uključivanju domaćih kompanija u proizvodni lanac vrednosti firmi koje su „originalni komponentaši“. Trenutno, iako postoji više desetina firmi koje se mogu smatrati „Tier 2“ dobavljačima, mali broj njih zadovoljava kriterijume „Tier 1“ dobavljača. Razlozi su zastarela tehnologija, nemanje zahtevanih standarda kvaliteta i nedovoljno ulaganje u istraživanje i razvoj. S obzirom da se većina firmi suočava sa sličnim problemima, iste je moguće rešavati kroz uspostavljanje proaktivnog klastera koji bi identifikovao i sistematizovao zahteve „OEM“ i „Tier 1“ dobavljača, a zatim uz podršku države sarađivao sa istraživačkim centrima, i institutima iz oblasti kvaliteta, harmonizacije i standardizacije. Šansa postoji i kod proizvođača sirovina, odnosno „Tier 3“ dobavljača, pre svega u sektoru metala – galvanizovanog čelika (Železara Smederevo) i bakra (RTB Bor).

Energetika

U okviru strateški značajne energetike, nalaze se 4 sektora – klasifikovana prema razvojnim potencijalima to su: proizvodnja električne energije, proizvodnja derivata nafte, eksploatacija sirove nafte i eksploatacija uglja. Svi sektori su veoma resursno i tehnološki intenzivni, sa visokom produktivnošću i profitnim maržama (u poređenju sa drugim sektorima). Sa druge strane, industrije su, očekivano, u velikoj meri monopolizovane ili oligopolizovane, sa visokim barijerama ulaska (i resursnim, i troškovnim), a broj zaposlenih je već predimenzioniran – što je posledica donedavnog potpunog državnog vlasništva u sektoru energetike. Stoga, kada se priča o razvojnim potencijalima, pre svega se misli na kapacitet efikasnog i pravovremenog snabdevanja energentima, kao i kreiranja dodate vrednosti – ipak, sektori nemaju kapacitet da doprinesu ključnim nacionalnim prioritetima kroz omasovljavanje i ukрупnjavanje privrede, novo zapošljavanje, i internacionalizaciju aktivnosti. Sektor sa najvišim razvojnim potencijalom, proizvodnja električne energije, sastoji se od 492 (60 zaista aktivnih – „bona fide“) registrovane firme, ali su skoro celokupni prihodi (133 milijarde dinara) i najveći deo zaposlenih (blizu 9.500) skoncentrisani u okviru šest subjekata („TENT“, „TE Kostolac“, „HE Đerdap“, „Drinsko-Limske HE“, „Panonske TE“, i „TE Kosovo“) koji su u vlasništvu „EPS“-a. Iako je izvozna konkurentnost ove industrije statistički bila visoka u posmatranom periodu, uz ostvaren neto izvoz u 2013. godini, pri tumačenju rezultata treba biti pažljiv – trenutni kapaciteti su u velikoj meri prenapregnuti, cena električne energije proizvedene u Srbiji će u budućnosti značajno porasti, a izvoz električne energije ima stihijski karakter – pre svega, jer se ista ne može skladištiti. Više od polovine električne energije u Srbiji dobija se kroz ugalj, koji je neobnovljivi izvor energije, čija je godišnja eksploatacija blizu gornje granice maksimuma, a procenjuje se da ga, uz nepromenjeno način i obim eksploatacije, ima za još 30 godina. Dalji razvoj industrije zavisice pre svega od korporatizacije „EPS“-a, infrastrukturnih ulaganja u modernizaciju i proširenja postojećih kapaciteta termoelektrana, ali i okretanja obnovljivim izvorima energije, u skladu sa agendom EU 2020. Iskorišćavanje razvojnih potencijala bi trebalo da obezbedi u određenoj meri i energetska nezavisnost. U pogledu eksploatacije sirove nafte i proizvodnje derivata nafte, razvojni potencijali Srbije su ograničeni na resursnoj bazi – deficit Srbije u uvozu ovih energenata je preko 2 milijarde evra.

2.5 *Od razvojnih potencijala i koncentracije do sektorskih politika*

Kreiranje razvojnih grupa, na bazi indeksa razvojnih potencijala, sužava fokus i usmerava pažnju donosioca odluka na one sektore koji imaju potrebni kapacitet da postanu jedan od oslonaca budućeg razvoja srpske privrede. Načini na koji tim sektorima treba prići, u smislu politika i strategija, primarno zavise od njihove trenutne konkurentske pozicije i strukture.

Horizontalne politike treba da omoguće stimulatívno poslovno okruženje svim sektorima i preduzećima. Horizontalne mere se odnose na smanjivanje prepreka pri ulasku na tržište, dostupnije i povoljnije izvore finansiranja, obrazovaniju radnu snagu, funkcionalan pravni sistem, makroekonomsku stabilnost, zadovoljavajuću infrastrukturnu mrežu i druge elemente koji poslovno okruženje čine privlačnim. Njih treba kreirati i implementirati paralelno sa procesom identifikacije „potencijalnih šampiona“.

Vertikalne mere predstavljaju nadogradnju na horizontalne i treba ih usmeriti ka prioritetnim sektorima. Identifikovanim „potencijalnim šampionima“ treba ojačati kapacitet i uvećati šanse pri izlasku na strano tržište kroz politike „krojene po meri“, koje će konzistentno podržati svi donosioci odluka i kreatori politika u lancu odlučivanja.

Analiza troška i koristi kod sektora sa pasivnim razvojnim potencijalom trebalo bi da utvrdi njihov stvarni značaj za srpsku privredu, a zatim da u skladu sa tim ponudi mrežu podsticaja. Treba poći od doprinosa dodatoj vrednosti i kreiranju kvalitetnih poslova, zatim mogućnosti uključivanja domaćih dobavljača i uticaja na konkurenciju, pa sve do analize kompleksnosti proizvoda i potencijala za uslošnjanje. U skladu sa značajem sektora, treba razviti i adekvatnu podsticajnu mrežu, koja za cilj treba da ima što veće „utapanje“ karakteristika i potencijala sektora u domaću privredu. Osim finansijskih, koji i dalje treba da služe kao inicijalni mamac, neophodni su i kvalitativni podsticaji, kako bi se obezbedila održivost i postojanost investicija – pre svega kroz unapređenje obrazovnog kadra, spremnu mrežu dobavljača, podsticajne i povezane proizvodne zone, proaktivnost samih regiona i lokalnih samouprava. Navedeno se odnosi na subjekte u čijoj vlasničkoj strukturi država nema učešće – u suprotnom, analiza troška i koristi, kao i poređenje sa konkurencijom, treba da da odgovor koliko duboka korporatizacija je neophodna kako bi došlo do optimizacije sektorskih performansi.

Sektorima sa aktivnim razvojnim potencijalom neophodno je pristupiti kroz još detaljniju analizu i raščlanjivanje, s ciljem da se dobije precizna slika o ključnim faktorima uspešnosti. Sektori sa razvojnim potencijalom se razlikuju po postojanju i dostupnosti resursa, transportnim troškovima i ekonomiji obima u slučaju nepostojeće resurne baze, položaju u lancu vrednosti, značaju marketinga i inovacija, mogućnosti udruživanja, lakoći pronalazjenja baze klijenata... U zavisnosti od faktora uspešnosti i ključnih karakteristika, definisane grupe sektora treba povezati s odgovarajućim politikama, koje će adresirati najznačajnije probleme s kojima se perspektivni sektori suočavaju. Prilikom procesa kreiranja i implementacije vertikalnih politika, od ključnog značaja je da se postigne saglasnost i sinhronizacija svih donosioca odluka: počev od onih koji najdirektnije utiču na poslovno okruženje (ministarstva i agencija, posebno u oblasti ekonomije i finansija), zatim lokalnih samouprava, preko institucija koje u oblasti standardizacije, akreditacije i harmonizacije utiču na same sektore, naučnih instituta koji treba da pruže doprinos uvećanju produktivnosti i napretku tehnologije, zatim finansijskih institucija (posebno AOFI i Fond za razvoj), pa do PKS, koja ima najdirektniji kontakt sa samom privredom.

U fokusu daljih CEVES-ovih istraživanja biće sektori sa aktivnim razvojnim potencijalom. Kao što je i prikazano kroz tekst, to su sektori koji pripadaju granama prehrambene industrije, gume i plastike, mašinstva, i fabrikovanih metalnih proizvoda. Dubinske analize najkonkurentnijih sektora u okviru tih privrednih grana će rezultirati sa preporukama, jasno adresiranim ka subjektima nadležnim za njihovo sprovođenje, koje bi trebalo da predstavljaju srž sektorskih politika i da popune najdublje pukotine u konkurentnosti srpskih firmi. Dok će se određeni set preporuka odnositi na horizontalne probleme (poslovno okruženje) koji su karakteristični za celu srpsku privredu, najveći deo preporuka biće vertikalnog karaktera – odnosiće se na probleme koji su specifičnost firmi iz analiziranog sektora (nabavka sirovina i materijala, tehnologija, produktivnost, adekvatnost i raspoloživost kadrova, vidljivost i dizajn, finansijsko planiranje i analiziranje, regulative i procedure, problemi pri ulasku u sektore, problemi pri izlasku na inostrana tržišta..).

2.6 Rangiranje sektora prema performansama po pojedinačnim stubovima indeksa

U ovom poglavlju prikazujemo parcijalne rangove koje su sektori ostvarili prema pojedinačnim stubovima koji čine indeks razvojnih potencijala.

Generalna performansa sektora

Tabela 2.2 prikazuje rang sektora prema performansama koje su kompanije ostvarile u svojim poslovnim aktivnostima. Sektori su izlistani prema konačnom rangu generalne performanse, dok su uporedo prikazane njihove performanse prema glavnim pod-stubovima - prihodi, profitabilnost, produktivnost i uspešnost.

Tabela 2.2: Rang lista sektora – generalna performansa

Generalna performansa rang	Naziv sektora	Prihodi	Profitabilnost	Produktivnost	Uspešnost
1	Proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila	1	54	21	1
2	Eksploatacija ruda metala	3	67	16	3
3	Proizvodnja motornih vozila	2	85	3	27
4	Aparati za domaćinstvo	7	40	38	2
5	Proizvodnja guma za vozila	10	26	14	4
6	Proizvodnja čarapa	6	49	94	5
7	Prerada i konzervisanje voća i povrća	15	53	32	6
8	Proizvodnja papira, celuloze i kartona	19	17	7	13
9	Papirne i kartonske ambalaže	27	42	25	9
10	Proizvodnja alata i sečiva	18	22	29	11
11	Konditorski proizvodi	59	34	57	7
12	Proizvodnja ambalaže od plastike	21	48	39	12
13	Elektronski uređaji široke potrošnje	68	7	13	14
14	Mlečni proizvodi	11	51	44	19
15	Proizvodnja osnovnih hemikalija	52	8	9	18
16	Eksploatacija uglja	42	3	17	20
17	Životinjska hrana	26	92	60	10
18	Ostali proizvodi od plastike	23	16	59	17
19	Proizvodnja rublja	20	14	61	22
20	Uslužne poljoprivredne delatnosti	17	99	37	15
21	Mašine specijalne namene	33	30	18	25
22	Agrohemija	66	39	4	33
23	Mašine za obradu metala	47	33	47	16
24	Proizvodnja plastičnih profila	22	23	45	30
25	Mašine za industriju hrane i pića	40	29	20	29
26	Ostali proizvodi od gume	25	18	24	41
27	Proizvodnja i distribucija gasa	28	77	41	24
28	Elektronski provodnici i optički kablovi	9	107	50	36
29	Proizvodnja derivata nafte	12	89	70	42
30	Proizvodnja medicinskih instrumenata	48	13	46	40
31	Livenje i obrada metala	36	20	62	38
32	Rezanje i obrada drveta	29	76	68	32

Generalna performansa rang	Naziv sektora	Prihodi	Profitabilnost	Produktivnost	Uspešnost
33	Eksploatacija sirove nafte	8	2	1	112
34	Eksploatacija ostalih ruda	41	5	88	53
35	Živinarstvo	37	75	78	31
36	Optička i fotografska oprema	60	10	34	46
37	Prerada čaja i kafe	57	64	51	28
38	Proizvodi od papira	30	71	83	37
39	Merni elektronski instrumenti	51	38	27	48
40	Ostali prehrambeni proizvodi	54	60	33	44
41	Mlinski i skrobni proizvodi	45	84	48	34
42	Rashladna i ventilaciona oprema	35	27	56	50
43	Žitarice	24	104	12	52
44	Kućna hemija i lična higijena	82	50	49	21
45	Proizvodnja furnira i ploča od drveta	4	41	28	78
46	Mašine opšte namene	34	31	31	54
47	Prerada i konzervisanje mesa	39	100	66	35
48	Gvožđe i čelik	14	114	110	8
49	Odeća	49	46	63	51
50	Proizvodi od plastike za građevinarstvo	73	43	64	43
51	Ostala proizvodnja	43	19	42	63
52	Tekstil i tkanina	38	73	36	58
53	Boje i lakovi	32	32	73	64
54	Nameštaj	67	82	67	45
55	Pekarski proizvodi	44	57	82	57
56	Štampanje i umnožavanje	64	12	58	62
57	Metalna ambalaža i grejna tela	63	28	53	59
58	Voće	96	88	75	23
59	Obuća	46	55	77	61
60	Proizvodnja karoserija	98	37	107	26
61	Ostala električna oprema	81	35	23	66
62	Proizvodnja električne energije	56	6	5	89
63	Proizvodnja elektromotora i generatora	85	45	74	60
64	Tekstilni proizvodi	50	68	76	68
65	Namenska industrija	5	103	10	93
66	Metalne konstrukcije i okviri	77	69	89	65
67	Livenje gvožđa i čelika	104	83	85	47
68	Metalni proizvodi opšte namene	62	56	65	74
69	Povrće	87	105	100	55
70	Oprema za prenos i upravljanje električnom energijom	75	52	54	77
71	Drvena ambalaža i proizvodi od drveta	74	72	90	71
72	Proizvodnja transportne opreme	101	78	98	56
73	Proizvodnja šećera	53	65	105	76
74	Šumarstvo i seča drveća	61	15	79	86
75	Proizvodnja bakra	16	102	43	94
76	Proizvodnja mesnih prerađevina	65	106	102	79
77	Ostali hemijski proizvodi	92	66	86	75
78	Mašine za rudnike i kamenolome	97	110	101	49
79	Mašine za poljoprivredu	72	62	35	85
80	Eksploatacija sirovina za građevinarstvo	83	9	99	84
81	Mašine za podizanje i prenošenje	76	58	92	82
82	Farmaceutski proizvodi	69	4	11	100
83	Svinjogojstvo	94	87	26	80
84	Ulja i masti	108	25	40	73
85	Čelični profili	109	70	19	72

Generalna performansa rang	Naziv sektora	Prihodi	Profitabilnost	Produktivnost	Uspešnost
86	Proizvodnja osvežavajućih pića	55	36	22	99
87	Oprema za osvetljenje	79	21	84	88
88	Proizvodnja delova i opreme za motorna vozila	58	95	72	90
89	Građevinski materijal	80	61	69	87
90	Proizvodnja plastičnih masa	13	108	104	95
91	Proizvodnja alkoholnih pića	105	24	71	83
92	Proizvodnja vina	111	79	80	69
93	Proizvodnja sokova	90	97	108	81
94	Proizvodnja računara	93	93	55	91
95	Ostale životinje	78	91	87	97
96	Umetnost i kultura	84	101	103	92
97	Veštačka đubriva	95	109	112	39
98	Proizvodnja piva	70	74	8	109
99	Proizvodi od kože	86	47	96	101
100	Ostala pića	103	1	2	112
101	Komunikaciona oprema	106	11	81	103
102	Proizvodnja građevinske stolarije i elemenata	100	80	109	98
103	Lov i ribolov	71	90	95	107
104	Proizvodnja nakita	89	63	106	104
105	Elektronski elementi i ploče	102	96	30	102
106	Ostale biljke	91	86	52	106
107	Keramički proizvodi	99	98	15	108
108	Izgradnja zgrada	113	59	97	96
109	Proizvodnja aluminijuma	31	81	91	111
110	Proizvodnja opeke i crepa	110	44	93	110
111	Duvanski proizvodi	88	94	6	112
112	Akumulatori i baterije	112	112	113	67
113	Proizvodi od stakla	107	111	111	105
114	Ostali plemeniti i obojeni metali	114	113	114	70

Izvozna performansa

Tabela 2.3 prikazuje rang sektora prema performansama koje su kompanije ostvarile u svojim izvoznim aktivnostima. Sektori su izlistani prema konačnom rangu izvozne performanse, dok su uporedo prikazane njihove performanse prema glavnim pod-stubovima - obim izvoza, dinamičnost izvoza, diversifikovanost izvoza, inkluzivnost izvoza i održivost izvoza.

Tabela 2.3: Rang lista sektora – izvozna performansa

Izvozna performansa rang	Naziv sektora	Obim izvoza	Dinamičnost izvoza	Diversifikovanost izvoza	Inkluzivnost izvoza	Održivost izvoza
1	Proizvodnja motornih vozila	4	1	63	32	80
2	Proizvodnja čarapa	1	4	3	29	82
3	Proizvodnja električne energije	2	2	12	103	24
4	Proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila	12	3	8	4	19
5	Duvanski proizvodi	9	5	38	3	67
6	Aparati za domaćinstvo	13	6	19	21	10
7	Proizvodnja guma za vozila	7	9	23	45	1

Izvozna performansa rang	Naziv sektora	Obim izvoza	Dinamičnost izvoza	Diversifikova- nost izvoza	Inkluzivnost izvoza	Održivost izvoza
8	Namenska industrija	5	7	62	1	101
9	Prerada i konzervisanje voća i povrća	3	26	55	66	55
10	Životinjska hrana	29	22	1	75	5
11	Proizvodnja opeke i crepa	10	10	7	64	94
12	Proizvodnja furnira i ploča od drveta	35	27	16	54	2
13	Proizvodnja bakra	15	18	89	2	57
14	Proizvodnja papira, celuloze i kartona	27	16	42	63	14
15	Proizvodnja sokova	24	15	35	44	25
16	Proizvodnja osvežavajućih pića	11	31	13	73	45
17	Elektronski provodnici i optički kablovi	75	28	9	7	11
18	Proizvodnja elektromotora i generatora	19	12	44	34	86
19	Ostali proizvodi od plastike	55	20	4	24	35
20	Proizvodnja rublja	39	23	33	42	13
21	Veštačka đubriva	66	32	40	11	3
22	Proizvodnja ambalaže od plastike	50	34	2	33	20
23	Metalna ambalaža i grejna tela	22	29	36	22	44
24	Mašine opšte namene	54	11	57	16	38
25	Drvena ambalaža i proizvodi od drveta	20	36	15	72	59
26	Proizvodnja derivata nafte	102	8	65	48	6
27	Proizvodnja delova i opreme za motorna vozila	99	14	6	20	33
28	Obuća	23	41	43	28	39
29	Nameštaj	33	24	17	60	66
30	Voće	26	13	49	86	79
31	Mlinski i skrobni proizvodi	14	44	102	47	21
32	Oprema za prenos i upravljanje električnom energijom	56	21	5	43	93
33	Odeća	44	17	30	74	51
34	Lov i ribolov	37	33	32	107	7
35	Mašine za industriju hrane i pića	47	50	20	6	85
36	Ostali proizvodi od gume	40	39	39	35	46
37	Ostali prehrambeni proizvodi	43	35	48	62	32
38	Metalne konstrukcije i okviri	31	64	14	57	64
39	Proizvodi od plastike za građevinarstvo	30	40	37	65	68
40	Rezanje i obrada drveta	36	30	60	79	40
41	Proizvodnja plastičnih profila	49	66	51	10	41
42	Mlečni proizvodi	53	38	66	87	16
43	Proizvodnja šećera	6	90	112	50	27
44	Proizvodnja medicinskih instrumenata	94	19	34	40	91
45	Ulja i masti	21	78	106	30	34
46	Metalni proizvodi opšte namene	41	47	58	55	62
47	Kućna hemija i lična higijena	70	56	18	53	53
48	Proizvodnja vina	64	61	10	58	72
49	Rashladna i ventilaciona oprema	100	51	11	23	60
50	Tekstilni proizvodi	62	37	56	69	47
51	Prerada čaja i kafe	108	58	28	93	4
52	Mašine specijalne namene	57	46	69	12	89
53	Proizvodnja plastičnih masa	52	82	64	25	22
54	Proizvodnja karoserija	45	72	75	31	37
55	Farmaceutski proizvodi	72	75	77	9	23
56	Proizvodi od papira	67	77	24	91	18
57	Livenje gvožđa i čelika	34	80	85	14	49
58	Elektronski uređaji široke potrošnje	73	42	54	17	100
59	Proizvodnja mesnih prerađevina	25	49	59	102	99
60	Papirne i kartonske ambalaže	80	73	25	77	42

Izvozna performansa rang	Naziv sektora	Obim izvoza	Dinamičnost izvoza	Diversifikova- nost izvoza	Inkluzivnost izvoza	Održivost izvoza
61	Agrohemija	103	63	27	26	65
62	Proizvodnja alata i sečiva	81	57	52	39	70
63	Mašine za poljoprivredu	86	74	45	18	71
64	Boje i lakovi	78	60	74	61	29
65	Proizvodnja alkoholnih pića	92	54	26	71	73
66	Proizvodi od kože	59	53	76	70	56
67	Proizvodnja osnovnih hemikalija	91	45	78	46	50
68	Eksploatacija ostalih ruda	38	48	72	90	98
69	Mašine za rudnike i kamenolome	46	76	84	13	97
70	Uslužne poljoprivredne delatnosti	79	68	21	100	54
71	Pekarski proizvodi	28	89	73	106	26
72	Šumarstvo i seča drveća	51	52	67	89	90
73	Žitarice	8	96	98	104	78
74	Oprema za osvetljenje	90	71	31	56	92
75	Proizvodi od stakla	77	87	29	95	43
76	Štampanje i umnožavanje	61	85	50	81	76
77	Ostali hemijski proizvodi	106	65	88	37	30
78	Eksploatacija sirove nafte	114	43	103	5	15
79	Merni elektronski instrumenti	101	69	70	27	74
80	Proizvodnja građevinske stolarije i elemenata	17	95	83	85	105
81	Prerada i konzervisanje mesa	65	67	95	94	48
82	Proizvodnja aluminijuma	48	83	68	36	112
83	Eksploatacija sirovina za građevinarstvo	87	70	46	97	95
84	Eksploatacija ruda metala	58	25	107	78	113
85	Proizvodnja nakita	88	55	61	111	58
86	Livenje i obrada metala	71	93	92	51	36
87	Ostala električna oprema	104	92	41	41	77
88	Svinjogojstvo	110	81	53	109	9
89	Ostale biljke	89	88	80	99	28
90	Izgradnja zgrada	82	62	22	110	110
91	Građevinski materijal	83	86	79	84	83
92	Čelični profili	93	99	94	59	12
93	Konditorski proizvodi	42	107	109	38	8
94	Tekstil i tkanina	97	79	93	88	102
95	Živinarstvo	98	59	101	101	96
96	Proizvodnja piva	16	106	111	67	61
97	Ostale životinje	32	97	108	105	63
98	Optička i fotografska oprema	111	84	71	98	75
99	Ostala proizvodnja	69	103	82	68	69
100	Mašine za obradu metala	60	109	90	8	103
101	Proizvodnja transportne opreme	85	101	87	49	104
102	Ostala pića	84	94	100	92	107
103	Keramički proizvodi	63	108	99	76	31
104	Komunikaciona oprema	105	104	47	52	109
105	Elektronski elementi i ploče	74	91	91	113	106
106	Mašine za podizanje i prenošenje	76	110	96	19	84
107	Proizvodnja računara	112	102	81	83	88
108	Povrće	95	105	104	96	81
109	Akumulatori i baterije	68	112	110	82	87
110	Gvožđe i čelik	18	114	105	15	17
111	Eksploatacija uglja	113	100	113	80	114
112	Ostali plemeniti i obojeni metali	96	113	86	108	111
113	Umetnost i kultura	107	111	97	112	108
114	Proizvodnja i distribucija gasa	109	98	114	114	52

Održiva performansa

Tabela 2.4 prikazuje rang sektora prema tome koliko su održive performanse koje su kompanije ostvarile u svom poslovanju. Sektori su izlistani prema konačnom rangu održive performanse, dok su uporedo prikazane njihove performanse prema glavnim podstubovima - opstanak firmi, zaduženost firmi i njihova likvidnost.

Tabela 2.4: Rang lista sektora – održiva performansa

Održiva performansa rang	Naziv sektora	Opstanak firmi	Zaduženost firmi	Likvidnost
1	Ostala pića	5	2	4
2	Oprema za prenos i upravljanje električnom energijom	11	10	28
3	Eksploatacija sirove nafte	50	1	2
4	Proizvodnja alata i sečiva	6	41	49
5	Proizvodnja plastičnih profila	18	18	15
6	Mašine specijalne namene	8	37	55
7	Mašine za podizanje i prenošenje	21	12	19
8	Proizvodnja medicinskih instrumenata	49	3	5
9	Merni elektronski instrumenti	55	4	6
10	Proizvodnja derivata nafte	20	33	36
11	Aparati za domaćinstvo	45	6	10
12	Mašine za rudnike i kamenolome	13	56	45
13	Ostali proizvodi od gume	23	14	35
14	Proizvodnja elektromotora i generatora	15	75	17
15	Elektronski provodnici i optički kablovi	34	45	8
16	Proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila	35	7	24
17	Šumarstvo i seča drveća	29	11	39
18	Ostali hemijski proizvodi	9	72	69
19	Oprema za osvetljenje	38	23	12
20	Agrohemija	12	83	33
21	Rashladna i ventilaciona oprema	33	9	53
22	Proizvodnja karoserija	69	62	1
23	Optička i fotografska oprema	67	5	18
24	Svinjogojstvo	19	55	60
25	Ostali plemeniti i obojeni metali	1	108	74
26	Komunikaciona oprema	60	15	11
27	Uslužne poljoprivredne delatnosti	31	28	58
28	Proizvodnja računara	42	25	21
29	Eksploatacija ostalih ruda	17	16	101
30	Proizvodnja piva	26	92	14
31	Elektronski elementi i ploče	25	66	41
32	Boje i lakovi	36	34	48
33	Mašine opšte namene	65	22	16
34	Metalna ambalaža i grejna tela	24	53	62
35	Mašine za industriju hrane i pića	47	13	44
36	Livenje i obrada metala	48	17	38
37	Mašine za poljoprivredu	22	82	46
38	Farmaceutski proizvodi	73	42	9
39	Štampanje i umnožavanje	56	20	43
40	Akumulatori i baterije	1	105	110
41	Proizvodnja guma za vozila	40	31	71
42	Metalni proizvodi opšte namene	53	38	34
43	Mašine za obradu metala	41	49	51
44	Proizvodnja rublja	75	8	37
45	Proizvodnja vina	37	80	27

Održiva performansa rang	Naziv sektora	Opstanak firmi	Zaduženost firmi	Likvidnost
46	Proizvodnja čarapa	82	21	25
47	Ostala električna oprema	107	19	3
48	Elektronski uređaji široke potrošnje	69	46	30
49	Umetnost i kultura	62	43	42
50	Tekstilni proizvodi	77	30	31
51	Ostala proizvodnja	61	24	66
52	Proizvodnja transportne opreme	32	73	85
53	Kućna hemija i lična higijena	59	50	52
54	Ostali proizvodi od plastike	76	32	40
55	Proizvodnja bakra	1	114	99
56	Proizvodnja osnovnih hemikalija	80	51	22
57	Lov i ribolov	58	57	57
58	Keramički proizvodi	63	61	50
59	Žitarice	54	65	59
60	Proizvodi od stakla	39	96	29
61	Proizvodnja aluminijuma	10	102	103
62	Metalne konstrukcije i okviri	57	47	73
63	Obuća	46	63	79
64	Proizvodnja ambalaže od plastike	74	44	64
65	Proizvodnja električne energije	44	71	83
66	Proizvodnja i distribucija gasa	13	104	102
67	Livenje gvožđa i čelika	15	97	106
68	Proizvodnja šećera	26	111	26
69	Voće	43	91	82
70	Eksploatacija ruda metala	7	110	108
71	Proizvodi od papira	92	26	65
72	Konditorski proizvodi	102	29	32
73	Eksploatacija sirovina za građevinarstvo	52	90	81
74	Prerada čaja i kafe	108	52	7
75	Proizvodnja nakita	97	81	13
76	Proizvodnja delova i opreme za motorna vozila	78	95	23
77	Ostali prehrambeni proizvodi	94	48	54
78	Proizvodnja alkoholnih pića	72	84	72
79	Odeća	100	27	67
80	Proizvodnja papira, celuloze i kartona	91	64	56
81	Proizvodi od plastike za građevinarstvo	90	36	87
82	Mlinski i škrobni proizvodi	64	85	86
83	Tekstil i tkanina	71	100	47
84	Izgradnja zgrada	66	79	90
85	Veštačka đubriva	4	107	113
86	Građevinski materijal	89	59	75
87	Povrće	85	70	70
88	Živinarstvo	84	76	76
89	Nameštaj	88	68	84
90	Mlečni proizvodi	98	58	80
91	Prerada i konzervisanje voća i povrća	95	39	97
92	Duvanski proizvodi	50	103	94
93	Proizvodnja građevinske stolarije i elemenata	86	74	89
94	Papirne i kartonske ambalaže	109	35	68
95	Rezanje i obrada drveta	103	54	77
96	Proizvodnja sokova	68	99	92
97	Životinjska hrana	105	67	63
98	Drvena ambalaža i proizvodi od drveta	101	60	93

Održiva performansa rang	Naziv sektora	Opstanak firmi	Zaduženost firmi	Likvidnost
99	Proizvodi od kože	113	78	20
100	Pekarski proizvodi	111	40	78
101	Ostale životinje	87	94	95
102	Ulja i masti	81	98	98
103	Proizvodnja osvežavajućih pića	99	69	104
104	Gvožđe i čelik	26	112	107
105	Čelični profili	96	101	88
106	Prerada i konzervisanje mesa	104	86	91
107	Proizvodnja furnira i ploča od drveta	106	106	61
108	Proizvodnja opeke i crepa	93	88	109
109	Namenska industrija	83	89	111
110	Proizvodnja plastičnih masa	79	109	100
111	Proizvodnja mesnih prerađevina	110	87	96
112	Proizvodnja motornih vozila	30	113	112
113	Ostale biljke	114	77	105
114	Eksploatacija uglja	112	93	114

Sektorski profili



U finalnom poglavlju prikazujemo strukturu i razvojne potencijale svih 114 sektora kroz pojedinačne sektorske profile. Oni imaju za cilj da čitaoca bolje upoznaju sa samim dimenzijama, strukturom i performansama sektora po svim posmatranim kategorijama -- od profitabilnosti i produktivnosti firmi, njihove sposobnosti da izađu i opstanu na inostranim tržištima, do potencijala da apsorbuju rast zaposlenih i novih tržišnih igrača. Sami profili uključuju prikaz bazičnih performansi sektora, poređenje sa prosekom srpske privrede, grafički prikaz mreže razvojnih potencijala po stubovima, grafički prikaz veličinske i vlasničke strukture sektora, opis delatnosti i opis proizvoda koje firme proizvode, kao i listu 10 najvećih firmi unutar sektora sa pripadajućim brojem zaposlenih i ostvarenim prihodima. Na kraju svakog info profila grafički je prikazana koncentracija i vlasnička struktura svih firmi unutar sektora. U kompletnom izveštaju, prikazani su info profili svih 114 analiziranih sektora.

U narednom delu prikazan je deo koji služi kao putokaz kroz info profile i daje odgovor na pitanje - Kako se čitati sektorske profile. Svaki sektorski profil je prikazan na dve strane. Na prvoj strani prikazani su razvojni potencijali sektora prema svakoj posmatranoj kategoriji (stubovima i podstubovima Indeksa razvojnih potencijala). Ona čitaocu daje osećaj u kojim pojedinostima je sektor zadovoljavajuće performanse u odnosu na ostatak privrede, a u kojima pak zaostaje. Druga strana u zavisnosti od kompanija od kojih je sektor sačinjen, prikazuje njegovu strukturu prema koncentraciji, vlasništvu, proizvodnom asortimanu i sl.

Redosled prikazivanja sektorskih profila odgovara finalnom rangu sektora prema Indeksu razvojnih potencijala. Sadržaj poslednjeg poglavlja se nalazi u nastavku teksta.

Sadržaj sektorskih profila

Sektor	Strana
Proizvodnja motornih vozila	80
Proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila	82
Proizvodnja čarapa	84
Aparati za domaćinstvo	86
Prerada i konzervisanje voća i povrća	88
Proizvodnja guma za vozila	90
Proizvodnja električne energije	92
Mašine opšte namene	94
Životinjska hrana	96
Proizvodnja papira, celuloze i kartona	98
Proizvodnja ambalaže od plastike	100
Ostali proizvodi od plastike	102
Mašine specijalne namene	104
Proizvodnja derivata nafte	106
Elektronski provodnici i optički kablovi	108
Proizvodnja alata i sečiva	110
Mašine za industriju hrane i pića	112
Agrohemija	114
Proizvodnja elektromotora i generatora	116
Proizvodnja furnira i ploča od drveta	118
Proizvodnja plastičnih profila	120
Metalna ambalaža i grejna tela	122
Papirne i kartonske ambalaže	124
Proizvodnja rublja	126
Merni elektronski instrumenti	128
Proizvodnja osnovnih hemikalija	130
Mlečni proizvodi	132
Rezanje i obrada drveta	134
Mlinski i skrobni proizvodi	136
Proizvodnja medicinskih instrumenata	138
Ostali proizvodi od gume	140
Nameštaj	142
Ostali prehrambeni proizvodi	144
Prerada čaja i kafe	146
Proizvodi od papira	148
Oprema za prenos i upravljanje električnom energijom	150
Boje i lakovi	152
Proizvodnja karoserija	154
Uslužne poljoprivredne delatnosti	156
Metalne konstrukcije i okviri	158
Odeća	160
Namenska industrija	162
Rashladna i ventilaciona oprema	164
Obuća	166
Kućna hemija i lična higijena	168
Mašine za obradu metala	170
Metalni proizvodi opšte namene	172

Drvena ambalaža i proizvodi od drveta	174
Štampanje i umnožavanje	176
Voće	178
Žitarice	180
Proizvodi od plastike za građevinarstvo	182
Proizvodnja delova i opreme za motorna vozila	184
Farmaceutski proizvodi	186
Elektronski uređaji široke potrošnje	188
Eksploatacija ostalih ruda	190
Livenje i obrada metala	192
Livenje gvožđa i čelika	194
Tekstilni proizvodi	196
Pekarski proizvodi	198
Konditorski proizvodi	200
Ostala električna oprema	202
Ostali hemijski proizvodi	204
Proizvodnja osvežavajućih pića	206
Eksploatacija ruda metala	208
Veštačka đubriva	210
Proizvodnja šećera	212
Proizvodnja bakra	214
Proizvodnja sokova	216
Optička i fotografska oprema	218
Mašine za rudnike i kamenolome	220
Prerada i konzervisanje mesa	222
Mašine za poljoprivredu	224
Eksploatacija sirove nafte	226
Lov i ribolov	228
Oprema za osvetljenje	230
Živinastvo	232
Proizvodnja vina	234
Duvanski proizvodi	236
Proizvodnja plastičnih masa	238
Eksploatacija sirovina za građevinarstvo	240
Proizvodnja mesnih prerađevina	242
Ostala proizvodnja	244
Tekstil i tkanina	246
Ostala pića	248
Proizvodnja transportne opreme	250
Šumarstvo i seča drveća	252
Svinjogojstvo	254
Građevinski materijal	256
Mašine za podizanje i prenošenje	258
Čelični profili	260
Ulja i masti	262
Proizvodnja građevinske stolarije i elemenata	264
Proizvodnja alkoholnih pića	266
Proizvodnja opeke i crepa	268
Proizvodnja računara	270
Komunikaciona oprema	272
Povrće	274
Proizvodi od kože	276
Proizvodnja nakita	278
Proizvodnja piva	280
Gvožđe i čelik	282

Izgradnja zgrada	284
Elektronski elementi i ploče	286
Proizvodnja i distribucija gasa	288
Ostale životinje	290
Eksploatacija uglja	292
Keramički proizvodi	294
Proizvodi od stakla	296
Proizvodnja aluminijuma	298
Ostale biljke	300
Umetnost i kultura	302
Akumulatori i baterije	304
Ostali plemeniti i obojeni metali	306

Kako čitati sektorske profile

U ovom poglavlju prikazani su pojedinačni detalji strukture i performansi svih sektora. Svaki sektor prikazan je na dve strane. Prva strana daje prikaz generalnih karakteristika sektora, kao i njihovih performansi na bazi indeksa razvojnih potencijala. Druga strana profila detaljnije opisuje delatnosti koje sektor obuhvata, kao i strukturu kompanija koje sektor čine. Finalni rang sektora prema indeksu prikazan je u zaglavlju prve strane.

Prva strana sektorskih profila

1 Karakteristike sektora

Prva strana sektorskih profila na samom početku daje prikaz generalne strukture svakog sektora. Na osnovu generalnih karakteristika može se utvrditi veličina i dinamika sektora. Veličina sektora u 2014. godini prikazana je kroz broj preduzeća koliko ga čini, koliko oni vrednosti stvaraju, koliko ljudi zapošljavaju, kao i koliko je izvoznika i koja veličina izvoza je bila. Dinamika sektora se prati kroz prosečne godišnje stope rasta prihoda i izvoza, kao i uvećanja broja zaposlenosti.

Karakteristike su tako odabrane i prikazane, da mogu sektori lako da se porede, i da se stvori uporedna slika o veličini i dinamici. Takođe, sve prikazane karakteristike mogu se uporediti sa prosekom privrede, odnosno prosekom razmenjivog dela srpske privrede.

2 Rangiranje sektora prema stubovima indeksa

Ovaj deo profila prikazuje ostvarene performanse sektora prema stubovima indeksa razvojnih potencijala. Prikaz daje poziciju sektora među 114 rangiranih sektora u srpskoj privredi. Što je niža prikazana vrednost ranga, to je sektor bolje rangiran prema tom stubu. Koliki je značaj dat pojedinačnim stubovima u celokupnom indeksu i finalnom rangu, prikazano je Appendix-u broj 2 izveštaja Razvojni potencijali sektora u srpskoj privredi.

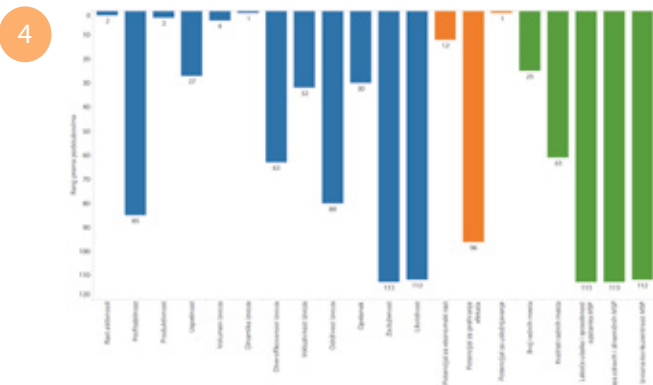
3 Mreža razvojnih potencijala

Čitanje prikaza mreže razvojnih potencijala se razlikuje od ostalih prikaza na prvoj strani profila. Tu su prikazani skorovi prema performansama po stubovima, i samim tim vrednosti se čitaju „što više, to je bolje“. Na mreži su uporedno prikazane performanse sektora, grane kojoj pripada i proseka privrede. Na taj način, može se očitati po kojim stubovima i koliko je bolje ili lošije performanse ostvario sektor. Recimo, ukoliko je sektor na mreži po-

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda
Broj poslovnih subjekata	28	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	1.344,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	53,4%	3,2%
Broj zaposlenih	5.495	398.614
Rast zaposlenih (2009-2014)	722	-86.307
Broj izvoznika	9	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	1.363,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	110,0%	14,2%
HHI indeks	9.802	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
Generalna performans	3
Izvozna performans	1
Održiva performans	112
Potencijal za rast	12
Potencijal za prelivanje efekata	96
Potencijal za usložnjavanje	1
Kreiranje zaposlenosti	25
Privlačenje investicija	-
Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	113



zicioniran sa spoljne strane kruga proseka privrede, to znači da je sektor ostvario bolje performanse od proseka privrede.

4 Rangiranje sektora prema podstubovima indeksa

Grafički prikaz u dnu prve strane prikazuje ostvarene performanse sektore prema podstubovima indeksa razvojnih potencijala. Kao i u slučaju drugog prikaza, sektori su pozicionirani među 114 sektora u srpskoj privredi. Što je niža prikazana vrednost ranga, to je sektor bolje rangiran prema tom podstubu. Tako, ukoliko je „stubić“ na grafiku manji, za manje vrednosti ranga, to je sektor bolje rangiran.

Druga strana sektorskih profila

5 Opis sektora

Opis sektora ima za cilj da pruži detalje o osnovnim proizvodnim delatnostima koje sektor obuhvata. Takođe, dati su detalji o tome koje proizvode sektor proizvodi. Cilj tih opisa je da detaljnije opiše proizvode i delatnosti firmi unutar sektora.

6 Top 10 preduzeća

U ovom delu sektorskih profila daje se prikaz top 10 preduzeća u 2014. godini, prema veličini poslovnih prihoda preduzeća. U tabeli su dati poslovni prihodi koje je preduzeće stvorilo, kao i broj zaposlenih. Iz top liste su isključena preduzeća koja su zaključno sa 2014. godinom bila u stečaju ili restrukturiranju.

Ističemo da je ovo top lista preduzeća prema situaciji u 2014. godini. Ukoliko je preduzeće tokom 2015. ili 2016. godine ugašeno, ušlo u proces restrukturiranja ili stečaja, to se kao informacija nije moglo uzeti u obzir. Razlog je taj što u momentu objavljivanja ovog izveštaja, finansijski i statusni izveštaji svih privrednih subjekata nisu bili dostupni.

7 Struktura sektora

Grafički prikaz na drugoj strani profila oslikava koncentraciju sektora i njihovu vlasničku strukturu. Veličina kruga oslikava vrednost poslovnih prihoda poslovnih subjekata u 2014. godini. Na taj način, ukoliko postoji jedan, ili mali broj dominantno velikih krugova, to ukazuje na visoku koncentraciju sektora. Što je veći broj krugova, naročito male i srednje veličine, to znači sve manju koncentraciju sektora. Važno je naznačiti, da veličinu krugova treba relativno porediti samo unutar jednog sektora (u okviru jednog sektorskog profila), ali ne i među sektorima.

Sa druge strane, boje krugova ukazuju na vlasničku strukturu firmi unutar sektora. Plavom bojom označena su ona preduzeća koja su delom ili u potpunosti u državnom vlasništvu, narandžastom bojom preduzeća koja su delom ili u potpunosti u stranom vlasništvu, a zelenom bojom označena su preduzeća koja su u potpunosti domaća i privatna. Veličina kruga određena je prihodom koji kompanija ostvaruje.

5 Proizvodnja motornih vozila

Sektor proizvodnje motornih vozila obuhvata putničke automobile, vozila za transport robe i putnika, traktore i druga vozila specijalne namene.

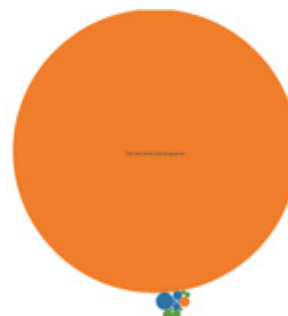
U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste vozila, od putničkih automobila, autobusa kamiona i traktora, pa sve do vozila kao što su vatrogasna kola, vozila sanitetske i medicinske opreme, za građevinarstvo, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje motornih vozila prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Fiat Automobili Srbija	Kragujevac	1.331,1	3.437
2.	Ad Imr	Beograd	5,1	847
3.	Gasop	Beograd	1,7	26
4.	Ikarbus	Beograd	1,4	274
5.	Vatrosprem Proizvodnje	Beograd	1,4	56
6.	Besindj	Bušanj	1,2	17
7.	Fap Korporacija	Priboj	1,0	757
8.	Vatrosprem	Beograd	0,5	2
9.	Servis B I M	Novi Sad	0,3	17
10.	Mega Bus 2010	Beograd	0,2	5
	Ukupno (Top 10)		1.343,9	5.438
	Ukupno (ceo sektor)		1.344,5	5.495

7

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 1

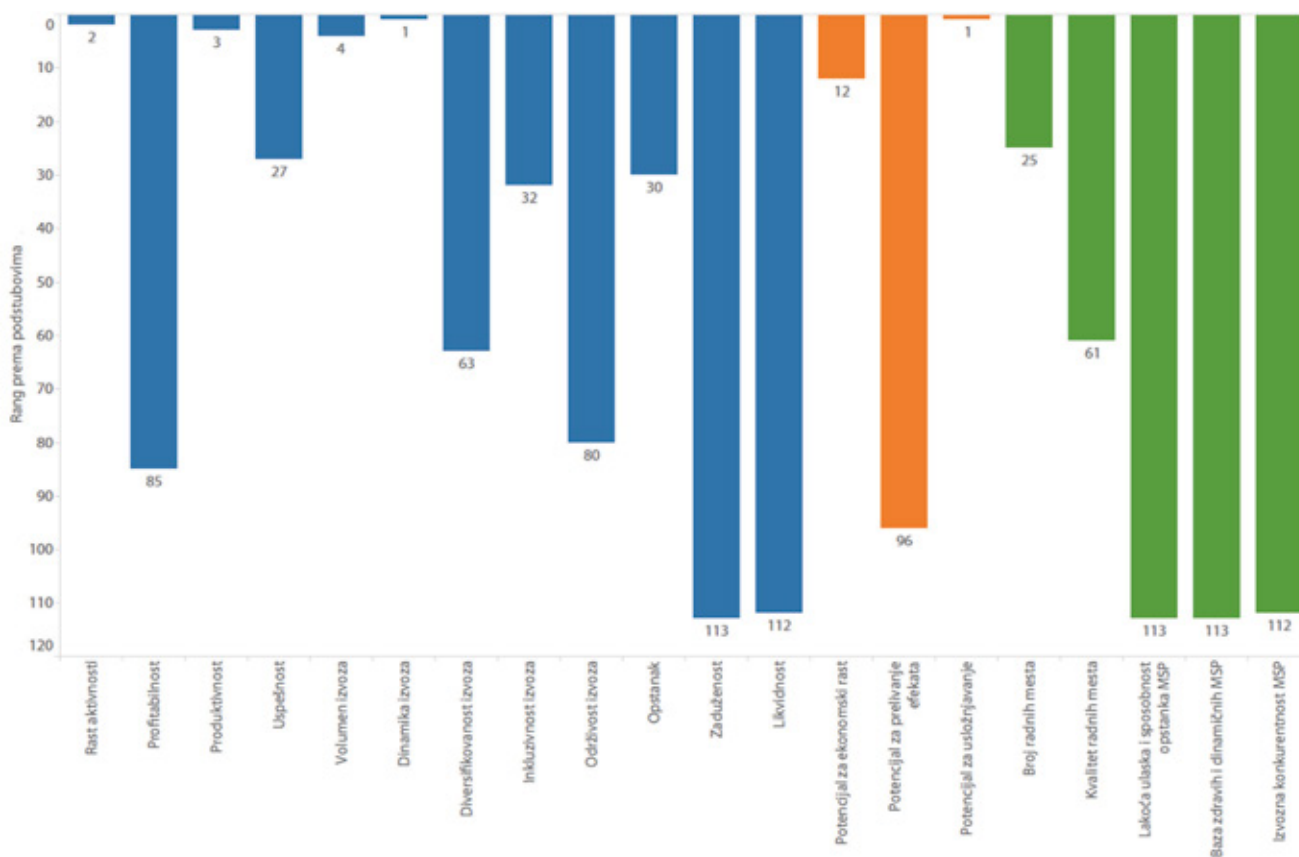
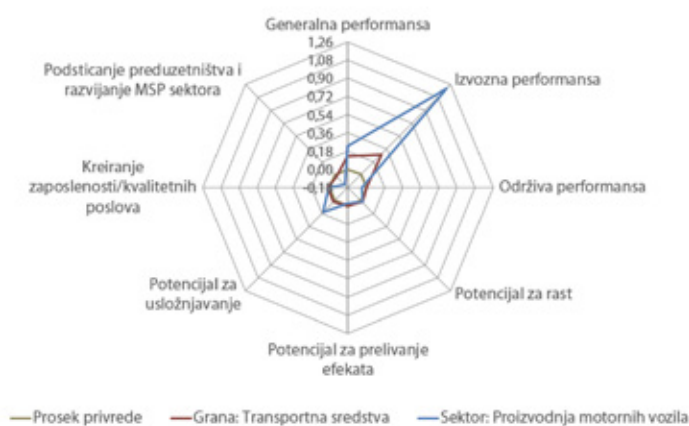
Proizvodnja motornih vozila

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	28	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	1.344,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	53,4%	3,2%
Broj zaposlenih	5.495	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	722	-86.307
Broj izvoznika	9	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	1.363,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	110,0%	14,2%
HHI indeks	9.802	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	3
● Izvozna performansa	1
● Održiva performansa	112
● Potencijal za rast	12
● Potencijal za prelivanje efekata	96
● Potencijal za usložnjavanje	1
● Kreiranje zaposlenosti	25
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	113

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja motornih vozila

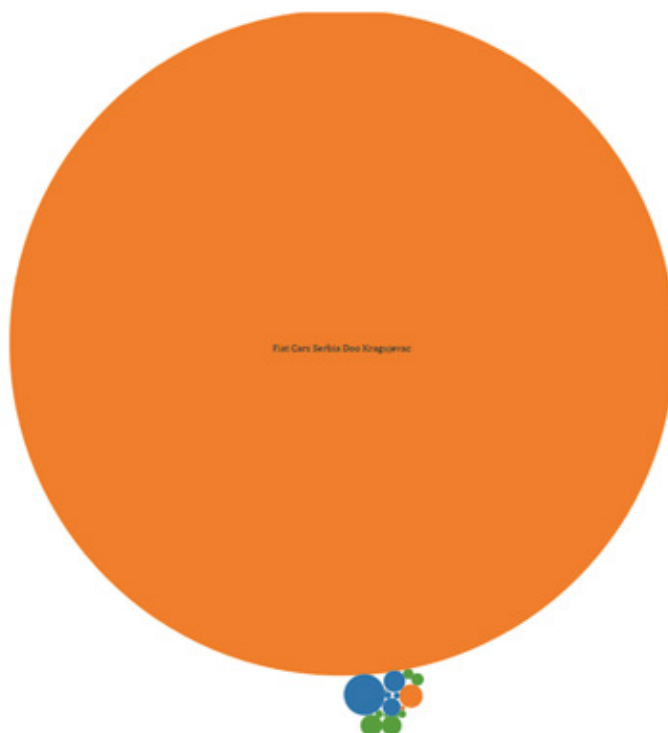
Sektor proizvodnje motornih vozila obuhvata putničke automobile, vozila za transport robe i putnika, traktore i druga vozila specijalne namene.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste vozila, od putničkih automobila, autobusa kamiona i traktora, pa sve do vozila kao što su vatrogasna kola, vozila sanitetske i medicinske opreme, za građevinarstvo, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje motornih vozila prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Fiat Automobili Srbija	Kragujevac	1.331,1	3.437
2.	Ad Imr	Beograd	5,1	847
3.	Gasop	Beograd	1,7	26
4.	Ikarbus	Beograd	1,4	274
5.	Vatrosprem Proizvodnja	Beograd	1,4	56
6.	Bexing	Rušanj	1,2	17
7.	Fap Korporacija	Priboj	1,0	757
8.	Vatrosprem	Beograd	0,5	2
9.	Servis B I M	Novi Sad	0,3	17
10.	Mega Bus 2010	Beograd	0,2	5
	Ukupno (Top 10)		1.343,9	5.438
	Ukupno (ceo sektor)		1.344,5	5.495

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 2

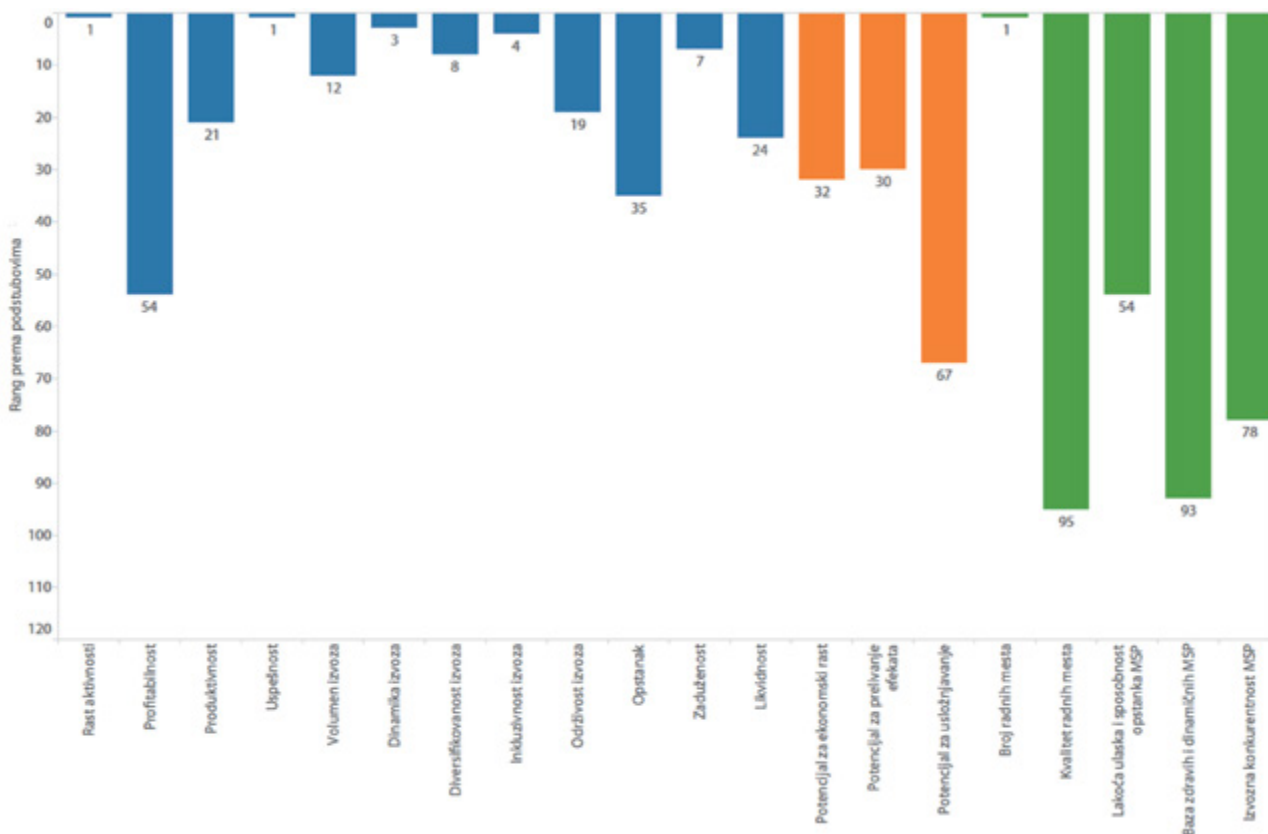
Električna i elektronska oprema za motorna vozila

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	20	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	282,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	54,5%	3,2%
Broj zaposlenih	10.439	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	8.115	-86.307
Broj izvoznika	15	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	425,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	35,3%	14,2%
HHI indeks	2.410	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	1
● Izvozna performansa	4
● Održiva performansa	16
● Potencijal za rast	32
● Potencijal za prelivanje efekata	30
● Potencijal za uslozňajvanje	67
● Kreiranje zaposlenosti	1
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	87

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila

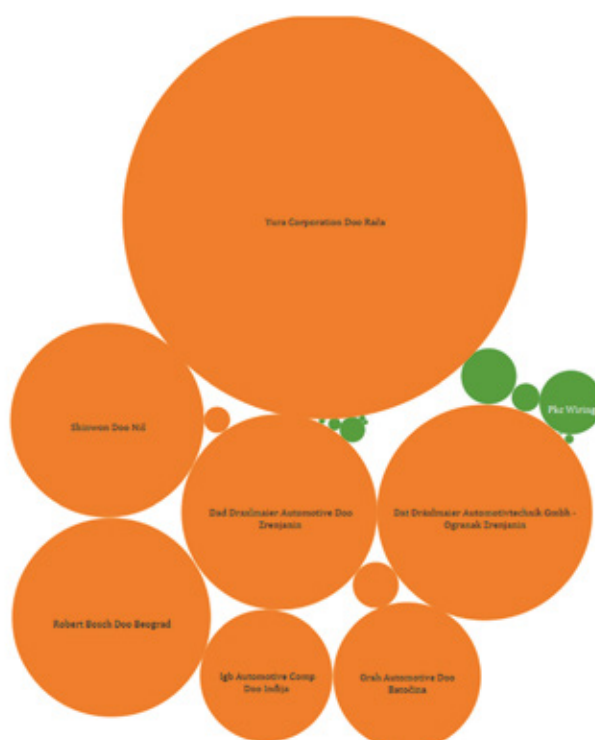
Proizvodnja električne i elektronske opreme za motorna vozila obuhvata proizvodnju velikog broja električnih i elektronskih proizvoda za upotrebu u motornim vozilima.

U tabeli ispod prikazana su najveća preduzeća u Srbiji, koja se bave proizvodnjom električne i elektronske opreme za motorna vozila. Ova preduzeća proizvode električnu opremu za paljenje i pokretanje motora sa unutrašnjim sagorevanjem (magneta za paljenje, dinamo-magneta, kalemova za paljenje, svećica za paljenje i zagrevanje...), brisače i uređaje za odmrzavanje i odmagljivanje, električne naprave za otvaranje prozora i vrata na automobilima, setove (garnitura) provodnika, regulatore voltaže, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje električne i elektronske opreme za motorna vozila prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Yura Corporation	Rača	122,7	4.741
2.	Dat Dräxlmaier	Zrenjanin	34,9	0
3.	Robert Bosch	Beograd	29,6	162
4.	Dad Draxlmaier	Zrenjanin	28,7	3.021
5.	Shinwon	Niš	28,2	478
6.	Grah Automotive	Batočina	16,4	325
7.	Igb Automotive Comp	Indija	13,2	1277
8.	Pkc Wiring Systems		3,0	191
9.	Johnson Electric		2,3	130
10.	Elrad Ws-S	Vlasotince	1,6	61
	Ukupno (Top 10)		280,6	10.386
	Ukupno (ceo sektor)		282,4	10.439

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 3

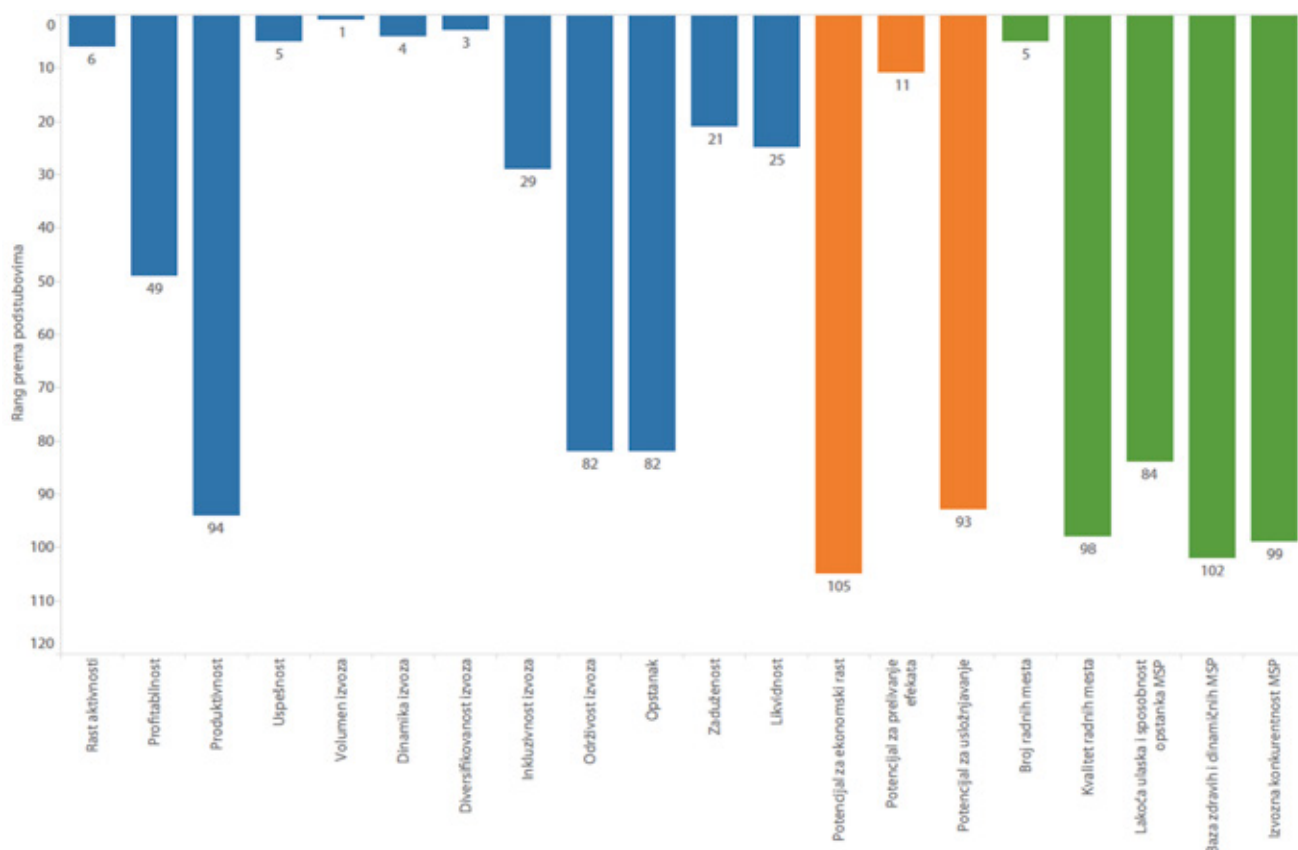
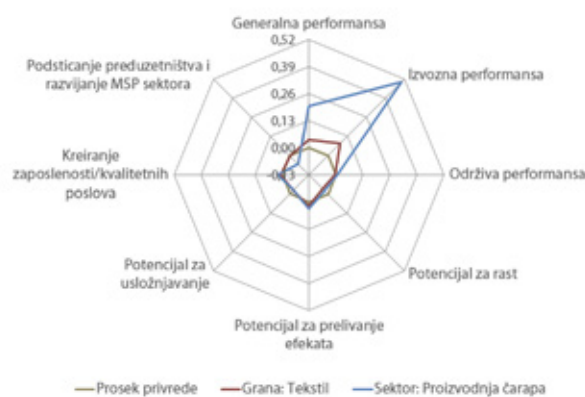
Proizvodnja čarapa

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	64	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	173,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	18,5%	3,2%
Broj zaposlenih	5.959	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	1.305	-86.307
Broj izvoznika	30	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	197,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	8,0%	14,2%
HHI indeks	3.314	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	6
● Izvozna performansa	2
● Održiva performansa	46
● Potencijal za rast	105
● Potencijal za prelijanje efekata	11
● Potencijal za usloznavanje	93
● Kreiranje zaposlenosti	5
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	102

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja čarapa

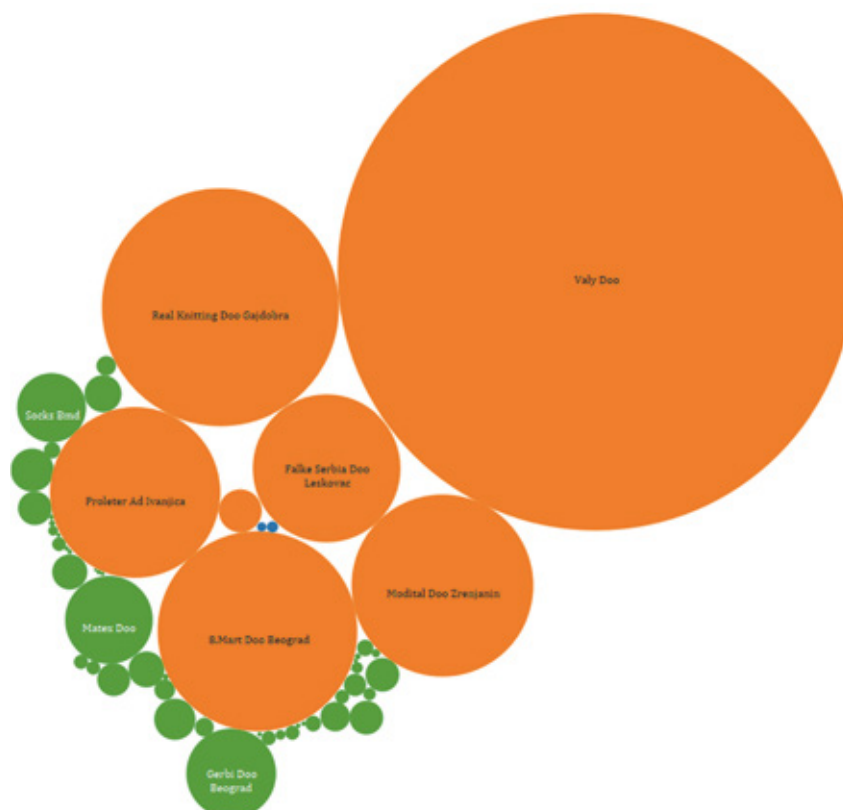
Proizvodnja čarapa obuhvata proizvodnju pletenih i kukičanih čarapa.

U tabeli ispod prikazana su najveća preduzeća u Srbiji, koja se bave proizvodnjom pletenih i kukičanih čarapa, kao što su hulahopke, helanke, dokolenice i ostale vrste čarapa.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje čarapa prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Valy	Beloševac	94,9	2.046
2.	Real Knitting	Gajdobra	20,0	358
3.	8.Mart	Beograd	14,2	610
4.	Modital	Zrenjanin	11,8	911
5.	Proleter Ad Ivanjica	Ivanjica	10,3	630
6.	Falke Serbia	Leskovac	7,8	599
7.	Gerbi	Beograd	2,9	76
8.	Matex	Subotica	2,7	182
9.	Socks Bmd	Beograd	1,7	62
10.	Emmepi	Kikinda	0,7	144
	Ukupno (Top 10)		167,0	5.618
	Ukupno (ceo sektor)		173,0	5.959

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 4

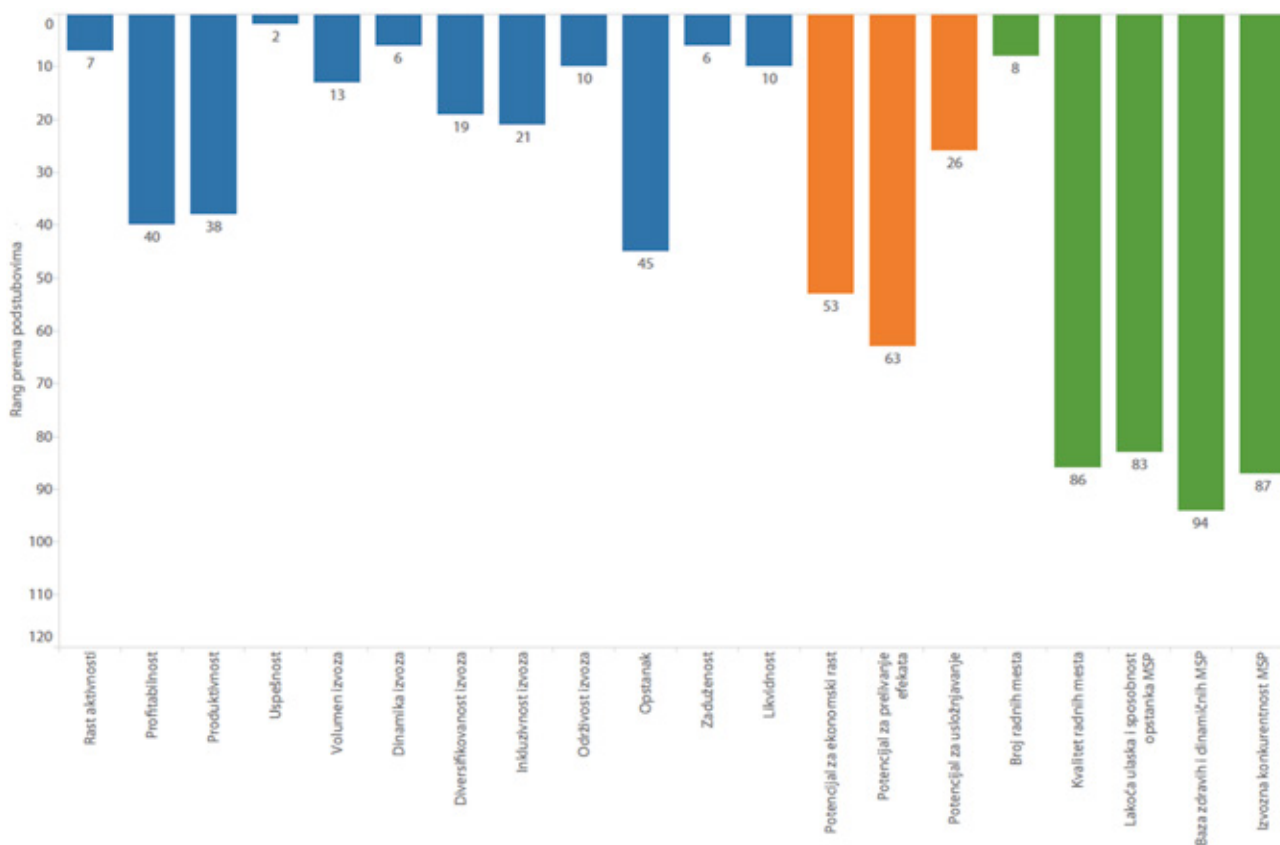
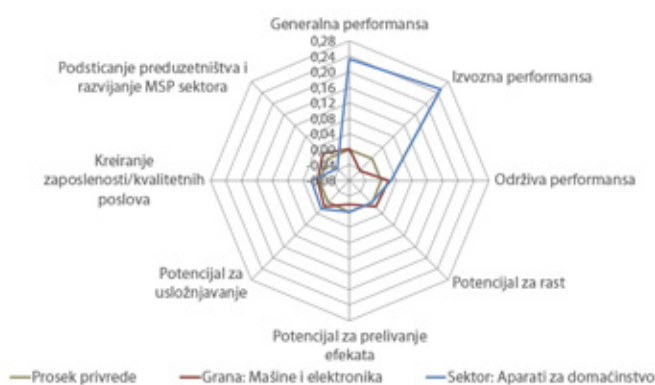
Aparati za domaćinstvo

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	74	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	303,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	17,5%	3,2%
Broj zaposlenih	4.052	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	1.002	-86.307
Broj izvoznika	35	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	304,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	22,5%	14,2%
HHI indeks	3.295	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	4
● Izvozna performansa	6
● Održiva performansa	11
● Potencijal za rast	53
● Potencijal za prelijanje efekata	63
● Potencijal za usloznavanje	26
● Kreiranje zaposlenosti	8
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	92

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja aparata za domaćinstvo

Proizvodnja aparata za domaćinstvo obuhvata proizvodnju električnih i neelektričnih aparata za domaćinstvo. Proizvodi koji spadaju u ove dve delatnosti su aparati za kuvanje i zagrevanje, mašine za pranje veša i sudova, frižideri i zamrzivači, usisivači, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih firmi, rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća imaju širok asortiman proizvoda, među kojima spadaju mali (pegle, vage, mikseri...) i veliki (mašine za pranje i sušenje veša, frižideri, zamrzivači...) kućni aparati, kamini, razne vrste peći, bojleri, grejalice, klima uređaji i ostali sitni električni aparati.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora aparata za domaćinstvo prema poslovnim prihodima (2014. godina)

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Gorenje	Valjevo	164,8	1.314
2.	Alfa-Plam Ad	Vranje	39,5	718
3.	Gorenje Tiki	Stara Pazova	30,7	451
4.	Gorenje Home	Zaječar	21,1	121
5.	AD Milan Blagojević	Smederevo	14,0	380
6.	Termorad Group	Čestobrodica	5,5	88
7.	Metalac Bojler	Gornji Milanovac	3,7	78
8.	Tim Sistem	Nova Pazova	3,5	112
9.	Elrad Serbia	Vlasotince	2,9	375
10.	Preduzeće Blist	Valjevo	2,1	71
	Ukupno (Top 10)		287,8	3.708
	Ukupno (ceo sektor)		303,5	4.052

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 5

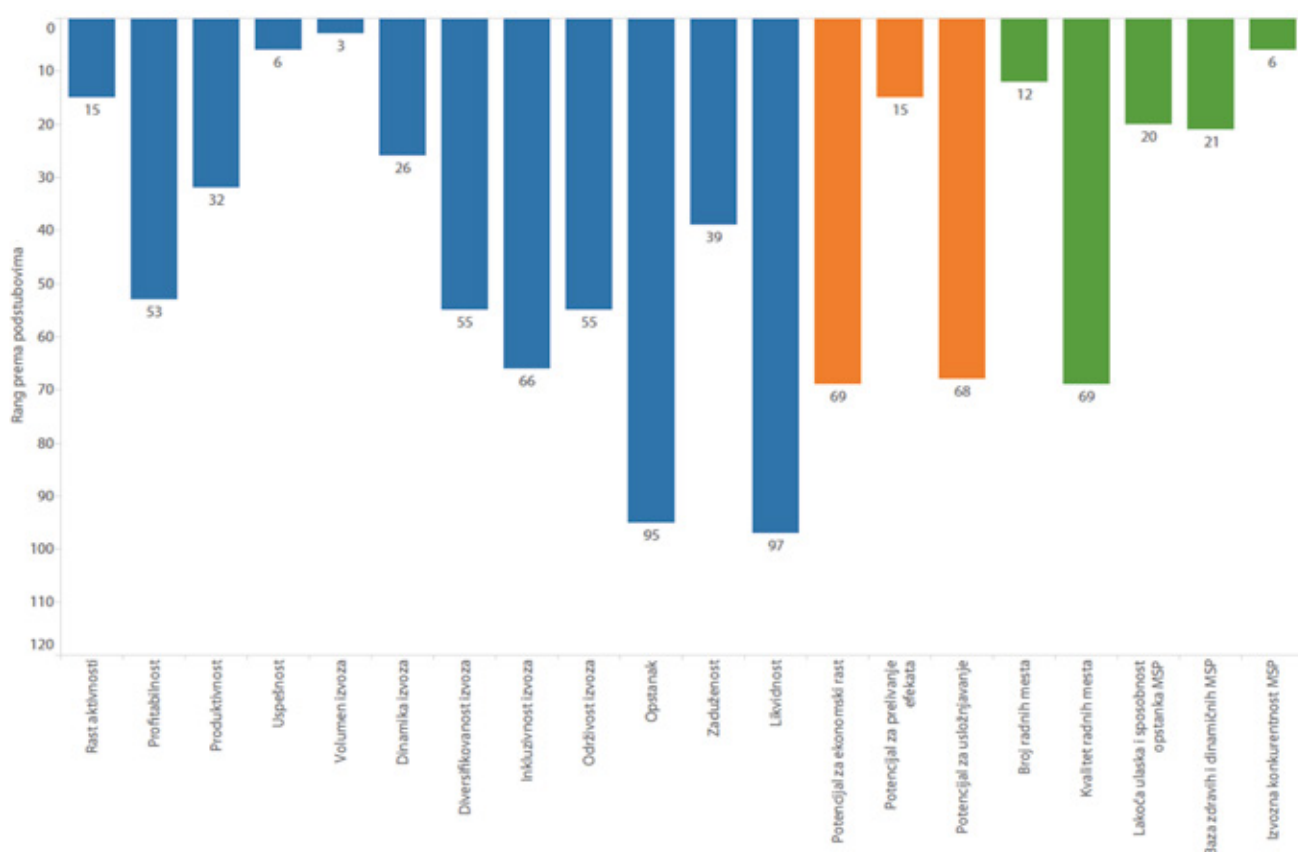
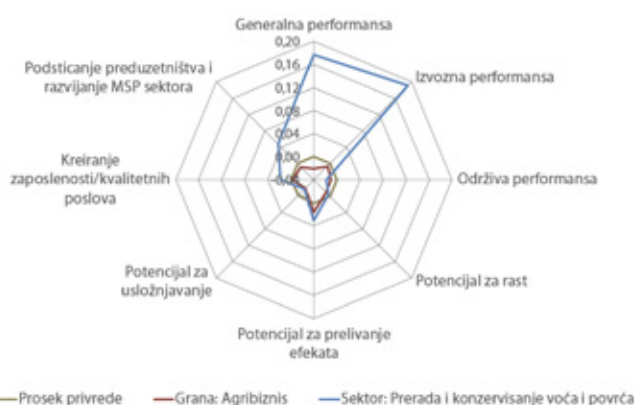
Prerada i konzervisanje voća i povrća

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	565	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	554,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	7,6%	3,2%
Broj zaposlenih	5.352	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-739	-86.307
Broj izvoznika	177	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	368,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	8,8%	14,2%
HHI indeks	194	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	7
● Izvozna performansa	9
● Održiva performansa	91
● Potencijal za rast	69
● Potencijal za prelivanje efekata	15
● Potencijal za usložnjavanje	68
● Kreiranje zaposlenosti	12
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	12

Mreža razvojnih potencijala



Prerada i konzervisanje voća i povrća

Sektor prerada i konzervisanje voća i povrća obuhvata sušeno povrće, iseckano, usitnjeno ili u prahu, kuvanje povrća na pari ili u vodi i njihovo zamrzavanje, brašno, granule i pelete krompira, džemove, marmalade i ostalo.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode džemove, jogurt, pire od različitih vrsta voća, tucanu i mlevenu papriku, pudinge, šlag, sosove, bave se zamrzavanjem, obradom i pakovanjem maline, kupine, višnje i šljive, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora prerade i konzervisanja voća i povrća prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Župa Frigo	Aleksandrovac	34,1	10
2.	Doo Stanić Arilje	Arilje	29,3	130
3.	Crop S & Partners	Beograd	28,3	262
4.	Elixir Food	Šabac	27,9	125
5.	Pfi	Beograd	20,1	11
6.	Ad Aleva	Novi Kneževac	15,2	323
7.	Aretol	Novi Sad	12,7	170
8.	Zadrugar	Ljubovija	12,4	227
9.	Jugprom	Leskovac	10,9	135
10.	Preduzeće Z.A. Fruit	Valjevo	9,5	49
	Ukupno (Top 10)		200,4	1.432
	Ukupno (ceo sektor)		554,8	5.352

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 6

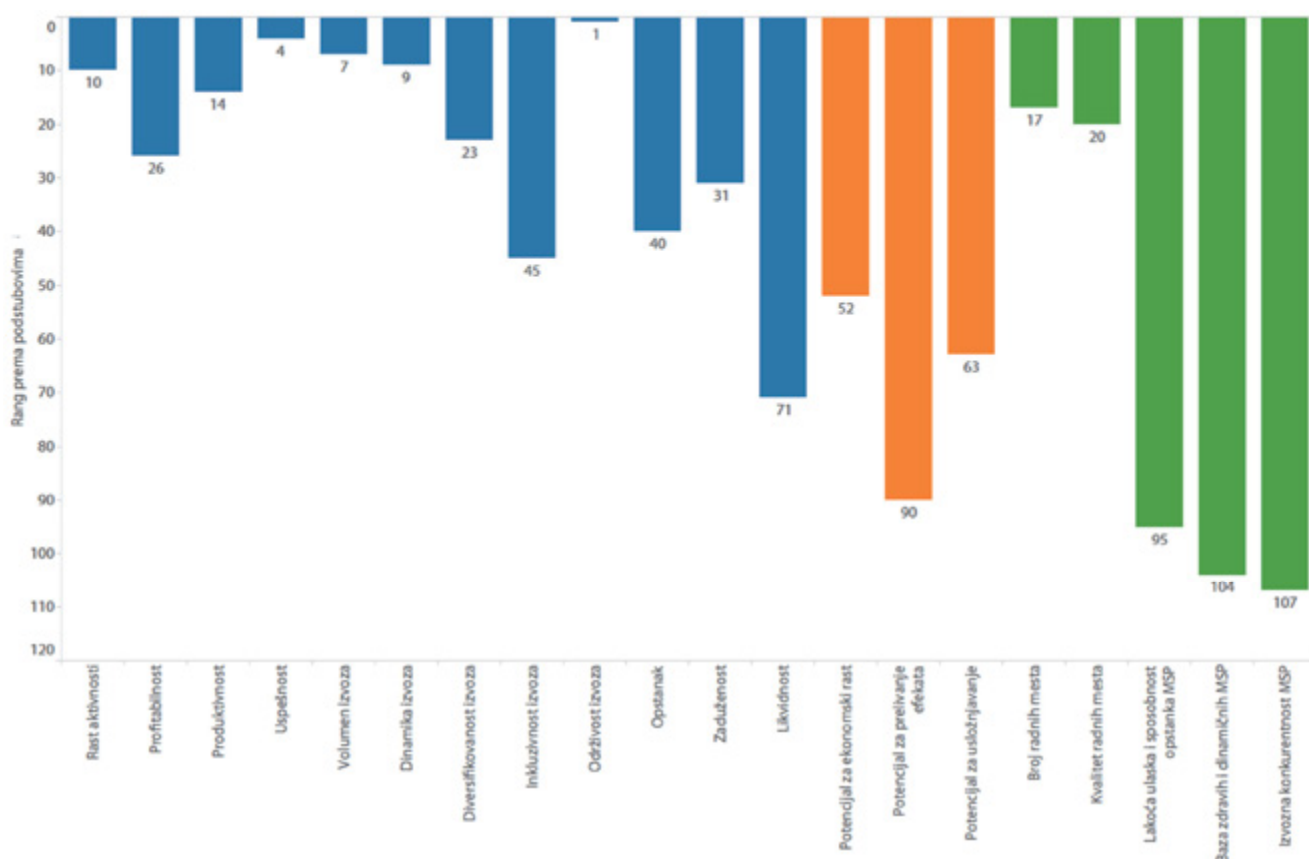
Proizvodnja guma za vozila

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	29	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	373,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	12,4%	3,2%
Broj zaposlenih	5.312	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	135	-86.307
Broj izvoznika	11	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	307,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	15,8%	14,2%
HHI indeks	4.975	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	5
● Izvozna performansa	7
● Održiva performansa	41
● Potencijal za rast	52
● Potencijal za prelivanje efekata	90
● Potencijal za usloznavanje	63
● Kreiranje zaposlenosti	17
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	104

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja guma za vozila

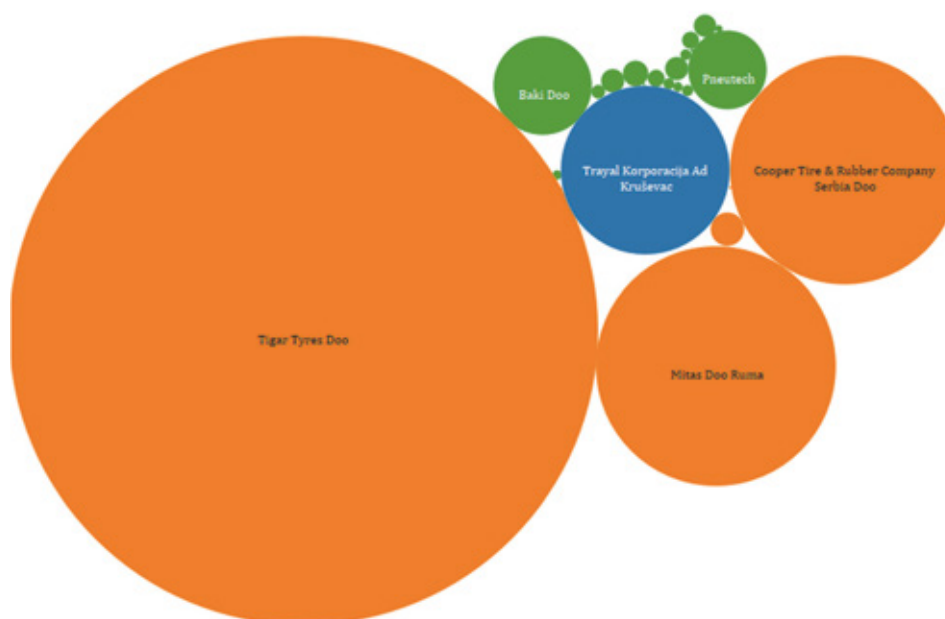
Proizvodnja guma za vozila obuhvata proizvodnju i protektiranje guma za vozila. Tu spadaju razne vrste guma za automobile, kamione, avione, motore i bicikle.

U tabeli ispod prikazana su najveća preduzeća u Srbiji, koja se bave proizvodnjom guma za vozila. Ova preduzeća proizvode pre svega gume za automobile, kamione, traktore, motocikle i bicikle, ali takođe i gumene proizvode za upotrebu u domaćinstvu, farmaceutskoj industriji, kao i neke vrste eksploziva i dimne pirotehničke.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje guma za vozila prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Tigar Tyres	Pirot	255,9	2.333
2.	Mitas	Ruma	42,4	566
3.	Cooper Tire & Rubber Company Serbia	Kruševac	38,7	615
4.	Trayal Korporacija	Kruševac	21,1	1.585
5.	Baki	Kragujevac	7,1	41
6.	Pneutech	Vrbas	4,5	90
7.	Kraiburg.Srb	Sremska Mitrovica	0,8	8
8.	Gumotehna Savić Nadice	Čičevac	0,5	13
9.	Protekt Point		0,4	9
10.	Lav Miroslav Nikolić Pr Vranje	Vranje	0,4	8
	Ukupno (Top 20)		371,8	5.268
	Ukupno (ceo sektor)		373,2	5.312

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 7

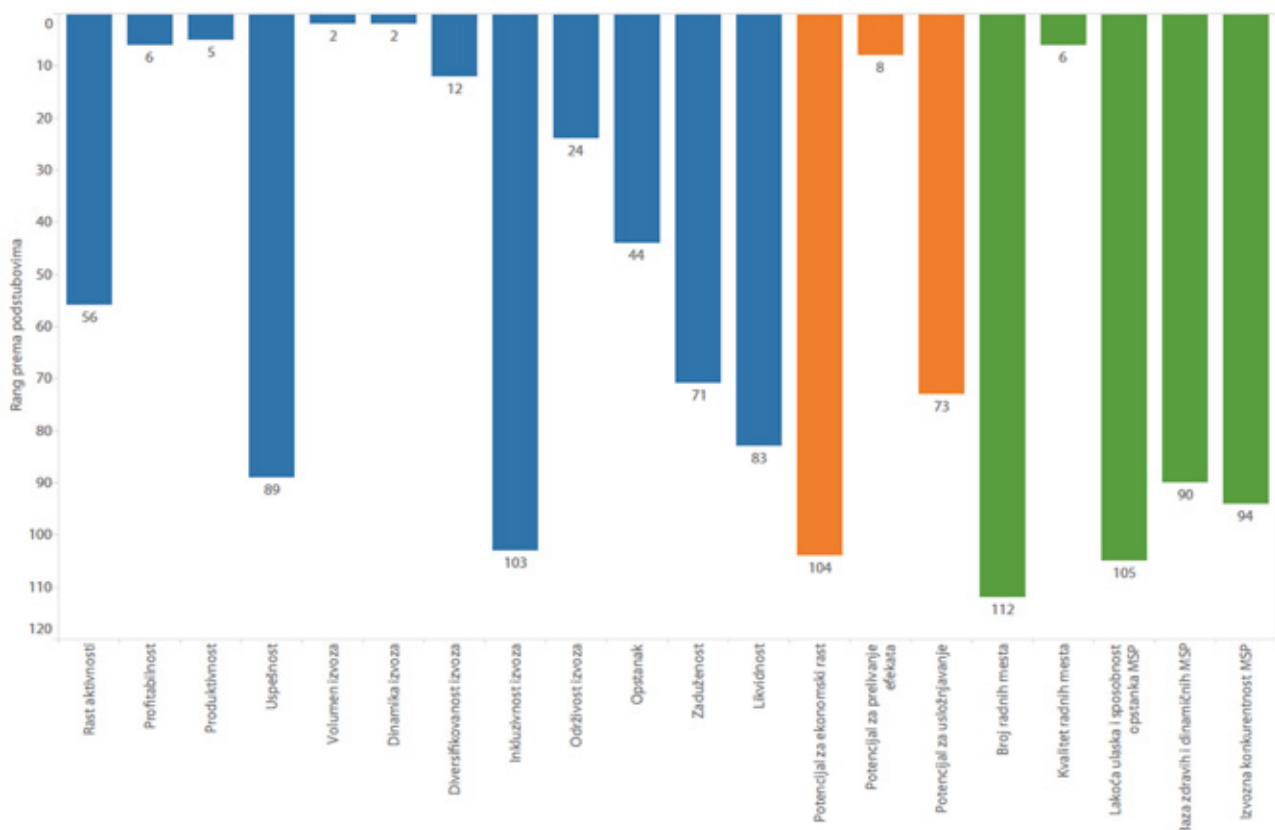
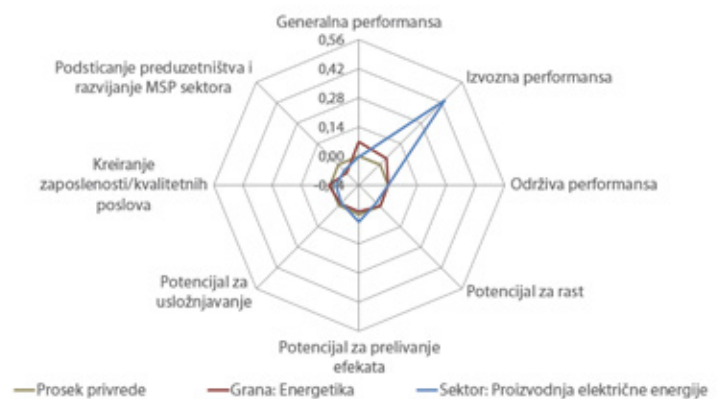
Proizvodnja električne energije

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	412	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	1.131,3	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	2,4%	3,2%
Broj zaposlenih	9.251	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-541	-86.307
Broj izvoznika	7	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	63,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-15,1%	14,2%
HHI indeks	4.168	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	62
● Izvozna performansa	3
● Održiva performansa	65
● Potencijal za rast	104
● Potencijal za prelivanje efekata	8
● Potencijal za usložnjavanje	73
● Kreiranje zaposlenosti	112
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	96

Mreža razvojnih potencijala



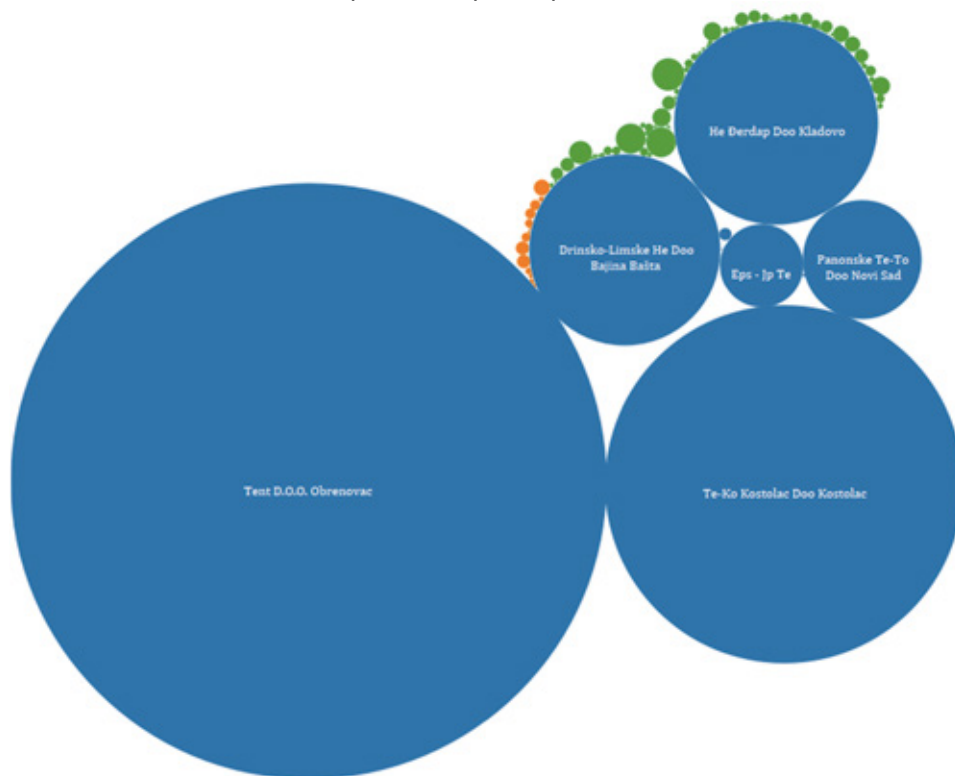
Proizvodnja električne energije

U tabeli ispod prikazana su najveća preduzeća u Srbiji, koja se bave proizvodnjom električne energije.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje električne energije prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Tent	Obrenovac	679,5	2.442
2.	Te-Ko Kostolac	Kostolac	245,2	3254
3.	He Đerdap	Kladovo	79,5	967
4.	Drinsko-Limske He	Bajina Bašta	70,0	504
5.	Panonske Te-To	Novi Sad	27,1	553
6.	Eps - Jp Te Kosovo Sa Po	Obilić	13,2	1166
7.	Gw	Beograd	2,0	3
8.	Eeg	Beograd	1,7	7
9.	Doo Mirotin-Energo Vrbas	Vrbas	1,7	6
10.	Cini Invest	Čačak	1,0	63
	Ukupno (Top 10)		1.120,9	8.965
	Ukupno (ceo sektor)		1.131,3	9.251

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 8

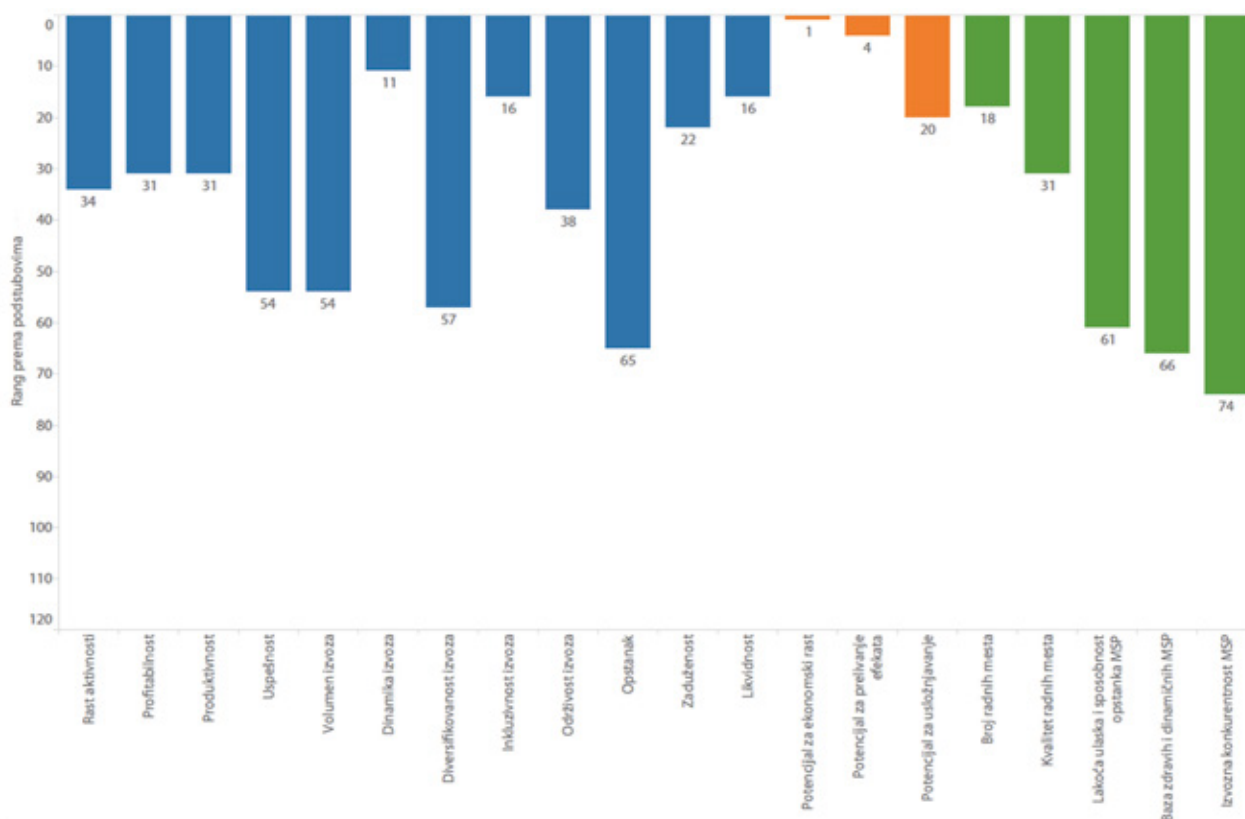
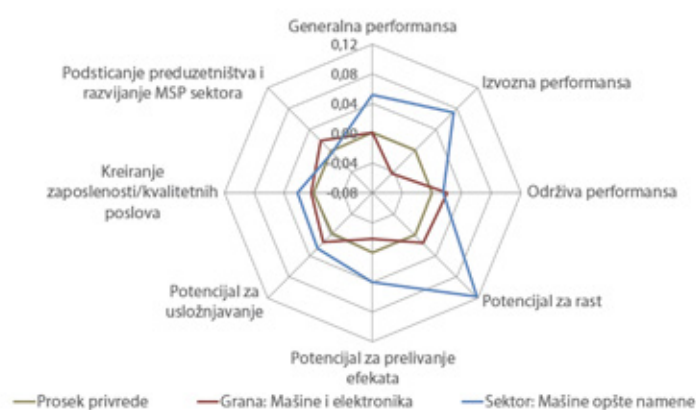
Masine opšte namene

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	284	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	216,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	8,6%	3,2%
Broj zaposlenih	3.695	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.549	-86.307
Broj izvoznika	126	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	303,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	14,5%	14,2%
HHI indeks	1.560	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	46
● Izvozna performansa	24
● Održiva performansa	33
● Potencijal za rast	1
● Potencijal za prelivanje efekata	4
● Potencijal za usložnjavanje	20
● Kreiranje zaposlenosti	18
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	66

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja mašina opšte namene

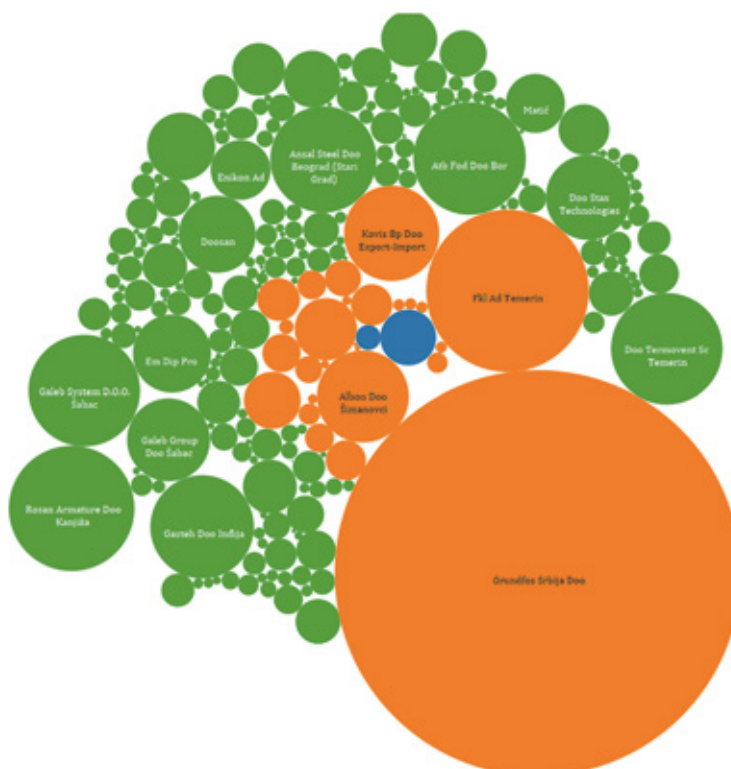
Sektor proizvodnje mašina opšte namene obuhvata sledeće delatnosti: proizvodnja motora i turbina, industrijskih peći i gorionika, pumpi i kompresora, ručnih pogonskih aparata sa mehanizmima, proizvodnja ležajeva, zupčanika i zupčastih pogonskih elemenata, proizvodnja slavina i ventila, kancelarijskih mašina i opreme. Ovde spada veliki broj proizvoda, kao npr: parne, gasne i hidraulične turbine, motori sa unutrašnjim sagorevanjem, mašine i aparati za varenje i lemljenje, industrijske peći i gorionici, merne, centrifugalne i vazdušne pumpe, pumpe za gorivo, mašine za pranje suđa, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode pumpe za vodosnabdevanje, otpadne vode i vodoprivredu, slavine i ventile, industrijsku armaturu, opremu za rudarstvo, rasute terete i pripremu mineralnih sirovina, motore, pumpe za ulje, reduktore, kancelarijske mašine, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje mašina opšte namene prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Grundfos Srbija	Indija	82,4	328
2.	Fkl Ad Temerin	Temerin	13,2	602
3.	Rosan Armature	Kanjiža	7,9	12
4.	Atb Fod	Bor	6,3	236
5.	Galeb System	Šabac	6,2	85
6.	Doo Termovent Sc Temerin	Temerin	6,2	140
7.	Ansal Steel	Beograd	5,6	32
8.	Gasteh	Indija	5,4	104
9.	Kovis Bp	Bačka Palanka	4,5	82
10.	Albon	Šimanovci	4,2	25
	Ukupno (Top 10)		141,9	1.646
	Ukupno (ceo sektor)		216,8	3.695

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 9

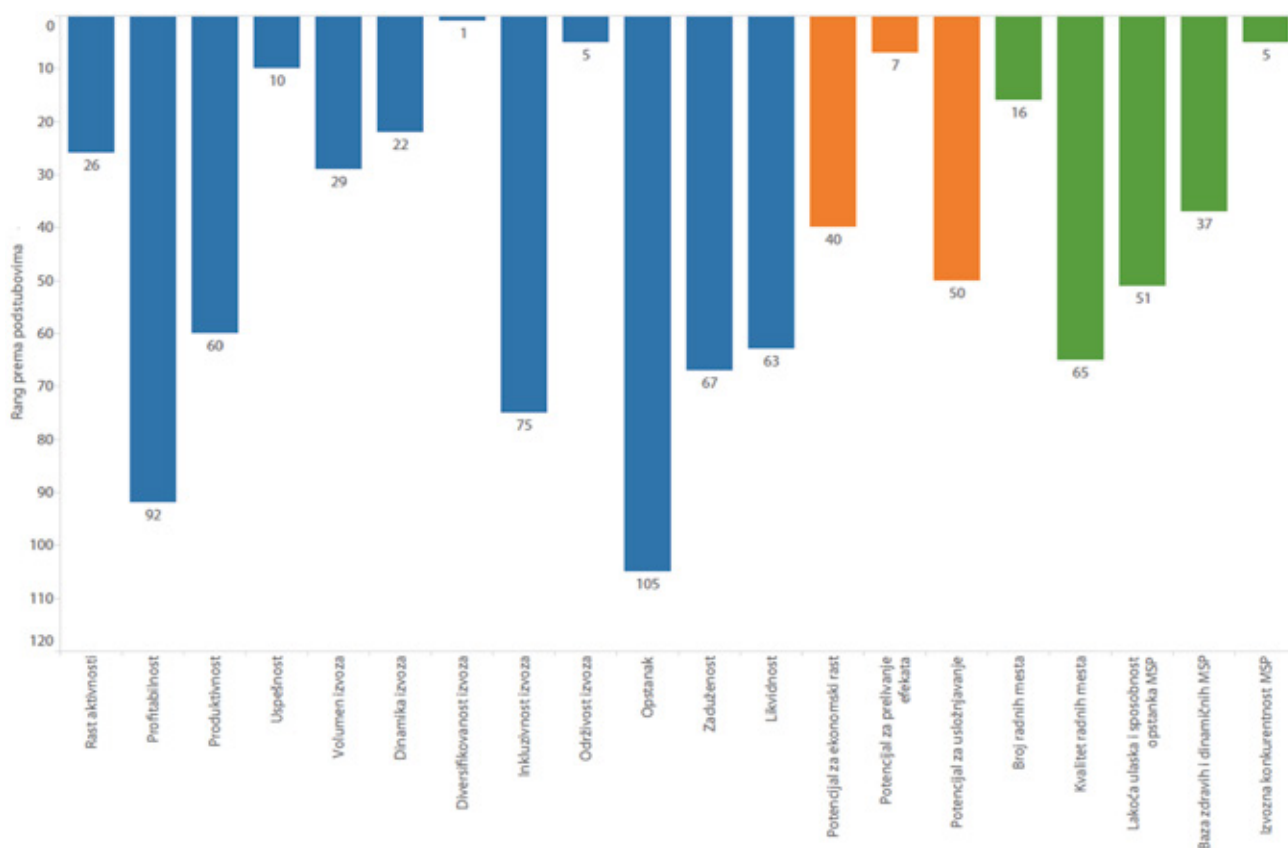
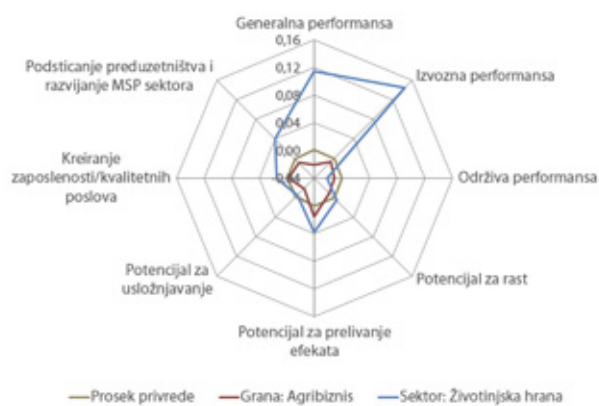
Životinjska hrana

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	192	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	511,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,6%	3,2%
Broj zaposlenih	3.436	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-104	-86.307
Broj izvoznika	50	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	50,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	25,8%	14,2%
HHI indeks	507	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	17
● Izvozna performansa	10
● Održiva performansa	97
● Potencijal za rast	40
● Potencijal za prelivanje efekata	7
● Potencijal za usložnjavanje	50
● Kreiranje zaposlenosti	16
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	23

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja životinjske hrane

Sektor proizvodnje životinjske hrane se pre svega odnosi na proizvodnju gotove hrane za domaće životinje.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća se bave proizvodnjom i trgovinom žitarica, uljaricama, veštačkim đubrivima, komponentama za stočnu hranu i gotovom stočnom hranom, proizvode takođe i farmaceutske preparate, pesticide, mineralno-vitaminske i proteinske smeše, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje životinjske hrane prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Gebi	Čantavir	62,0	214
2.	Doo Konzul	Novi Sad	47,1	61
3.	Agro - Mil	Pojate	37,0	264
4.	Sto Posto	Beograd	35,2	150
5.	Vetzavod	Subotica	34,9	336
6.	Doo Farm Commerc	Čantavir	30,2	156
7.	Patent Co.	Mišićevo	22,4	142
8.	Hrana Produkt	Salaš Nočajski	19,1	95
9.	Fsh Jabuka	Pančevo	16,1	138
10.	Farmina Pet Foods	Indija	14,4	59
	Ukupno (Top 10)		318,4	1.615
	Ukupno (ceo sektor)		511,1	3.436

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 10

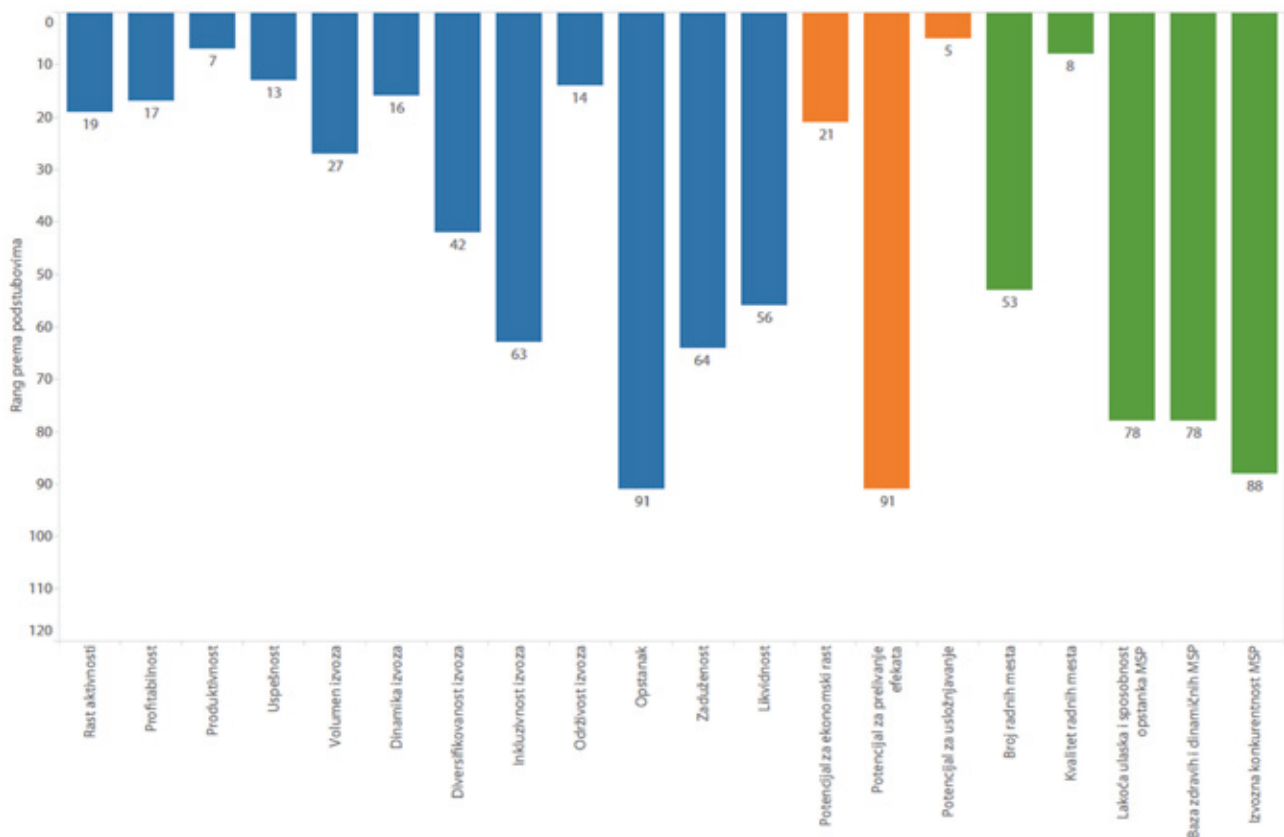
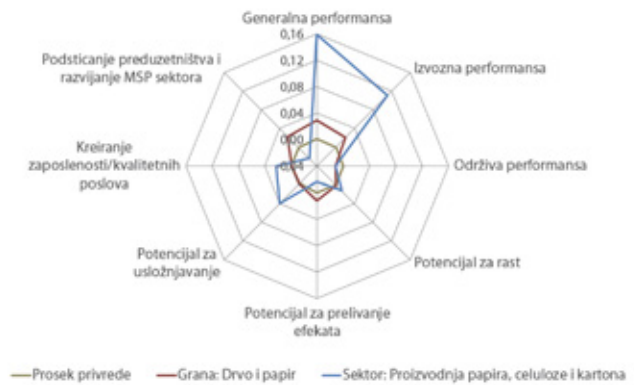
Proizvodnja papira, celuloze i kartona

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	35	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	141,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,8%	3,2%
Broj zaposlenih	1.188	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-978	-86.307
Broj izvoznika	10	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	230,5	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	15,1%	14,2%
HHI indeks	3.387	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	8
● Izvozna performansa	14
● Održiva performansa	80
● Potencijal za rast	21
● Potencijal za prelijanje efekata	91
● Potencijal za uslozljavanje	5
● Kreiranje zaposlenosti	53
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	82

Mreža razvojnih potencijala



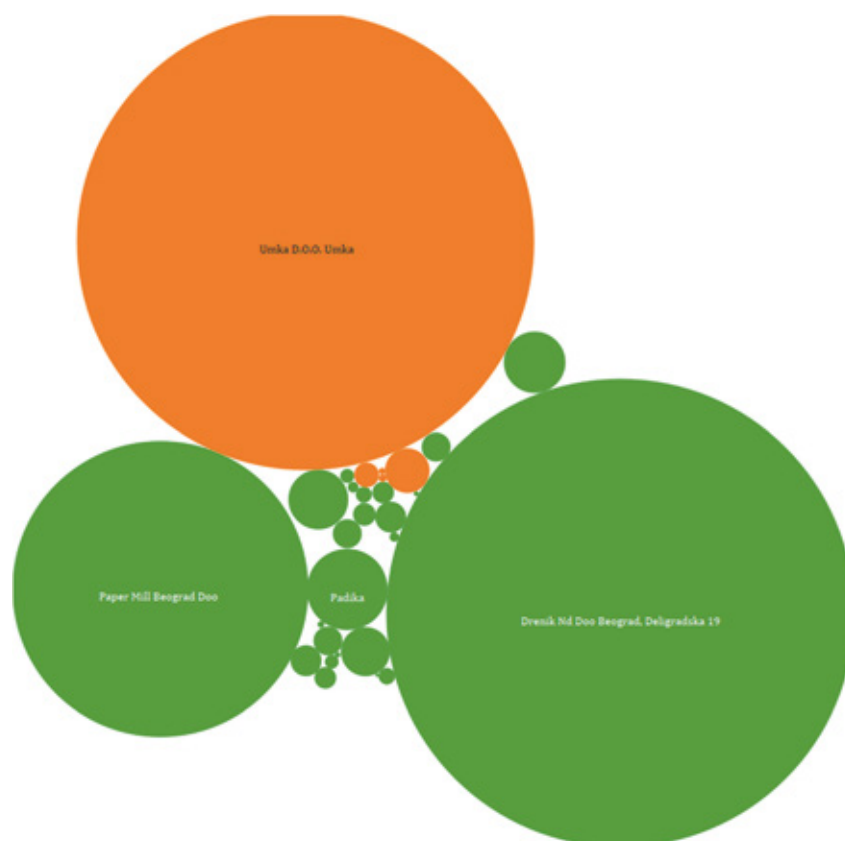
Proizvodnja papira, celuloze i kartona

Sektor proizvodnje papira, celuloze i kartona obuhvata proizvodnju vlakana celuloze, papira i kartona, mehaničku drvenu celulozu, hemijsku drvenu celulozu, kraft papir i druge vrste papira i kartona.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje papira, celuloze i kartona prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Drenik Nd	Beograd	57,3	462
2.	Umka	Umka	54,8	324
3.	Fabrika Hartije	Beograd	22,9	177
4.	Padika System	Preljina	1,7	0
5.	Fabrika Papira Papirpak	Čačak	1,0	70
6.	Doo Press 015 Majur Šabac	Majur	0,9	9
7.	Press-Kosmajturist	Rajkovac	0,6	8
8.	Inter-Papir	Beograd	0,5	14
9.	Jugo-Natron Dragi Jovanović	Hum	0,3	17
10.	Grafoprint	Užice	0,2	17
	Ukupno (Top 10)		140,2	1.098
	Ukupno (ceo sektor)		141,8	1.188

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 11

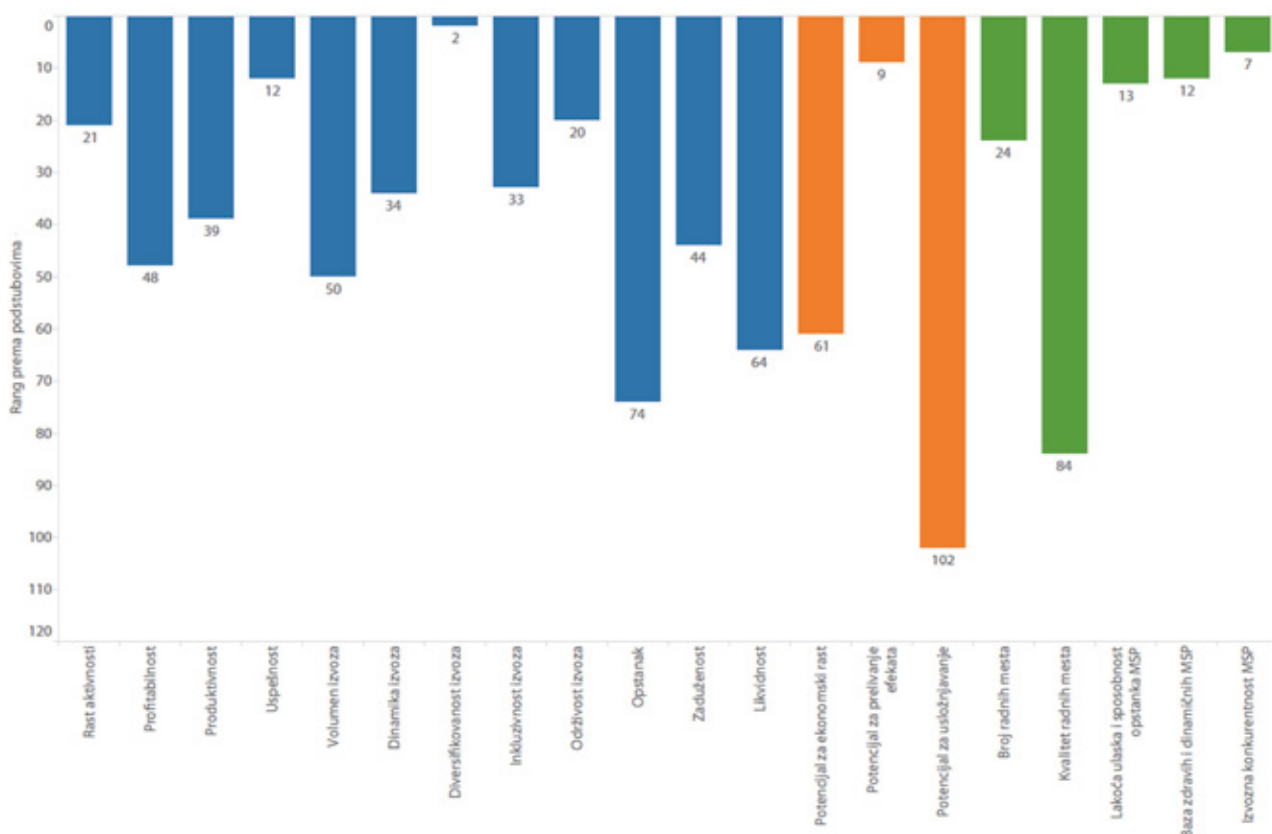
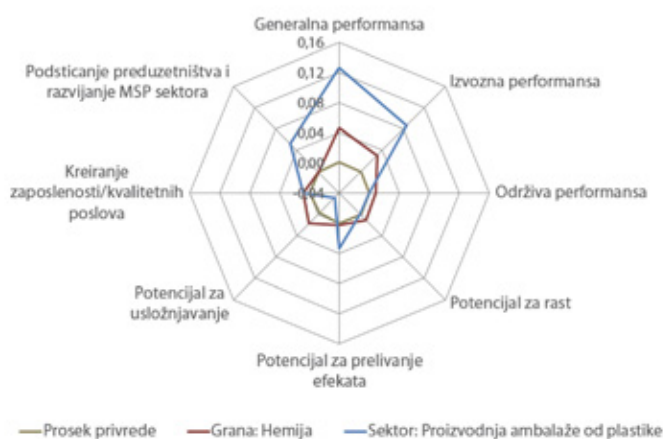
Proizvodnja ambalaže od plastike

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	314	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	213,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,3%	3,2%
Broj zaposlenih	3.083	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-123	-86.307
Broj izvoznika	130	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	115,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	27,7%	14,2%
HHI indeks	295	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	12
● Izvozna performansa	22
● Održiva performansa	64
● Potencijal za rast	61
● Potencijal za prelivanje efekata	9
● Potencijal za usložnjavanje	102
● Kreiranje zaposlenosti	24
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	6

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja ambalaže od plastike

Sektor proizvodnje ambalaže od plastike obuhvata proizvodnju velikog broja proizvoda od plastike koji služe za pakovanje, kao što su posude, poklopci, zatvarači, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode plastične folije, čaše za mlekersku industriju, haube za palete, kese (biorazgradive i reklamne), ambalažu za prehrambenu i neprehrambenu industriju, kutije, poklopce, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje ambalaže od plastike prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Alpla	Mladenovac	14,5	32
2.	Preduzeće Divi	Užice	14,1	54
3.	Moto-Plast	Nova Pazova	11,3	88
4.	Borverk Eurotrade	Beograd	11,2	37
5.	Preduzeće Foka	Gornji Milanovac	9,7	143
6.	Bane-Komerc	Kumarevo	8,7	200
7.	Polipak	Batočina	8,2	132
8.	Zlatarplast Ad Bistrica Nova Varoš	Nova Varoš	8,1	265
9.	Ekstra-Pet	Beograd	8,0	13
10.	Mitić-Plast	Kumarevo	7,1	113
	Ukupno (Top 10)		100,9	1.077
	Ukupno (ceo sektor)		213,0	3.083

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 12

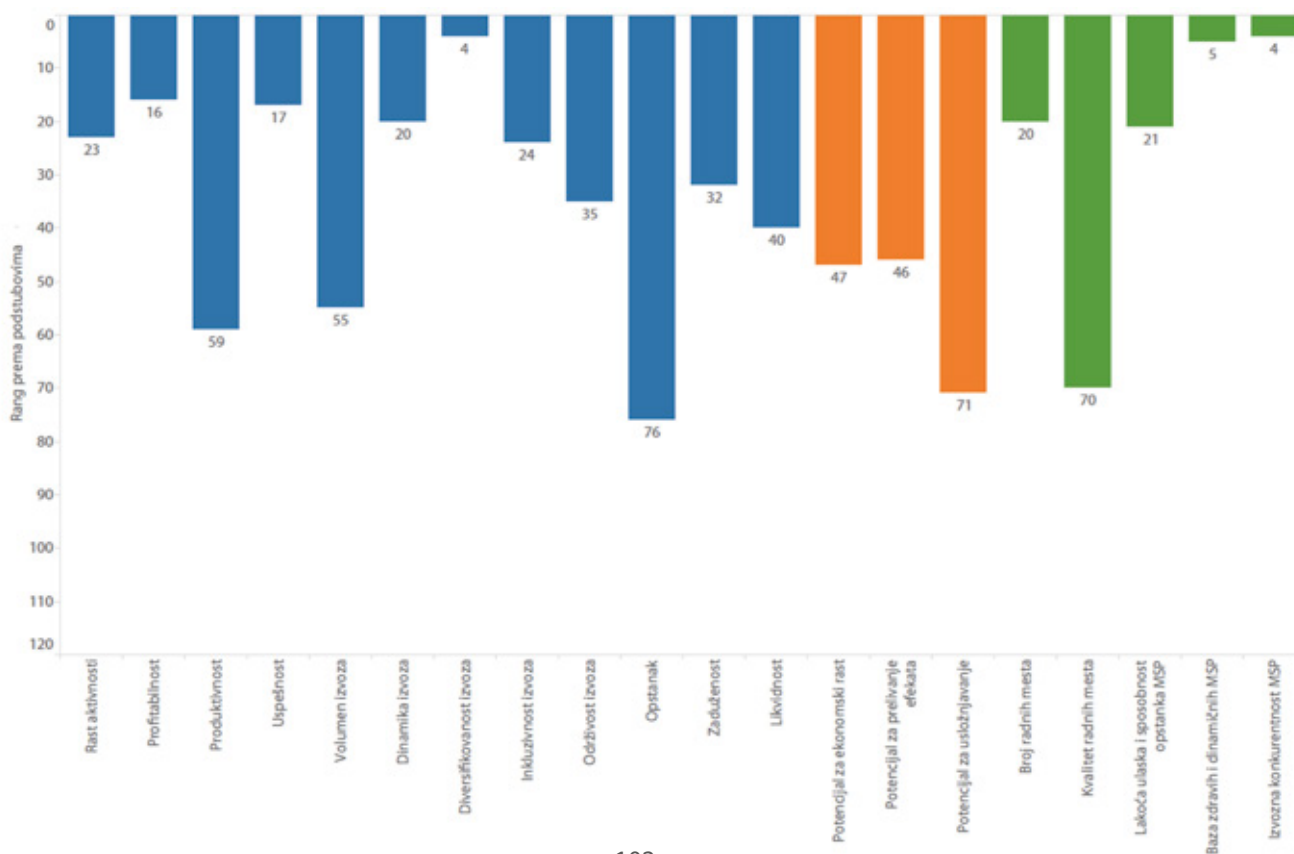
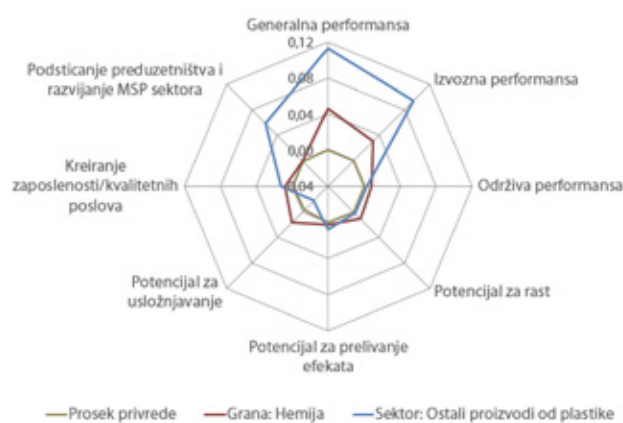
Ostali proizvodi od plastike

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	295	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	199,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	12,8%	3,2%
Broj zaposlenih	3.282	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	506	-86.307
Broj izvoznika	132	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	61,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	24,6%	14,2%
HHI indeks	505	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	18
● Izvozna performansa	19
● Održiva performansa	54
● Potencijal za rast	47
● Potencijal za prelivanje efekata	46
● Potencijal za usloznavanje	71
● Kreiranje zaposlenosti	20
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	2

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja ostalih proizvoda od plastike

Sektor proizvodnje ostalih proizvoda od plastike obuhvata proizvodnju proizvoda kao što su veštačka creva (za kobasice i viršle) i ostalih proizvoda od plastike.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode boce za punjenje vode, osvežavajućih pića, piva, mleka, i hemijskih preparata, posude za odlaganje otpada, posude za domaćinstvo, stadionske stolice, baštenske garniture, balističke zaštitne opreme za telo, balističke i interventne šlemove, balističke ploče, medicinska pomagala, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća proizvodnje ostalih proizvoda od plastike prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Energo - Pet	Beograd (grad)	25,2	38
2.	Mecaplast Serbia	Zrenjanin	20,8	202
3.	Sigit	Grošnica	14,1	175
4.	Greiner I Jp Packaging	Nova Pazova	12,0	159
5.	Atm	Sevojno	11,7	157
6.	Doo Tim	Banatski Karlovac	11,4	46
7.	Greiner Packaging	Odžaci	10,8	138
8.	Kolpa	Zrenjanin	7,9	90
9.	Proizvodnja Mile Dragić	Zrenjanin	6,1	198
10.	Krušik-Plastika	Osečina (varošica)	3,6	147
	Ukupno (Top 10)		123,6	1.350
	Ukupno (ceo sektor)		199,0	3.282

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 13

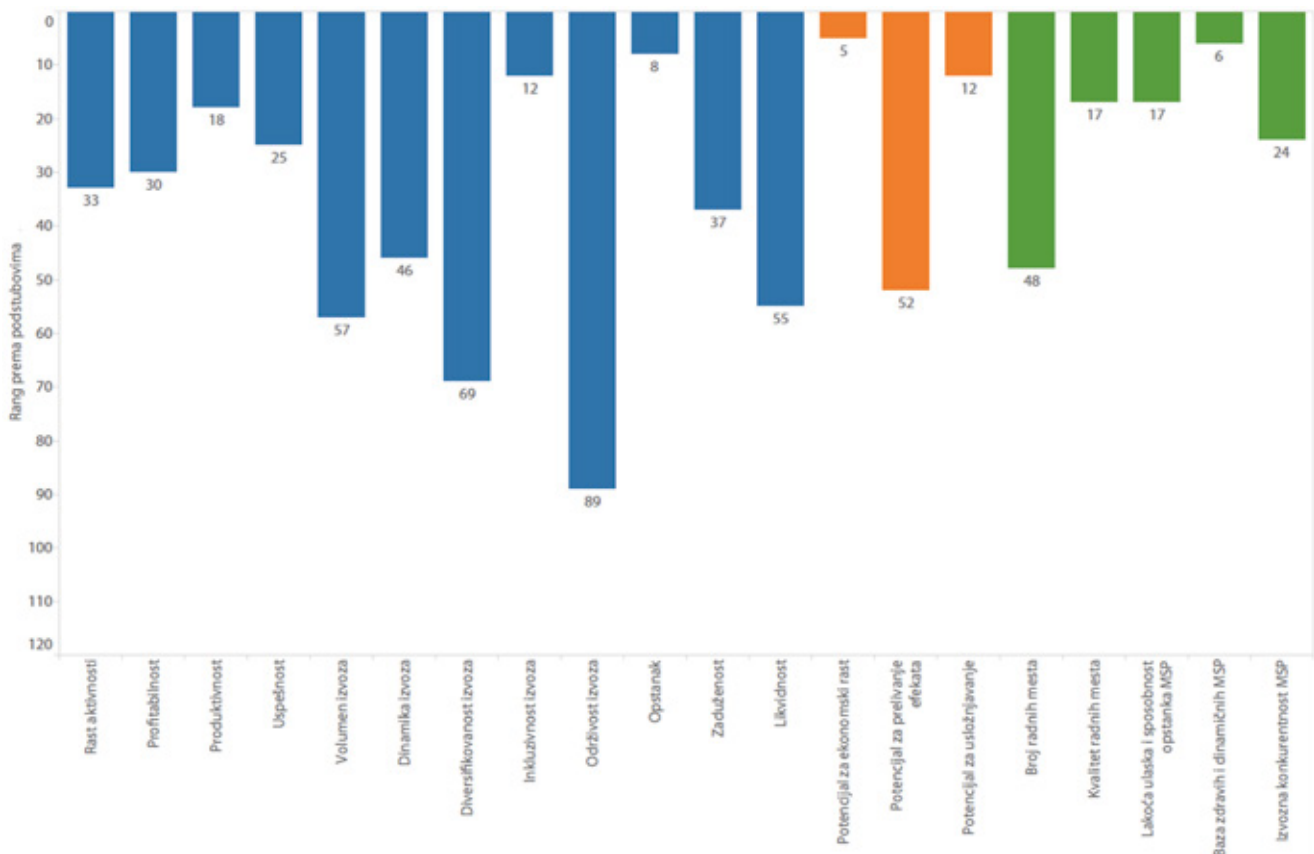
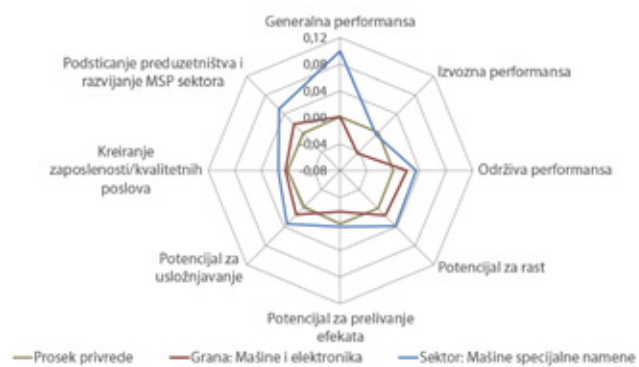
Mašine specijalne namene

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	82	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	40,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	7,4%	3,2%
Broj zaposlenih	940	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-324	-86.307
Broj izvoznika	42	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	50,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	14,3%	14,2%
HHI indeks	1.319	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	21
● Izvozna performansa	52
● Održiva performansa	6
● Potencijal za rast	5
● Potencijal za prelivanje efekata	52
● Potencijal za usložnjavanje	12
● Kreiranje zaposlenosti	48
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	7

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja mašina specijalne namene

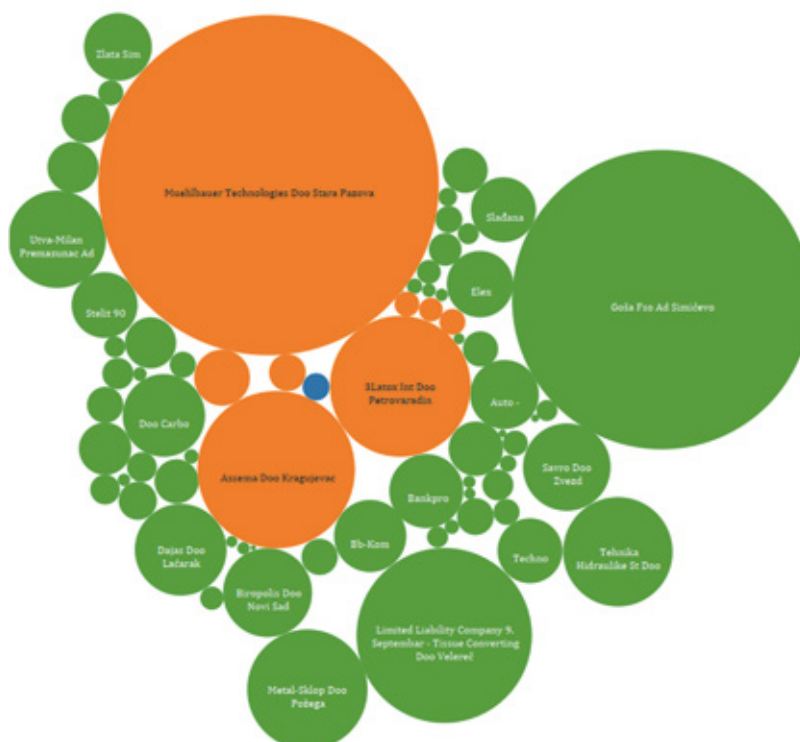
Sektor mašina specijalne namene obuhvata nekoliko delatnosti - proizvodnju mašina za industriju tekstila, odeće i kože, za industriju papira i kartona, za metalurgiju i za ostale specijalne namene. Proizvodi koji spadaju u ovaj sektor su: šivaće mašine, mašine za pranje, čišćenje, sušenje, presovanje, tkanje, ofset štampanje, mašine za ispravljanje metala, itd.

Ova preduzeća proizvode opremu za ugradnju i transport betona, industrijski rashladni kompresori, mašine za izradu papirnih maramica, potrošni materijal za medicinsku i prehrambenu industriju, mašine za sečenje lima, oprema za otprašivanje i industrijsku ventilaciju, energetske opreme, metalnih konstrukcija i opreme za zaštitu životne sredine i preradu otpada, mašine za izradu čelične i metalne konstrukcije.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje mašina specijalne namene prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Muehlbauer Tech.	Stara Pazova	10,9	115
2.	Goša Fso Ad Simičevo	Simičevo	8,4	247
3.	Tissue Converting	Velereč	2,9	74
4.	Assema	Kragujevac	2,3	27
5.	3Latox Int	Petrovaradin	1,9	17
6.	Metal-Sklop	Požega	1,4	86
7.	Tehnika Hidraulike St	Beograd	1,1	11
8.	Utva-Milan	Kačarevo	0,9	56
9.	Dajas	Lačarak	0,8	31
10.	Biropolis	Novi Sad	0,7	9
	Ukupno (Top 10)		31,3	673
	Ukupno (ceo sektor)		40,2	940

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 14

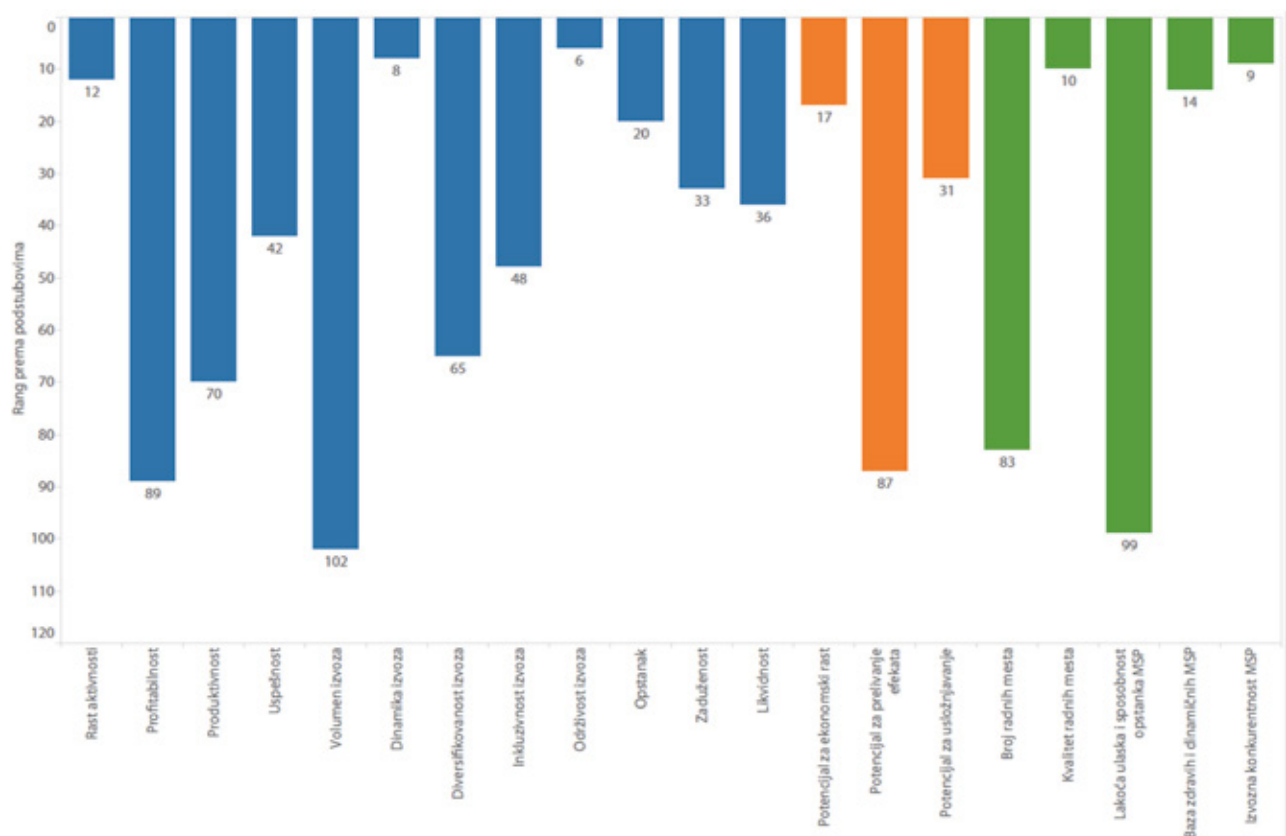
Proizvodnja derivata nafte

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	38	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	209,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	14,0%	3,2%
Broj zaposlenih	752	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-96	-86.307
Broj izvoznika	14	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	345,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	21,1%	14,2%
HHI indeks	2.907	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	29
● Izvozna performansa	26
● Održiva performansa	10
● Potencijal za rast	17
● Potencijal za prelivanje efekata	87
● Potencijal za usloznavanje	31
● Kreiranje zaposlenosti	83
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	13

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja derivata nafte

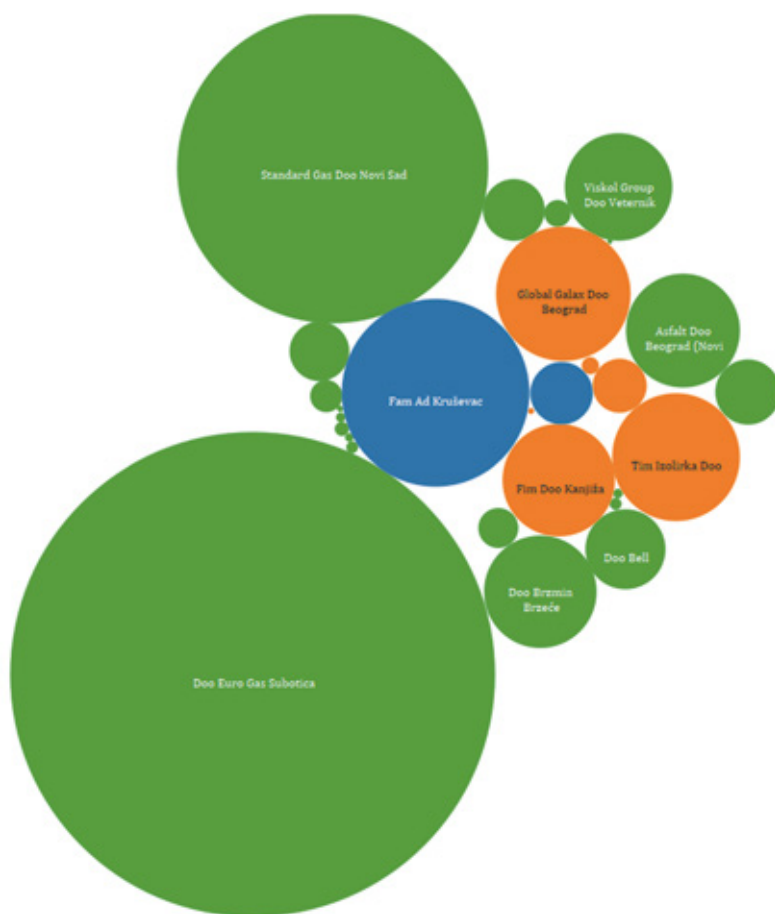
Sektor proizvodnje derivata nafte obuhvata brikete, koks iz uglja, lignita, otpadna ulja, naftu, parafinski vosak, katran, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste gasa, ulja i ostalih derivata nafte.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje derivata nafte prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Doo Euro Gas	Subotica	102,5	64
2.	Standard Gas	Novi Sad	42,2	56
3.	Fam	Kruševac	15,4	216
4.	Global Galax	Beograd	7,9	10
5.	Tim Izolirka	Šid	7,1	61
6.	Asfalt	Beograd	5,7	2
7.	Fim	Kanjiža	5,5	59
8.	Doo Brzmin	Brzeće	5,5	20
9.	Viskol Group	Veternik	5,0	17
10.	Doo Bell Chemicals	Banatsko Veliko s.	2,8	28
	Ukupno (Top 10)		199,6	533
	Ukupno (ceo sektor)		209,5	752

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 15

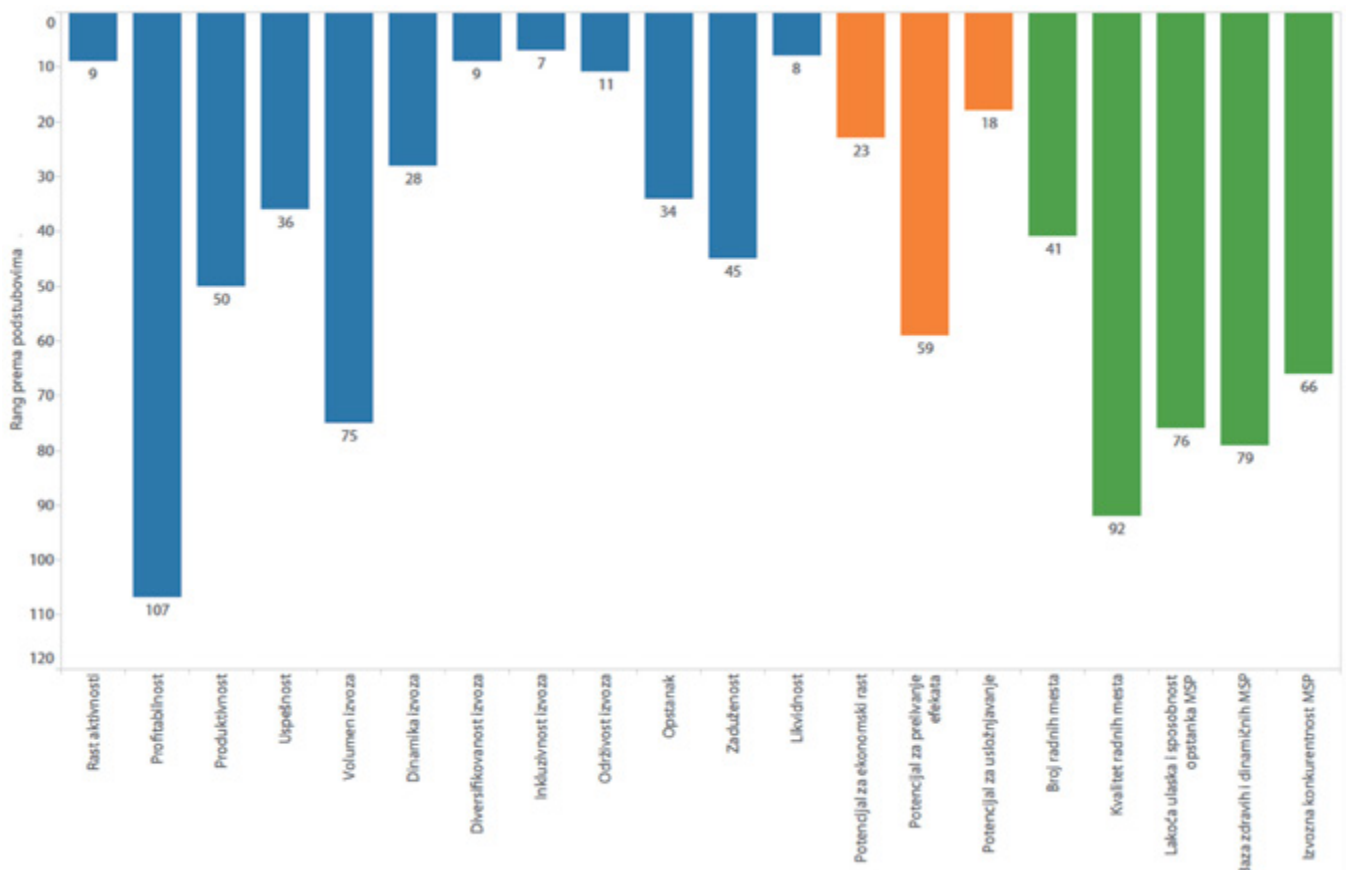
Elektronski provodnici i optički kablovi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	25	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	143,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	10,5%	3,2%
Broj zaposlenih	3.732	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-607	-86.307
Broj izvoznika	15	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	3,5	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	36,3%	14,2%
HHI indeks	2.233	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	28
● Izvozna performansa	17
● Održiva performansa	15
● Potencijal za rast	23
● Potencijal za prelijanje efekata	59
● Potencijal za usložnjavanje	18
● Kreiranje zaposlenosti	41
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	73

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja elektronskih provodnika i optičkih kablova

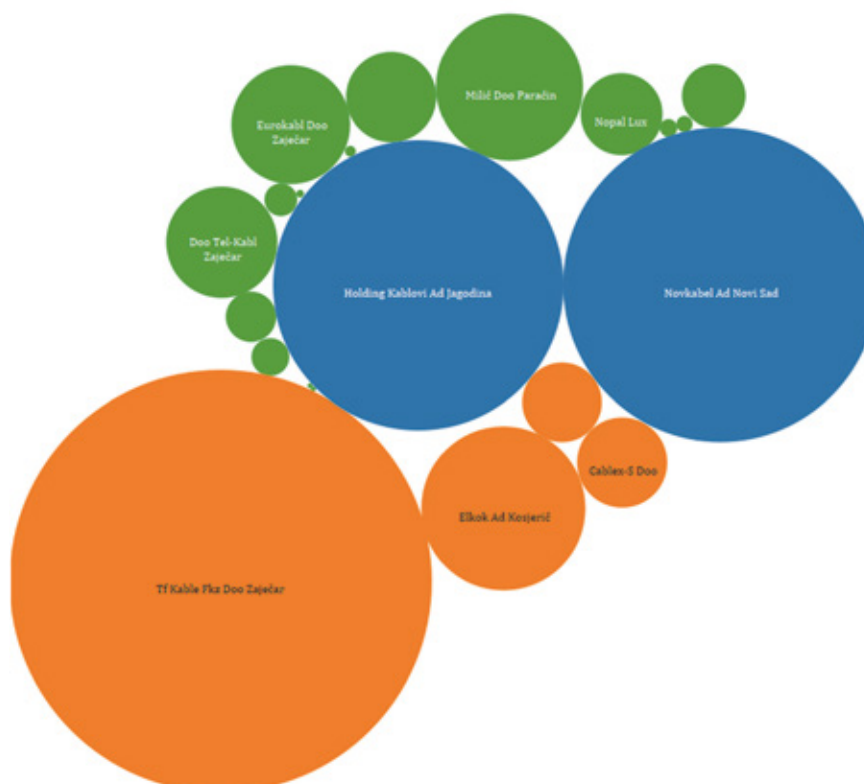
Sektor proizvodnje elektronskih provodnika i optičkih kablova obuhvata delatnosti proizvodnje kablova od optičkih vlakana i proizvodnje ostalih elektronskih i električnih provodnika i kablova. Tu spadaju proizvodi kao što su izolovani kablovi, žice, razni izolovani provodnici, optička vlakna, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste kablova – telekomunikacionih, energetskih, mikrokablova, konektora, bave se i proizvodnjom i veleprodajom elektromaterijala i opreme.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje elektronskih provodnika i optičkih kablova prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Tf Kable Fkz D	Zaječar	54,0	499
2.	Fra Ad Čačak	Novi Sad	29,9	558
3.	Holding Kablovi	Jagodina	25,5	1.980
4.	Elkok Ad Kosjerić	Kosjerić	8,1	105
5.	Milić	Paraćin	6,5	40
6.	Eurokabl	Zaječar	4,3	34
7.	Doo Tel-Kabl	Zaječar	3,7	17
8.	Cablex-S	Platičevo	2,5	100
9.	Metalka-Majur	Jagodina	2,5	144
10.	Nopal Lux	Bačka Palanka	2,0	131
	Ukupno (Top 10)		139,0	3.608
	Ukupno (ceo sektor)		143,9	3.732

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 16

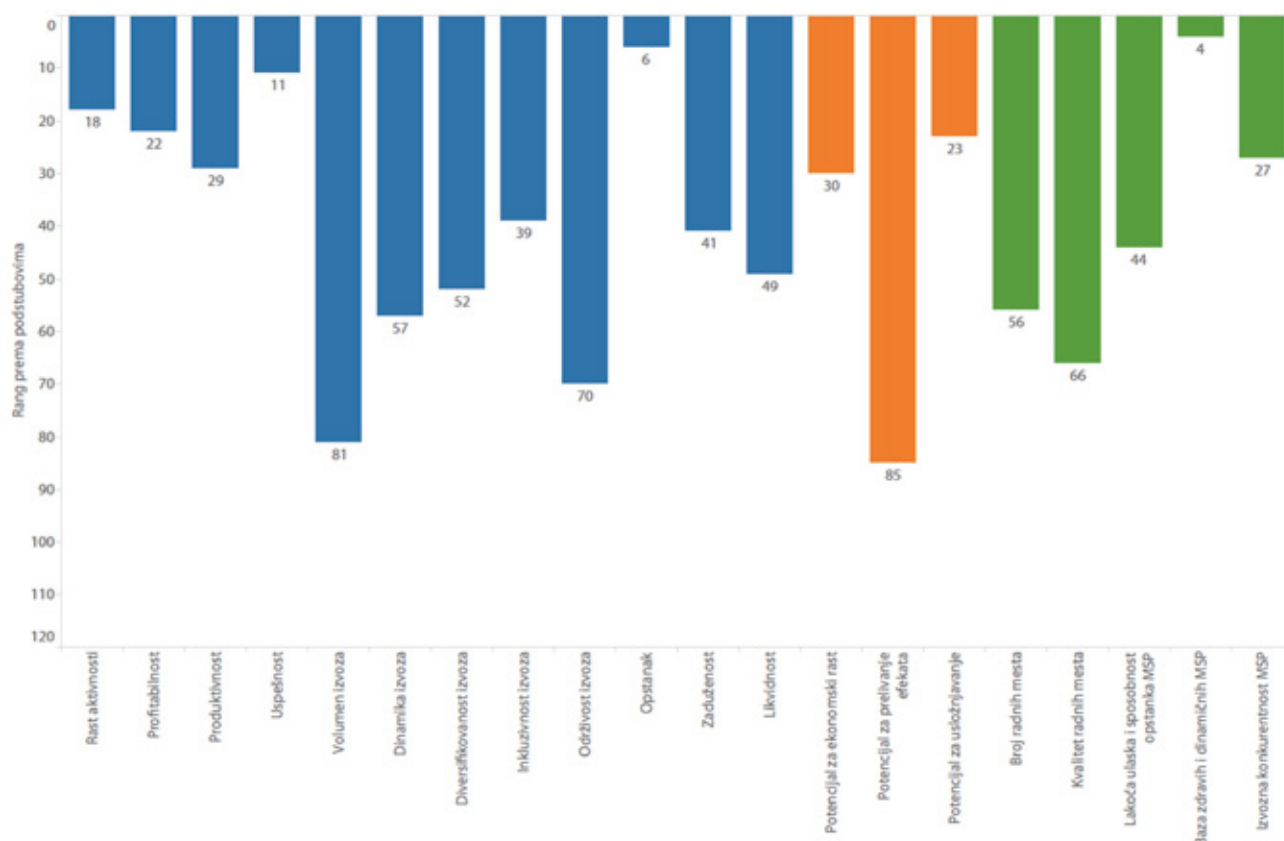
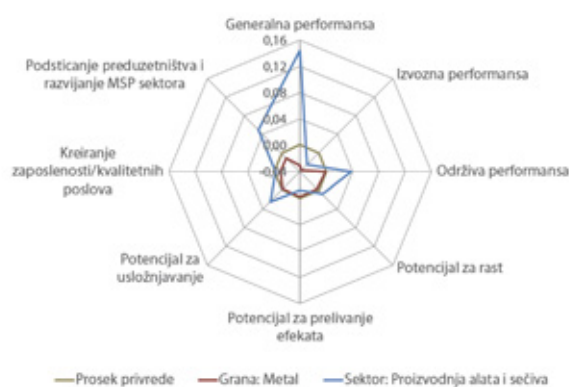
Proizvodnja alata i sečiva

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	141	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	71,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	11,3%	3,2%
Broj zaposlenih	1.995	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-302	-86.307
Broj izvoznika	54	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	32,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	16,2%	14,2%
HHI indeks	1.404	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	10
● Izvozna performansa	62
● Održiva performansa	4
● Potencijal za rast	30
● Potencijal za prelijanje efekata	85
● Potencijal za usložnjavanje	23
● Kreiranje zaposlenosti	56
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	8

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja alata i sečiva

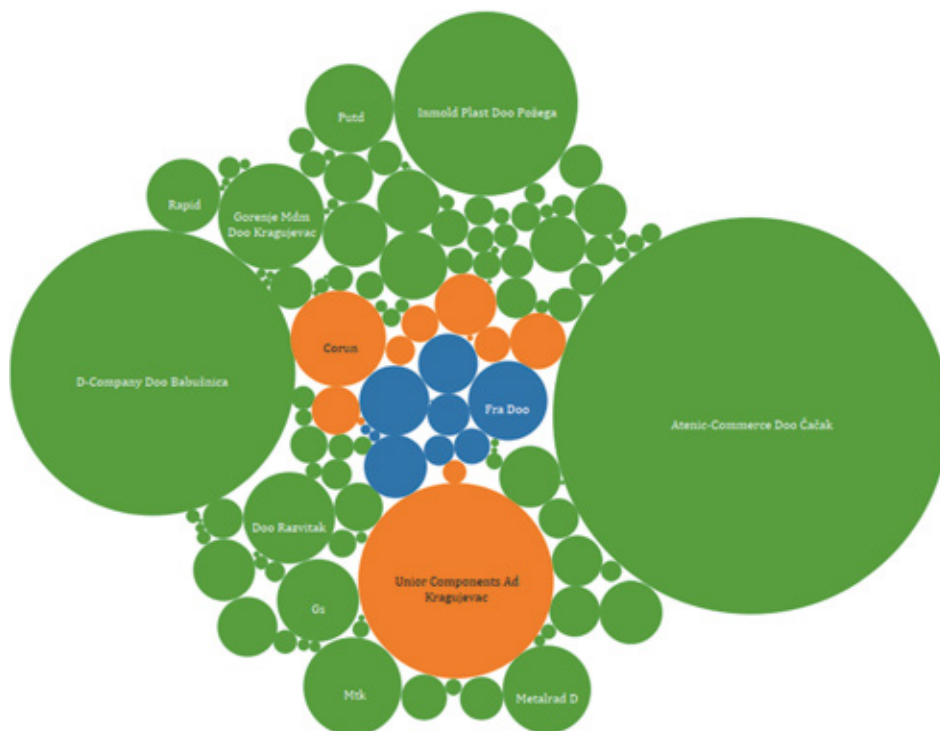
Sektor proizvodnje alata i sečiva obuhvata proizvodnju velikog broja alata, kao npr: ručnog alata (ašova, lopata, krampova, grabulja...), ručne testere, turpije, pincete, sečiva za testere, noževe za mašine, makaze, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste proizvoda, kao što su: pocinkovani i aluminijumski lim, cevi, građevinski materijal, zavareni podsklopovi mašina, varene čelične konstrukcije, sečenje lima gasom ili plazmom, rudarski alati, kočioni sistemi, pneumatski alati, osovine, alati za bušenje i obradu rupe, glodanje, za izradu unutrašnjeg i spoljašnjeg navoja, ozubljenje, kontrolu i merenje, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje alata i sečiva prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Atenic-Commerce	Čačak	22,6	103
2.	D-Company	Babušnica	11,7	248
3.	Unior Components	Kragujevac	5,5	155
4.	Inmold Plast		4,9	45
5.	Gorenje Mdm		1,6	87
6.	Mtk Metal-Komerc	Užice	1,4	50
7.	Corun Holding	Užice	1,3	84
8.	Doo Razvitak	Požega	1,2	19
9.	Putd Nedeljković	Provo	1,1	35
10.	Metalrad	Indija	1,1	17
	Ukupno (Top 10)		52,4	843
	Ukupno (ceo sektor)		71,7	1.995

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 17

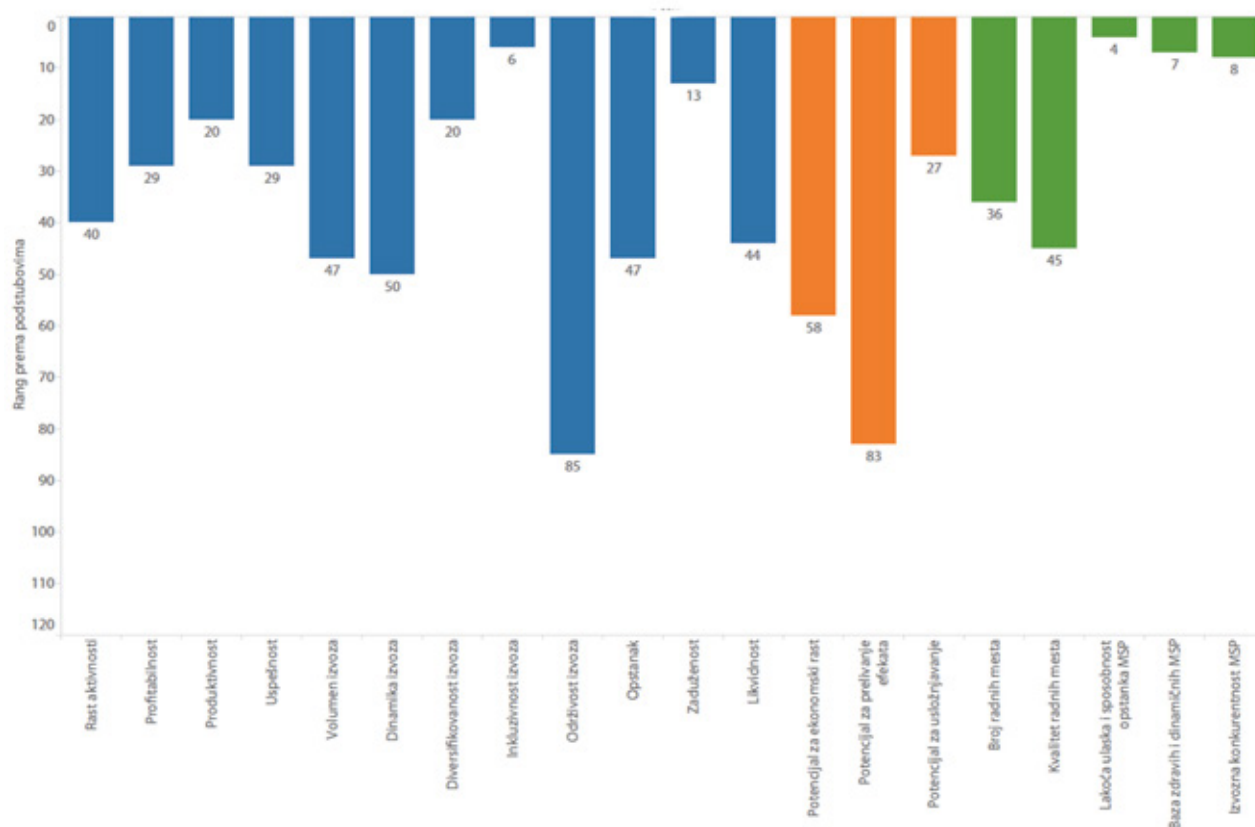
Mašine za industriju hrane i pića

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	86	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	34,6	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,7%	3,2%
Broj zaposlenih	811	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-94	-86.307
Broj izvoznika	51	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	7,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	8,4%	14,2%
HHI indeks	442	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	25
● Izvozna performansa	35
● Održiva performansa	35
● Potencijal za rast	58
● Potencijal za prelijanje efekata	83
● Potencijal za usloznavanje	27
● Kreiranje zaposlenosti	36
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	3

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja mašina za industriju hrane i pića

Sektor proizvodnje mašina za industriju hrane i pića, pored mašina koje se koriste u industriji hrane i pića, obuhvata i mašine za prerađivanje duvana.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode opremu za prehrambenu industriju, prerađivanje voća i povrća, proizvode protočne tunele za brzo smrzavanje, kao i mašine za vađenje koštica, pakovanje i punjenje, namenjene pekarskoj industriji, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća proizvodnje mašina za industriju hrane i pića prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Progres Inženjering	Čačak	4,1	83
2.	Tehno-Božići	Šabac	2,8	14
3.	Protehel	Borča	2,4	46
4.	Oprema Pigo-R	Beograd	2,0	38
5.	Doo Elmont Čačak	Čačak	1,7	7
6.	Nicoll System	Donja Trnava	1,6	11
7.	Veselinovići	Šabac	1,4	19
8.	Dadex	Mačvanska Mitrovica	1,3	50
9.	Doo Mat-Ing	Mačča	1,3	36
10.	Pigo	Beograd	1,1	20
	Ukupno (Top 10)		19,7	324
	Ukupno (ceo sektor)		34,6	811

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



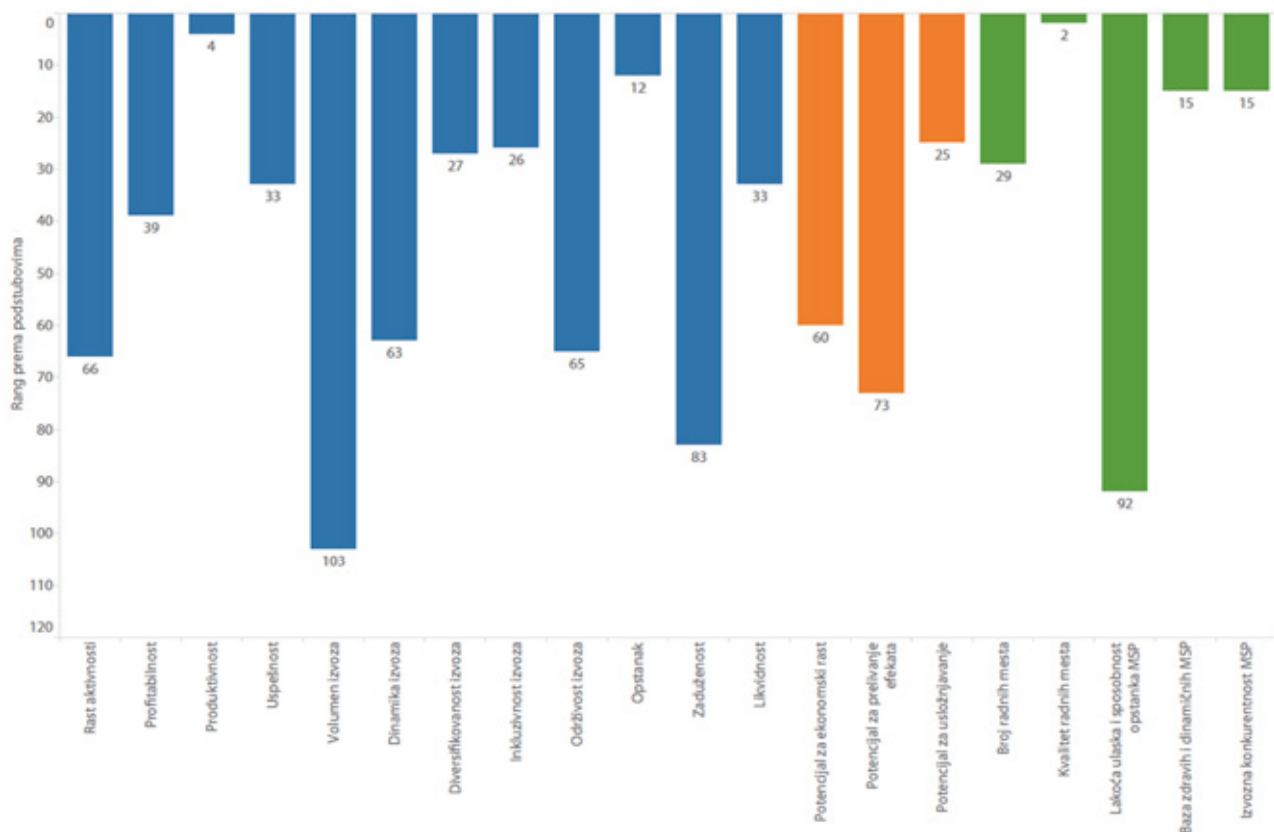
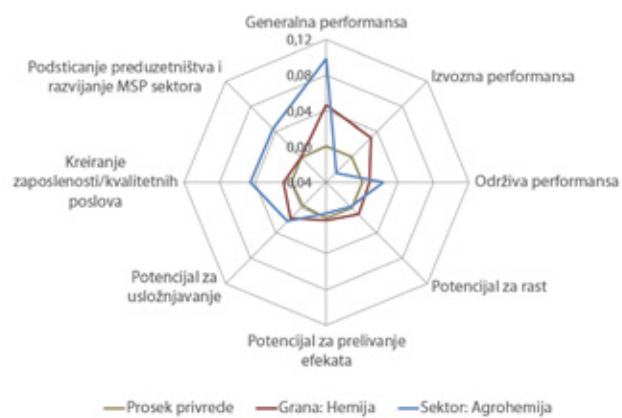
Rang 18 Agrohemija

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	17	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	81,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,0%	3,2%
Broj zaposlenih	394	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-147	-86.307
Broj izvoznika	8	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	12,4	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	30,4%	14,2%
HHI indeks	2,977	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	22
● Izvozna performansa	61
● Održiva performansa	20
● Potencijal za rast	60
● Potencijal za prelivanje efekata	73
● Potencijal za uslozljavanje	25
● Kreiranje zaposlenosti	29
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	15

Mreža razvojnih potencijala



Agrohemija

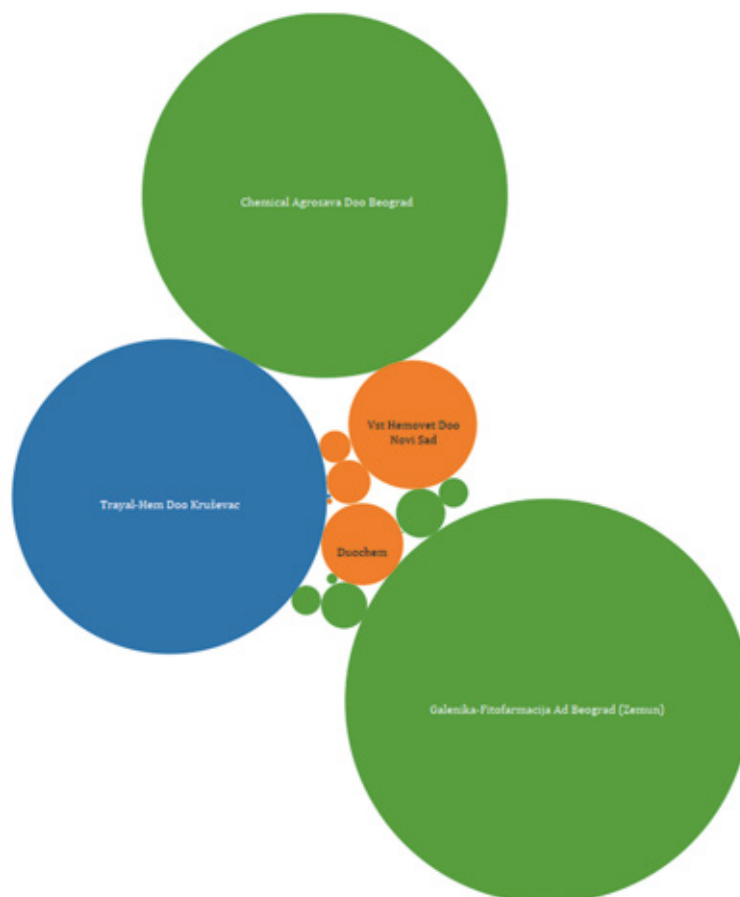
Sektor agrohemije obuhvata insekticide, fungicide, herbicide, sredstva protiv klijanja, regulatore rasta biljaka, sredstva za dezinfekciju, ostale proizvode pripremljeni u oblike ili pakovanja za prodaju na malo ili kao preparati ili proizvodi, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode pesticide, hemikalije za poljoprivredu, herbicide, fungicide, insekticide, sredstva za tretman semena i sadnog materijala, biocide, preparate za primenu u komunalnoj higijeni i poljoprivredi, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora agrohemije prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Galenika-Fitofarmacija Ad	Beograd	31,3	145
2.	Chemical Agrosava	Beograd	25,5	137
3.	Trayal-Hem	Kruševac	18,9	6
4.	Vst Hemovet	Novi Sad	3,2	42
5.	Duochem	Beograd	1,3	16
6.	B.V. Komerc	Novi Sad	0,5	6
7.	Jugo Hem	Leskovac	0,4	20
8.	Biogenesis	Bačka Topola	0,4	6
9.	Herbos Fitofarmacija	Novi Sad	0,2	3
10.	Zorka-Koltild-Agrotehnohem	Subotica	0,2	7
	Ukupno (Top 10)		81,9	388
	Ukupno (ceo sektor)		81,9	394

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 19

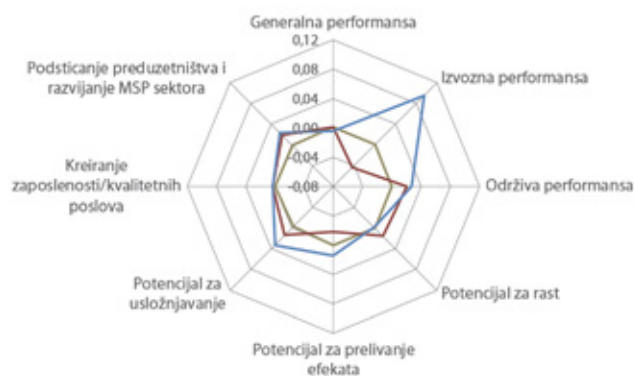
Proizvodnja elektromotora i generatora

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	45	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	42,6	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-10%	3,2%
Broj zaposlenih	3.180	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-113	-86.307
Broj izvoznika	133	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	103,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	32,0%	14,2%
HHI indeks	263	-

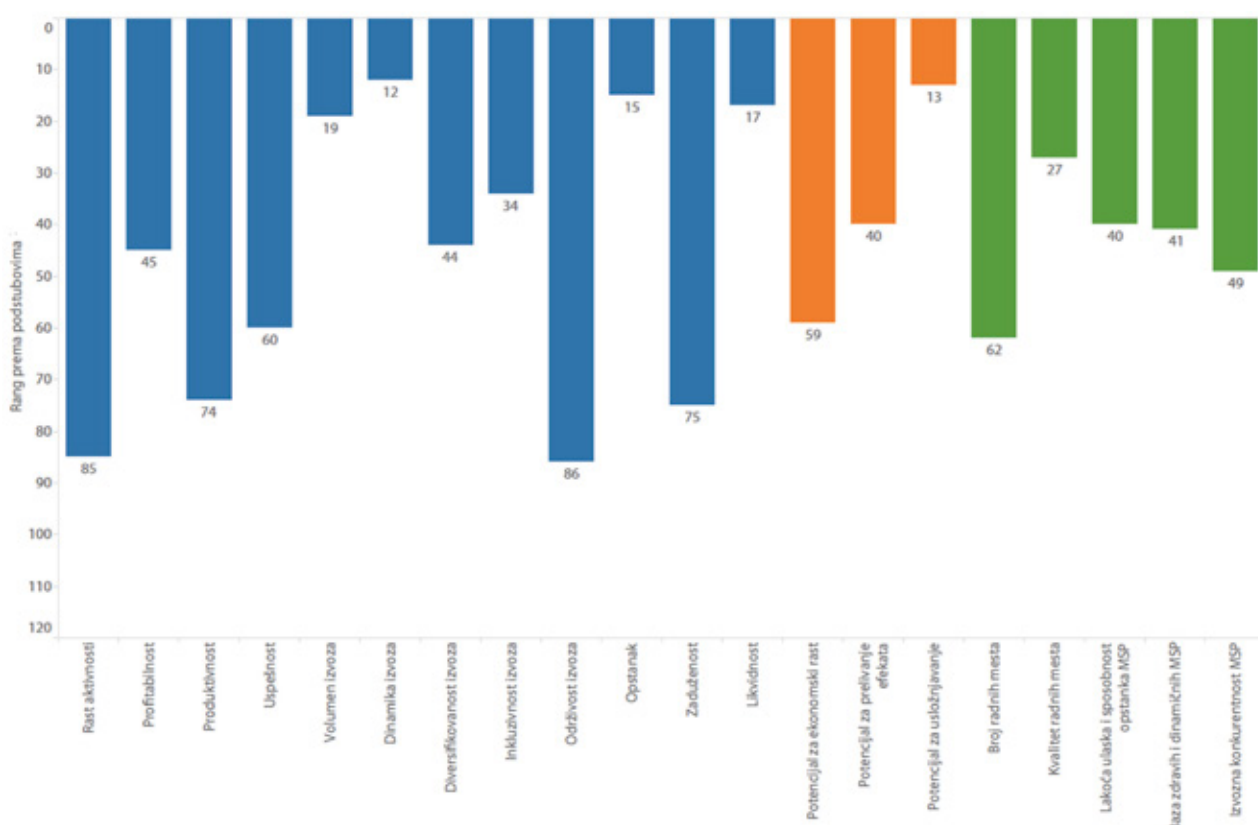
*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	63
● Izvozna performansa	18
● Održiva performansa	14
● Potencijal za rast	59
● Potencijal za prelijanje efekata	40
● Potencijal za usložnjavanje	13
● Kreiranje zaposlenosti	62
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	44

Mreža razvojnih potencijala



— Prosek privrede — Grana: Mašine i elektronika — Sektor: Proizvodnja elektromotora i generatora



Proizvodnja elektromotora i generatora

Sektor proizvodnja elektromotora i generatora obuhvata proizvodnju elektromotora, generatora, transformatora, električne rotacione konvertore, agregate, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode niskonaponske i visokonaponske motore, hidro i vetro generatore, regulatore napona, izmenjivače toplote, filtere, transportere, dizel i benzinski agregati, agregati za navodnjavanje, gasna kogeneraciona postrojenja, pumpe, liftove, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje elektromotora i generatora prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Atb Sever	Subotica	13,8	365
2.	Dunkermotoren	Subotica	7,9	88
3.	Ad Elektromont	Subotica	2,9	132
4.	Energomont	Bački Vinogradi	2,9	85
5.	Fmt	Zaječar	2,5	160
6.	Doo Tehnolink	Čenej	2,4	23
7.	Minel Transformatori	Ripanj	1,7	198
8.	Elma Tt	Bačka Topola	1,1	25
9.	Mikromotor	Beograd	1,1	60
10.	Green Trafo	Beograd	1,1	7
	Ukupno (Top 10)		37,4	1.143
	Ukupno (ceo sektor)		42,6	1.345

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 20

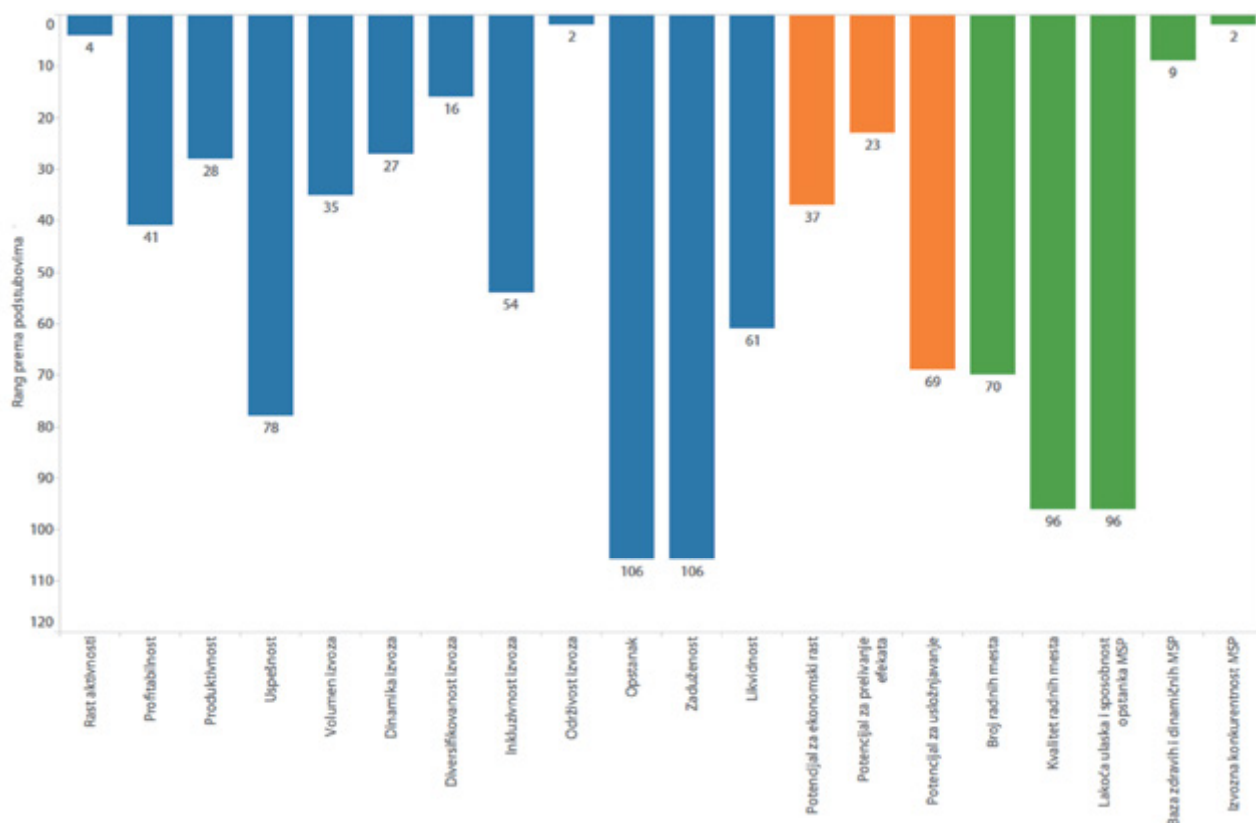
Proizvodnja furnira i ploča od drveta

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	27	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	71,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	21,6%	3,2%
Broj zaposlenih	1.258	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	311	-86.307
Broj izvoznika	11	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	45,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	30,0%	14,2%
HHI indeks	3.946	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	45
● Izvozna performansa	12
● Održiva performansa	107
● Potencijal za rast	37
● Potencijal za prelivanje efekata	23
● Potencijal za usložnjavanje	69
● Kreiranje zaposlenosti	70
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	4

Mreža razvojnih potencijala



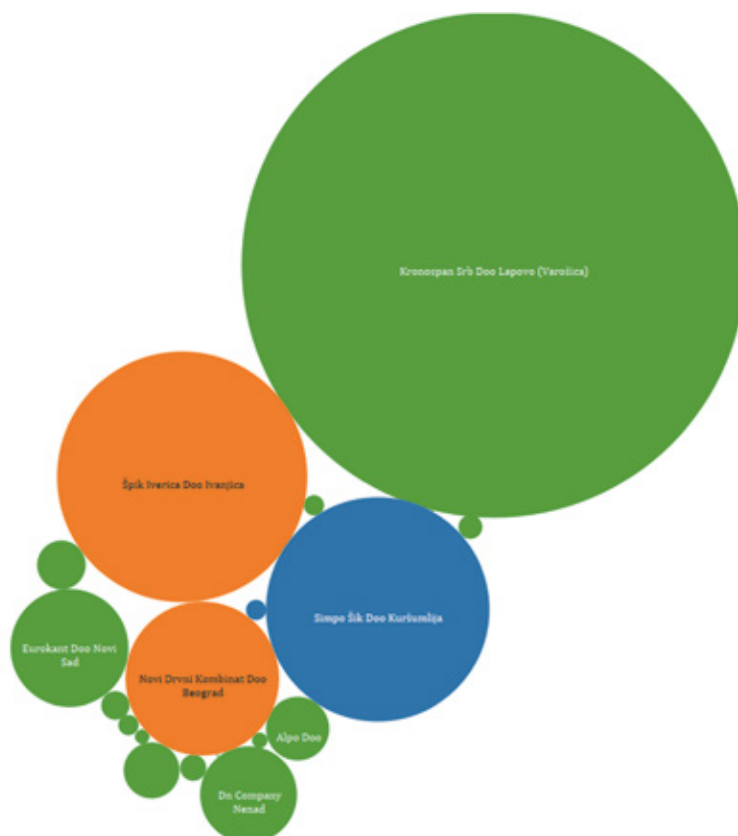
Proizvodnja furnira i ploča od drveta

Sektor proizvodnje furnira i ploča od drveta obuhvata delatnosti proizvodnje listova furnira za šperploče, drveta obrađenog po dužini, rezanjem ili ljuštenjem, uključujući i rendisano, brušeno, multiplek, furnirani paneli, lesomit od drveta ili drugih drvenastih materijala.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje furnira i ploča od drveta prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Kronospan Srb	Lapovo	42,3	147
2.	Špik Iverica	Ivanjica	10,4	113
3.	Šimpo Šik	Kuršumlja	8,3	636
4.	Novi Drvni Kombinat	Beograd	3,9	184
5.	Eurokant	Novi Sad	2,3	36
6.	Dn Company	Vladičin Han	1,6	87
7.	Alpo	Beograd	0,7	12
8.	Doo Tmb Diamond	Pančevo	0,5	4
9.	Furnir	Beograd	0,4	15
10.	Euro-Probalkan	Niš	0,1	3
	Ukupno (Top 10)		70,5	1.237
	Ukupno (ceo sektor)		71,1	1.258

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 21

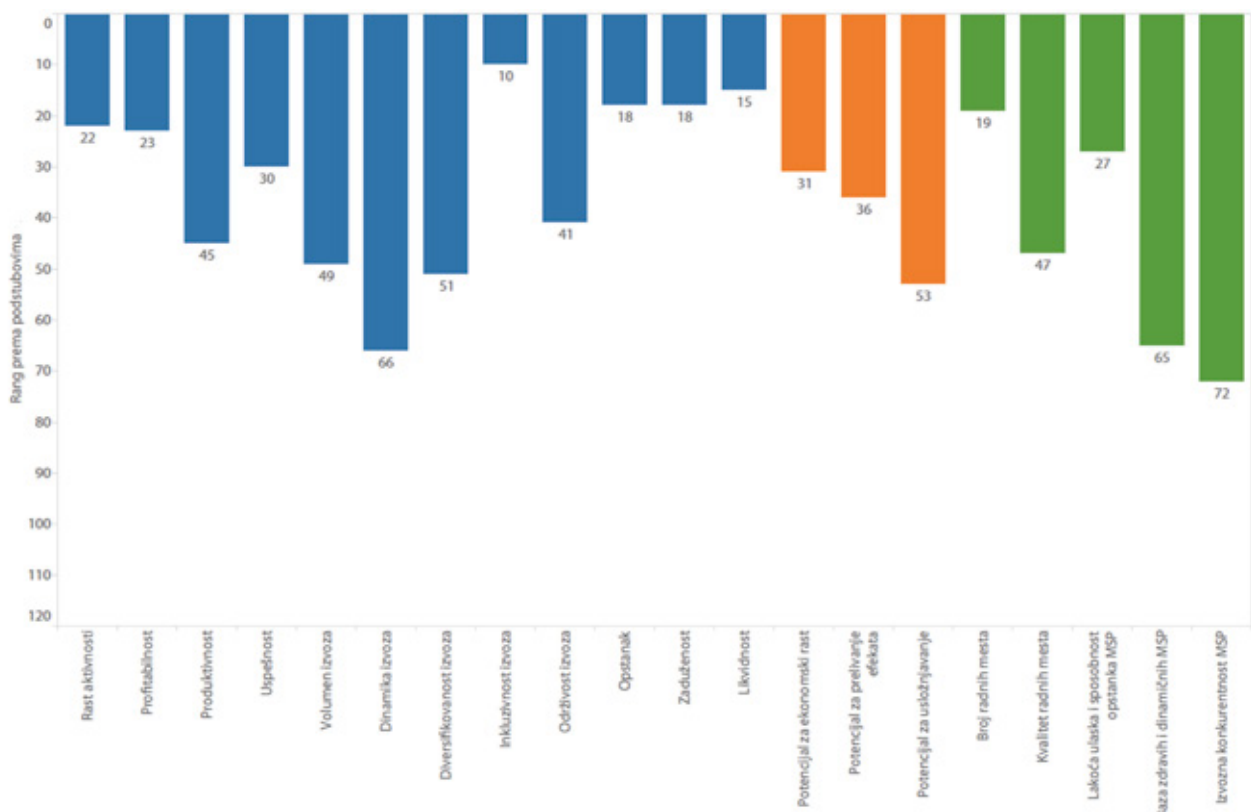
Proizvodnja plastičnih profila

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	124	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	161,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	8,7%	3,2%
Broj zaposlenih	2.473	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	172	-86.307
Broj izvoznika	61	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	119,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	13,5%	14,2%
HHI indeks	1.502	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	24
● Izvozna performansa	41
● Održiva performansa	5
● Potencijal za rast	31
● Potencijal za prelijanje efekata	36
● Potencijal za usložnjavanje	53
● Kreiranje zaposlenosti	19
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	65

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja plastičnih profila

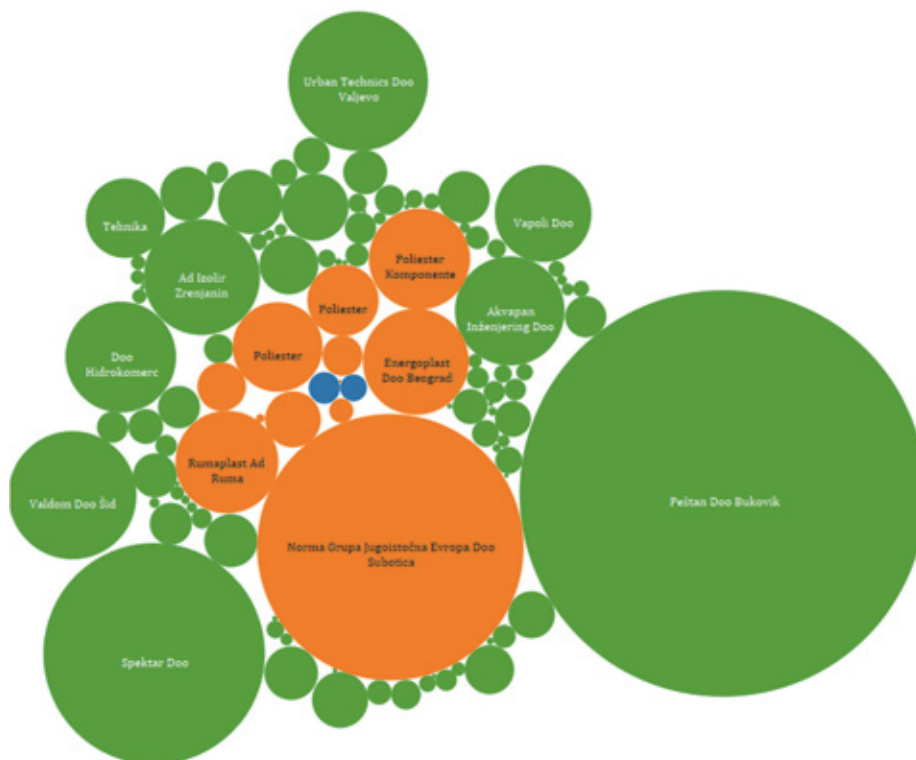
Sektor proizvodnja plastičnih profila obuhvata proizvodnju ploča, listova, cevi i profila od plastike. U ovaj sektor spada veliki broj proizvoda kao što su cevi, creva, ploče, folije, delovi od plastike i ostalih proizvoda od polimeta etilena, vinil hlorida, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode plastične cevi i PVC profile, kolagene omotače za potrebe mesno prerađivačke industrije, komponente za autoindustriju, ambalaže od plastike, izolacioni materijal, creva za polivanje, kanalizacione cevi, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnja plastičnih profila prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Peštan	Bukovik	54,1	644
2.	Norma Grupa	Subotica	23,3	340
3.	Spektar	Gornji Milanovac	16,1	165
4.	Urban Technics	Valjevo	6,4	98
5.	Valdom	Šid	5,4	51
6.	Ad Izolir	Zrenjanin	4,4	42
7.	Doo Hidrokomerc	Lučani	4,0	46
8.	Akvapan Inženjering	Čačak	3,9	65
9.	Energoplast	Beograd	3,7	25
10.	Rumaplast Ad	Ruma	3,5	76
	Ukupno (Top 10)		124,8	1.552
	Ukupno (ceo sektor)		161,7	2.473

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 22

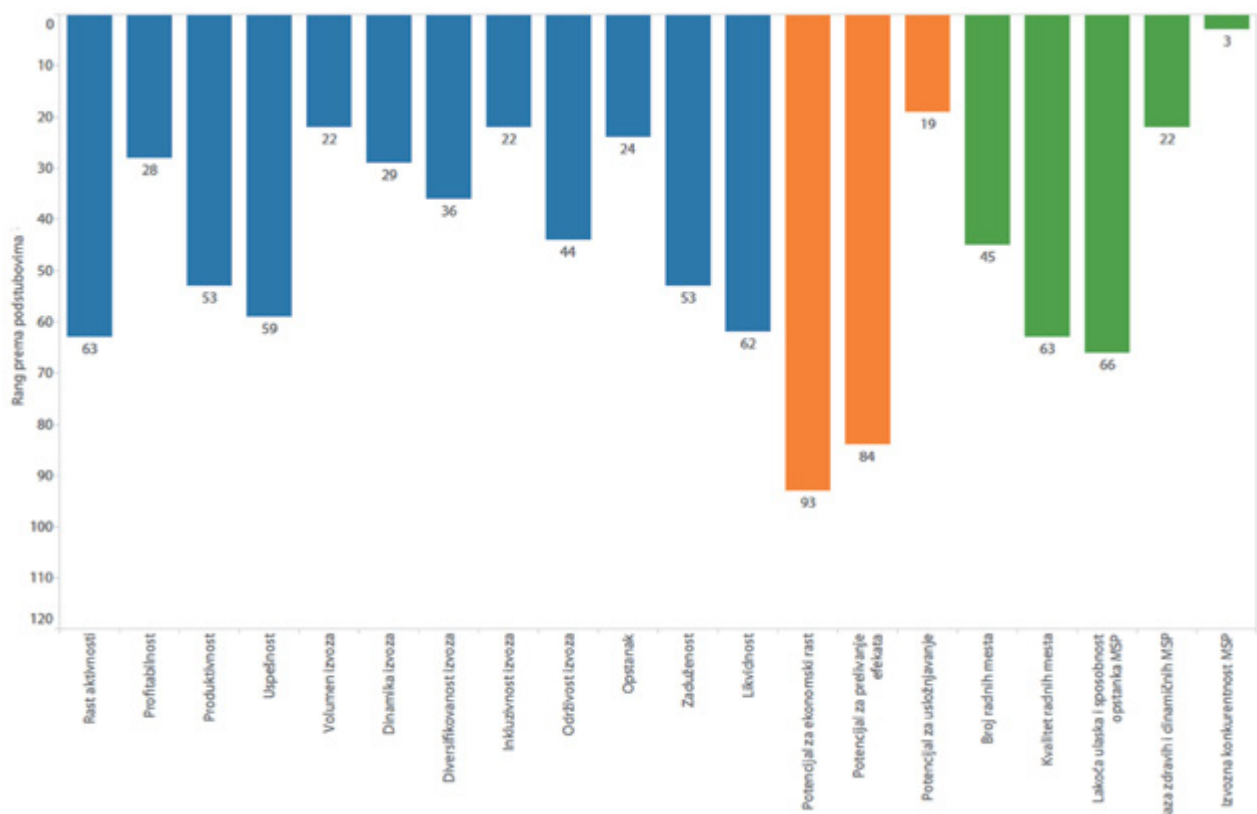
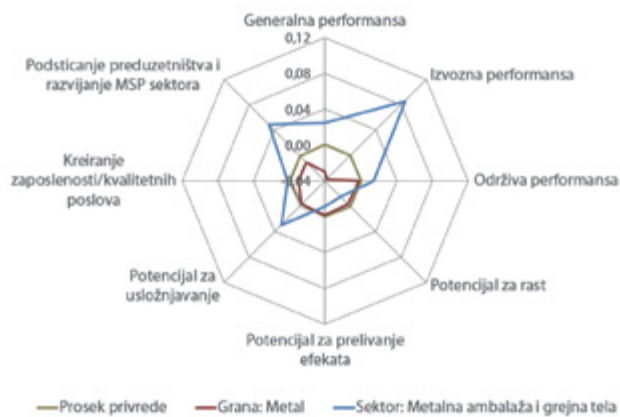
Metalna ambalaža i grejna tela

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	156	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	268,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,7%	3,2%
Broj zaposlenih	3.275	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-59	-86.307
Broj izvoznika	62	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	110,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	13,5%	14,2%
HHI indeks	2.497	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	57
● Izvozna performansa	23
● Održiva performansa	34
● Potencijal za rast	93
● Potencijal za prelivanje efekata	84
● Potencijal za usložnjavanje	19
● Kreiranje zaposlenosti	45
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	10

Mreža razvojnih potencijala



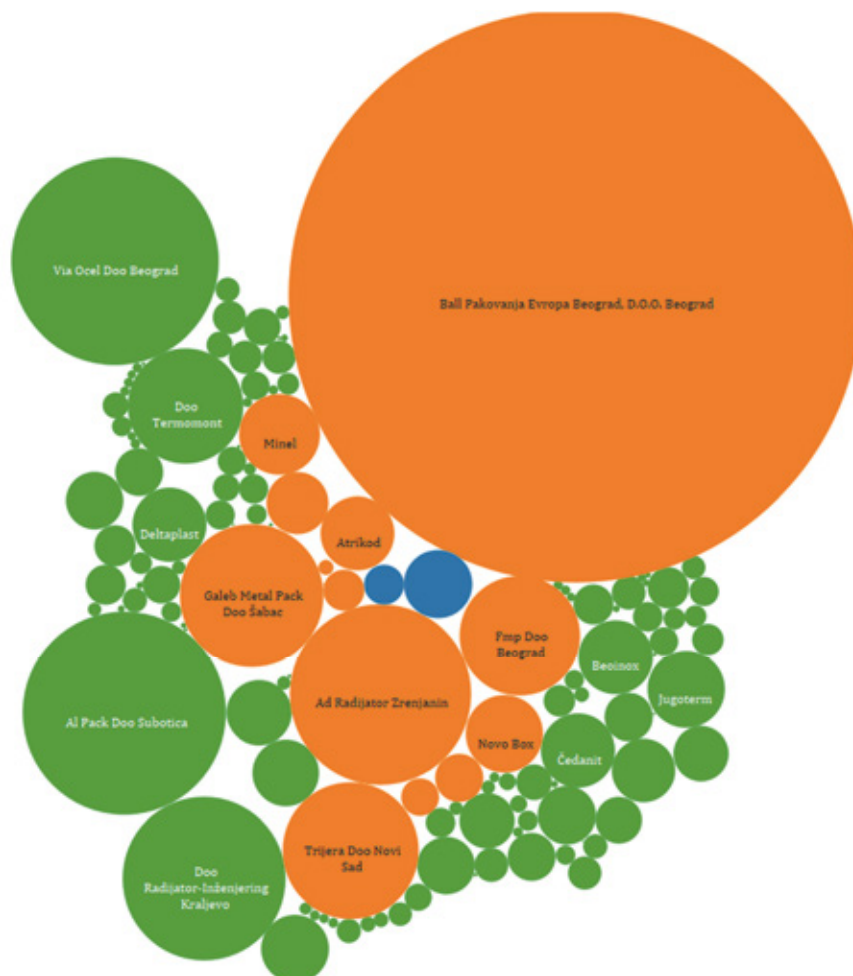
Metalna ambalaža i grejna tela

Sektor metalne ambalaže i grejnih tela obuhvata proizvodnju parnih kotlova i radijatora za centralno grejane, proizvodnju ostalih metalnih cisterni, rezervoara i kontejnera. Firme ovog sektora proizvode rezervoare, cisterne, bačve, od gvožđa, čelika ili aluminijuma, limenke, kutije i slične kontejnere.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora metalna ambalaža i grejna tela prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Ball Pakovanja Evropa	Beograd	130,3	173
2.	Via Ocel	Beograd	17,1	142
3.	Al Pack	Subotica	16,4	171
4.	Ad Radijator	Zrenjanin	13,0	475
5.	Doo Radijator-Inženjering	Kraljevo	10,5	292
6.	Galeb Metal Pack	Šabac	8,2	127
7.	Trijera	Novi Sad	7,3	11
8.	Fmp	Beograd	5,8	75
9.	Doo Termomont	Šimanovci	5,3	107
10.	Minel Kotlogradnja	Beograd	2,6	172
	Ukupno (Top 10)		216,5	1.745
	Ukupno (ceo sektor)		268,9	3.275

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 23

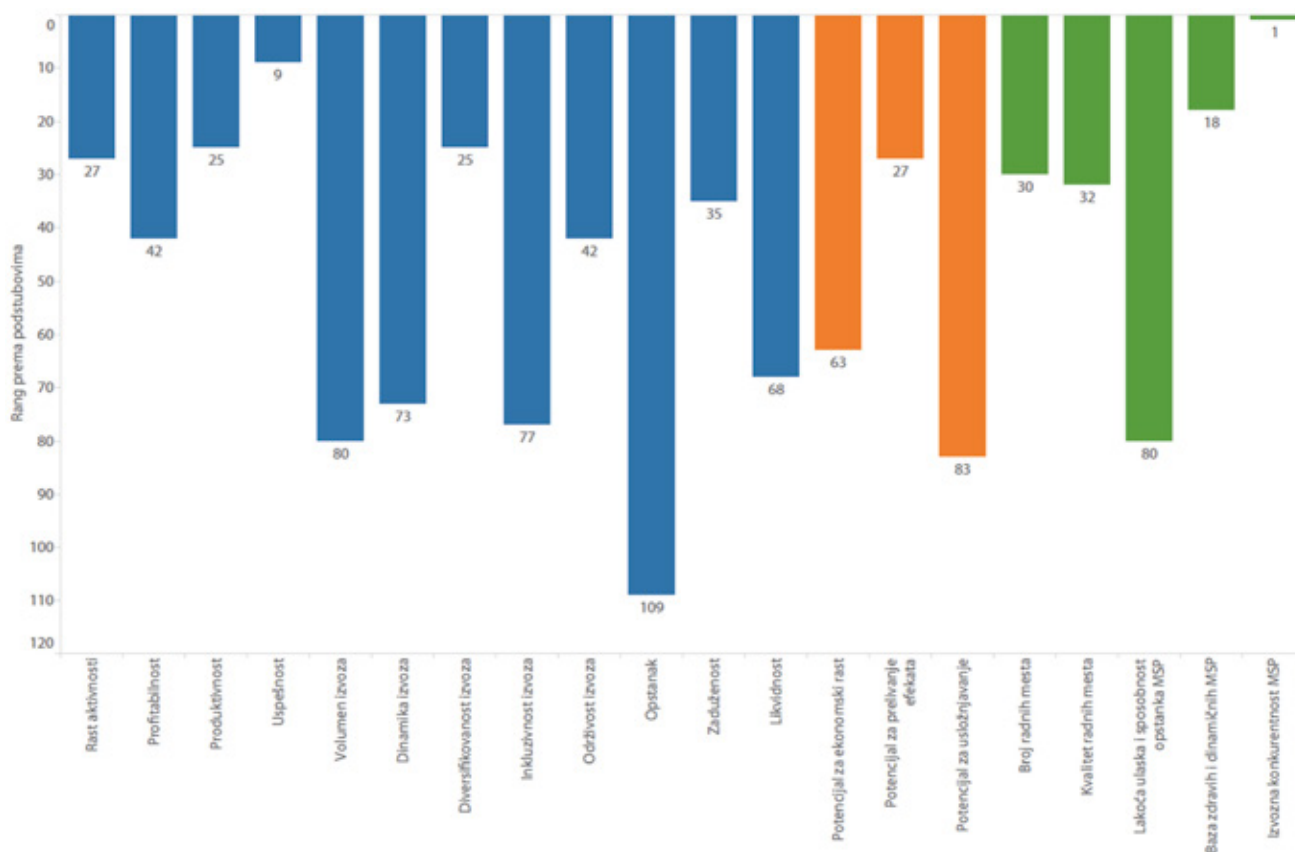
Papirne i kartonske ambalaže

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	293	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	435,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	5,0%	3,2%
Broj zaposlenih	3.124	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-653	-86.307
Broj izvoznika	75	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	5,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	30,8%	14,2%
HHI indeks	2.307	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	9
● Izvozna performansa	60
● Održiva performansa	94
● Potencijal za rast	63
● Potencijal za prelivanje efekata	27
● Potencijal za usloznavanje	83
● Kreiranje zaposlenosti	30
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	5

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja papirne i kartonske ambalaže

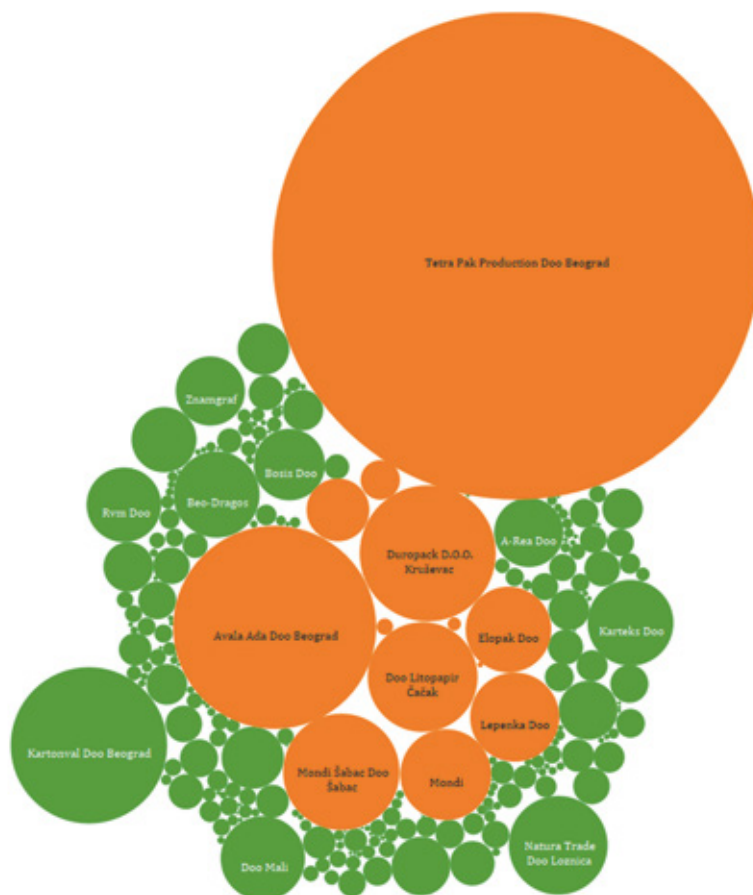
Sektor proizvodnje papirne i kartonske ambalaže obuhvata proizvodnju talasastog papira i kartona i ambalaže od papira i kartona.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode organsku i neorgansku kartonsku ambalažu, transportnu i komercijalnu ambalažu, valoviti karton, sve vrste ambalaže od papira, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća proizvodnje papirne i kartonske ambalaže prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Tetra Pak Production	Beograd	202,6	163
2.	Avala Ada	Beograd	35,1	308
3.	Kartonval	Beograd	20,8	142
4.	Duropack	Kruševac	15,8	147
5.	Mondi Šabac	Šabac	11,6	65
6.	Doo Litopapir	Čačak	10,3	223
7.	Natura Trade	Loznica	8,3	57
8.	Mondi Paraćin	Paraćin	7,1	40
9.	Lepenka	Novi Kneževac	6,8	184
10.	Beo-Dracos	Beograd	6,3	12
	Ukupno (Top 10)		324,7	1.341
	Ukupno (ceo sektor)		435,0	3.124

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 24

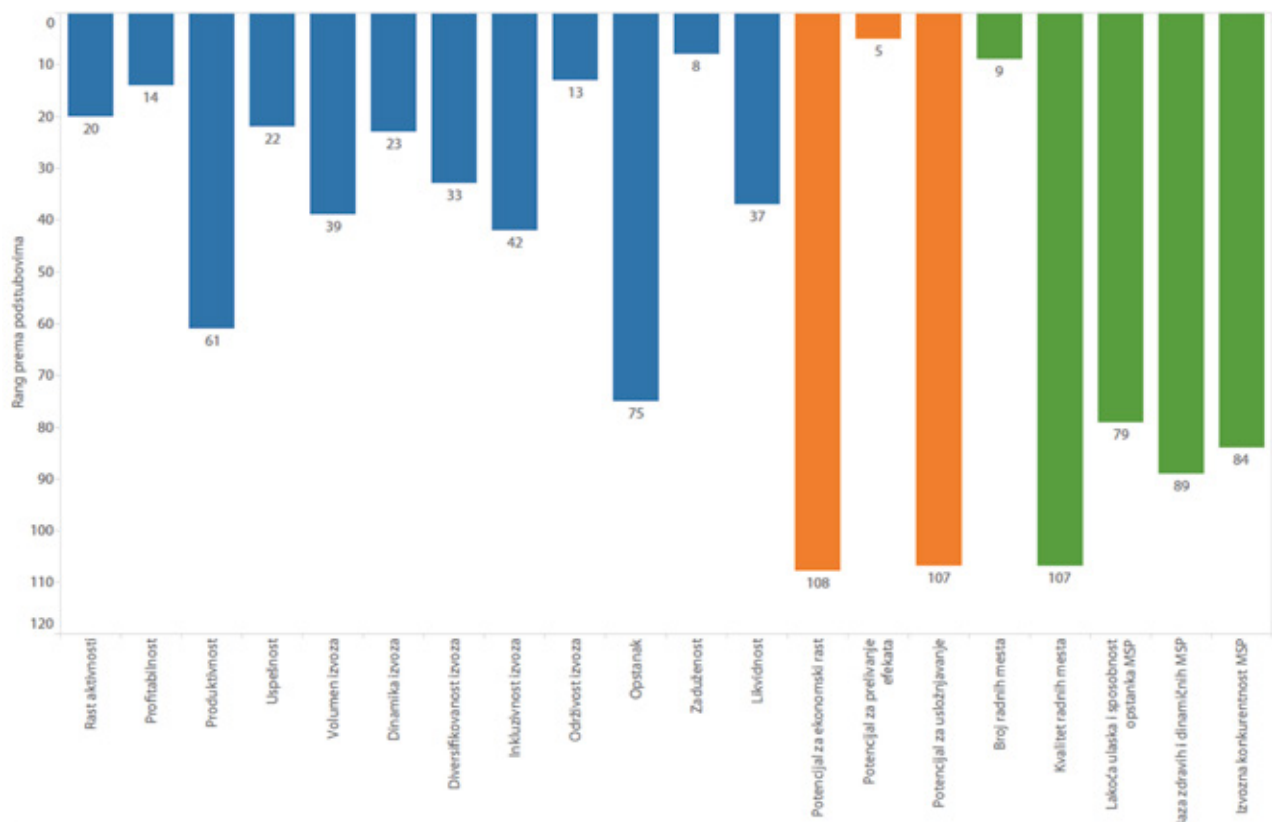
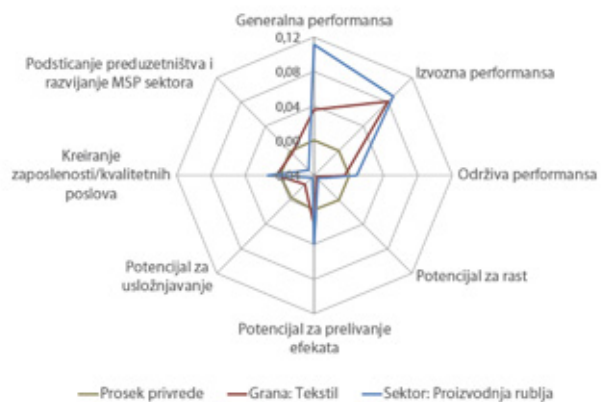
Proizvodnja rublja

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	99	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	53,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	11,2%	3,2%
Broj zaposlenih	4.058	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	508	-86.307
Broj izvoznika	41	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	97,5	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	7,9%	14,2%
HHI indeks	2.452	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	19
● Izvozna performansa	20
● Održiva performansa	44
● Potencijal za rast	108
● Potencijal za prelivanje efekata	5
● Potencijal za usložnjavanje	107
● Kreiranje zaposlenosti	9
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	89

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja rublja

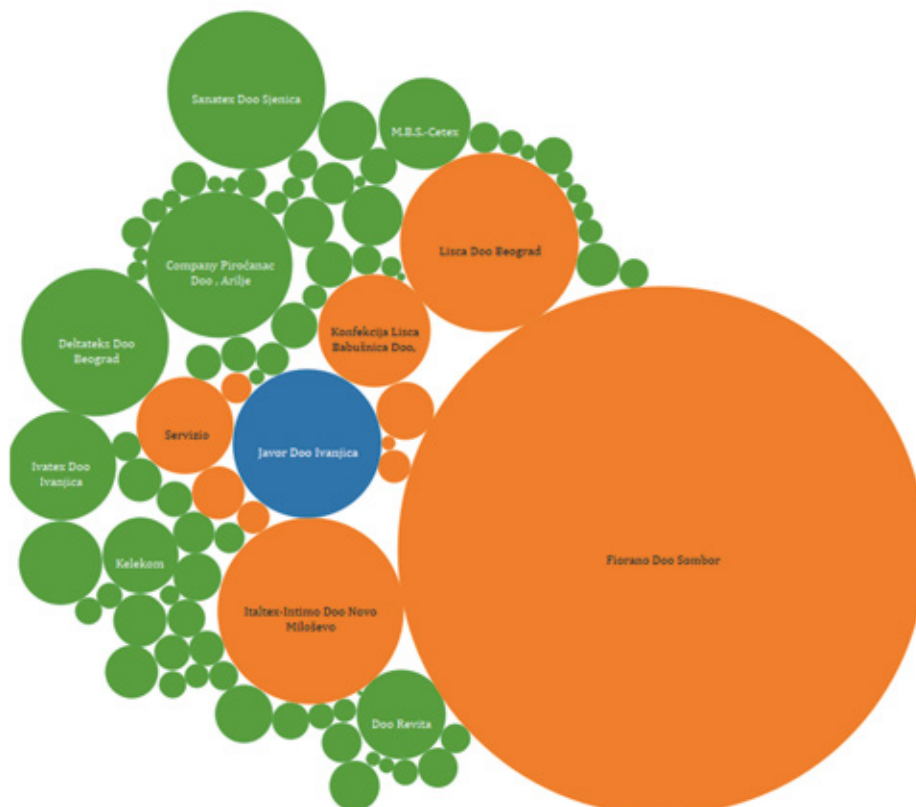
Sektor proizvodnje rublja obuhvata proizvodnju pidžama, bade mantila, donjeg veša, bluza, spavaćica, korseta, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste donjeg veša, košulja, bluza, haljina, dečije konfekcije, pidžama, spavaćica, kompleta za bebe, majica, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje rublja prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Fiorano	Sombor	25,5	1.239
2.	Italtex-Intimo	Novo Miloševo	3,2	425
3.	Lisca	Beograd	2,9	63
4.	Sanatex	Sjenica	2,3	396
5.	Javor	Ivanjica	2,0	554
6.	Deltateks	Beograd	2,0	86
7.	Piroćanac	Arilje	2,0	87
8.	Konfekcija Lisca	Babušnica	1,2	222
9.	Ivatex	Ivanjica	1,1	46
10.	Servizio Textile	Ivanjica	0,9	0
	Ukupno (Top 10)		43,1	3.118
	Ukupno (ceo sektor)		53,1	4.058

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 25

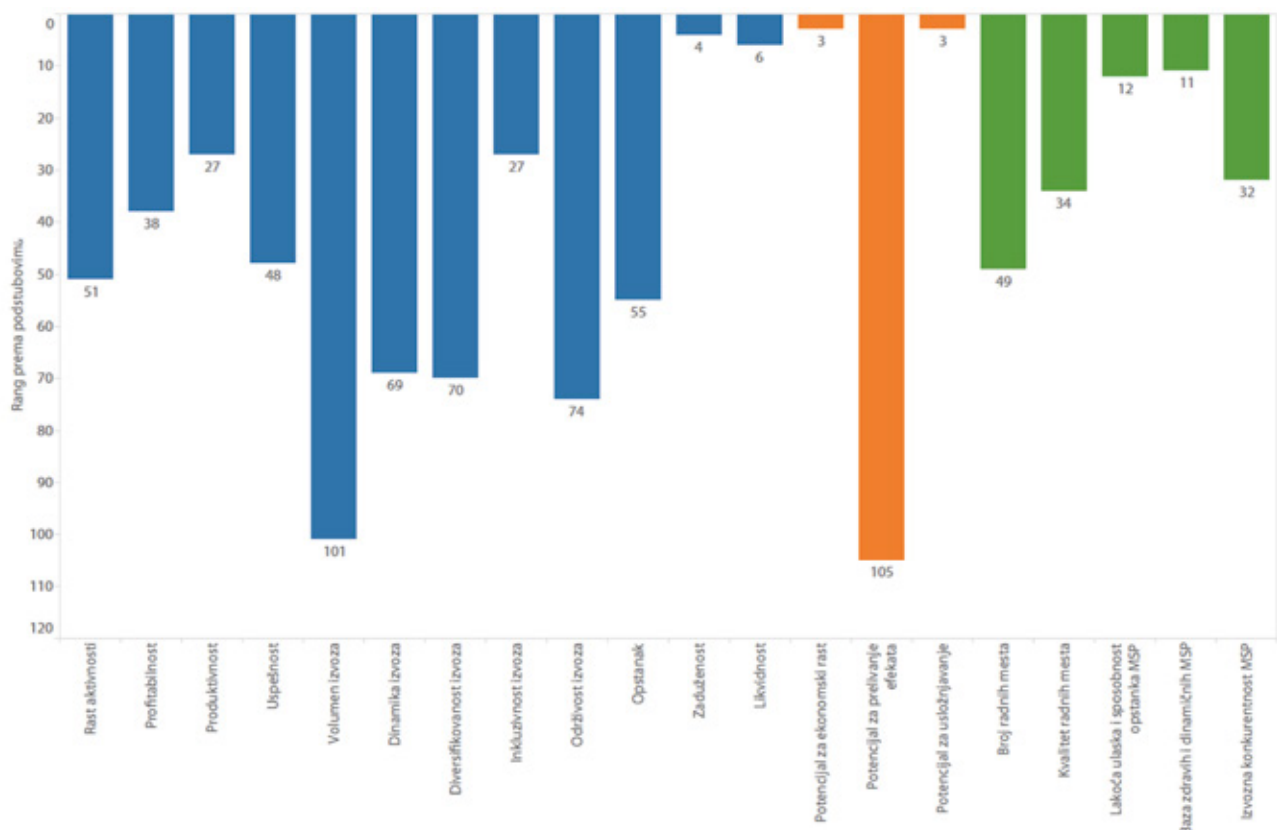
Merni elektronski instrumenti

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	232	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	70,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,9%	3,2%
Broj zaposlenih	1.725	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-571	-86.307
Broj izvoznika	93	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	34,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	6,2%	14,2%
HHI indeks	308	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	39
● Izvozna performansa	79
● Održiva performansa	9
● Potencijal za rast	3
● Potencijal za prelivanje efekata	105
● Potencijal za usloznavanje	3
● Kreiranje zaposlenosti	49
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	14

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja mernih elektronskih instrumenata

Sektor proizvodnje mernih elektronskih instrumenata obuhvata sledeće delatnosti: proizvodnja opreme za zračenje, elektromedicinske i elektroterapeutske opreme, mernih, istraživačkih i navigacionih instrumenata i aparata i proizvodnja satova. Ove delatnosti obuhvataju elektrodijagnostičke aparate, skenere, mikroskope, tajmere, taksimetre, uređaje za merenje udaljenosti, merače brzine, pritiska, kompase, instrumente za računanje, crtanje, fizičku i hemijsku analizu, osciloskope, satove, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode sledeće proizvode: aparati za merenje krvnog pritiska, inhalatori, aspiratori, halogeneratori, termometri, električne četkice za zube, stetoskopi, otoskopi, kućni, apartmanski i i industrijski vodomeri, hvatači nečistoće, kalorimetri, merači protoka gasa, uređaji za regulaciju pritiska, regulatori, budilnici, termostati, temperature sonde, indikatori vlažnosti, transmiteri, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća proizvodnje mernih elektronskih instrumenata prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Prizma	Kragujevac	6,1	72
2.	Enel	Beograd	3,9	34
3.	Meter&Control	Beograd	3,8	45
4.	Insa Ad Beograd	Beograd	3,7	223
5.	Petroprocess	Novi Sad	3,4	32
6.	Eling Ad	Loznica	3,2	51
7.	Enel	Valjevo	3,2	25
8.	Cleantek	Zrenjanin	3,0	7
9.	Controlpoint	Užice	2,1	49
10.	Nigos Elektronik	Niš	1,8	36
	Ukupno (Top 10)		34,2	574
	Ukupno (ceo sektor)		70,7	1.725

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 26

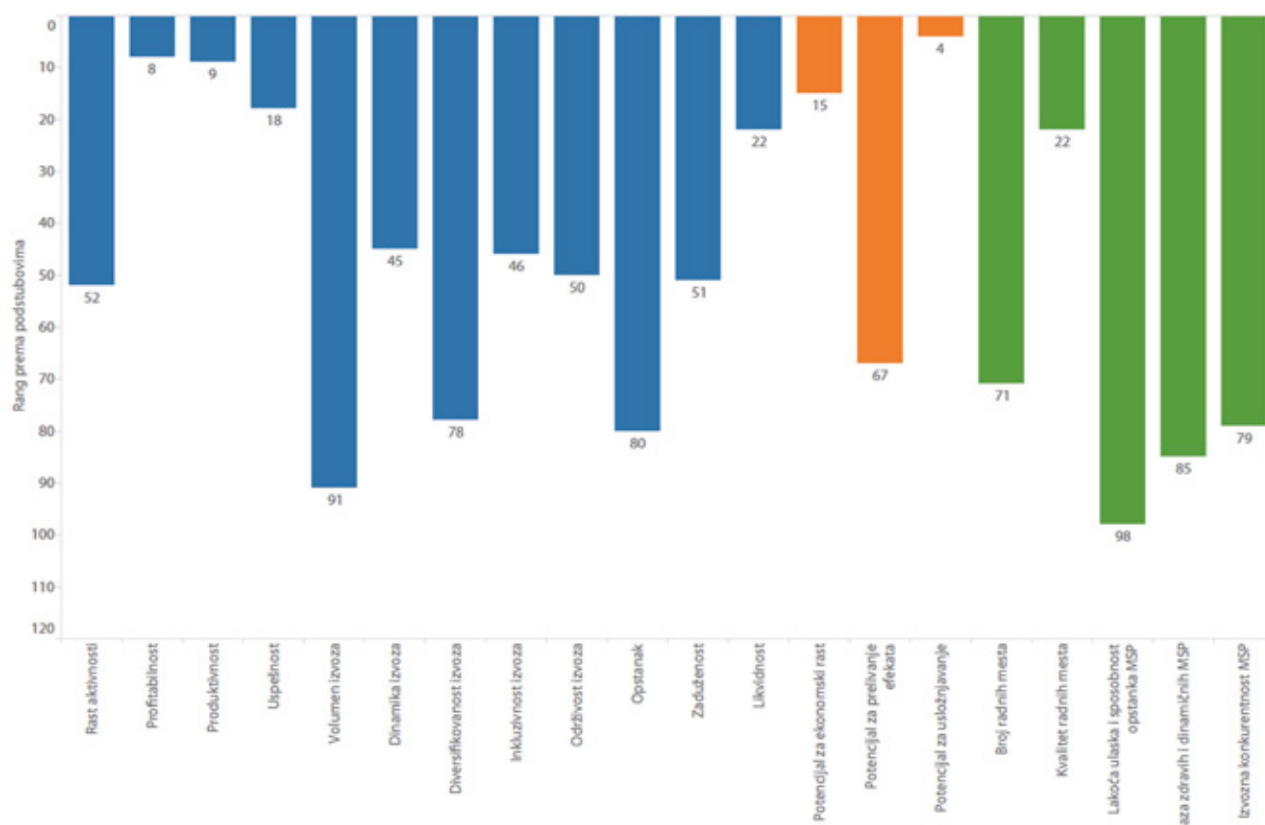
Proizvodnja osnovnih hemikalija

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	65	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	89,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	2,3%	3,2%
Broj zaposlenih	1.443	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-681	-86.307
Broj izvoznika	22	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	110,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	17,2%	14,2%
HHI indeks	3.455	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	15
● Izvozna performansa	67
● Održiva performansa	56
● Potencijal za rast	15
● Potencijal za prelivanje efekata	67
● Potencijal za usložnjavanje	4
● Kreiranje zaposlenosti	71
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	85

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja osnovnih hemikalija

Sektor proizvodnje osnovnih hemikalija obuhvata proizvodnju pečenog gvožđa, acikličnih ugljovodonika, cikličnih ugljovodonika, halogenih derivata ugljovodonika, fenola i fenol-alkohola i njihovih halogena, monokarbonske kiseline i njihovih anhidrida itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje osnovnih hemikalija prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Messer Tehnogas	Beograd	50,7	344
2.	Kryogas Doo	Beograd	9,7	79
3.	Linde Gas Srbija	Bečež	5,5	77
4.	Adeco	Novi Sad	3,6	30
5.	Aurora	Lučani	2,4	19
6.	Marking	Užice	2,2	26
7.	Galenika-Magmasil	Beograd	2,1	24
8.	Zorka Pharma	Šabac	1,9	31
9.	Monidan-Komerc	Negotin	1,8	32
10.	Gile Gas	Ostrikovac	1,7	48
	Ukupno (Top 10)		81,6	710
	Ukupno (ceo sektor)		89,0	1.443

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 27

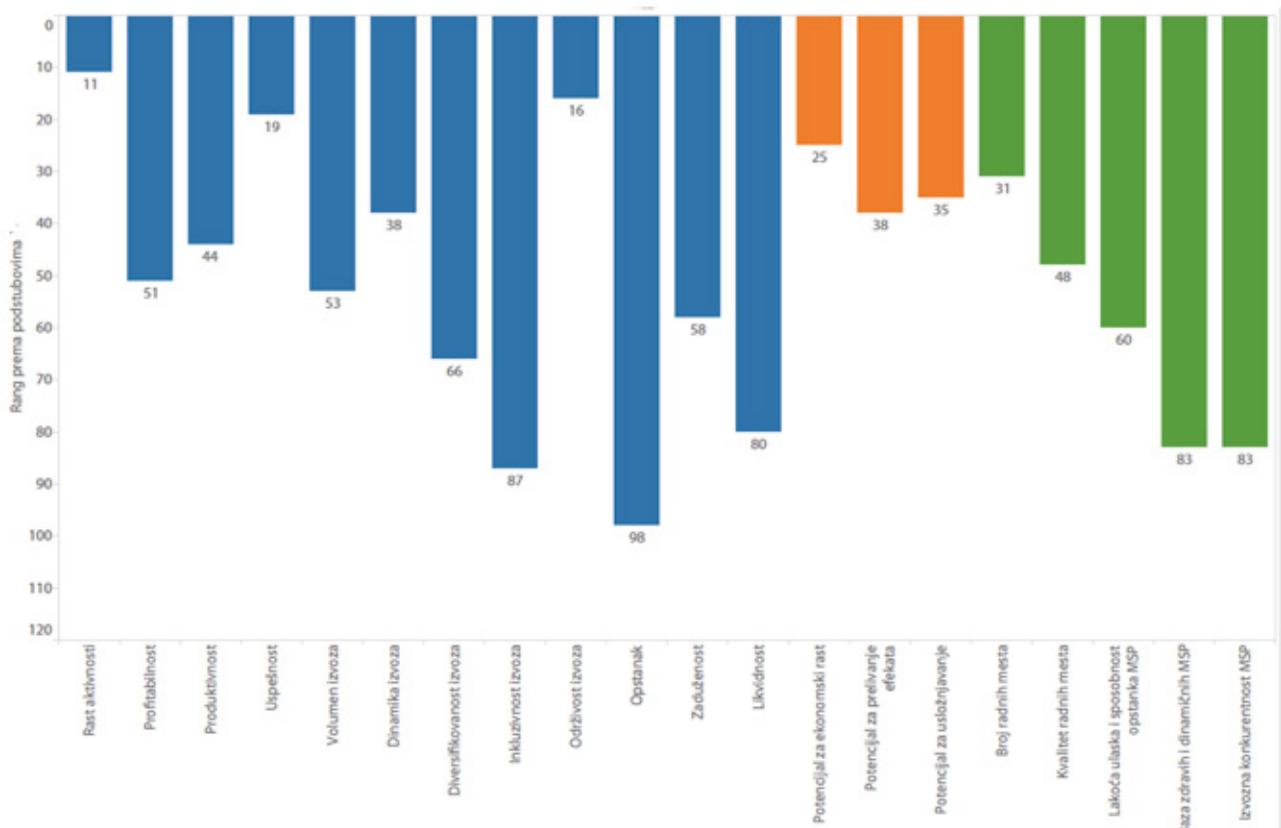
Mlečni proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	185	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	609,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,4%	3,2%
Broj zaposlenih	5.757	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.305	-86.307
Broj izvoznika	34	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	78,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	11,5%	14,2%
HHI indeks	1.393	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	14
● Izvozna performansa	42
● Održiva performansa	90
● Potencijal za rast	25
● Potencijal za prelivanje efekata	38
● Potencijal za uslozljavanje	35
● Kreiranje zaposlenosti	31
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	83

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja mlečnih proizvoda

Sektor proizvodnje mlečnih proizvoda obuhvata proizvodnju mleka, kajmaka, jogurta, surutke, puter i ostala ulja dobijena iz mleka, sir, kačkavalj, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode topljene i namazne sireve, kačkavalj, maslac, mleko, kiselo i čokoladno mleko, mleko u prahu, pavlaku, jogurt, sladoled, zamrznuto voće i povrće i ribu i mesni proizvodi, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje mlečnih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Ad Imlek Beograd	Padinska Skela	192,3	768
2.	Frikom Doo Beograd	Beograd	85,2	936
3.	Somboled	Sombor	52,1	329
4.	Ad Mlekara	Subotica	42,7	187
5.	Koncern Farmakom M.B.	Šabac	27,9	457
6.	Niška Mlekara	Niš	22,9	308
7.	Meggle Srbija	Kragujevac	22,4	74
8.	Mlekoprodukt	Zrenjanin	18,9	316
9.	Granice Doo	Granice	12,4	137
10.	Kuč-Company	Kragujevac	11,3	160
	Ukupno (Top 10)		488,1	3.672
	Ukupno (ceo sektor)		609,5	5.757

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 28

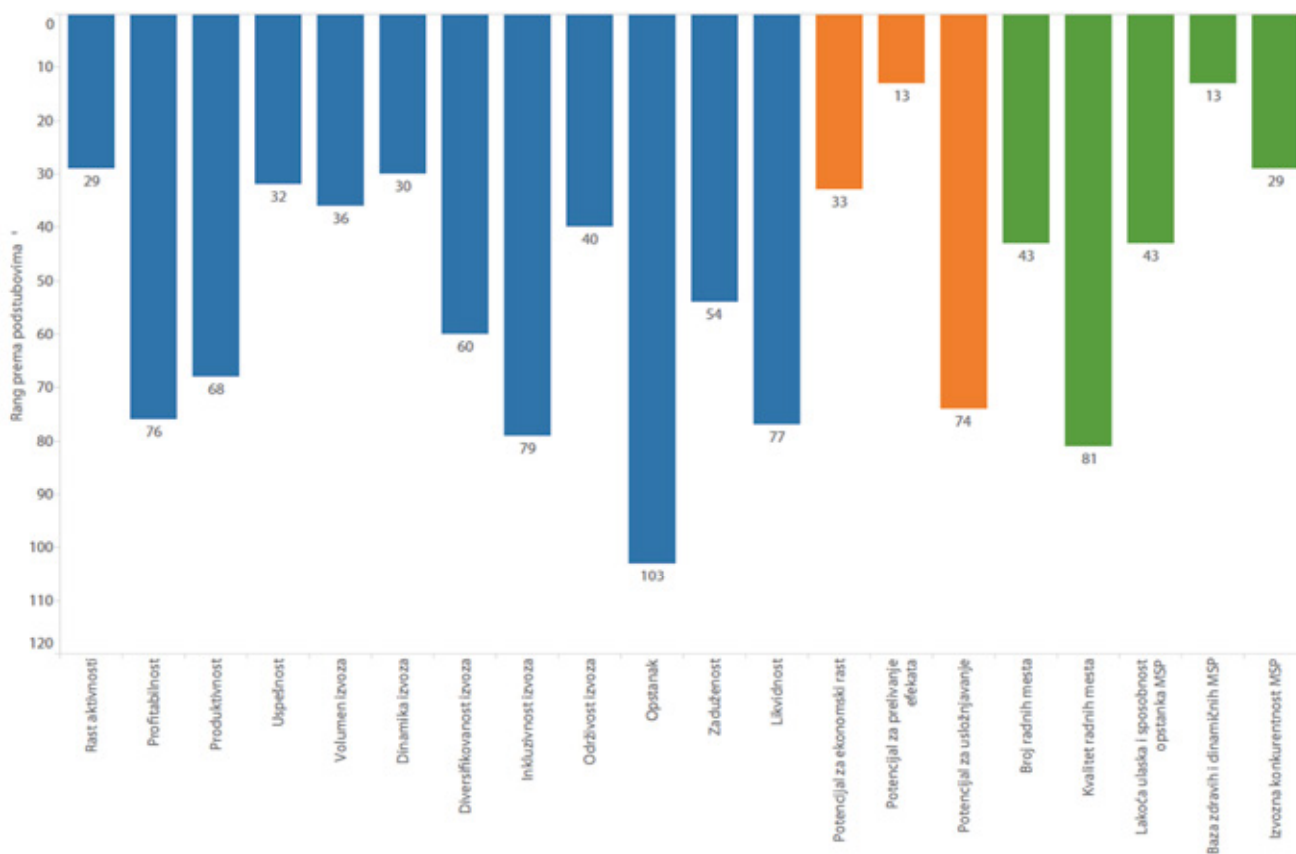
Rezanje i obrada drveta

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	563	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	129,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,7%	3,2%
Broj zaposlenih	3.499	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-2.345	-86.307
Broj izvoznika	153	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	39,6	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	11,1%	14,2%
HHI indeks	120	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	32
● Izvozna performansa	40
● Održiva performansa	95
● Potencijal za rast	33
● Potencijal za prelivanje efekata	13
● Potencijal za usloznavanje	74
● Kreiranje zaposlenosti	43
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	16

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja rezanja i obrade drveta

Sektor rezanja i obrade drveta čine delatnosti rezanja i obrade drveta i obuhvata proizvodnju različitih oblika drveta ili drvenih čestica, železničkih ili tramvajskih pragova, drvo četinarskih vrsta i drvo nečetinarskih vrsta.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje rezanja i obrade drveta prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Bio Energy Point	Beograd	5,6	62
2.	Ms Production		5,1	3
3.	Microtri	Beograd	4,4	142
4.	Star Jela	Prijepolje	3,1	47
5.	Ukras	Veliki Popović	2,8	42
6.	Preduzeće Bor	Majur	2,7	25
7.	Doo Tehnooprema	Konarevo	2,4	17
8.	Tri Jele	Konarevo	2,3	30
9.	Eko Furnir	Kovin	2,2	28
10.	Paksel	Apatin	2,1	23
	Ukupno (Top 10)		32,7	419
	Ukupno (ceo sektor)		129,4	3.499

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 29

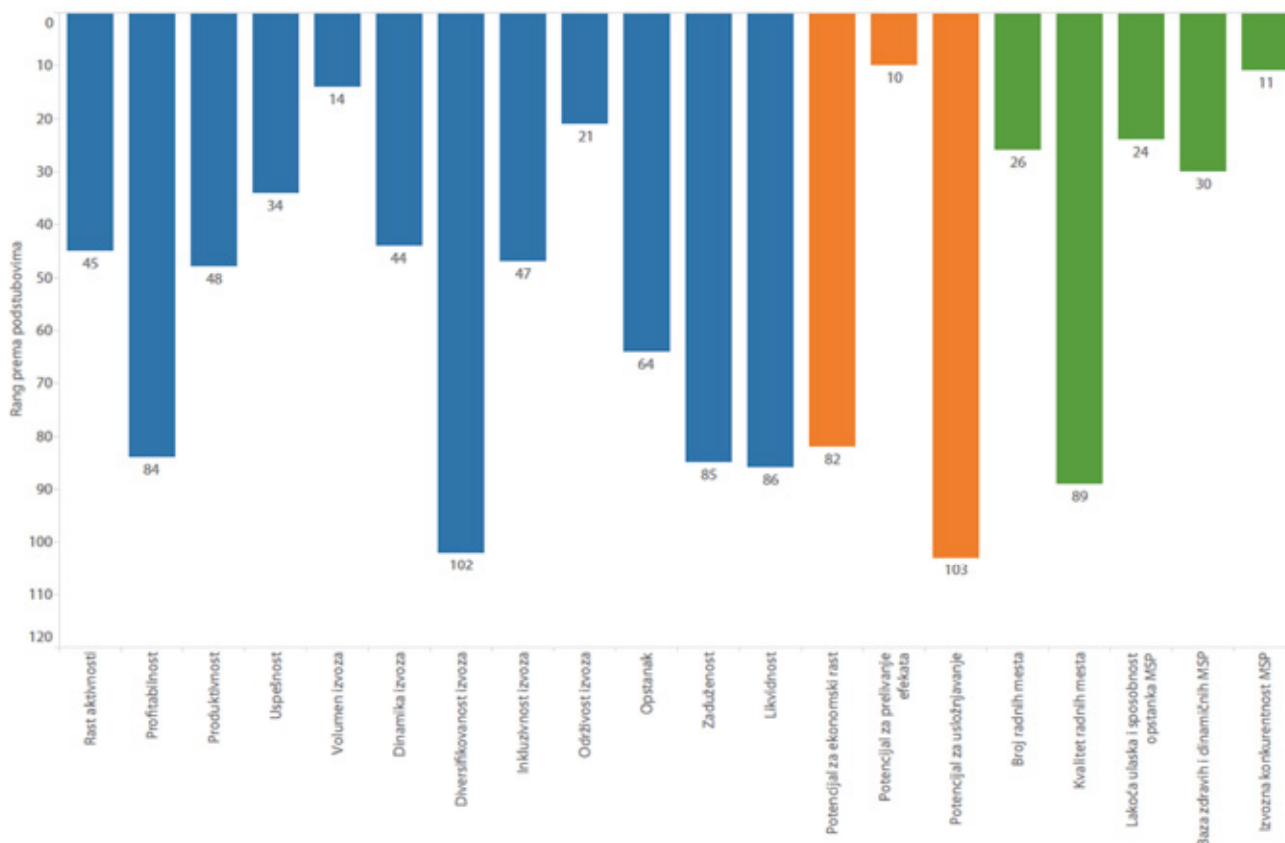
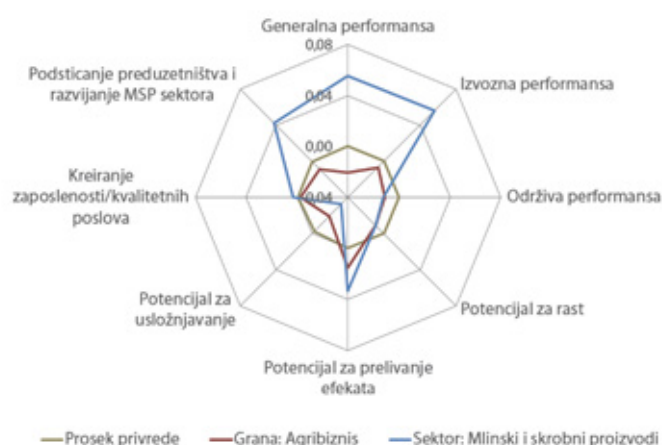
Mlinski i skrobni proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	250	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	430,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,9%	3,2%
Broj zaposlenih	5.369	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-2.418	-86.307
Broj izvoznika	84	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	72,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	7,1%	14,2%
HHI indeks	297	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	41
● Izvozna performansa	31
● Održiva performansa	82
● Potencijal za rast	82
● Potencijal za prelivanje efekata	10
● Potencijal za usložnjavanje	103
● Kreiranje zaposlenosti	26
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	20

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja mlinskih i skrobnih proizvoda

Sektor proizvodnje mlinskih i skrobnih proizvoda obuhvata preradu pirinča, proizvodnju brašna od žitarica i napolice, prekrupe i griza od žitarica, mekinja, kukuruzno ulje, skrob, inulin i pšenični gluten.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode hleb, tost, dvopek, krofne, peciva, belo, integralno i ostale vrste brašna, prezle, testenine, griz, hranu za životinje (ostaci krupljenja i mlevenja pšenice), itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje mlinskih i skrobnih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Granexport	Pančevo	34,8	101
2.	Doo Žito-Bačka Kula	Kula	31,9	86
3.	Danubius	Novi Sad	20,9	120
4.	Kikindski Mlin	Kikinda	19,5	152
5.	Dps Klas Group	Klenje	17,9	146
6.	Žitopromet-Mlin	Senta	17,1	221
7.	Ad Ind. Skroba Jabuka	Pančevo	15,0	174
8.	Mitsides Point	Sremska Mitrovica	14,0	185
9.	Sole-Komerc	Beograd	10,8	41
10.	Žitopromet-Mlinpek	Stara Pazova	10,5	93
	Ukupno (Top 10)		192,4	1.319
	Ukupno (ceo sektor)		430,1	5.369

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 30

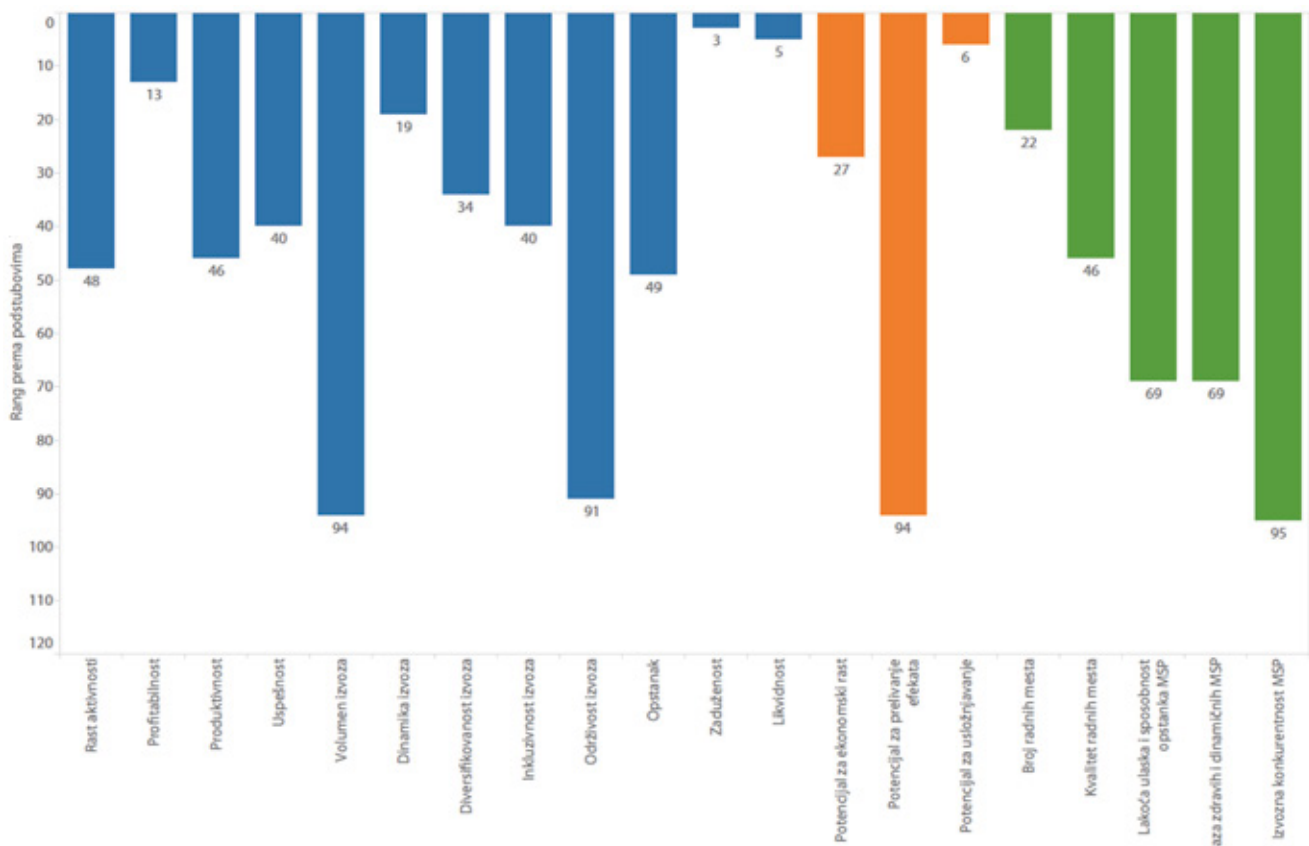
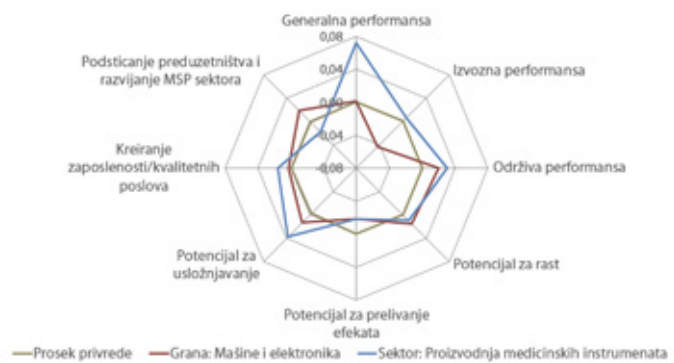
Proizvodnja medicinskih instrumenata

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	116	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	100,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	4,2%	3,2%
Broj zaposlenih	2.013	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	384	-86.307
Broj izvoznika	40	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	49,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	19,9%	14,2%
HHI indeks	2.724	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	30
● Izvozna performansa	44
● Održiva performansa	8
● Potencijal za rast	27
● Potencijal za prelijanje efekata	94
● Potencijal za usložnjavanje	6
● Kreiranje zaposlenosti	22
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	74

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja medicinskih instrumenata

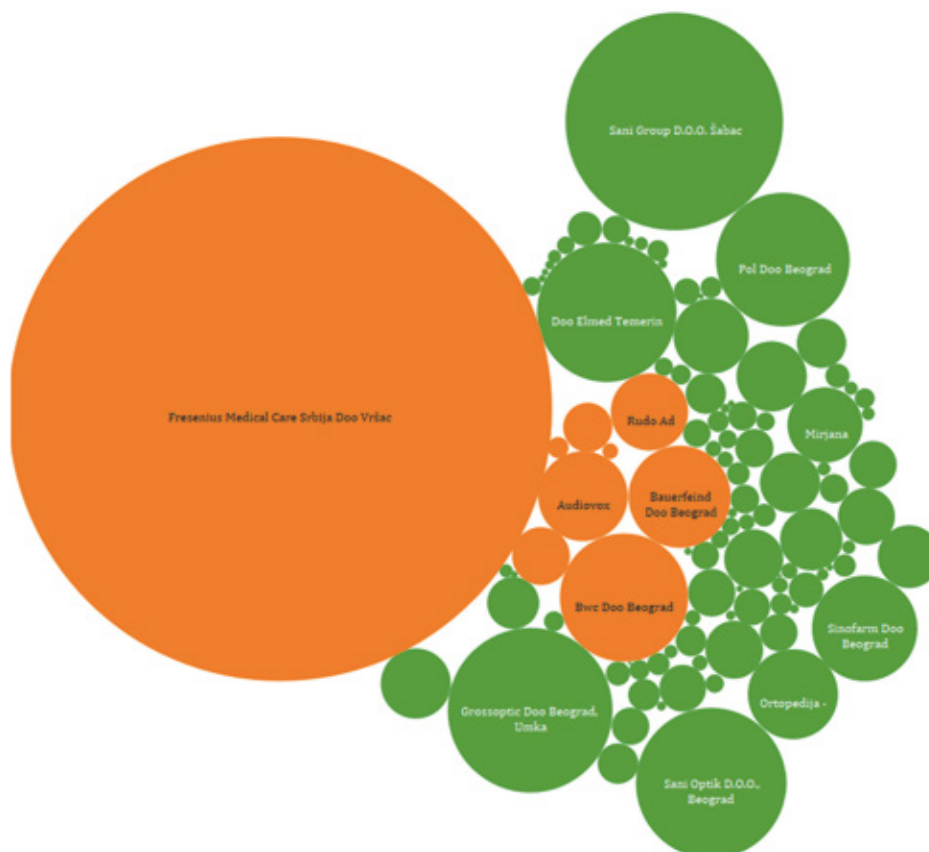
Sektor proizvodnje medicinskih instrumenata obuhvata i proizvodnju stomatoloških instrumenata i materijala.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode naočare, okvire i stakla za naočare, dioptrijska i kontaktna sočiva, slušne aparate, medicinske igle, prečištače otpadnih voda, separatore ulja i naftnih derivata, mineralna i organska sočiva, slušne aparate, anatomske uloške, protetiku, ortoze, merače za dijabetes, invalidska kolica, štake, hodalice, aparate za plućne bolesnike, krevete i dizalice, gaze i zavoje, igle i lancete, flastere, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje medicinskih instrumenata prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Fresenius Medical Care	Vršac	51,0	774
2.	Sani Group	Šabac	8,1	104
3.	Grossoptic	Umka	4,7	115
4.	Sani Optik	Beograd	3,9	169
5.	Doo Elmed Temerin	Temerin	3,3	42
6.	Pol	Beograd	3,1	59
7.	Bwc	Ugrinovci	2,8	67
8.	Sinofarm	Beograd	1,9	10
9.	Bauerfeind	Beograd	1,8	29
10.	Ortopedija - Novi Život	Beograd	1,4	22
	Ukupno (Top 10)		82,0	1.391
	Ukupno (ceo sektor)		100,5	2.013

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 31

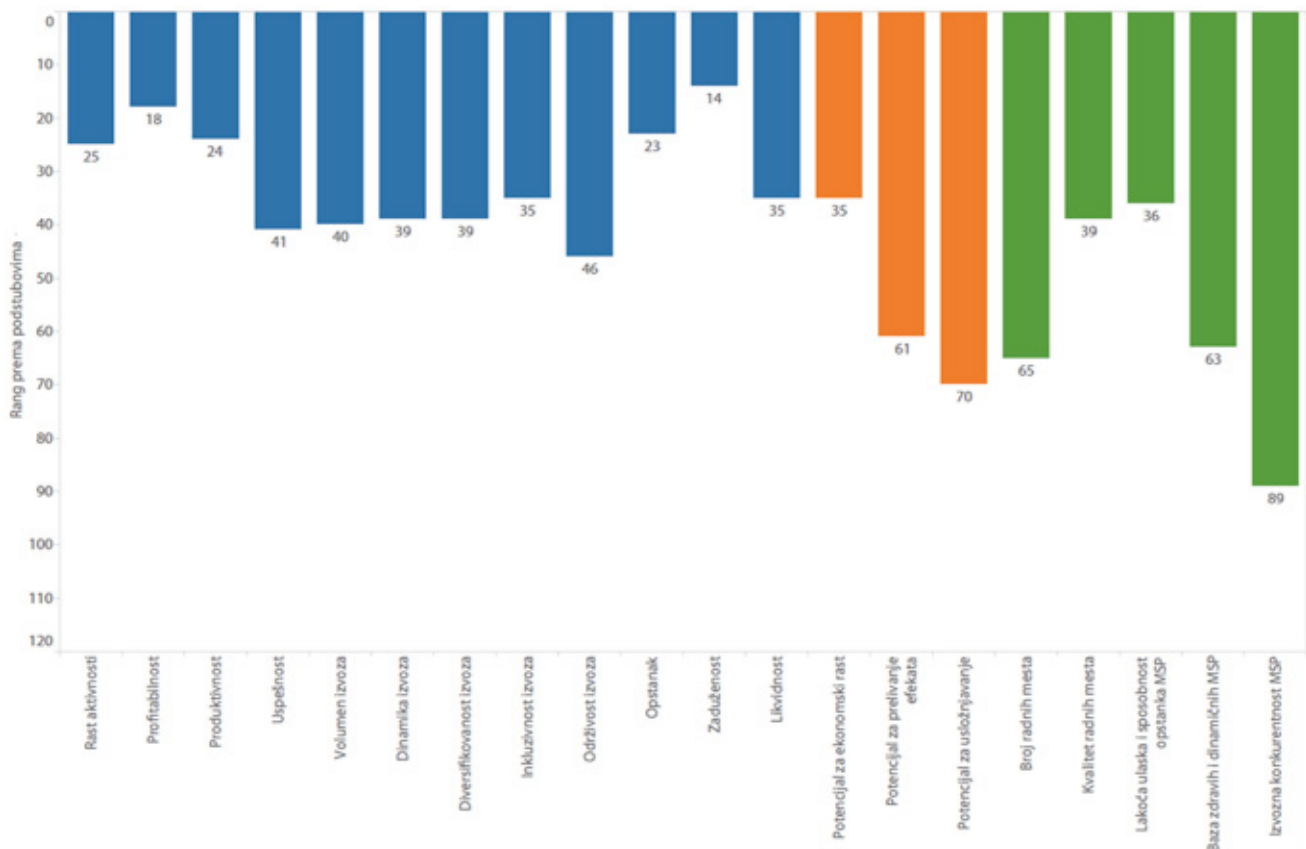
Ostali proizvodi od gume

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	137	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	98,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	15,8%	3,2%
Broj zaposlenih	2.542	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1	-86.307
Broj izvoznika	51	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	48,4	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	20,4%	14,2%
HHI indeks	1.603	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	26
● Izvozna performansa	36
● Održiva performansa	13
● Potencijal za rast	35
● Potencijal za prelivanje efekata	61
● Potencijal za usložnjavanje	70
● Kreiranje zaposlenosti	65
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	68

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja ostalih proizvoda od gume

Sektor proizvodnje ostalih proizvoda od gume obuhvata proizvode kao što su reciklirana guma, šipke, cevi, diskovi, prstenje od gume, gumena creva i kanapi, higijenski i farmaceutski proizvodi, pokretne trake i kaiševi, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode komponente i sisteme za injektibilnu primenu lekova, transportnih traka, tehničke gume, zaptivke, gumениh creva, veštačkih i sintetičkih vlakana, delova od poliuretana, gumениh delova za veš mašine, vodovodni i kanalizacioni materijal, točkove raznih profila, univerzalnih patosnica za automobile, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje ostalih proizvoda od gume prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Contitech Fluid Serbia	Subotica	29,9	514
2.	West Pharmaceutical Services	Kovin	21,3	319
3.	Kolubara-Univerzal	Veliki Crljeni	12,8	187
4.	Vulkan Gume	Niš	2,7	226
5.	Ppt-Zaptivke	Trstenik	2,2	278
6.	Tigar Tehnička Guma	Pirot	2,1	182
7.	Preduzeće Largo	Užice	1,9	34
8.	Prima Hose	Brvenik	1,6	41
9.	Pei East	Velika Plana	1,5	33
10.	Vetus Promet	Kruševac	1,5	8
	Ukupno (Top 10)		77,5	1.822
	Ukupno (ceo sektor)		98,4	2.542

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



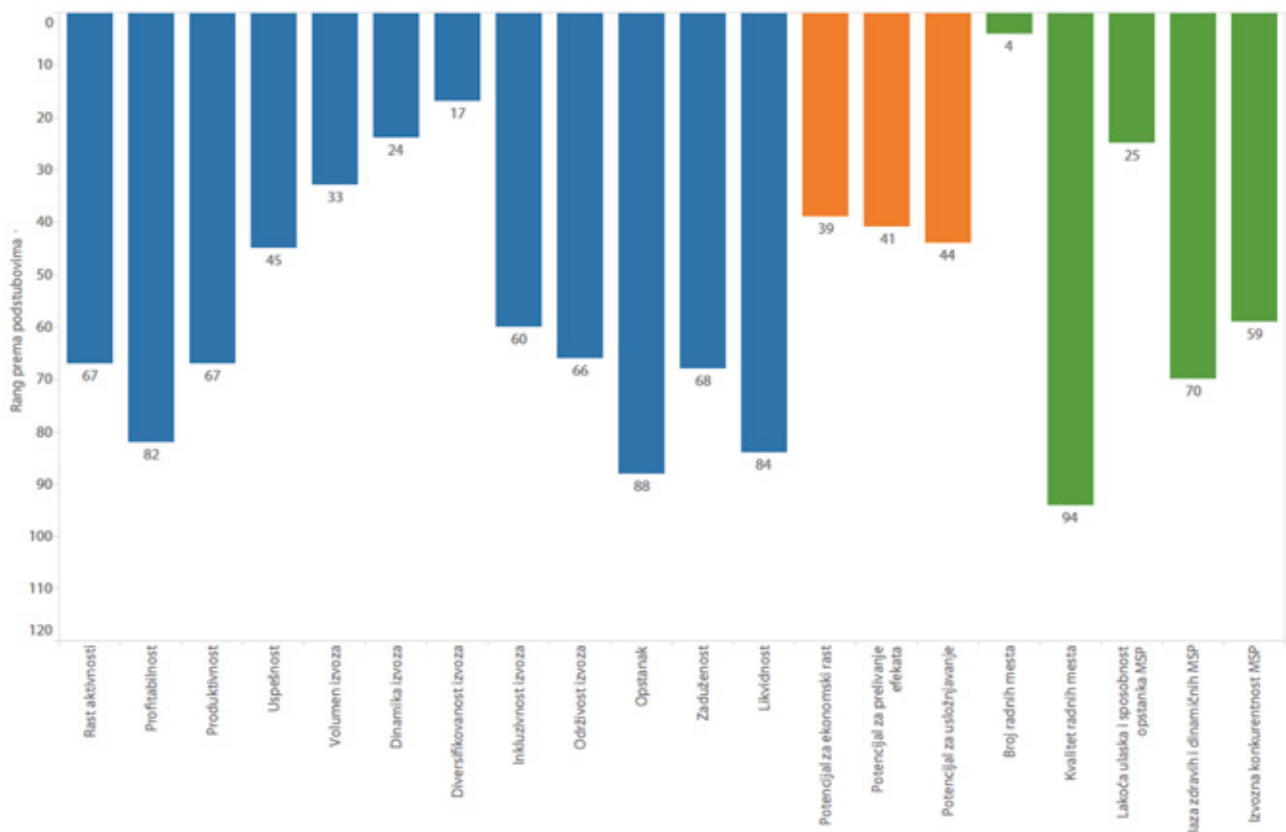
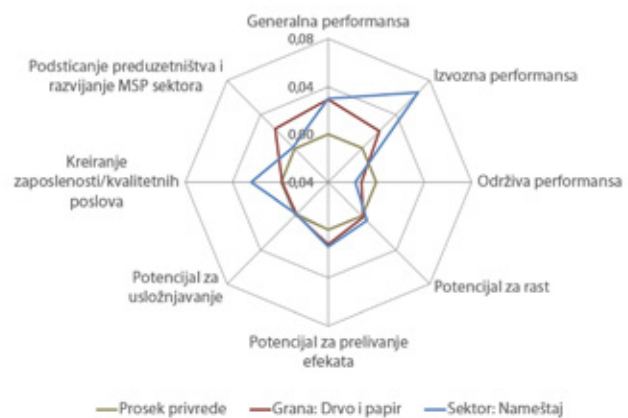
Rang 32 Nameštaj

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	709	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	394,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-0,1%	3,2%
Broj zaposlenih	12.271	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-3.097	-86.307
Broj izvoznika	237	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	99,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	12,0%	14,2%
HHI indeks	370	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	54
● Izvozna performansa	29
● Održiva performansa	89
● Potencijal za rast	39
● Potencijal za prelivanje efekata	41
● Potencijal za usloznavanje	44
● Kreiranje zaposlenosti	4
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	63

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja nameštaja

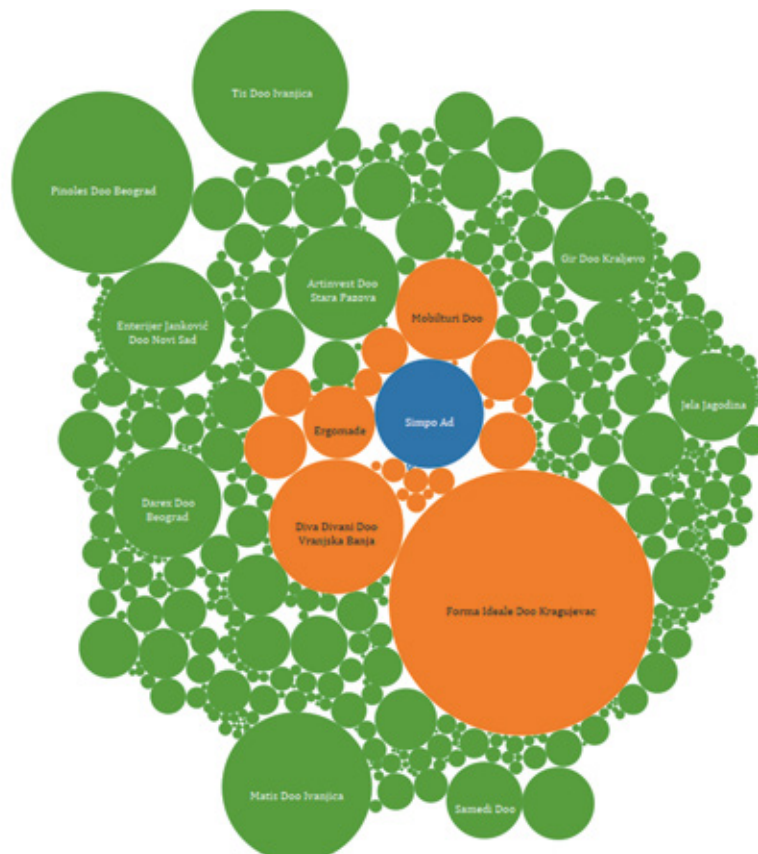
Sektor proizvodnje nameštaja obuhvata proizvodnju madraca sa oprugama i bez, punjenih različitim materijalom, kao i nameštaja od metala, drveta i drugog materijala.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite kreveta, fotelja, stolova i stolica, ogledala, dnevnih soba, kuhinja, kupatila...

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje nameštaja prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Forma Ideale	Kragujevac	56,4	1.121
2.	Pinoles	Beograd	26,5	150
3.	Tis	Ivanjica	19,5	103
4.	Matis	Ivanjica	18,1	306
5.	Diva Divani	Vranjska Banja	14,6	389
6.	Enterijer Janković	Novi Sad	12,6	356
7.	Artinvest	Stara Pazova	10,5	216
8.	Darex	Beograd	9,6	77
9.	Jugoinspekt Beograd	Vranje	9,5	2.738
10.	Mobilturi	Beograd	8,4	71
	Ukupno (Top 10)		185,7	5.527
	Ukupno (ceo sektor)		394,2	12.271

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 33

Ostali prehrambeni proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	273	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	328,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,7%	3,2%
Broj zaposlenih	3.924	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-32	-86.307
Broj izvoznika	86	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	102,6	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	13,7%	14,2%
HHI indeks	1.455	-

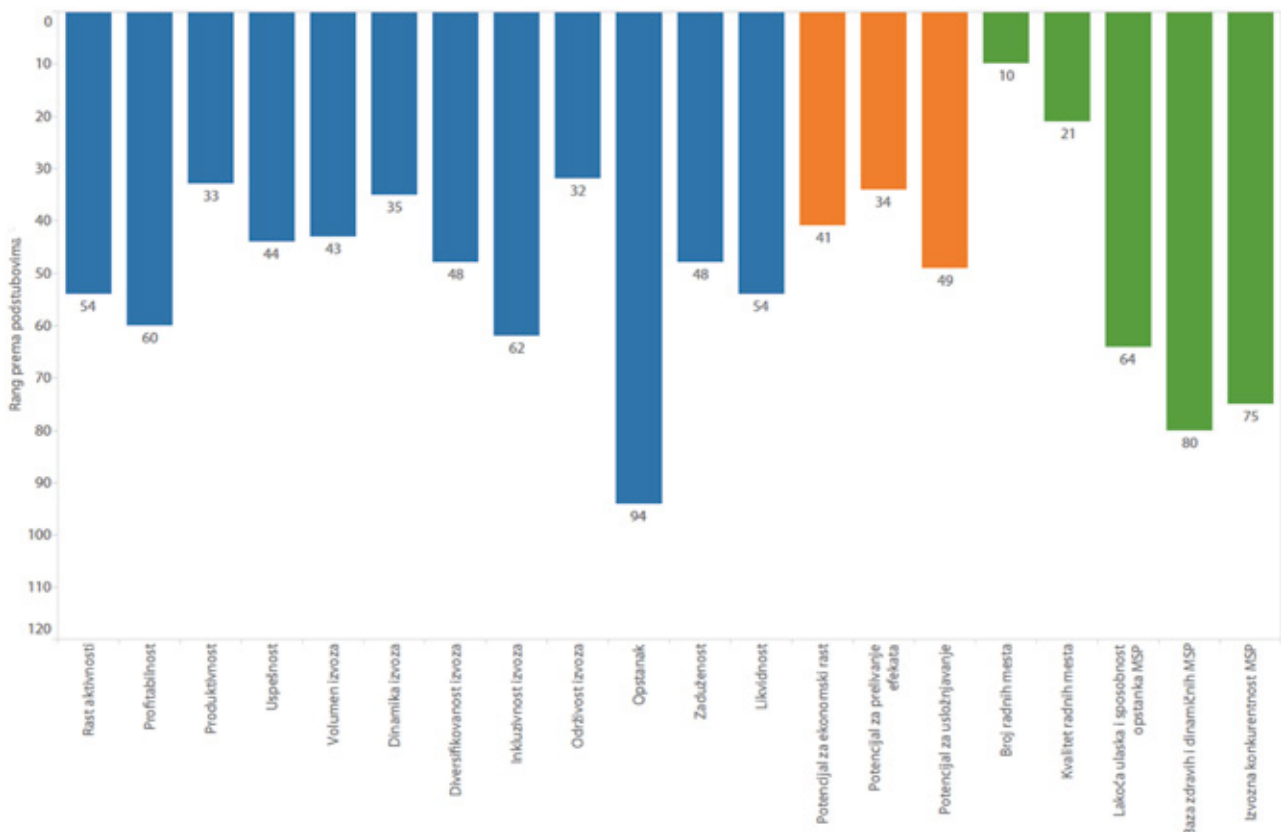
*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	40
● Izvozna performansa	37
● Održiva performansa	77
● Potencijal za rast	41
● Potencijal za prelivanje efekata	34
● Potencijal za usloznavanje	49
● Kreiranje zaposlenosti	10
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	75

Mreža razvojnih potencijala



— Prosek privrede — Grana: Agribiznis — Sektor: Ostali prehrambeni proizvodi



Proizvodnja ostalih prehrambenih proizvoda

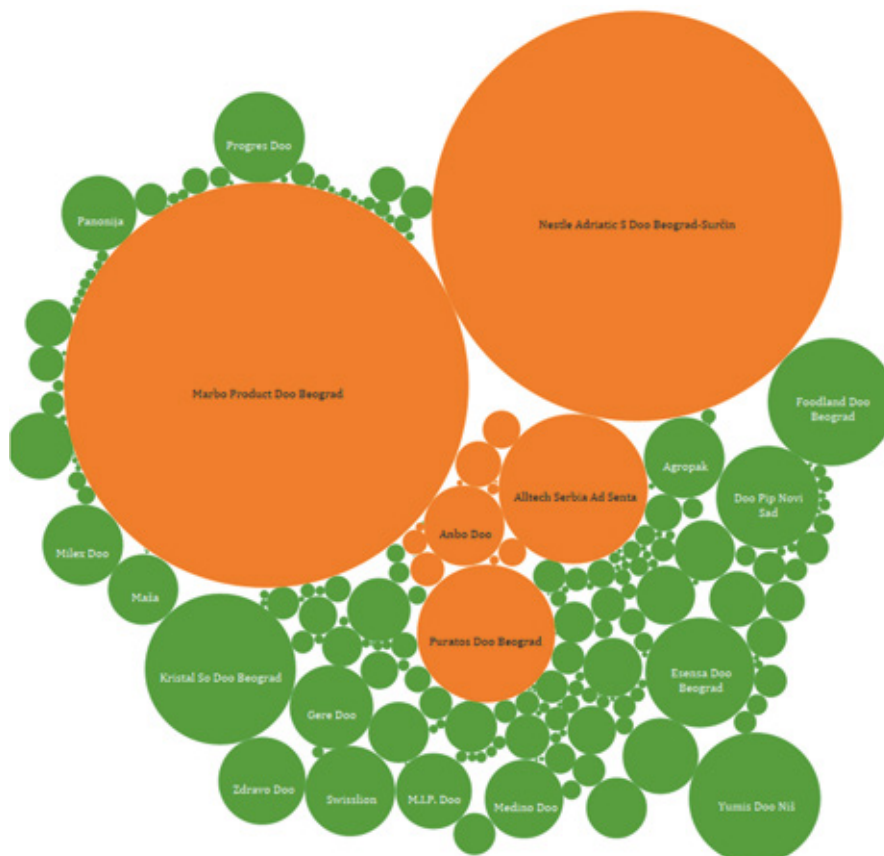
Sektor proizvodnje ostalih prehrambenih proizvoda obuhvata proizvodnju ekstrakata i sokova od mesa, riba ili rakova, mekušaca ili ostalih vodenih beskičmenjaka, ptičijih jaja, bez ljuske i žumanca, albumina od jaja, homogenizovanih prehrambenih proizvoda, sosova, mešanih začina i mešanih začinskih sredstava, brašna i griza; sirćeta i zamene sirćeta, supe i čorbe i preparata za te proizvode, kvasac, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode proizvode od krompira, jezgraste proizvode – kikiriki, bademi, pistači, krompirov pire, kvasac i proizvode od kvasca, zimnice, džemove i pekmeze, homogenizovane hranljive preparate i dijetetsku hranu, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća proizvodnje ostalih prehrambenih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Nestle Adriatic S	Surčin	87,4	715
2.	Marbo Product	Beograd	85,2	958
3.	Kristal So	Beograd	11,9	57
4.	Alltech Serbia	Senta	11,6	184
5.	Puratos	Beograd	9,9	58
6.	Yumis	Niš	9,0	218
7.	Foodland	Beograd	8,4	154
8.	Esensa	Beograd	6,2	118
9.	Doo Pip Novi Sad	Novi Sad	5,5	76
10.	Progres	Novi Sad	4,3	37
	Ukupno (Top 10)		239,4	2.575
	Ukupno (ceo sektor)		328,2	3.924

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 34

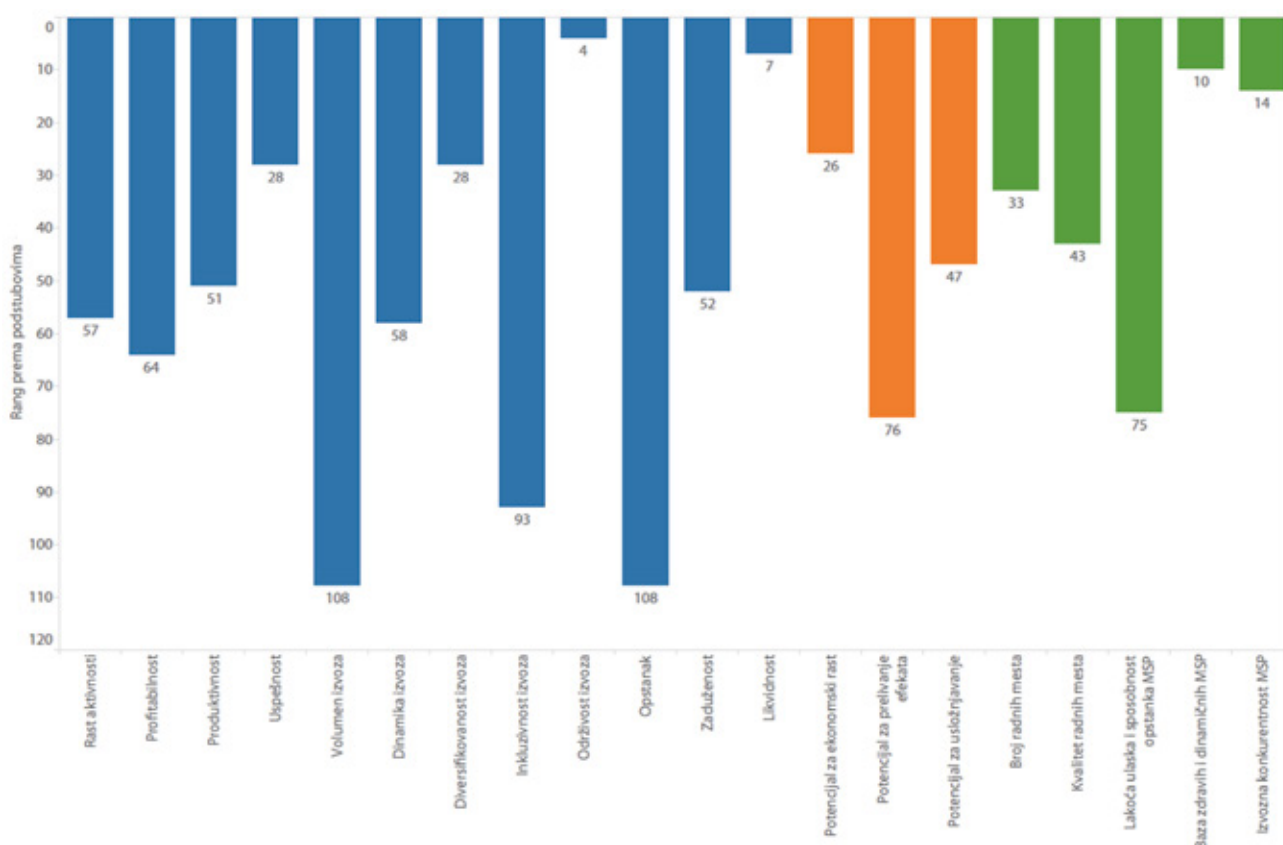
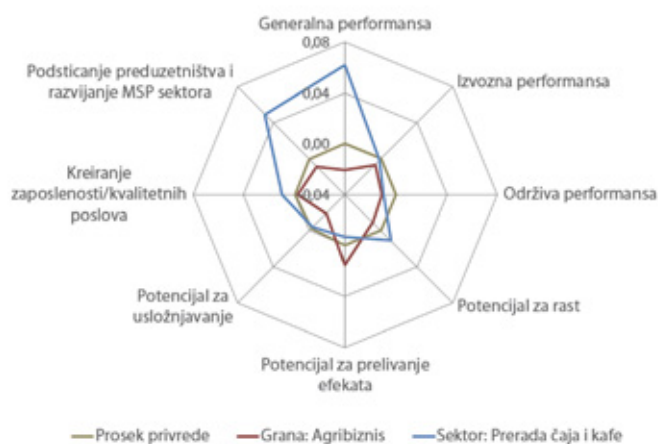
Prerada čaja i kafe

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	151	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	168,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-6,8%	3,2%
Broj zaposlenih	1.436	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-318	-86.307
Broj izvoznika	21	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	11,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	47,6%	14,2%
HHI indeks	2.175	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	37
● Izvozna performansa	51
● Održiva performansa	74
● Potencijal za rast	26
● Potencijal za prelivanje efekata	76
● Potencijal za usložnjavanje	47
● Kreiranje zaposlenosti	33
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	11

Mreža razvojnih potencijala



Prerada čaja i kafe

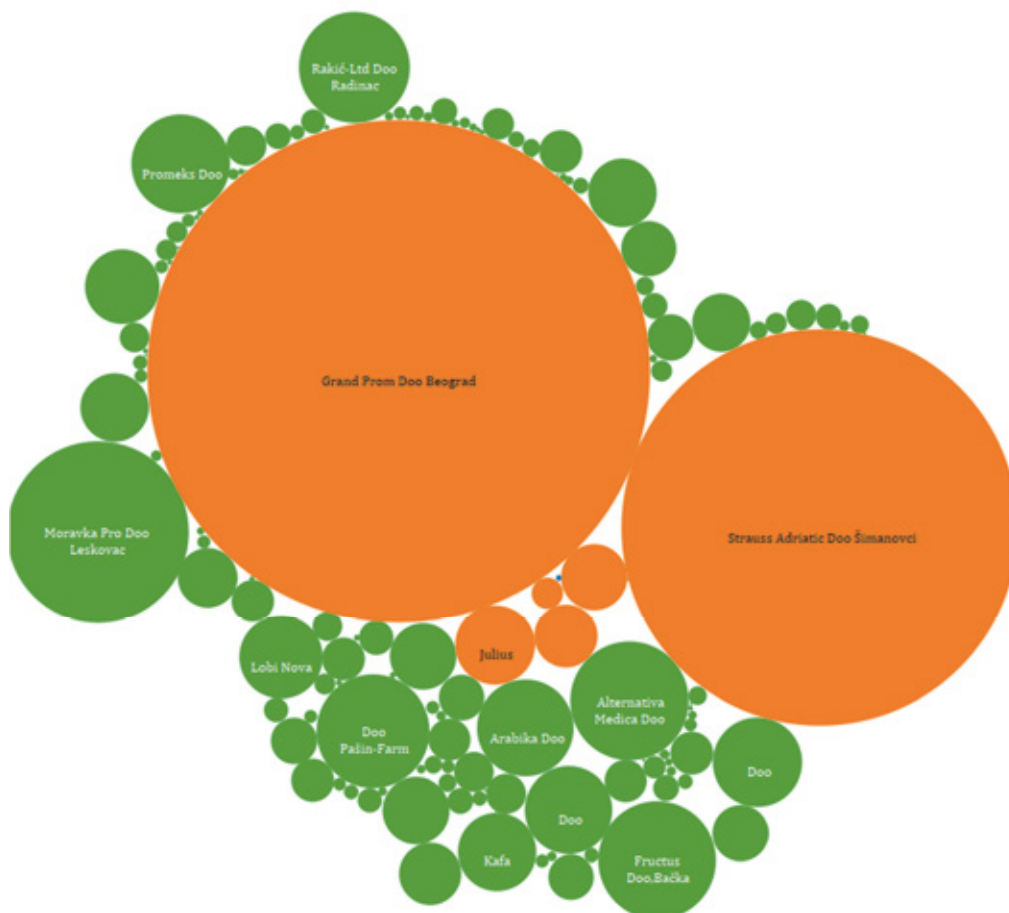
Sektor prerada čaja i kafe obuhvata prženje kafe, ekstrakte, esencije i koncentrate kafe i čaja.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode tradicionalnu, instant kafu, espresso, čaj od nane, kamilice, hibiskusa, šipka, aronije, brusnice, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora prerade čaja i kafe prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Grand Prom	Beograd	65,9	215
2.	Strauss Adriatic	Šimanovci	41,0	239
3.	Moravka Pro	Leskovac	8,6	85
4.	Alternativa Medica	Loznica	3,7	57
5.	Fructus	Bačka Palanka	3,6	63
6.	Doo Pašin-Farm Parage	Parage	3,3	58
7.	Rakić-Ltd	Radinac	3,2	29
8.	Promeks	Šabac	2,5	49
9.	Arabika	Kruševac	2,4	68
10.	Doo Sirela&Co	Preljina	2,1	18
	Ukupno (Top 10)		136,3	881
	Ukupno (ceo sektor)		168,7	1.436

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 35

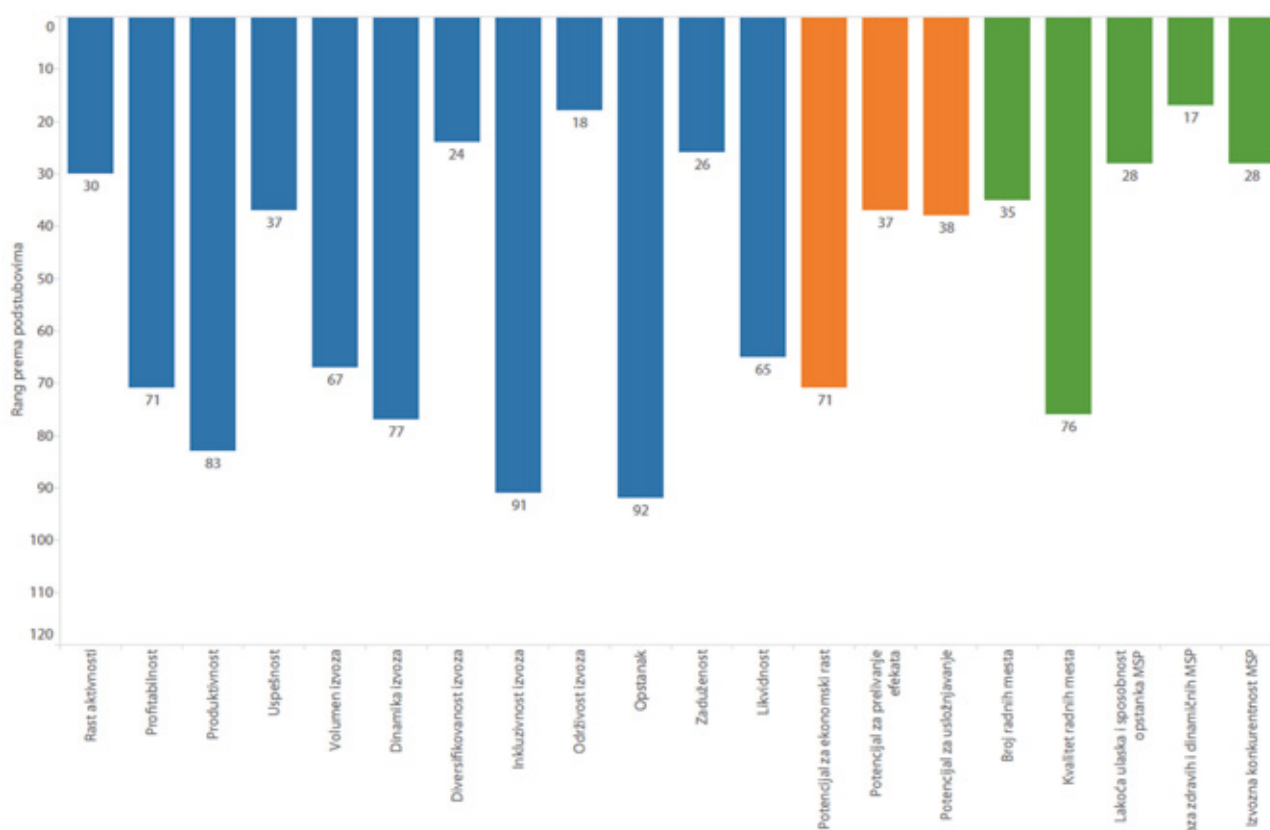
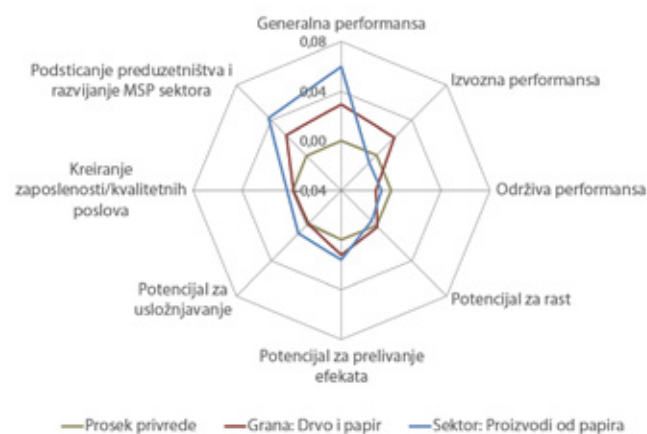
Proizvodi od papira

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	323	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	121,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	5,2%	3,2%
Broj zaposlenih	1.786	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	269	-86.307
Broj izvoznika	72	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	126,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	5,0%	14,2%
HHI indeks	523	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	38
● Izvozna performansa	56
● Održiva performansa	71
● Potencijal za rast	71
● Potencijal za prelivanje efekata	37
● Potencijal za usloznavanje	38
● Kreiranje zaposlenosti	35
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	18

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja proizvoda od papira

Sektor proizvodnje proizvoda od papira obuhvata proizvodnju kancelarijskih predmeta od papira, papira za ličnu upotrebu i upotrebu u domaćinstvu, tapeta i ostalih proizvoda od predmeta od papira i kartona. Tu spadaju: papir i karton koji se koriste za pisanje, štampanje i grafičku upotrebu, kese, koverta, razglednice, registratori, sveske, albumi, vežbanke, blokovi, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode pakovne i etiketne filmove, fleksibilni pakovni papir, maramice, vlažne maramice, uloške, kese sa i bez ručice, jednoslojne i dvoslojne kese, kese za kokice, za industriju, ambalažne, lepljive, aluminjum, izolir i protivklizne trake, koverta, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje proizvoda od papira prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	D Plus Distribucija	Beograd	20,5	172
2.	Preduzeće Piramida	Šabac	13,1	158
3.	Igt	Čačak	8,1	33
4.	Doo Eko-Pak	Žitorađe	4,1	39
5.	Piramida-Nit	Šabac	3,9	47
6.	D&D Jugohemika	Beograd	3,4	19
7.	L.P.B. Promet	Čačak	3,0	47
8.	Beoteleprom	Beograd	2,9	42
9.	Femić Co	Surčin	2,7	13
10.	Europak	Stari Banovci	2,1	40
	Ukupno (Top 10)		63,8	610
	Ukupno (ceo sektor)		121,9	1.786

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 36

Oprema za prenos i upravljanje električnom energijom

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	115	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	94,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-0,1%	3,2%
Broj zaposlenih	2.033	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-587	-86.307
Broj izvoznika	41	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	121,6	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	11,8%	14,2%
HHI indeks	1.734	-

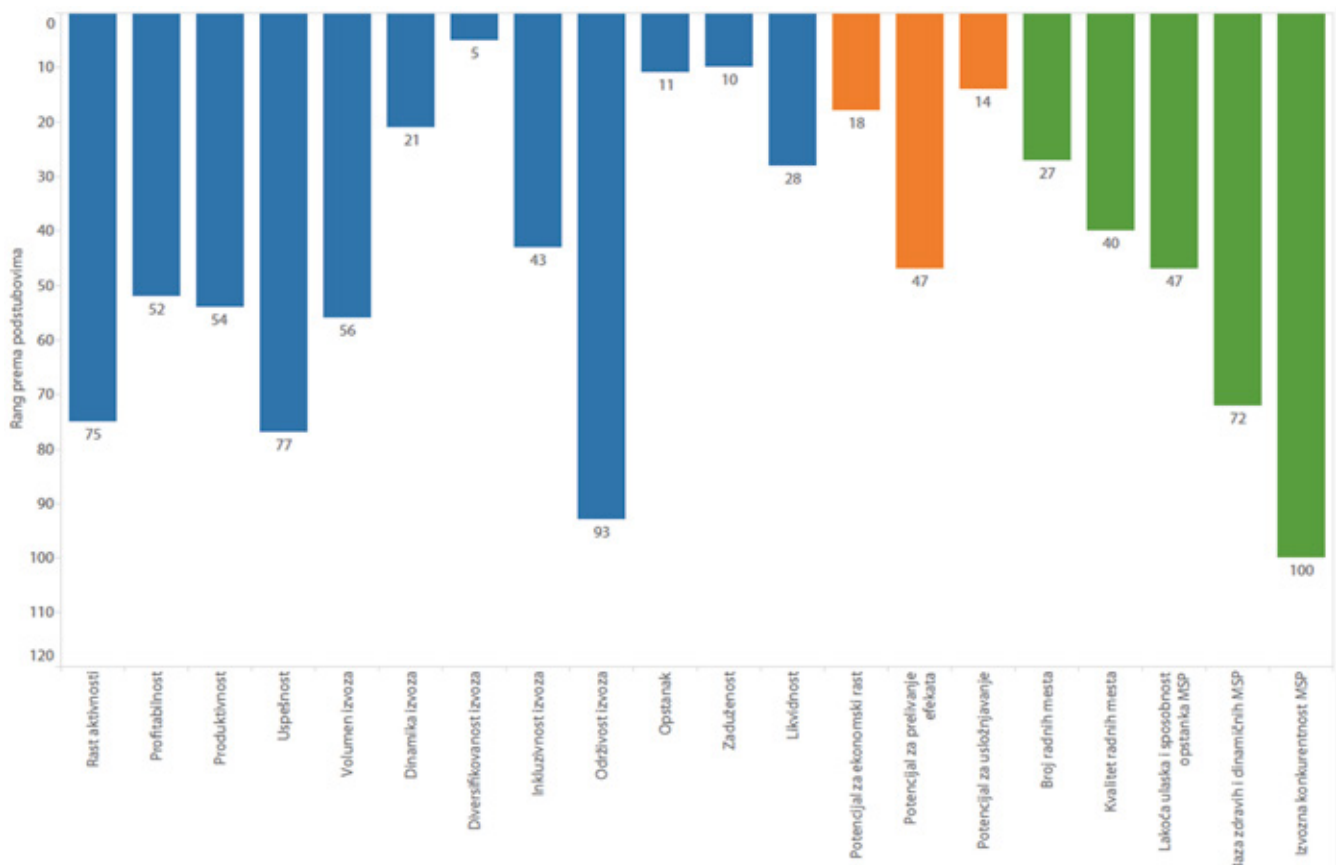
*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	70
● Izvozna performansa	32
● Održiva performansa	2
● Potencijal za rast	18
● Potencijal za prelivanje efekata	47
● Potencijal za usloznavanje	14
● Kreiranje zaposlenosti	27
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	84

Mreža razvojnih potencijala



— Prosek privrede — Grana: Mašine i elektronika — Sektor: Oprema za prenos i upravljanje električnom energijom



Proizvodnja opreme za prenos i upravljanje električnom energijom

Sektor proizvodnje opreme za prenos i upravljanje električnom energijom obuhvata proizvodnju električnih aparata za spajanje i prekidanje strujnih kola, kao što su prekidači, osigurači, limiteri napona, utikači, razvodne kutije, ploče, paneli, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode stubne, montažno betonske i zidane trafo stanice, vazdušne i kablovske vodove, razvodne blokove, proizvode za distribuciju električne energije, merne centre, merne pretvarače, merače energije, analogne, digitalne i portabilne merače, kontrolere i senzore, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje opreme za prenos i upravljanje električnom energijom prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Eaton Electric	Sremska Mitrovica	37,2	712
2.	Tehnounion-Exim	Sremska Kamenica	6,9	19
3.	Elektrovat	Beograd	5,3	59
4.	Elbi	Valjevo	4,4	58
5.	Tim-Cop	Temerin	4,1	98
6.	Tehnoplast	Stari Banovci	3,7	79
7.	Gruner Serbian	Vlasotince	3,2	336
8.	Uniprom	Beograd	2,9	22
9.	Elektrošumadija	Mladenovac	2,3	37
10.	Mera	Zrenjanin	2,2	75
	Ukupno (Top 10)		72,2	1.495
	Ukupno (ceo sektor)		94,8	2.033

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



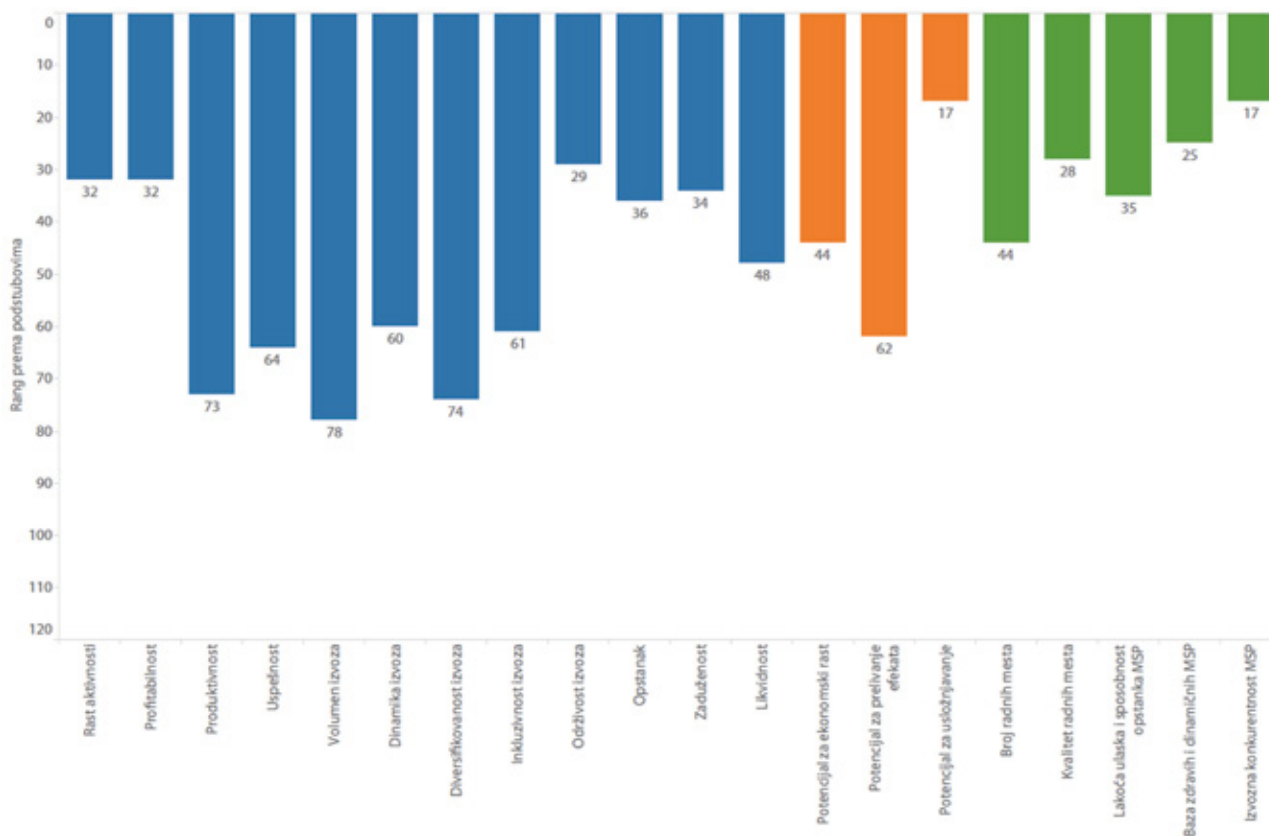
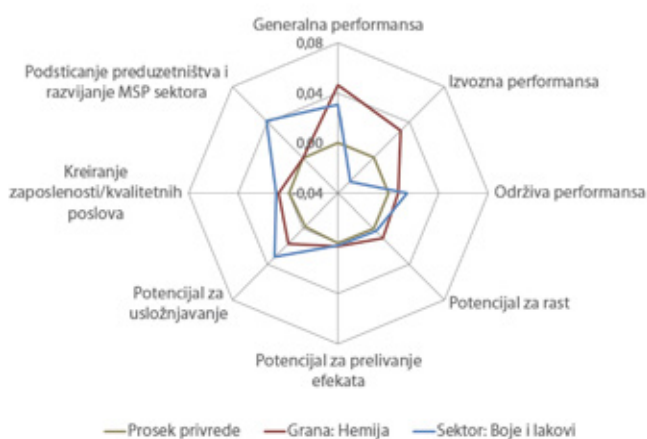
Rang 37 Boje i lakovi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	129	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	131,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	3,1%	3,2%
Broj zaposlenih	1.444	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-372	-86.307
Broj izvoznika	44	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	79,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	11,6%	14,2%
HHI indeks	769	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	53
● Izvozna performansa	64
● Održiva performansa	32
● Potencijal za rast	44
● Potencijal za prelijanje efekata	62
● Potencijal za usloznavanje	17
● Kreiranje zaposlenosti	44
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	22

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja boja i lakova

Sektor boja i lakova obuhvata delatnosti proizvodnje sredstava za pripremanje boja i pigmentata, proizvodnju boja, lakova i sličnih premaza, grafičkih boja i kitova. Proizvode sintetičke organske materije, sintetičke organske proizvode, ekstrakte za štavljenje biljnog porekla; tanine i njihove derivate; materije za bojenje biljnog ili životinjskog porekla, ostale materije za bojenje, boje i lakove itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora boja i lakova prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Flint Group Balkan	Gornji Milanovac	8,5	34
2.	Spin Company	Kragujevac	5,8	31
3.	Cerena-Trade	Sombor	5,1	9
4.	Baumit Serbia	Beograd	4,7	43
5.	Pitura	Beograd	4,4	62
6.	Ptp Čar Export-Import	Kragujevac	4,3	82
7.	Duga Color	Kraljevo	3,9	44
8.	Doo Chemmax Bačka	Bačka Palanka	3,6	9
9.	Gp Hgp	Novi Sad	3,5	99
10.	Irkom	Kosjerić	2,4	25
	Ukupno (Top 10)		46,2	438
	Ukupno (ceo sektor)		131,5	1.444

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 38

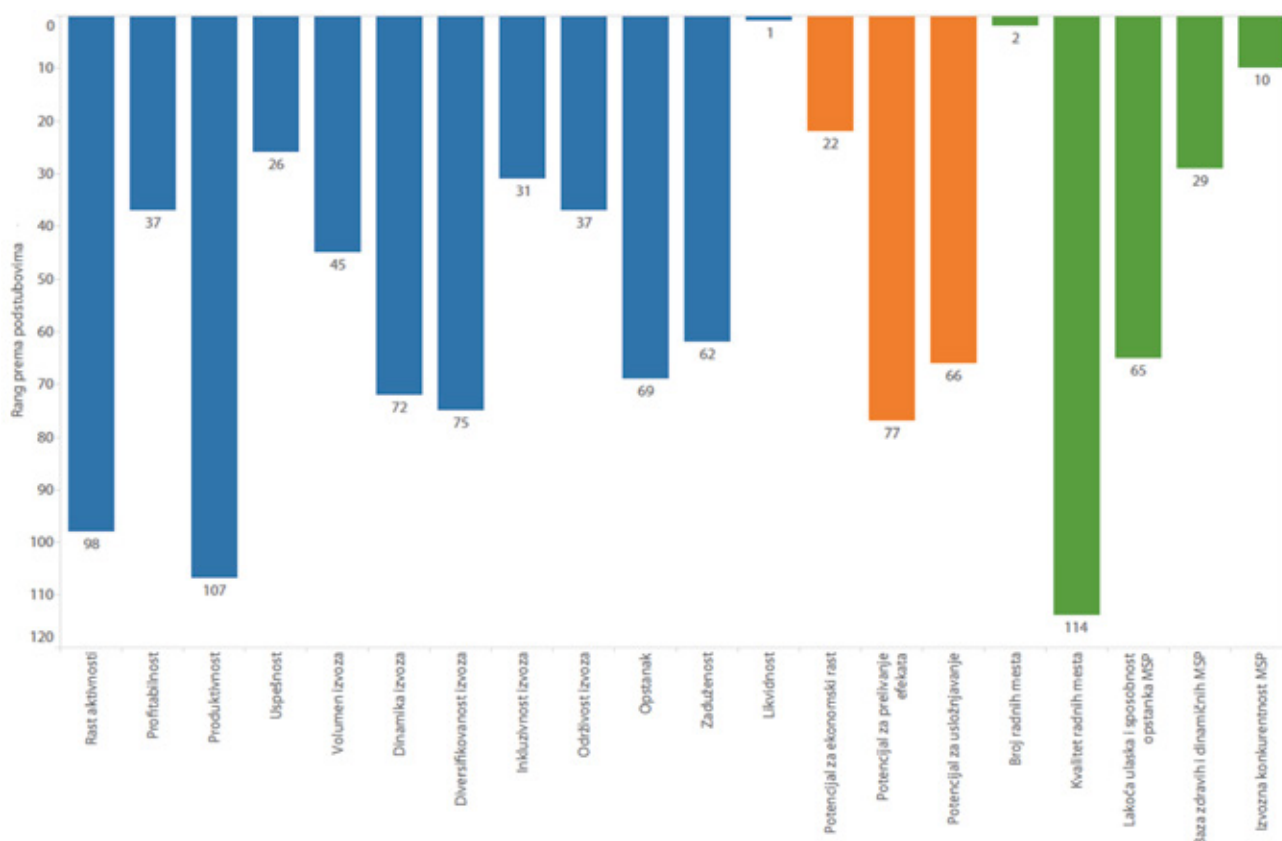
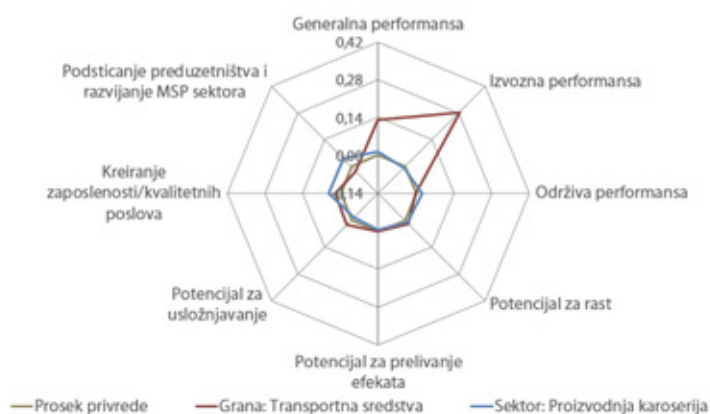
Proizvodnja karoserija

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	34	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	48,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,0%	3,2%
Broj zaposlenih	1.547	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	867	-86.307
Broj izvoznika	14	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	41,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	13,1%	14,2%
HHI indeks	2.355	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	60
● Izvozna performansa	54
● Održiva performansa	22
● Potencijal za rast	22
● Potencijal za prelivanje efekata	77
● Potencijal za usloznavanje	66
● Kreiranje zaposlenosti	2
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	19

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja karoserija

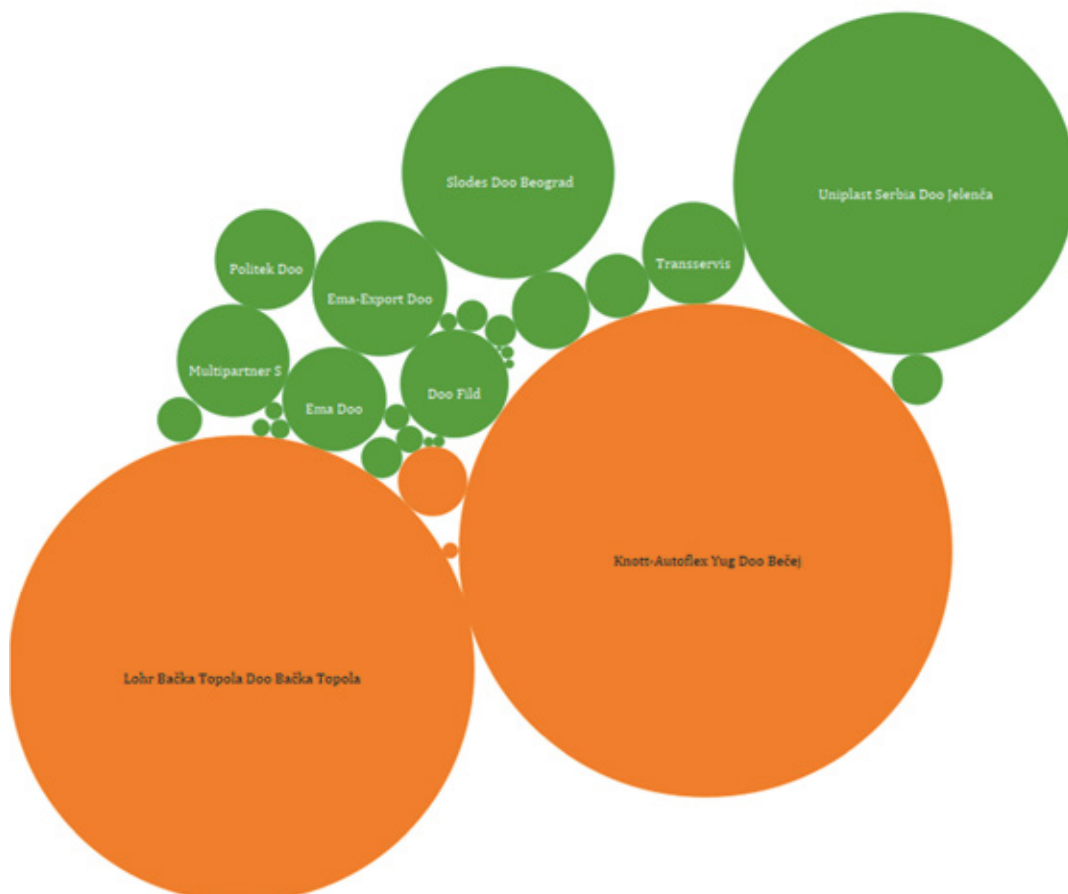
Sektor proizvodnje karoserija obuhvata proizvodnju šasija, prikolica i poluprikolica za karavane, transportovanje robe i različite vrste kontejnera.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode uređaje za vuču, osovine, potporne točkove, blatobrane, hladnjače, prikolice, sandučare, utovarno-istovarne rampe, cisterne, termokomore, mikserne sa beton pumpom, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje karoserija prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Knott-Autoflex Yug	Bečej	16,3	187
2.	Lohr Bačka Topola	Bačka Topola	14,6	218
3.	Uniplast Serbia	Jelenča	7,8	92
4.	Slodes	Beograd	3,0	872
5.	Ema-Export		1,2	2
6.	Multipartner S	Beograd	0,8	15
7.	Fild	Pančevo	0,8	7
8.	Ema	Knić	0,7	61
9.	Transservis	Pančevo	0,7	9
10.	Politek	Kragujevac	0,7	15
	Ukupno (Top 10)		46,6	1.478
	Ukupno (ceo sektor)		48,4	1.547

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 39

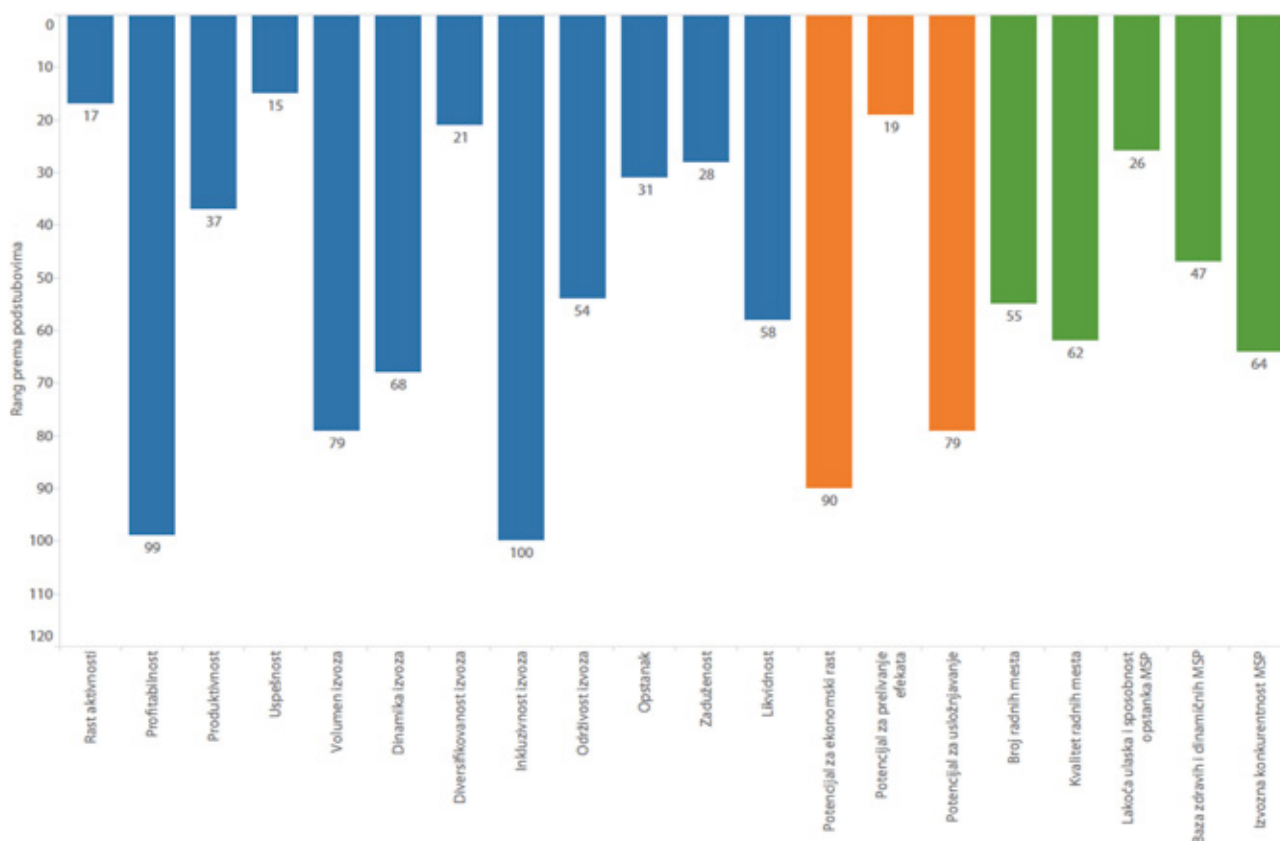
Uslužne poljoprivredne delatnosti

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	562	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	248,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,6%	3,2%
Broj zaposlenih	2.921	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-598	-86.307
Broj izvoznika	74	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	15,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	4,6%	14,2%
HHI indeks	726	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	20
● Izvozna performansa	70
● Održiva performansa	27
● Potencijal za rast	90
● Potencijal za prelivanje efekata	19
● Potencijal za usložnjavanje	79
● Kreiranje zaposlenosti	55
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	54

Mreža razvojnih potencijala



Uslužne poljoprivredne delatnosti

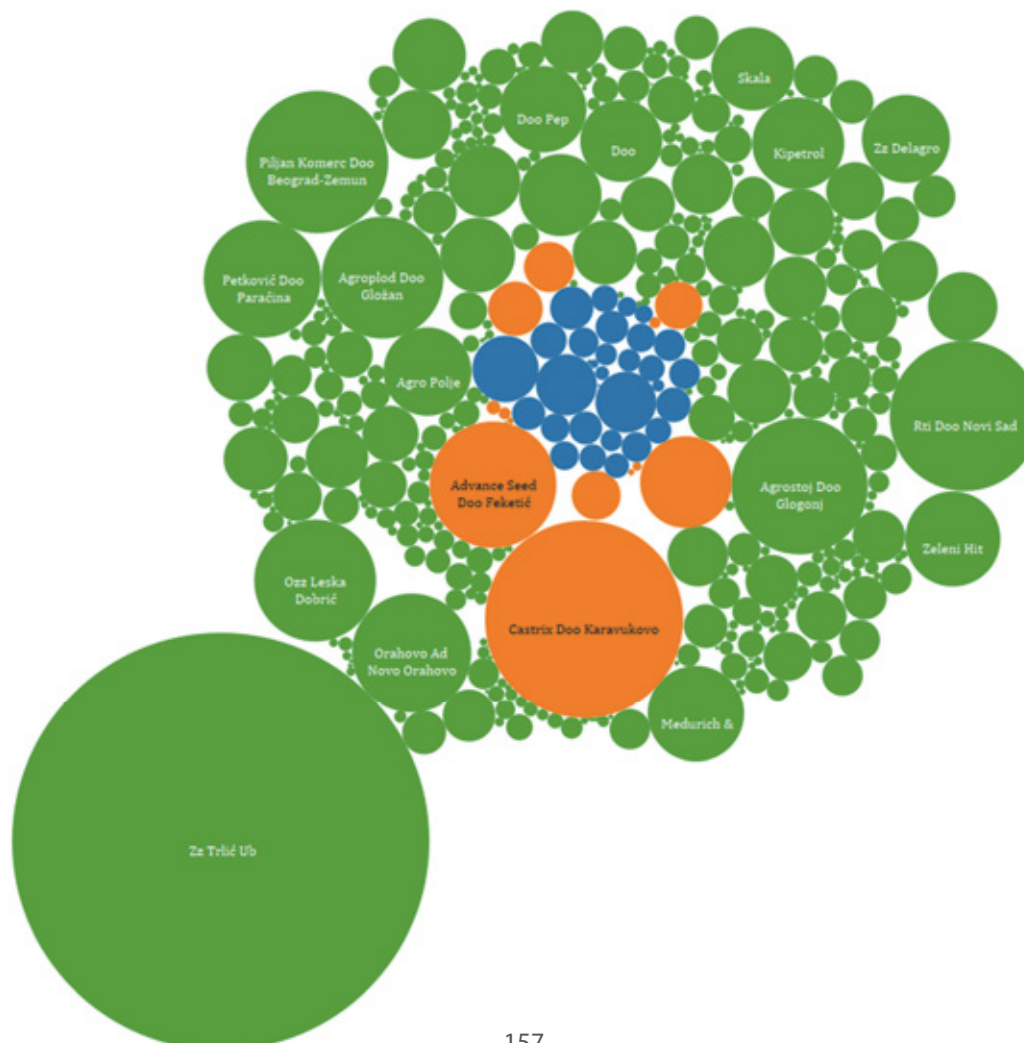
Sektor uslužne poljoprivredne delatnosti obuhvata gajenje sadnog materijala (semena i spore voća, lukovice i rizome).

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode repromaterijal za poljoprivredu (semena, veštačka đubirva, pesticidi), sadni materijal, sredstva za ishranu bilja, opremu za navodnjavanje, supstrate, aminokiseline, semena za travu, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora uslužne poljoprivredne delatnosti prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Zz Trlič Ub	Ub	62,0	433
2.	Castrix	Karavukovo	14,0	35
3.	Rti	Titel	8,0	60
4.	Piljan Komerc Doo Beograd	Boljevci	7,2	104
5.	Agrostoj	Glogonj	6,6	15
6.	Advance Seed Doo	Feketić	5,7	16
7.	Agroplod	Gložan	5,3	81
8.	Ozz Leska Dobrić	Dobrić	5,3	19
9.	Orahovo Ad Novo	Novo Orahovo	5,1	75
10.	Petković Doo Paraćina	Paraćin	4,9	47
	Ukupno (Top 10)		124,1	885
	Ukupno (ceo sektor)		248,8	2.921

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 40

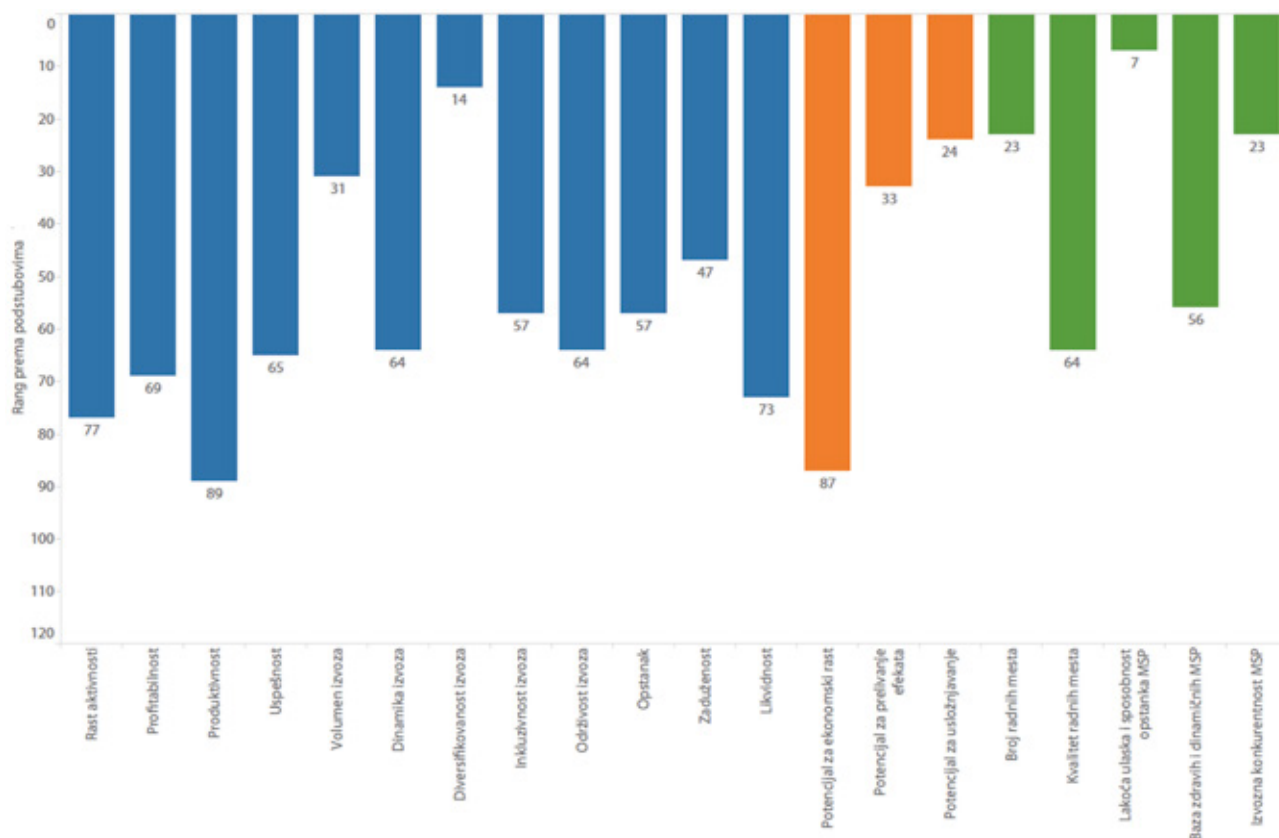
Metalne konstrukcije i okviri

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	680	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	410,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,3%	3,2%
Broj zaposlenih	8.540	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.865	-86.307
Broj izvoznika	219	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	91,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	9,2%	14,2%
HHI indeks	235	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	66
● Izvozna performansa	38
● Održiva performansa	62
● Potencijal za rast	87
● Potencijal za prelijanje efekata	33
● Potencijal za uslozljavanje	24
● Kreiranje zaposlenosti	23
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	46

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja metalnih konstrukcija i okvira

Sektor proizvodnje metalnih konstrukcija i okvira obuhvata metalne i aluminijumske strukture, kao što su delovi za mostove, kule, krovove, vrata, prozore, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste cevi – kvadratne, pravougaone, okrugle, profile, čelične i pocinkovane trake, kontejnere, silose, razne vrste okvira...

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje metalnih konstrukcija i okvira prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Alumil Yu Industry	Nova Pazova	30,6	230
2.	Utva Silosi	Kovin	26,1	198
3.	Unipromet	Čačak	25,2	279
4.	Feriti	Beograd	17,4	63
5.	Amiga	Kraljevo	16,1	413
6.	B.M.R. Group	Šabac	13,8	286
7.	Geze	Zrenjanin	10,9	113
8.	Goša Montaža	Velika Plana	10,8	586
9.	Tankmont	Beograd	8,3	324
10.	Sim Industry Service	Šabac	8,2	11
	Ukupno (Top 10)		167,4	2.503
	Ukupno (ceo sektor)		410,7	8.540

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



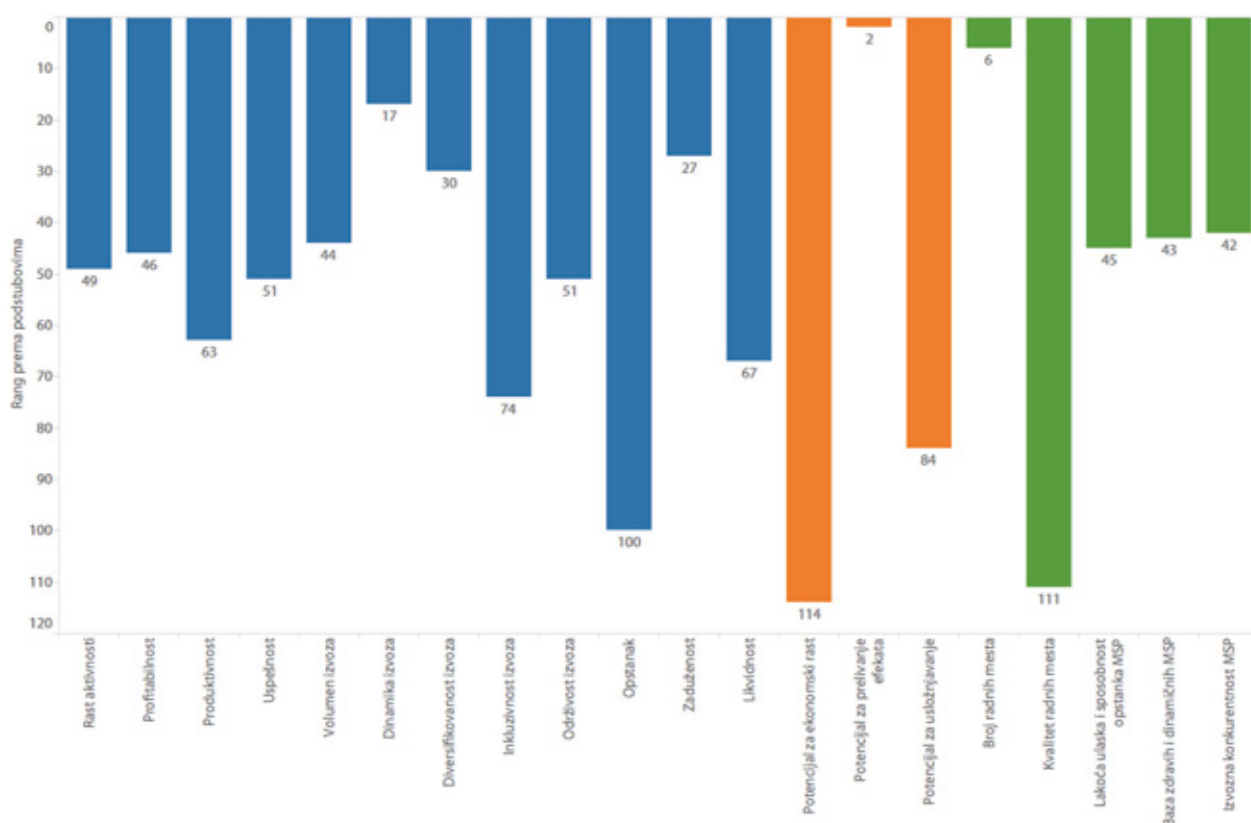
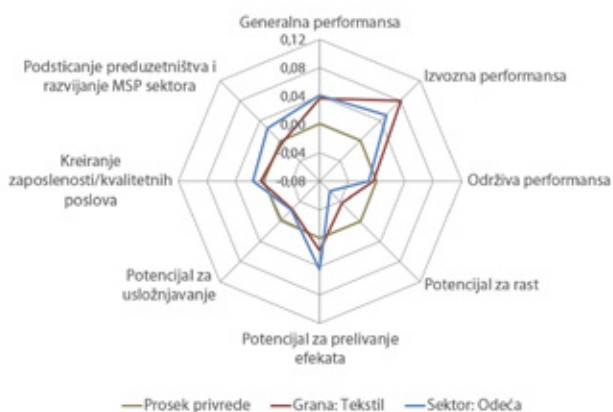
Rang 41 Odeća

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	890	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	280,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	3,7%	3,2%
Broj zaposlenih	13.456	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-3.074	-86.307
Broj izvoznika	257	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	178,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-0,2%	14,2%
HHI indeks	277	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	49
● Izvozna performansa	33
● Održiva performansa	79
● Potencijal za rast	114
● Potencijal za prelivanje efekata	2
● Potencijal za uslozljavanje	84
● Kreiranje zaposlenosti	6
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	43

Mreža razvojnih potencijala



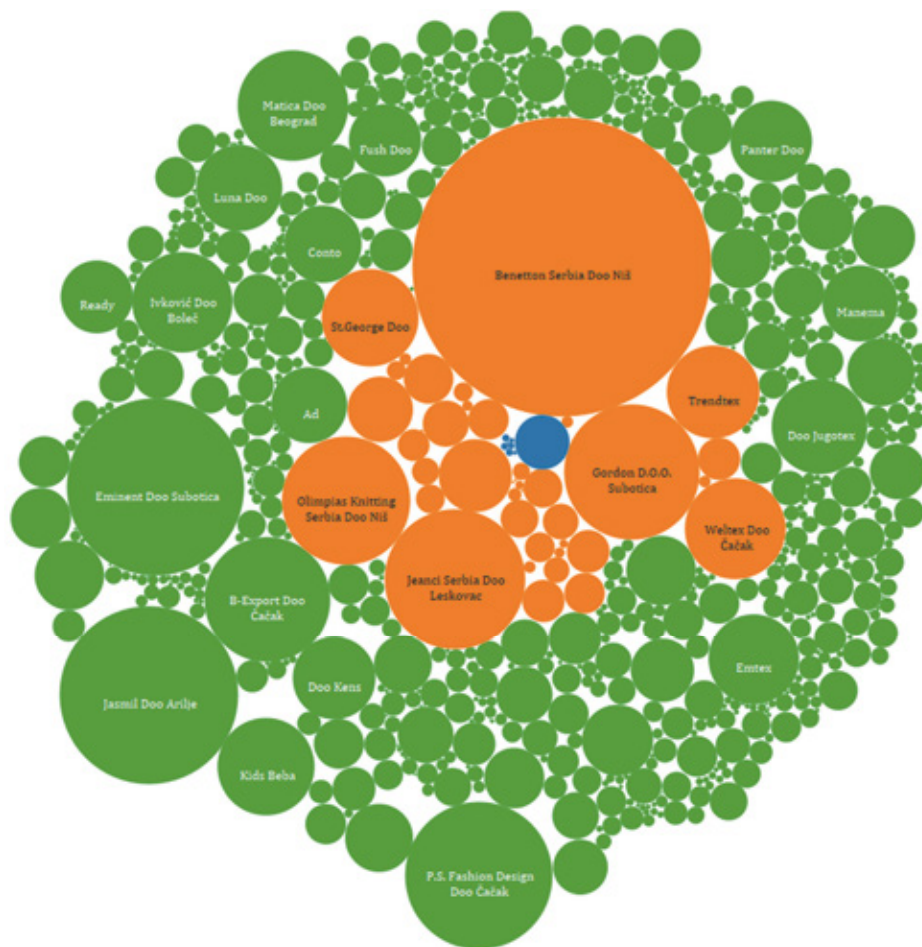
Proizvodnja odeće

Sektor odeće obuhvata delatnosti proizvodnje ostale odeće, ostalih odevnih predmeta i pribora i proizvodnja proizvoda od krzna. Ovaj sektor obuhvata proizvodnju odeće, jakni, ogrtača, kaputa, ogrtača automobila, pantalona, jakni, blejzera, haljina, suknji, haljina za bebe, rukavica, pribora za odeću, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje odeće prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Benetton Serbia	Niš	36,1	99
2.	Jasmil	Arilje	12,9	492
3.	Eminent	Subotica	12,7	398
4.	P.S. Fashion Design	Čačak	8,8	221
5.	Jeanci Serbia	Leskovac	8,0	506
6.	Gordon	Sombor	7,4	413
7.	Olimpias Knitting	Niš	6,7	441
8.	B-Export	Čačak	6,4	99
9.	Matica	Beograd	4,9	37
10.	Weltex	Čačak	4,1	170
	Ukupno (Top 10)		108,0	2.876
	Ukupno (ceo sektor)		280,4	13.456

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 42

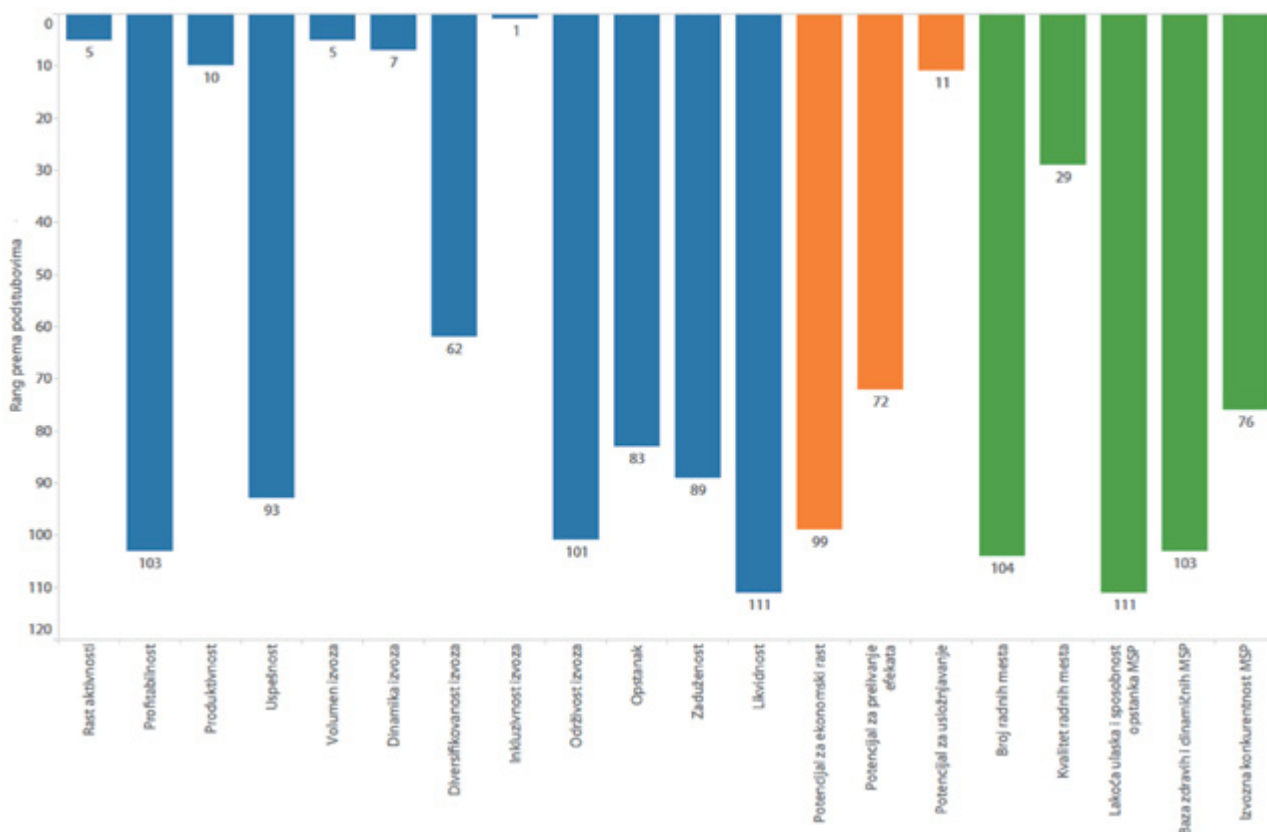
Namenska industrija

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	12	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	163,3	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,8%	3,2%
Broj zaposlenih	7.588	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-564	-86.307
Broj izvoznika	10	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	63,4	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	17,4%	14,2%
HHI indeks	1.956	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	65
● Izvozna performansa	8
● Održiva performansa	109
● Potencijal za rast	99
● Potencijal za prelivanje efekata	72
● Potencijal za usložnjavanje	11
● Kreiranje zaposlenosti	104
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	103

Mreža razvojnih potencijala



Namenska industrija

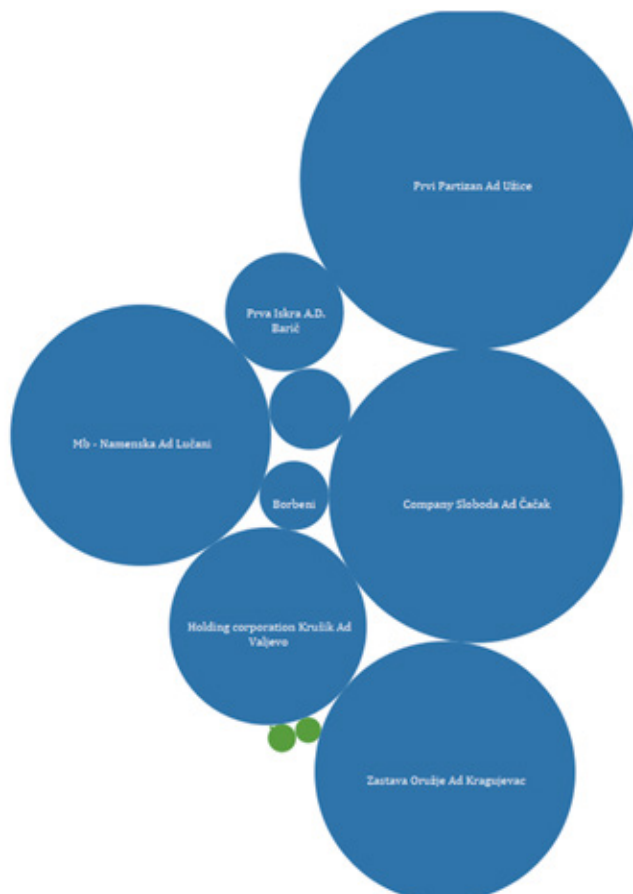
Namenska industrija obuhvata proizvodnju oružja i municije, kao i proizvodnju eksploziva. U ovaj sektor spadaju proizvodi kao što su barut, sigurnosni fitilji i fitilji za detonaciju, detonatori, vatromet, signalne i protivgradne rakete, bombe, granate, mine, municija, oružje, kao i njihovi delovi.

U tabeli ispod prikazana su najveća preduzeća u Srbiji, koja se bave namenskom industrijom. Ova preduzeća proizvode pištolje, lovačke, vazdušne i malokalibarske, poluautomatske puške, mitraljeze, snajpere, bacače granata, topove, kao i municiju za njih, a takođe i vojne i civilne eksplozive.

Tabela: Top 10 preduzeća namenske industrije prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Prvi Partizan	Užice	46,9	948
2.	Kompanija Sloboda	Čačak	35,0	1504
3.	Zastava Oružje	Kragujevac	27,5	1958
4.	Mb - Namenska	Lučani	27,3	1.067
5.	Holding Korporacija Krušik	Valjevo	15,7	1258
6.	Prva Iskra-Namenska Proizvodnja	Barič	5,7	144
7.	Ppt-Namenska Ad	Trstenik	2,7	573
8.	Borbeni Složeni Sistemi	Beograd	1,9	122
9.	Krušik-Fabrika Lovачke Municije	Valjevo	0,3	9
10.	G2 Mitchell Arms	Beograd	0,3	3
	Ukupno (Top 10)		163,3	7.586
	Ukupno (ceo sektor)		163,3	7.588

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 43

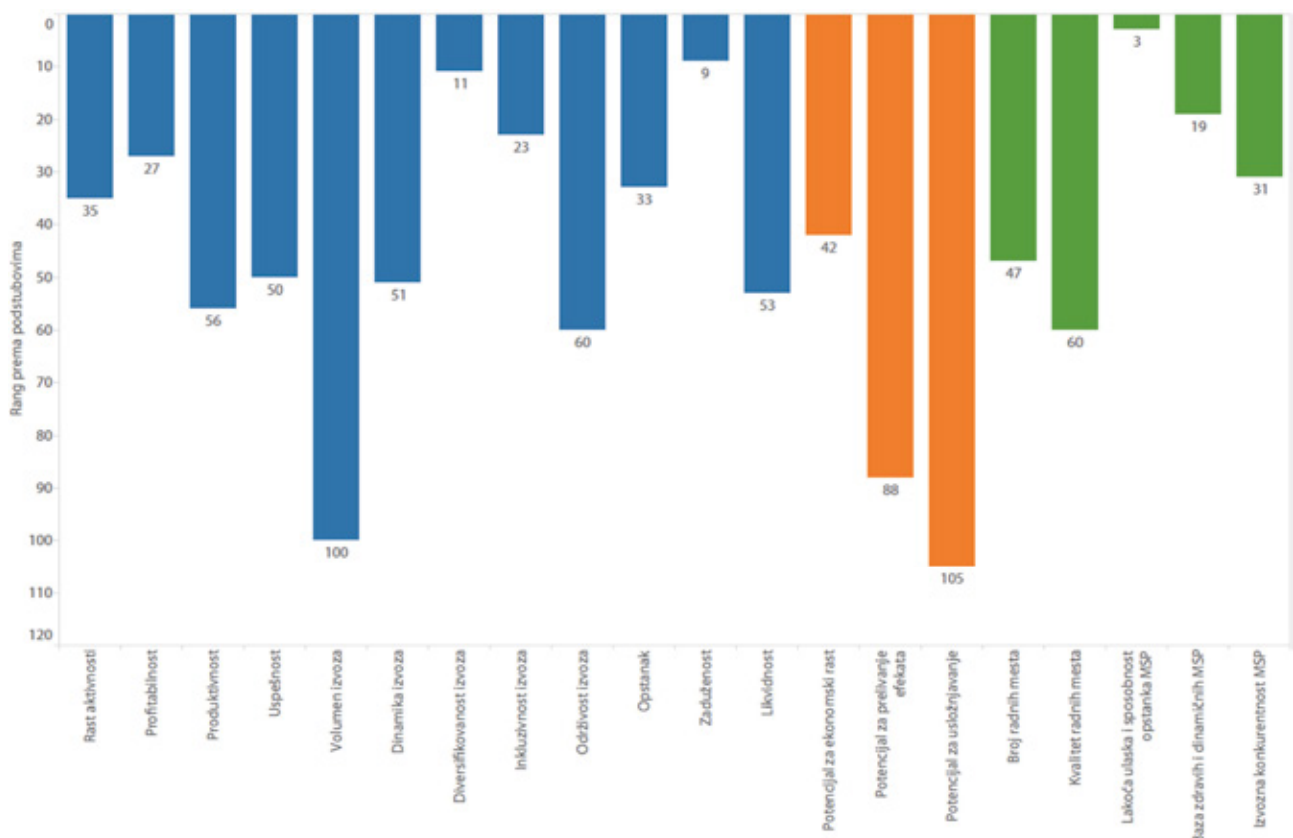
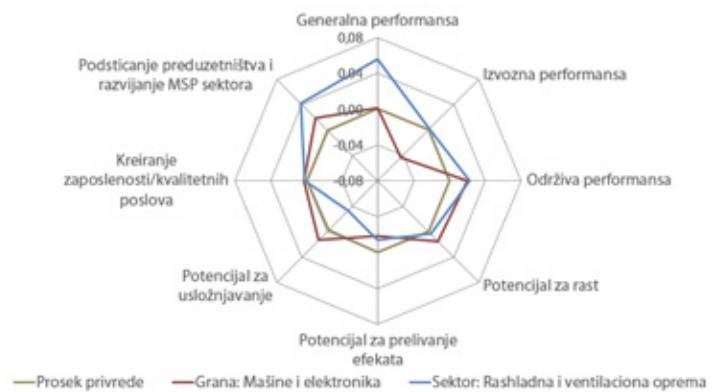
Rashladna i ventilaciona oprema

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	131	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	79,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	4,6%	3,2%
Broj zaposlenih	1.314	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-4	-86.307
Broj izvoznika	52	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	18,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	8,6%	14,2%
HHI indeks	666	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	42
● Izvozna performansa	49
● Održiva performansa	21
● Potencijal za rast	42
● Potencijal za prelivanje efekata	88
● Potencijal za usloznavanje	105
● Kreiranje zaposlenosti	47
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	21

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja rashladne i ventilacione opreme

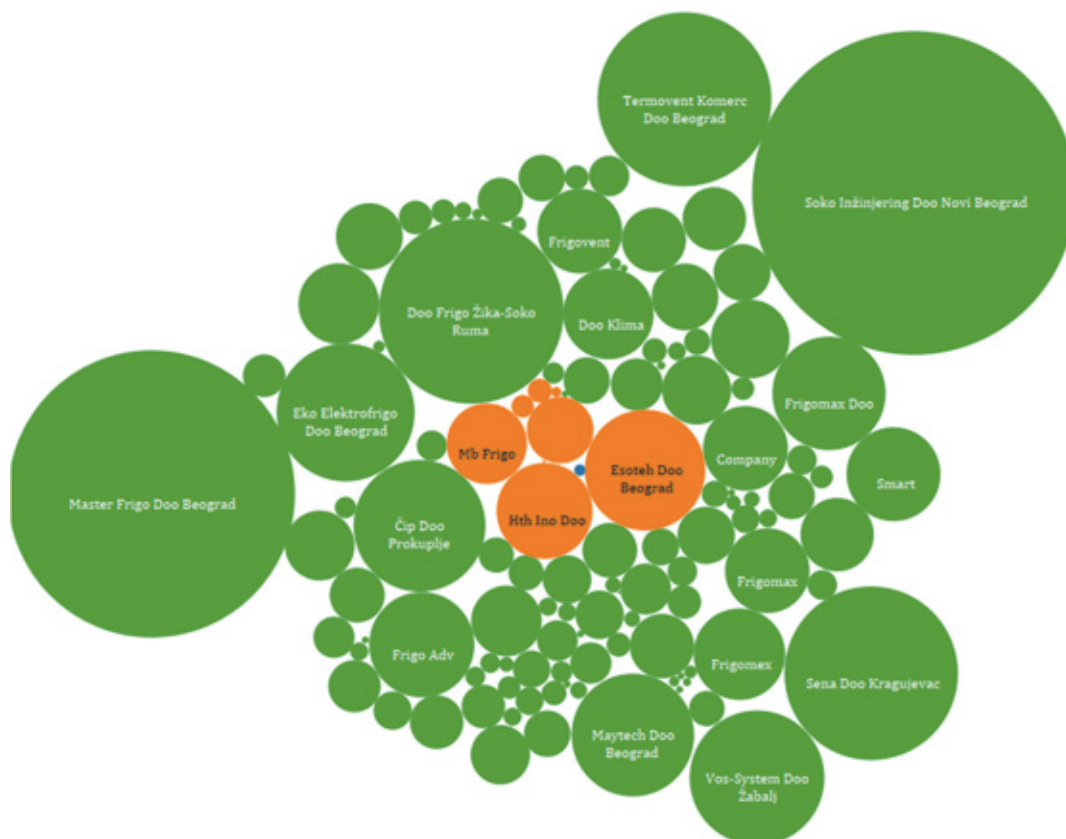
Sektor proizvodnje rashladne i ventilacione opreme obuhvata frižidere, zamrzivače i ostale uređaje za hlađenje ili zamrzavanje (električna ili drugo), delove frižidera i zamrzivača, uređaje za klimatizaciju, ventilatore i aspiratore, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode opremu za klimatizaciju i hlađenje: klima uređaje, klima komore, klima ormane, rashladne komore, agregate, ventilatore, sve vrste rashladne, termičke i neutralne opreme i agregate, frižidere, zamrzivače, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća proizvodnje rashladne i ventilacione opreme prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Soko Inženjering	Beograd	14,1	137
2.	Master Frigo	Borča	11,1	60
3.	Doo Frigo Žika-Soko Ruma	Ruma	4,6	108
4.	Termovent Komerc	Beograd	4,1	76
5.	Sena	Kragujevac	4,0	30
6.	Eko Elektrofrigo	Beograd	2,6	20
7.	Vos-System	Žabalj	2,4	28
8.	Čip	Prokuplje	2,3	48
9.	Maytech	Sremčica	2,0	36
10.	Esoteh	Beograd	2,0	9
	Ukupno (Top 10)		49,2	552
	Ukupno (ceo sektor)		79,7	1.314

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



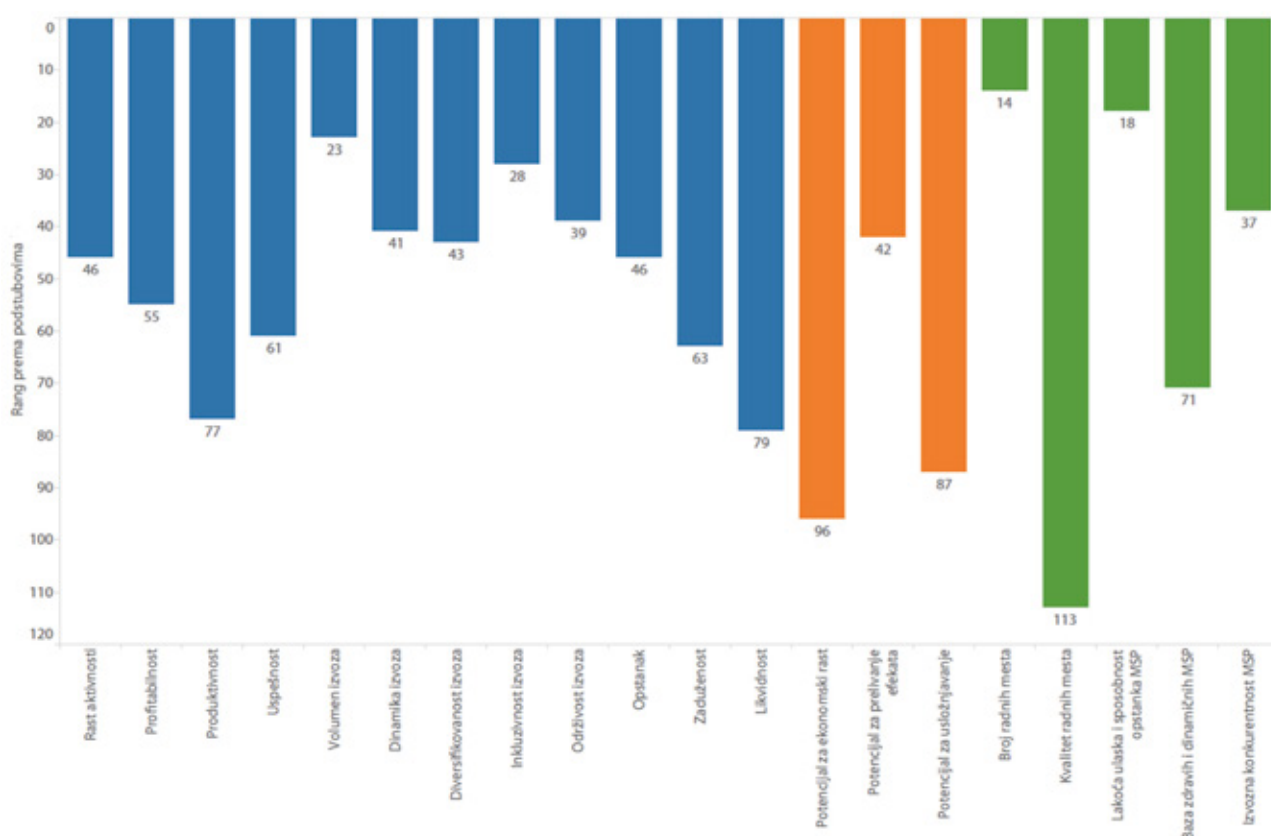
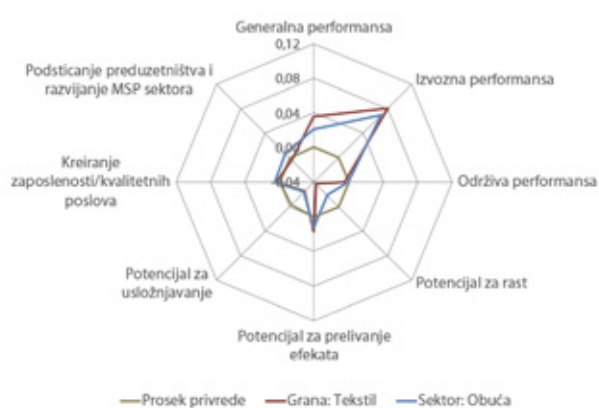
Rang 44 Obuća

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	256	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	151,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,9%	3,2%
Broj zaposlenih	9.480	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-185	-86.307
Broj izvoznika	114	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	215,4	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	9,3%	14,2%
HHI indeks	354	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	59
● Izvozna performansa	28
● Održiva performansa	63
● Potencijal za rast	96
● Potencijal za prelivanje efekata	42
● Potencijal za uslozljavanje	87
● Kreiranje zaposlenosti	14
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	61

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja obuće

Sektor proizvodnje obuće obuhvata proizvodnju različite vrste obuće od kože, plastike, tekstila i gume.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode plitke, duboke cipele, čizme, patike, štikle, platforme, papuče, kloppe, japanke, sandale, anatomske uloške, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje obuće prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Falc East	Knjaževac	17,0	524
2.	Tigar Obuća	Pirot	11,5	730
3.	Progetti	Vladimirci	9,4	942
4.	Technic Development	Beograd	7,8	205
5.	Fas Shoes Serbia	Senta	6,2	98
6.	Insert	Beograd	5,7	335
7.	Mubb-Product	Beograd	5,5	85
8.	Leon	Slepčević	4,0	111
9.	Grubin	Stara Pazova	4,0	98
10.	Dp Boreli Sombor	Sombor	3,4	505
	Ukupno (Top 10)		74,5	3.633
	Ukupno (ceo sektor)		151,9	9.480

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 45

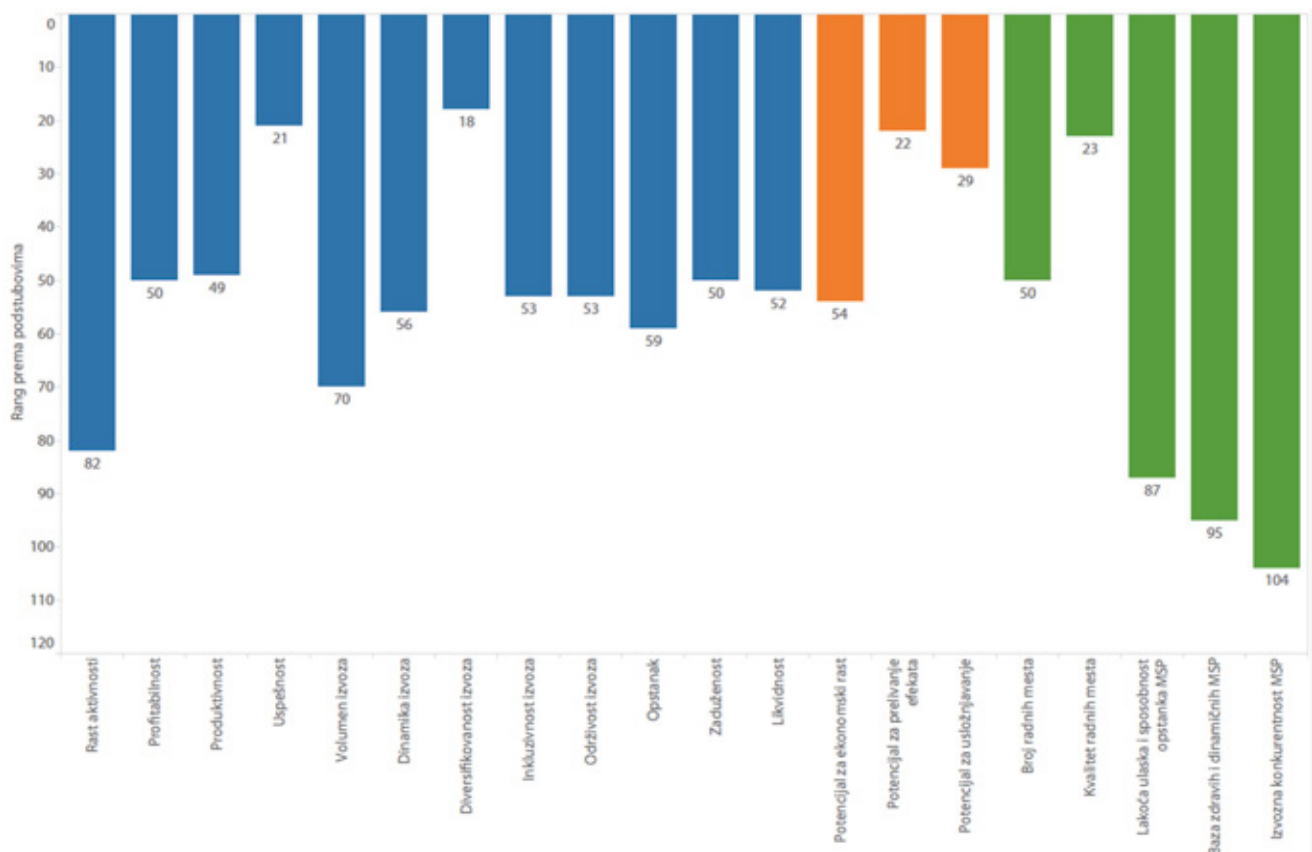
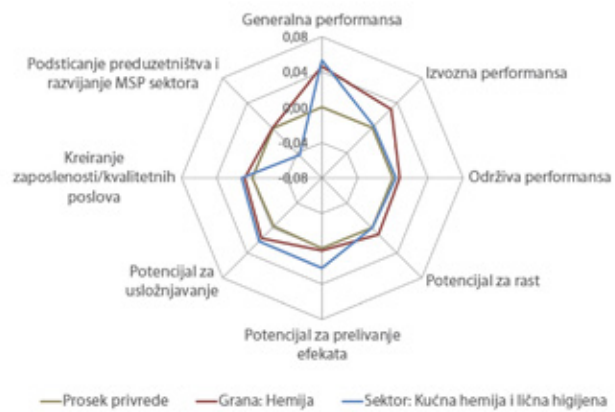
Kućna hemija i lična higijena

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	171	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	265,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-4,5%	3,2%
Broj zaposlenih	2.581	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-556	-86.307
Broj izvoznika	60	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	92,6	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	8,0%	14,2%
HHI indeks	3.037	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	44
● Izvozna performansa	47
● Održiva performansa	53
● Potencijal za rast	54
● Potencijal za prelivanje efekata	22
● Potencijal za usloznavanje	29
● Kreiranje zaposlenosti	50
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	98

Mreža razvojnih potencijala



Kućna hemija i lična higijena

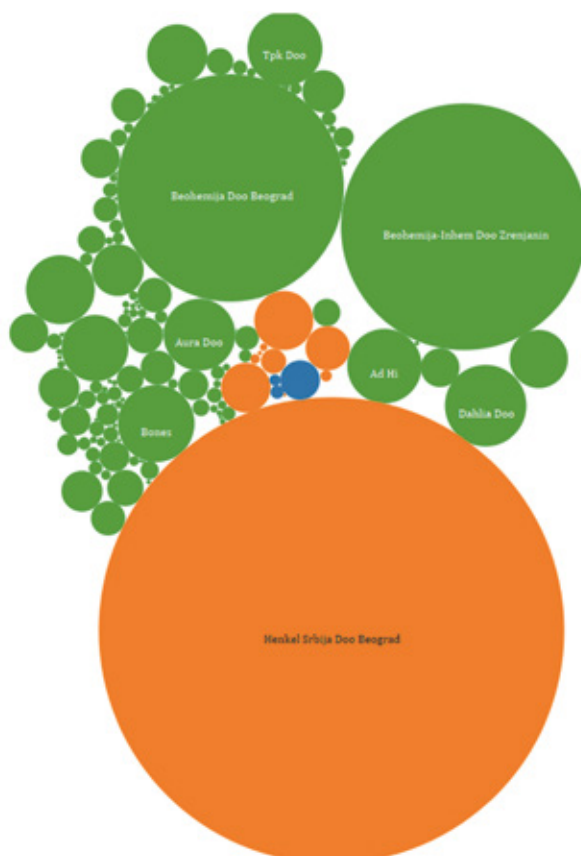
Sektor kućne hemije i lične higijene obuhvata proizvodnju parfema i toaletnih preparata i proizvodnju deterdženata, sapuna, sredstava za čišćenje i poliranje. Ove delatnosti obuhvataju sledeće proizvode: parfeme i toaletne vode, preparate za ulepšavanje i negu kože, kreme za sunčanje, preparate za kosu, dentalnu higijenu, za brijanje, sapune, kreme i sredstva za poliranje obuće, podova, stakla ili metala, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode deterdžente za veš i pranje posuđa, omekšivače, tečni štirak, sredstva za odmašćivanje, za čišćenje staklenih i podnih površina, za uklanjanje kamenca, za čišćenje tepiha, abrazivna sredstva, kreme za negu lica, tela, ruku, protiv starenja, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora kućne hemije i lične higijene prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Henkel Srbija	Beograd	137,2	425
2.	Beohemija-Inhem	Zrenjanin	38,3	216
3.	Beohemija	Beograd	32,6	414
4.	Dahlia	Beograd	4,2	140
5.	Bones Group	Beograd	3,7	85
6.	Tpk	Paraćin	3,5	11
7.	Ad Hi Panonija	Pančevo	3,4	130
8.	Aura	Niš	3,3	73
9.	Impuls-Hemija	Novi Sad	3,0	47
10.	Dcp-Hemigal	Leskovac	2,8	98
	Ukupno (Top 10)		232,0	1.639
	Ukupno (ceo sektor)		265,7	2.581

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 46

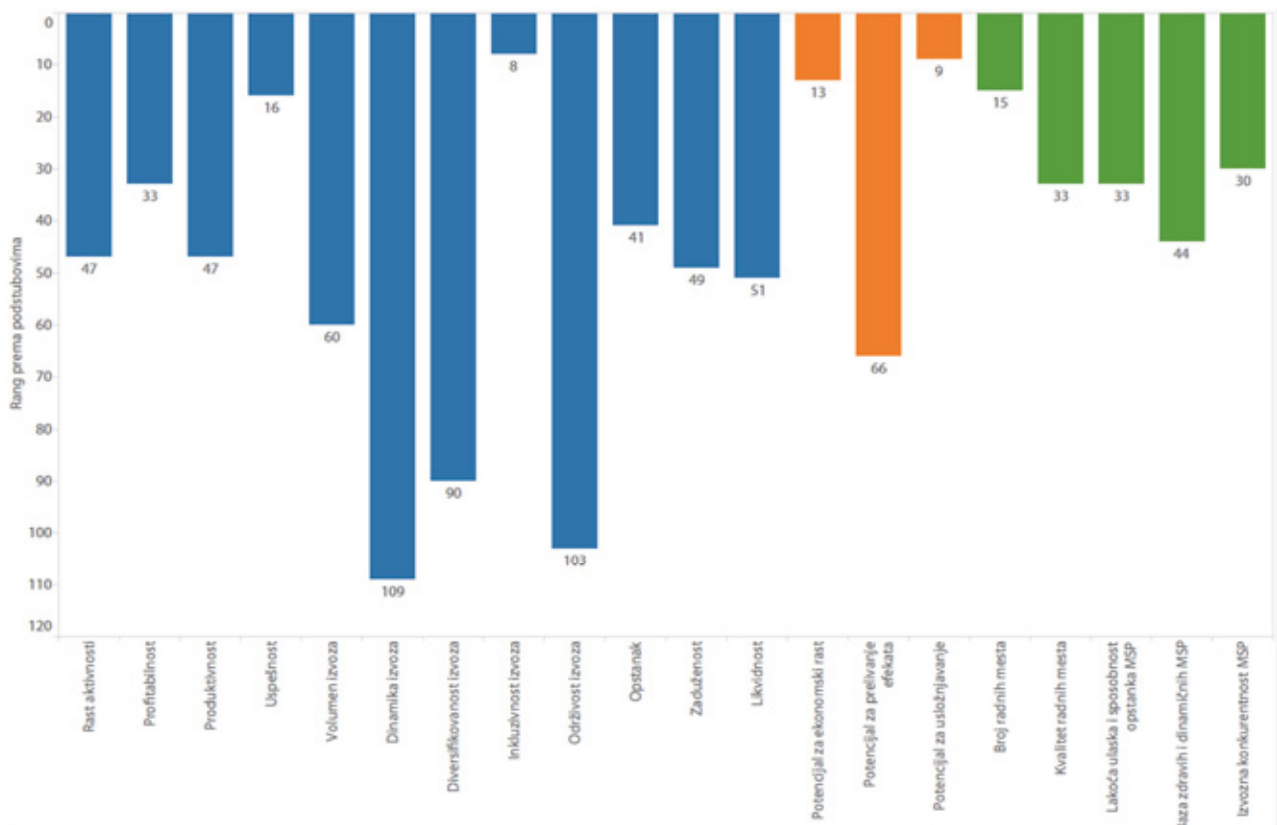
Mošine za obradu metala

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	74	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	50,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	7,1%	3,2%
Broj zaposlenih	1.360	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-362	-86.307
Broj izvoznika	39	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	26,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	0,8%	14,2%
HHI indeks	1.036	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	23
● Izvozna performansa	100
● Održiva performansa	43
● Potencijal za rast	13
● Potencijal za prelijanje efekata	66
● Potencijal za usloznavanje	9
● Kreiranje zaposlenosti	15
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	37

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja mašina za obradu metala

Sektor proizvodnje mašina za obradu metala obuhvata proizvodnju mašina za obradu metala i ostalih alatnih mašina. Obuhvata mašine za skidanje i uklanjanje različitog materijala i metala (laserskim ili svetlosnim zracima, električnom energijom...), mašine za poliranje, glačanje, oštrenje, brušenje, dubljenje i ostalo oblikovanje metala, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode alatne mašine, poljoprivredne priključne mašine i rezervne delove za poljoprivrednu mehanizaciju, alatlijeke, mašine za livenje, građevinske bravarije i pružaju mašinske usluge, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnja mašina za obradu metala prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Termometal	Ada	9,3	300
2.	Metech	Smederevo	8,1	207
3.	Agema Technology	Šimanovci	6,9	138
4.	Rapp Zastava	Kragujevac	5,2	126
5.	Alatnica Barović Inte.	Obrenovac	4,3	44
6.	Grindex	Kikinda	3,5	72
7.	Berko	Mol	1,6	17
8.	Lola Sistem	Beograd	1,3	15
9.	Pobeda-Metalac	Petrovaradin	1,1	48
10.	Promaschinen	Beograd	0,9	12
	Ukupno (Top 10)		42,2	979
	Ukupno (ceo sektor)		50,9	1.360

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 47

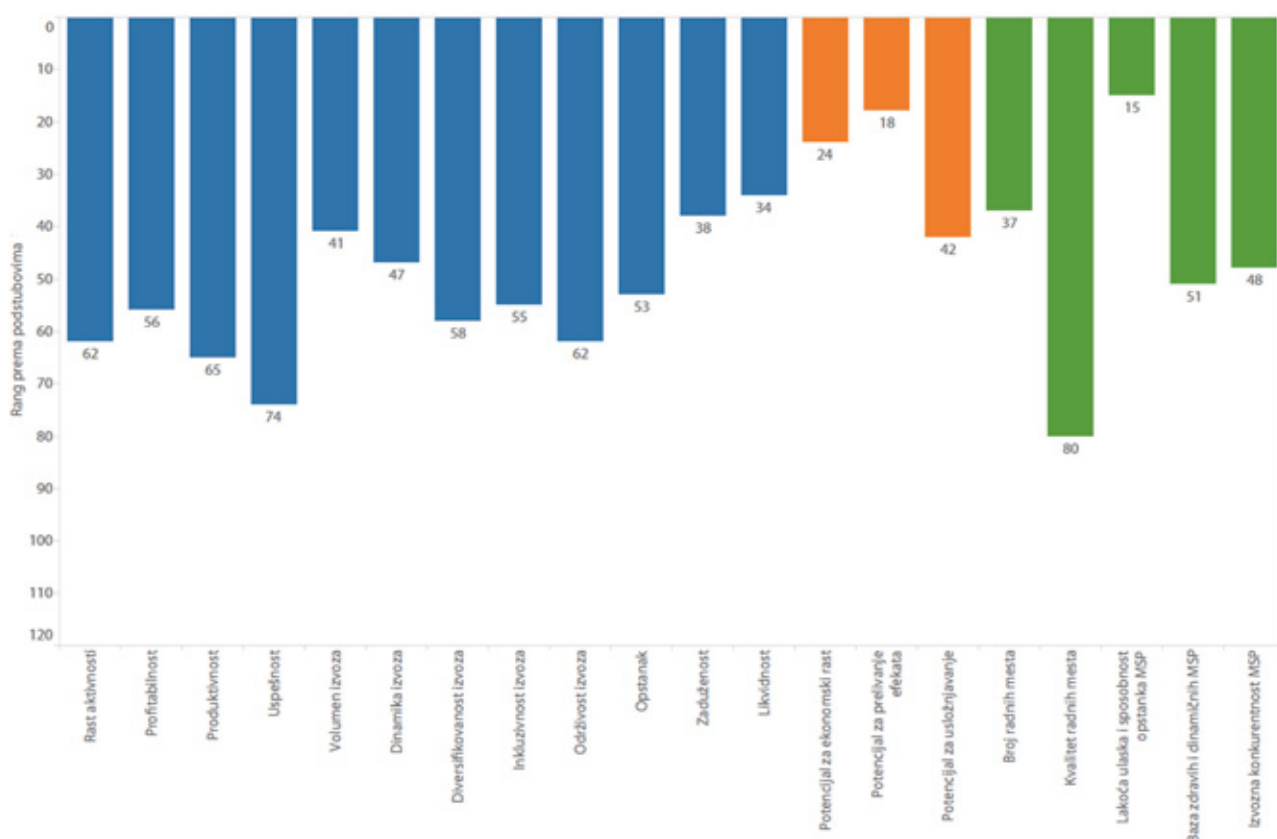
Metalni proizvodi opšte namene

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	573	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	314,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,9%	3,2%
Broj zaposlenih	6.018	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-2.285	-86.307
Broj izvoznika	202	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	211,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	19,0%	14,2%
HHI indeks	405	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	68
● Izvozna performansa	46
● Održiva performansa	42
● Potencijal za rast	24
● Potencijal za prelijanje efekata	18
● Potencijal za usloznavanje	42
● Kreiranje zaposlenosti	37
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	52

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja metalnih proizvoda opšte namene

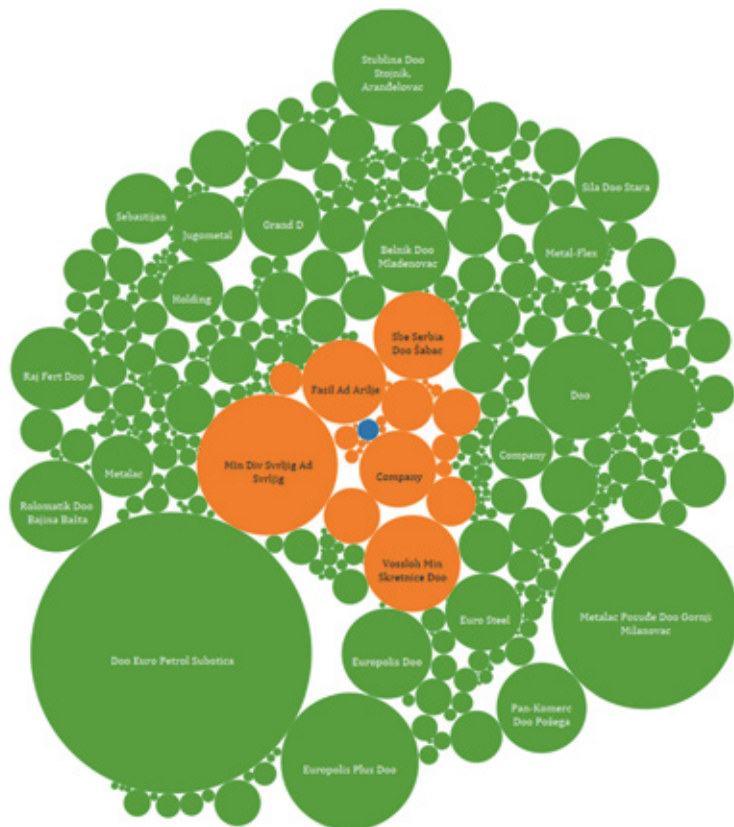
Sektor proizvodnje metalnih proizvoda opšte namene obuhvata proizvodnju žičanih proizvoda, lanaca, opruga, veznih elemenata, vijačnih mašinskih proizvoda i ostalih metalnih proizvoda. Tu spadaju proizvodi kao što su: bodljikava žica, kablovi, mreže od gvožđa i čelika, ekseri, zaptivci, šrafovi, zavrtnji, kuke, stoni, kuhinjski i artikli od metala koji se koriste u domaćinstvu, sanitarni predmeti, sefovi, brave, trezori, lanci, opruge, kancelarijski materijal od metala, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode šrafove, vijke za drvo i lim, matice, podloške, klinove, navojnike, zavrtnje, eksere, šine, osovine, vratila, prenosnici snage, alat, prese za probijanje profila, kvake za vrata, pogonske ručice, cilindre, rukohvate, aluminijumsku lamperiju, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje metalnih proizvoda opšte namene prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Doo Euro Petrol	Subotica	51,1	67
2.	Metalac Posuđe	Gornji Milanovac	22,4	771
3.	Min Div Svrljig	Svrljig	12,9	259
4.	Europolis Plus	Mesarci	12,3	2
5.	Stublina	Stojnik	9,0	162
6.	Doo Tehnograd-Inženjering	Kraljevo	7,1	48
7.	Vossloh Min Skretnice	Niš	6,1	104
8.	Rolomatik	Bajina Bašta	5,5	87
9.	Europolis	Mesarci	5,3	102
10.	Pan-Komerc	Požega	5,3	24
	Ukupno (Top 10)		137,0	1.626
	Ukupno (ceo sektor)		314,8	6.018

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 48

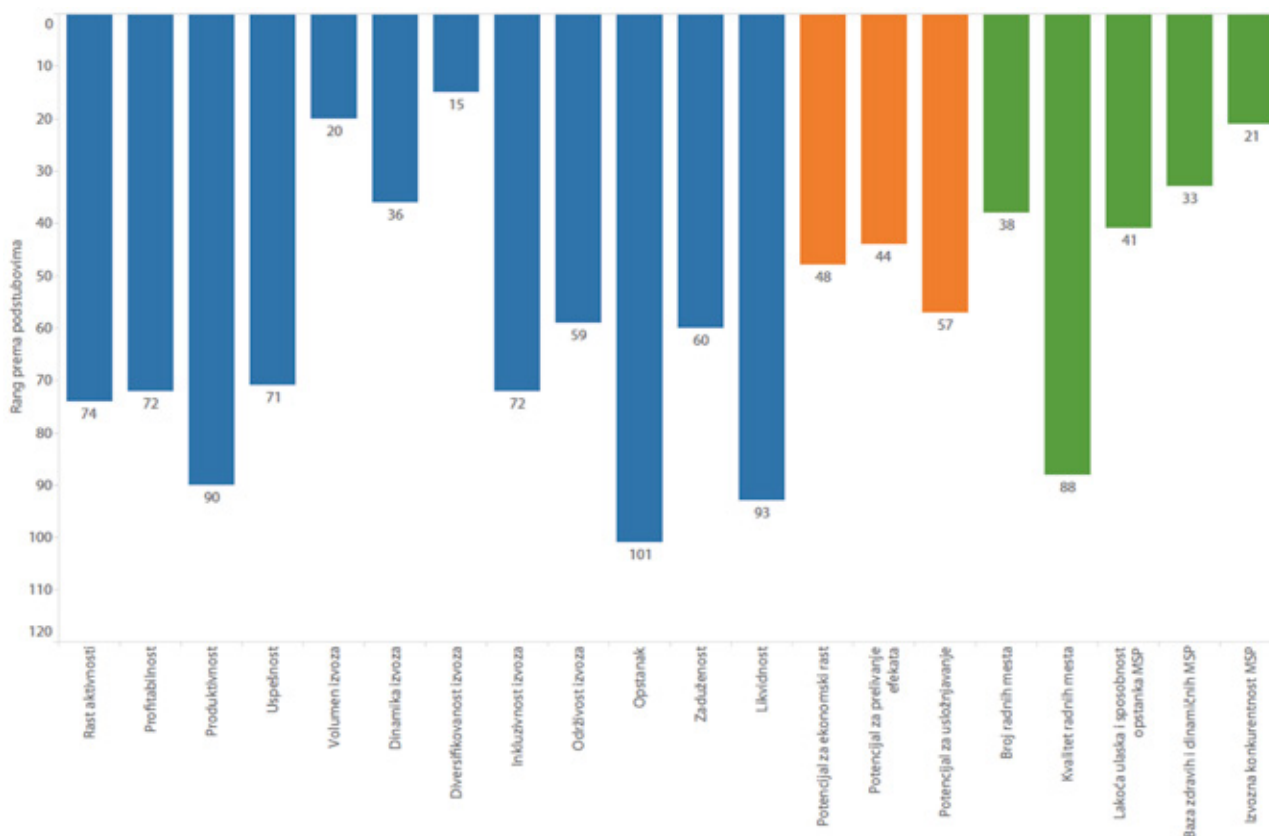
Drvena ambalaža i proizvodi od drveta

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	483	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	102,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	2,8%	3,2%
Broj zaposlenih	2.938	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-153	-86.307
Broj izvoznika	150	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	56,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	13,8%	14,2%
HHI indeks	213	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	71
● Izvozna performansa	25
● Održiva performansa	98
● Potencijal za rast	48
● Potencijal za prelivanje efekata	44
● Potencijal za usloznavanje	57
● Kreiranje zaposlenosti	38
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	26

Mreža razvojnih potencijala



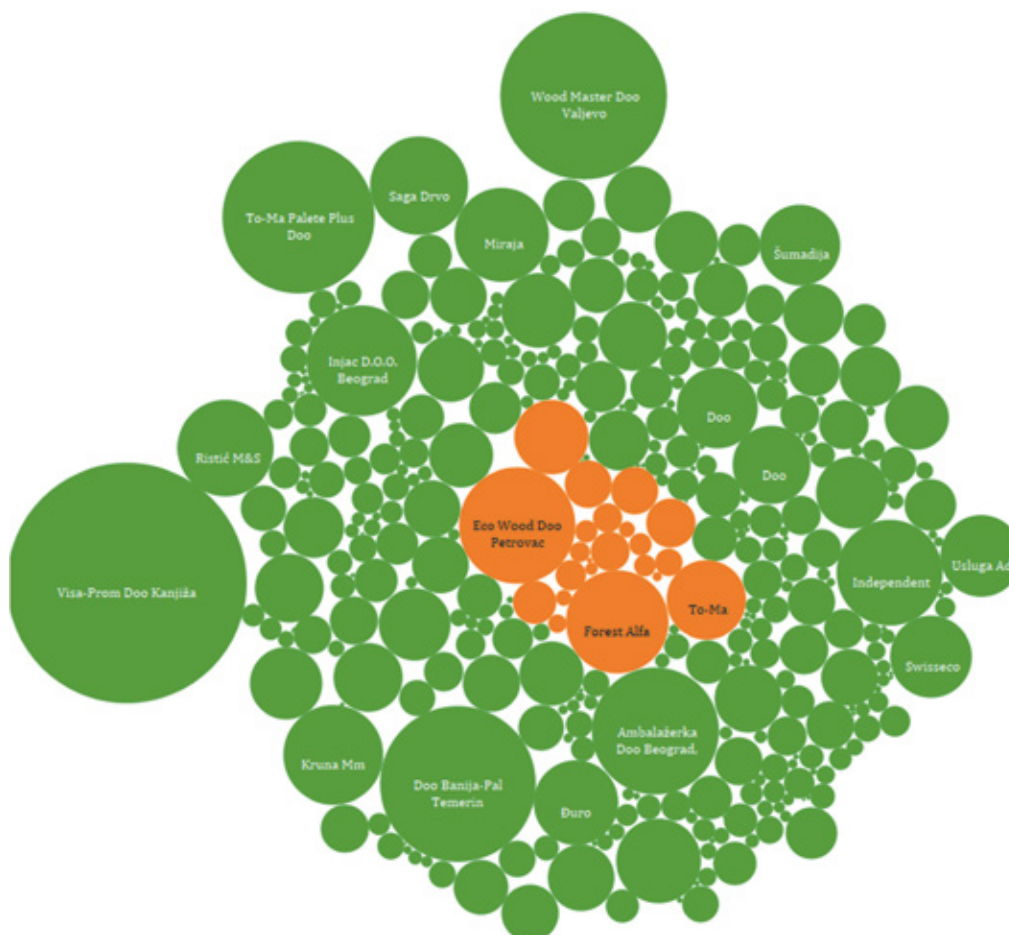
Proizvodnja drvene ambalaže i proizvoda od drveta

Sektor drvene ambalaže i proizvoda od drveta obuhvata proizvodnju ostalih proizvoda od drveta, plute, slame i pruča i proizvodnja drvene ambalaže. Ovaj sektor proizvodi proizvode piljevine, drveni otpad i ostatke, proizvode od prirodne plute, burad, bačve, kace, kade, proizvode od drveta za domaću upotrebu i industrijske proizvode od drveta.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora drvene ambalaže i proizvoda od drveta prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Visa-Prom	Kanjiža	10,0	86
2.	Wood Master	Valjevo	4,8	133
3.	Doo Banija-Pal Temerin	Temerin	4,2	85
4.	To-Ma Palette Plus		4,0	91
5.	Ambalažerka	Begaljica	2,8	103
6.	Eco Wood	Petrovac	2,3	32
7.	Injac D.O.O. Beograd	Beograd	2,1	38
8.	Mita Dejan Stanojević	Bobište	1,9	156
9.	Forest Alfa Plam	Beograd	1,8	30
10.	Kruna Mm	Rumenka	1,7	2
	Ukupno (Top 10)		35,6	756
	Ukupno (ceo sektor)		102,8	2.938

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 49

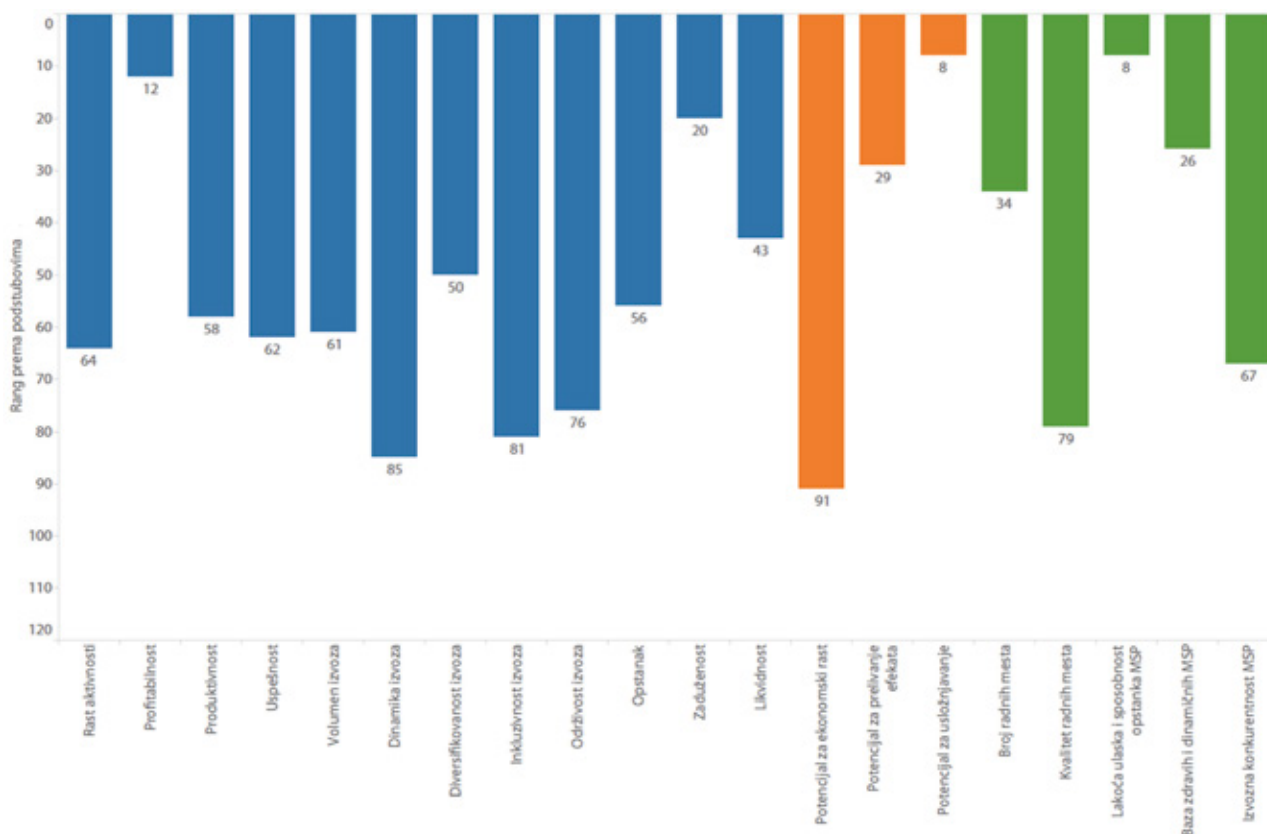
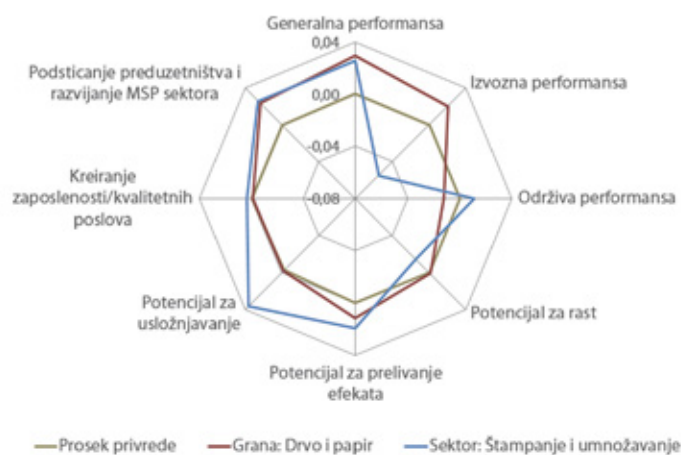
Štampanje i umnožavanje

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	1.001	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	301,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-1,4%	3,2%
Broj zaposlenih	6.336	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.801	-86.307
Broj izvoznika	218	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	61,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	4,3%	14,2%
HHI indeks	168	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	56
● Izvozna performansa	76
● Održiva performansa	39
● Potencijal za rast	91
● Potencijal za prelijanje efekata	29
● Potencijal za usložnjavanje	8
● Kreiranje zaposlenosti	34
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	39

Mreža razvojnih potencijala



Štampanje i umnožavanje

Sektor štampanja i umnožavanja obuhvata delatnosti štampanja novina i ostalog štampanja. Proizvode se knjige, brošure, mape i globuse, novine, časopise i ostale periodične publikacije, poštanske i taksene marke itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora štampanja i umnožavanja prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Rotografika	Subotica	22,6	265
2.	Papir Print	Gornji Milanovac	11,2	93
3.	Zannini East	Vršac	10,6	115
4.	Publik	Valjevo	10,0	79
5.	Tipoplastika	Gornji Milanovac	9,3	172
6.	Apm Print	Beograd	9,0	68
7.	Comex	Šabac	8,3	76
8.	Dpc Doo Beograd	Beograd	7,9	99
9.	Politika Štamparija	Beograd	6,9	97
10.	Doo Color Print	Novi Sad	6,0	87
	Ukupno (Top 10)		101,8	1.151
	Ukupno (ceo sektor)		301,2	6.336

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



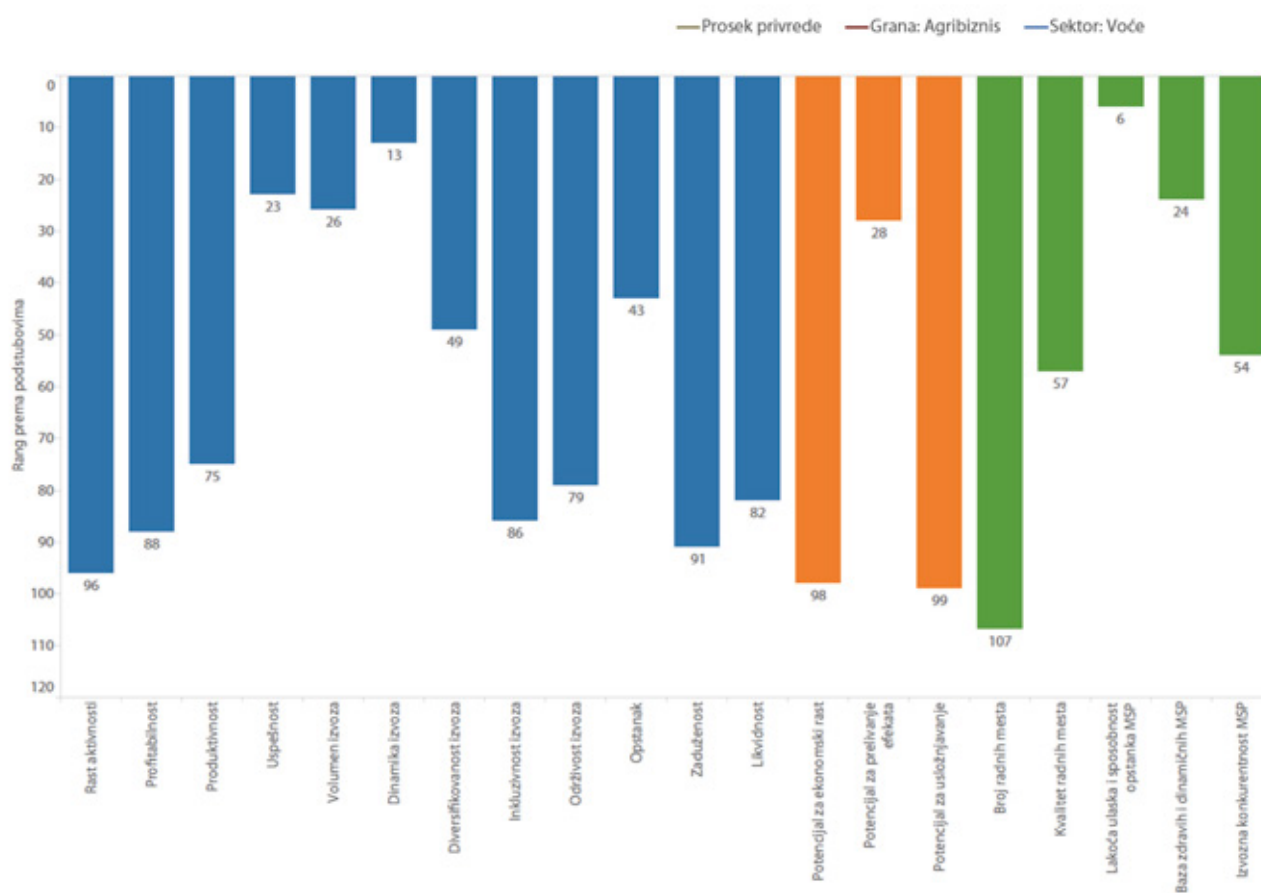
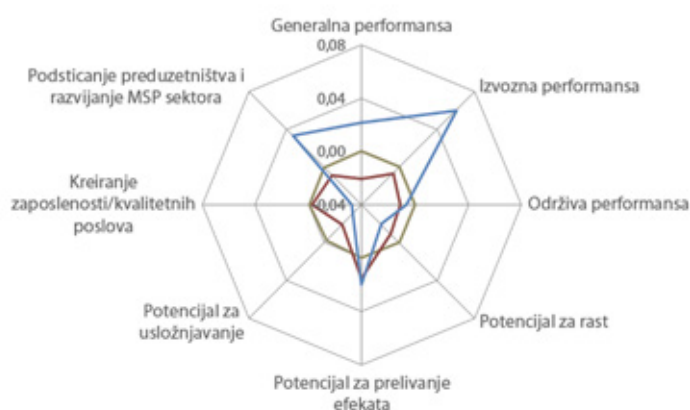
Rang 50 Voće

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	262	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	101,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	3,0%	3,2%
Broj zaposlenih	1.322	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-888	-86.307
Broj izvoznika	55	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	142,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	23,6%	14,2%
HHI indeks	312	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	58
● Izvozna performansa	30
● Održiva performansa	69
● Potencijal za rast	98
● Potencijal za prelijanje efekata	28
● Potencijal za usložnjavanje	99
● Kreiranje zaposlenosti	107
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	29

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja voća

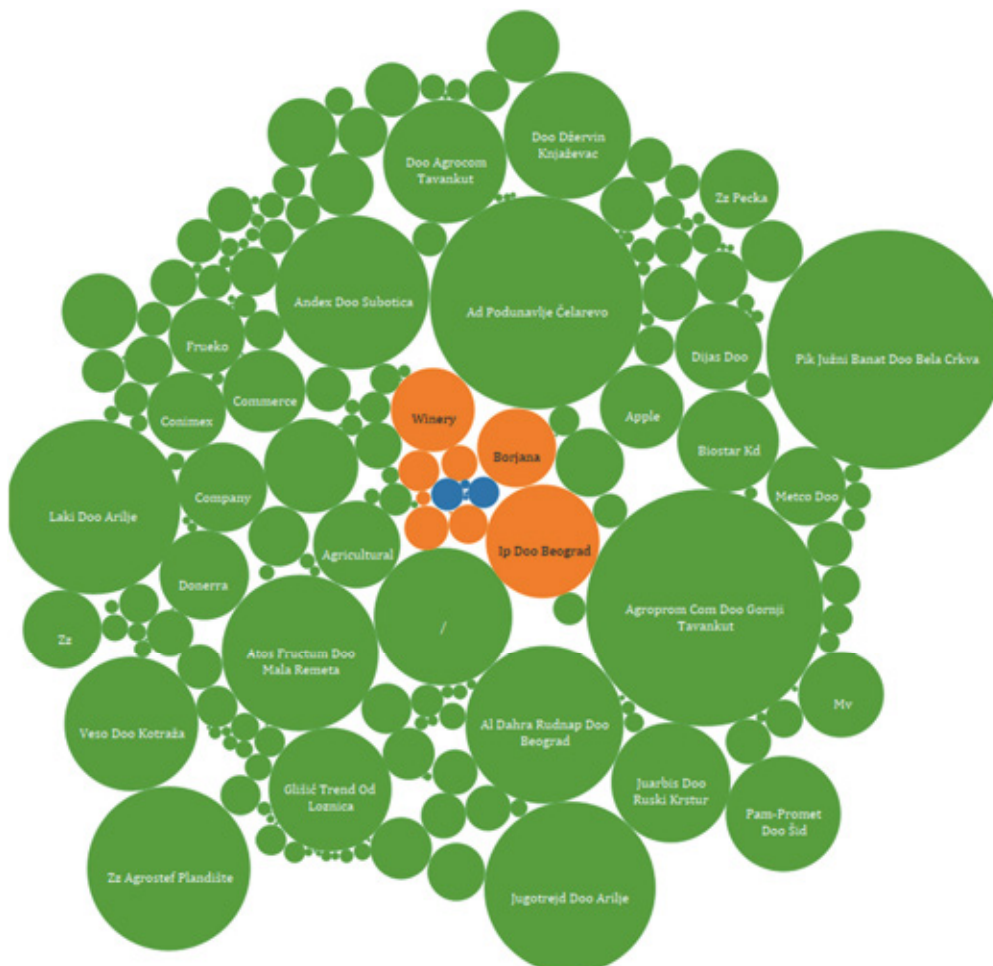
Sektor proizvodnje voća obuhvata gajenje agruma (pomorandže, mandarine, klementine), gajenje tropskog i suptropskog voća (banane, smokve), jabučastog i koštičavog voća, grožđa i gajenje ostalog drvenastog, žbunastog i jezgrastog voća.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća gaje jabuke (granny smith, golden i red delicious, braeburn, itd), višnje, trešnje, breskve, nektarine, kajsije, kruške, šljive, maline, jagode, grožđe (belo, crno vino), bave se i zamrzavanjem i trgovinom voća.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje voća prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil EUR)	Broj zaposlenih
1.	Pik Južni Banat	Bela Crkva	8,1	136
2.	Agroprom Com	Gornji Tavankut	8,0	57
3.	Ad Podunavlje Čelarevo	Čelarevo	6,4	94
4.	Laki	Stupčevići	4,3	10
5.	Jugotrejd	Arilje	4,2	18
6.	Zz Agrostef Plandište	Plandište	3,8	6
7.	Al Dahra Rudnap	Beograd	3,5	27
8.	Atos Fructum	Mala Remeta	3,5	16
9.	Andex	Subotica	3,4	17
10.	Fruti	Topola	2,6	5
	Ukupno (Top 10)		47,8	386
	Ukupno (ceo sektor)		101,0	1.322

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



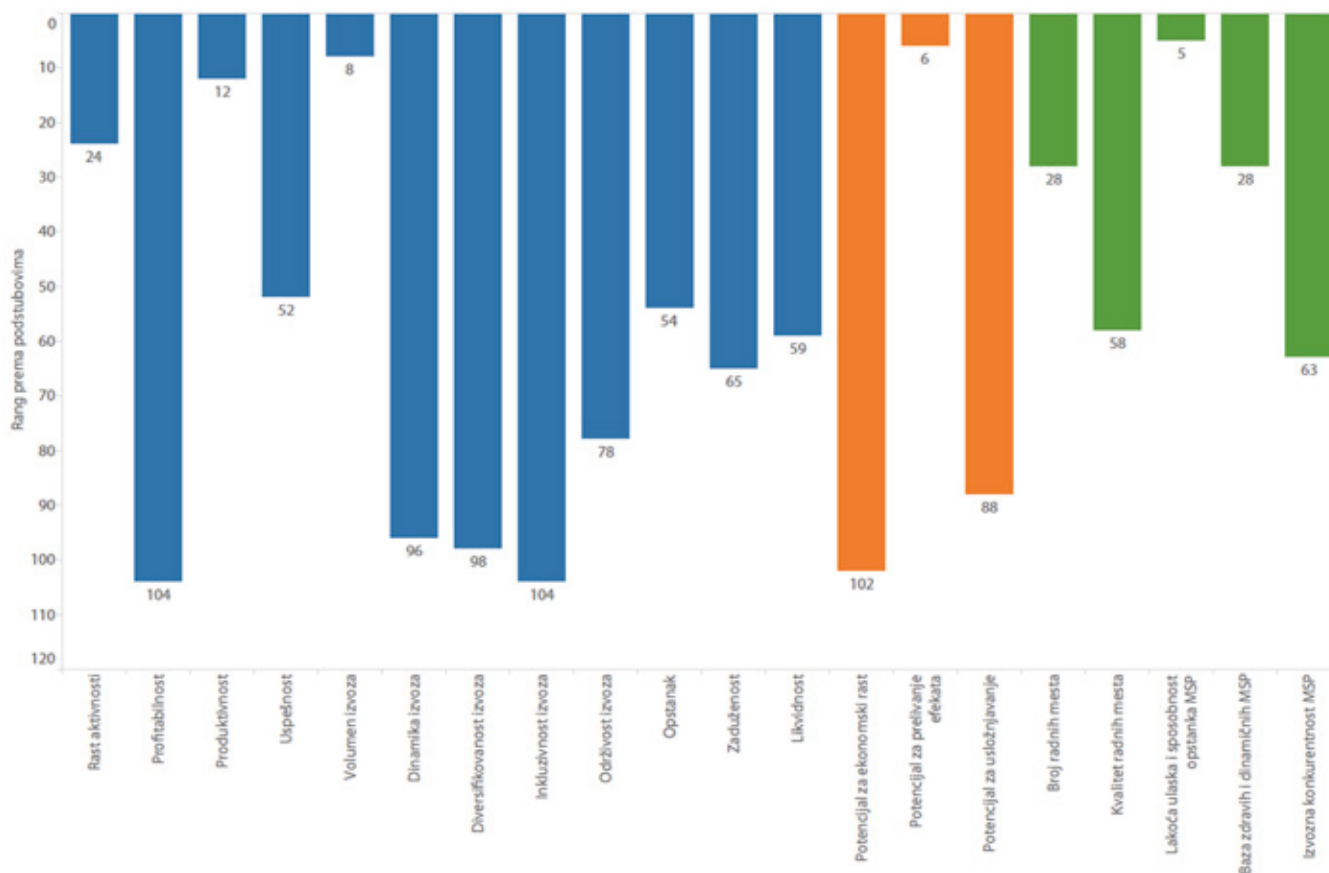
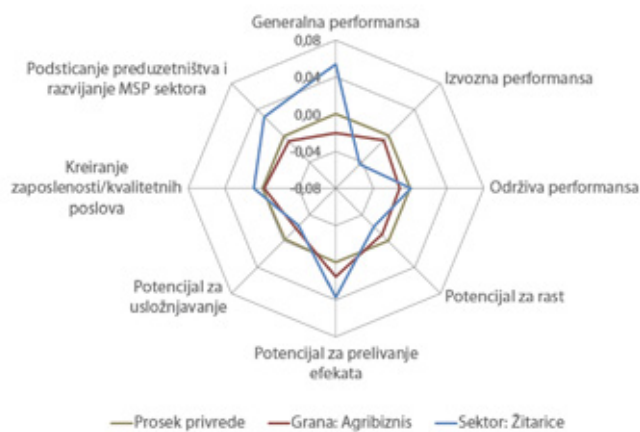
Rang 51 Žitarice

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	1.230	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	1.721,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	4,2%	3,2%
Broj zaposlenih	12.603	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-5.020	-86.307
Broj izvoznika	128	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	491,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	14,8%	14,2%
HHI indeks	74	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	43
● Izvozna performansa	73
● Održiva performansa	59
● Potencijal za rast	102
● Potencijal za prelivanje efekata	6
● Potencijal za usložnjavanje	88
● Kreiranje zaposlenosti	28
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	34

Mreža razvojnih potencijala



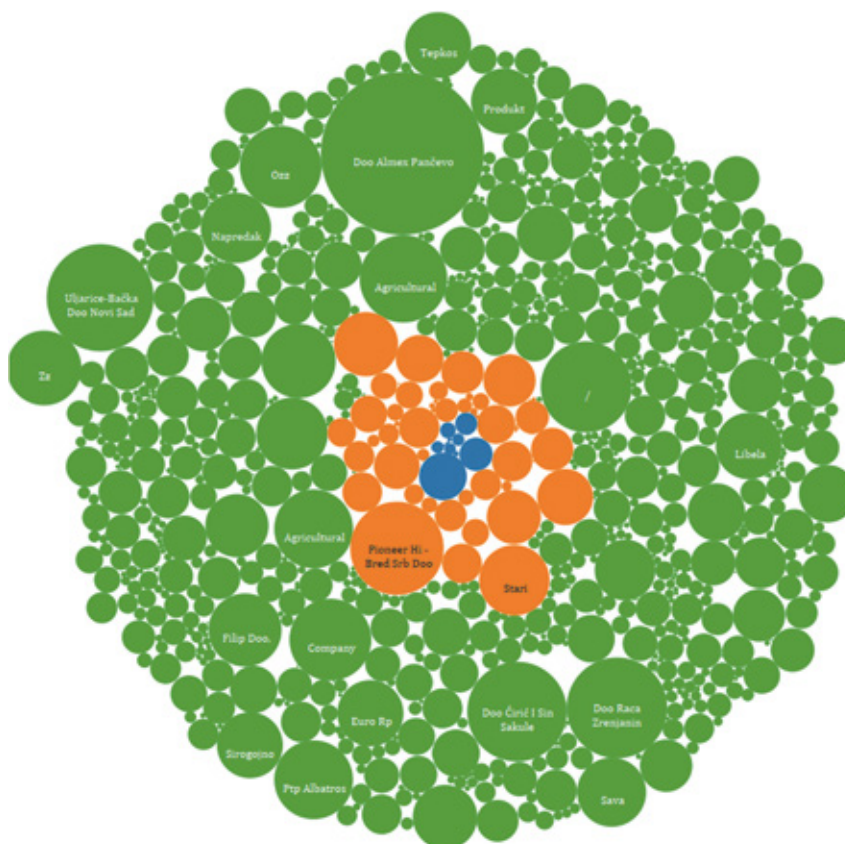
Žitarice

Sektor žitarica obuhvata delatnosti gajenja žita, leguminoza i uljarica. Firme unutar sektora žitarica proizvode pšenicu, heljdu, proso, raž, ovas, soju, kikiriki, suncokret, susam, repicu, mahunasto povrće i ostale žitarice.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora žitarica prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Doo Almex	Pančevo	84,8	272
2.	Uljarice-Bačka	Novi Sad	36,6	104
3.	Doo Raca Zrenjanin	Zrenjanin	32,4	38
4.	Doo Ćirić I Sin Sakule	Sakule	31,7	19
5.	Pioneer Hi - Bred Srb	Novi Sad	27,7	15
6.	Zemljoradnička Zadruga Uljarica	Negotin	24,4	130
7.	Ozz Agronom Despotovo-Pivnice	Pivnice	21,4	37
8.	Meteor-Commerce	Sombor	21,2	83
9.	Mrkšićevi Salaši	Srpski Itebej	19,8	223
10.	Ptp Albatros Mm	Šid	19,8	28
	Ukupno (Top 10)		319,8	949
	Ukupno (ceo sektor)		1.721,5	12.603

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 52

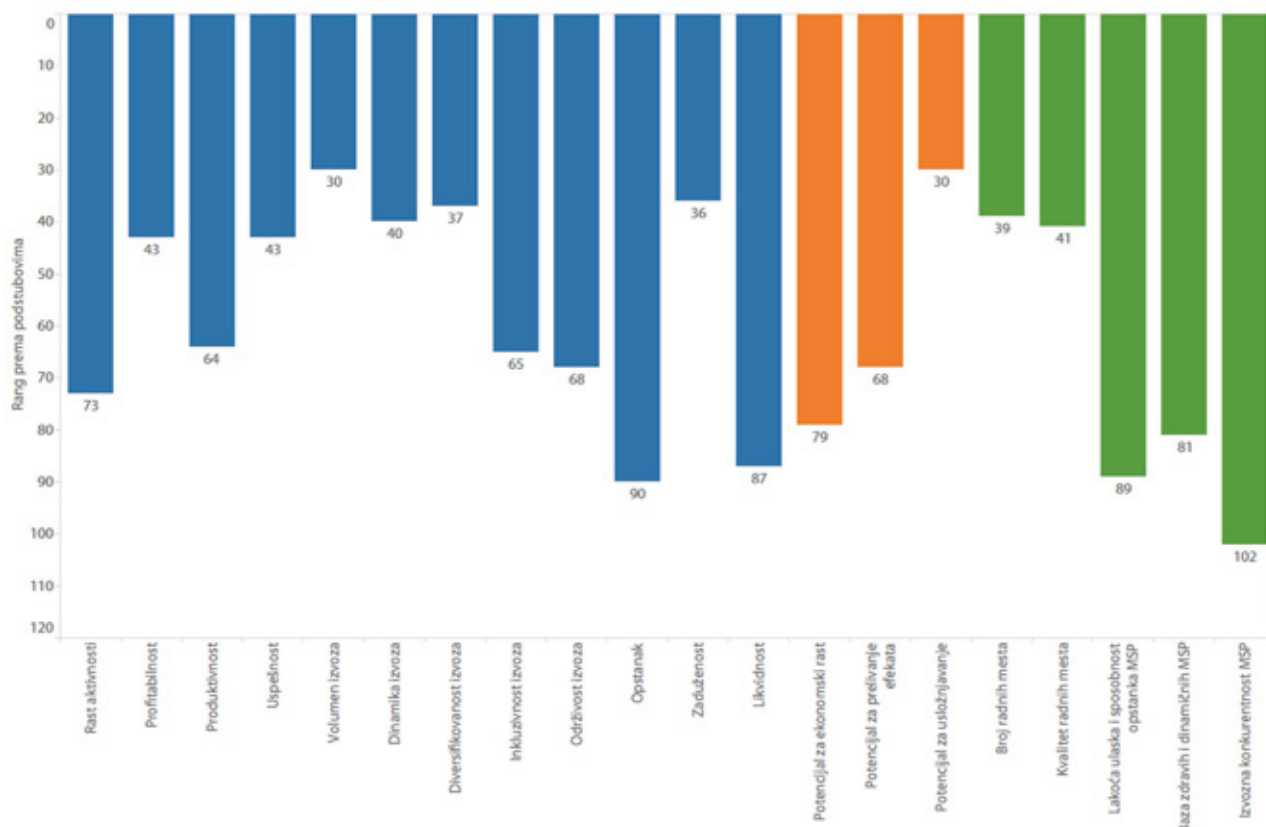
Proizvodi od plastike za građevinarstvo

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	262	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	196,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,8%	3,2%
Broj zaposlenih	2.425	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-581	-86.307
Broj izvoznika	78	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	28,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	14,9%	14,2%
HHI indeks	3.363	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	50
● Izvozna performansa	39
● Održiva performansa	81
● Potencijal za rast	79
● Potencijal za prelijanje efekata	68
● Potencijal za usloznavanje	30
● Kreiranje zaposlenosti	39
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	93

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja proizvoda od plastike za građevinarstvo

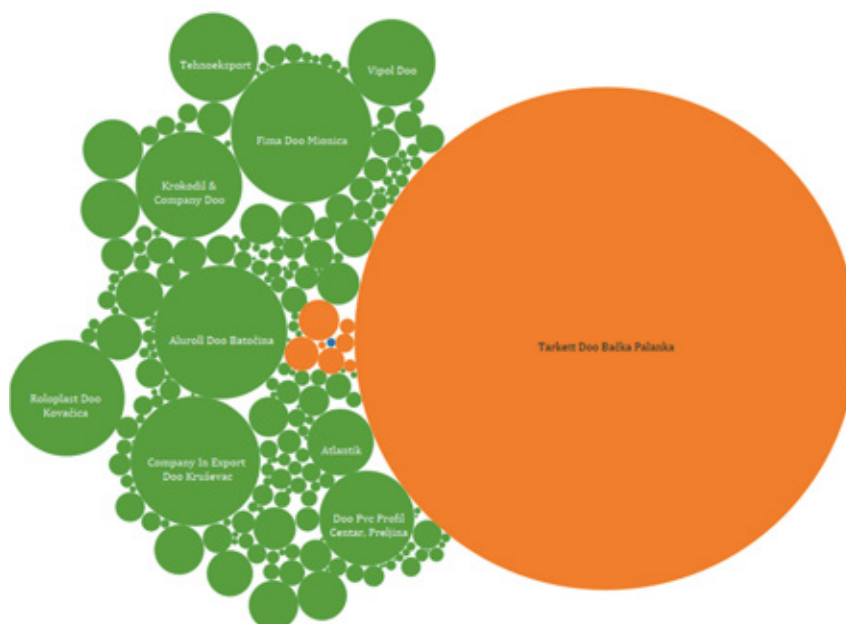
Sektor proizvodnje proizvoda od plastike za građevinarstvo, kao što je linoleum, podni pokrivači od plastike, građevinska oprema od plastike.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode podove za domaćinstvo, sport, parket, laminat, vinil, stiropor, PVC profile i stolariju, roletne, komarnike, venecijanere, zavese, tende, žaluzine, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje proizvoda od plastike za građevinarstvo prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Tarkett	Bačka Palanka	112,4	748
2.	Fima	Mionica	8,9	129
3.	Aluroll	Batočina	7,9	97
4.	Preduzeće In Export	Kruševac	7,5	64
5.	Roloplast	Kovačica	6,0	94
6.	Krokodil & Company	Beograd	5,1	23
7.	Doo Pvc Profil Centar	Preljina	4,0	47
8.	Tehnoeksport	Indija	3,5	93
9.	Vipol	Novi Sad	3,4	67
10.	Atlantik Dva	Bare	2,0	42
	Ukupno (Top 10)		160,7	1.404
	Ukupno (ceo sektor)		196,2	2.425

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 53

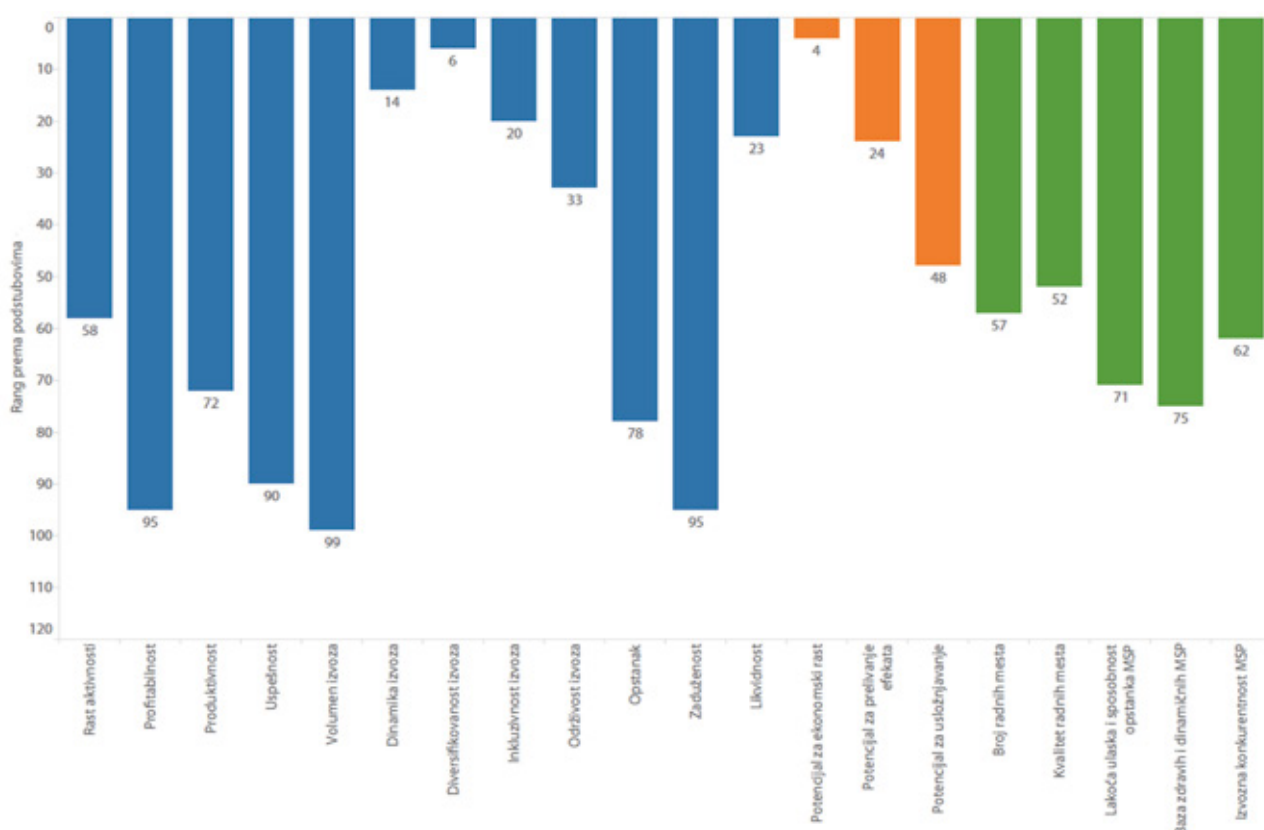
Proizvodnja delova i opreme za motorna vozila

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	151	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	221,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	7,0%	3,2%
Broj zaposlenih	6.793	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-2.484	-86.307
Broj izvoznika	64	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	262,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	16,8%	14,2%
HHI indeks	755	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
Generalna performansa	88
Izvozna performansa	27
Održiva performansa	76
Potencijal za rast	4
Potencijal za prelivanje efekata	24
Potencijal za usloznavanje	48
Kreiranje zaposlenosti	57
Privlačenje investicija	-
Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	69

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja delova i opreme za motorna vozila

Sektor proizvodnje delova i opreme za motorna vozila obuhvata delatnosti proizvodnje ostalih delova i dodatne opreme za motorna vozila. Ovaj sektor obuhvata proizvodnju ostalih delova i pribor za motorna vozila i sedišta.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora delova i opreme za motorna vozila prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Livnica Kikinda Ai	Kikinda	42,2	1.142
2.	Magneti Marelli	Kragujevac	30,7	167
3.	Streit Nova	Nova Pazova	16,8	134
4.	Adlerital Plastic	Kragujevac	14,6	9
5.	Doo Nikom	Kragujevac	10,7	44
6.	Armature	Aleksandrovac	7,6	450
7.	Fam Sečanj Ai	Sečanj	7,4	231
8.	Magneti Marelli Automotive	Kragujevac	6,4	36
9.	Adp	Mladenovac	5,8	138
10.	Cooper Standard	Beograd	4,8	278
	Ukupno (Top 10)		147,0	2.629
	Ukupno (ceo sektor)		221,7	6.793

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 54

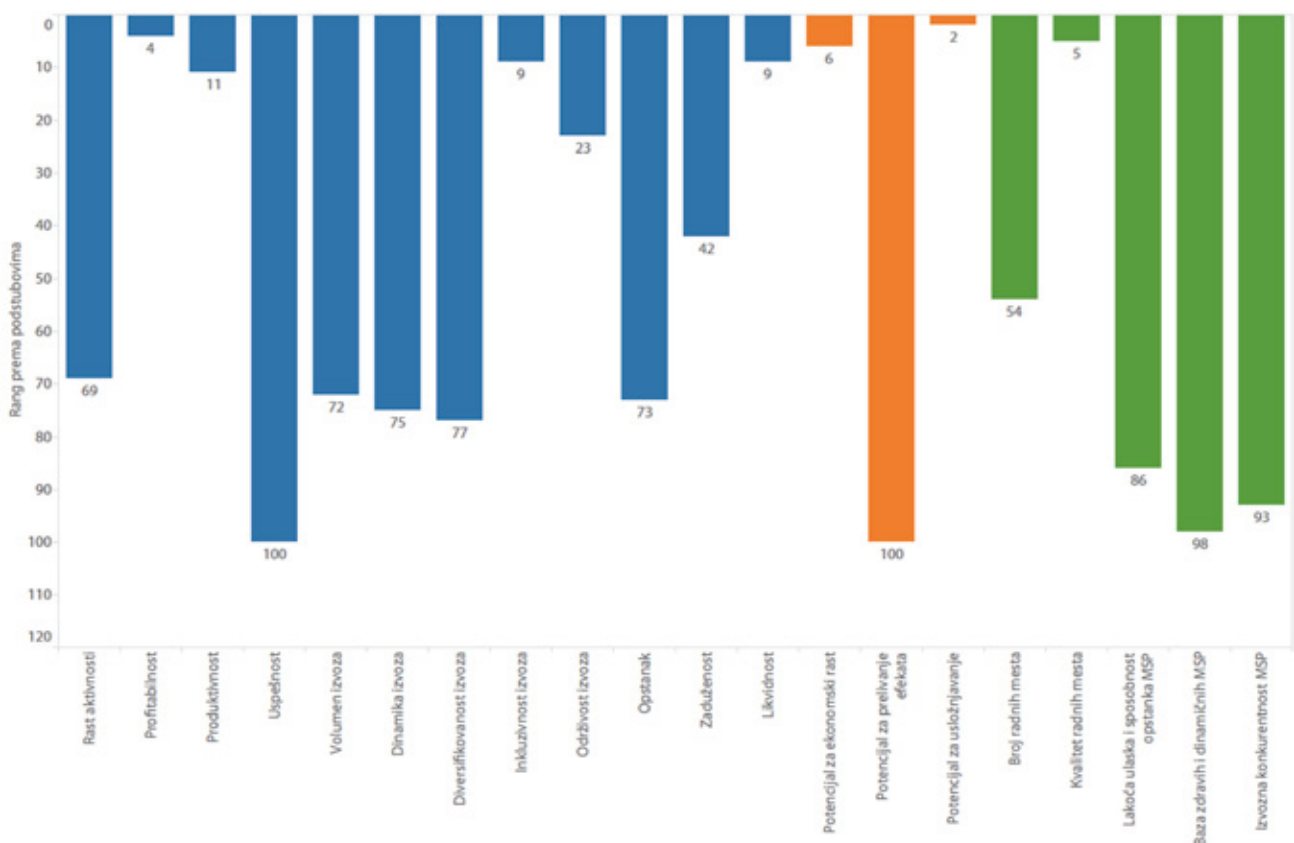
Farmaceutski proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	54	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	375,6	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-2,4%	3,2%
Broj zaposlenih	4.868	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-2.039	-86.307
Broj izvoznika	28	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	187,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	7,6%	14,2%
HHI indeks	3.736	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	82
● Izvozna performansa	55
● Održiva performansa	38
● Potencijal za rast	6
● Potencijal za prelivanje efekata	100
● Potencijal za usložnjavanje	2
● Kreiranje zaposlenosti	54
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	100

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja farmaceutskih proizvoda

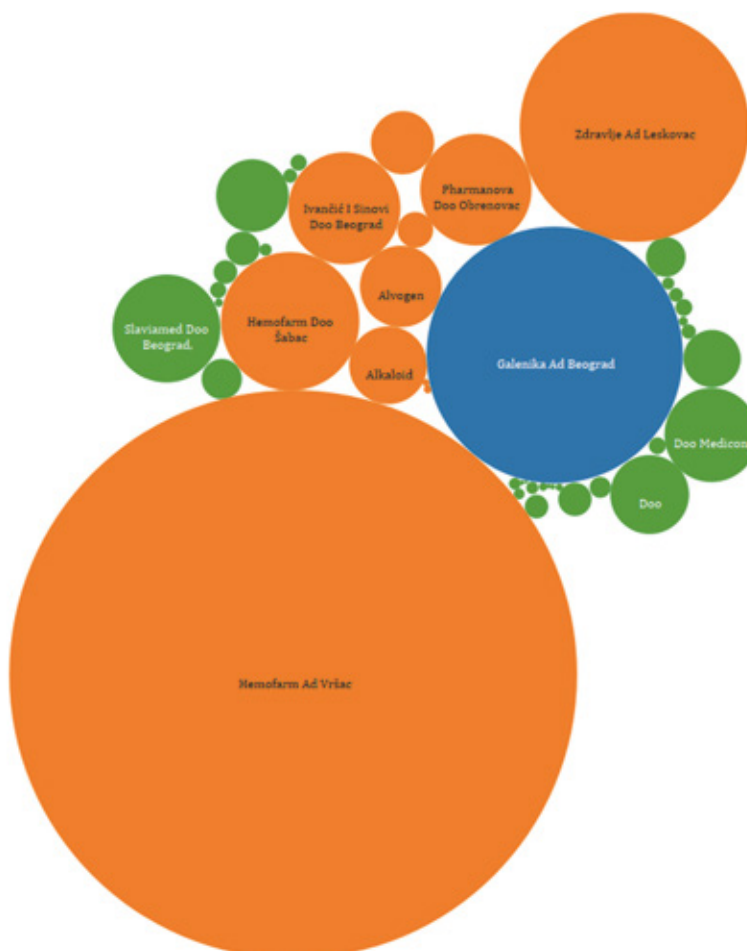
Sektor proizvodnje farmaceutskih proizvoda obuhvata farmaceutske proizvode i preparate, kao što su laktami, heterociklična jedinjenja, sulfonamidi, provitamini i vitamini, antibiotici, biljni alkaloidi, hormoni, glikozidi, lekovi, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste lekova, koji se izdaju na recept i bez recepta, fiziološki rastvor, dodatke ishrani (folna kiselina, vitamini, razni ekstrakti...), proizvode opšte upotrebe (borna kiselina, riblje ulje...) i ostali.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje farmaceutskih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Hemofarm	Vršac	221,2	1.793
2.	Galenika	Beograd	45,1	1447
3.	Zdravlje	Leskovac	36,1	395
4.	Hemofarm	Šabac	13,2	343
5.	Ivančić I Sinovi	Beograd	8,6	115
6.	Pharmanova	Obrenovac	8,5	161
7.	Slaviamed	Beograd	8,0	74
8.	Doo Medicon	Deč	6,0	51
9.	Alvogen	Barice	4,5	37
10.	Doo Vetmedic Beograd	Vršac	4,3	11
	Ukupno (Top 10)		355,5	4.427
	Ukupno (ceo sektor)		375,6	4.868

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 55

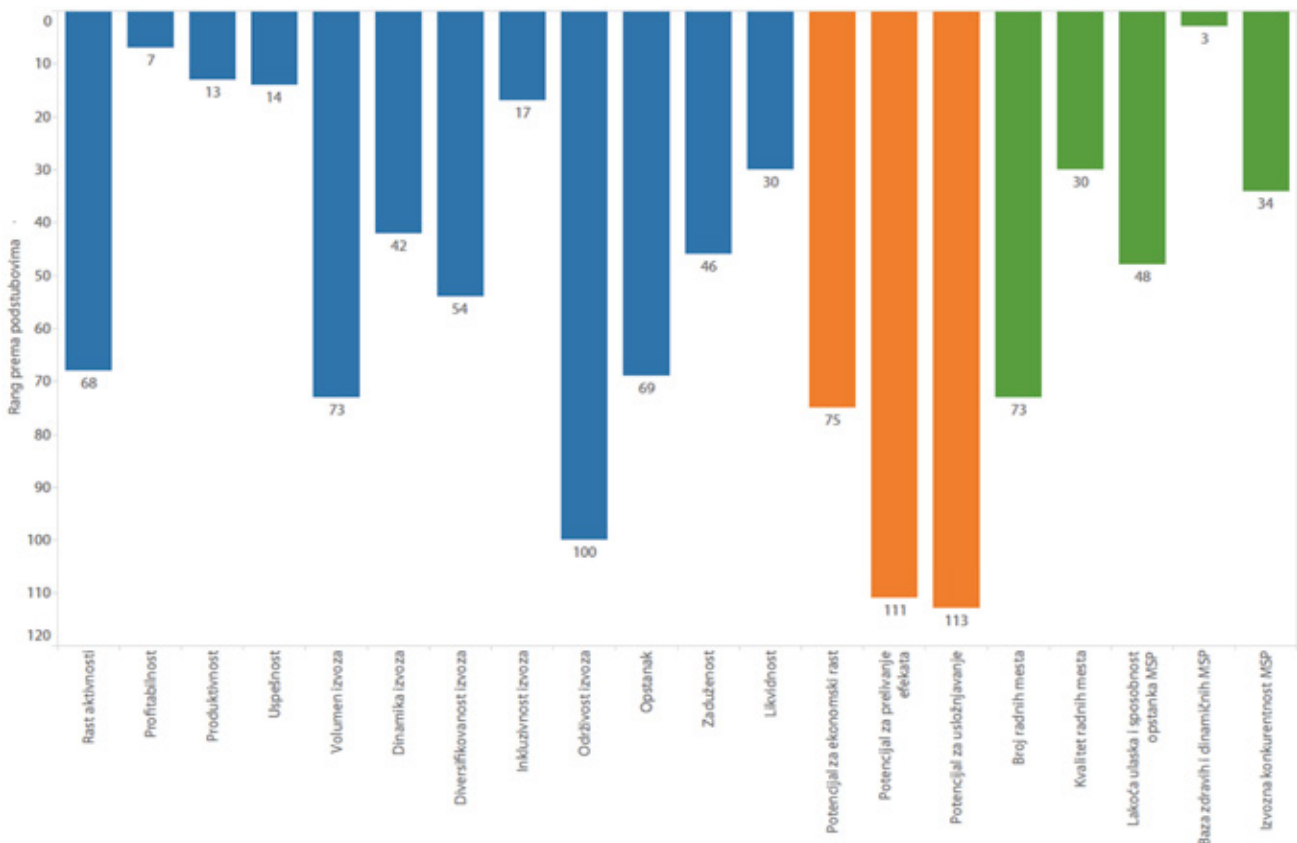
Elektronski uređaji široke potrošnje

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	39	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	7,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-21%	3,2%
Broj zaposlenih	126	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-274	-86.307
Broj izvoznika	19	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	1,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-13%	14,2%
HHI indeks	1.437	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	13
● Izvozna performansa	58
● Održiva performansa	48
● Potencijal za rast	75
● Potencijal za prelivanje efekata	111
● Potencijal za usložnjavanje	113
● Kreiranje zaposlenosti	73
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	9

Mreža razvojnih potencijala



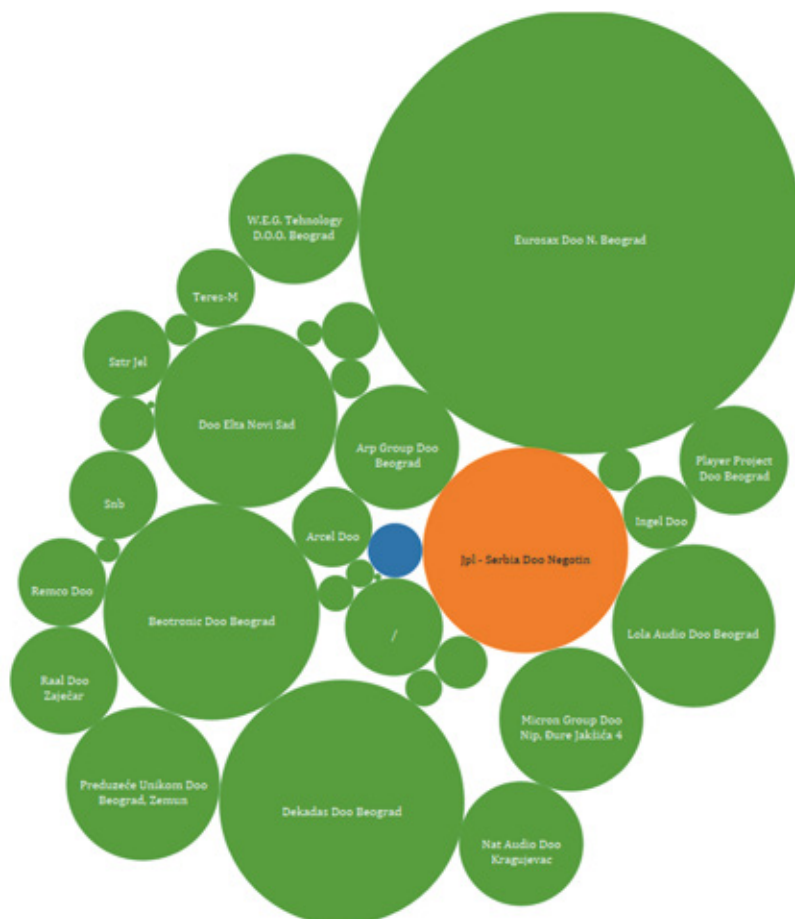
Proizvodnja elektronskih uređaja široke potrošnje

Sektor elektronskih uređaja široke potrošnje obuhvata proizvodnju radio prijemnika koji nisu u stanju da funkcionišu bez spoljnog izvora energije, ostalih radio prijemnika, mikrofona i njihovih stativa, zvučnika, slušalica, audio-frekventnih električnih pojačavača; električnih kompleti za pojačavanje zvuka itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje ostale električne opreme prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Eurosax	Beograd	2,5	9
2.	Dekadas	Beograd	0,8	8
3.	Beotronic	Beograd	0,6	17
4.	Jpl - Serbia	Negotin	0,5	6
5.	Doo Elta Novi Sad	Novi Sad	0,4	14
6.	Lola Audio	Beograd	0,3	4
7.	Preduzeće Unikom	Beograd	0,3	2
8.	Micron Group Doo Nip, Đure Jakšića 4	Niš	0,3	9
9.	W.E.G. Tehnology	Beograd	0,2	1
10.	Arp Group	Beograd	0,2	3
	Ukupno (Top 10)		6,1	73
	Ukupno (ceo sektor)		7,7	126

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 56

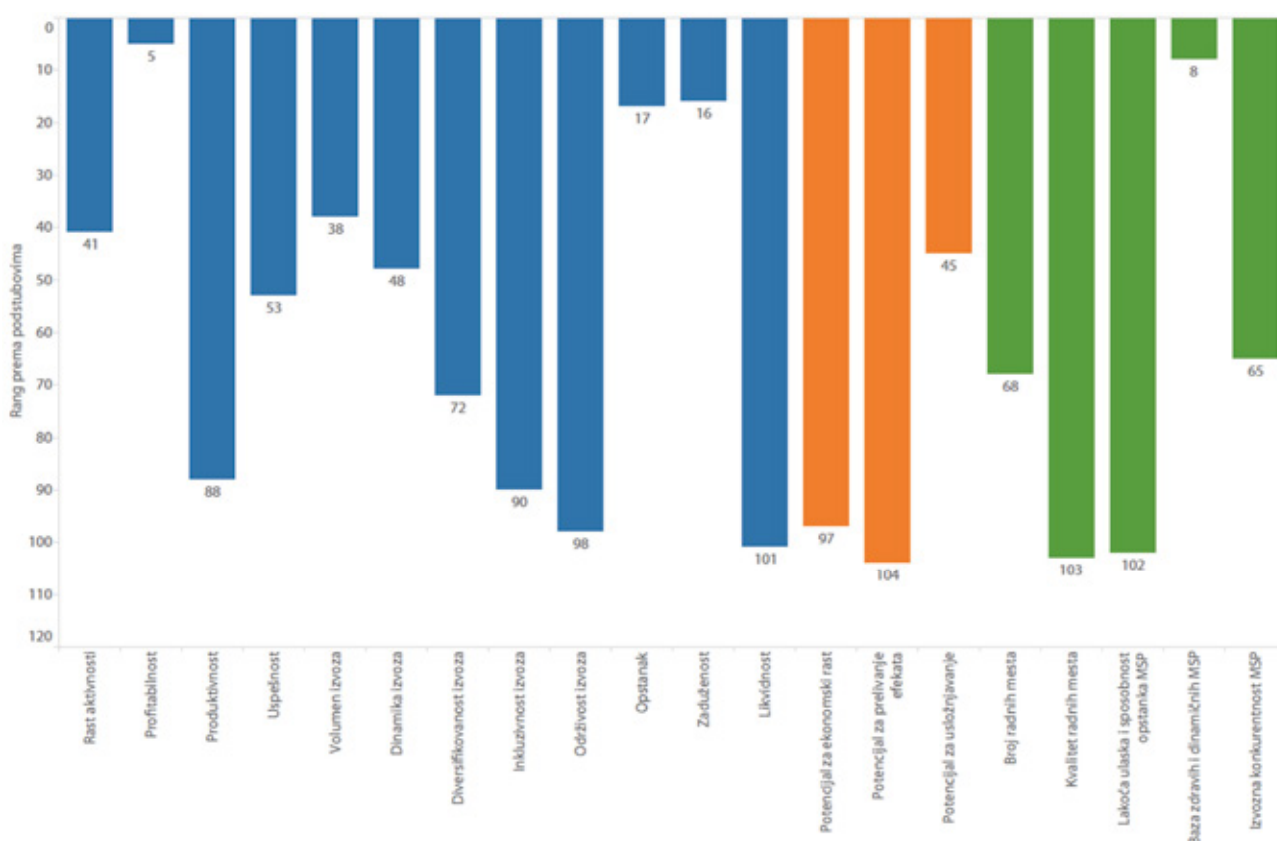
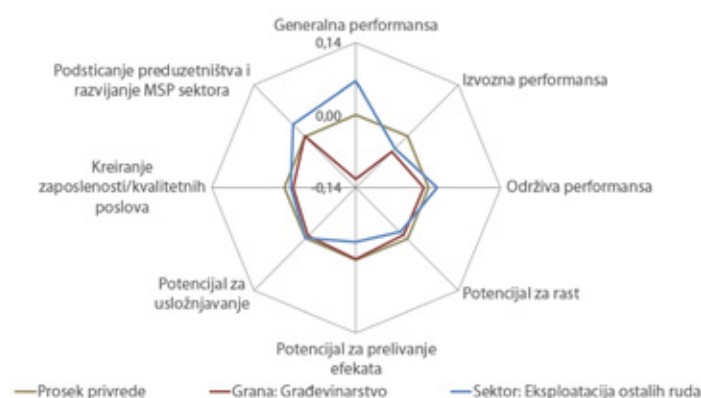
Eksploatacija ostalih ruda

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	24	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	7,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	2,7%	3,2%
Broj zaposlenih	238	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-37	-86.307
Broj izvoznika	5	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	2,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	4,9%	14,2%
HHI indeks	3.124	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	34
● Izvozna performansa	68
● Održiva performansa	29
● Potencijal za rast	97
● Potencijal za prelivanje efekata	104
● Potencijal za usloznavanje	45
● Kreiranje zaposlenosti	68
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	31

Mreža razvojnih potencijala



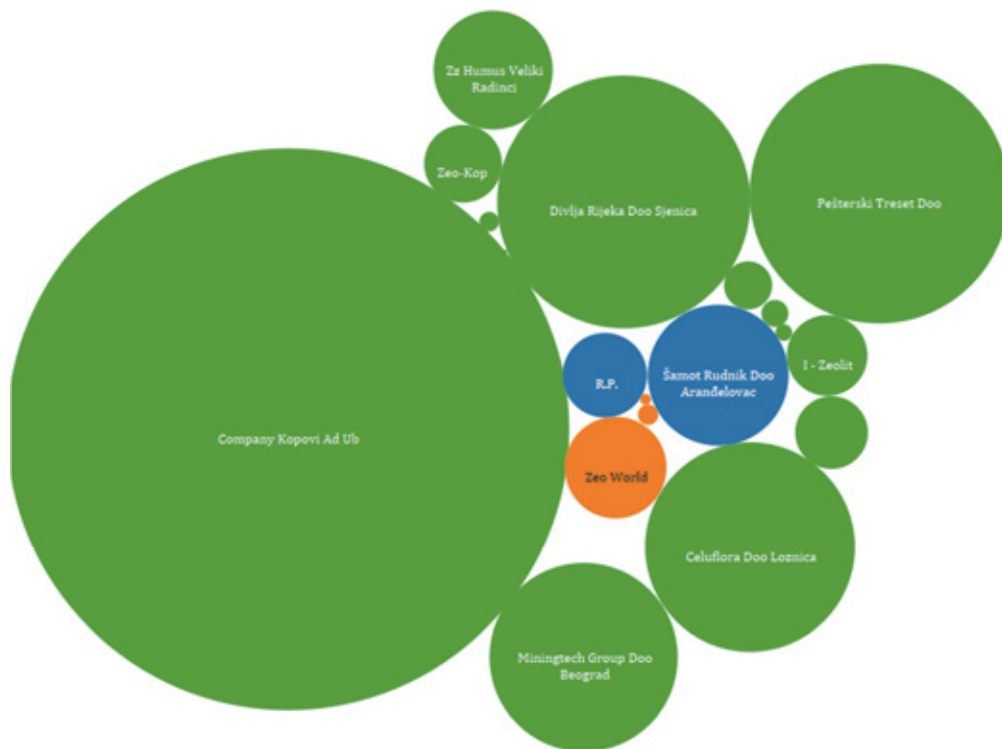
Sektor eksploatacije ostalih ruda

Sektor eksploatacije ostalih ruda obuhvata eksploataciju minerala, proizvodnju mineralnih đubriva i hemikalija, eksploataciju ostalih nemetaličnih ruda i minerala, natrijum-hlorida, treseta, ostalih nemetaličnih ruda i minerala itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora eksploatacije ostalih ruda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Preduzeće Kopovi	Ub	3,9	93
2.	Pešterski Treset	Tutin	0,8	11
3.	Divlja Rijeka	Sjenica	0,8	18
4.	Celufloa	Loznica	0,5	0
5.	Miningtech Group	Beograd	0,4	2
6.	Šamot Rudnik	Arandelovac	0,2	46
7.	Zz Humus Veliki Radinci	Veliki Radinci	0,2	3
8.	Zeo World	Pančevo	0,1	11
9.	R.P. Feldspat	Bujanovac	0,1	16
10.	I - Zeolit	Barajevo	0,1	4
	Ukupno (Top 10)		7,1	204
	Ukupno (ceo sektor)		7,4	238

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 57

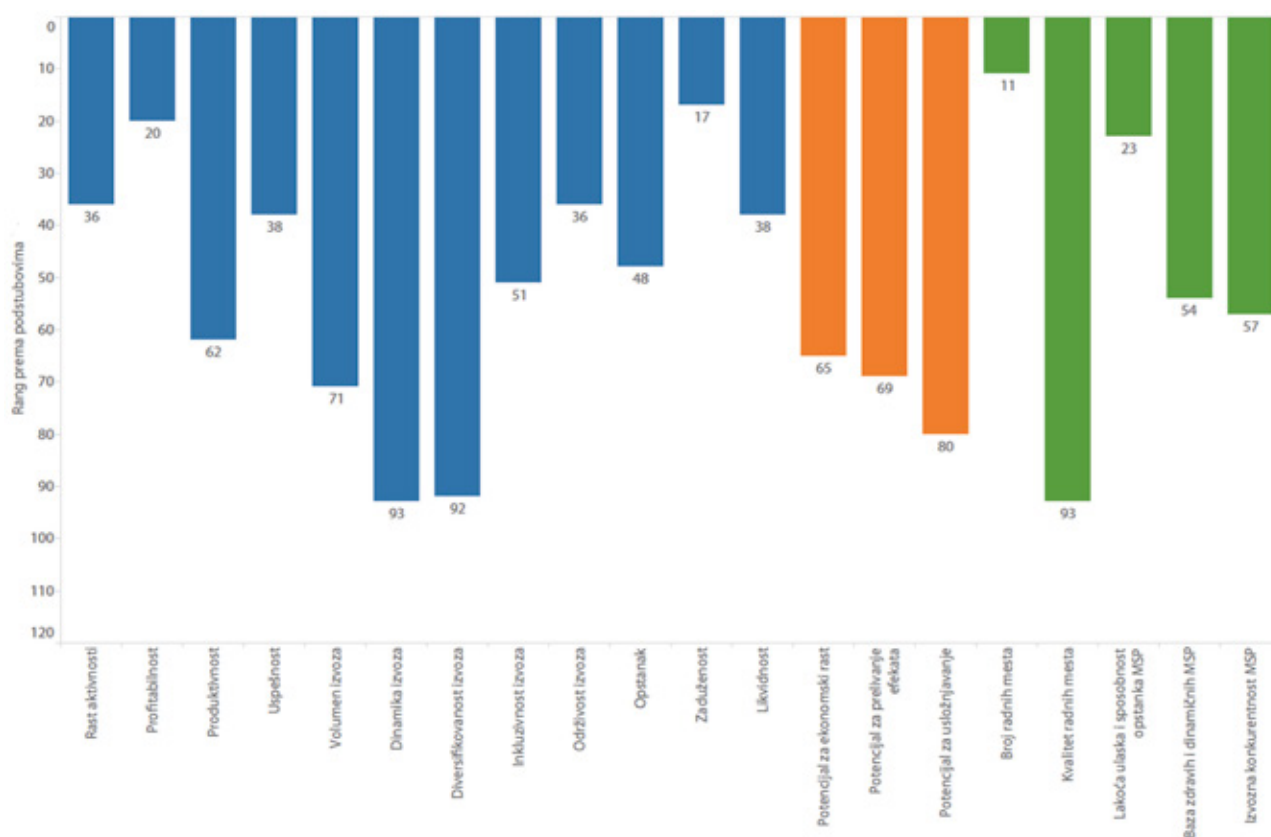
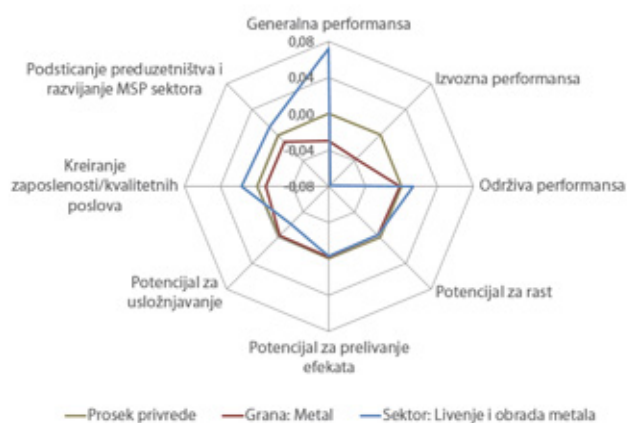
Livenje i obrada metala

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	693	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	353,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	4,9%	3,2%
Broj zaposlenih	9.583	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-922	-86.307
Broj izvoznika	238	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	11,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	9,4%	14,2%
HHI indeks	513	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	31
● Izvozna performansa	86
● Održiva performansa	36
● Potencijal za rast	65
● Potencijal za prelivanje efekata	69
● Potencijal za usložnjavanje	80
● Kreiranje zaposlenosti	11
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	56

Mreža razvojnih potencijala



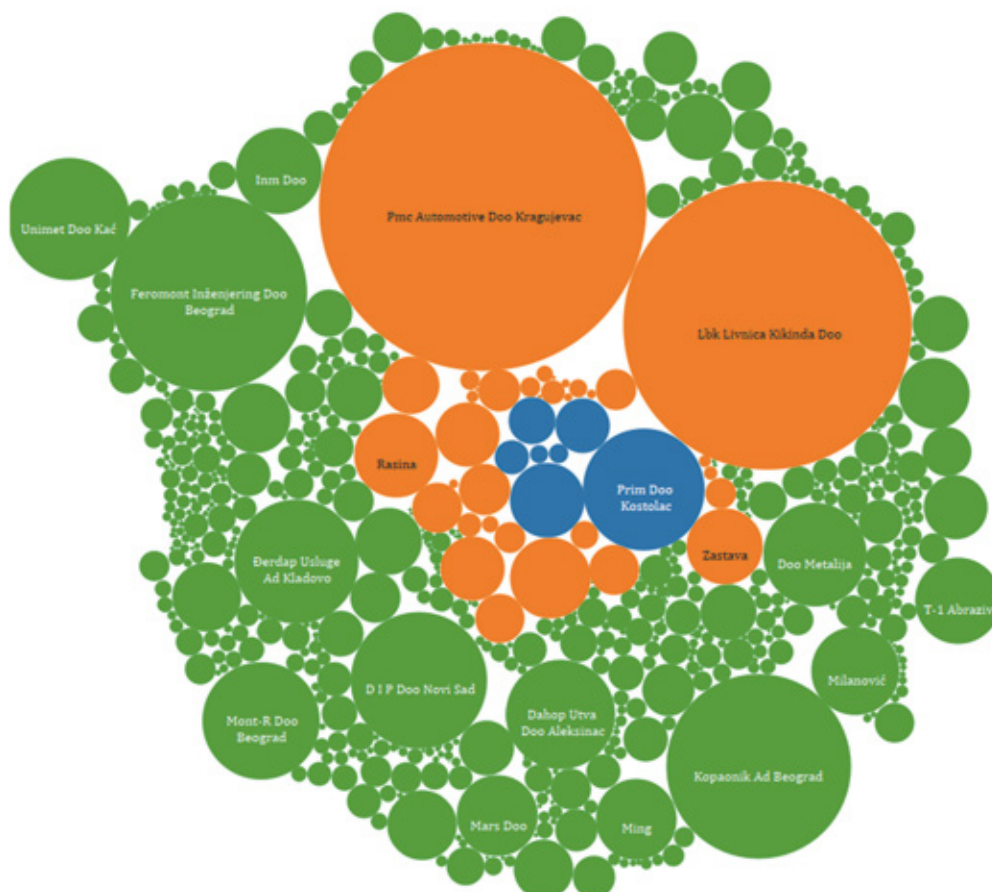
Liveenje i obrada metala

Sektor livejenja i obrade metala obuhvata liveenje obojenih metala. Ove firme proizvode proizvode i poluproizvode od bakra, nikla, olova, cinka, kalaja, vojframa, tantala, magnezijuma, molibdena...

Tabela: Top 10 Preduzeće sektora liveenje i obrada metala prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Pmc Automotive	Grošnica	56,1	239
2.	Lbk Livnica Kikinda	Kikinda	43,6	554
3.	Feromont Inženjering	Beograd	20,2	696
4.	Kopaonik	Beograd	17,8	219
5.	D I P	Novi Sad	9,7	46
6.	Đerdap Usluge	Kladovo	8,1	1.064
7.	Unimet Doo Kać	Kać	7,8	254
8.	Prim Doo Kostolac	Kostolac	7,8	686
9.	Mont-R	Rušanjs	7,2	255
10.	Dahop Utva	Kovin	6,3	44
	Ukupno (Top 10)		184,6	4.057
	Ukupno (ceo sektor)		353,2	9.583

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 58

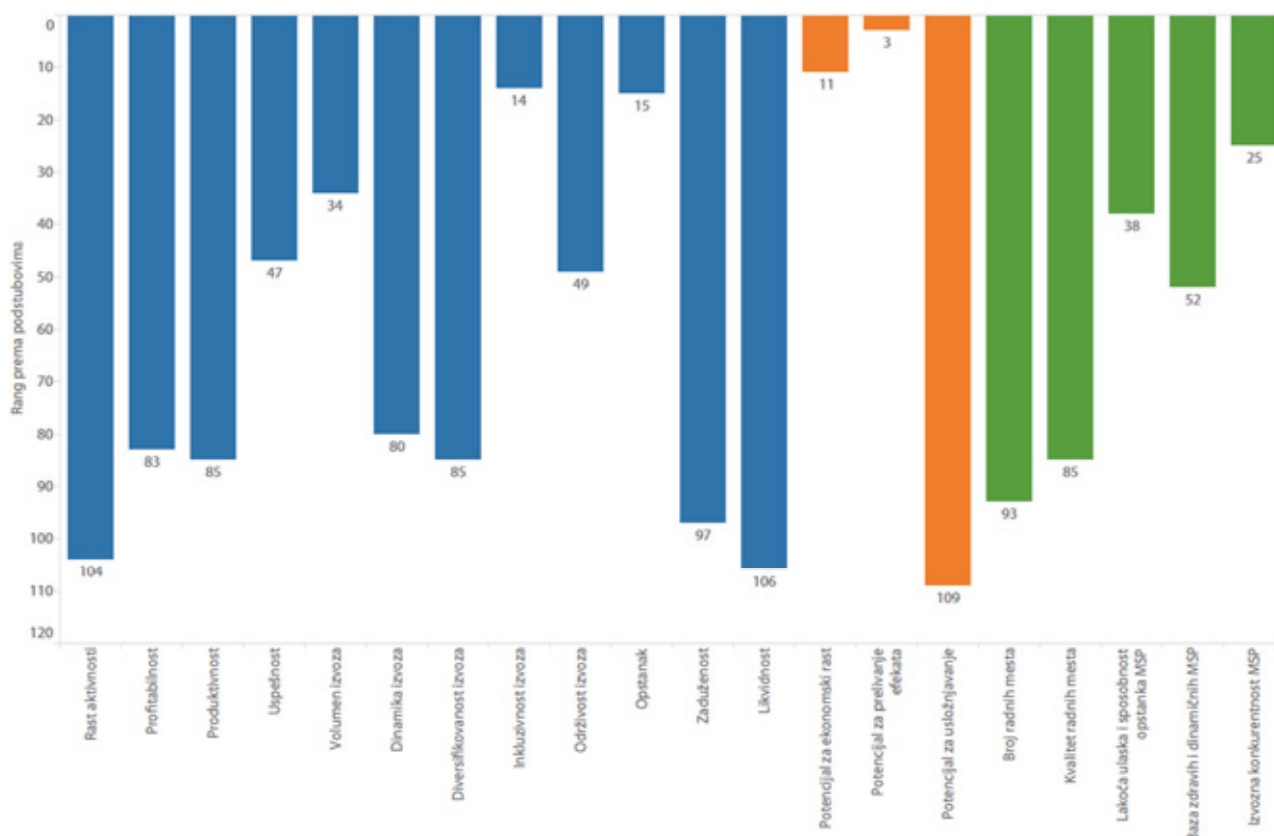
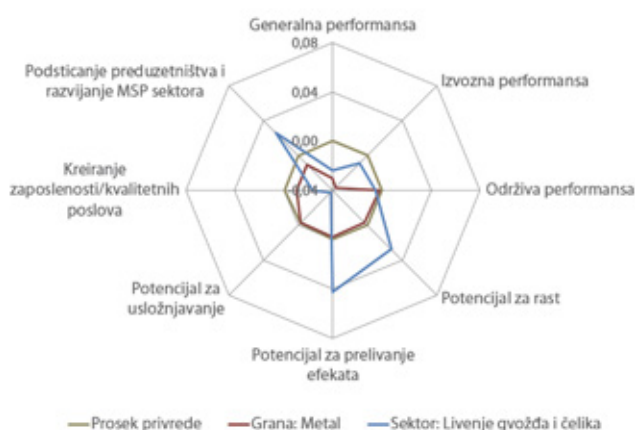
Livenje gvožđa i čelika

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	51	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	33,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-10,3%	3,2%
Broj zaposlenih	1.660	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.246	-86.307
Broj izvoznika	22	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	14,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	28,9%	14,2%
HHI indeks	942	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	67
● Izvozna performansa	57
● Održiva performansa	67
● Potencijal za rast	11
● Potencijal za prelijanje efekata	3
● Potencijal za usloznavanje	109
● Kreiranje zaposlenosti	93
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	40

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja livenja gvožđa i čelika

Sektor livenja gvožđa i čelika obuhvata otpatke i ostatke od kovanog gvožđa i otpatke i ostatke od legure čelika.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora livenja gvožđa i čelika prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Termovent Sc Livnica Čelika	Bačka Topola	6,0	210
2.	Koncern Farmakom M.B. Šabac - I.K. Guča	Guča	4,7	329
3.	Autoflex-Livnica	Čoka	3,6	122
4.	Lpo	Ada	2,8	60
5.	Ad Krušik-Precizni Liv	Mionica	2,7	138
6.	Kopex Min-Liv Ad Niš	Niš	2,6	114
7.	Ekonomski Institut	Topola	1,8	155
8.	Preduzeće Morsad	Topola	1,6	45
9.	Potisque-Precizni Liv	Ada	1,5	99
10.	Koncern Fabrika Vagona Kraljevo	Kraljevo	0,9	70
	Ukupno (Top 10)		28,2	1.342
	Ukupno (ceo sektor)		33,0	1.660

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 59

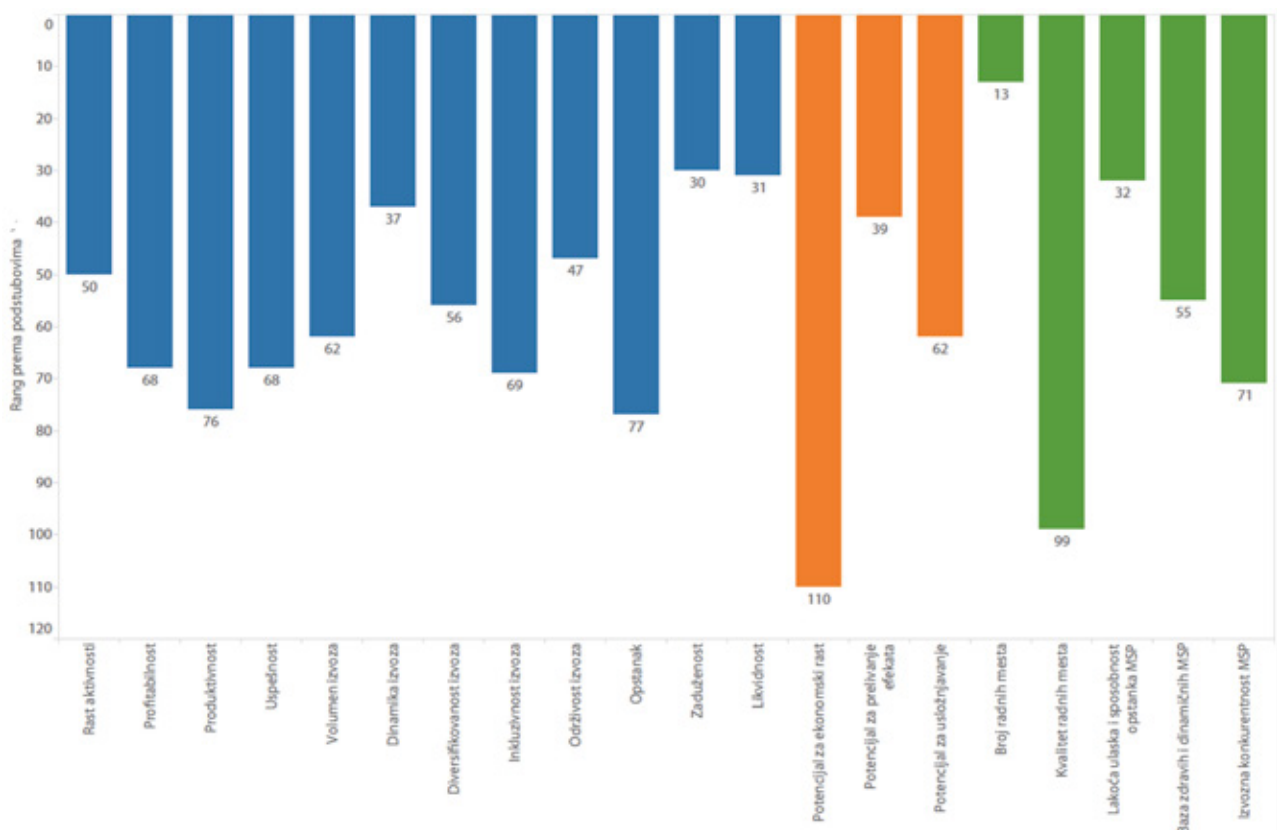
Tekstilni proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	367	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	186,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,3%	3,2%
Broj zaposlenih	6.476	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	1.017	-86.307
Broj izvoznika	102	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	124,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	23,1%	14,2%
HHI indeks	503	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	64
● Izvozna performansa	50
● Održiva performansa	50
● Potencijal za rast	110
● Potencijal za prelivanje efekata	7039
● Potencijal za usloznavanje	62
● Kreiranje zaposlenosti	13
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	60

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja tekstilnih proizvoda

Sektor tekstilnih proizvoda obuhvata delatnosti proizvodnje pletenih i kukičanih materijala, ostalog tehničkog i industrijskog tekstila, netkanog tekstila i predmeta od njega, osim odeće, proizvodnju užadi, kanapa, pletenica i mreža, proizvodnju tepiha i prekrivača za pod itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje tekstilnih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Magna Seating	Beograd	19,3	566
2.	Sintelon.Rs	Bačka Palanka	18,6	241
3.	Confezioni Andrea Serbia	Beograd	18,3	542
4.	Zastava Tapacirnica	Kragujevac	12,3	398
5.	Grammer System	Aleksinac	12,2	1212
6.	Ep-Belt	Loznica	11,3	128
7.	Doo Div-Trades Čelarevo	Čelarevo	7,4	321
8.	Doo Sintelon Bačka Palanka	Bačka Palanka	7,0	133
9.	Blockx Doo Bački Petrovac	Bački Petrovac	6,7	131
10.	Niva Ad Žabalj	Novi Sad	4,4	121
	Ukupno (Top 10)		117,5	3.793
	Ukupno (ceo sektor)		186,0	6.476

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



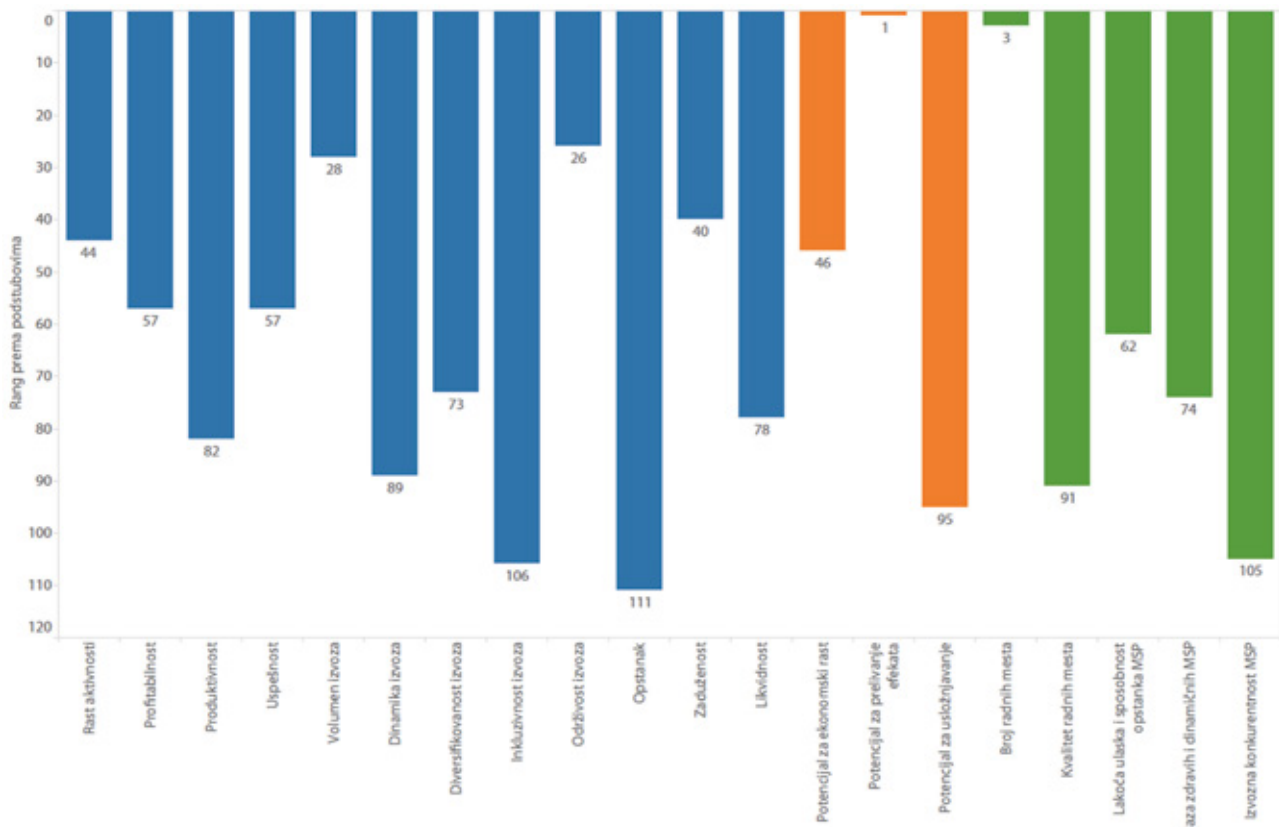
Rang 60 Pekarski proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	1.196	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	587,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,8%	3,2%
Broj zaposlenih	17.021	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.858	-86.307
Broj izvoznika	72	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	79,4	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	4,4%	14,2%
HHI indeks	467	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	55
● Izvozna performansa	71
● Održiva performansa	100
● Potencijal za rast	46
● Potencijal za prelivanje efekata	1
● Potencijal za uslozljavanje	95
● Kreiranje zaposlenosti	3
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	86

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja pekarskih proizvoda

Sektor pekarskih proizvoda obuhvata delatnosti proizvodnje makarona, rezanaca i sličnih proizvoda od brašna, hleba, svežeg peciva i kolača. Proizvodi testeninu, hleb, peciva, kolače, biskvite i ostale pekarske proizvode, mešavine i testa za pripremu pekarskih proizvoda itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različite vrste pekarskih proizvoda, kao što su hleb, kroasane, biskviti, testo, čokoladni i druge vrste keksa, grisini, napolitanke, čokoladice, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje pekarskih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Koncern Bambi A.D. Požarevac	Beograd	78,8	952
2.	Štark	Beograd	78,7	993
3.	Don Don	Beograd	40,3	707
4.	Jaffa	Crvenka	24,1	396
5.	Ad Banini	Kikinda	16,7	552
6.	Neca Dinić Goran	Prokuplje	14,4	265
7.	Beogradska Pekarska Industrija	Beograd	10,6	460
8.	As-Braća Stanković	Begaljica	10,0	340
9.	Chipita Yu	Beograd	9,1	4
10.	Trgocentar	Beograd	8,2	277
	Ukupno (Top 10)		290,9	4.946
	Ukupno (ceo sektor)		587,2	17.021

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 61

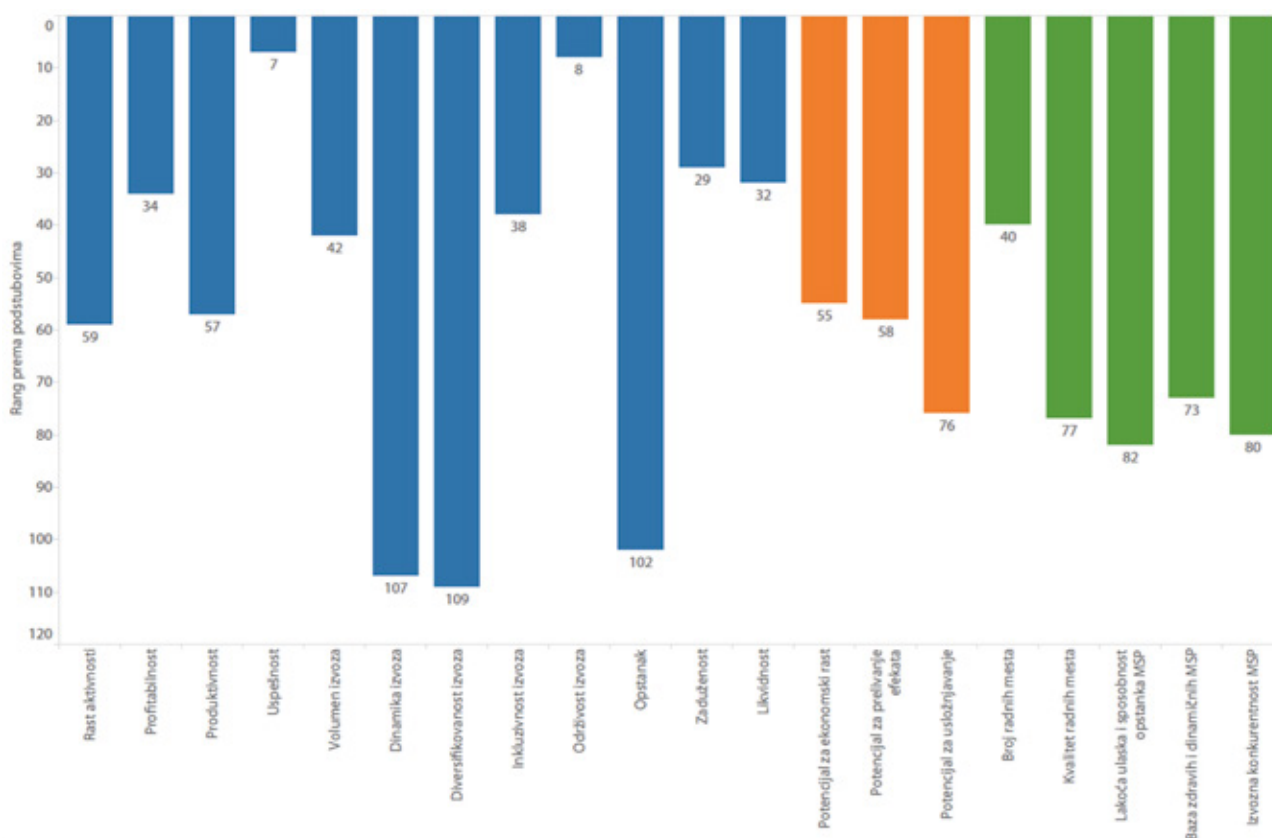
Konditorski proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	96	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	176,6	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-3,7%	3,2%
Broj zaposlenih	3.259	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-672	-86.307
Broj izvoznika	41	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	52,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-1,3%	14,2%
HHI indeks	2.246	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	11
● Izvozna performansa	93
● Održiva performansa	72
● Potencijal za rast	55
● Potencijal za prelijanje efekata	58
● Potencijal za usloznavanje	76
● Kreiranje zaposlenosti	40
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	76

Mreža razvojnih potencijala



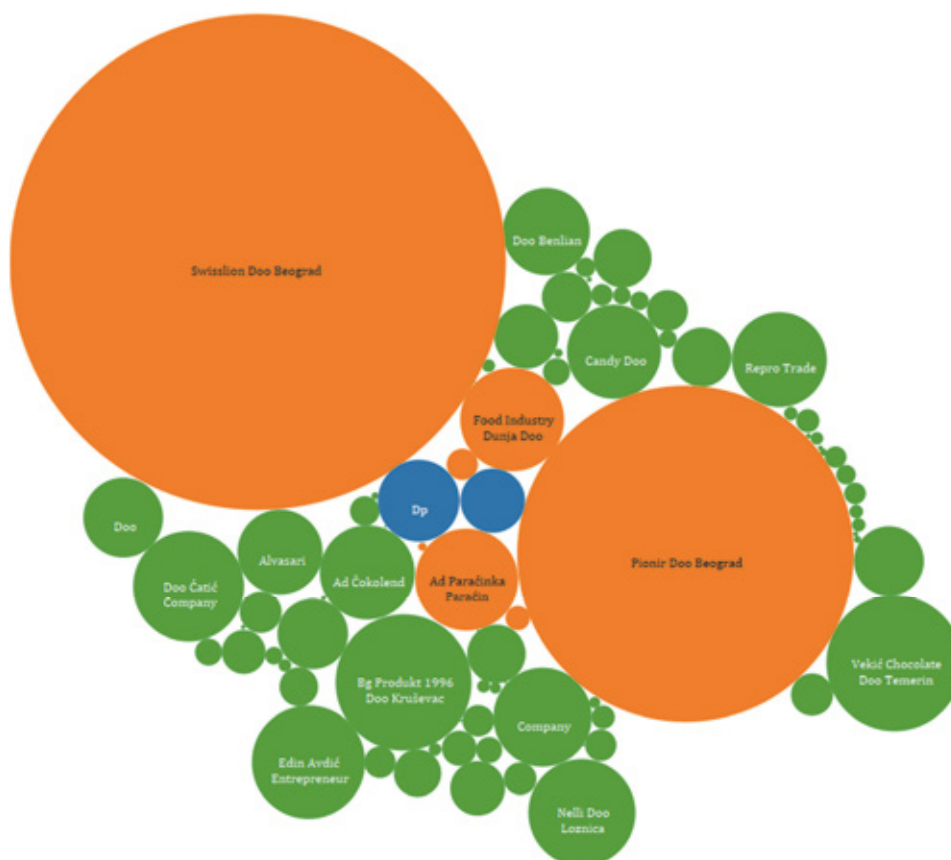
Proizvodnja konditorskih proizvoda

Sektor konditorskih proizvoda obuhvata delatnosti proizvodnje kakaoa, čokolade i konditorskih proizvoda. Preduzeća ovog sektora proizvode kakao prah bez dodatka šećera ili drugih materija za zaslađivanje, kakao pastu, kakao maslac, masti i ulja, ostale prehrambene proizvode koji sadrže kakao itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje konditorskih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Swisslion	Beograd	75,0	873
2.	Pionir	Beograd	34,6	398
3.	Bg Produkt 1996	Kruševac	5,7	163
4.	Vekić Chocolate	Temerin	5,6	106
5.	Avdić	Nova Varoš	3,9	47
6.	Doo Čatić Company	Prijepolje	3,7	52
7.	Nelli Doo Loznica	Loznica	3,5	89
8.	Industrija Hrane Dunja	Beograd	3,3	99
9.	Elektroizgradnja Bajina Bašta	Paraćin	3,2	146
10.	Kompanija Hissar	Beograd	2,9	187
	Ukupno (Top 10)		141,4	2.160
	Ukupno (ceo sektor)		176,6	3.259

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 62

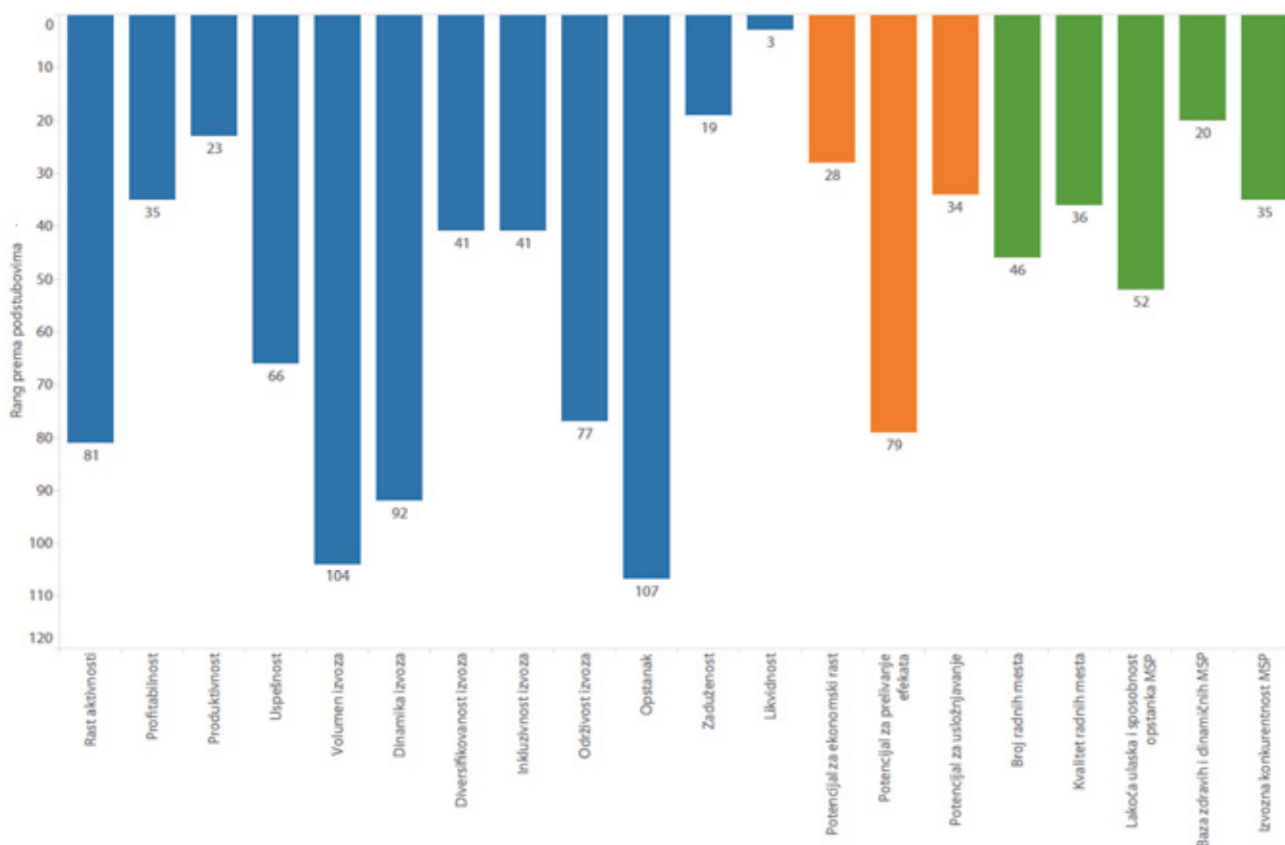
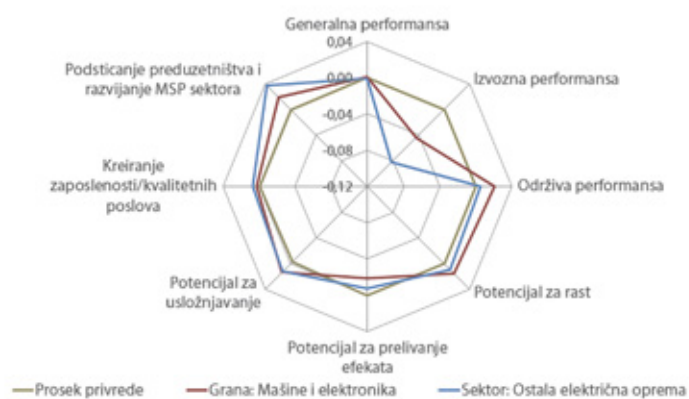
Ostala električna oprema

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	120	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	56,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,5%	3,2%
Broj zaposlenih	1.035	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-479	-86.307
Broj izvoznika	44	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	29,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	25,8%	14,2%
HHI indeks	676	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	61
● Izvozna performansa	87
● Održiva performansa	47
● Potencijal za rast	28
● Potencijal za prelijanje efekata	79
● Potencijal za usloznavanje	34
● Kreiranje zaposlenosti	46
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	25

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja ostale električne opreme

Sektor ostale električne opreme obuhvata delatnosti proizvodnje ostale električne opreme kao što su električni otpornici, električna izolaciona oprema, električni kondenzatori, fiksni, promenljivi ili prilagodljivi, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje ostale električne opreme prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Nimax	Beograd	8,2	29
2.	Aling-Conel	Gajdobra	7,7	198
3.	Plamen	Indija	5,8	115
4.	Vita Elko	Beograd	4,9	9
5.	Elektrovolt	Valjevo	2,2	30
6.	Securiton	Beograd	2,1	45
7.	Elvod-037	Kruševac	1,9	13
8.	Preduzeće Vesimpex	Beograd	1,9	27
9.	Macchina Security	Beograd	1,5	14
10.	Elmat Elektromaterijal	Beograd	1,3	18
	Ukupno (Top 10)		37,5	498
	Ukupno (ceo sektor)		56,5	1.035

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 63

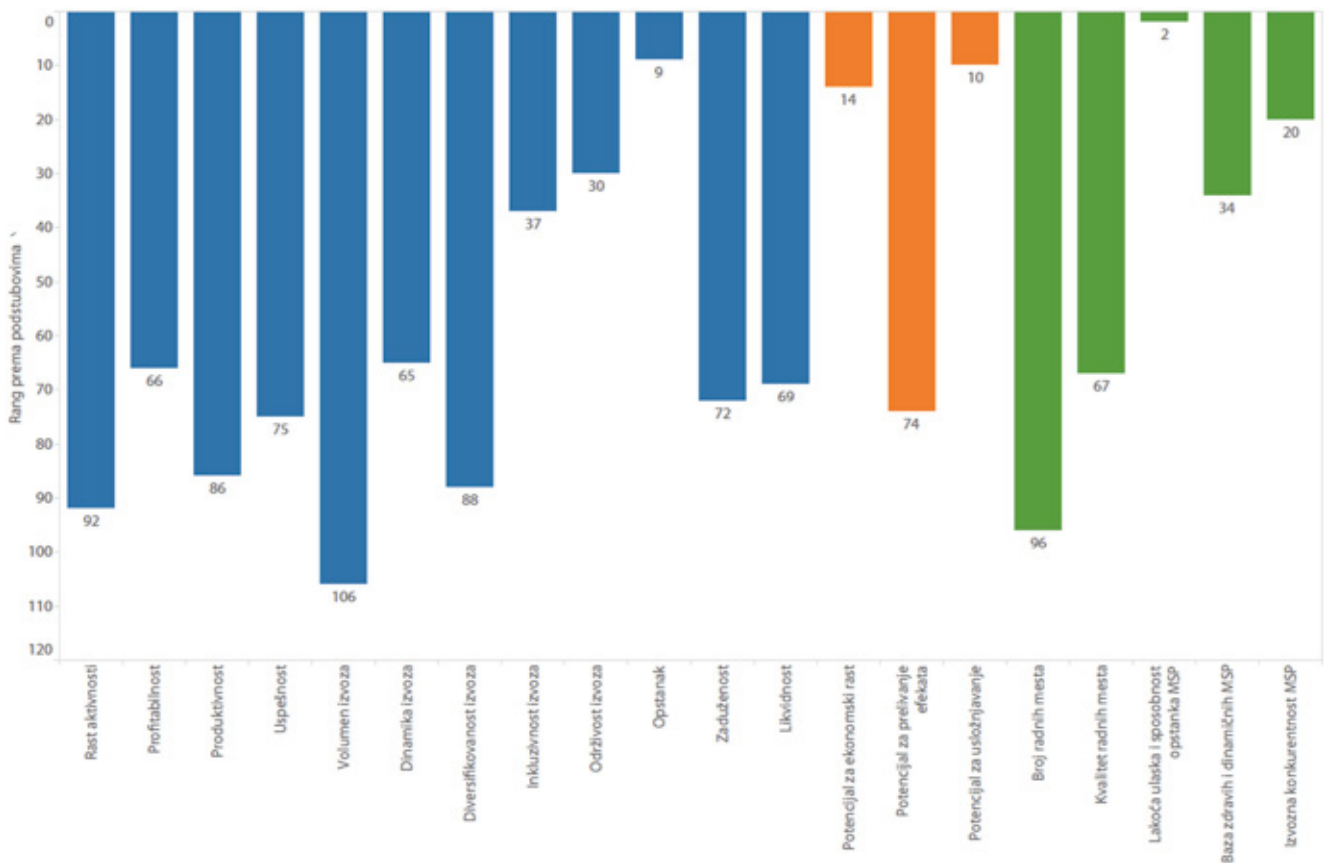
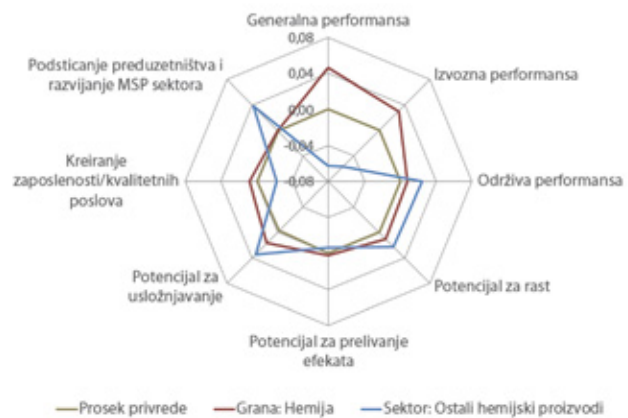
Ostali hemijski proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	133	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	45,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,5%	3,2%
Broj zaposlenih	707	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-266	-86.307
Broj izvoznika	51	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	35,6	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	8,0%	14,2%
HHI indeks	522	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	77
● Izvozna performansa	77
● Održiva performansa	18
● Potencijal za rast	14
● Potencijal za prelivanje efekata	74
● Potencijal za usloznavanje	10
● Kreiranje zaposlenosti	96
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	24

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja ostalih hemijskih proizvoda

Sektor proizvodnje ostalih hemijskih proizvoda obuhvata proizvodnju veštačkih vlakana, eteričnih ulja i ostalih hemijskih proizvoda. Tu spadaju sledeći proizvodi: sintetička vlakna i filamenti, veštačka vlakna za pređenje, ulja i masti tretirani nekim hemijskim procesom, eterična ulja, mirisne i albuminoidne supstance, lepak, inhibitori, supstance koje unapređuju viskozitet, tečnosti za hidraulične menjače, antifriz, sredstva za podmazivanje, katalizatori, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode različita ulja i tečnosti za motore, menjače, diferencijale, indutrijska ulja, mazive masti, bazna ulja, antifriz, akumulatore, granulirane i silikonske antipenušavce, silikon, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje ostalih hemijskih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Dinara-Romanija Pdb Company	Deč	7,0	35
2.	Exol	Merošina	3,3	27
3.	Still Sell	Beograd	3,2	10
4.	Govi Balkan	Šabac	2,8	0
5.	Ivas Balkan		2,1	51
6.	Pacom	Čačak	1,9	15
7.	Novohem	Šabac	1,9	35
8.	Flammat	Beograd	1,8	20
9.	Yuco Hemija	Bački Jarak	1,5	59
10.	Win-Oil Company Pak	Novi Banovci	1,2	8
	Ukupno (Top 10)		26,7	260
	Ukupno (ceo sektor)		45,0	707

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 64

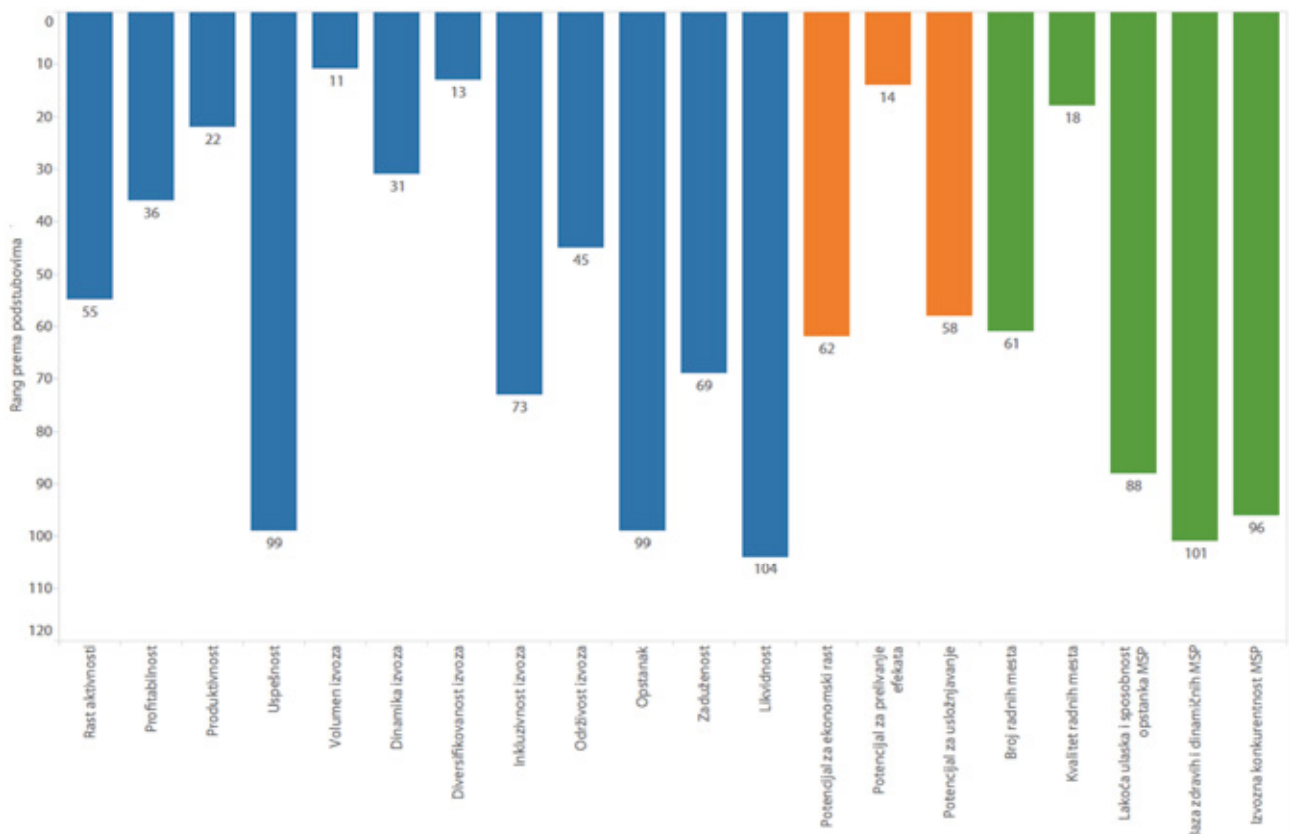
Proizvodnja osvežavajućih pića

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	133	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	467,3	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	2,4%	3,2%
Broj zaposlenih	3.887	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.256	-86.307
Broj izvoznika	34	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	84,4	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	4,2%	14,2%
HHI indeks	3.383	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
Generalna performansa	86
Izvozna performansa	16
Održiva performansa	103
Potencijal za rast	62
Potencijal za prelivanje efekata	14
Potencijal za uslozljavanje	58
Kreiranje zaposlenosti	61
Privlačenje investicija	-
Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	101

Mreža razvojnih potencijala



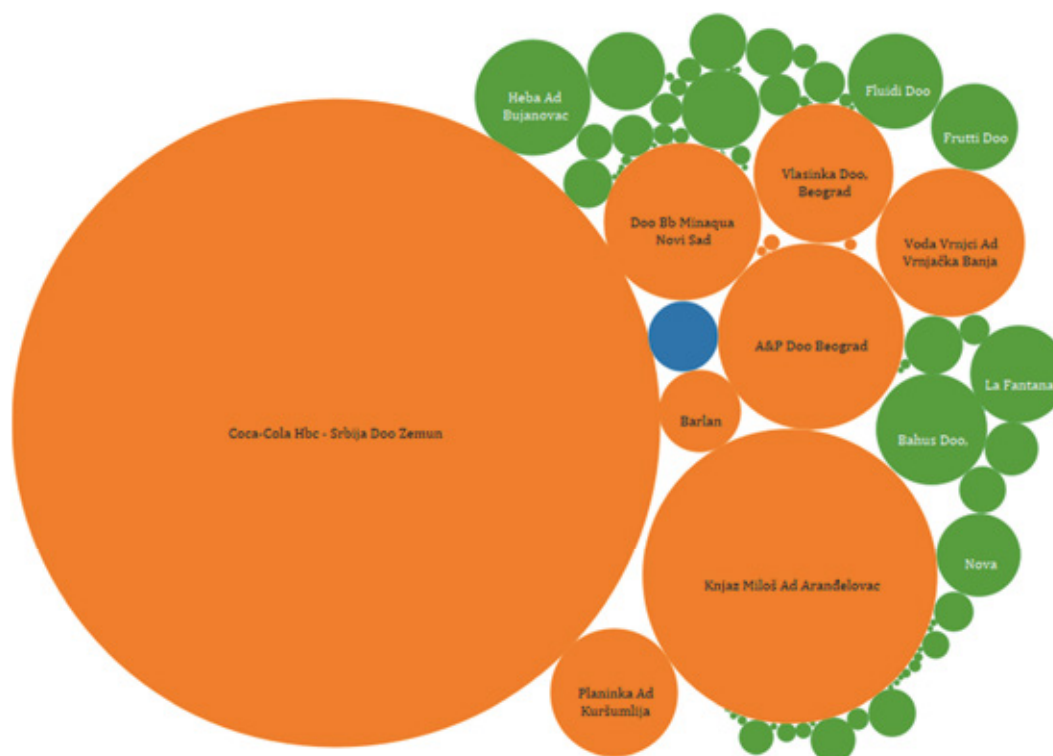
Proizvodnja osvežavajućih pića

Sektor proizvodnja osvežavajućih pića obuhvata delatnosti proizvodnje osvežavajućih pića, mineralne vode i ostale flaširane vode.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje osvežavajućih pića prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Coca-Cola Hbc - Srbija	Beograd	263,6	823
2.	Knjaz Miloš	Aranđelovac	54,5	771
3.	A&P Doo Beograd	Dobanovci	21,7	253
4.	Doo Bb Minaqua	Novi Sad	15,5	237
5.	Voda Vrnjci	Vrnjačka Banja	13,9	259
6.	Vlasinka Doo, Beograd	Beograd	12,2	69
7.	Planinka Ad Kuršumljija	Kuršumljija	10,2	129
8.	Heba Ad Bujanovac	Bujanovac	8,4	174
9.	Bahus Doo, Striža	Striža	7,7	141
10.	La Fantana	Beograd	5,9	140
	Ukupno (Top 10)		413,6	2.996
	Ukupno (ceo sektor)		467,3	3.887

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 65

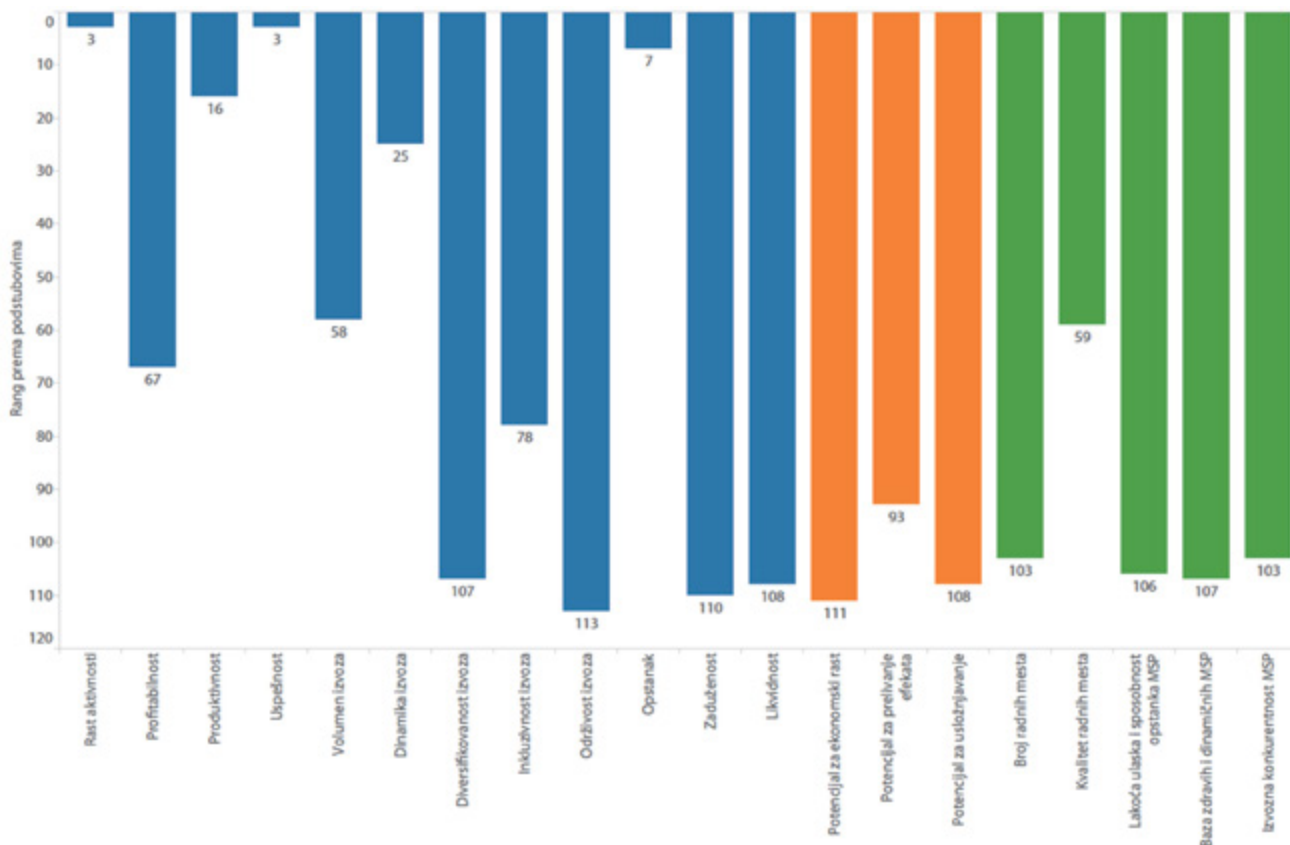
Eksploatacija ruda metala

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	18	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	144,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	18,5%	3,2%
Broj zaposlenih	6.525	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	783	-86.307
Broj izvoznika	4	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	102,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	20,0%	14,2%
HHI indeks	5.910	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	2
● Izvozna performansa	84
● Održiva performansa	70
● Potencijal za rast	111
● Potencijal za prelivanje efekata	93
● Potencijal za uslozljavanje	108
● Kreiranje zaposlenosti	103
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	108

Mreža razvojnih potencijala



Eksploatacija ruda metala

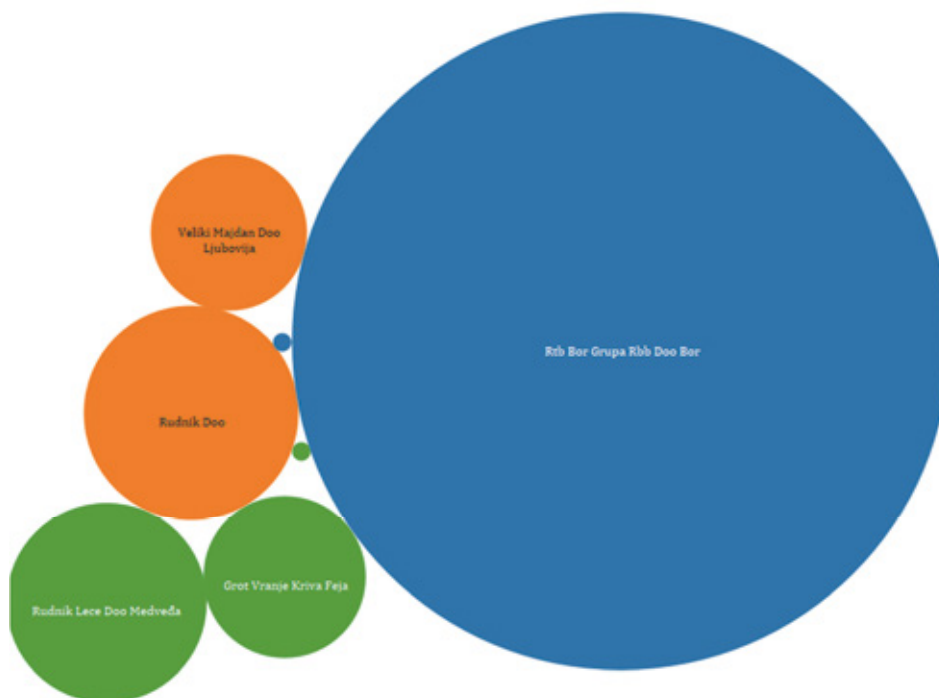
Eksploatacija ruda metala obuhvata eksploataciju rude gvožđa, crnih, obojenih (bakar, aluminijum, cink, mangan...), plemenitih metala, rude urana i torijuma i ostalih metala.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća se bave eksploatacijom ruda minerala i metala, kao što su bakar, olovo, cink i ostalih obojenih metala.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora eksploatacija ruda metala prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Rtb Bor Grupa Rbb	Bor	109,3	2.192
2.	Rudnik Doo	Rudnik	11,6	412
3.	Rudnik Lece Doo Medveđa	Medveđa	10,1	377
4.	Rudnik Olova I Cinka Grot	Kriva Feja	6,7	197
5.	Veliki Majdan Doo Ljubovija	Ljubovija	6,2	290
6.	Holding Rmhk Trepča Ad Zvečan	Zvečan	0,1	3041
7.	Ad Bobija Ljubovija	Ljubovija	0,1	5
8.	Storia	Beograd	0,0	0
9.	Farmakom M.B. Rudnik Suva Ruda	Raška	0,0	0
10.	Murex-Rudarstvo I Geologija	Beograd	0,0	0
	Ukupno (Top 10)		144,1	6.514
	Ukupno (ceo sektor)		144,1	6.525

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 66

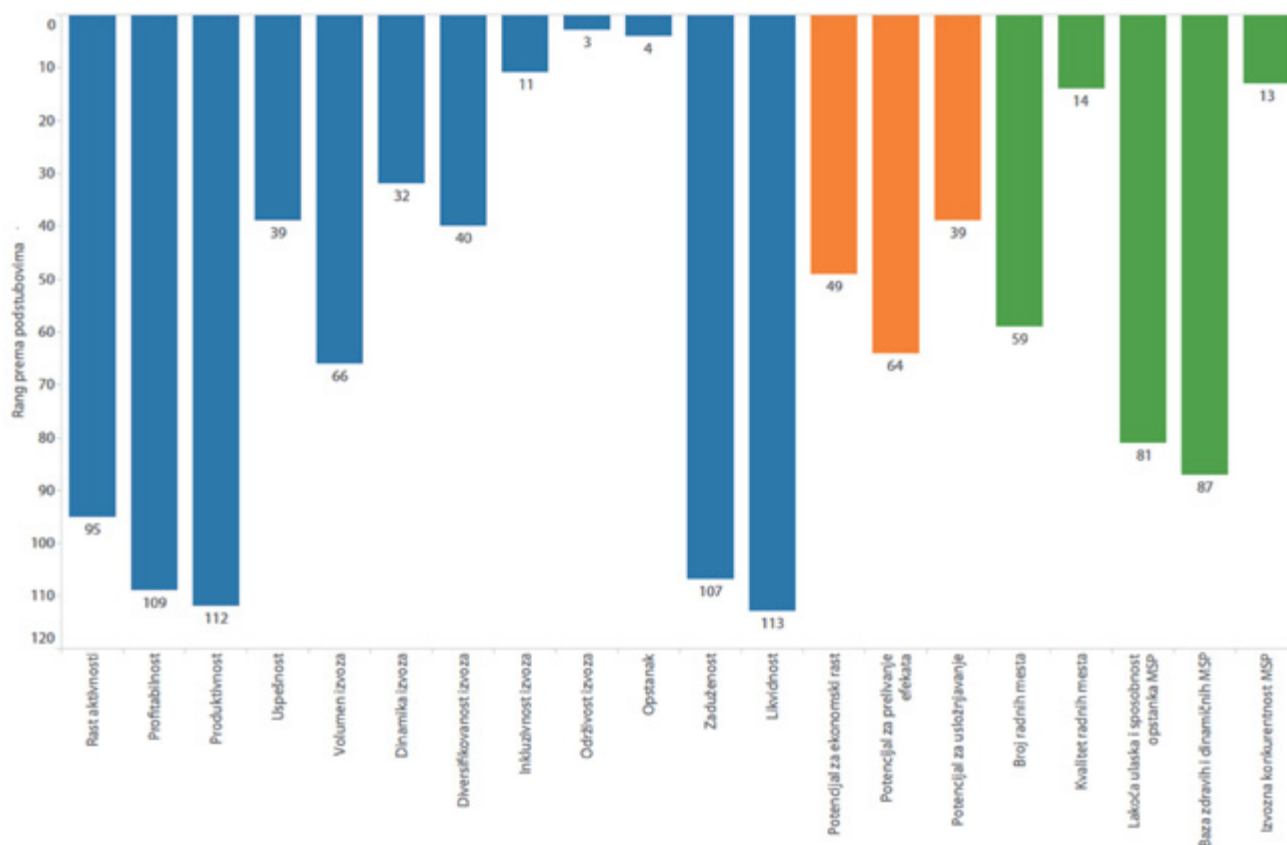
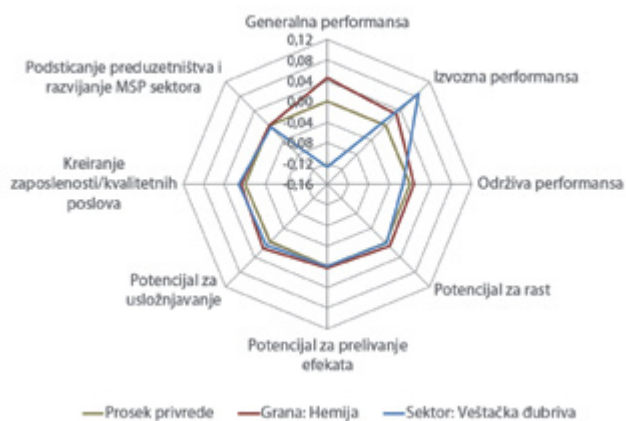
Veštačka đubriva

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	18	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	231,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,2%	3,2%
Broj zaposlenih	1.722	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-12	-86.307
Broj izvoznika	8	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	65,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	28,4%	14,2%
HHI indeks	2.525	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	97
● Izvozna performansa	21
● Održiva performansa	85
● Potencijal za rast	49
● Potencijal za prelivanje efekata	64
● Potencijal za usložnjavanje	39
● Kreiranje zaposlenosti	59
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	67

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja veštačkih đubriva

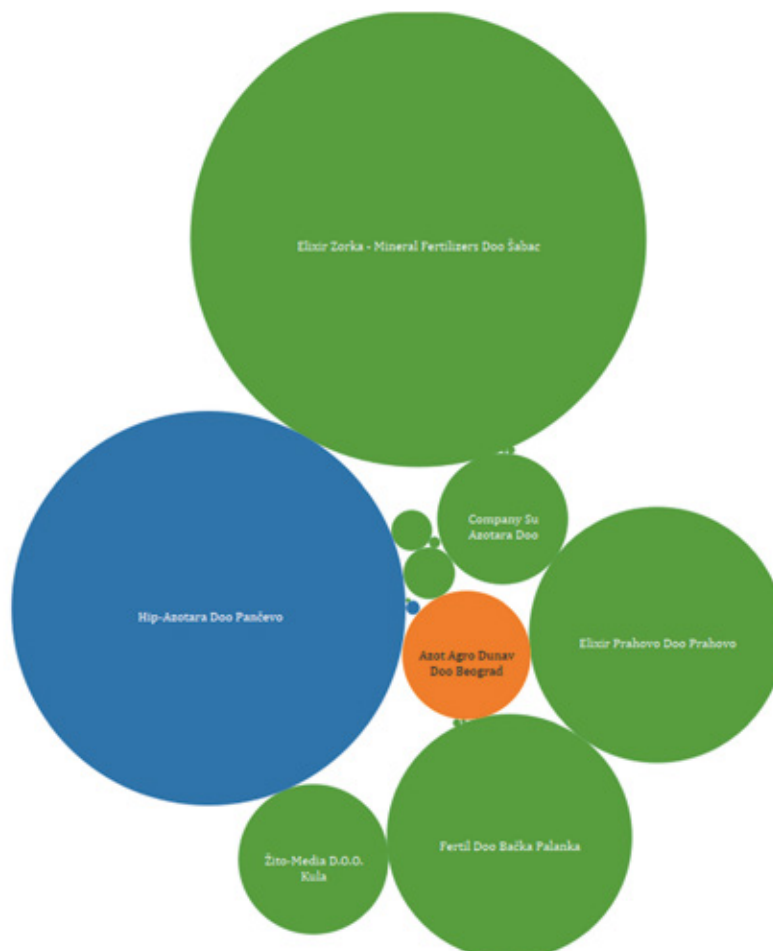
Sektor proizvodnje veštačkih đubriva podrazumeva proizvodnju životinjskih, biljnih, mineralnih i hemijskih đubriva, kao i različitih azotnih jedinjenja.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode krečni i stabilizovani amonijum-nitrat, karbamid, urea, amonijak, amonijačne rastvore, destilovanu vodu, mineralna kompleksna đubriva, đubriva sa visokim sadržajem azota i fosfora, fosfornu kiselina, superfosfate, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje veštačkih đubriva prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Elixir Zorka - Mineralna Đubriva	Šabac	87,7	221
2.	Hip - Azotara	Pančevo	65,5	1.009
3.	Elixir Prahovo	Prahovo	27,6	230
4.	Fertil	Bačka Palanka	25,4	94
5.	Žito-Media	Kula	9,5	80
6.	Company Su Azotara	Subotica	7,2	30
7.	Azot Agro Dunav	Beograd	7,0	2
8.	Azohem	Subotica	1,1	38
9.	Azotara	Subotica	0,7	0
10.	Zorka Mineralna Đubriva	Šabac	0,1	11
	Ukupno (Top 10)		231,8	1.715
	Ukupno (ceo sektor)		231,9	1.722

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 67

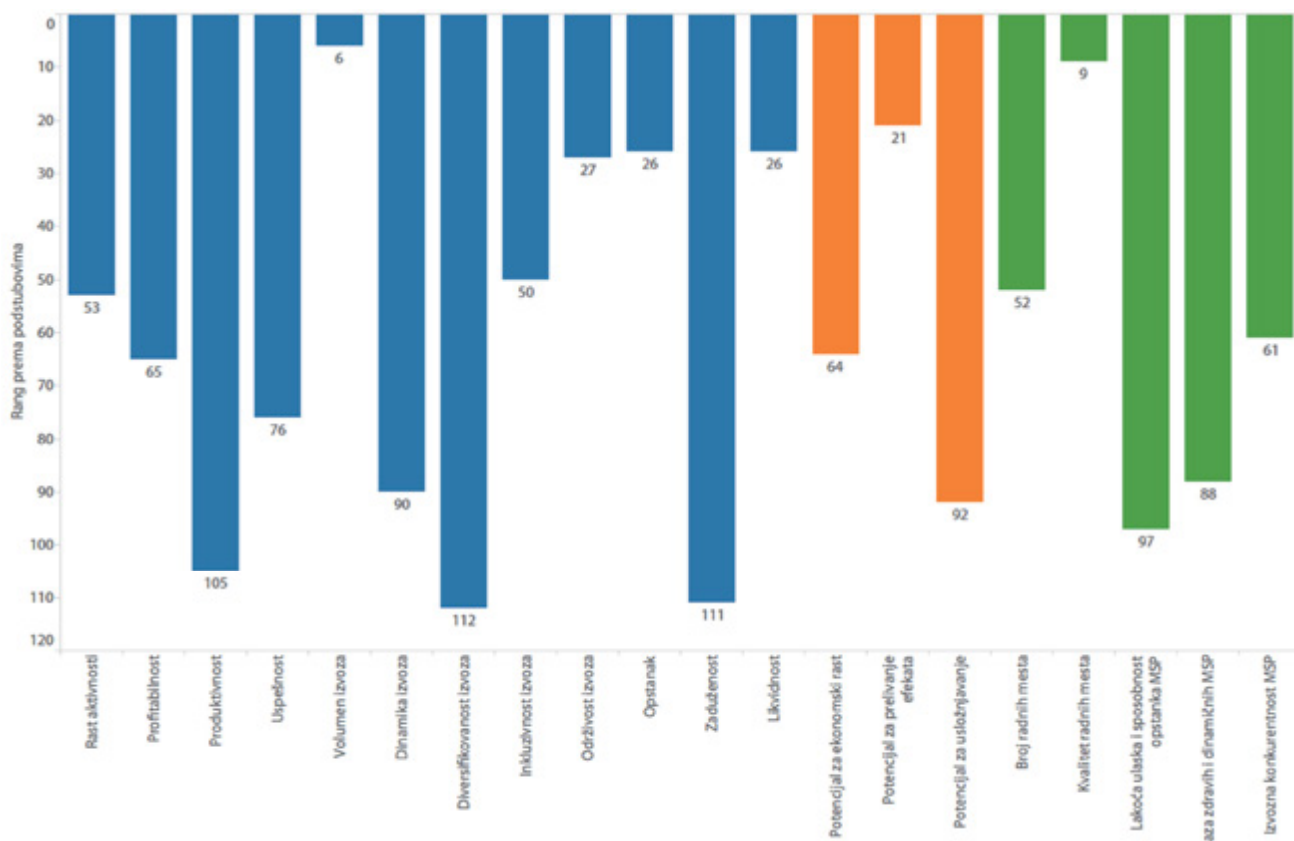
Proizvodnja šećera

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	13	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	310,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,7%	3,2%
Broj zaposlenih	1.061	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-295	-86.307
Broj izvoznika	4	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	134,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	3,0%	14,2%
HHI indeks	3.313	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	73
● Izvozna performansa	43
● Održiva performansa	68
● Potencijal za rast	64
● Potencijal za prelijanje efekata	21
● Potencijal za usloznavanje	92
● Kreiranje zaposlenosti	52
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	78

Mreža razvojnih potencijala



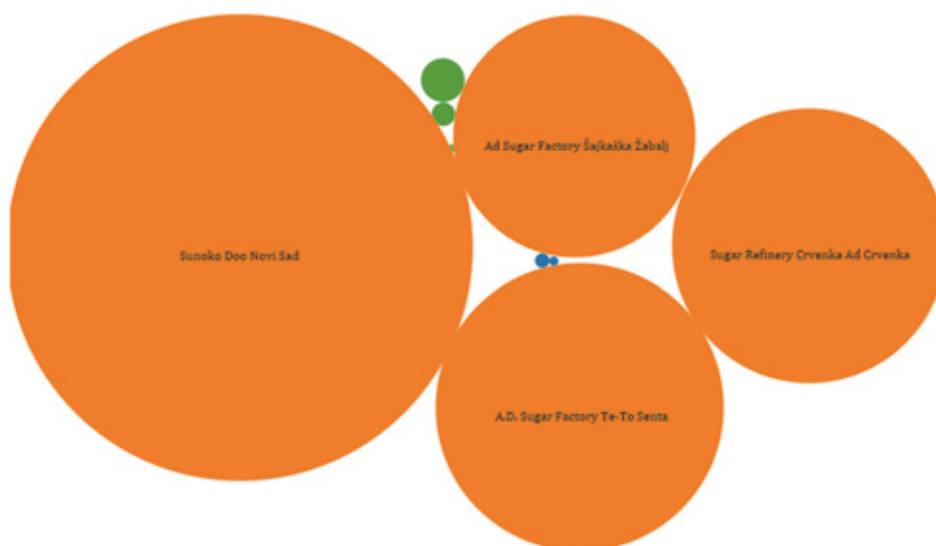
Proizvodnja šećera

Sektor proizvodnje šećera obuhvata delatnosti proizvodnje šećera, repe i šećerne trske, šećer od šećerne trske i hemijski čiste saharoze, melase, ostalih šećera, veštačkog meda, karamele itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje šećera prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Sunoko	Novi Sad	154,3	469
2.	Fabrika Šećera Te-To Senta	Senta	58,8	174
3.	Šećerana Crvenka	Crvenka	53,4	207
4.	Ad Fabrika Šećera Šajkaška	Žabalj	41,6	189
5.	Mega Plus	Novo Selo	1,4	14
6.	Livade	Bogojevići	0,4	5
7.	Prva Srpska Fabrika Šećera	Beograd	0,2	0
8.	Fabrika Šećera Požarevac	Požarevac	0,1	0
9.	Preduzeće Samex	Užice	0,0	0
10.	Bero	Novi Pazar	0,0	3
	Ukupno (Top 10)		310,2	1.061
	Ukupno (ceo sektor)		310,2	1.061

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 68

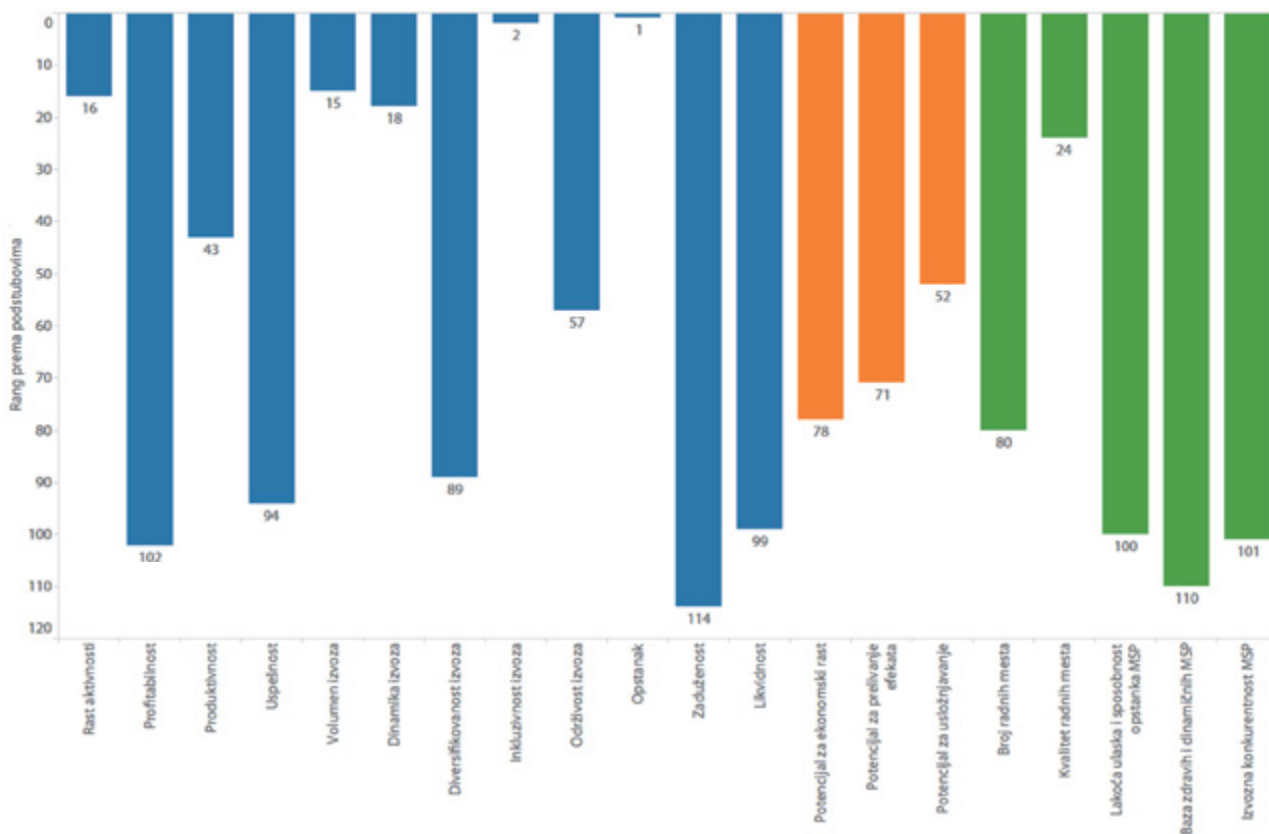
Proizvodnja bakra

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	15	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	444,6	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	12,7%	3,2%
Broj zaposlenih	3.199	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-285	-86.307
Broj izvoznika	10	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	262,6	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	5,3%	14,2%
HHI indeks	3.304	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	75
● Izvozna performansa	13
● Održiva performansa	55
● Potencijal za rast	78
● Potencijal za prelijanje efekata	71
● Potencijal za usložnjavanje	52
● Kreiranje zaposlenosti	80
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	111

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja bakra

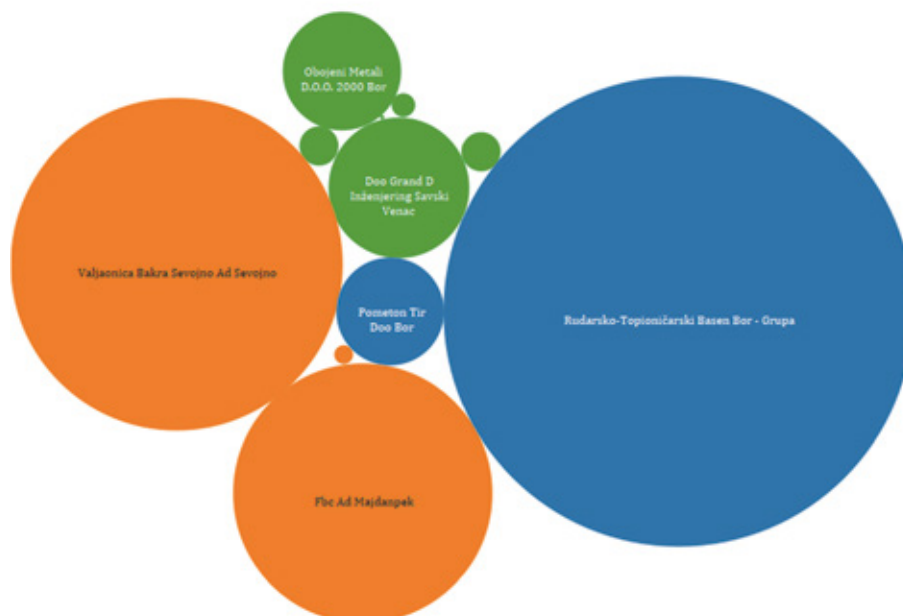
Sektor proizvodnje bakra obuhvata rafinirani ili nerafinirani bakar, legure bakra, bakarne šipke i profile, žice, ploče, folije, cevi, itd.

U tabeli ispod prikazano je 10 najvećih preduzeća rangiranih prema poslovnim prihodima u 2014. godini. Ova preduzeća proizvode bakarne, mesingane, bronzane odlivke, legure od bakra, bakarnu žicu, merne armature, ventile, slavine, ravno valjani proizvodi (limovi za fasade, krovni pokrivi, folije u elektronici), bakarne folije, limove, ploče, trake, diskove, itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje bakra prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Basen Bor	Bor	219,3	1.631
2.	Valjaonica Bakra Sevojno	Sevojno	109,6	1.037
3.	Fbc Ad Majdanpek	Majdanpek	66,7	317
4.	Grand D Inženjering	Bor	19,6	39
5.	Obojeni Metali		13,9	1
6.	Mk Panonia Novi Sad	Bor	11,5	34
7.	Fom Doo Prokuplje	Prokuplje	1,5	65
8.	Doo Strato Plus Bor	Bor	1,5	24
9.	Valjaonica Bakra Sevojno - Metalurgija	Novi Sad	0,6	43
10.	Jan Eugster	Beograd	0,4	6
	Ukupno (Top 20)		444,6	3.197
	Ukupno (ceo sektor)		444,6	3.199

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 69

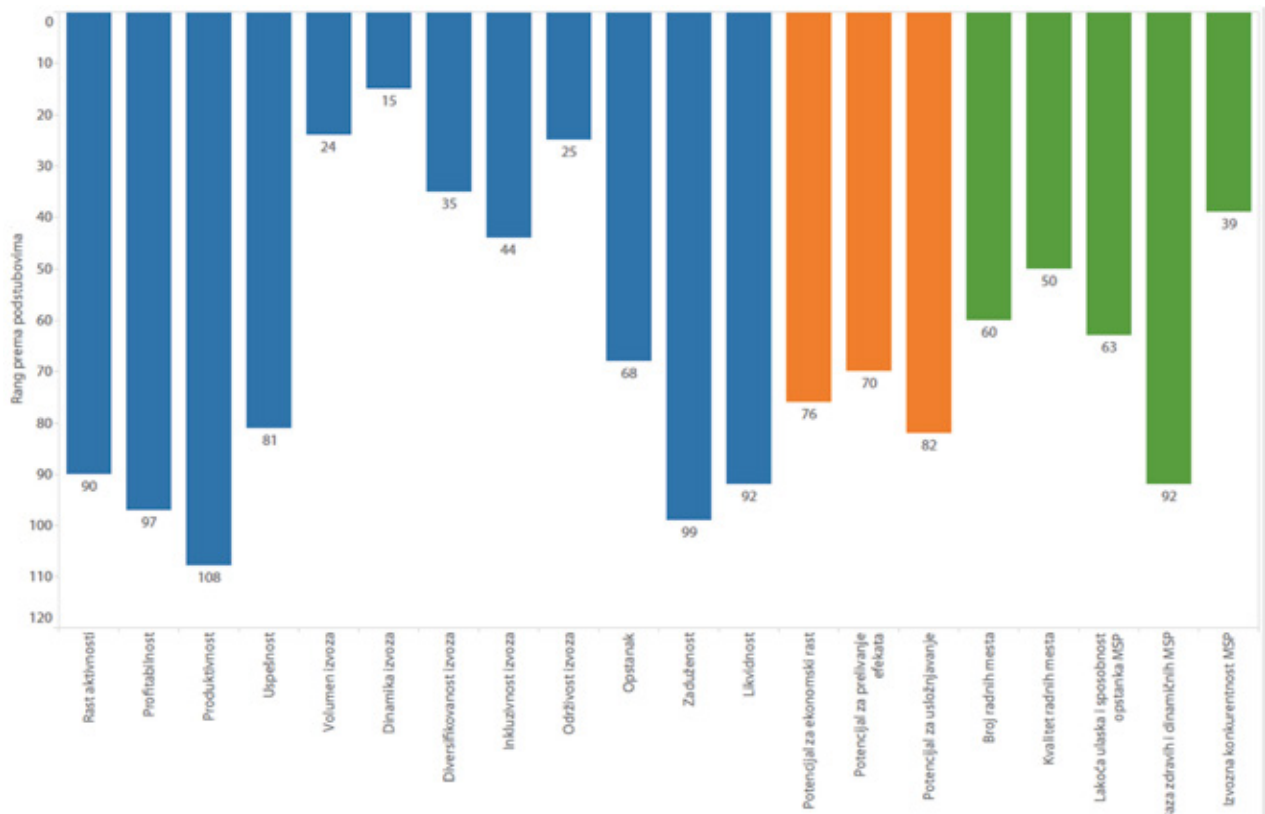
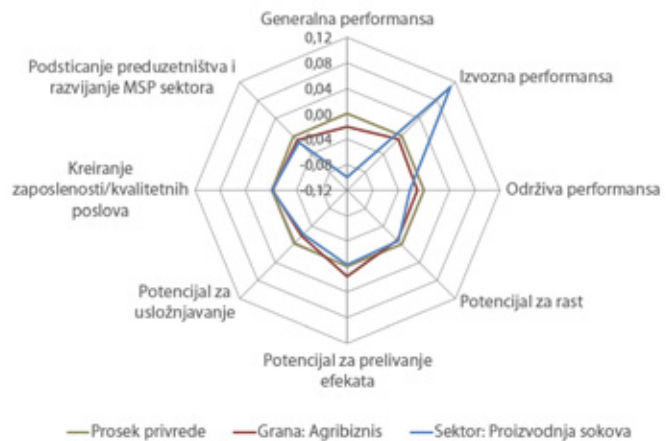
Proizvodnja sokova

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	37	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	205,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,1%	3,2%
Broj zaposlenih	1.802	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-488	-86.307
Broj izvoznika	15	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	28,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	15,6%	14,2%
HHI indeks	1.796	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	93
● Izvozna performansa	15
● Održiva performansa	96
● Potencijal za rast	76
● Potencijal za prelivanje efekata	70
● Potencijal za usložnjavanje	82
● Kreiranje zaposlenosti	60
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	72

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja sokova

Sektor proizvodnje sokova obuhvata proizvodnju sokova od voća i povrća. Ovaj sektor proizvodi sokove od narandže, sokove od grejpfruta, sokove od ostalih pojedinačnih agruma, sokove od bilo kojeg pojedinačnog voća (osim citrusa) ili povrća; mešavine voća ili povrća itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje sokova prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Nectar	Bačka Palanka	68,3	638
2.	Rauch Serbia	Koceljeva	32,7	147
3.	Fresh & Co	Subotica	24,5	126
4.	Kompanija Takovo	Gornji Milanovac	22,3	356
5.	Altiva Doo Beograd	Beograd	19,2	7
6.	Podgorina Frucht	Osečina	15,5	123
7.	Fruvita Doo Beograd	Beograd	9,7	144
8.	Kendy Ltd Doo Beograd, Zemun	Beograd	2,7	25
9.	Duga Fruit Doo Kruševac	Kruševac	2,1	30
10.	Progresgas-Trejding	Požega	1,9	92
	Ukupno (Top 10)		198,9	1.688
	Ukupno (ceo sektor)		205,1	1.802

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 70

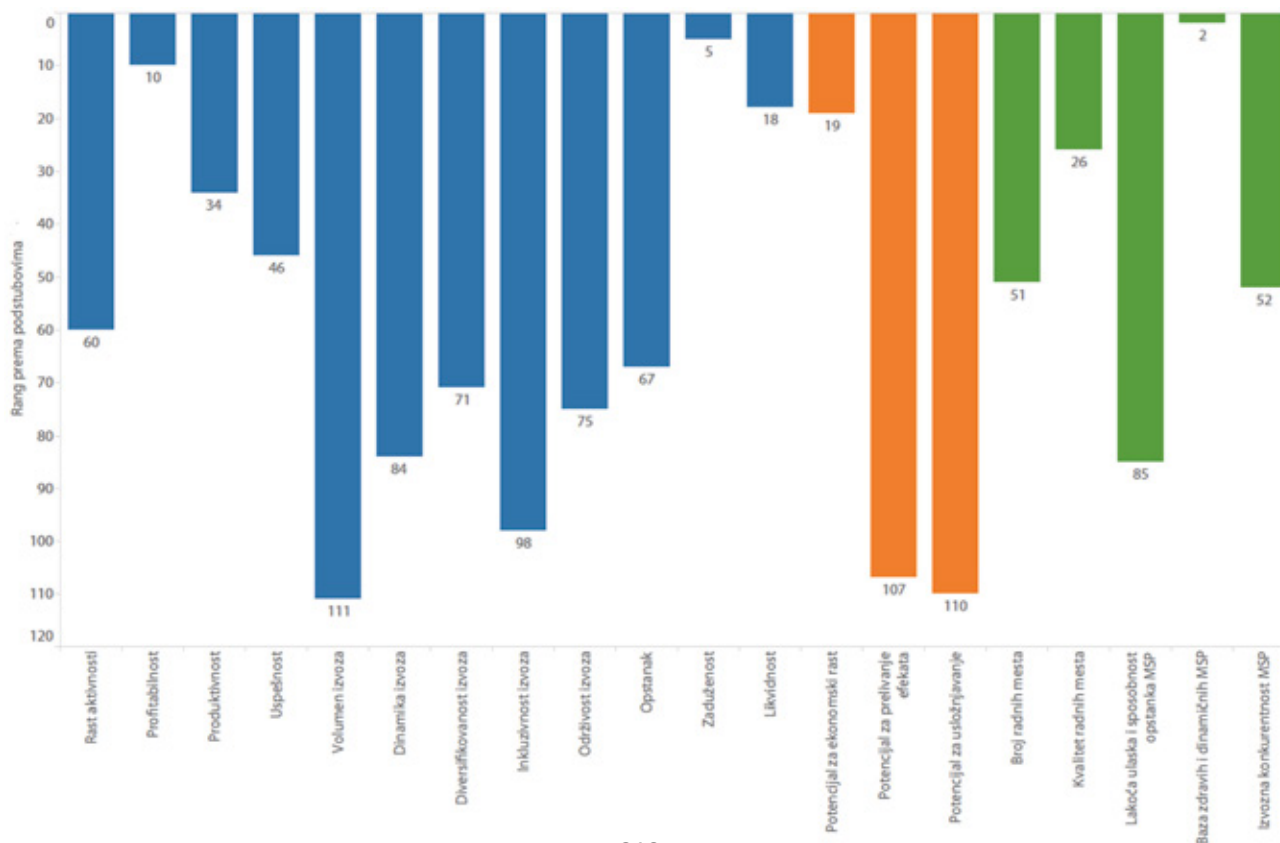
Optička i fotografska oprema

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	69	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	12,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,7%	3,2%
Broj zaposlenih	389	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-203	-86.307
Broj izvoznika	5	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	4,6	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	23,3%	14,2%
HHI indeks	2.598	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	36
● Izvozna performansa	98
● Održiva performansa	23
● Potencijal za rast	19
● Potencijal za prelijanje efekata	107
● Potencijal za uslozljavanje	110
● Kreiranje zaposlenosti	51
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	17

Mreža razvojnih potencijala



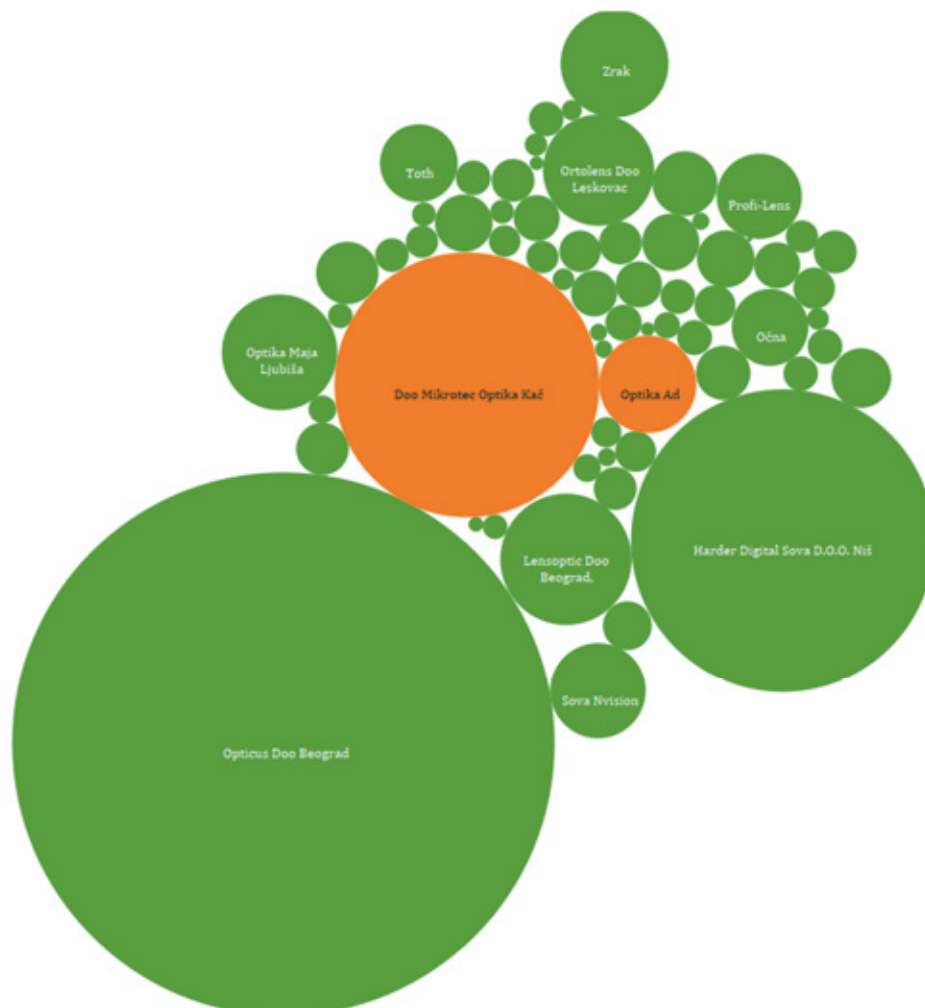
Proizvodnja optičke i fotografske opreme

Sektor optičke i fotografske opreme obuhvata projektore i ostale optičke teleskope, složene optičke mikroskope, fotografske i filmske aparate i opremu, sočiva, prizme, ogledala i druge optičke elemente, od bilo kog materijala, montirane, kao delove ili pribor za instrumente ili aparate.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje optičke i fotografske opreme prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Opticus	Beograd	5,6	141
2.	Optika	Beograd	0,2	0
3.	Harder Digital Sova	Niš	1,8	73
4.	Eurounion Db	Šabac	0,1	5
5.	Oto-Lux Doo Aleksa Šantić	Aleksa Šantić	0,0	3
6.	D.O.O. Elektrooptik Export - Import	Sremska Kamenica	0,0	1
7.	K & B Optic	Novi Sad	0,0	4
8.	Laptiko	Novi Bečej	0,0	2
9.	Doo Ms - Company	Novi Sad	0,0	0
10.	S.M. Trivunović	Novi Sad	0,0	1
	Ukupno (Top 10)		7,7	230
	Ukupno (ceo sektor)		12,0	389

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 71

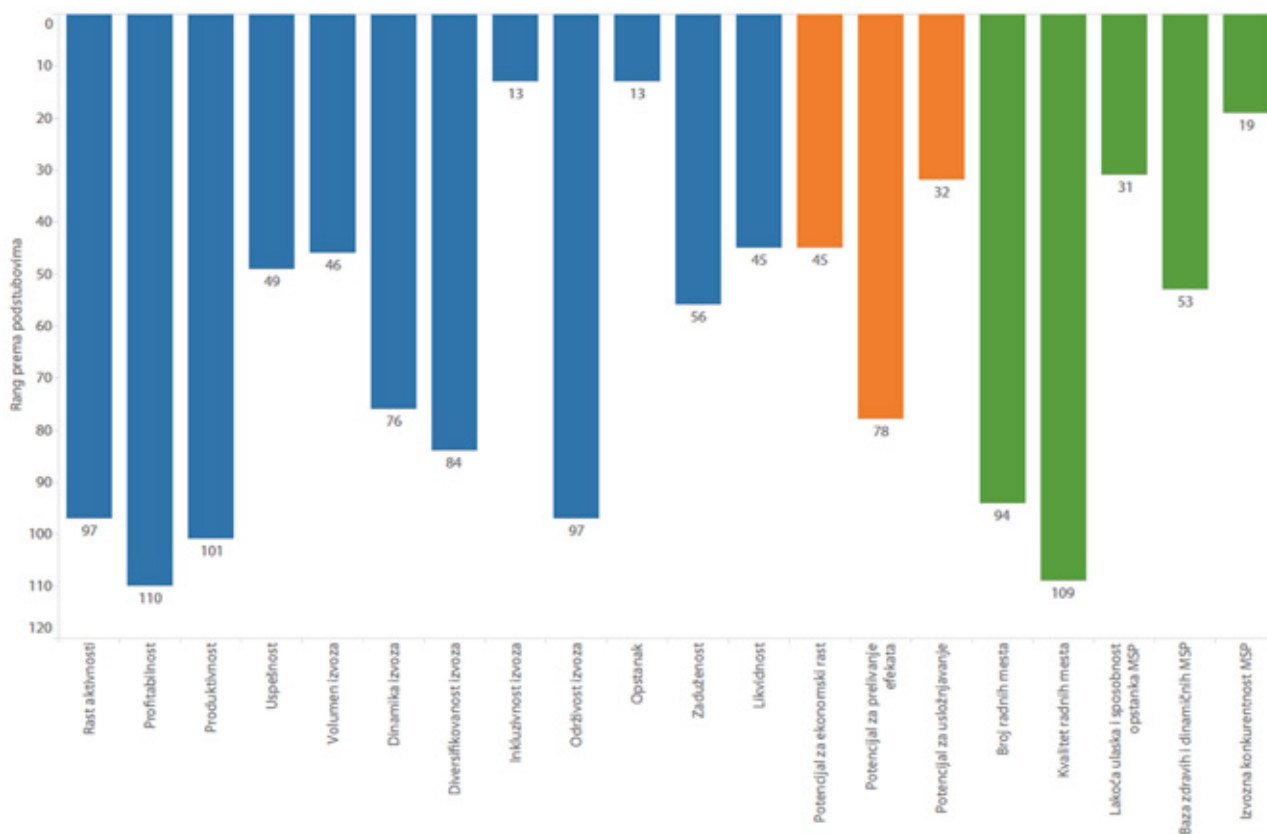
Mašine za rudnike i kamenolome

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	30	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	15,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-26,0%	3,2%
Broj zaposlenih	1.570	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-3.850	-86.307
Broj izvoznika	16	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	40,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	4,6%	14,2%
HHI indeks	1.617	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	78
● Izvozna performansa	69
● Održiva performansa	12
● Potencijal za rast	45
● Potencijal za prelivanje efekata	78
● Potencijal za usložnjavanje	32
● Kreiranje zaposlenosti	94
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	41

Mreža razvojnih potencijala



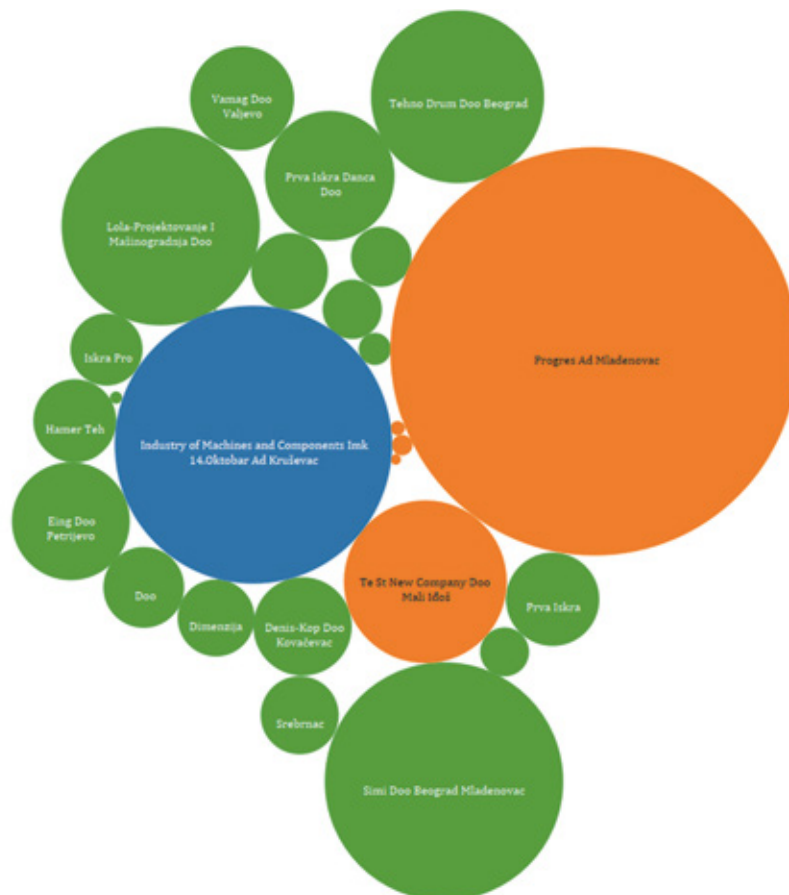
Proizvodnja mašina za rudnike i kamenolome

Sektor mašina za rudnike i kamenolome obuhvata delatnosti proizvodnje mašina za rudnike, kamenolome i građevinarstvo. Preduzeća koja pripadaju ovom sektoru proizvode buldožere, mehaničke lopate, bagere i lopatom-utovarivače, mašine za ravnjanje, struganje, kopanje, nabijanje, vađenje ili bušenje zemlje, minerala ili ruda, građevinske i rudarske mašine, mašine za sortiranje, prosejavanje, separaciju, pranje, drobljenje, mlevenje, mešanje ili gnječenje zemlje, kamena, ruda ili drugih mineralnih supstanci.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje mašina za rudnike i kamenolome prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Progres Ad Mladenovac	Mladenovac	5,0	1
2.	Imk 14.Oktobar	Kruševac	2,3	1412
3.	Simi Doo	Mladenovac	1,7	33
4.	Lola-Projektovanje i Mašinogradnja	Beograd	1,2	0
5.	Tehno Drum Doo Beograd	Beograd	0,9	7
6.	Te St New Company	Mali Idoš	0,8	11
7.	Prva Iskra Danca Doo		0,5	4
8.	Eing	Petrijevo	0,4	12
9.	Vamag	Valjevo	0,3	5
10.	Denis-Kop	Kovačevac	0,3	10
	Ukupno (Top 10)		13,4	1.495
	Ukupno (ceo sektor)		15,0	1.570

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 72

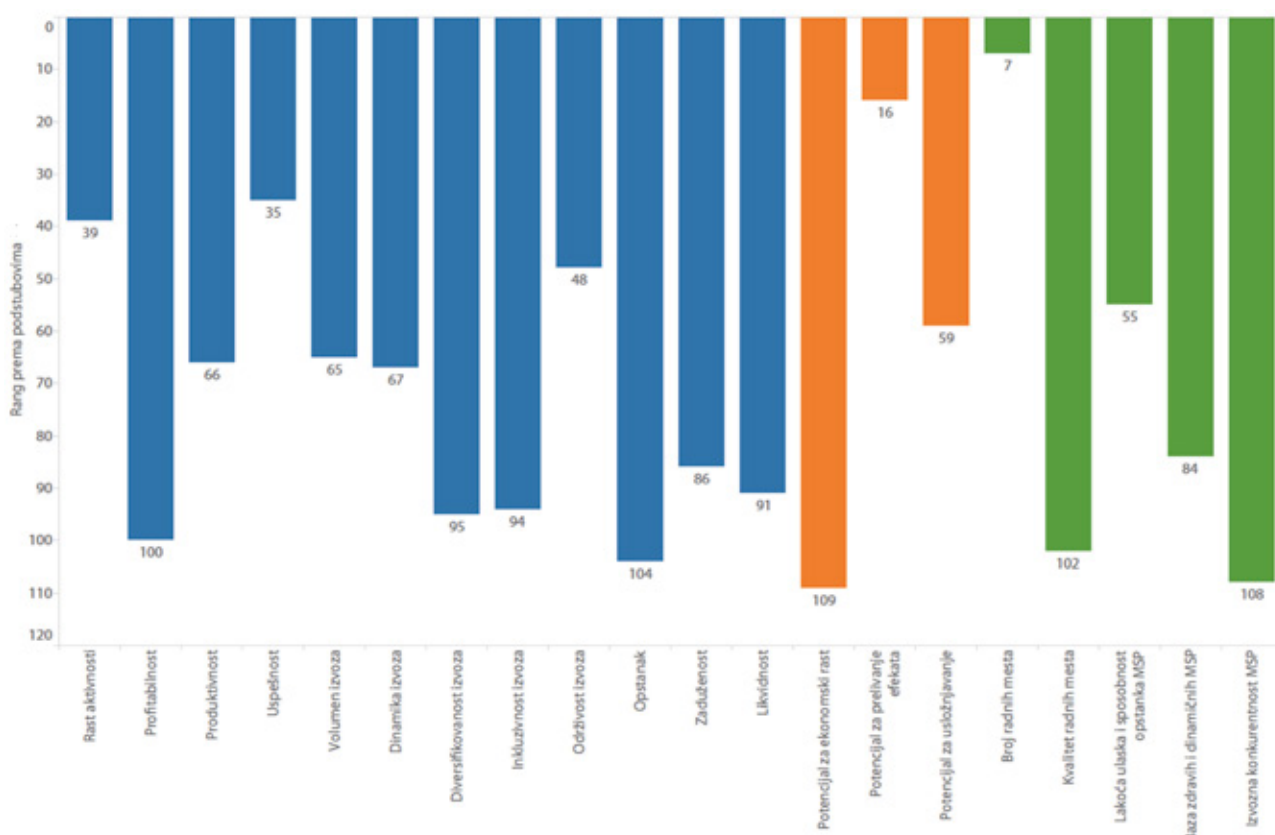
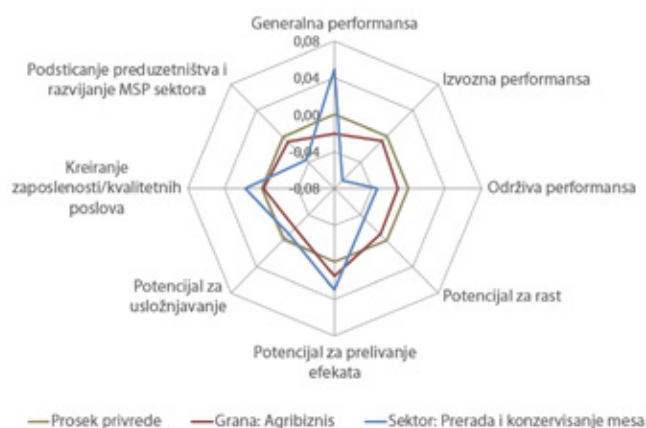
Prerada i konzervisanje mesa

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	291	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	666,6	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	2,6%	3,2%
Broj zaposlenih	8.931	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.549	-86.307
Broj izvoznika	35	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	124,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	23,6%	14,2%
HHI indeks	760	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	47
● Izvozna performansa	81
● Održiva performansa	106
● Potencijal za rast	109
● Potencijal za prelijanje efekata	16
● Potencijal za usložnjavanje	59
● Kreiranje zaposlenosti	7
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	95

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja prerade i konzervisanja mesa

Sektor prerade i konzervisanja mesa obuhvata meso goveda, meso ovaca ili koza, meso svinja, meso konja, magaraca, mula ili mazgi, sveže, rashlađeno ili smrznuto, meso i klanični proizvodi za jelo, sveže, rashlađeno ili smrznuto, iznutrice, riblje meso (mleveno ili ne), itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora prerade i konzervisanja mesa prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Im Matijević	Novi Sad	134,9	1.596
2.	Ad Neoplanta	Novi Sad	72,5	742
3.	Carnex	Vrbas	63,2	950
4.	Sztr Đurđević	Subotište	38,1	232
5.	Big Bull Foods	Bačinci	34,3	239
6.	Agro- Papuk	Kukujevc	25,7	186
7.	Zlatiborac	Beograd	25,1	341
8.	Biftek Radojević Miloša	Niš	24,0	571
9.	Vindija	Lajkovac	21,9	359
10.	Im Topola	Bačka Topola	18,0	329
	Ukupno (Top 10)		457,7	5.545
	Ukupno (ceo sektor)		666,6	8.931

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 73

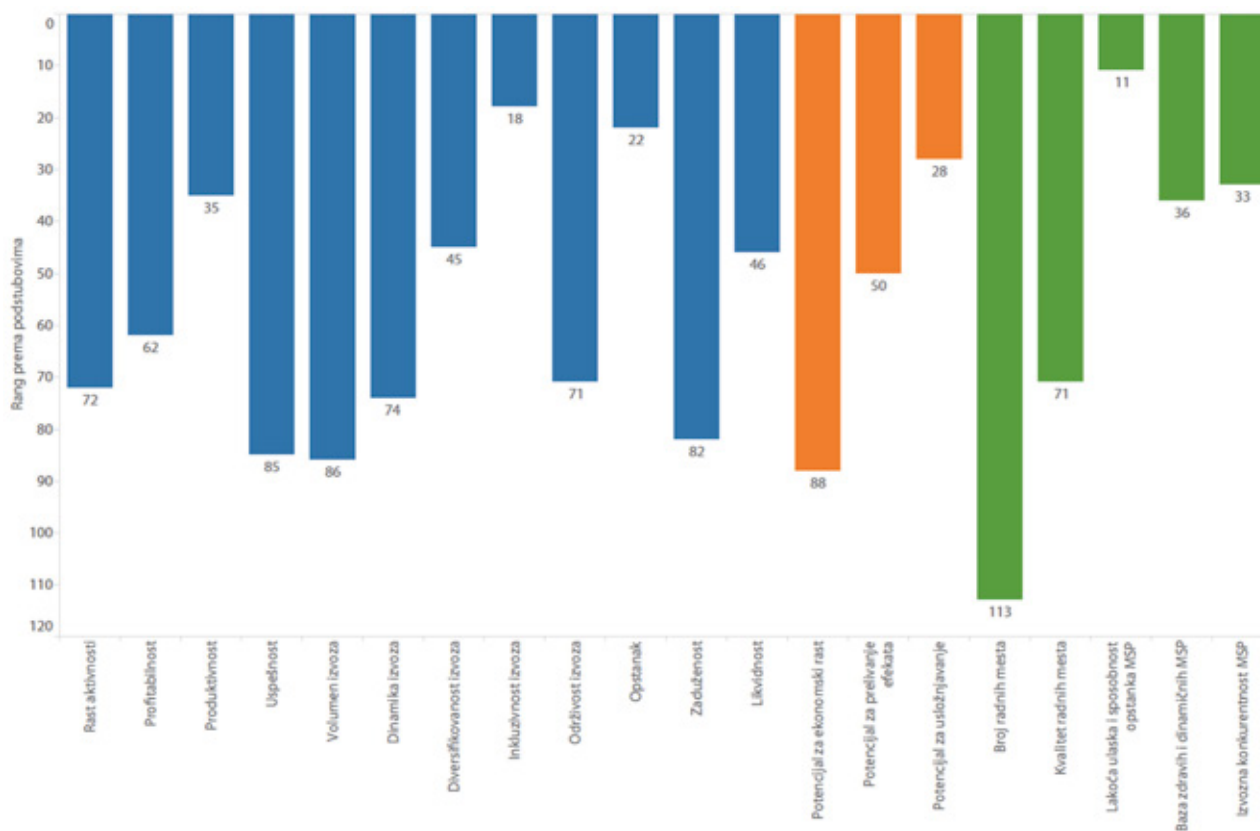
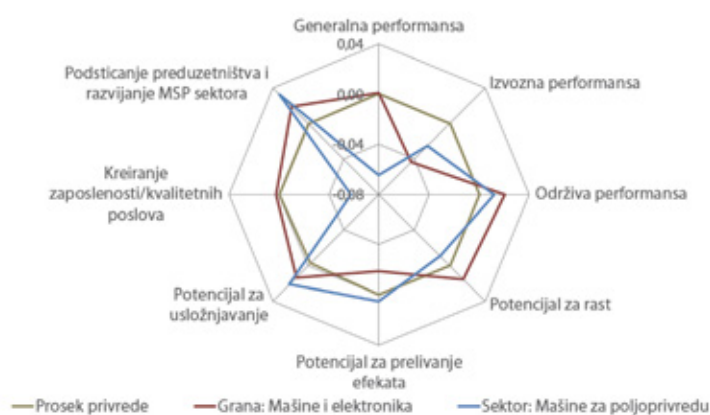
Mašine za poljoprivredu

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	95	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	49,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-11,0%	3,2%
Broj zaposlenih	1.109	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.556	-86.307
Broj izvoznika	41	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	28,5	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	11,6%	14,2%
HHI indeks	840	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	79
● Izvozna performansa	63
● Održiva performansa	37
● Potencijal za rast	88
● Potencijal za prelijanje efekata	50
● Potencijal za usloznavanje	28
● Kreiranje zaposlenosti	113
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	30

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja mašina za poljoprivredu

Sektor mašina za poljoprivredu obuhvata delatnosti proizvodnje mašina za poljoprivredu i šumarstvo. Proizvode se traktori, mašine za hortikulturu i šumarstvo, mašine za pripremu zemljišta ili uzgajanje, travnjake i sportske objekte; delove pomenutih mašina, mašine za čišćenje ili sortiranje semena ili zrna ili za ocenjivanje jaja, voća ili drugih poljoprivrednih proizvoda itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje mašina za poljoprivredu prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Belarus-Agropanonka	Novi Sad	10,5	23
2.	Fpm Agromehanika	Boljevac	6,3	242
3.	Majevica-Poljooprema	Bačka Palanka	3,7	108
4.	Ipm Zmaj	Beograd	3,1	44
5.	Jomapeks Doo Novi Sad	Novi Sad	2,5	32
6.	Doo Mbv Vršac	Vršac	2,3	4
7.	Vogel & Noot Agrosrb Ad Novi Bečej	Novi Bečej	2,1	110
8.	Agroferocoop Doo Temerin	Temerin	1,5	15
9.	Preduzeće Morpho	Beograd	1,2	17
10.	Doo Agro-Kula Vršac	Vršac	1,1	8
	Ukupno (Top 10)		34,3	603
	Ukupno (ceo sektor)		49,0	1.109

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 74

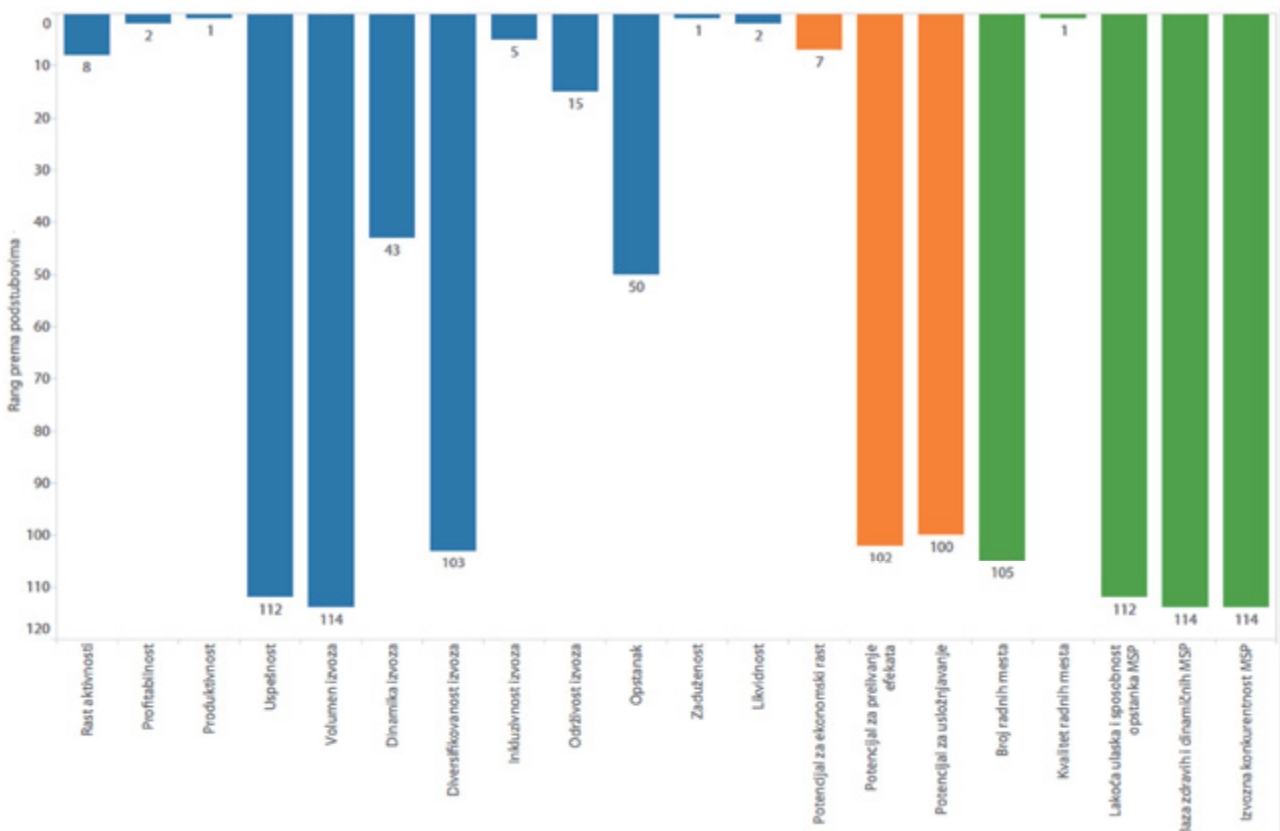
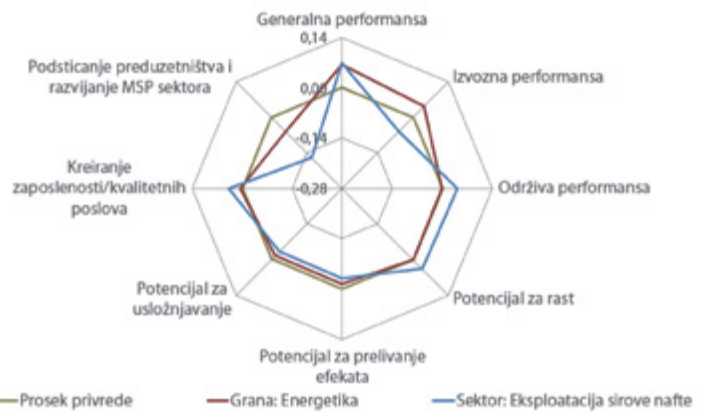
Eksploatacija sirove nafte

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	1	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	2.111,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	10,7%	3,2%
Broj zaposlenih	4.297	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-7.628	-86.307
Broj izvoznika	1	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	2,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	64,9%	14,2%
HHI indeks	10.000	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	33
● Izvozna performansa	78
● Održiva performansa	3
● Potencijal za rast	7
● Potencijal za prelivanje efekata	102
● Potencijal za usložnjavanje	100
● Kreiranje zaposlenosti	105
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	114

Mreža razvojnih potencijala



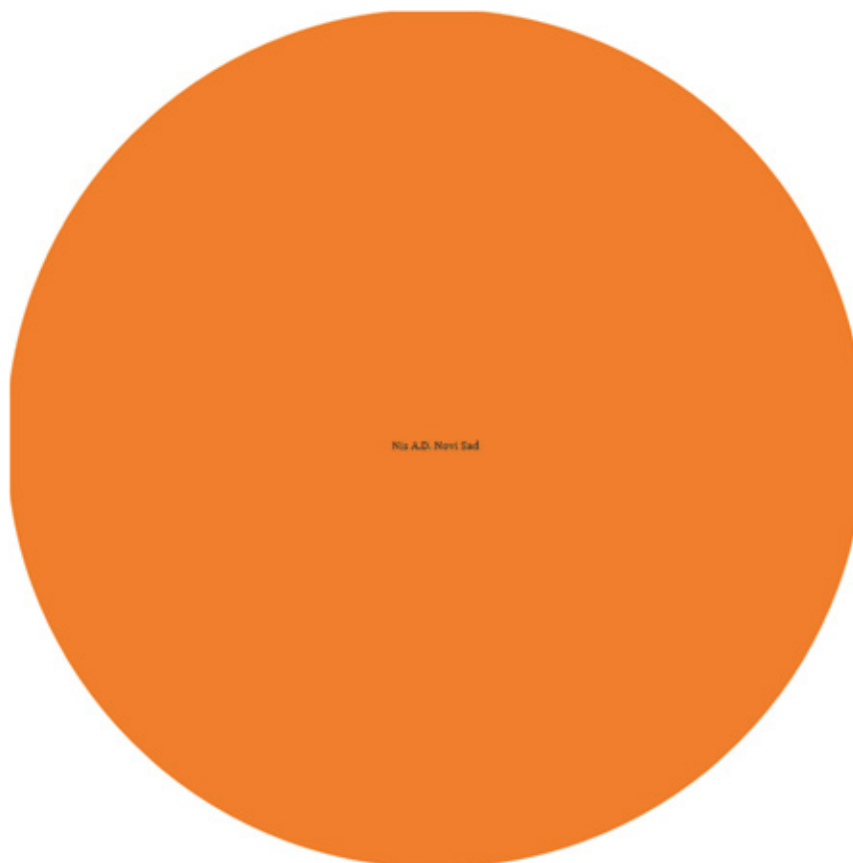
Proizvodnja eksploatacije sirove nafte

Sektor eksploatacije sirove nafte obuhvata delatnosti eksploatacije sirove nafte i proizvodnju naftnih ulja i ulja dobijenih od bitumenoznih minerala, prirodni gas, tečni prirodni gas, itd.

Tabela: Preduzeće sektora eksploatacije sirove nafte prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Nis A.D. Novi Sad	Novi Sad	2.111,9	4.297
	Ukupno (Top 20)		2.111,9	4.297
	Ukupno (ceo sektor)		2.111,9	4.297

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



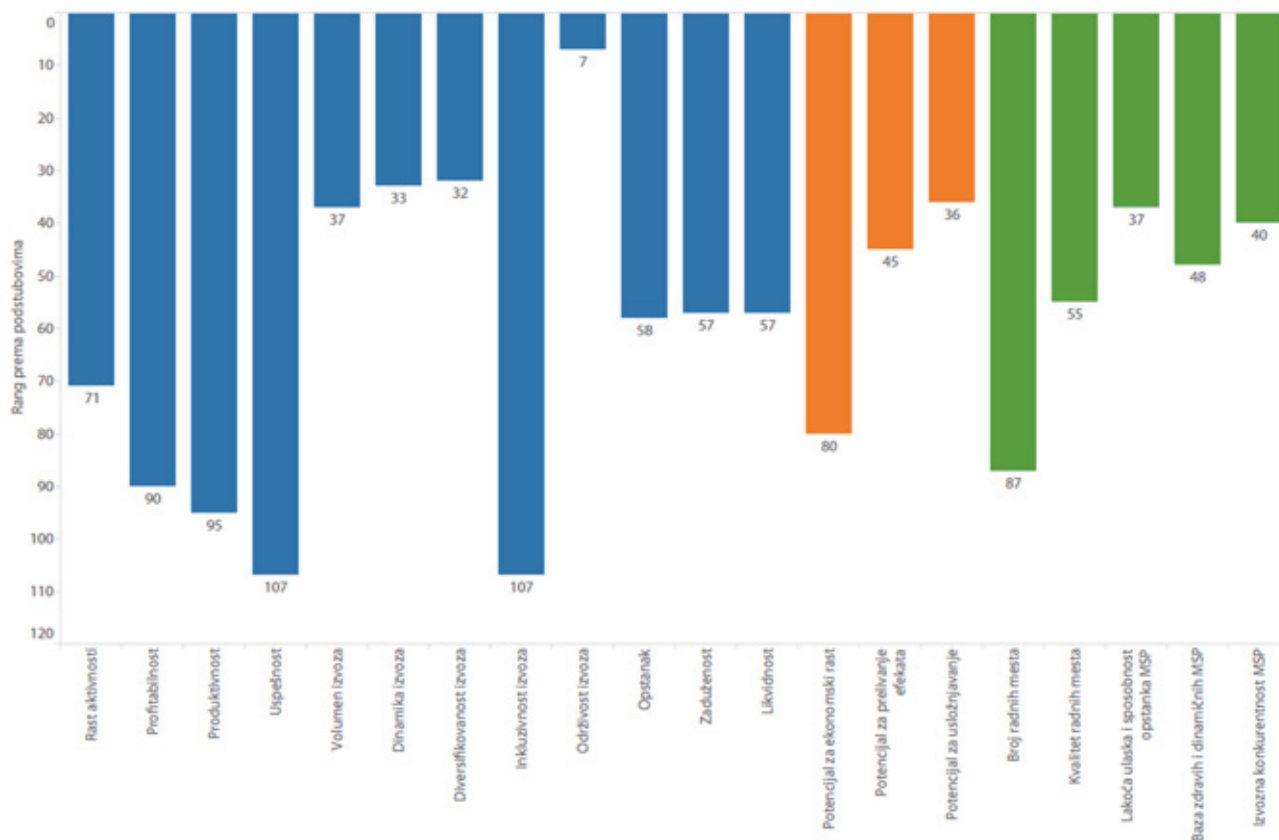
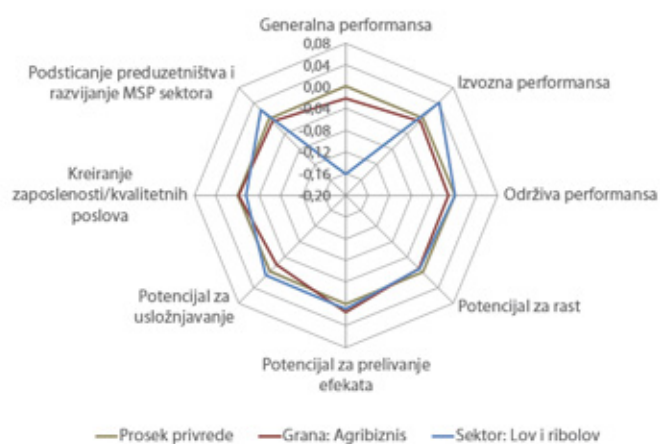
Rang 75 Lov i ribolov

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	40	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	2,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,1%	3,2%
Broj zaposlenih	118	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	19	-86.307
Broj izvoznika	4	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	1,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	51,5%	14,2%
HHI indeks	858	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	103
● Izvozna performansa	34
● Održiva performansa	57
● Potencijal za rast	80
● Potencijal za prelivanje efekata	45
● Potencijal za usložnjavanje	36
● Kreiranje zaposlenosti	87
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	45

Mreža razvojnih potencijala



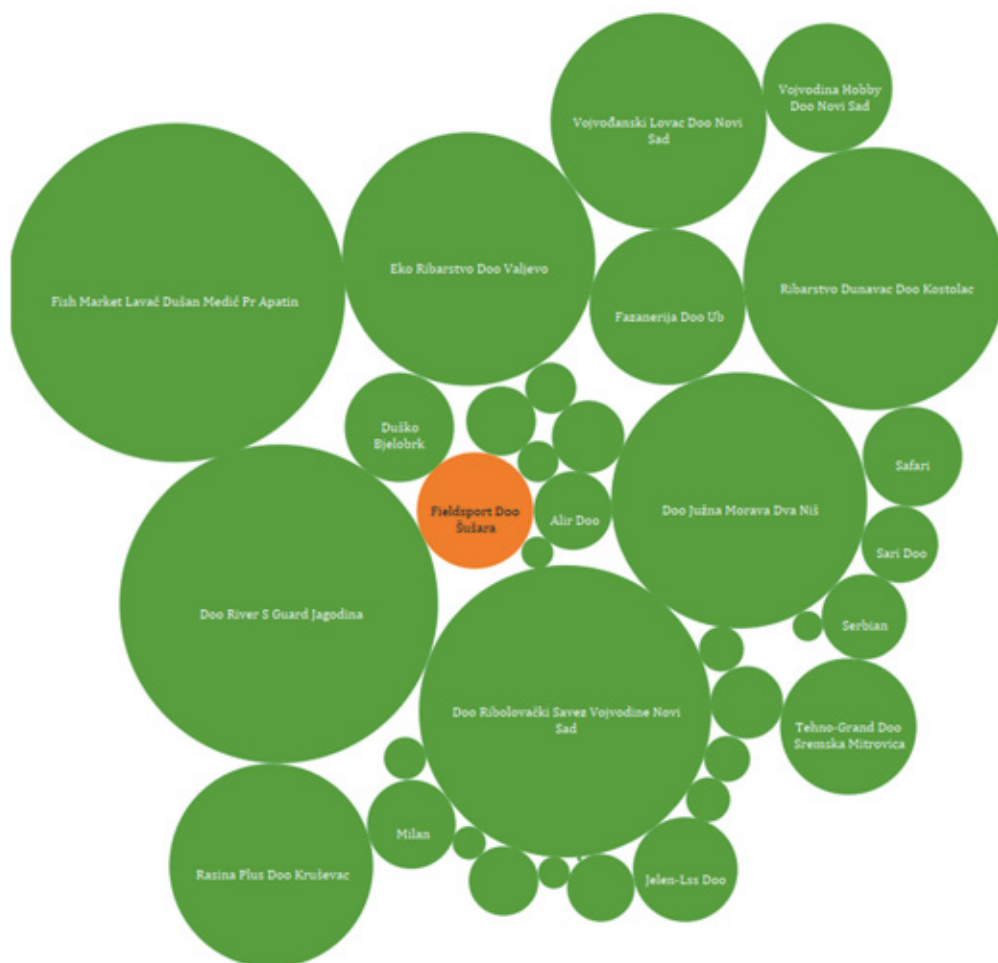
Lov i ribolov

Lov i ribolov obuhvata delatnosti slatkovodnog ribolova i proizvodi ribu, svežu (živu ili mrtvu) i rashlađene proizvode od ribe.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora lova i ribolova prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Ribarnica Lavač Dušan Medić	Apatin	0,4	8
2.	Doo River S Guard	Jagodina	0,3	17
3.	Doo Ribolovački Savez Vojvodine	Novi Sad	0,3	19
4.	Ribarstvo Dunavac	Kostolac	0,2	16
5.	Doo Južna Morava Dva	Niš	0,2	0
6.	Eko Ribarstvo	Valjevo	0,2	23
7.	Vojvođanski Lovac	Novi Sad	0,1	5
8.	Rasina Plus	Kruševac	0,1	15
9.	Privredno Društvo Fazanerija	Ub	0,1	0
10.	Tehno-Grand	Sr Mitrovica	0,1	1
	Ukupno (Top 10)		2,0	104
	Ukupno (ceo sektor)		2,4	118

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 76

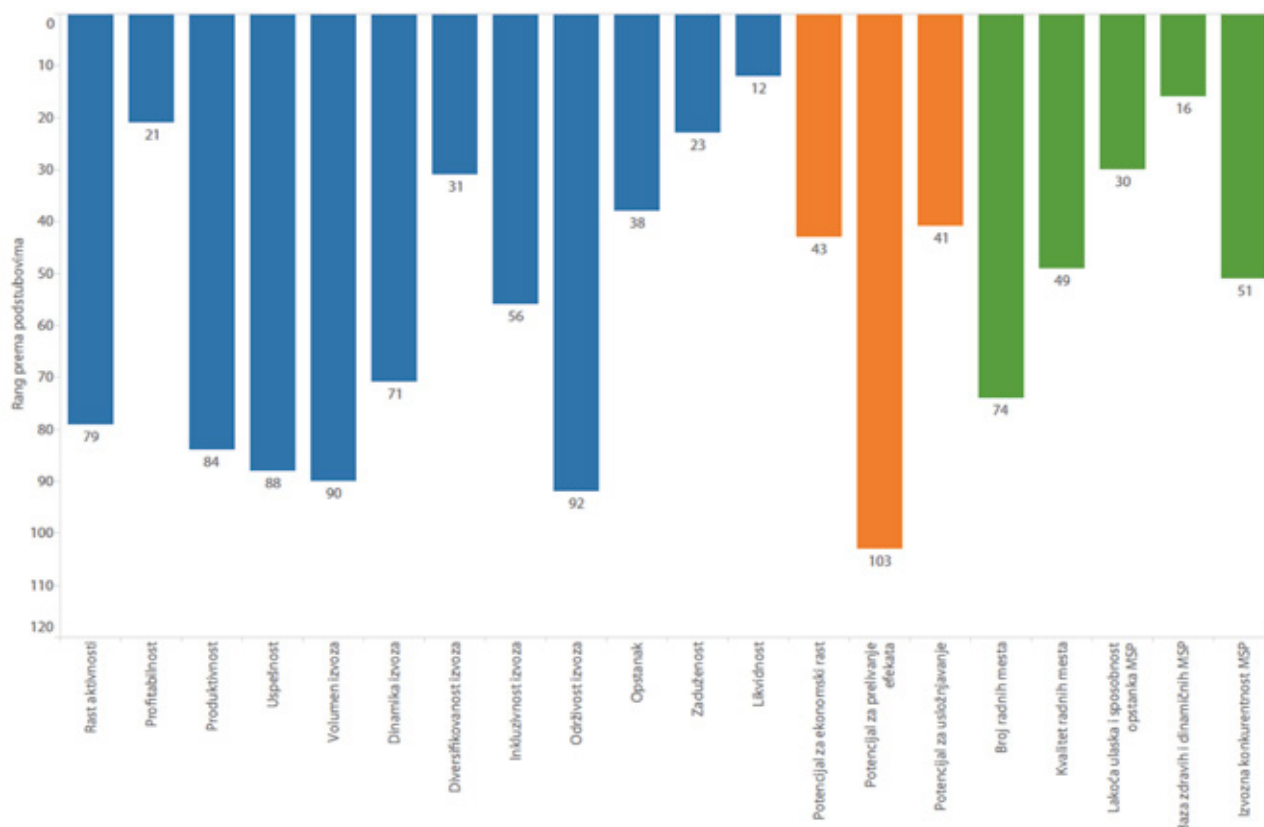
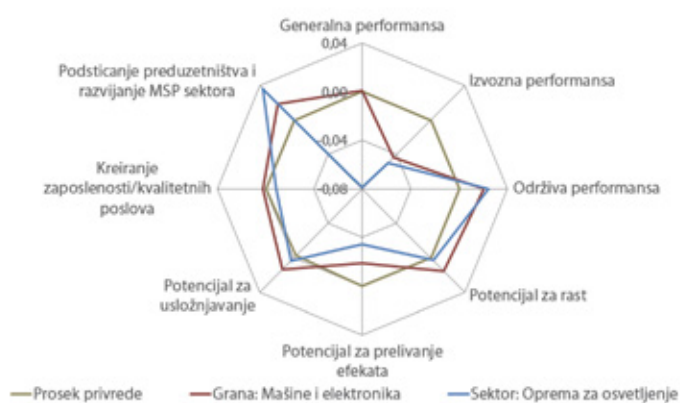
Oprema za osvetljenje

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	78	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	22,3	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-1,4%	3,2%
Broj zaposlenih	512	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-372	-86.307
Broj izvoznika	23	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	16,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	12,1%	14,2%
HHI indeks	1.146	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	87
● Izvozna performansa	74
● Održiva performansa	19
● Potencijal za rast	43
● Potencijal za prelijanje efekata	103
● Potencijal za usložnjavanje	41
● Kreiranje zaposlenosti	74
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	27

Mreža razvojnih potencijala



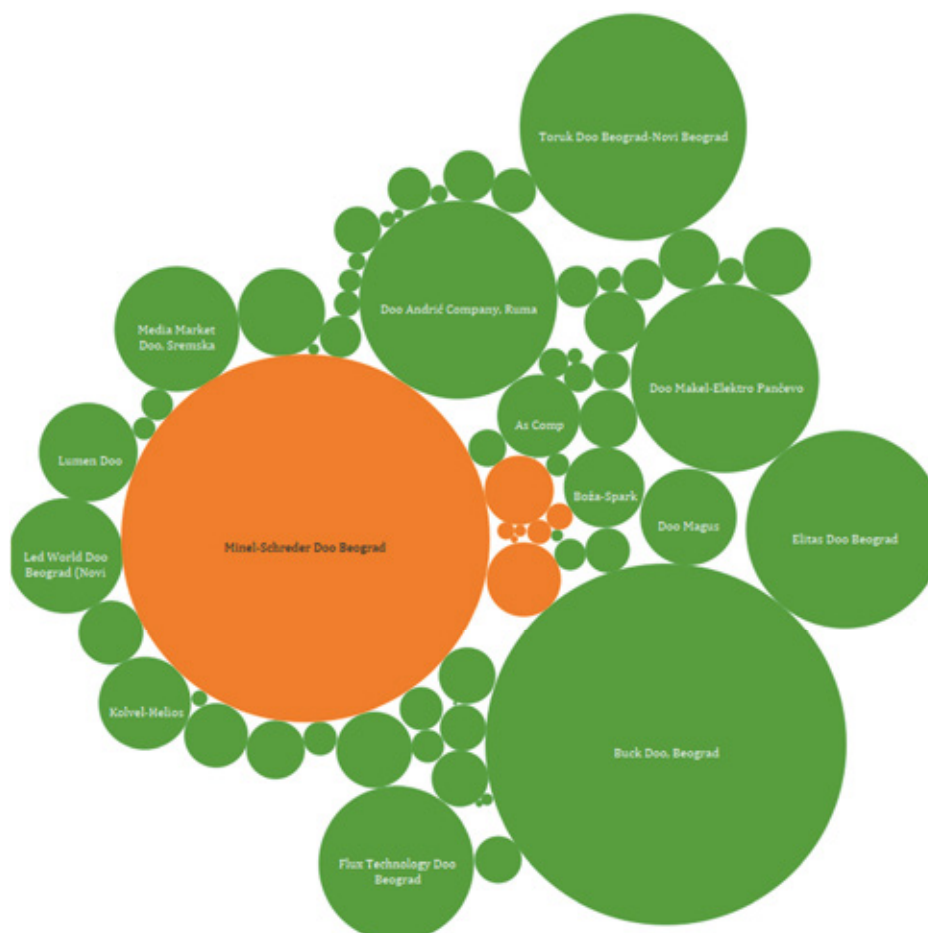
Proizvodnja opreme za osvetljenje

Sektor opreme za osvetljenje obuhvata proizvodnju sijalica, lučnih sijalica i njihovih delova, lampi i svetleća tela, osvetljenih znakova, osvetljenih pločice sa imenima i slično, delova prenosivih električnih sijalica iz tarifnog broja itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora opreme za osvetljenje prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Minel-Schreder	Beograd	4,9	70
2.	Buck	Beograd	4,7	73
3.	Toruk Doo Beograd	Jagodina	1,9	7
4.	Andrić Company	Ruma	1,4	33
5.	Elitas Doo Beograd	Beograd	1,4	35
6.	Doo Makel-Elektro Pančevo	Pančevo	1,3	20
7.	Flux Technology	Beograd	0,9	21
8.	Media Market	Sr Mitrovica	0,6	7
9.	Led World	Beograd	0,5	7
10.	Lumen Doo	Bačka Palanka	0,3	11
	Ukupno (Top 10)		17,9	284
	Ukupno (ceo sektor)		22,3	512

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 77

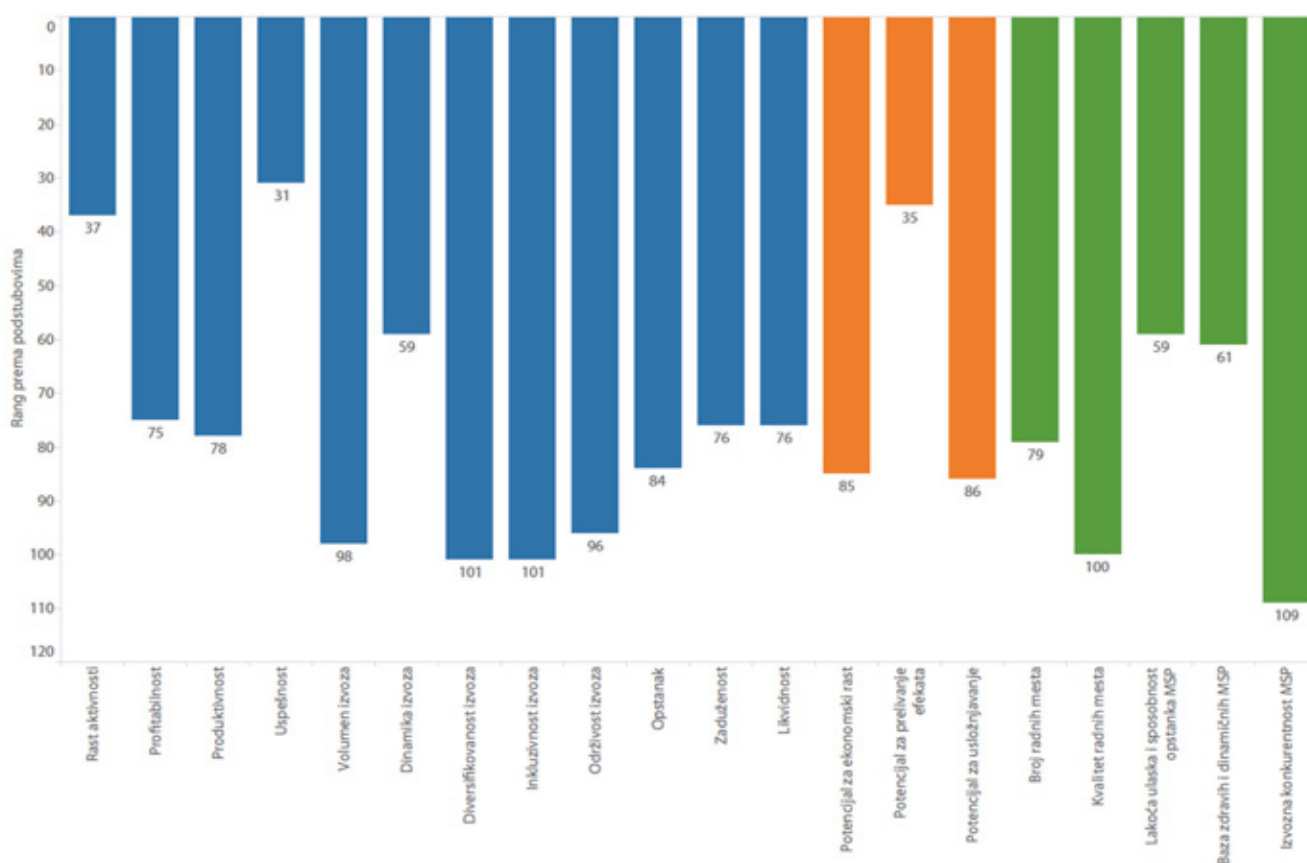
Živinarstvo

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	162	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	169,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-3,3%	3,2%
Broj zaposlenih	3.131	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-539	-86.307
Broj izvoznika	16	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	2,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	12,8%	14,2%
HHI indeks	836	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	35
● Izvozna performansa	95
● Održiva performansa	88
● Potencijal za rast	85
● Potencijal za prelijanje efekata	35
● Potencijal za usloznavanje	86
● Kreiranje zaposlenosti	79
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	77

Mreža razvojnih potencijala



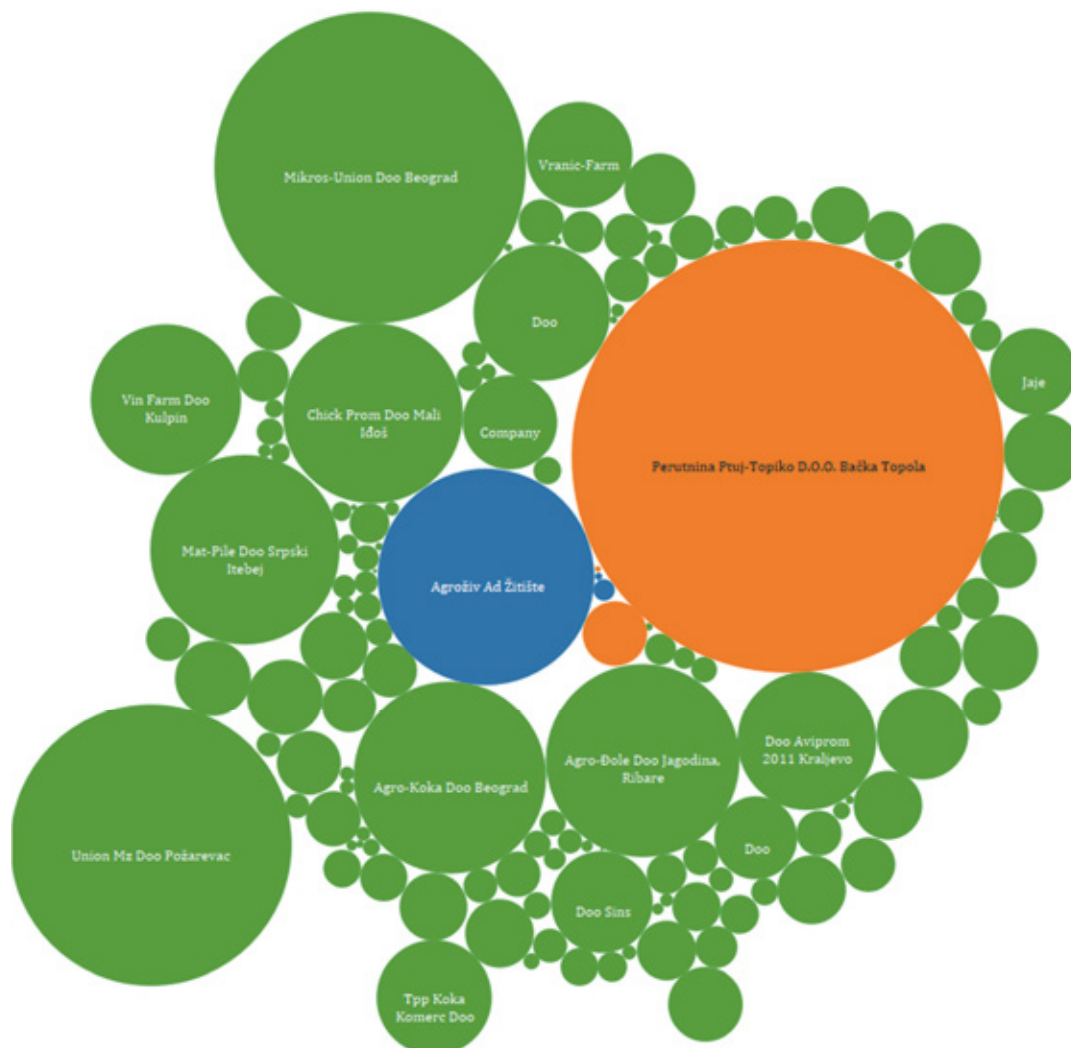
Sektor živanja

Sektor živanja obuhvata delatnosti uzgoja živa: kokoške, patke, guske, ćurke itd. Preduzeća u ovom sektoru proizvode ptića jaja, u ljusci, sveža, konzervisana ili kuvana.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora živanja prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Perutnina Ptuj-Topiko	Bačka Topola	37,2	676
2.	Mikros-Union	Beograd	19,3	96
3.	Union Mz	Požarevac	15,8	485
4.	Agroživ Ad Žitište	Žitište	9,3	831
5.	Agro-Đole	Jagodina	7,5	48
6.	Agro-Koka	Ovča	7,4	13
7.	Mat-Pile	Srpski Itebej	7,1	33
8.	Chick Prom	Mali Idoš	6,4	162
9.	Vin Farm Doo Kulpin	Kulpin	4,5	42
10.	Doo Aviprom 2011 Kraljevo	Metikoš	3,8	7
	Ukupno (Top 10)		118,3	2.393
	Ukupno (ceo sektor)		169,1	3.131

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 78

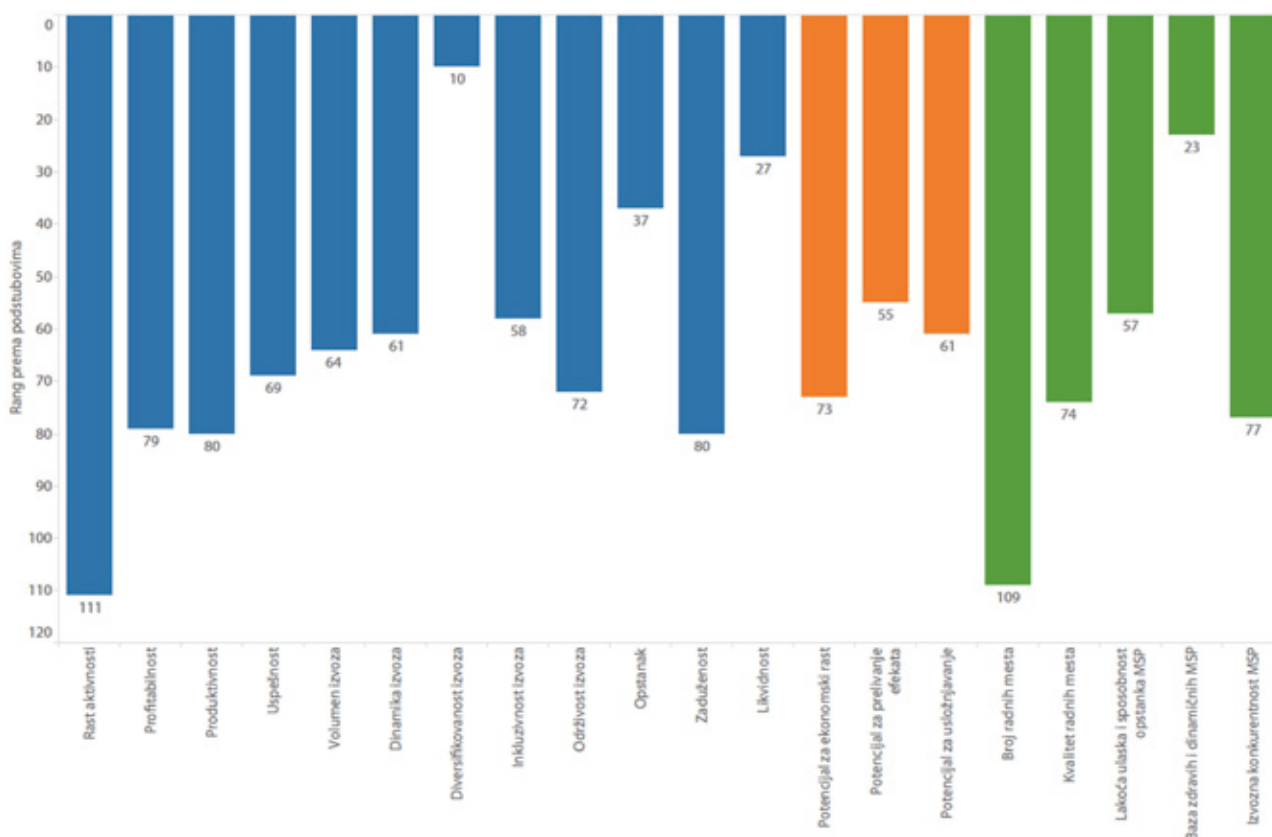
Proizvodnja vina

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	93	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	27,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-20,2%	3,2%
Broj zaposlenih	422	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.147	-86.307
Broj izvoznika	31	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	12,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	4,8%	14,2%
HHI indeks	2.279	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	92
● Izvozna performansa	48
● Održiva performansa	45
● Potencijal za rast	73
● Potencijal za prelivanje efekata	55
● Potencijal za usložnjavanje	61
● Kreiranje zaposlenosti	109
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	48

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja vina

Sektor proizvodnje vina obuhvata proizvode od vina i grožđa i groždane šire dobijene u vrenju ili fermentacijom.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje vina prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Vinarija Čoka Plus	Subotica	12,2	119
2.	Vinoprodukt-Čoka	Subotica	2,8	14
3.	Doo Vinarija Kovačević Irig	Irig	2,1	23
4.	Vinex Grozd Doo Rekovac	Belušić	1,7	37
5.	Vinarija Aleksandrović	Vinča	1,5	18
6.	Podrum Radovanović	Krnjevo	1,4	11
7.	Miodrag Radovanović Pr Mali Podrum	Krnjevo	1,0	18
8.	Astra Itb	Beograd	0,4	9
9.	Pik Oplenac	Beograd	0,4	8
10.	Patrijaršijska Dobra	Beograd	0,3	6
	Ukupno (Top 10)		23,8	263
	Ukupno (ceo sektor)		27,4	422

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 79

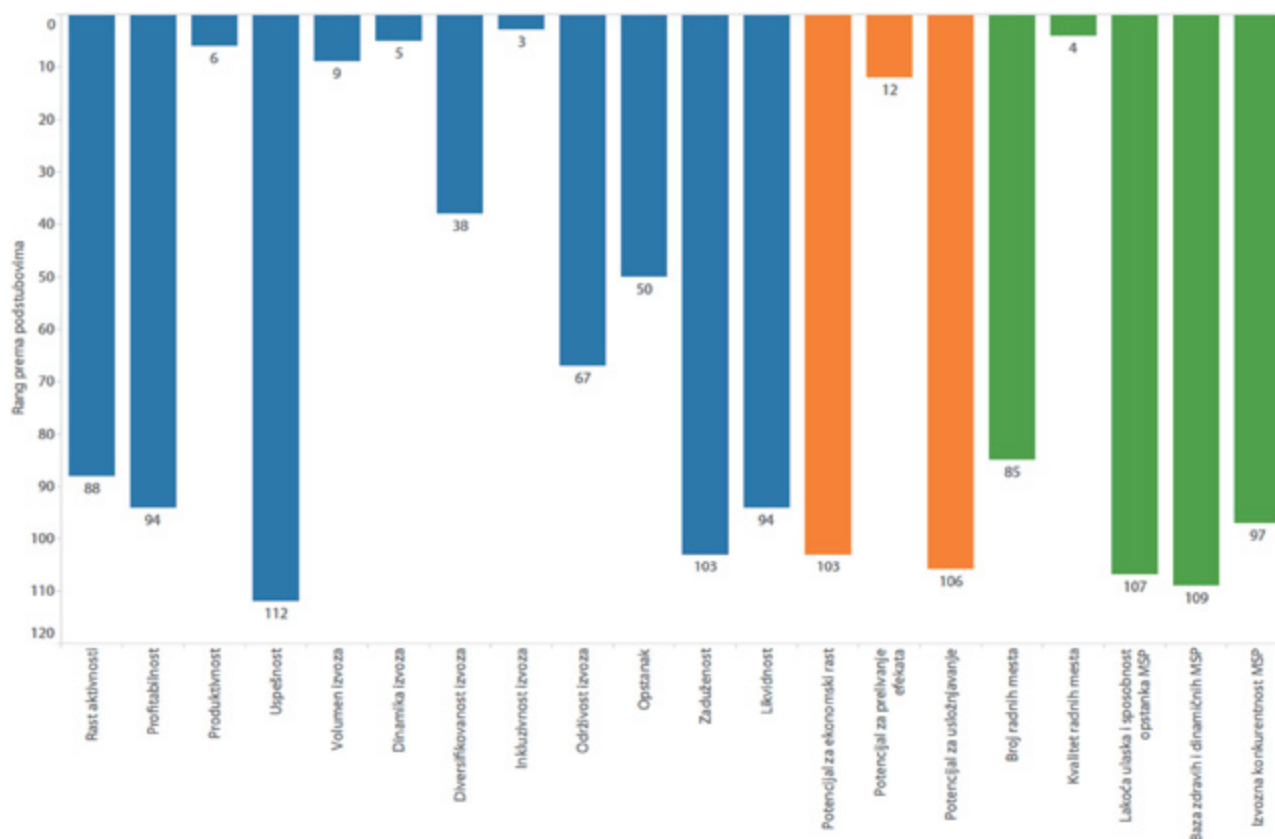
Duvanski proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	8	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	246,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-1,7%	3,2%
Broj zaposlenih	868	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-692	-86.307
Broj izvoznika	5	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	131,5	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	27,0%	14,2%
HHI indeks	7.244	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	111
● Izvozna performansa	5
● Održiva performansa	92
● Potencijal za rast	103
● Potencijal za prelijanje efekata	12
● Potencijal za usloznavanje	106
● Kreiranje zaposlenosti	85
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	110

Mreža razvojnih potencijala



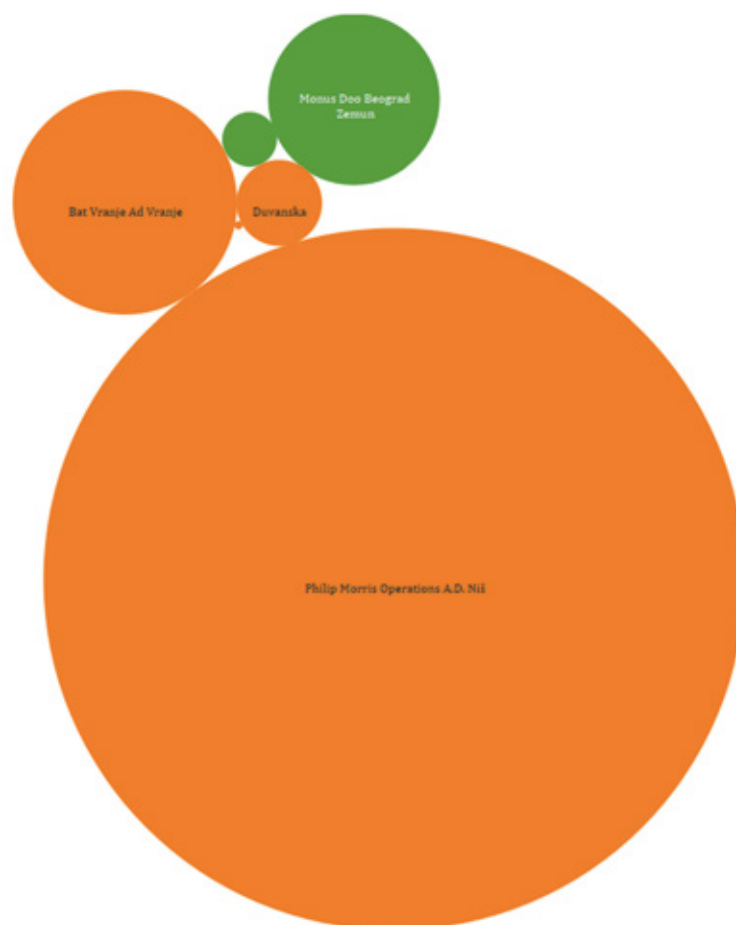
Proizvodnja duvanskih proizvoda

Sektor duvanskih proizvoda obuhvata duvan, cigare i cigarilose, koji sadrže duvan, cigarete koje sadrže duvan, ostali prerađeni duvan (uključujući pušenje i duvan za žvakanje, burmut); ekstrakte i esencije od duvana.

Tabela: Top 6 preduzeća sektora proizvodnje duvanskih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Philip Morris Operations A.D. Niš	Niš	207,9	408
2.	Bat Vranje Ad Vranje	Vranje	21,3	123
3.	Monus Doo Beograd Zemun	Beograd	12,4	145
4.	Duvanska Ad Čoka	Čoka	3,1	45
5.	Ad Dib Bujanovac	Bujanovac	1,3	144
6.	Duvanska Han Doo Vladičin Han	Vladičin Han	0,0	3
	Ukupno (Top 20)		246,0	868
	Ukupno (ceo sektor)		246,0	868

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 80

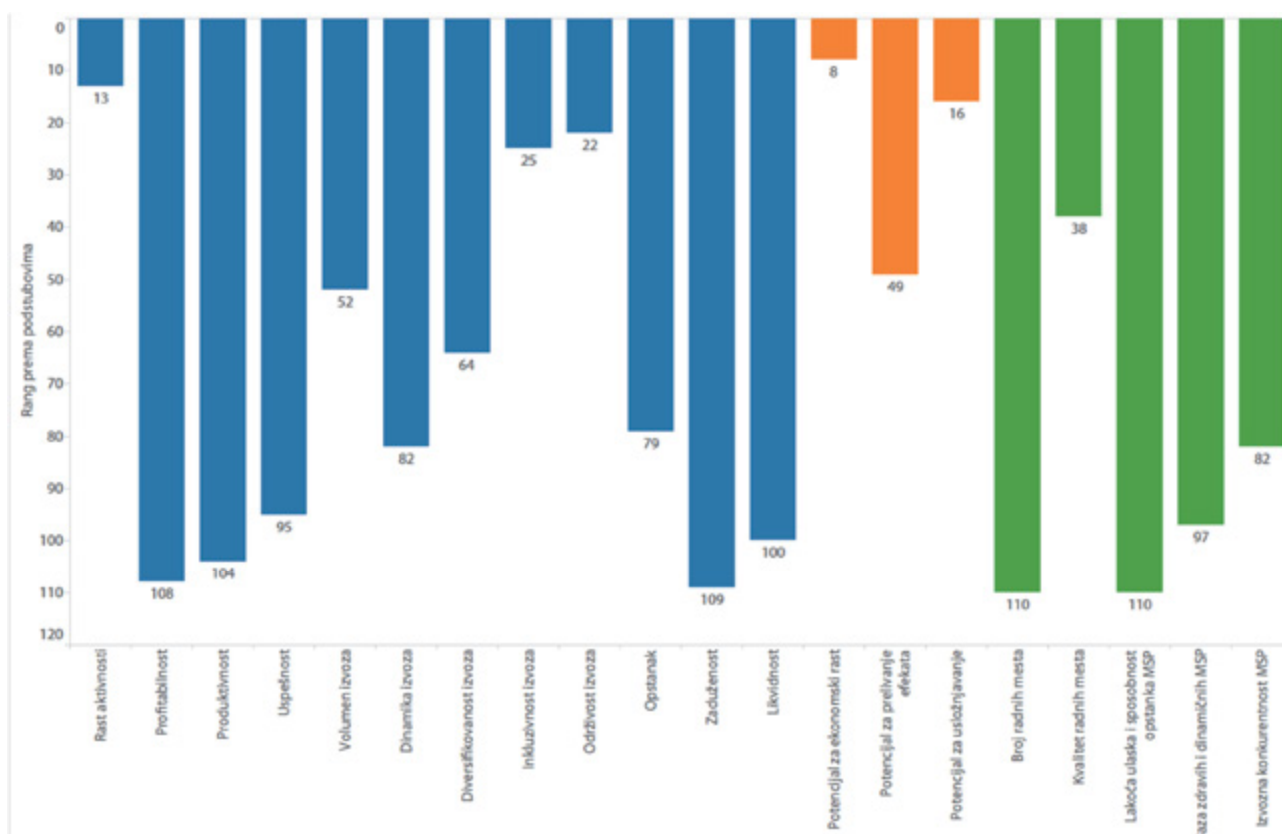
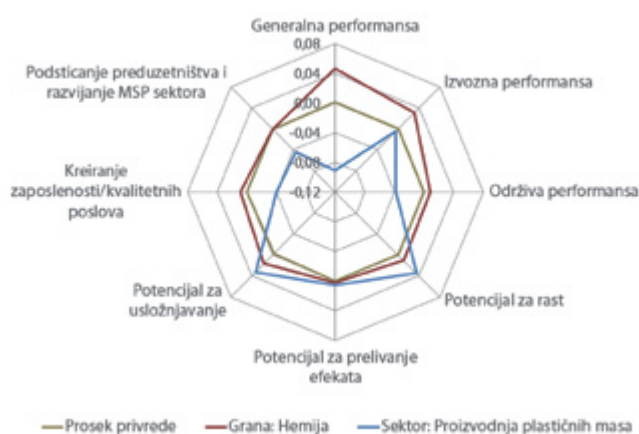
Proizvodnja plastičnih masa

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	37	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	342,3	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	10,4%	3,2%
Broj zaposlenih	2.324	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-360	-86.307
Broj izvoznika	16	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	166,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	14,1%	14,2%
HHI indeks	5.824	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	90
● Izvozna performansa	53
● Održiva performansa	110
● Potencijal za rast	8
● Potencijal za prelivanje efekata	49
● Potencijal za usložnjavanje	16
● Kreiranje zaposlenosti	110
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	99

Mreža razvojnih potencijala



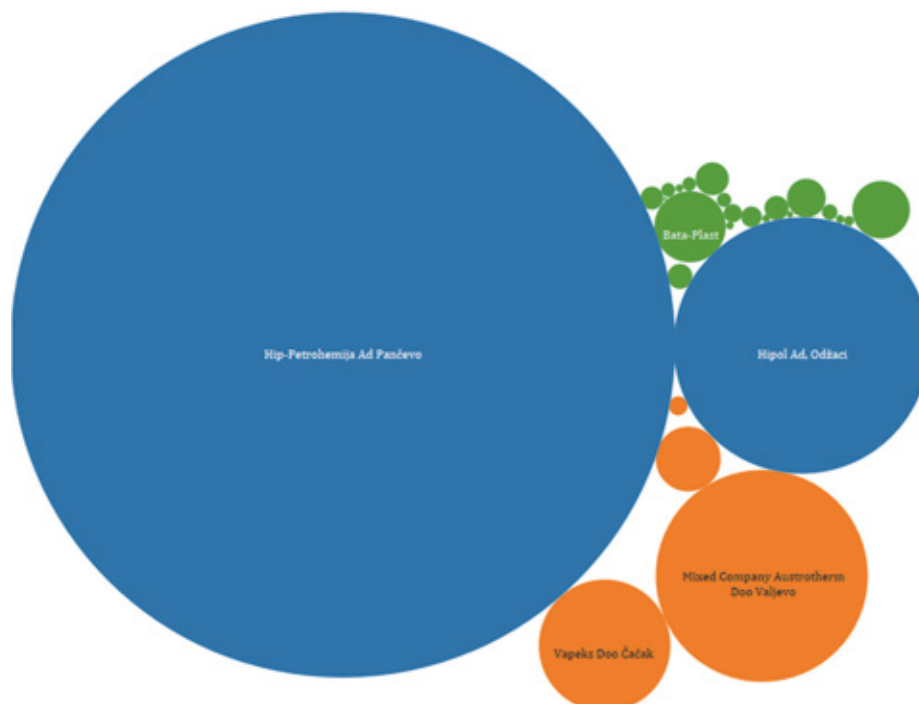
Proizvodnja plastičnih masa

Sektor proizvodnje plastičnih masa obuhvata delatnosti proizvodnje plastičnih masa u primarnim oblicima i proizvodnje sintetičkog kaučuka u primarnim oblicima. Preduzeća koja pripadaju ovom sektoru obuvataju proizvodnju sintetičkog kaučuka, ostalih polimera, etilena, u primarnim oblicima, polistiren celuloza, amino smole, fenolne smole i poliuretani itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje plastičnih masa prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Hip-Petrohemija	Pančevo	256,9	1.738
2.	Hipol	Odžaci	38,1	226
3.	Mešovito Preduzeće Austrotherm	Valjevo	26,1	134
4.	Vapeks	Konjevići	10,1	79
5.	Bata-Plast	Stajkovce	2,9	23
6.	Eurofoam Sunđeri	Stara Pazova	2,4	16
7.	Termo Plus Doo Beograd	Beograd	1,9	12
8.	Privredno Društvo Plast-Dent	Niš	0,9	14
9.	Doo Sam - Plast	Loznica	0,6	13
10.	Atma	Beograd	0,4	5
	Ukupno (Top 10)		340,3	2.260
	Ukupno (ceo sektor)		342,3	2.324

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 81

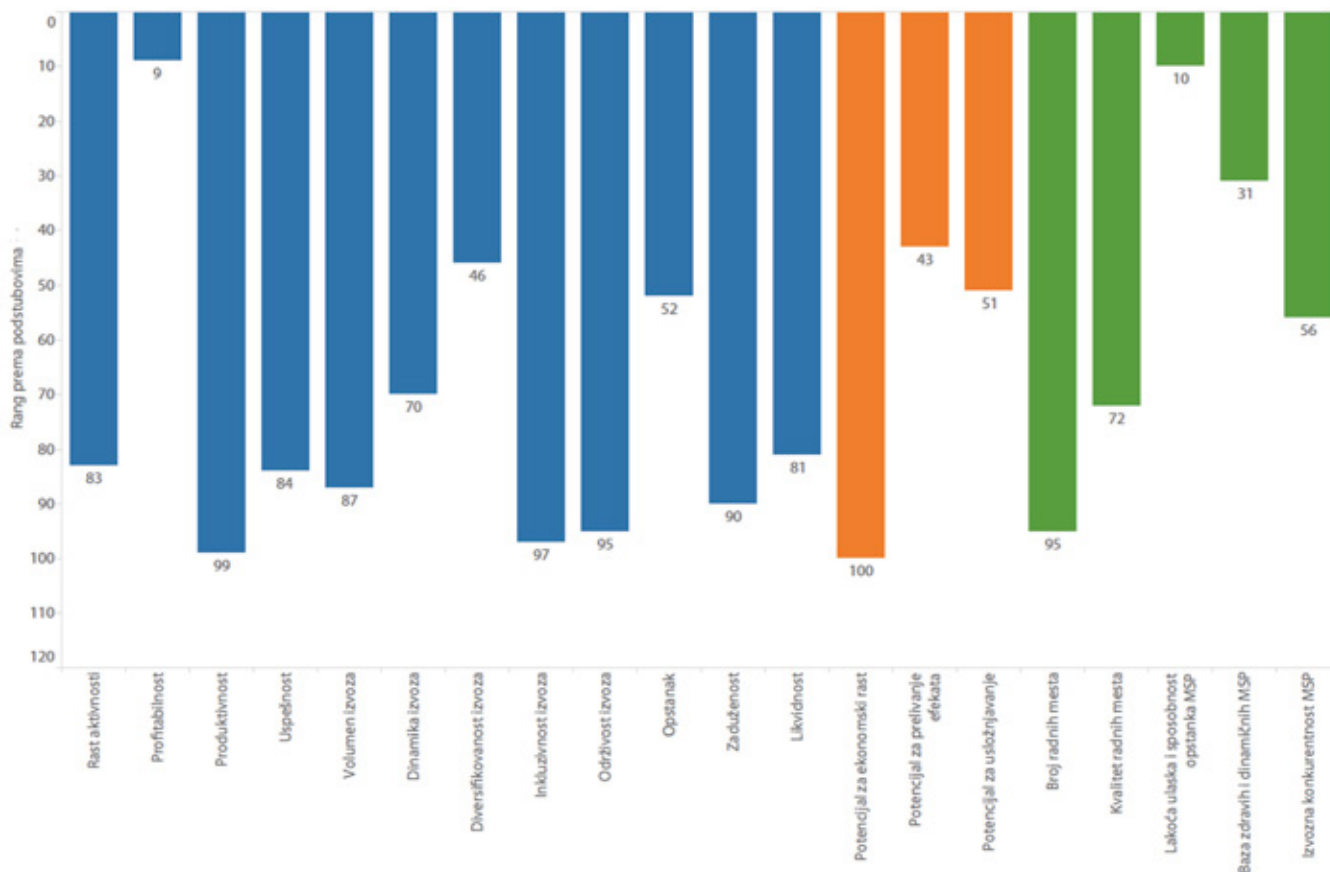
Eksploatacija sirovina za građevinarstvo

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	199	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	81,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-2,7%	3,2%
Broj zaposlenih	1.781	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-998	-86.307
Broj izvoznika	31	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	8,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	10,0%	14,2%
HHI indeks	435	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	80
● Izvozna performansa	83
● Održiva performansa	73
● Potencijal za rast	100
● Potencijal za prelijanje efekata	43
● Potencijal za usloznavanje	51
● Kreiranje zaposlenosti	95
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	33

Mreža razvojnih potencijala



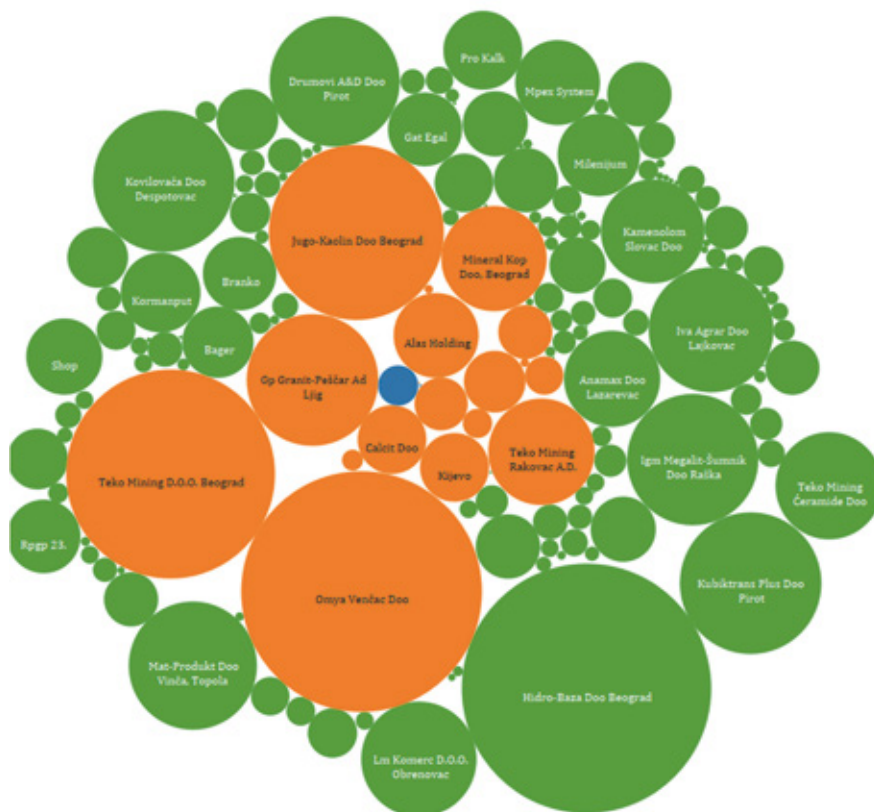
Sektor eksploatacije sirovina za građevinarstvo

Sektor eksploatacije sirovina za građevinarstvo obuhvata eksploataciju građevinskog i ukrasnog kamena, krečnjaka, gipsa, krede, eksploataciju šljunka, peska, gline, kaolina itd.

Tabela: Top 10 preduzeća Sektor eksploatacije sirovina za građevinarstvo prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Preduzeće Hidro-Baza	Beograd	9,1	48
2.	Omya Venčac	Arandelovac	8,4	95
3.	Teko Mining	Batočina	6,4	77
4.	Jugo-Kaolin	Beograd	4,5	166
5.	Kovilovača	Despotovac	2,9	29
6.	Kubiktrans Plus Doo	Pirot	2,9	43
7.	Gp Granit-Pešćar Ad Ljig	Ljig	2,5	192
8.	Igm Megalit-Šumnik	Raška	2,5	175
9.	Drumovi A&D	Pirot	2,5	37
10.	Mat-Produkt	Vinča	2,4	47
	Ukupno (Top 10)		44,1	909
	Ukupno (ceo sektor)		81,8	1.781

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 82

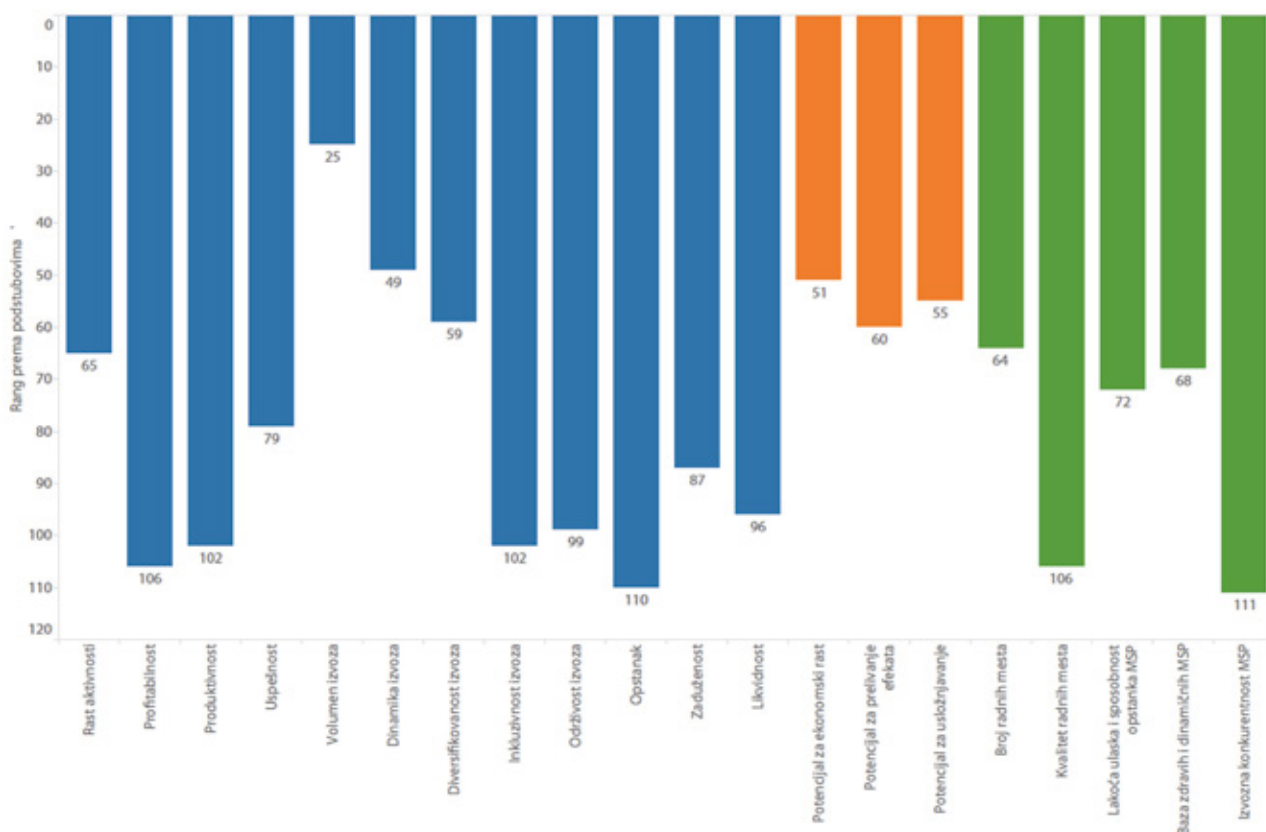
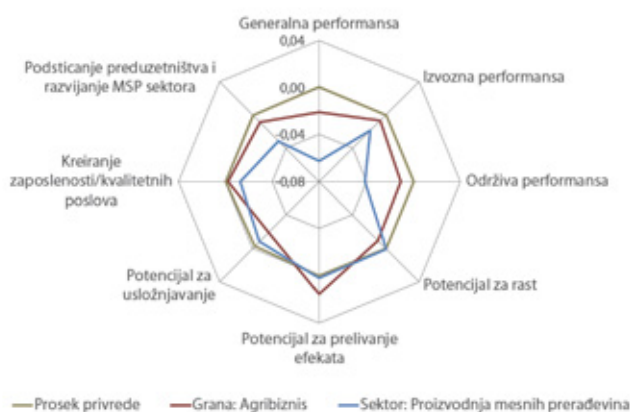
Proizvodnja mesnih preradevina

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	137	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	115,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-7,1%	3,2%
Broj zaposlenih	1.946	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-961	-86.307
Broj izvoznika	14	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	33,5	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	12,6%	14,2%
HHI indeks	1.331	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	76
● Izvozna performansa	59
● Održiva performansa	111
● Potencijal za rast	51
● Potencijal za prelivanje efekata	60
● Potencijal za usložnjavanje	55
● Kreiranje zaposlenosti	64
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	90

Mreža razvojnih potencijala



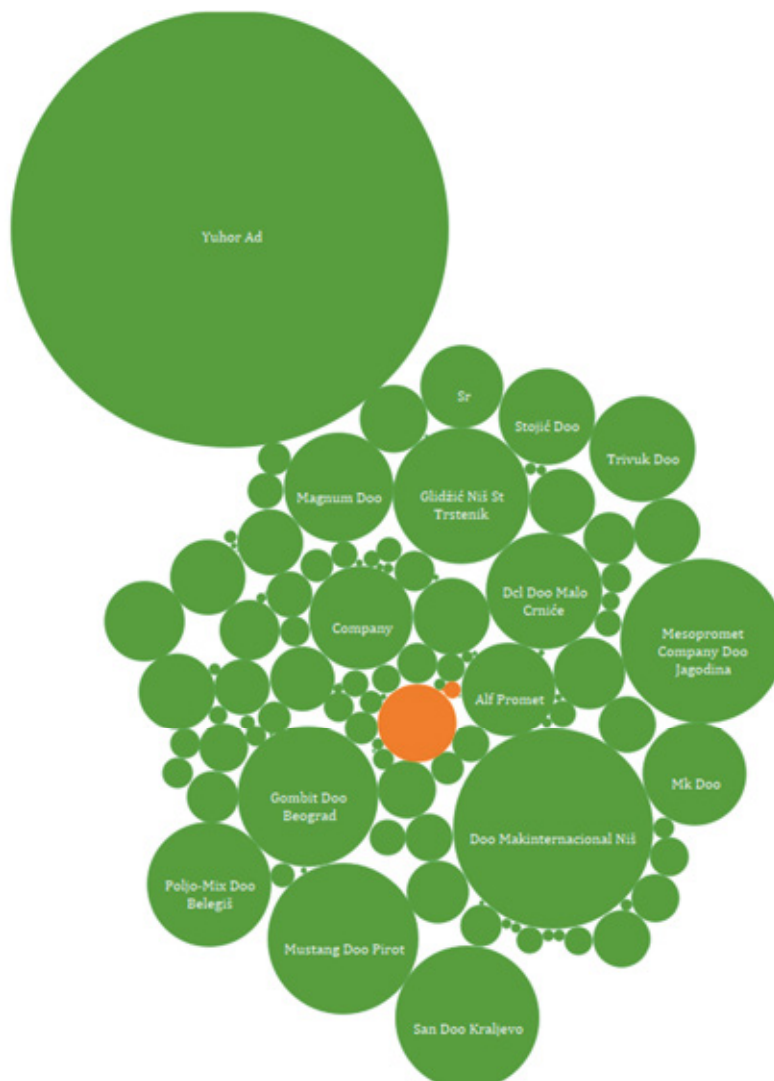
Proizvodnja mesnih prerađevina

Sektor proizvodnje mesnih prerađevina obuhvata delatnosti proizvodnje slanine, šunke i drugih usoljenih, sušenih ili dimljenih proizvoda od mesa, svih mesa i klaničnih proizvoda za jelo (osim mesa svinja); jestivo brašno i prah od mesa ili mesnih otpadaka, kobasice i slični proizvodi od mesa, iznutrica ili krvi itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje mesnih prerađevina prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Yuhor Ad	Jagodina	39,1	390
2.	Doo Makinternacional Niš	Niš	8,2	190
3.	Mesopromet Company	Jagodina	5,5	158
4.	Mustang Doo Pirot	Pirot	4,6	98
5.	San Doo Kraljevo	Kraljevo	4,2	91
6.	Gombit	Beograd	4,0	66
7.	Glidžić Niš St Trstenik	Stari Trstenik	3,8	95
8.	Poljo-Mix Doo Belegiš	Belegiš	3,2	4
9.	Dcl Doo Malo Crniće	Šapine	2,8	20
10.	Magnum	Paraćin	2,4	44
	Ukupno (Top 10)		77,8	1.156
	Ukupno (ceo sektor)		115,0	1.946

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 83

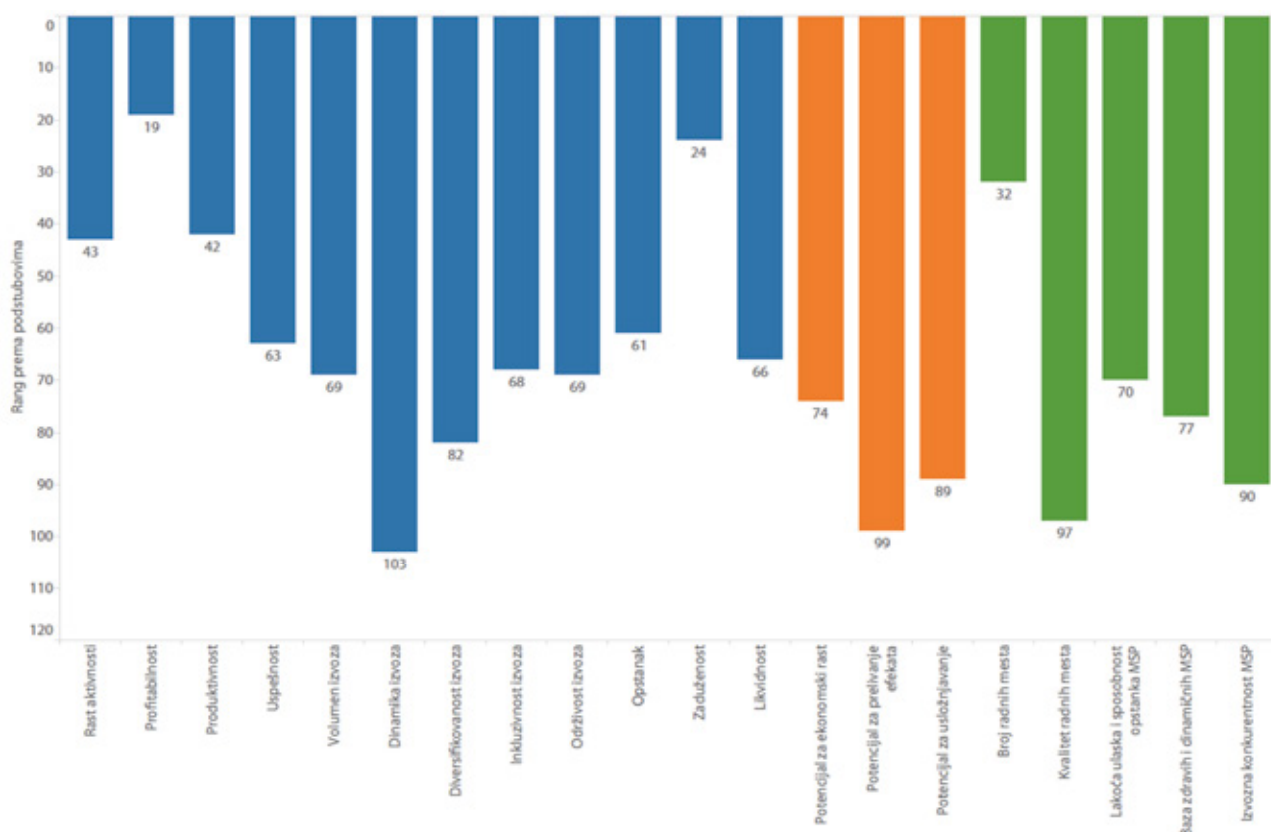
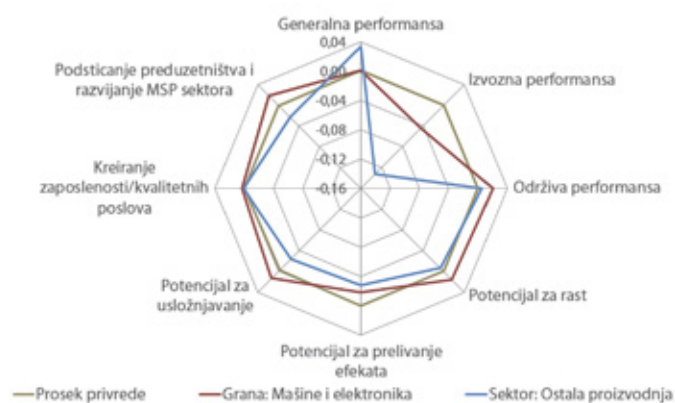
Ostala proizvodnja

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	313	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	90,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,6%	3,2%
Broj zaposlenih	2.032	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-107	-86.307
Broj izvoznika	93	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	18,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	2,3%	14,2%
HHI indeks	2.411	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	51
● Izvozna performansa	99
● Održiva performansa	51
● Potencijal za rast	74
● Potencijal za prelivanje efekata	99
● Potencijal za usloznavanje	89
● Kreiranje zaposlenosti	32
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	81

Mreža razvojnih potencijala



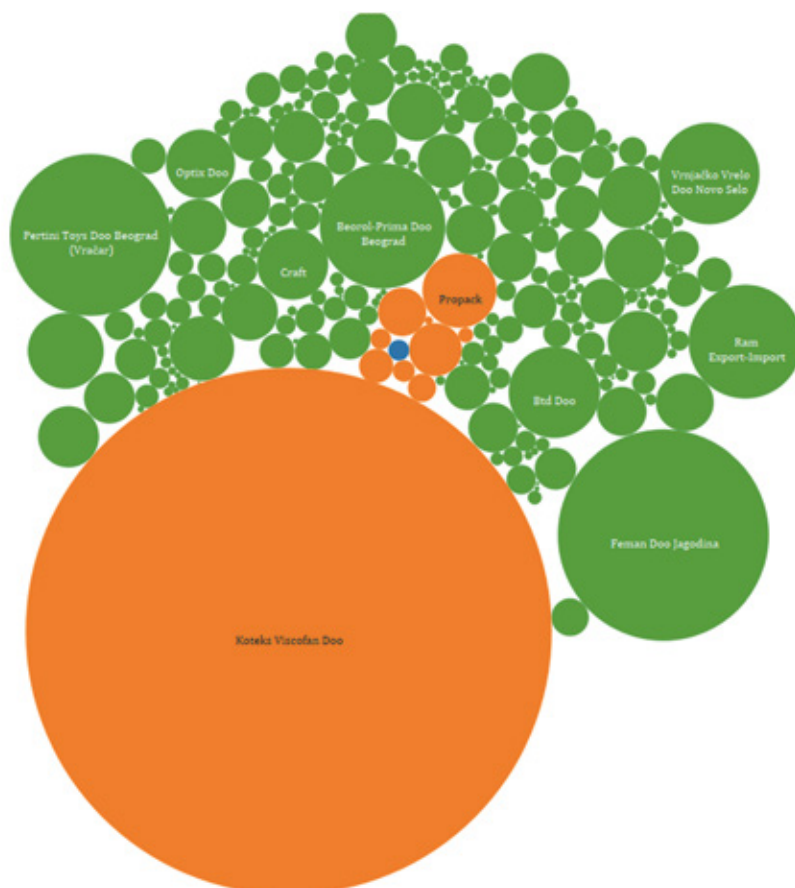
Sektor ostale proizvodnje

Sektor ostale proizvodnje obuhvata delatnosti proizvodnje igara i igraćaka, ostalih predmeta, proizvodnja sportske opreme i proizvodnje muzičkih instrumenata. Proizvode se tricikli, skuteri, pedala automobila; kolica za lutke; lutke; ostale igračke; proizvodi za vašarske igre, specijalne stolove za kazino igre, olovke i naliv pera, ostali kancelarijski materijal, muzički instrumenti, delovi i pribor za muzičke instrumente, veštačko cveće, kišobrani, suncobrani itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora ostale proizvodnje prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Koteks Viscofan Doo	Novi Sad	43,4	506
2.	Feman Doo Jagodina	Jagodina	7,0	248
3.	Pertini Toys Doo Beograd	Beograd	4,1	96
4.	Beorol-Prima Doo Beograd	Beograd	2,5	41
5.	Ram Export-Import	Bački Petrovac	2,0	85
6.	Vrnjačko Vrelo Doo Novo Selo	Novo Selo	1,6	21
7.	Btd Doo		1,3	8
8.	Yukk-Ziplast	Požega	0,9	43
9.	Propack Doo Novi Slankamen	Novi Slankamen	0,9	18
10.	Zanatska Zadruga Itc	Aleksandrovac	0,8	21
	Ukupno (Top 10)		64,5	1.087
	Ukupno (ceo sektor)		90,5	2.032

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



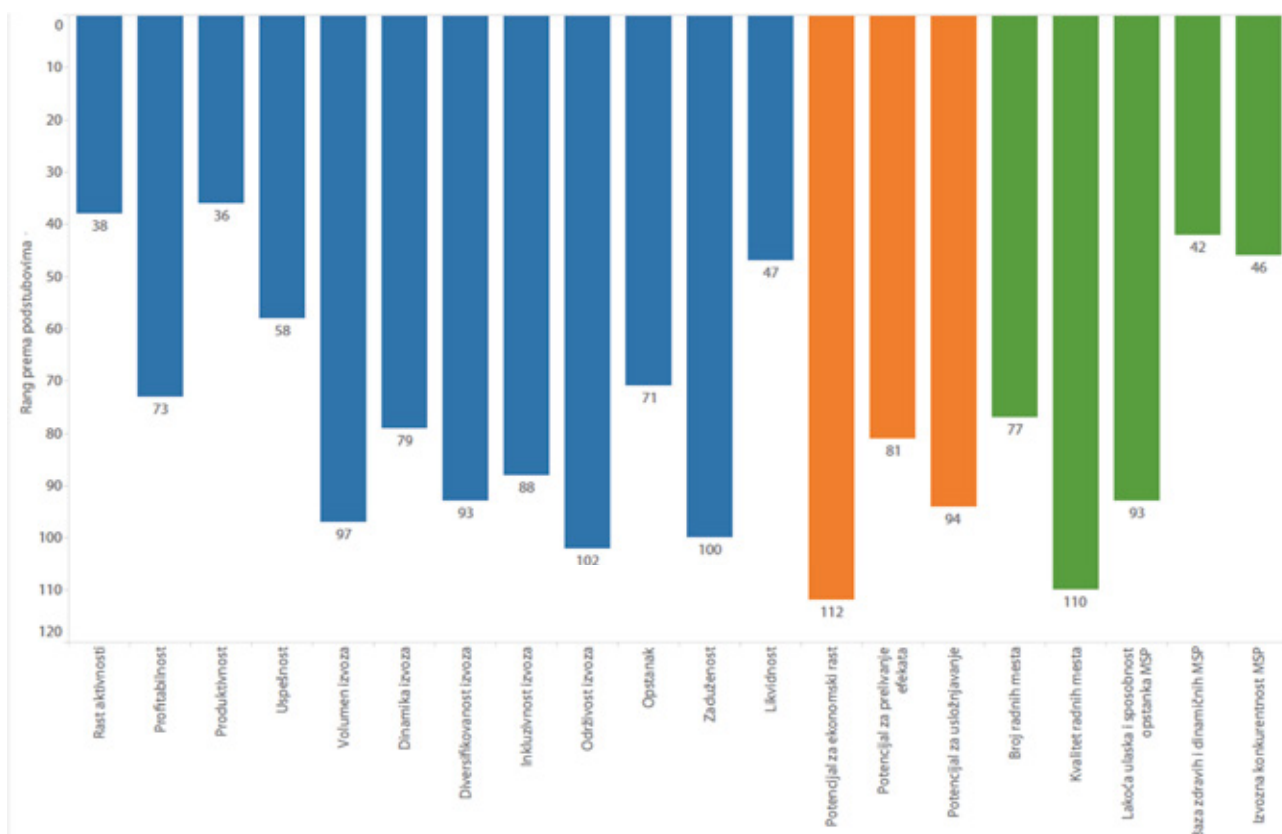
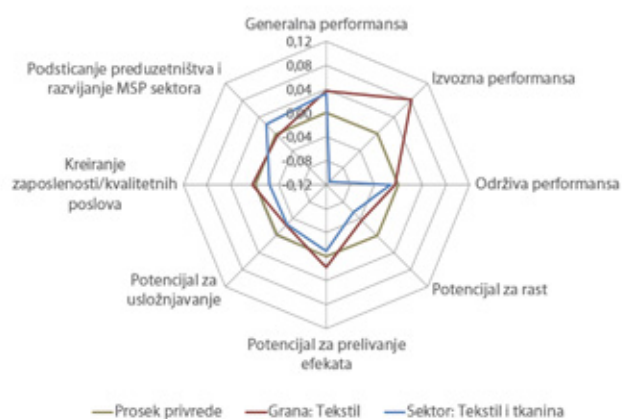
Rang 84 Tekstil i tkanina

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	98	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	47,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	3,0%	3,2%
Broj zaposlenih	2.763	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.607	-86.307
Broj izvoznika	21	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	13,4	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	1,8%	14,2%
HHI indeks	2.273	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	52
● Izvozna performansa	94
● Održiva performansa	83
● Potencijal za rast	112
● Potencijal za prelivanje efekata	81
● Potencijal za usloznavanje	94
● Kreiranje zaposlenosti	77
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	47

Mreža razvojnih potencijala



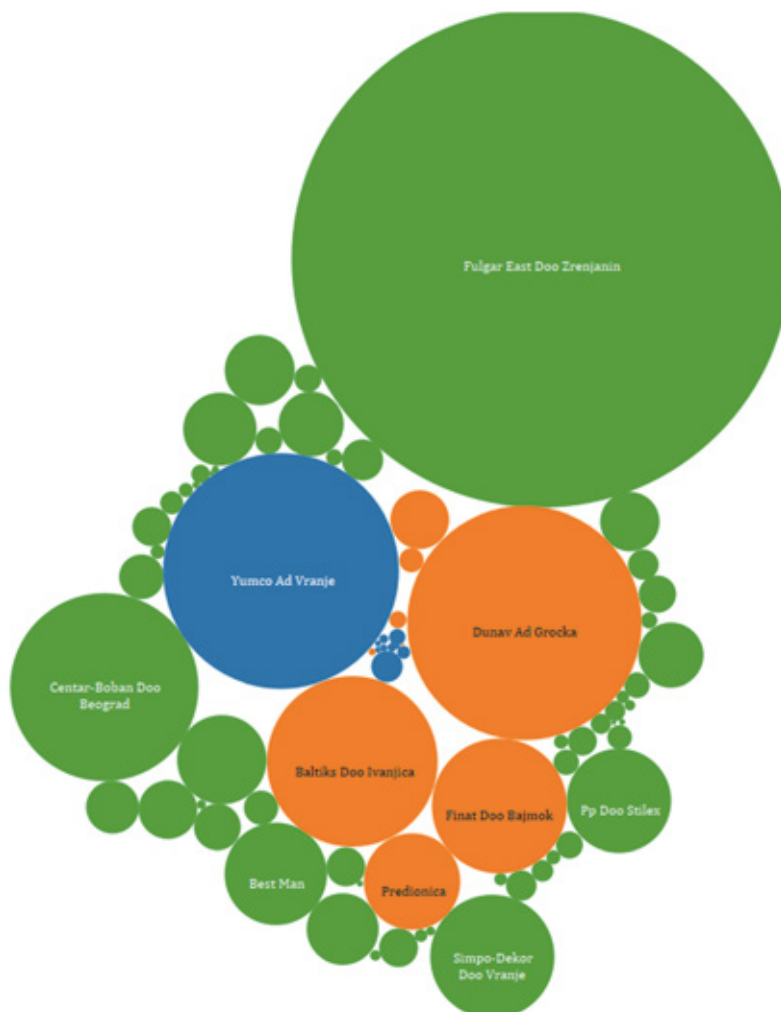
Proizvodnja tekstila i tkanine

Sektor tekstila i tkanine obuhvata delatnosti pripreme i pređenja tekstilnih vlakana, proizvodnje tkanine, sirove svile, pamuka, sintetičkih vlakana, otpad od vune ili fine ili grube životinjske dlake, predivo od vune ili životinjske dlake, pamuk konac za šivenje, ostale tkanine itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje tekstila i tkanine prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Fulgar East	Zrenjanin	20,9	169
2.	Ad Paraćinka	Vranje	4,7	1854
3.	Dunav	Grocka	4,6	109
4.	Centar-Boban	Beograd	3,0	56
5.	Baltiks	Ivanjica	2,4	45
6.	Finat	Bajmok	1,5	30
7.	Simpo-Dekor	Vranje	1,3	193
8.	Pp Doo Stilex	Zalug	0,9	78
9.	Best Man Group	Vlasotince	0,9	15
10.	Predionica Vučje	Beograd	0,8	17
	Ukupno (Top 10)		41,0	2.566
	Ukupno (ceo sektor)		47,0	2.763

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



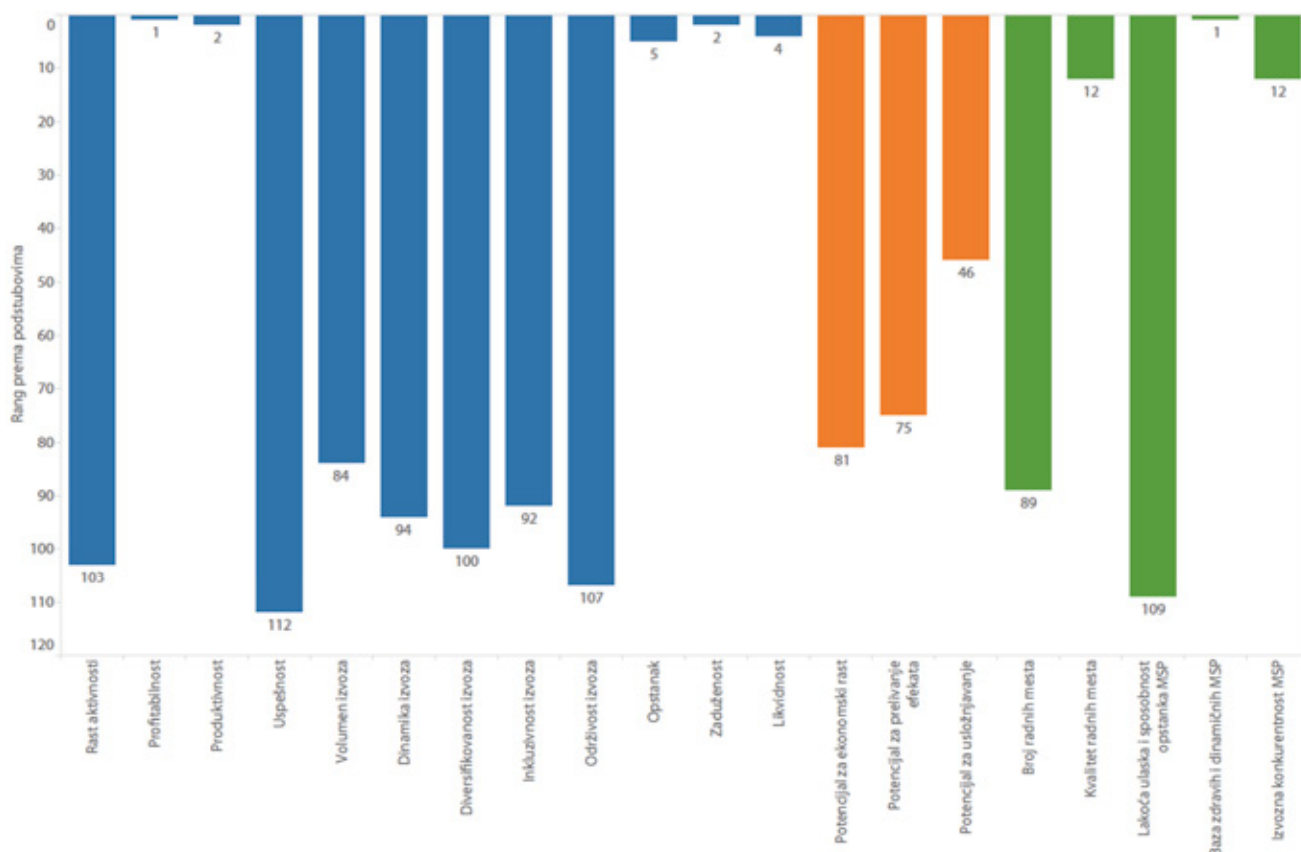
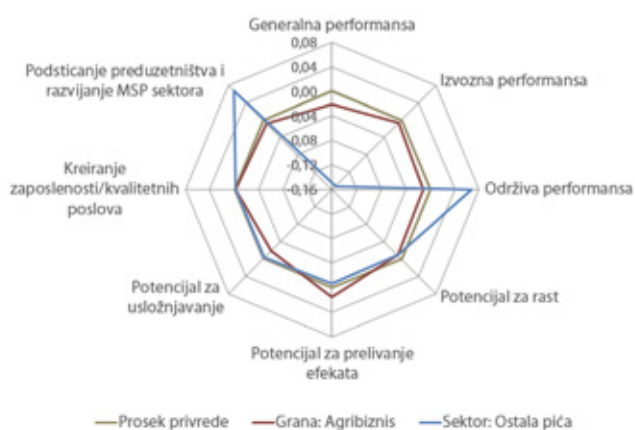
Rang 85 Ostala pića

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	8	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	24,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,7%	3,2%
Broj zaposlenih	50	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-6	-86.307
Broj izvoznika	1	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	6,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	31,8%	14,2%
HHI indeks	9.983	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	100
● Izvozna performansa	102
● Održiva performansa	1
● Potencijal za rast	81
● Potencijal za prelijanje efekata	75
● Potencijal za usložnjavanje	46
● Kreiranje zaposlenosti	89
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	1

Mreža razvojnih potencijala



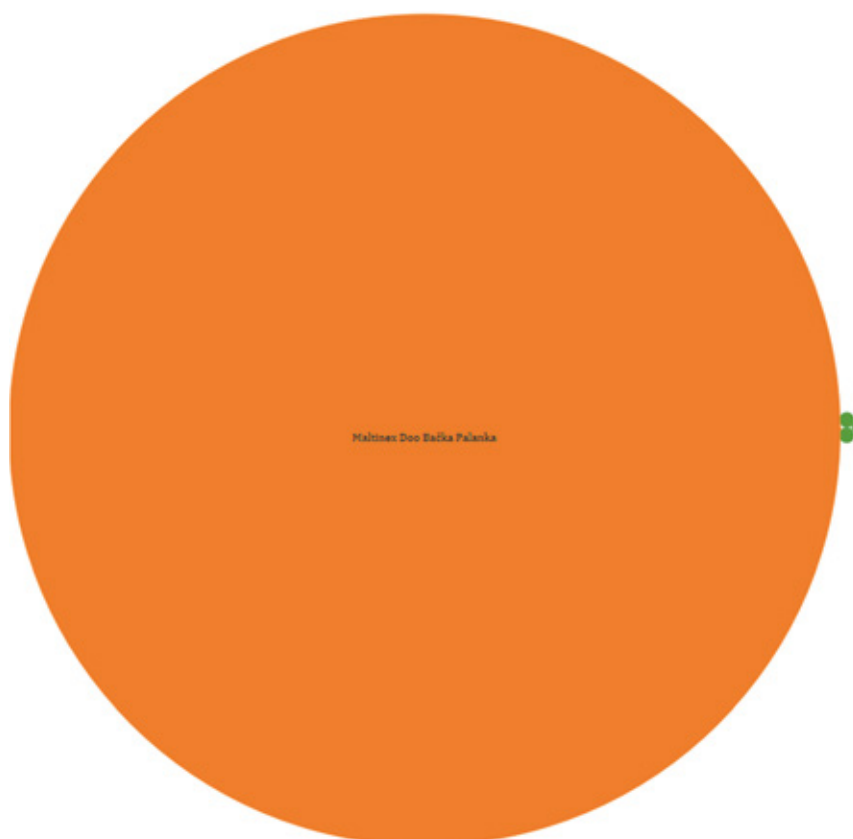
Proizvodnja ostalih pića

Sektor ostalih pića obuhvata proizvodnju slada, proizvodnju pića i ostalih voćnih vina, fermentisanih pića i bezalkoholnih pića.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje ostalih pića prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Maltinex Doo Bačka Palanka	Bačka Palanka	24,1	49
2.	Tatalović Vršac	Vršac	0,0	0
3.	Exponat	K. Mitrovica	0,0	0
4.	Make Art	Beograd	0,0	0
5.	Sptr Vinarija Jotić Jotić Bogdan	Šljivovo	0,0	0
6.	Nektar International	Beograd	0,0	1
7.	Alexander Trade Doo Senta	Senta	0,0	0
8.	Simončević Doo Ivanjica	Šume	0,0	0
9.	I Vini Di Tena Doo Selenča	Selenča	0,0	0
10.	Ptr Gera-Vino Dragan Ilić Pr Ljubinci	Ljubinci	0,0	0
	Ukupno (Top 10)		24,1	50
	Ukupno (ceo sektor)		24,1	50

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 86

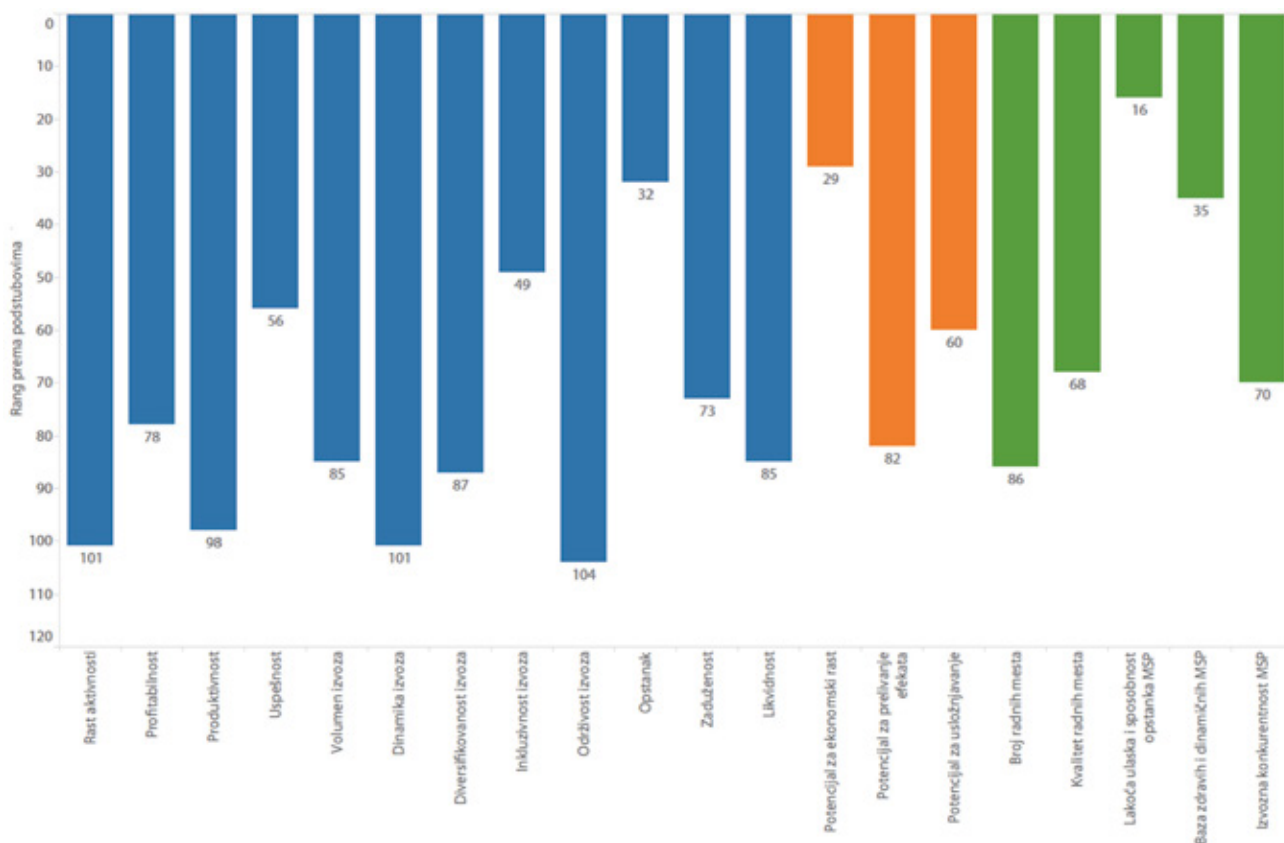
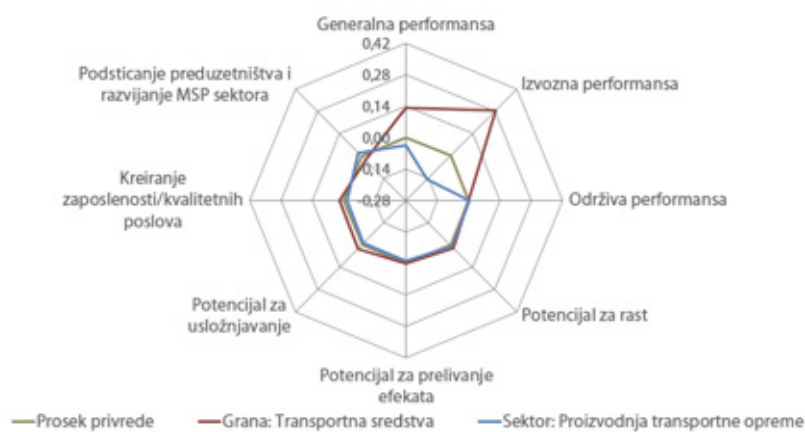
Proizvodnja transportne opreme

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	102	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	56,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-13,3%	3,2%
Broj zaposlenih	2.667	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-2.376	-86.307
Broj izvoznika	34	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	69,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-10,0%	14,2%
HHI indeks	928	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stubovi	Rang
● Generalna performansa	72
● Izvozna performansa	101
● Održiva performansa	52
● Potencijal za rast	29
● Potencijal za prelijanje efekata	82
● Potencijal za usložnjavanje	60
● Kreiranje zaposlenosti	86
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	49

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja transportne opreme

Sektor proizvodnje transportne opreme obuhvata delatnosti proizvodnje vazdušnih i svemirskih letelica i odgovarajuće opreme, motocikala, bicikala i invalidskih kolica, proizvodnje lokomotiva i šinskih vozila itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje transportne opreme prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Capriolo	Bačka Topola	10,3	148
2.	Vahali Production Services		9,0	285
3.	Tatravagonka Bratstvo	Subotica	5,7	240
4.	Planet Bike Co.	Beograd	4,8	129
5.	Rhine-Danube	Kladovo	4,0	104
6.	Venera Bike	Subotica	3,6	48
7.	Goša Fšv	Sd Palanka	3,3	393
8.	Doo Utva Ai P	Pančevo	2,1	252
9.	Evrobrod Doo Zrenjanin	Zrenjanin	2,0	21
10.	Kripton Company	Bačka Topola	1,0	18
	Ukupno (Top 10)		45,8	1.638
	Ukupno (ceo sektor)		56,5	2.667

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 87

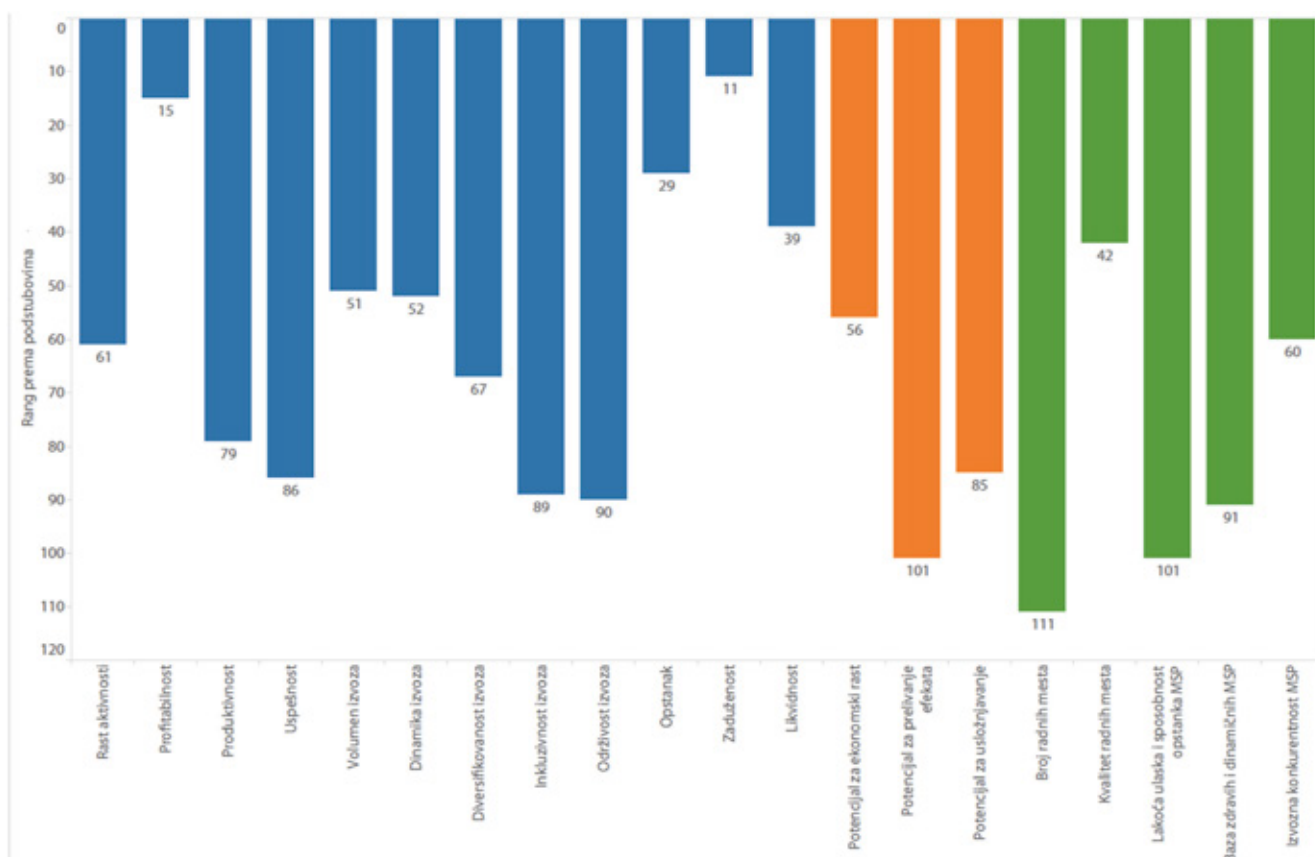
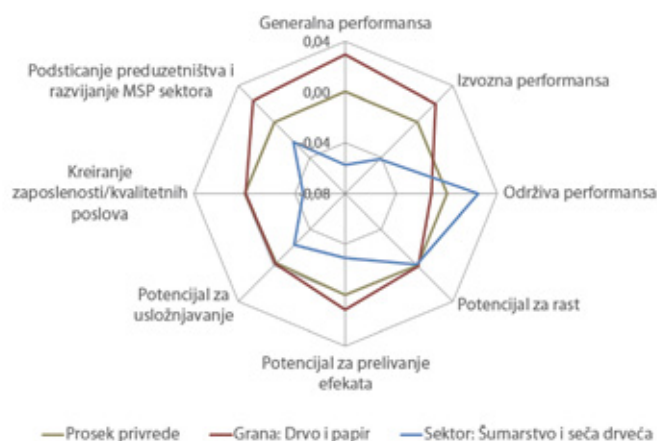
Šumarstvo i seča drveća

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	136	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	103,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,6%	3,2%
Broj zaposlenih	5.356	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-188	-86.307
Broj izvoznika	23	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	10,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	13,6%	14,2%
HHI indeks	2.878	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	74
● Izvozna performansa	72
● Održiva performansa	17
● Potencijal za rast	56
● Potencijal za prelivanje efekata	101
● Potencijal za usložnjavanje	85
● Kreiranje zaposlenosti	111
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	80

Mreža razvojnih potencijala



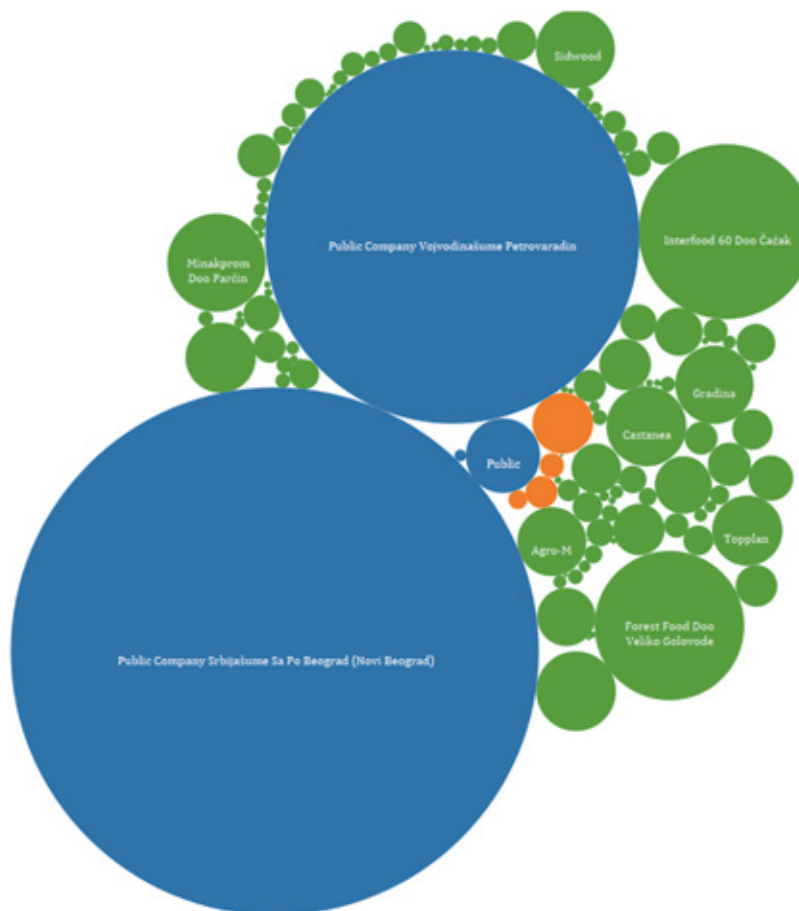
Sektor šumarstva i seče drveća

Sektor šumarstva i seče drveća obuhvata delatnosti sakupljanja šumskih plodova i seču drveća. Proizvodi plutu, prirodna, sirova i otpad gorivo, drvo, drveni ugalj, drvo neobrađeno, drvo četinarskih vrsta, drvo nečetinarskog vrsta prirodne gume, smole, guma smole, balzami itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora šumarstva i seče drveća prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Srbijašume	Beograd	49,0	3.173
2.	Jp Vojvodinašume Petrovaradin	Petrovaradin	24,6	1554
3.	Interfood 60 Doo Čačak	Čačak	5,4	69
4.	Forest Food Doo Veliko Golovode	Veliko Golovode	3,9	26
5.	Minakprom		1,7	4
6.	Castanea Doo Beograd	Beograd	1,1	5
7.	Inter-Funghi Doo Požarevac	Požarevac	1,1	10
8.	Sidwood Doo Sombor	Bački Monoštor	1,1	16
9.	Gradina Sistem Doo, Temerin	Temerin	1,1	9
10.	Jp Borjak Vrnjačka Banja	Vrnjačka Banja	1,0	140
	Ukupno (Top 10)		90,0	5.006
	Ukupno (ceo sektor)		103,2	5.356

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 88

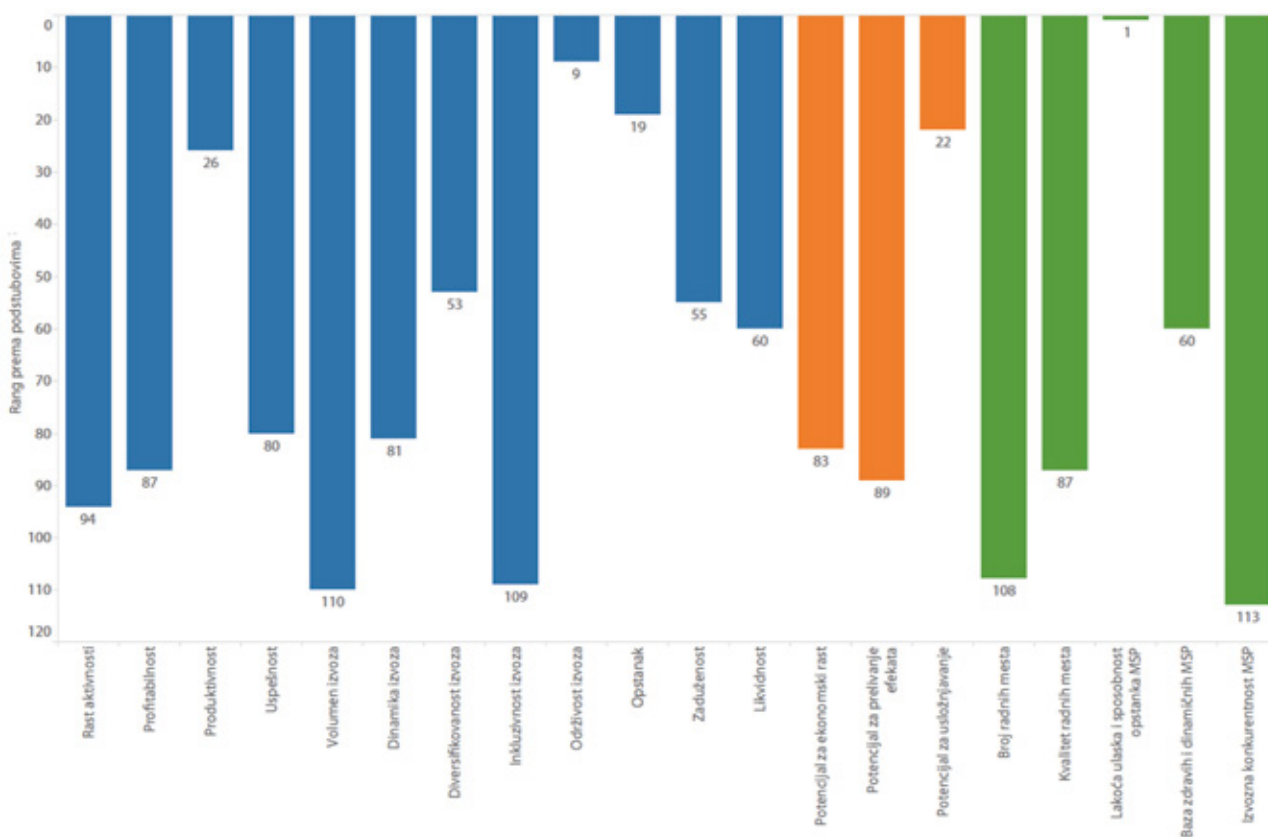
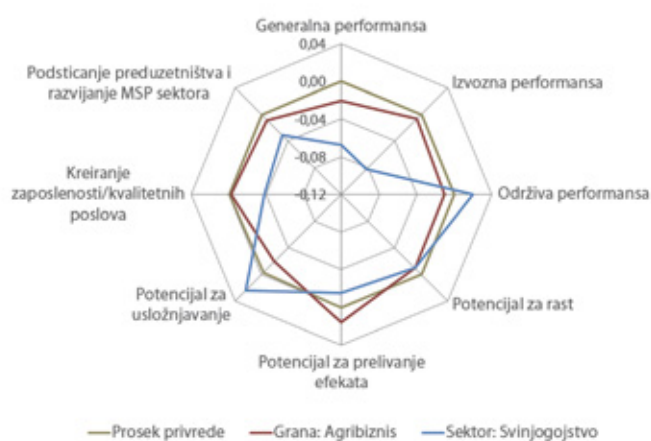
Svinjogojstvo

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	62	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	61,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-4,9%	3,2%
Broj zaposlenih	1.216	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-561	-86.307
Broj izvoznika	2	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	1,5	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	9,9%	14,2%
HHI indeks	868	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	83
● Izvozna performansa	88
● Održiva performansa	24
● Potencijal za rast	83
● Potencijal za prelivanje efekata	89
● Potencijal za usloznavanje	22
● Kreiranje zaposlenosti	108
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	88

Mreža razvojnih potencijala



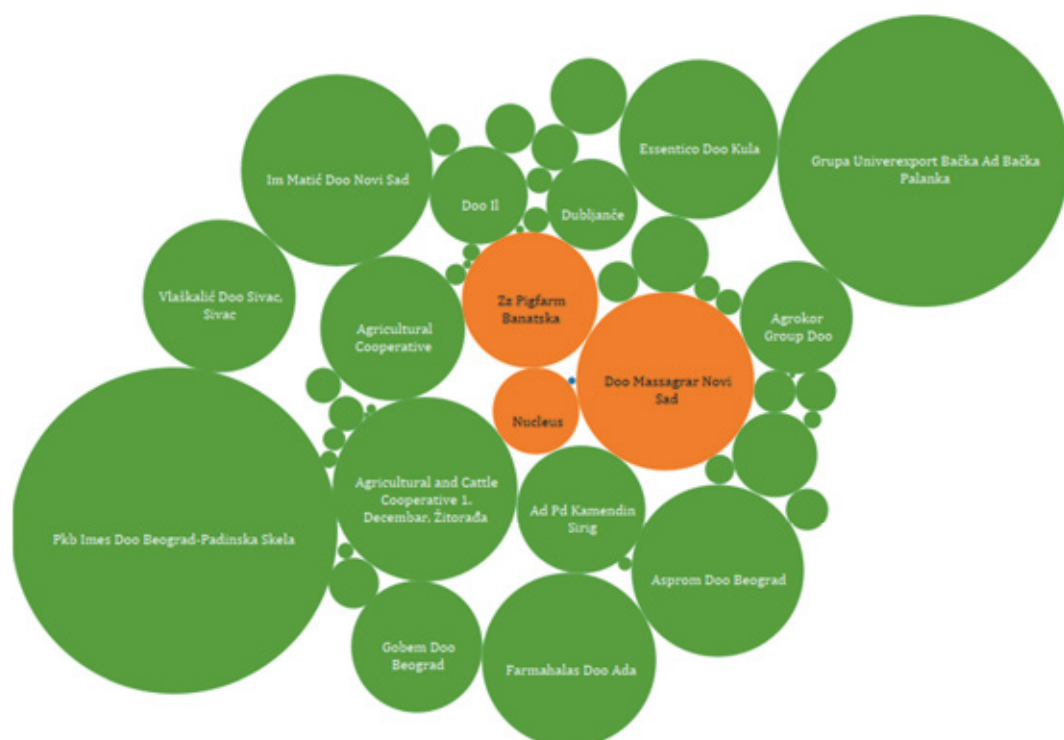
Sektor svinjogojstva

Sektor svinjogojstva obuhvata uzgoj živih svinja.

Tabela: Top 10 preduzeća sektor svinjogojstva prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Pkb Imes	Padinska Skela	11,8	343
2.	Grupa Univerexport	Bačka Palanka	9,4	143
3.	Im Matić	Novi Sad	4,1	151
4.	1. Decembar	Žitorađa	3,8	72
5.	Doo Massagrar	Novi Sad	3,5	28
6.	Farmahalas	Ada	3,4	39
7.	Asprom	Vrčin	3,3	62
8.	Essentico	Kula	2,8	35
9.	Vlaškalić	Sivac	2,6	50
10.	Farmpro	Mali Radinci	2,3	3
	Ukupno (Top 10)		47,0	926
	Ukupno (ceo sektor)		61,7	1.216

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 89

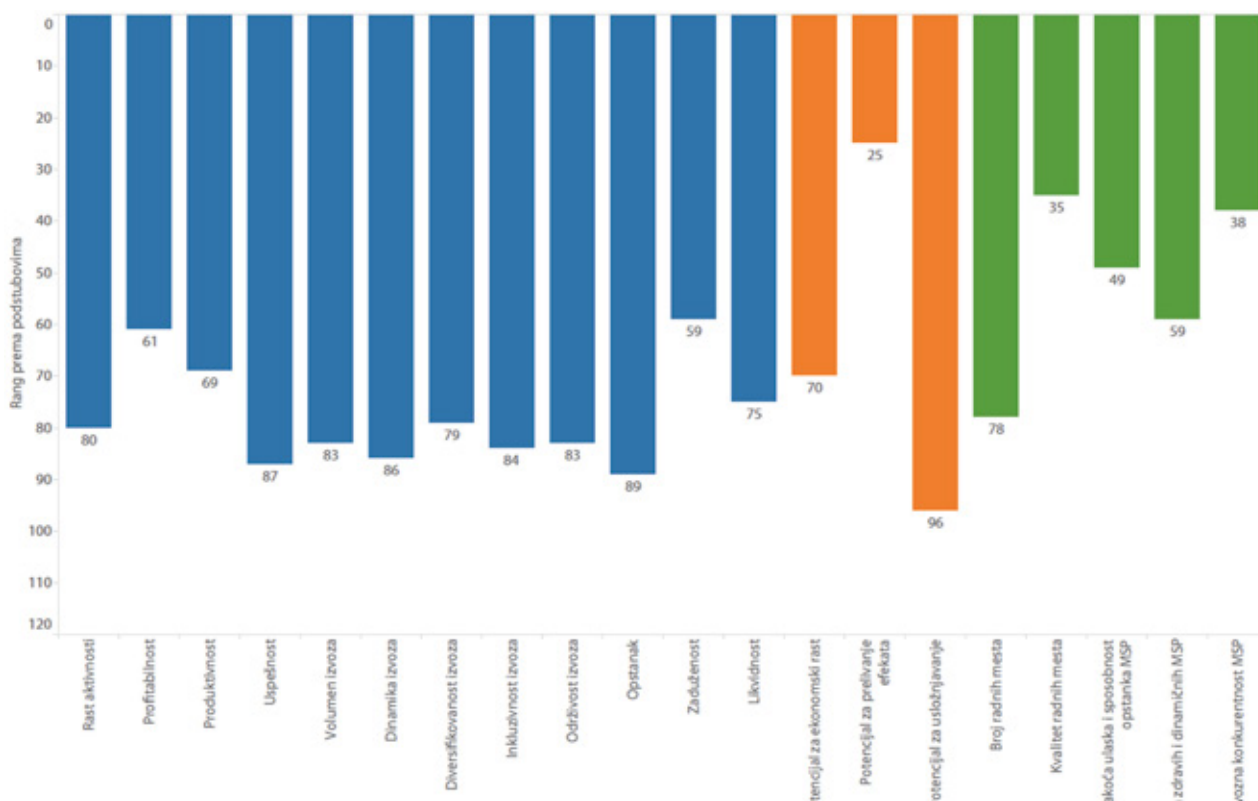
Građevinski materijal

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	502	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	429,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-2,8%	3,2%
Broj zaposlenih	5.817	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-2.625	-86.307
Broj izvoznika	111	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	44,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	3,7%	14,2%
HHI indeks	542	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stubovi	Rang
● Generalna performansa	89
● Izvozna performansa	91
● Održiva performansa	86
● Potencijal za rast	70
● Potencijal za prelivanje efekata	25
● Potencijal za usložnjavanje	96
● Kreiranje zaposlenosti	78
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	55

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja građevinskog materijala

Sektor građevinskog materijala obuhvata delatnosti proizvodnje kreča i gipsa, proizvodnje cementa, sečenja, oblikovanja i obrade kamena, proizvodnje proizvoda od cementa s vlaknima, proizvodnje vatrostalnih proizvoda, proizvodnje brusnih proizvoda, proizvodnje ostalih proizvoda od nemetalnih minerala.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje građevinskog materijala prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Lafarge Bfc	Beočin	68,2	282
2.	Crh (Srbija)	Popovac	42,0	269
3.	Tck Doo Kosjerić	Kosjerić	31,0	247
4.	Knauf Insulation	Beograd	26,9	132
5.	Jub Doo	Šimanovci	21,9	133
6.	Doo Masterplast	Subotica	15,2	121
7.	Zorka-Keramika	Šabac	14,1	196
8.	Martini Gradnja	Indija	14,0	61
9.	Knauf Zemun	Beograd	12,0	45
10.	Keramika	Kanjiža	9,9	200
	Ukupno (Top 10)		255,2	1.686
	Ukupno (ceo sektor)		429,2	5.817

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 90

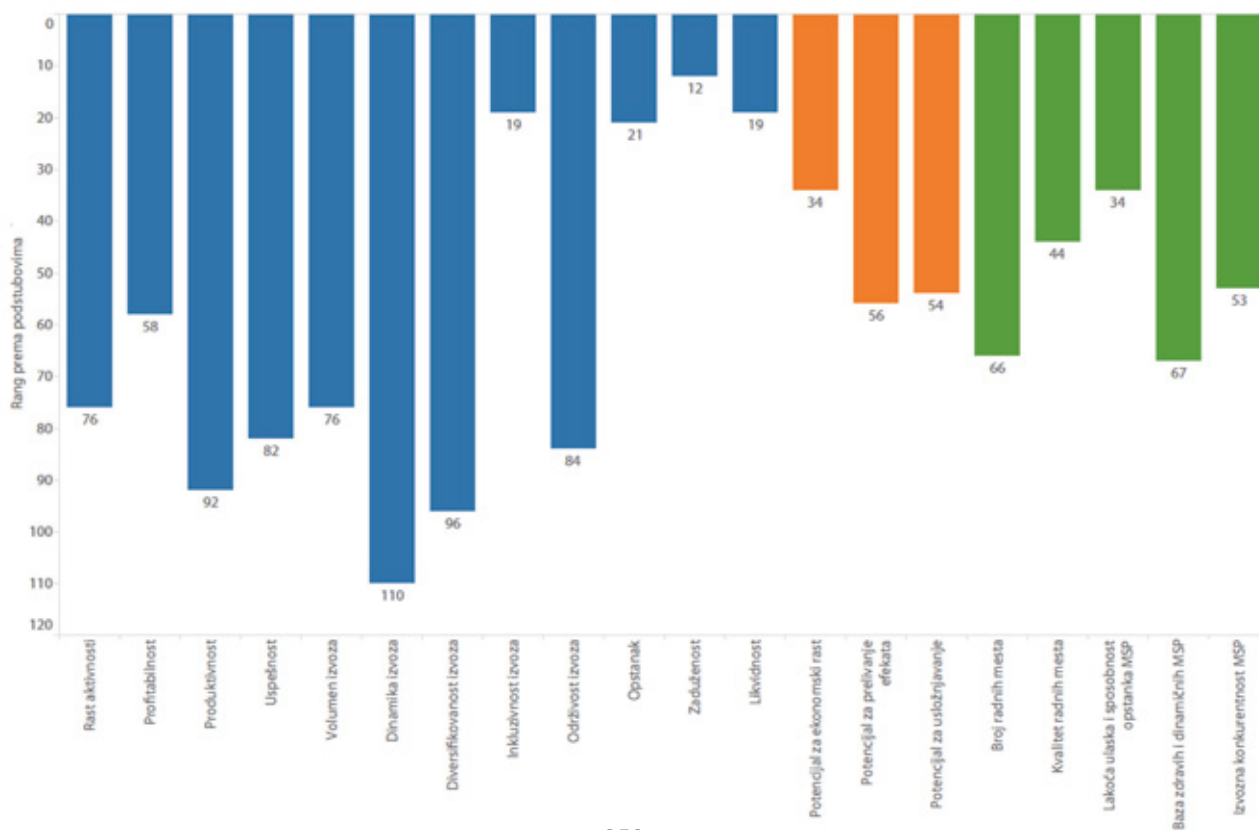
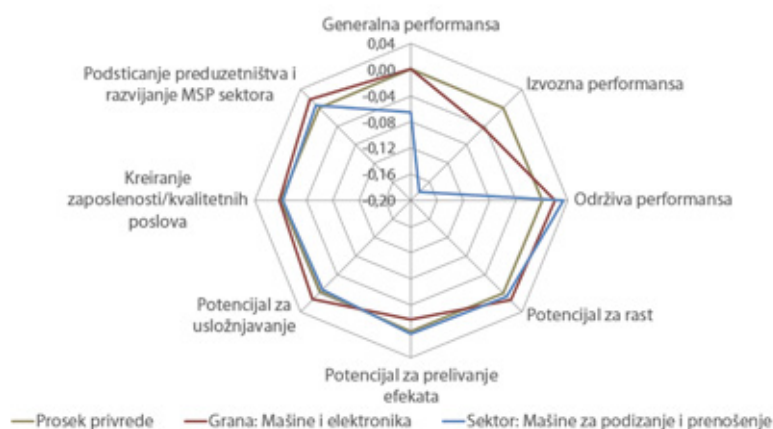
Mašine za podizanje i prenošenje

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	60	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	63,1	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	5,2%	3,2%
Broj zaposlenih	1.675	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-67	-86.307
Broj izvoznika	26	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	33,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	7,1%	14,2%
HHI indeks	1.627	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	81
● Izvozna performansa	106
● Održiva performansa	7
● Potencijal za rast	34
● Potencijal za prelijanje efekata	56
● Potencijal za usložnjavanje	54
● Kreiranje zaposlenosti	66
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	62

Mreža razvojnih potencijala



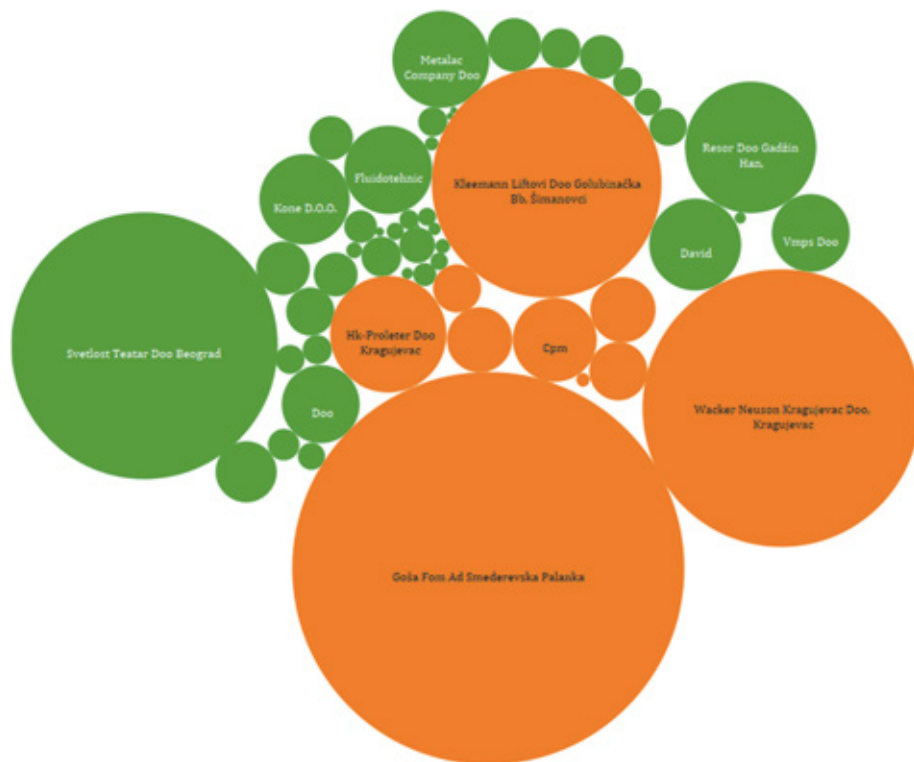
Proizvodnja mašina za podizanje i prenošenje

Sektor mašina za podizanje i prenošenje obuhvata delatnosti proizvodnje kamiona, koji se koriste u fabrikama, skladištima, lukama ili aerodromima za prevoz kratkog rastojanja robe; traktora koji se koriste na železničkim peronima, koturače i dizalice, liftova i transporterata itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje mašina za podizanje i prenošenje prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Goša Fom Ad Smederevska Palanka	Sd Palanka	20,0	860
2.	Wacker Neuson Kragujevac	Kragujevac	10,0	229
3.	Svetlost Teatar Doo Beograd	Beograd	9,2	52
4.	Kleemann Liftovi	Šimanovci	6,9	59
5.	Resor	Gadžin Han	2,2	30
6.	Hk-Proleter	Kragujevac	1,8	60
7.	Metalac Company	Kuršumlja	1,2	36
8.	David Pajić-Daka Ad Beograd	Beograd	1,1	48
9.	Kone		1,1	34
10.	Fluidotehnic Doo Vrnjačka Banja	Vrnjačka Banja	1,0	15
	Ukupno (Top 10)		54,5	1.423
	Ukupno (ceo sektor)		63,1	1.675

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



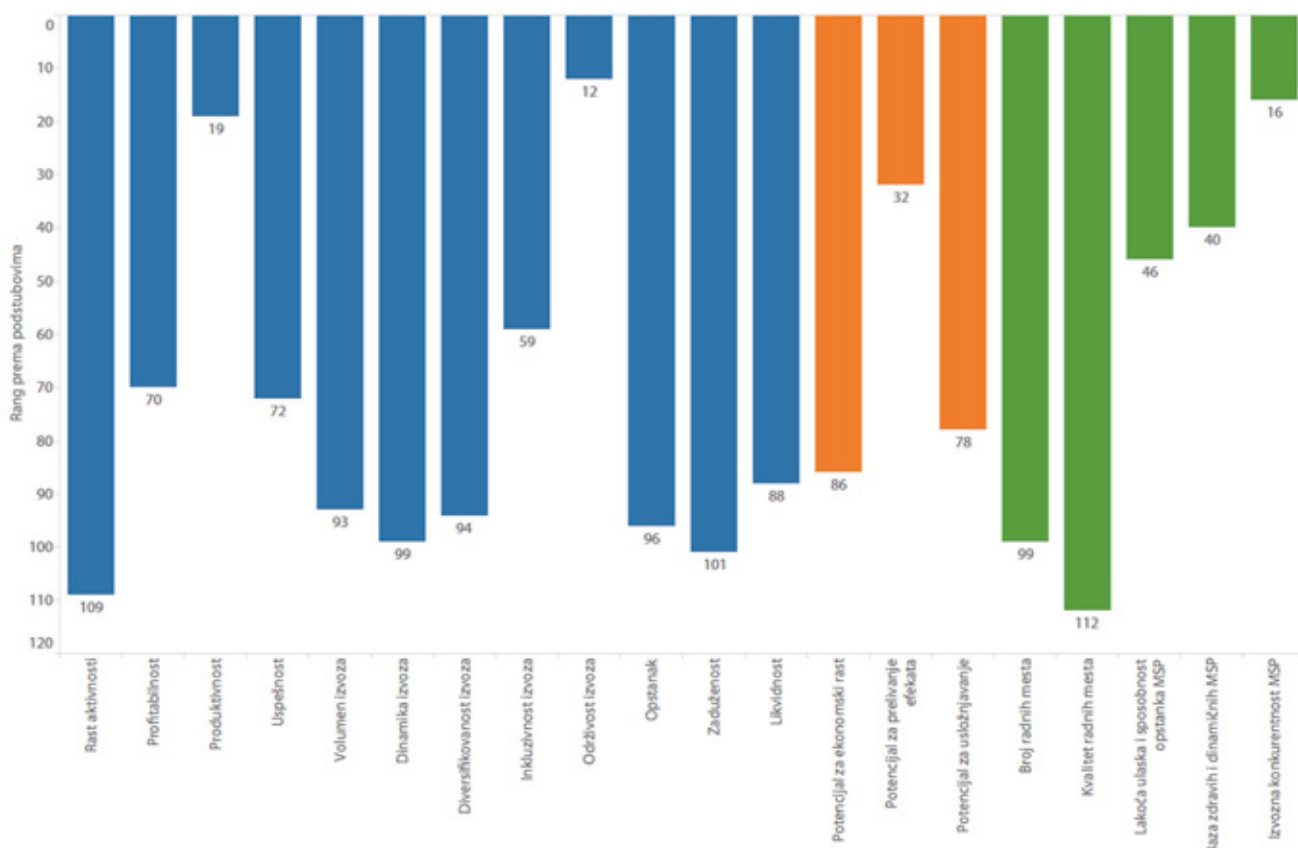
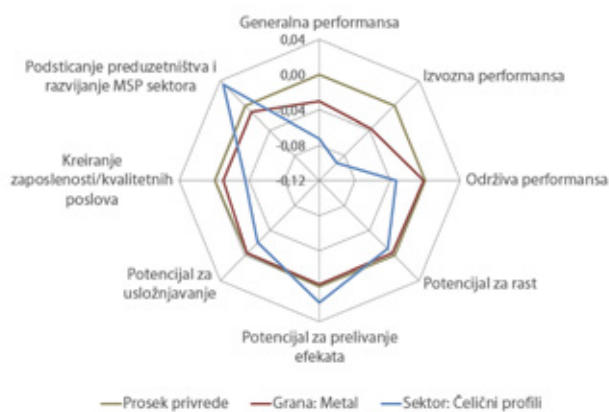
Rang 91 Čelični profili

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	38	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	31,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-21,8%	3,2%
Broj zaposlenih	317	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-736	-86.307
Broj izvoznika	11	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	42,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	1,9%	14,2%
HHI indeks	1.190	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	85
● Izvozna performansa	92
● Održiva performansa	105
● Potencijal za rast	86
● Potencijal za prelijanje efekata	32
● Potencijal za uslozljavanje	78
● Kreiranje zaposlenosti	99
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	28

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja čeličnih profila

Sektor čeličnih profila obuhvata delatnosti proizvodnje čeličnih cevi, proizvodnje šupljih profila, šipki od gvožđa ili čelika, ostalih šipki od gvožđa i čelika, žica od gvožđa ili nelegiranog čelika, žica od nerđajućeg čelika ili ostalih legiranih čelika, pribora za cevi.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje čeličnih profila prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Yugotub	Beograd	5,6	31
2.	Doo B.O.S	Kruševac	5,3	43
3.	Prodanović	P. Pričinović	4,8	22
4.	Mersteel Profil	Beograd	3,6	69
5.	Lampone	Bački Petrovac	3,1	7
6.	Jeep Commerce	Beograd	2,6	45
7.	Alsim	Leštane	1,7	13
8.	Lk Armatur	Zrenjanin	0,8	12
9.	Društvo Za Trgovinu i Usluge Inogaj	Knić	0,8	5
10.	Trubostal	Subotica	0,6	11
	Ukupno (Top 10)		28,9	258
	Ukupno (ceo sektor)		31,4	317

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



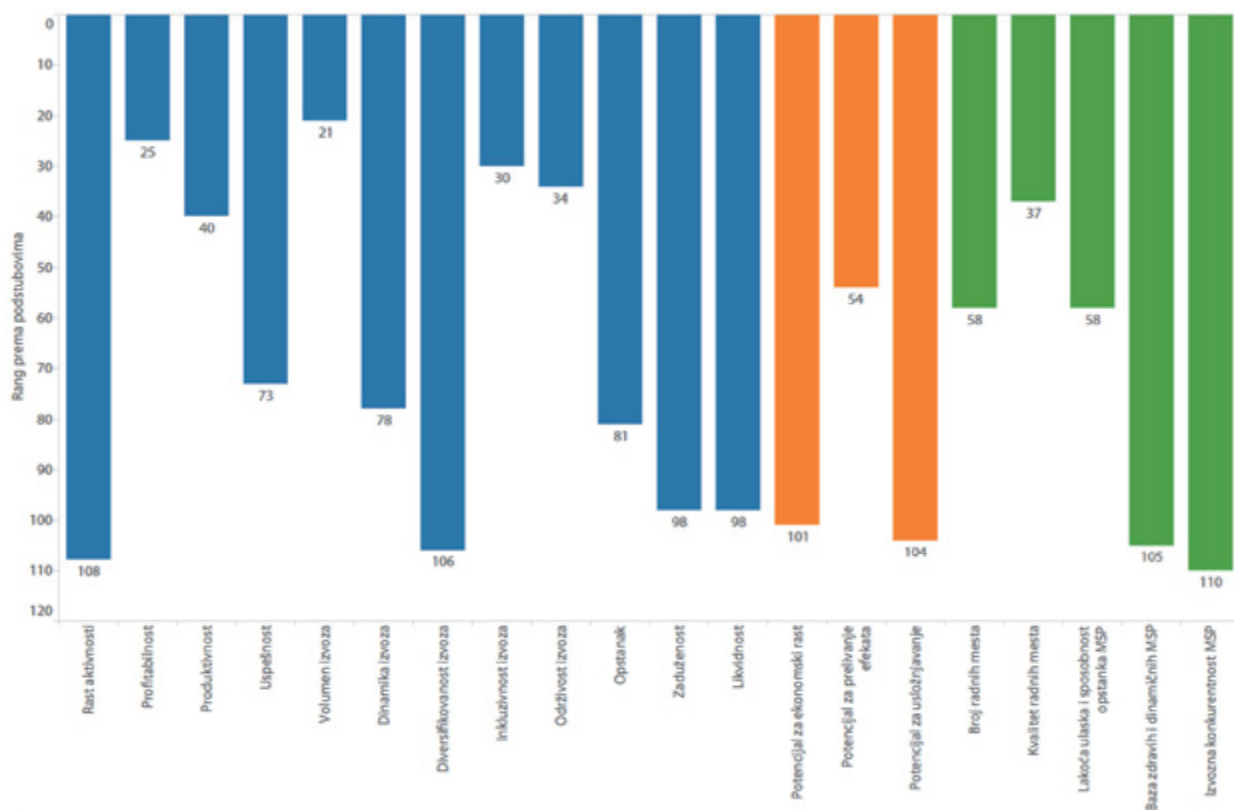
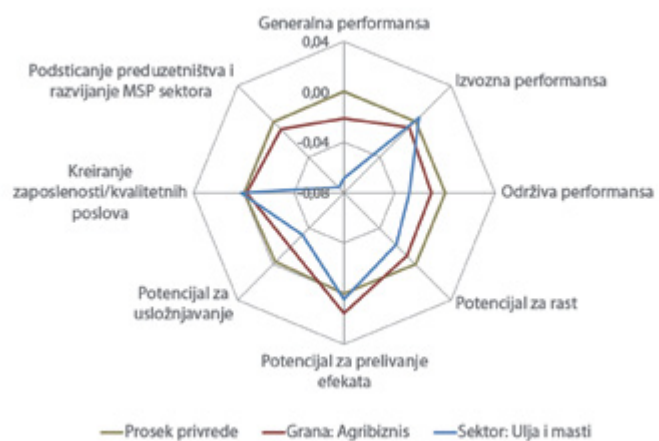
Rang 92 Ulja i masti

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	32	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	396,0	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-4,9%	3,2%
Broj zaposlenih	2.118	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-398	-86.307
Broj izvoznika	13	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	149,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	6,2%	14,2%
HHI indeks	2.214	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	84
● Izvozna performansa	45
● Održiva performansa	102
● Potencijal za rast	101
● Potencijal za prelivanje efekata	54
● Potencijal za usložnjavanje	104
● Kreiranje zaposlenosti	58
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	106

Mreža razvojnih potencijala



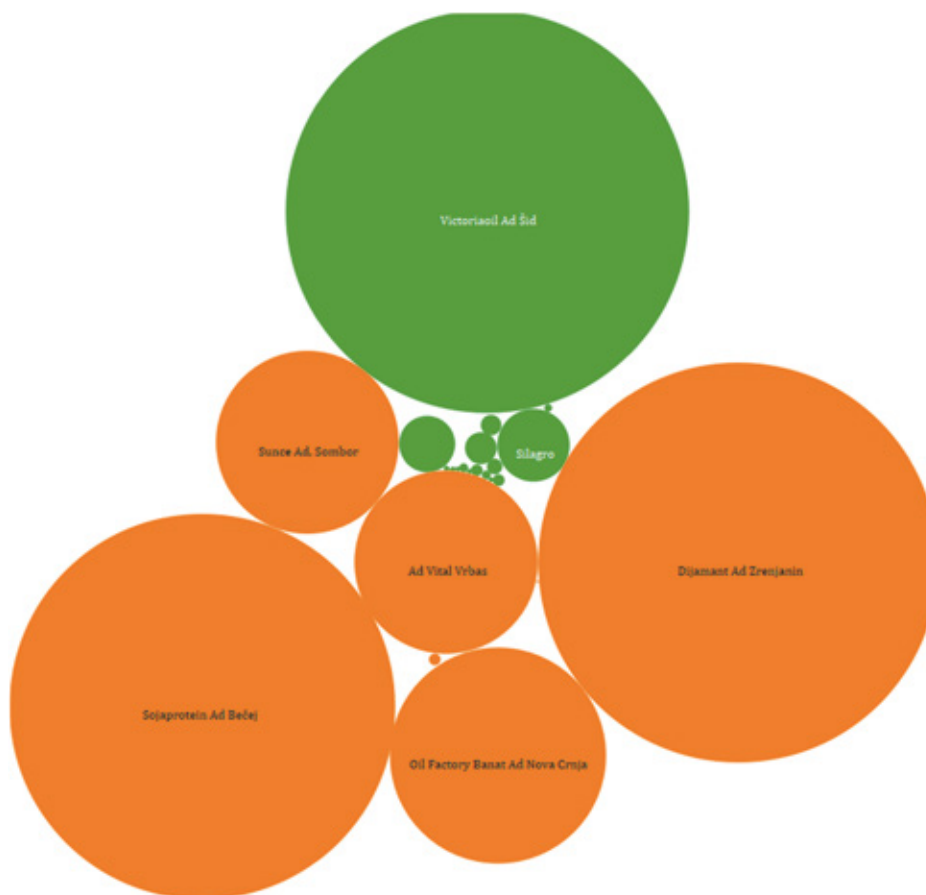
Proizvodnja ulja i masti

Sektor ulja i masti obuhvata delatnosti proizvodnje ulja i masti, margarina, mešavine ili preparate od životinjskih i biljnih masti ili ulja, životinjska ulja, masti, ulje semena pamuka i njegove frakcije, kikiriki ulje i njegove frakcije, maslinovo ulje i druga ulje dobijena od maslina, seme suncokreta ili suncokretovo ulje i njihove frakcije, repice ili senfa ulje i njihove frakcije, susam ulje i njegove frakcije, laneno ulje i njegove frakcije, palmino ulje i njegove frakcije itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje ulja i masti prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Victoriaoil	Šid	107,9	282
2.	Dijamant	Zrenjanin	106,3	721
3.	Sojaprotein	Bečež	98,9	387
4.	Fabrika Ulja Banat	Nova Crnja	31,1	206
5.	Ad Vital	Vrbas	22,4	265
6.	Sunce Ad	Sombor	22,2	177
7.	Silagro	Budisava	3,5	16
8.	Agrolek	Novi Sad	2,1	8
9.	Soja Produkt	Mali Radinci	0,7	7
10.	Uvita	Debeljača	0,3	11
	Ukupno (Top 10)		395,4	2.080
	Ukupno (ceo sektor)		396,0	2.118

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 93

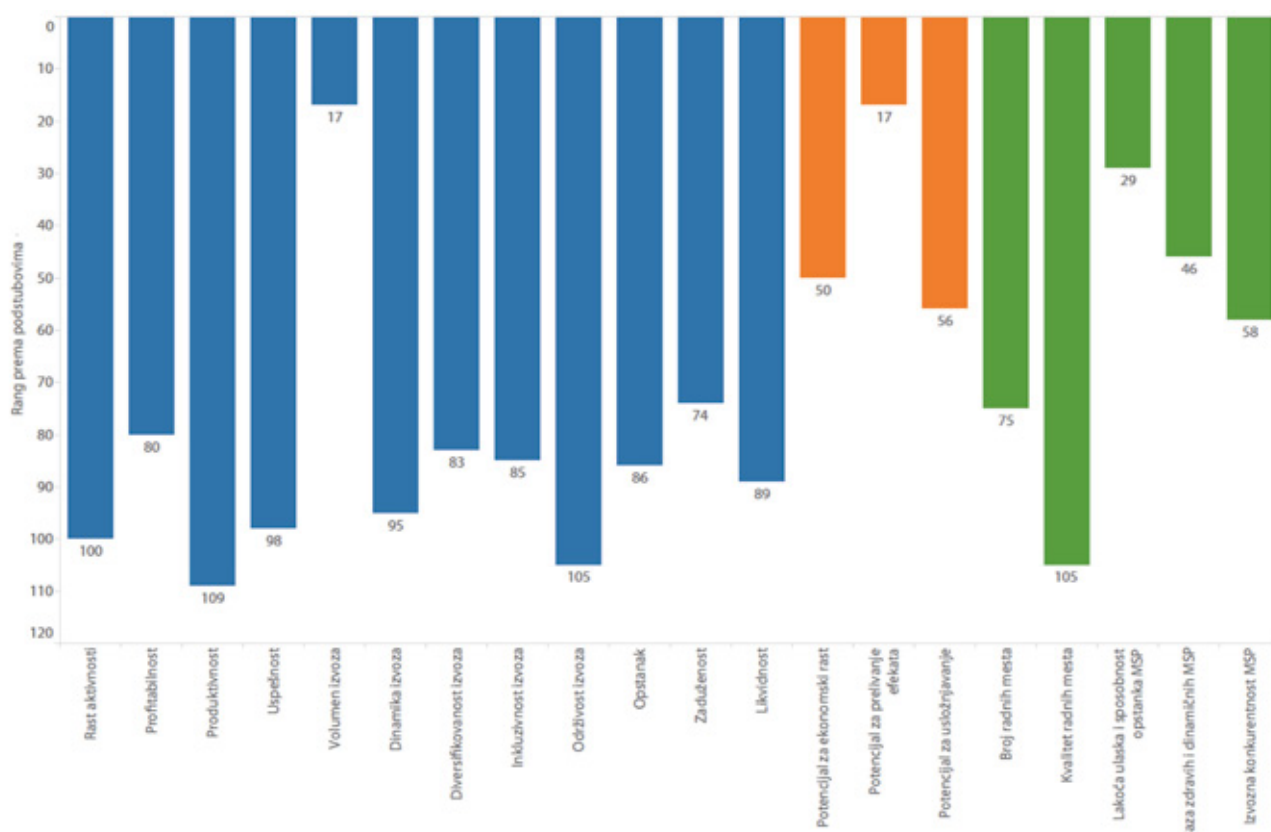
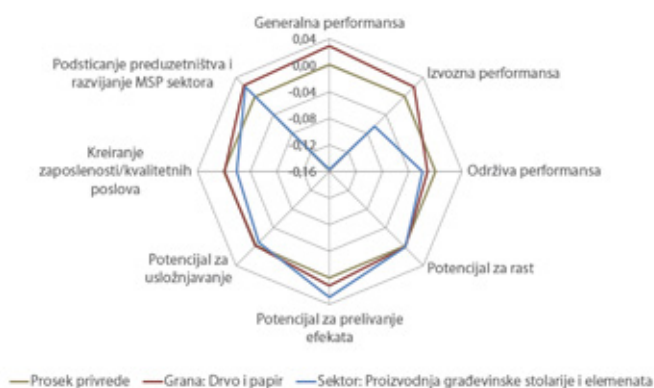
Proizvodnja građevinske stolarije i elemenata

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	387	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	60,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-7,6%	3,2%
Broj zaposlenih	1.699	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.126	-86.307
Broj izvoznika	90	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	62,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	5,8%	14,2%
HHI indeks	263	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	102
● Izvozna performansa	80
● Održiva performansa	93
● Potencijal za rast	50
● Potencijal za prelivanje efekata	17
● Potencijal za usloznavanje	56
● Kreiranje zaposlenosti	75
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	51

Mreža razvojnih potencijala



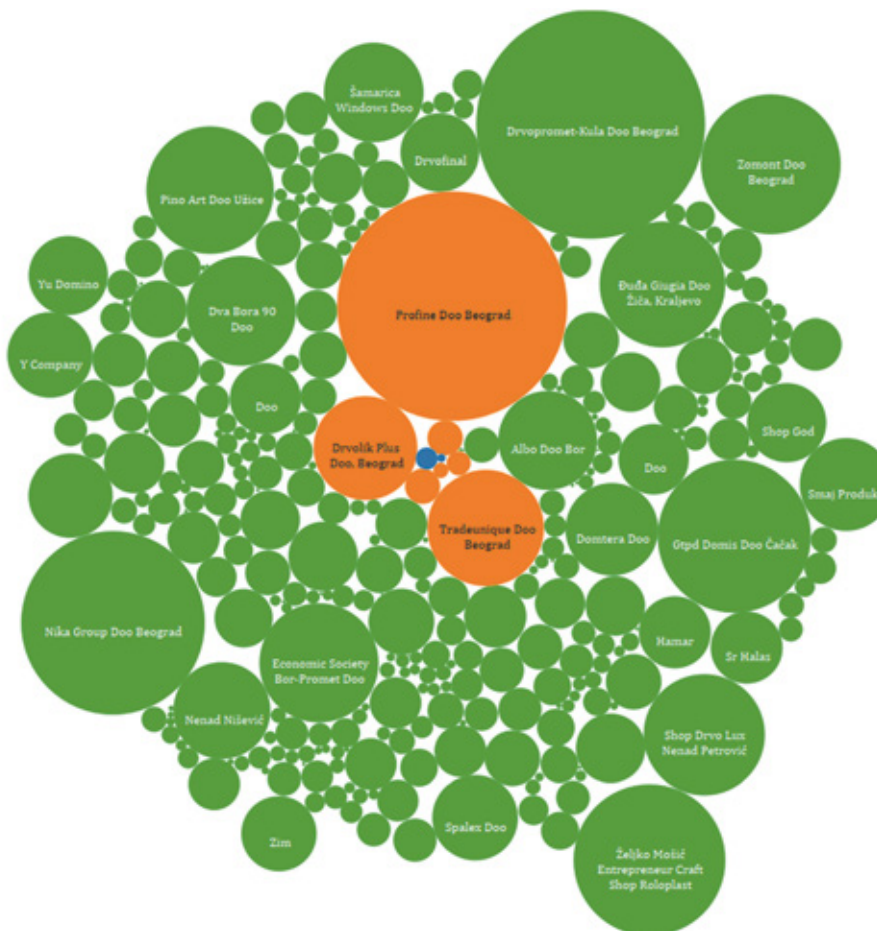
Proizvodnja građevinske stolarije i elemenata

Sektor proizvodnje građevinske stolarije i elemenata obuhvata delatnosti proizvodnje parketa, proizvodnje ostale građevinske stolarije i elemenata. Proizvodi se drvo četinarskih vrsta, građevinska stolarija i stolarija od drveta, uključujući ploče sa saćem, sastavljene podne ploče itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje građevinske stolarije i elemenata prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Profine	Beograd	5,0	19
2.	Drvopromet-Kula	Beograd	5,0	50
3.	Nika Group	Beograd	3,2	48
4.	Gtpd Domis	Miokovci	2,2	85
5.	Željko Mošić Preduzetnik	Lačarak	2,2	40
6.	Zomont	Beograd	1,9	46
7.	Pino Art	Užice	1,5	41
8.	Đuđa Giugia Doo Žiča	Žiča	1,5	33
9.	Drvo Lux	Pećinci	1,4	34
10.	Privredno Društvo Bor-Promet	Ivanjica	1,4	22
	Ukupno (Top 20)		25,3	418
	Ukupno (ceo sektor)		60,9	1.699

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 94

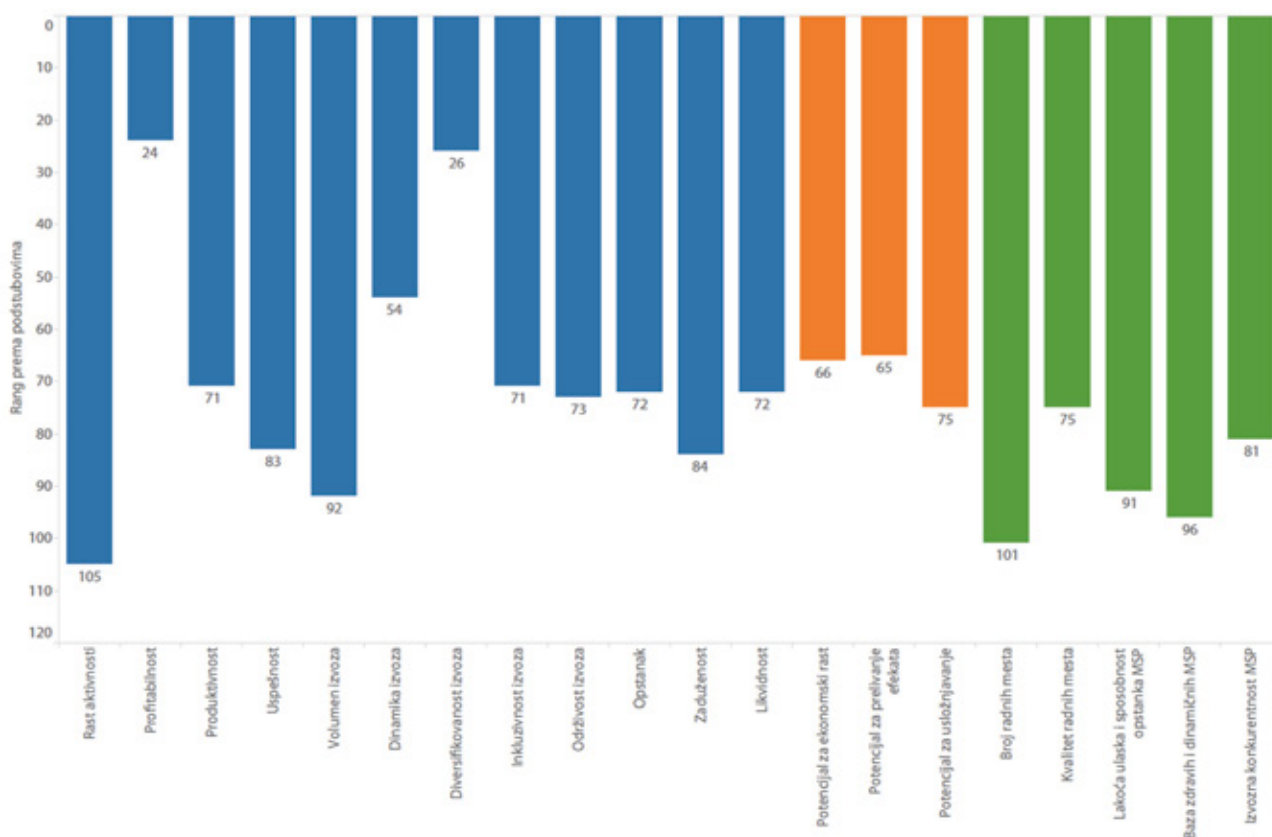
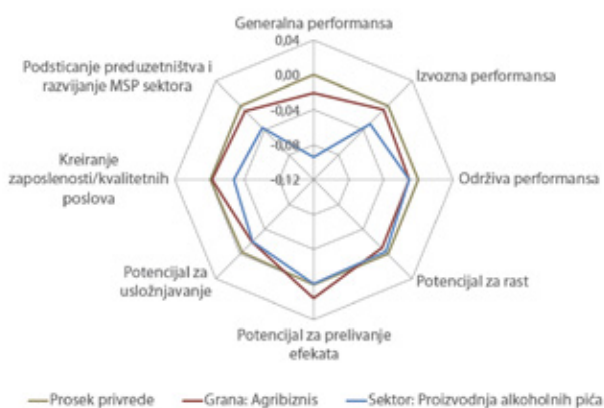
Proizvodnja alkoholnih pića

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	97	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	40,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-11,7%	3,2%
Broj zaposlenih	784	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-684	-86.307
Broj izvoznika	29	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	10,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	18,9%	14,2%
HHI indeks	3.406	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	91
● Izvozna performansa	65
● Održiva performansa	78
● Potencijal za rast	66
● Potencijal za prelijanje efekata	65
● Potencijal za usložnjavanje	75
● Kreiranje zaposlenosti	101
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	94

Mreža razvojnih potencijala



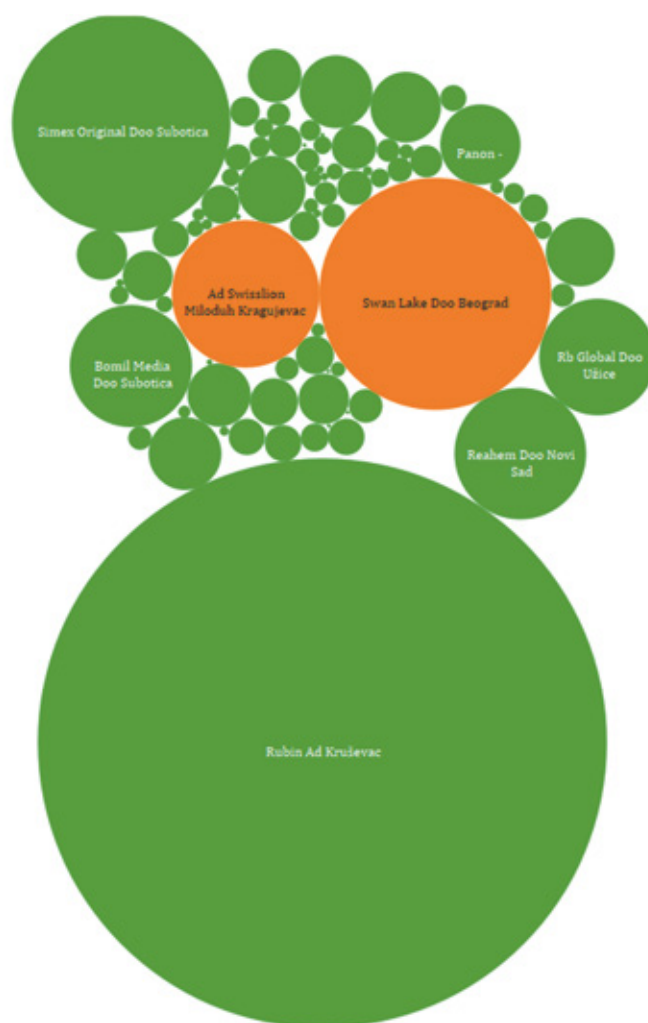
Proizvodnja alkoholnih pića

Sektor proizvodnje alkoholnih pića proizvodi etil-alkohol, rakije, likeri i ostala alkoholna pića.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje alkoholnih pića prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Rubin Ad	Kruševac	23,2	303
2.	Swan Lake	Beograd	3,9	60
3.	Simex Original	Subotica	3,4	47
4.	Ad Swisslion Miloduh	Kragujevac	1,6	41
5.	Reahem Doo Novi Sad	Novi Sad	1,2	39
6.	Bomil Media Doo Subotica	Subotica	1,1	5
7.	Rb Global Doo Užice	Užice	1,0	22
8.	Panon - Crvenka Disa	Beograd	0,5	2
9.	Vino-Tisa	Subotica	0,4	46
10.	Stara Rakija	Beograd	0,4	11
	Ukupno (Top 10)		36,7	576
	Ukupno (ceo sektor)		40,9	784

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 95

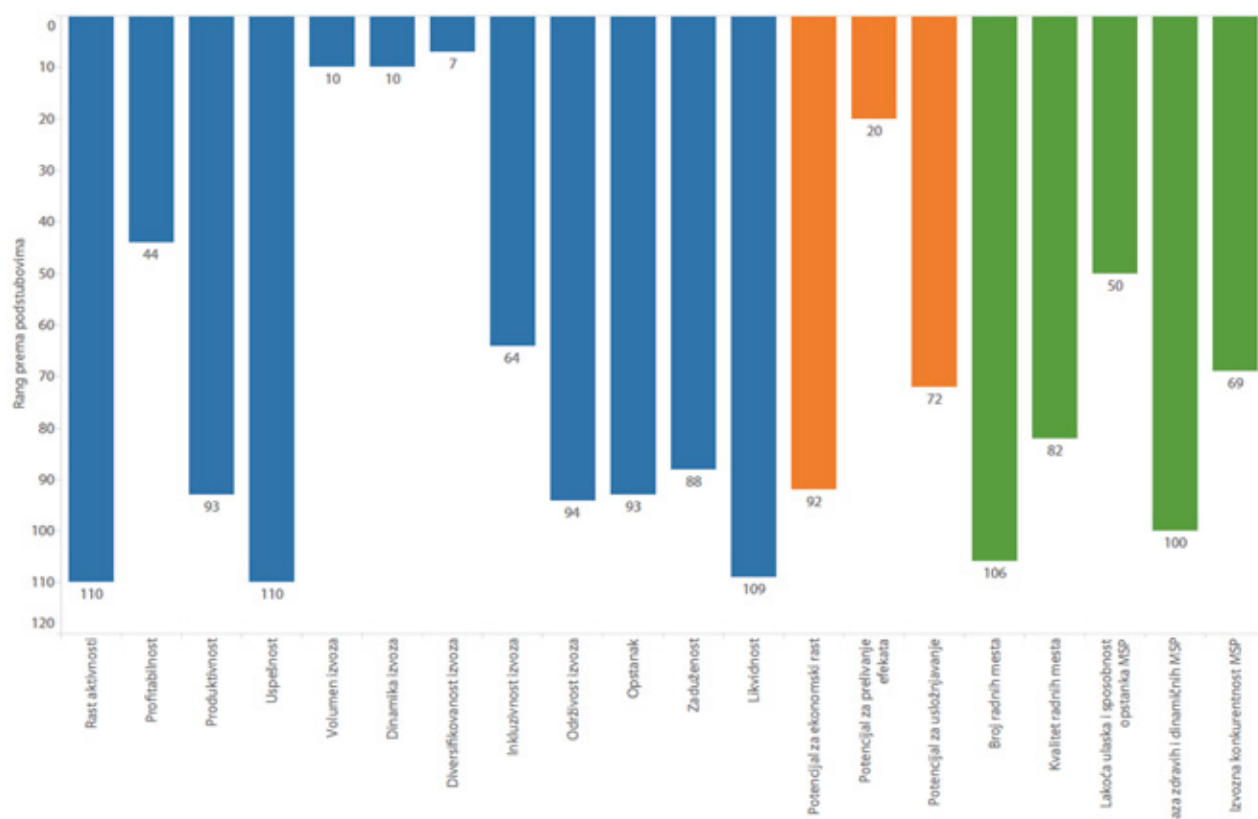
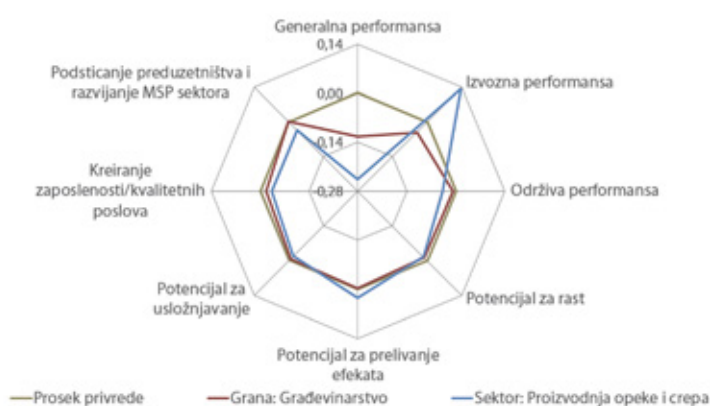
Proizvodnja opeke i crepa

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	93	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	101,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-6,0%	3,2%
Broj zaposlenih	2.872	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-2.280	-86.307
Broj izvoznika	28	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	47,5	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	2,0%	14,2%
HHI indeks	1.004	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	110
● Izvozna performansa	11
● Održiva performansa	108
● Potencijal za rast	92
● Potencijal za prelivanje efekata	20
● Potencijal za usloznavanje	72
● Kreiranje zaposlenosti	106
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	91

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja opeke i crepa

Sektor proizvodnje opeke i crepa obuhvata proizvodnju opeke, crepa i građevinskih proizvoda od pečene gline, nevatrostalne keramičke cigle, pločica, cevi i sličnih proizvoda.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje opeke i crepa prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Potisje Kanjiža	Kanjiža	21,9	434
2.	Toza Marković	Kikinda	15,3	627
3.	Ad Polet Igk	Novi Bečej	11,1	223
4.	Igm Mladost	Leskovac	9,8	191
5.	Igm Mladost-Rad	Vlasotince	3,8	110
6.	Mladost-Tmp	Mala Plana	3,7	99
7.	Zorka-Opeka	Šabac	3,3	51
8.	Univerzum-Kubršnica	Aranđelovac	3,3	90
9.	Ad Sloga Igm	Pobrdje	3,0	158
10.	Jarčujak-Promet	Kraljevo	2,9	89
	Ukupno (Top 10)		78,1	2.072
	Ukupno (ceo sektor)		101,8	2.872

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 96

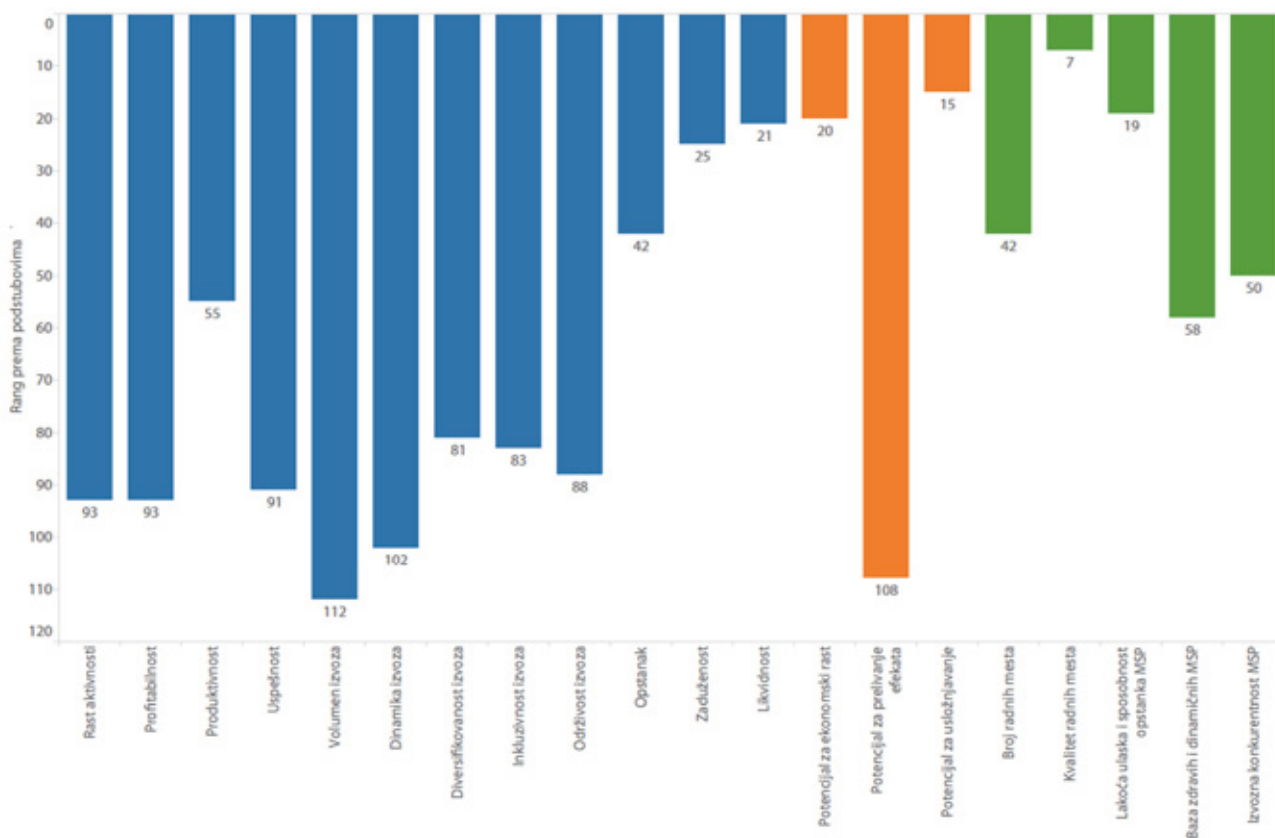
Proizvodnja računara

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	450	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	588,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	1,0%	3,2%
Broj zaposlenih	3.479	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-686	-86.307
Broj izvoznika	81	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	50,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-0,9%	14,2%
HHI indeks	1.054	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	94
● Izvozna performansa	107
● Održiva performansa	28
● Potencijal za rast	20
● Potencijal za prelivanje efekata	108
● Potencijal za usloznavanje	15
● Kreiranje zaposlenosti	42
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	57

Mreža razvojnih potencijala



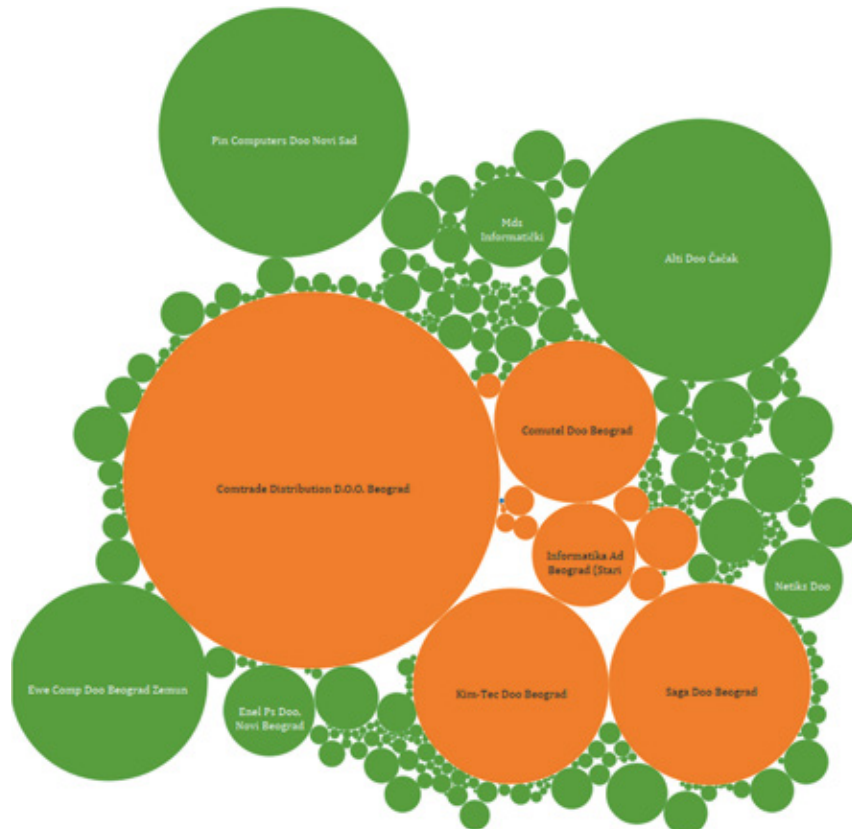
Proizvodnja računara

Sektor proizvodnje računara obuhvata delatnosti proizvodnje računara i periferne opreme, prenosnih mašina automatske obrade podataka, mase do 10 kg, koji se sastoje od najmanje centralne procesorske jedinice, tastatura i ekrana, ulaznih ili izlaznih jedinica, katodnih cevi monitora, drugih monitora, diskova, traka itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje računara prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Comtrade Distribution	Beograd	145,7	127
2.	Alti	Čačak	70,8	622
3.	Pin Computers	Novi Sad	64,2	95
4.	Saga	Beograd	42,0	288
5.	Ewe Comp	Beograd	40,2	65
6.	Kim-Tec	Beograd	39,3	67
7.	Comutel	Beograd	27,1	16
8.	Informatika	Beograd	11,1	144
9.	Enel Ps	Beograd	8,6	91
10.	Mds Informatički Inženjering	Beograd	8,6	50
	Ukupno (Top 10)		457,6	1.565
	Ukupno (ceo sektor)		588,7	3.479

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 97

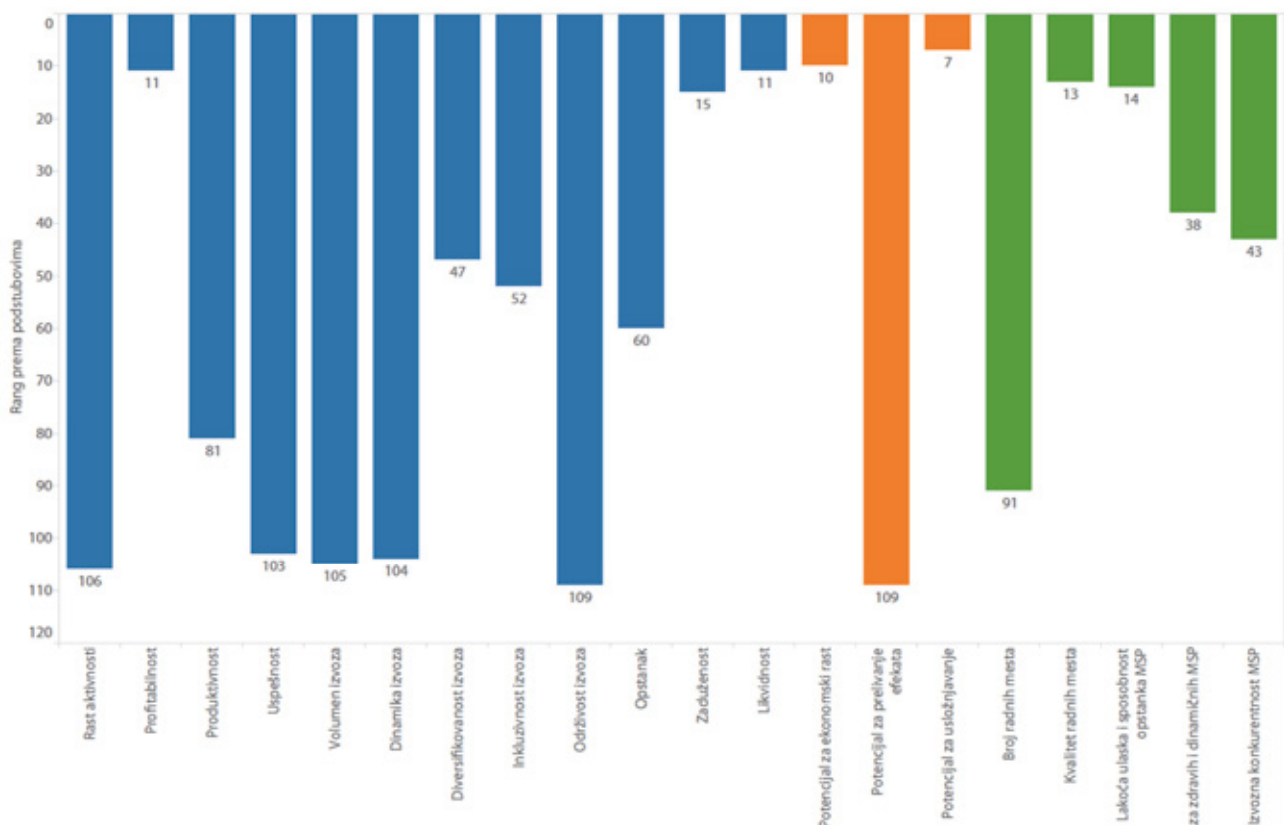
Komunikaciona oprema

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	80	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	33,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-7,5%	3,2%
Broj zaposlenih	508	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-476	-86.307
Broj izvoznika	27	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	100,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	3,3%	14,2%
HHI indeks	910	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	101
● Izvozna performansa	104
● Održiva performansa	26
● Potencijal za rast	10
● Potencijal za prelivanje efekata	109
● Potencijal za usloznavanje	7
● Kreiranje zaposlenosti	91
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	36

Mreža razvojnih potencijala



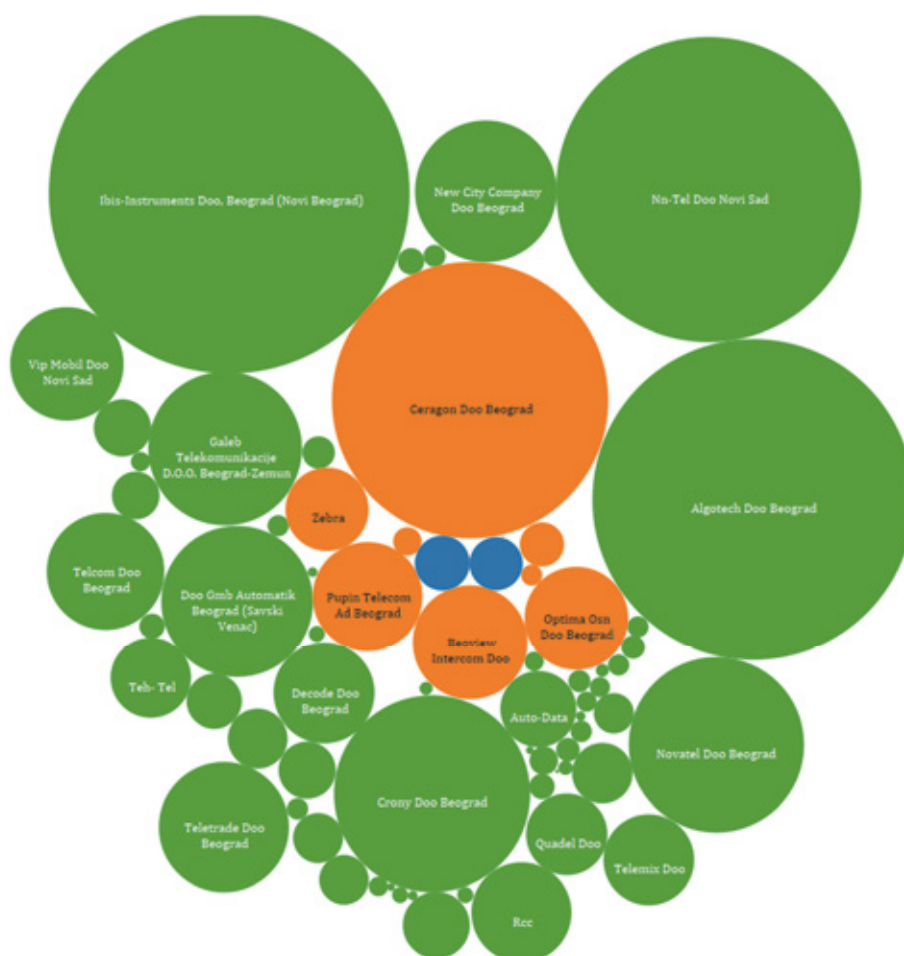
Proizvodnja komunikacione opreme

Sektor komunikacione opreme proizvodi komunikacionu opremu, prijemne aparate za televiziju, telefonske aparate, ostale aparate za slanje ili primanje glasa, slika ili drugih podataka, prenosne aparata za radio-telefoniju itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje komunikacione opreme prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Ibis-Instruments	Beograd	6,1	34
2.	Algotech	Beograd	4,8	51
3.	Nn-Tel	Novi Sad	4,3	36
4.	Ceragon	Beograd	3,6	10
5.	Crony	Beograd	1,8	17
6.	Novatel	Beograd	1,4	18
7.	Galeb Telekomunikacije	Beograd	1,1	31
8.	Gmb Automatik	Beograd	1,1	16
9.	New City Company	Beograd	0,9	20
10.	Teletrade	Beograd	0,8	4
	Ukupno (Top 10)		25,9	237
	Ukupno (ceo sektor)		33,8	508

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 98

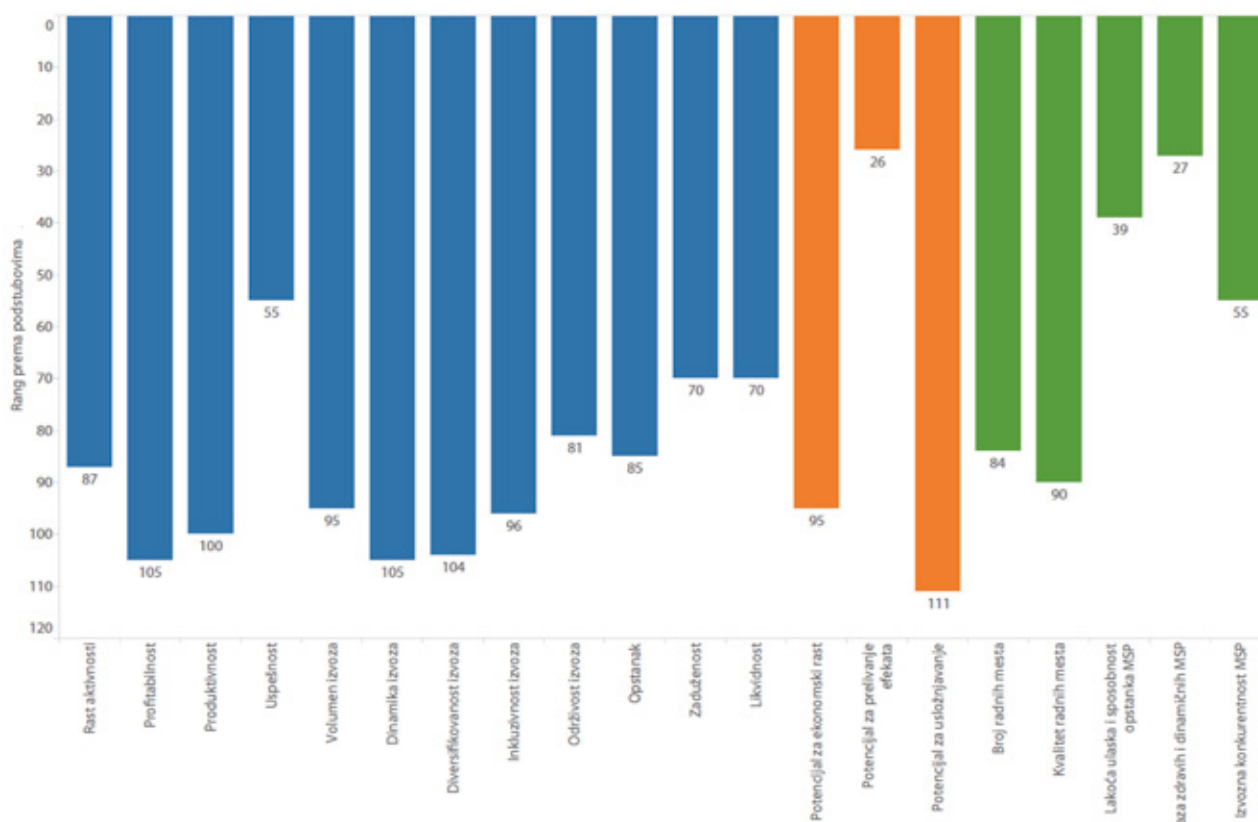
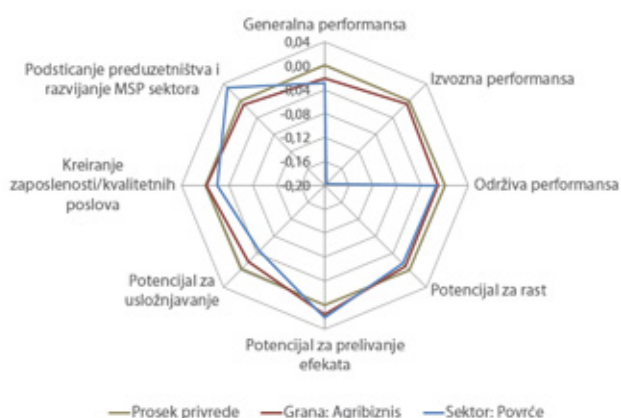
Povrće

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	193	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	27,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	0,3%	3,2%
Broj zaposlenih	496	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-236	-86.307
Broj izvoznika	28	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	4,6	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-4,0%	14,2%
HHI indeks	344	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	69
● Izvozna performansa	108
● Održiva performansa	87
● Potencijal za rast	95
● Potencijal za prelivanje efekata	26
● Potencijal za usložnjavanje	111
● Kreiranje zaposlenosti	84
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	32

Mreža razvojnih potencijala



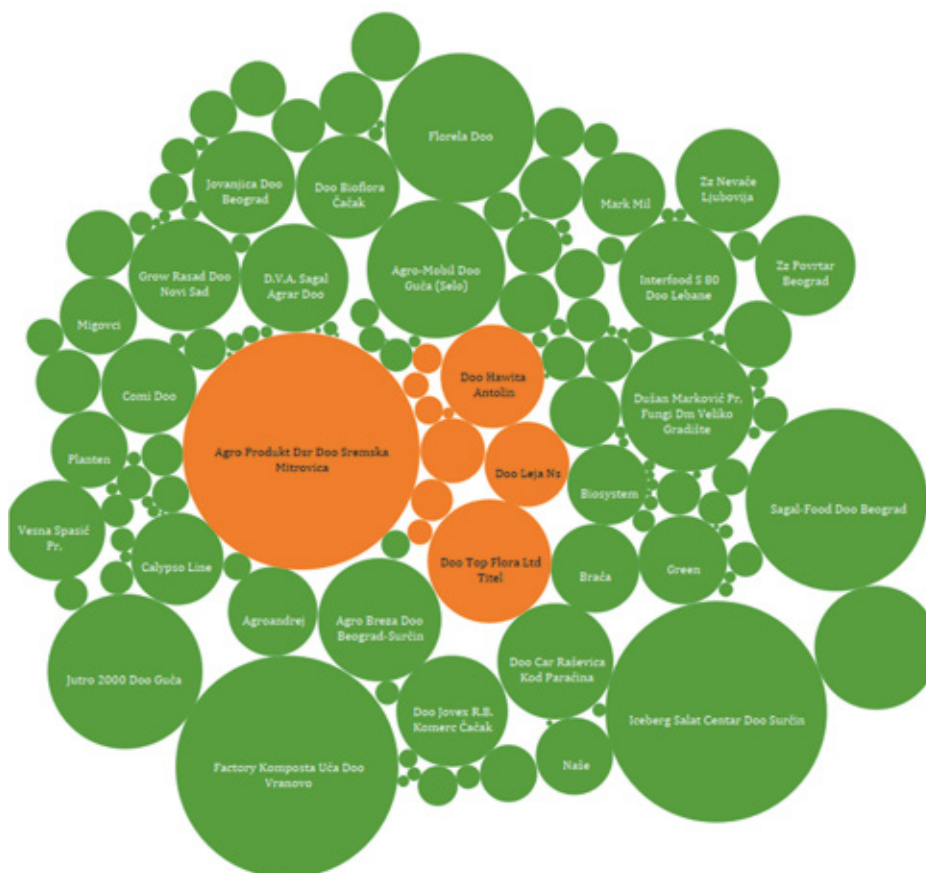
Proizvodnja povrća

Sektor povrća obuhvata delatnosti gajenja povrća, bostana, korenastih i krtolastih biljaka. Proizvode se krompir, sveži ili rashlađen, paradajz, sveži ili rashlađeni, biljni proizvodi, korenje i krtole, itd... Proizvodi namenjeni uglavnom za ljudsku ishranu.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje povrća prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Agro Produkt Dsr	Sr Mitrovica	2,5	6
2.	Fabrika Komposta Uča	Vranovo	2,2	33
3.	Iceberg Salat Centar	Surčin	2,1	38
4.	Sagal-Food	Beograd	1,4	5
5.	Jutro 2000		1,0	4
6.	Florela	Kraljevo	1,0	18
7.	Agro-Mobil	Guča	0,8	13
8.	Dušan Marković	Veliko Gradište	0,8	5
9.	Doo Top Flora Ltd	Titel	0,7	8
10.	Povrće-Spasojević	Kukići	0,7	1
	Ukupno (Top 10)		13,2	131
	Ukupno (ceo sektor)		27,7	496

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 99

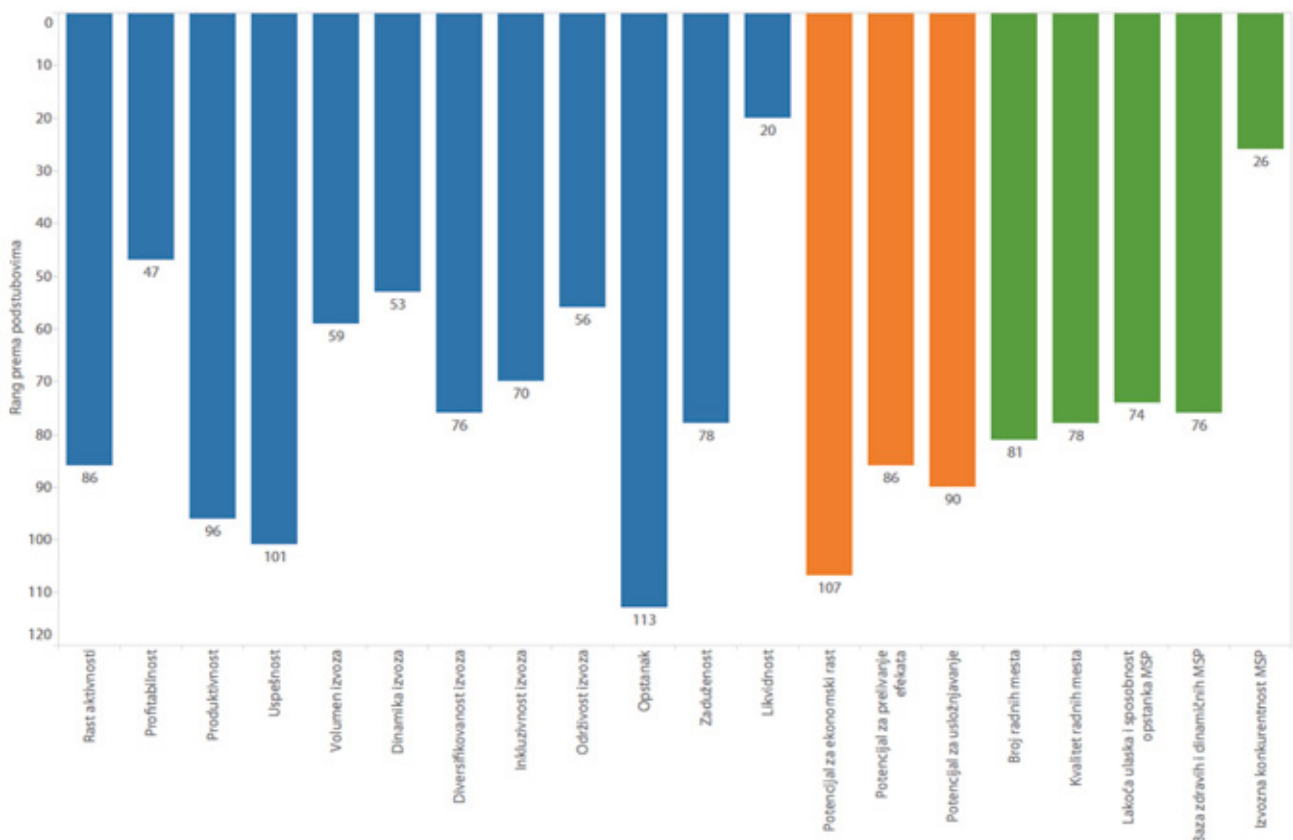
Proizvodi od kože

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	91	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	52,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	6,1%	3,2%
Broj zaposlenih	1.189	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-673	-86.307
Broj izvoznika	28	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	38,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	20,7%	14,2%
HHI indeks	2.031	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	99
● Izvozna performansa	66
● Održiva performansa	99
● Potencijal za rast	107
● Potencijal za prelivanje efekata	86
● Potencijal za usložnjavanje	90
● Kreiranje zaposlenosti	81
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	64

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja proizvoda od kože

Sektor proizvoda od kože obuhvata delatnosti štavljenja i dorade kože; dorade i bojenja krzna, proizvodnje putnih i ručnih torbi i sl., saračkih proizvoda i kaiševa itd. Preduzeća koja pripadaju ovom sektoru proizvode još i veštačku kožu na bazi kože ili kožnih vlakana, sedlarske i pojaseve za bilo koje životinje, ostale proizvode od kože ili veštačke kože, cela krzna, tašne, kovčegi, kofere, neseseri, školske torbe, futrole za naočare, futrole za kamere, futrole za muzičke instrumente itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje proizvoda od kože prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Luxury Tannery		16,4	136
2.	Dafar	Zrenjanin	13,0	102
3.	Mona	Beograd	10,1	547
4.	Kožar	Loznica	2,4	13
5.	Ptp Jugoteks	Knežica	2,2	47
6.	Belmil-Team	Ada	1,7	46
7.	Kulakoža	Kula	0,6	6
8.	Lederlux	Mladenovac	0,5	10
9.	Princ Leather	Požega	0,5	23
10.	Radan Stil	Beograd	0,4	2
	Ukupno (Top 10)		47,8	932
	Ukupno (ceo sektor)		52,2	1.189

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



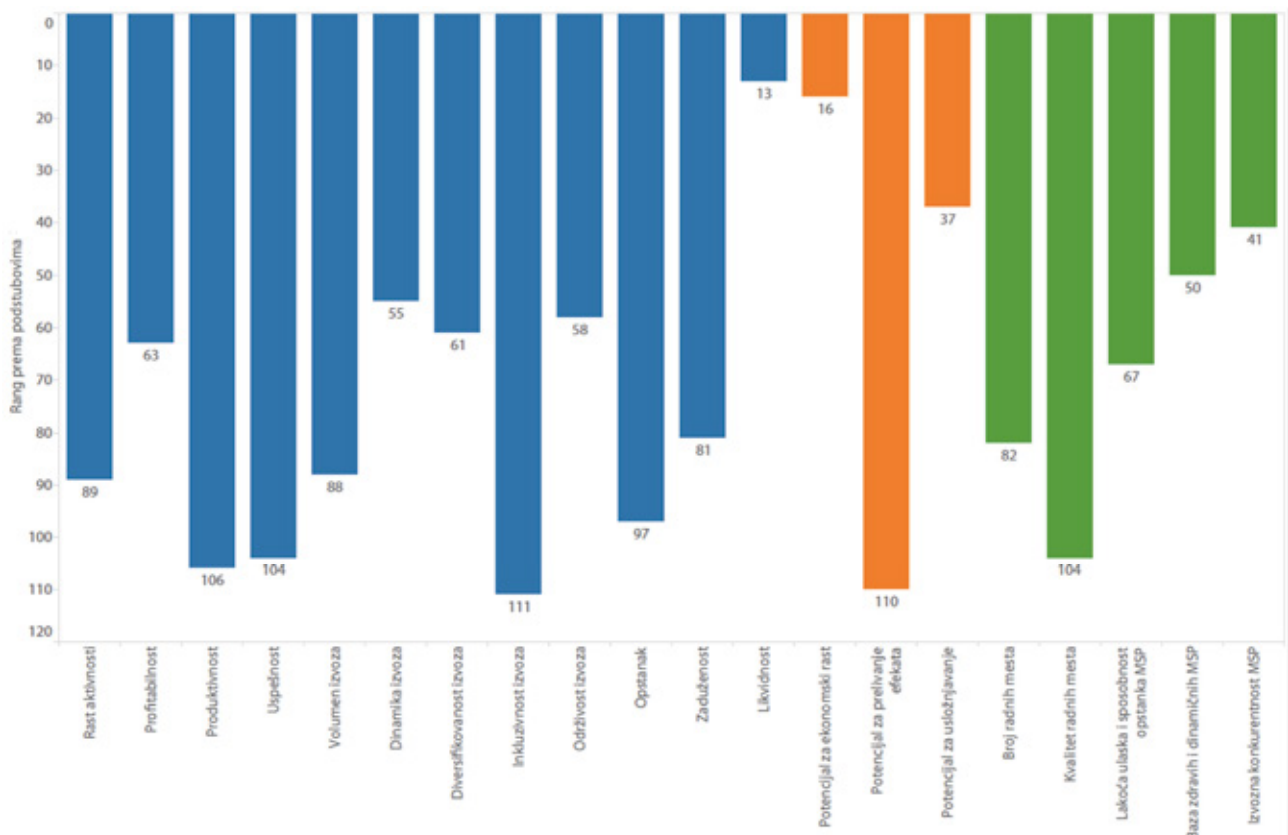
Rang 100 Proizvodnja nakita

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	172	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	18,7	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	5,5%	3,2%
Broj zaposlenih	1.023	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	9	-86.307
Broj izvoznika	16	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	7,2	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	38,0%	14,2%
HHI indeks	1.331	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	104
● Izvozna performansa	85
● Održiva performansa	75
● Potencijal za rast	16
● Potencijal za prelivanje efekata	110
● Potencijal za usloznavanje	37
● Kreiranje zaposlenosti	82
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	50

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja nakita

Sektor proizvodnje nakita obuhvata delatnosti proizvodnje nakita, imitacije nakita i srodnih predmeta. Proizvode se industrijski dijamanti, biseri, drago kamenje (osim dijamanata) i poludrago kamenje, nakit od zlata, srebra ili platine, ostali predmeti od plemenitih metala ili od metala platiranih plemenitim metalom.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje nakita prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Strada	Beograd	5,6	46
2.	S&L	Beograd	3,3	56
3.	Andrejević	Beograd	1,4	30
4.	Ipm Doo Majdanpek Šaška Bb	Majdanpek	0,9	325
5.	Mališa Gsw	Zrenjanin	0,8	22
6.	Privredno Društvo Stefanović 1886	Beograd	0,8	23
7.	Perić & Perić & Co	Požarevac	0,4	35
8.	Gold Trade	Beograd	0,3	1
9.	Sezam Plus	Novi Sad	0,3	16
10.	Bežan	Vrnjačka Banja	0,3	12
	Ukupno (Top 10)		14,1	566
	Ukupno (ceo sektor)		18,7	1.023

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



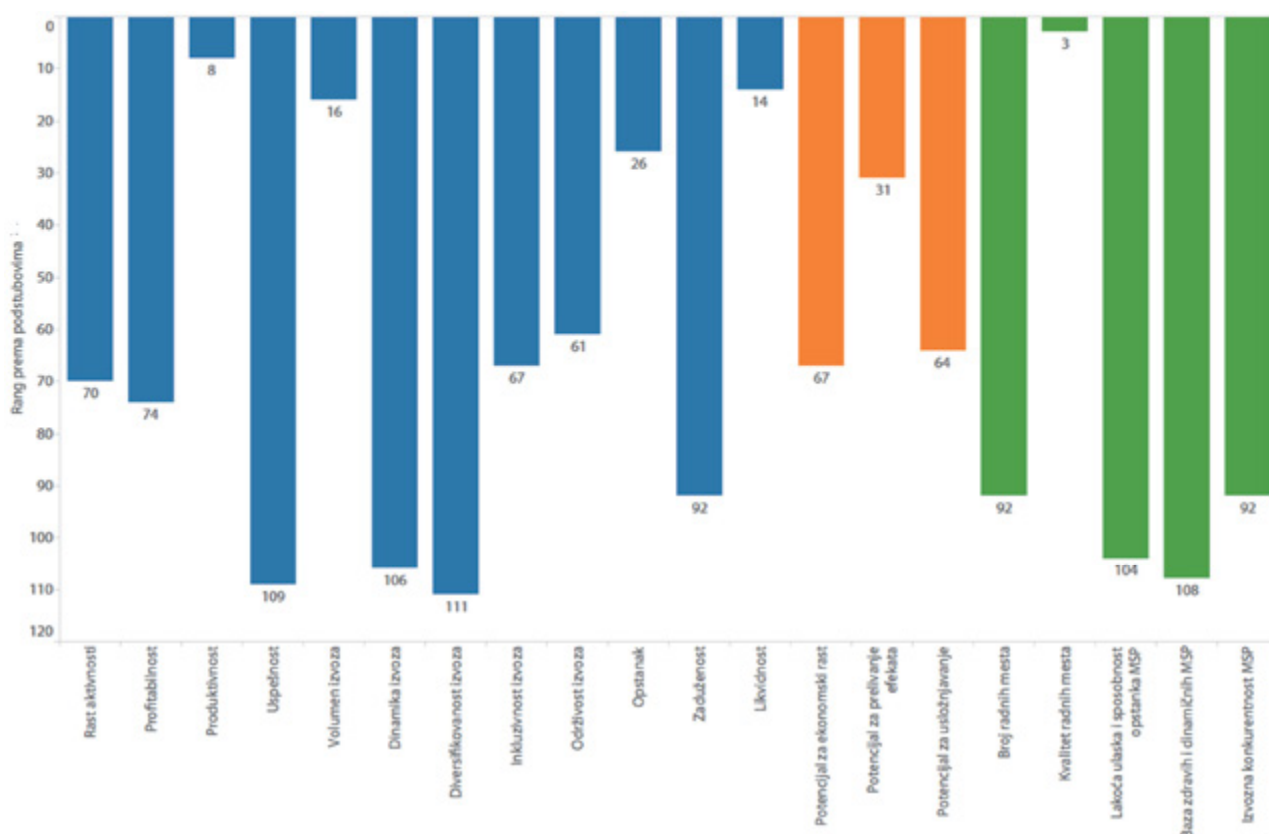
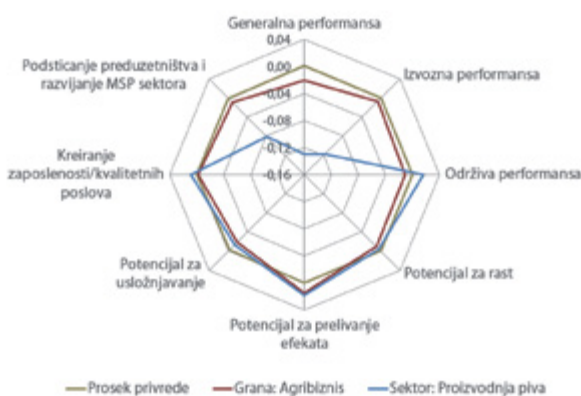
Rang 101 Proizvodnja piva

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	15	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	241,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-4,2%	3,2%
Broj zaposlenih	1.806	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.335	-86.307
Broj izvoznika	4	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	54,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	0,4%	14,2%
HHI indeks	3.501	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	98
● Izvozna performansa	96
● Održiva performansa	30
● Potencijal za rast	67
● Potencijal za prelivanje efekata	31
● Potencijal za usloznavanje	64
● Kreiranje zaposlenosti	92
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	109

Mreža razvojnih potencijala



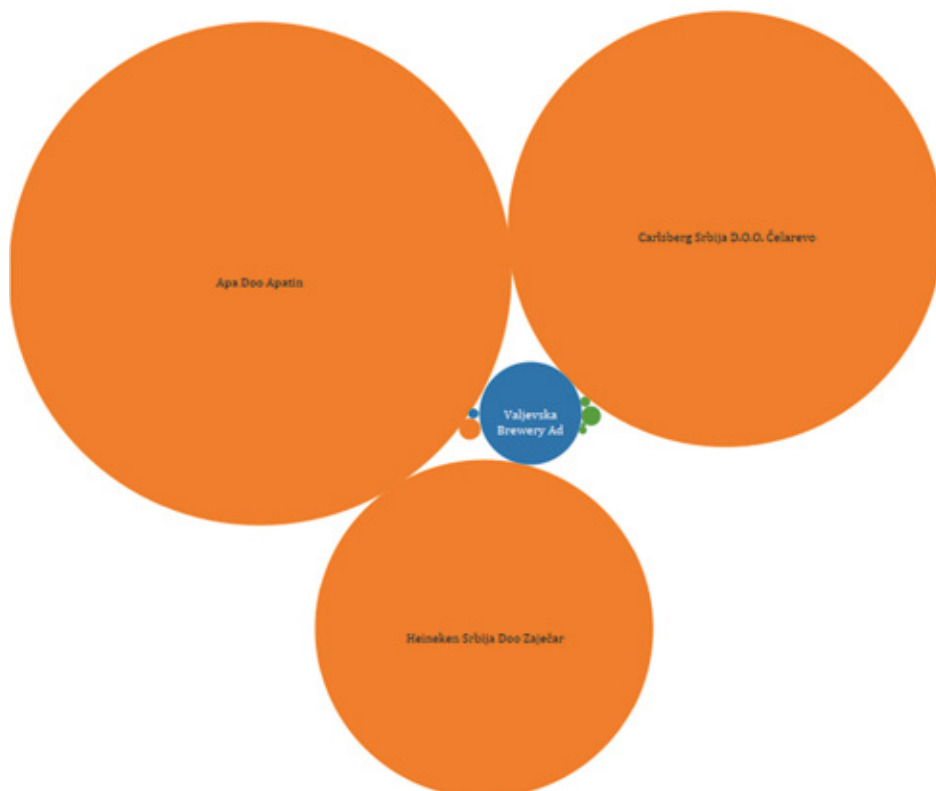
Proizvodnja piva

Sektor proizvodnje piva obuhvata delatnosti proizvodnje piva dobijenog od slada.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje piva prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Apa Doo Apatin	Apatin	107,6	803
2.	Carlsberg Srbija	Čelarevo	80,7	543
3.	Heineken Srbija	Novi Sad	48,5	232
4.	Valjevska Pivara	Valjevo	4,5	202
5.	Ad Pivara	Niš	0,2	1
6.	Kabinet		0,2	13
7.	Doo Krugher i Brent	Ritiševo	0,0	5
8.	Pivara Ad Zrenjanin	Zrenjanin	0,0	5
9.	Pivarica		0,0	0
10.	Kisser	Čantavir	0,0	2
	Ukupno (Top 10)		241,7	1.806
	Ukupno (ceo sektor)		241,8	1.806

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



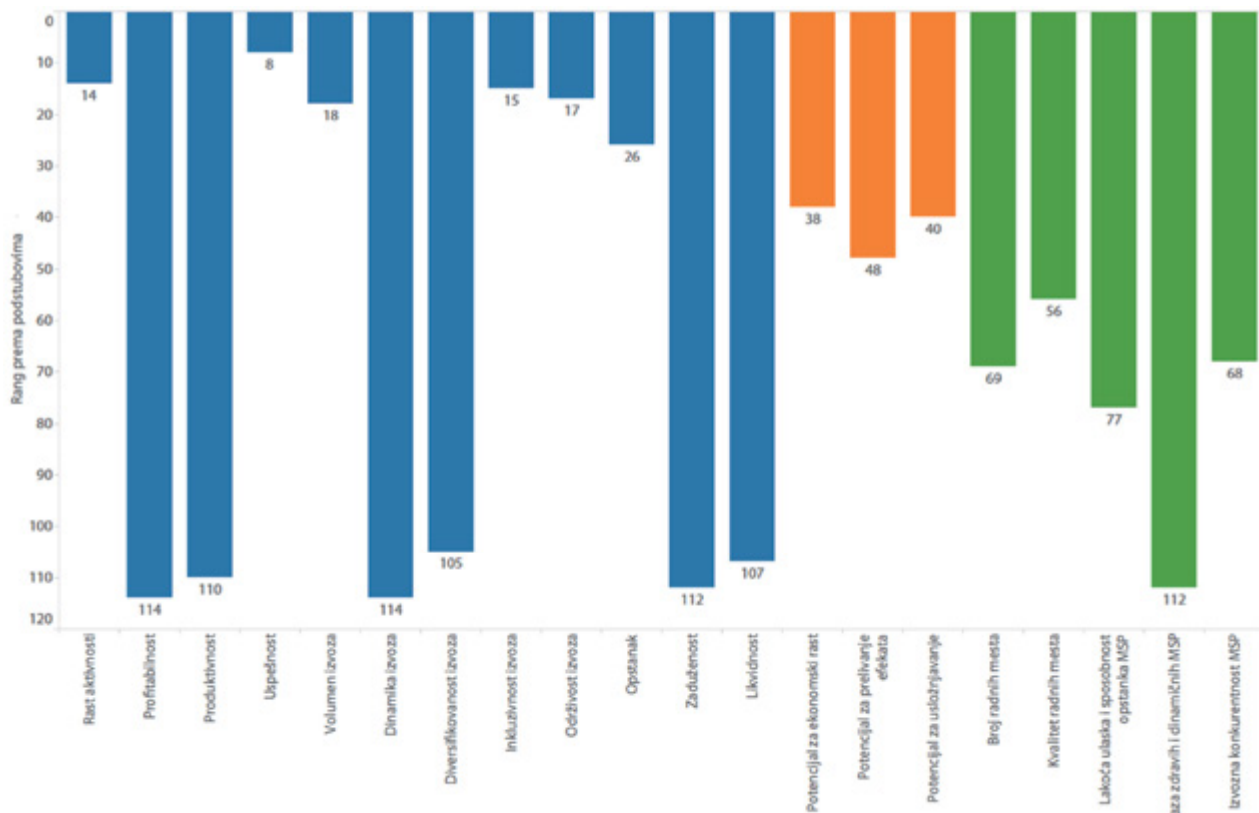
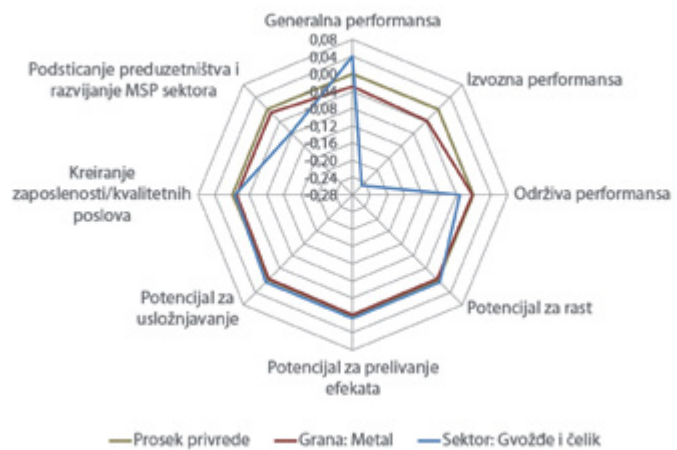
Rang 102 Gvožđe i čelik

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	4	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	412,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-5,0%	3,2%
Broj zaposlenih	5.458	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-378	-86.307
Broj izvoznika	3	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	382,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-4,2%	14,2%
HHI indeks	4.674	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	48
● Izvozna performansa	110
● Održiva performansa	104
● Potencijal za rast	38
● Potencijal za prelivanje efekata	48
● Potencijal za usložnjavanje	40
● Kreiranje zaposlenosti	69
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	107

Mreža razvojnih potencijala



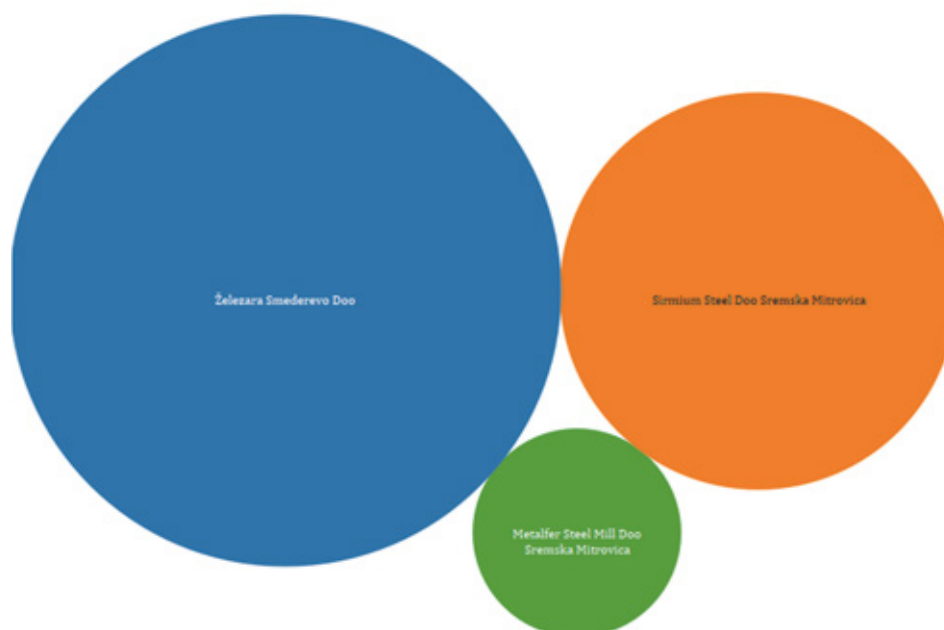
Proizvodnja gvožđa i čelika

Sektor gvožđa i čelika obuhvata sirovo gvožđe, čelik i ferolegure, ostale obojene otpatke i ostatke, granule i prah gvožđe, šipke i ostali primarne oblike od gvožđa, polufabrikate od gvožđa ili nelegiranog čelika itd.

Tabela: Top 3 preduzeća sektora proizvodnje gvožđa i čelika prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Železara Smederevo Doo	Smederevo	248,4	5.025
2.	Sirmium Steel Doo Sremska Mitrovica	Sr Mitrovica	128,6	270
3.	Metalfer Steel Mill	Sr Mitrovica	35,4	163
	Ukupno (Top 20)		412,5	5.458
	Ukupno (ceo sektor)		412,5	5.458

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 103

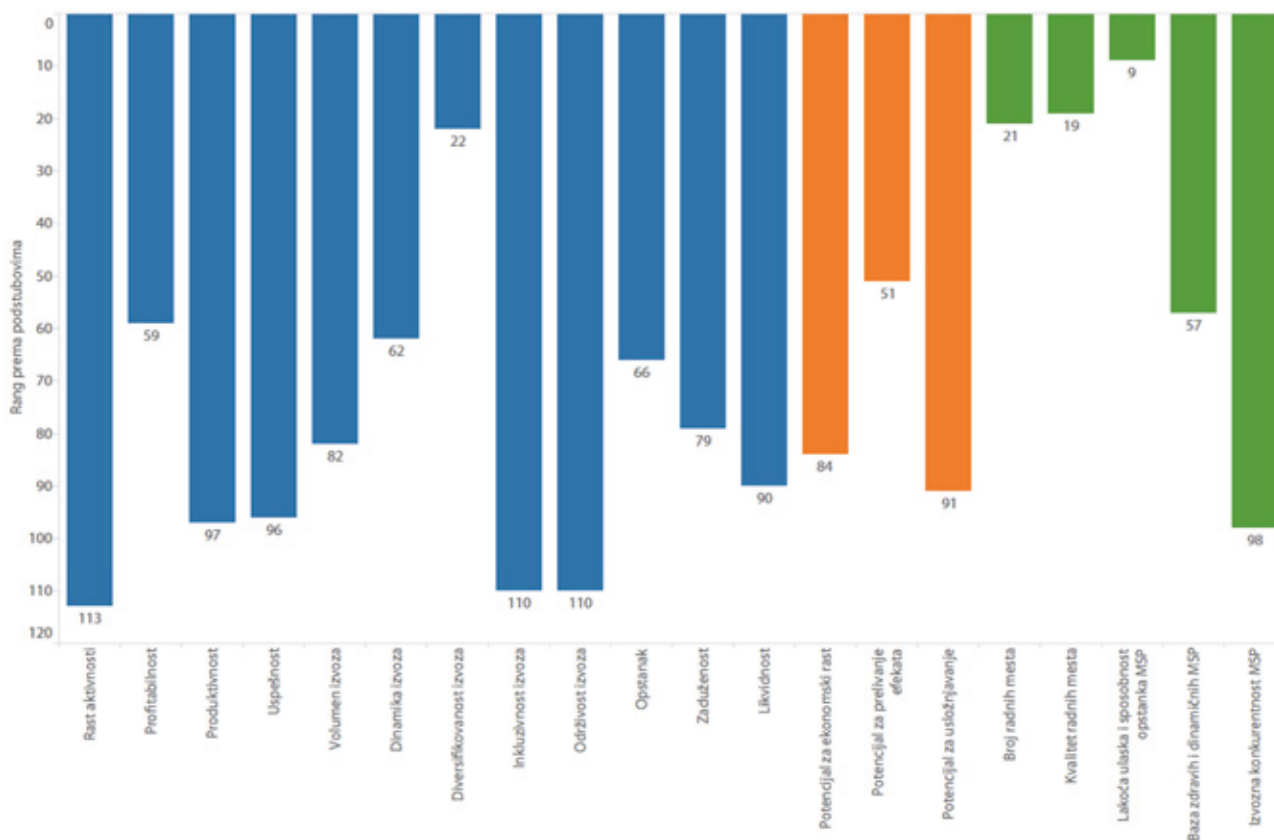
Izgradnja zgrada

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	3.065	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	1.211,6	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-6,7%	3,2%
Broj zaposlenih	15.939	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-12.066	-86.307
Broj izvoznika	90	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	12,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	28,8%	14,2%
HHI indeks	108	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
Generalna performansa	108
Izvozna performansa	90
Održiva performansa	84
Potencijal za rast	84
Potencijal za prelijanje efekata	51
Potencijal za usložnjavanje	91
Kreiranje zaposlenosti	21
Privlačenje investicija	-
Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	70

Mreža razvojnih potencijala



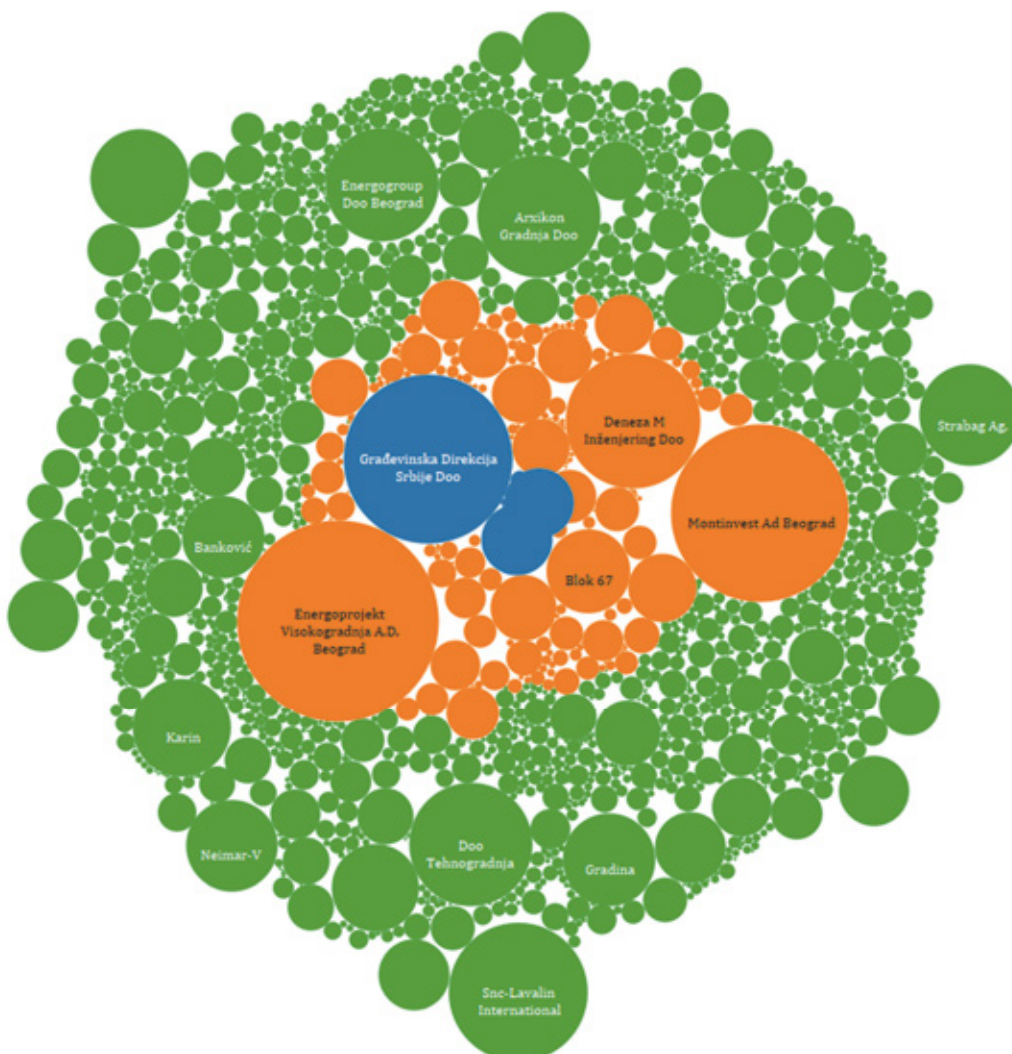
Sektor izgradnje zgrada

Sektor izgradnje zgrada obuhvata delatnosti izgradnje stambenih i nestambenih zgrada i montažnih zgrada.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora izgradnje zgrada prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Energoprojekt Visokogradnja	Beograd	65,1	830
2.	Montinvest	Beograd	50,5	73
3.	Građevinska Direkcija Srbije	Beograd	45,8	82
4.	Snc-Lavalin International Inc	Beograd	30,8	12
5.	Deneza M Inženjering	Beograd	29,2	257
6.	Doo Tehnogradnja	Kruševac	24,2	236
7.	Arxikon Gradnja		24,2	12
8.	Energogroup	Beograd	20,6	35
9.	Strabag Ag Ogranak	Beograd	16,5	0
10.	Visokogradnja Inženjering	Beograd	15,6	101
	Ukupno (Top 10)		322,5	1.638
	Ukupno (ceo sektor)		1.211,6	15.939

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 104

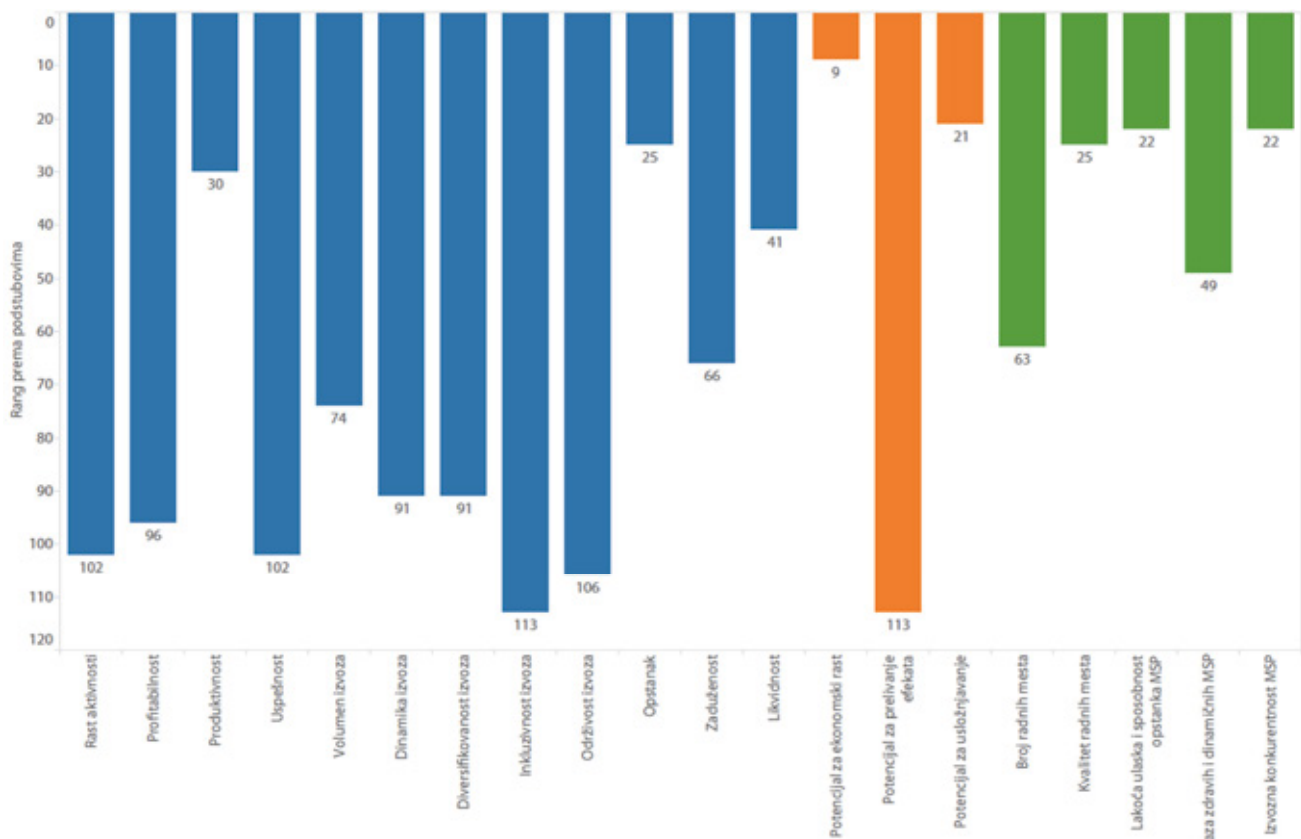
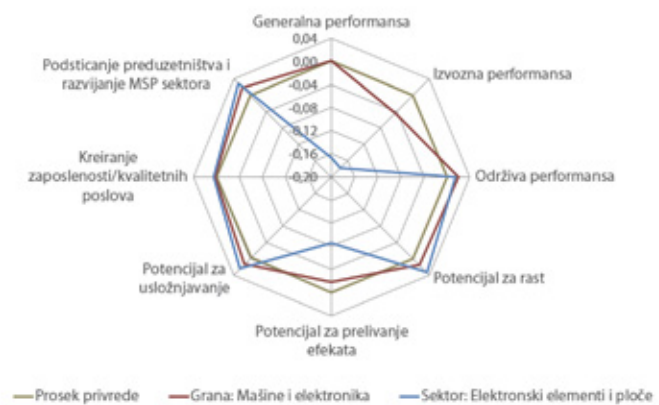
Elektronski elementi i ploče

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	70	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	14,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-1,3%	3,2%
Broj zaposlenih	689	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-5	-86.307
Broj izvoznika	20	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	4,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	23,5%	14,2%
HHI indeks	1.284	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	105
● Izvozna performansa	105
● Održiva performansa	31
● Potencijal za rast	9
● Potencijal za prelijanje efekata	113
● Potencijal za usloznavanje	21
● Kreiranje zaposlenosti	63
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	35

Mreža razvojnih potencijala



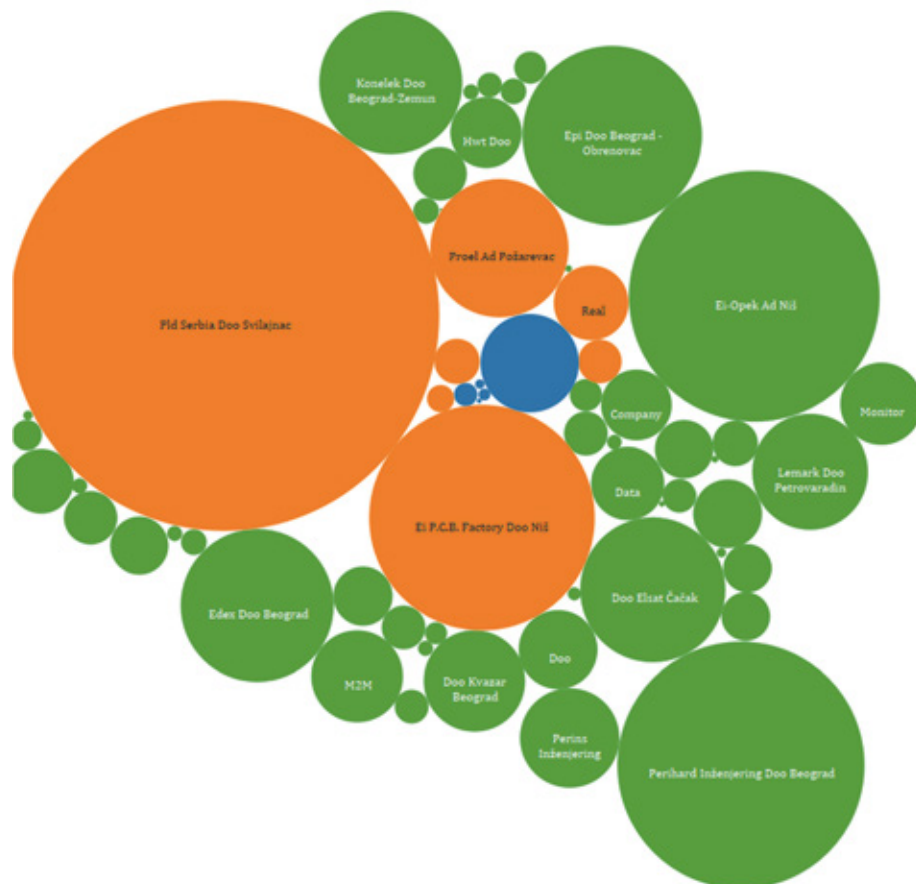
Proizvodnja elektronskih elemenata i ploča

Sektor elektronskih elemenata i ploča obuhvata delatnosti proizvodnje televizijskih katodnih cevi, drugih elektronskih ventila i cevi, tranzistora i sličnih poluprovodničkih elemenata, fotoosetljive poluprovodničke uređaje itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje elektronskih elemenata i ploča prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	PId Serbia	Kušiljevo	4,5	242
2.	Ei-Opek	Niš	1,5	45
3.	Perihard Inženjering	Beograd	1,5	44
4.	Ei P.C.B. Factory	Niš	1,2	85
5.	Epi	Obrenovac	0,8	12
6.	Edex	Beograd	0,6	5
7.	Doo Elsat	Čačak	0,5	15
8.	Konelek	Beograd	0,5	7
9.	Proel	Požarevac	0,5	66
10.	Lemark	Novi Sad	0,3	10
	Ukupno (Top 10)		11,9	531
	Ukupno (ceo sektor)		14,8	689

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 105

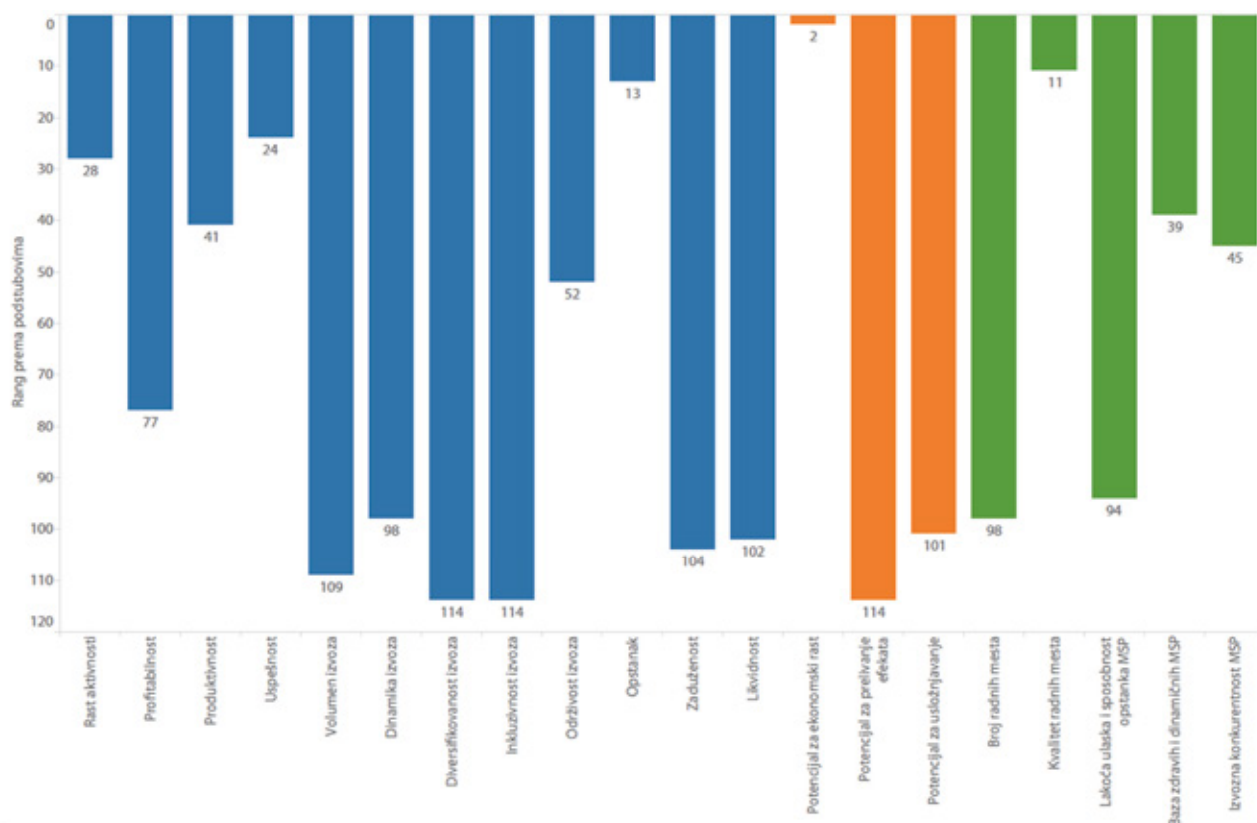
Proizvodnja i distribucija gasa

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	47	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	105,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-2,2%	3,2%
Broj zaposlenih	627	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-217	-86.307
Broj izvoznika	2	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	0,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-	14,2%
HHI indeks	985	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	27
● Izvozna performansa	114
● Održiva performansa	66
● Potencijal za rast	2
● Potencijal za prelijanje efekata	114
● Potencijal za usloznavanje	101
● Kreiranje zaposlenosti	98
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	42

Mreža razvojnih potencijala



Sektor proizvodnje i distribucije gasa

Sektor proizvodnje i distribucije gasa obuhvata delatnosti proizvodnje gasa, vodenog gasa, osim naftnih gasova i ostalih gasovitih ugljovodonika.

Tabela: Top 20 preduzeća sektora proizvodnje i distribucije gasa prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Dp Novi Sad-Gas	Novi Sad	24,8	90
2.	Energia Naturalis		10,6	1
3.	JKP Suboticagas	Subotica	9,1	50
4.	Gas-Feromont	Stara Pazova	9,1	42
5.	Jp Ingas Inđija	Inđija	6,4	34
6.	Jp Gas	Ruma	5,9	43
7.	Beogas	Beograd	5,3	26
8.	Jp Srem-Gas	Sremska Mitrovica	4,7	35
9.	Doo Sombor-Gas	Sombor	3,6	15
10.	Jp Kovin-Gas Kovin	Kovin	3,6	27
	Ukupno (Top 20)		83,1	363
	Ukupno (ceo sektor)		105,4	627

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 106

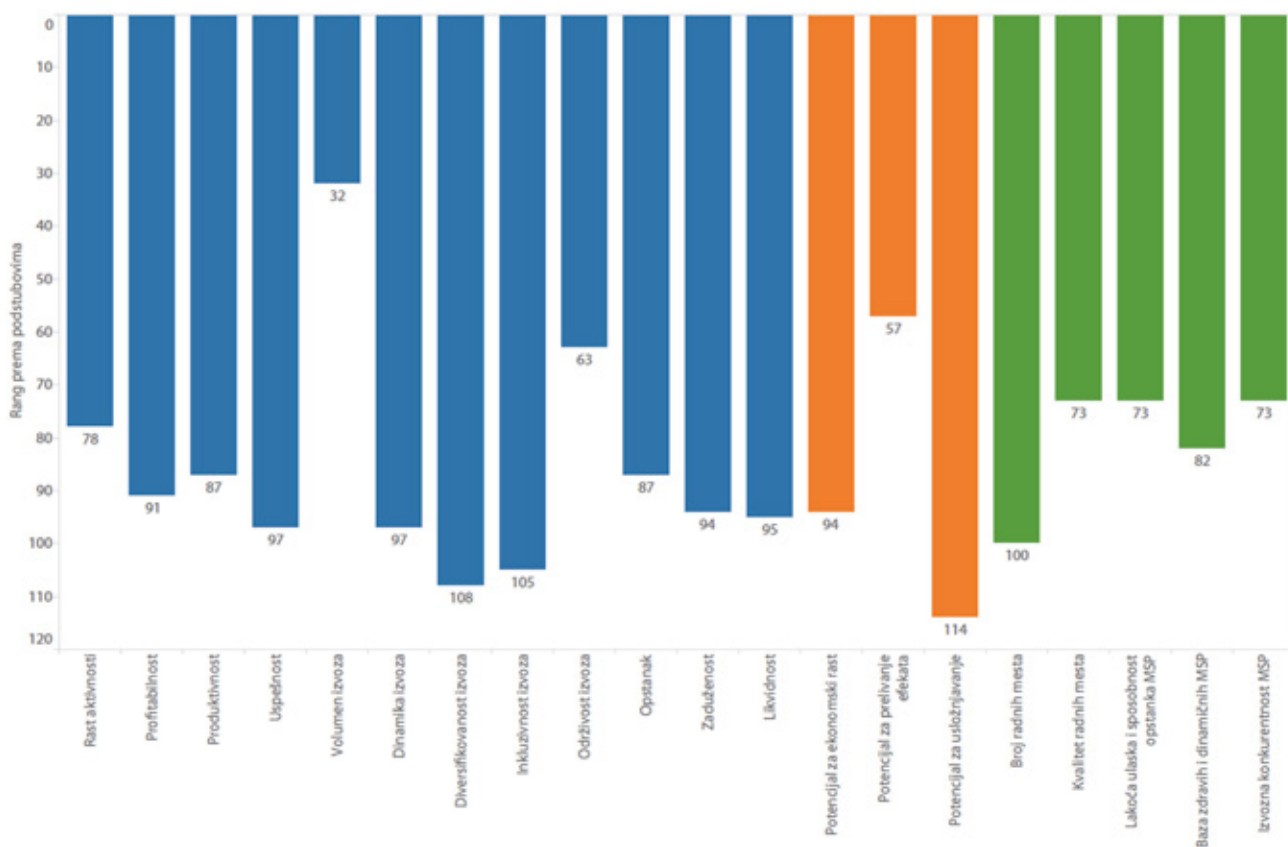
Ostale životinje

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	316	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	156,6	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-1,5%	3,2%
Broj zaposlenih	4.122	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.457	-86.307
Broj izvoznika	30	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	38,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-1,9%	14,2%
HHI indeks	1.127	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	95
● Izvozna performansa	97
● Održiva performansa	101
● Potencijal za rast	94
● Potencijal za prelijanje efekata	57
● Potencijal za usložnjavanje	114
● Kreiranje zaposlenosti	100
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	79

Mreža razvojnih potencijala



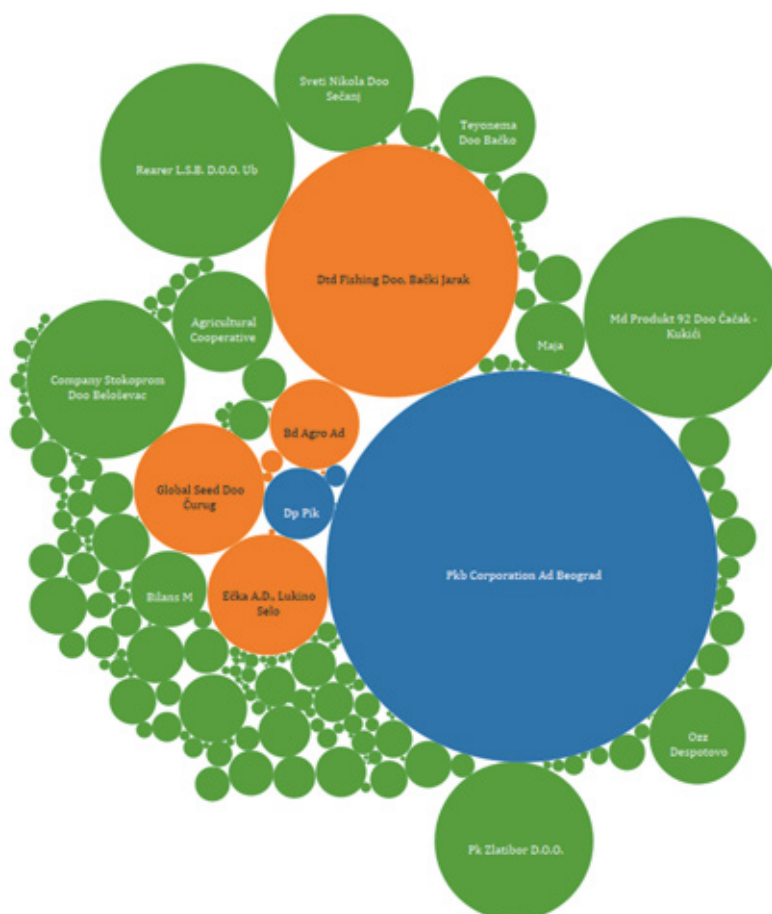
Sektor ostalih životinja

Sektor ostalih životinja obuhvata delatnosti uzgoja drugih goveda i bivola, uzgoj ovaca i koza, uzgoj konja i drugih kopitara, uzgoj ostalih životinja itd. Preduzeća ovog sektora proizvode prirodni med, svilenu bubu, vuna, finu životinjsku dlaku, grubu životinjsku dlaku, biljne voskove, pčelinji vosak, voskove od ostalih insekata i spermaceti, bez obzira da li rafinirani ili u boji itd.

Tabela: Top 10 preduzeća Sektor ostalih životinja prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Pkb Korporacija	Padinska Skela	44,1	1.978
2.	Dtd Ribarstvo	Bački Jarak	18,4	392
3.	Md Produkt 92	Kukići	11,6	45
4.	Stočar L.S.B.	Trnjaci	10,8	73
5.	Pk Zlatibor	Zlatibor	7,2	60
6.	Preduzeće Stokoprom	Beloševac	7,2	44
7.	Sveti Nikola	Sečanj	5,6	150
8.	Global Seed	Novi Sad	4,9	65
9.	Ribarsko Gazdinstvo Ečka	Lukino Selo	4,2	172
10.	Zemljoradnička Zadruga	Valjevo	2,9	7
	Ukupno (Top 10)		116,9	2.986
	Ukupno (ceo sektor)		156,6	4.122

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 107

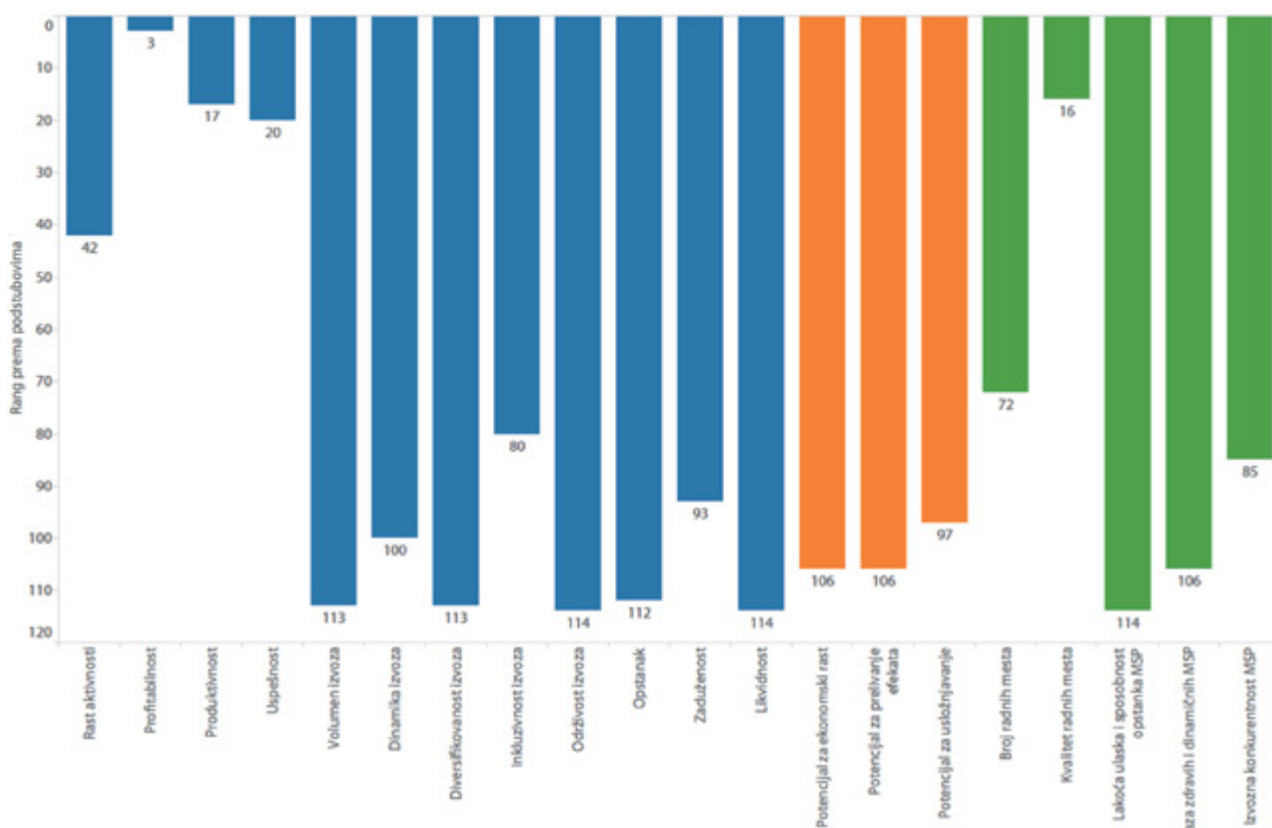
Eksploatacija uglja

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	9	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	515,9	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	2,7%	3,2%
Broj zaposlenih	19.533	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	1.638	-86.307
Broj izvoznika	3	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	5,0	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	9,3%	14,2%
HHI indeks	6.800	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	16
● Izvozna performansa	111
● Održiva performansa	114
● Potencijal za rast	106
● Potencijal za prelivanje efekata	106
● Potencijal za usloznavanje	97
● Kreiranje zaposlenosti	72
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	105

Mreža razvojnih potencijala



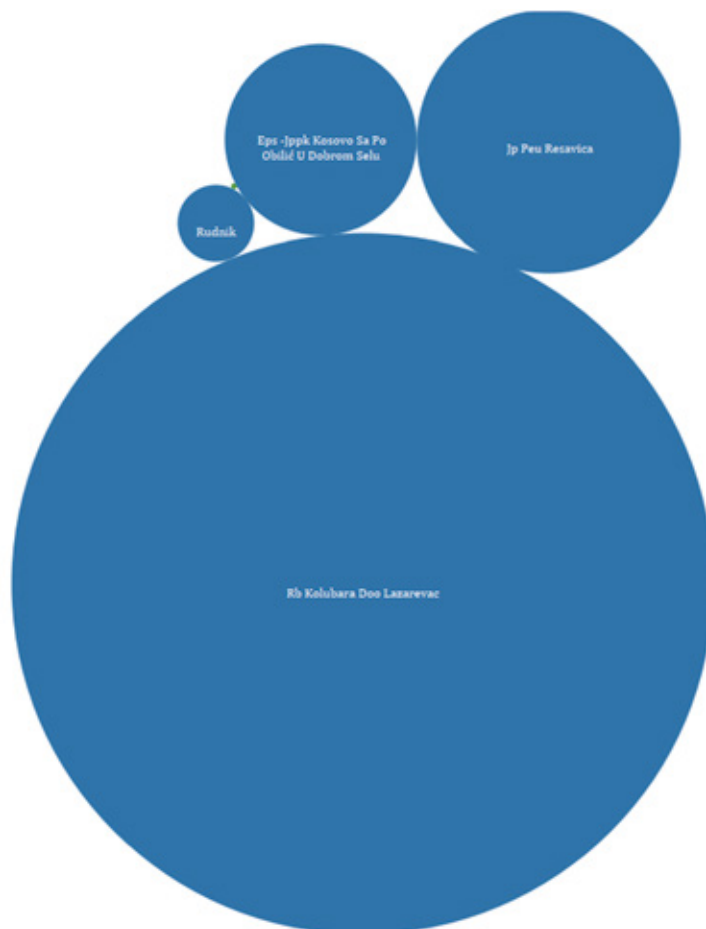
Sektor eksploatacije uglja

Sektor eksploatacije uglja obuhvata eksploataciju kamenog uglja i antracita, eksploataciju lignita i mrkog uglja.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora eksploatacije uglja prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Rb Kolubara	Lazarevac	420,0	12.708
2.	Jp Peu Resavica	Resavica	59,3	3957
3.	Eps -Jppk Kosovo	Obilić	31,5	2745
4.	Rudnik Kovin	Kovin	5,0	120
5.	Brikenergo	Šabac	0,0	1
6.	Preduzeće Termika	Vranovo	0,0	0
7.	Port Boner	Beograd	0,0	0
8.	Mineral Investments	Beograd	0,0	0
9.	Ece Doo Niš	Novi Sad	0,0	2
10.	Prometno Preduzeće Mixon & Com	Kovin	0,0	0
	Ukupno (Top 20)		515,8	19.533
	Ukupno (ceo sektor)		515,9	19.533

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 108

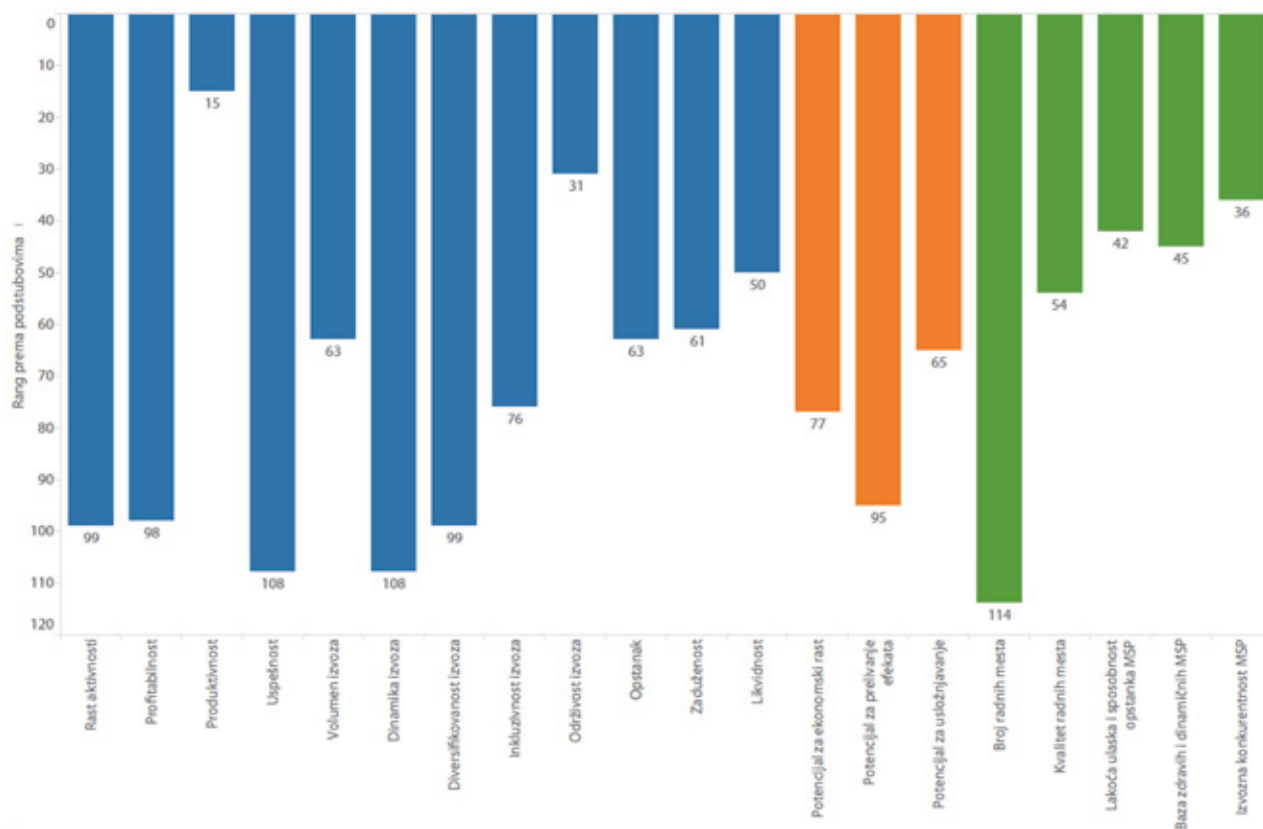
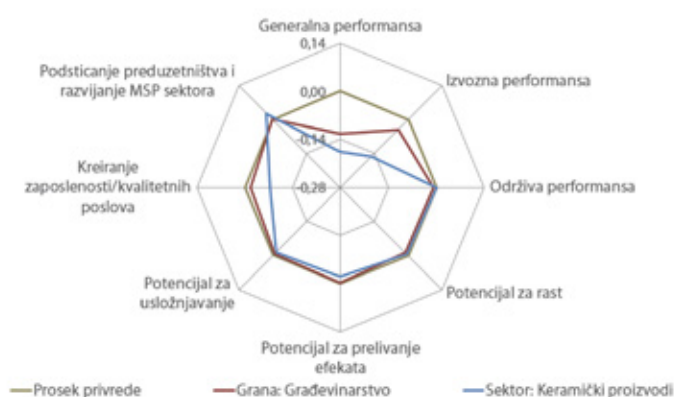
Keramički proizvodi

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	40	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	7,2	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-12,1%	3,2%
Broj zaposlenih	212	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.226	-86.307
Broj izvoznika	11	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	4,1	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	2,3%	14,2%
HHI indeks	1.152	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	107
● Izvozna performansa	103
● Održiva performansa	58
● Potencijal za rast	77
● Potencijal za prelijanje efekata	95
● Potencijal za usloznavanje	65
● Kreiranje zaposlenosti	114
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	38

Mreža razvojnih potencijala



Proizvodnja keramičkih proizvoda

Sektor keramičkih proizvoda obuhvata ostale keramičke proizvode, keramičke predmete za domaćinstvo i ukrasne predmete, sanitarne keramičke proizvode itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje keramičkih proizvoda prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Elektroporcelan	Novi Sad	1,9	85
2.	Gps Insulators		0,8	6
3.	Nama	Mladenovac	0,7	10
4.	Đorđević Keramika	Mladenovac	0,7	10
5.	Keramika Ad Mladenovac	Mladenovac	0,5	0
6.	Sanitarna Keramika Leskovac	Bratimilovce	0,5	25
7.	Ep-Bhw	Novi Sad	0,3	15
8.	Makler Ins		0,2	2
9.	Eldon Grupa	Sd Palanka	0,2	1
10.	Barok	Aranđelovac	0,2	11
	Ukupno (Top 10)		6,0	165
	Ukupno (ceo sektor)		7,2	212

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 109

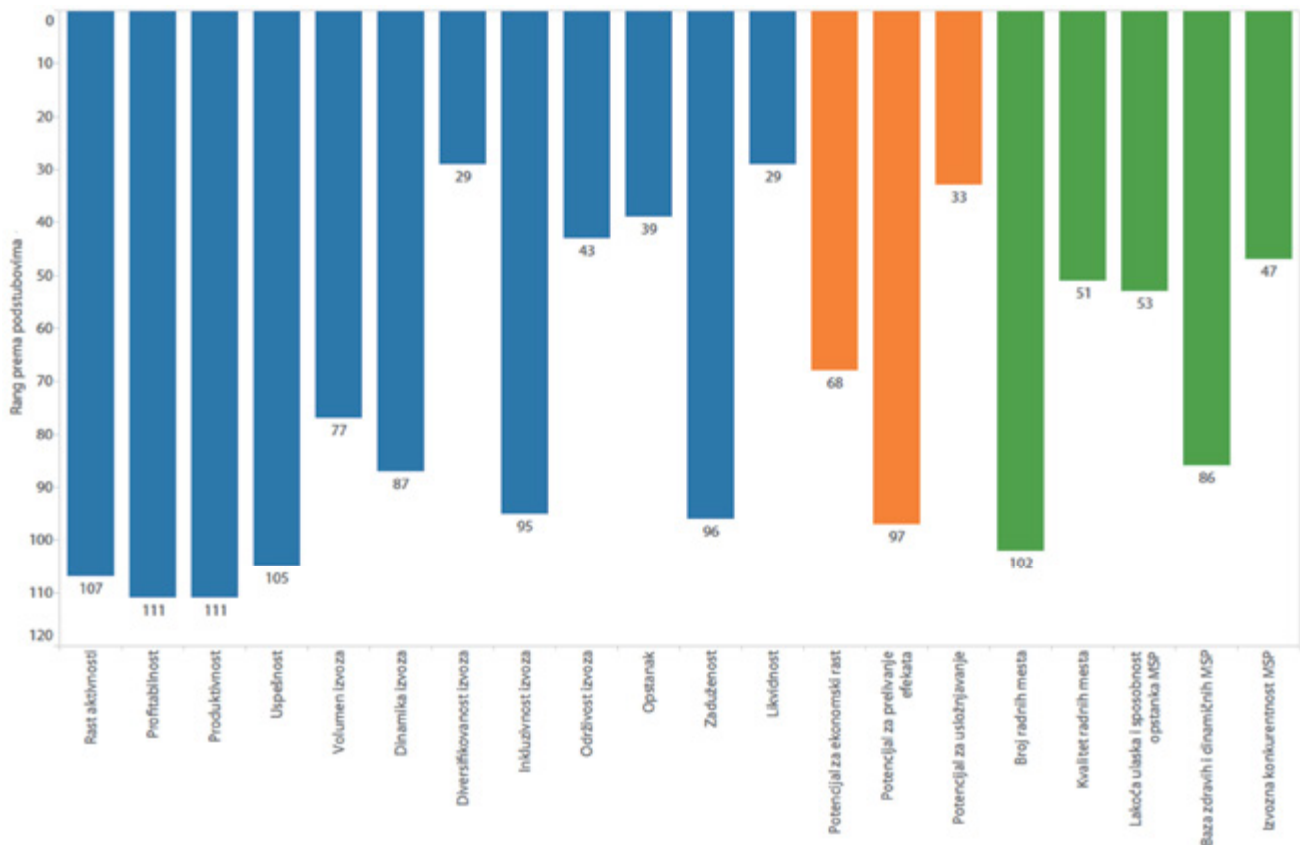
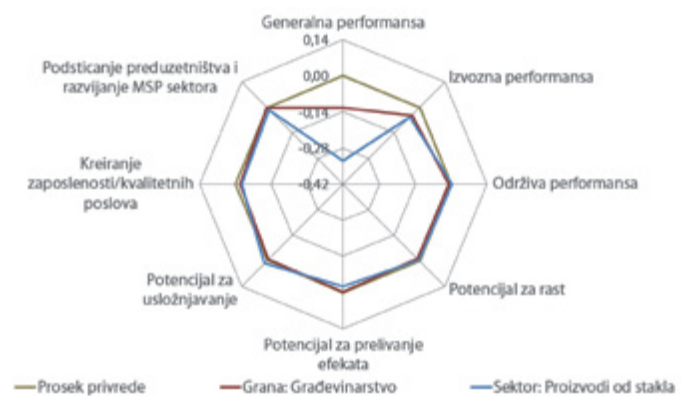
Proizvodi od stakla

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	77	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	28,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-12,9%	3,2%
Broj zaposlenih	1.487	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-1.011	-86.307
Broj izvoznika	13	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	20,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	11,9%	14,2%
HHI indeks	1.765	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	113
● Izvozna performansa	75
● Održiva performansa	60
● Potencijal za rast	68
● Potencijal za prelijanje efekata	97
● Potencijal za usloznavanje	33
● Kreiranje zaposlenosti	102
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	71

Mreža razvojnih potencijala



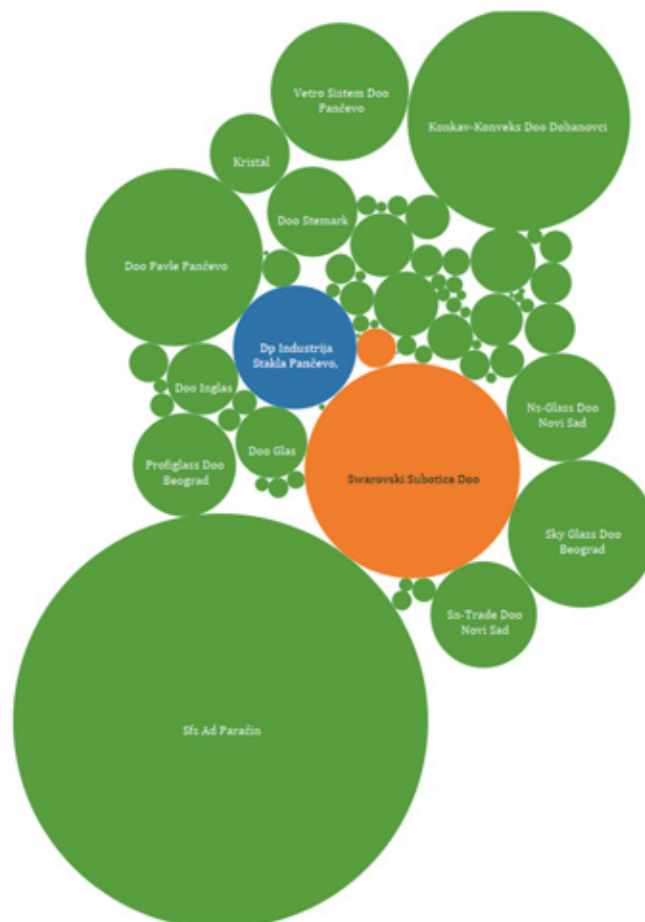
Proizvodnja proizvoda od stakla

Sektor proizvoda od stakla obuhvata delatnosti proizvodnje i obrade ostalog stakla, uključujući tehničke staklene proizvode, proizvodnje šupljeg stakla, proizvodnje ravnog stakla; oblikovanje i obradu ravnog stakla, proizvodnju i obradu ostalog stakla, uključujući tehničke staklene proizvode, proizvodnju i obradu ostalog stakla, uključujući tehničke staklene proizvode itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje proizvoda od stakla prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Sfs	Paraćin	10,6	863
2.	Konkav-Konveks	Beograd	3,0	70
3.	Swarovski	Beograd	2,8	35
4.	Doo Pavle P	Pančevo	1,9	48
5.	Sky Glass	Beograd	1,3	44
6.	Vetro Sistem	Pančevo	1,2	31
7.	Dp Industrija Stakla	Pančevo	0,9	177
8.	Ns-Glass	Novi Sad	0,7	19
9.	Sn-Trade	Novi Sad	0,7	9
10.	Profiglass	Rušanj	0,7	8
	Ukupno (Top 10)		23,8	1.304
	Ukupno (ceo sektor)		28,8	1.487

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 110

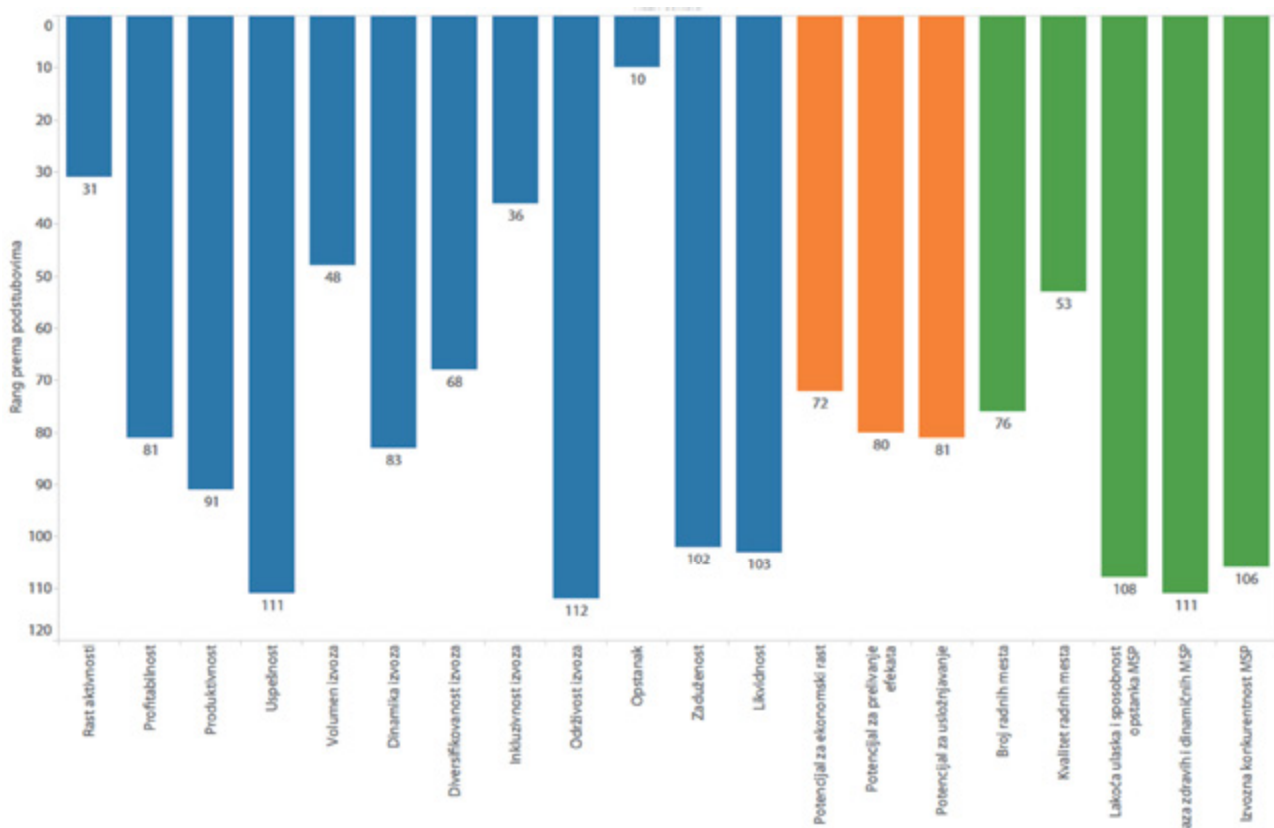
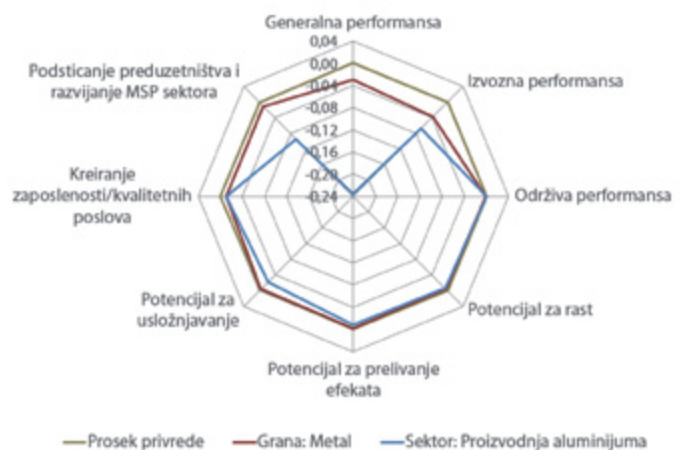
Proizvodnja aluminijuma

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	20	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	105,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	7,9%	3,2%
Broj zaposlenih	1.026	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-284	-86.307
Broj izvoznika	7	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	176,9	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	11,9%	14,2%
HHI indeks	9.413	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	109
● Izvozna performansa	82
● Održiva performansa	61
● Potencijal za rast	72
● Potencijal za prelivanje efekata	80
● Potencijal za usložnjavanje	81
● Kreiranje zaposlenosti	76
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	112

Mreža razvojnih potencijala



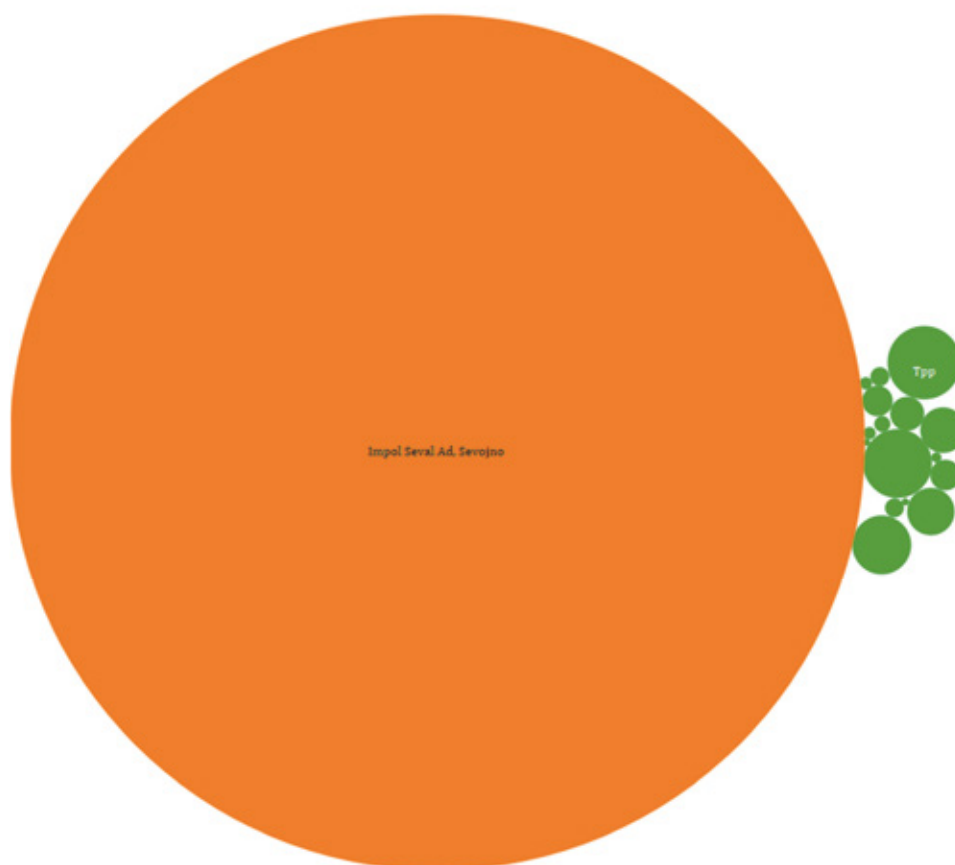
Proizvodnja aluminijuma

Sektor proizvodnje aluminijuma obuhvata delatnosti proizvodnje aluminijuma i legure aluminijuma.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje aluminijuma prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Impol Seval	Sevojno	102,6	583
2.	Tpp Kapedunum	Užice	0,8	10
3.	Aluminum Systems And Constructions		0,7	14
4.	Nissal	Niš	0,5	329
5.	Eksal	Pančevo	0,3	51
6.	Eliv	Volujac	0,3	4
7.	Jovanović Doo	Arilje	0,2	6
8.	Eurodizajn	Gornja Vrežina	0,1	3
9.	Doo Celeja Export-Import	Čačak	0,1	4
10.	Nipobal	Novi Sad	0,1	1
	Ukupno (Top 10)		105,7	1.005
	Ukupno (ceo sektor)		105,8	1.026

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



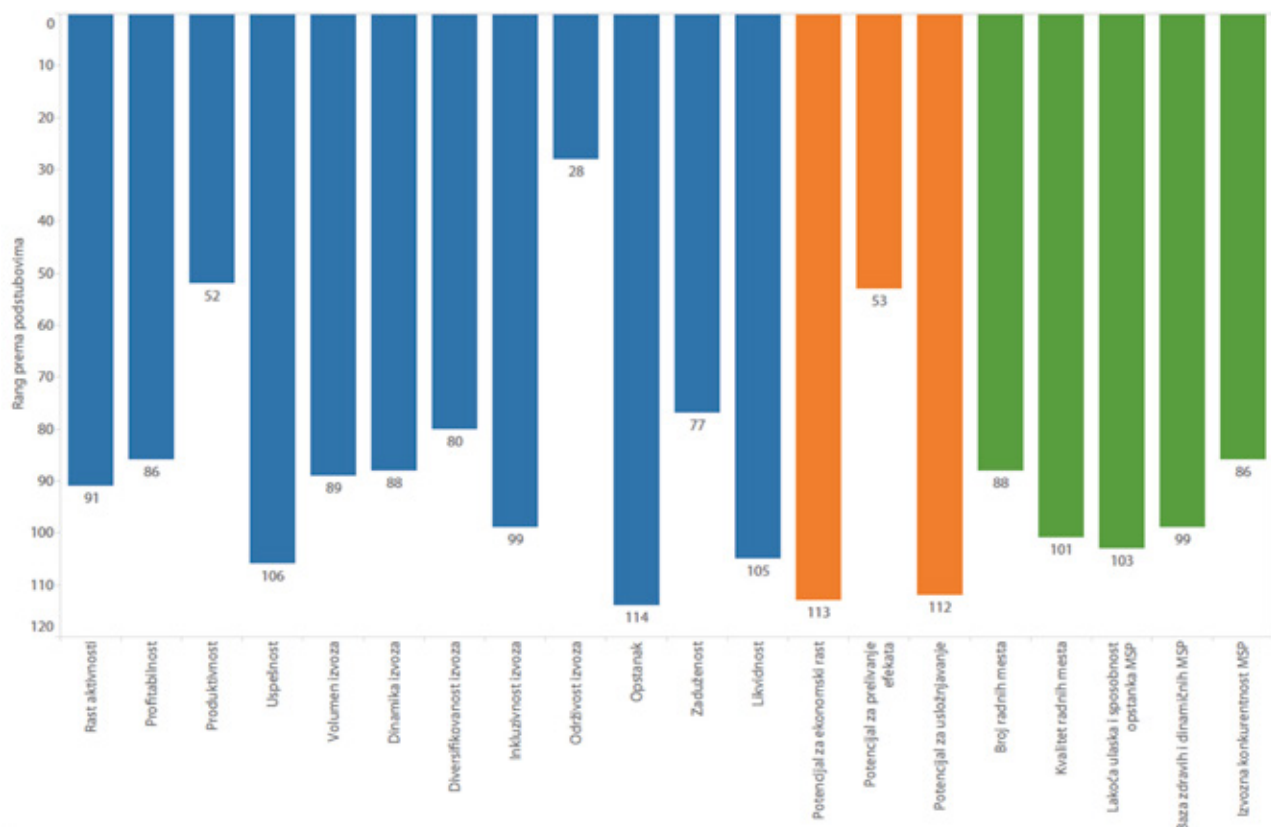
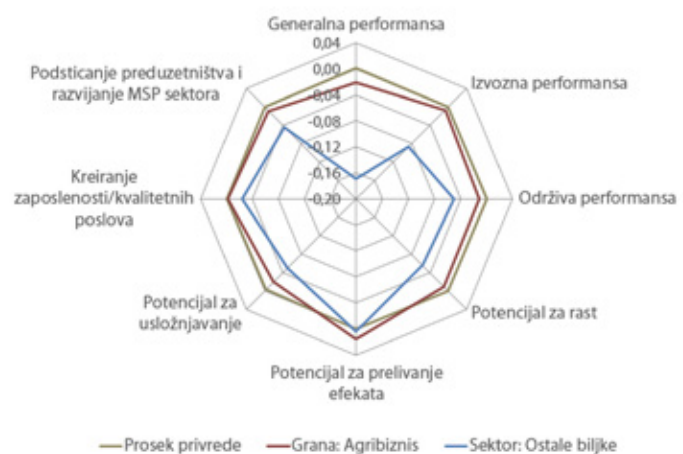
Rang 111 Ostale biljke

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	74	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	65,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-6,4%	3,2%
Broj zaposlenih	1.931	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-972	-86.307
Broj izvoznika	11	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	38,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	5,5%	14,2%
HHI indeks	2.774	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	106
● Izvozna performansa	89
● Održiva performansa	113
● Potencijal za rast	113
● Potencijal za prelivanje efekata	53
● Potencijal za usložnjavanje	112
● Kreiranje zaposlenosti	88
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	97

Mreža razvojnih potencijala



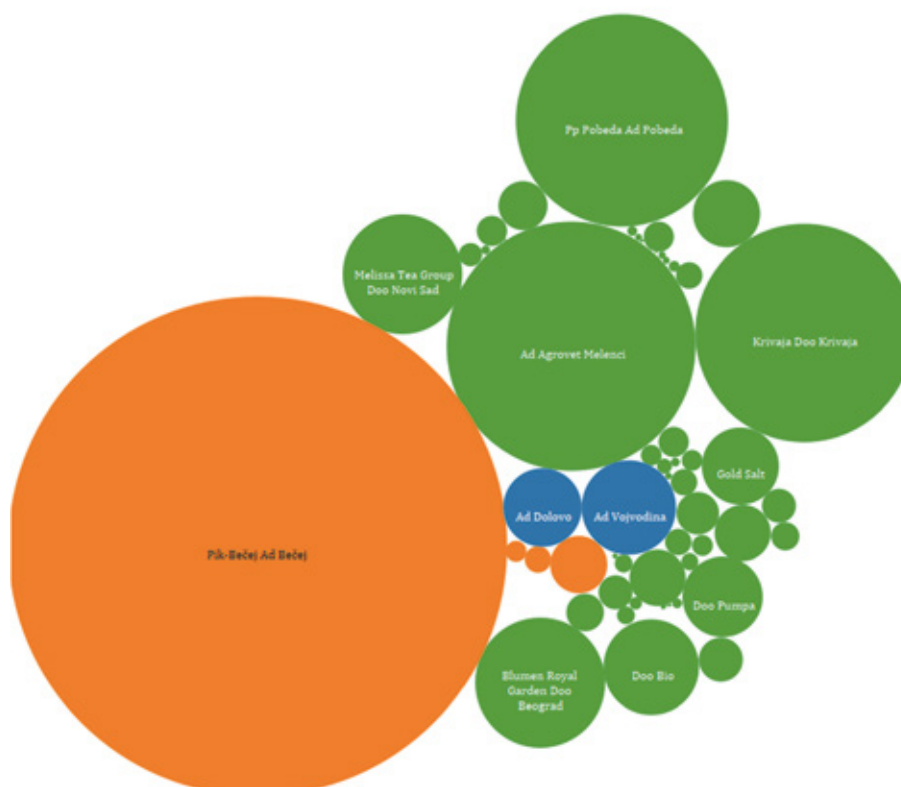
Proizvodnja ostalih biljaka

Sektor ostalih biljaka obuhvata gajenje ostalih jednogodišnjih i dvogodišnjih biljaka, gajenje biljaka za pripremanje napitaka, začinskog, aromatičnog i lekovitog bilja, ostalih jednogodišnjih i dvogodišnjih biljaka, biljaka za proizvodnju vlakana, biljaka za proizvodnju vlakana itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje ostalih biljaka prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Pik-Bečej	Bečej	32,4	1.361
2.	Ad Agrovet	Melenci	8,0	16
3.	Krivaja	Krivaja	6,2	164
4.	Pp Pobeda	Pobeda	5,9	126
5.	Blumen Royal Garden	Beograd	2,2	17
6.	Melissa Tea Group	Novi Sad	1,9	20
7.	Doo Bio Corporation	Beograd	1,2	1
8.	Ad Vojvodina	Starčevo	1,2	40
9.	Doo Pampa	Vršac	0,8	1
10.	Ad Dolovo	Dolovo	0,8	23
	Ukupno (Top 10)		60,6	1.769
	Ukupno (ceo sektor)		65,8	1.931

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 112

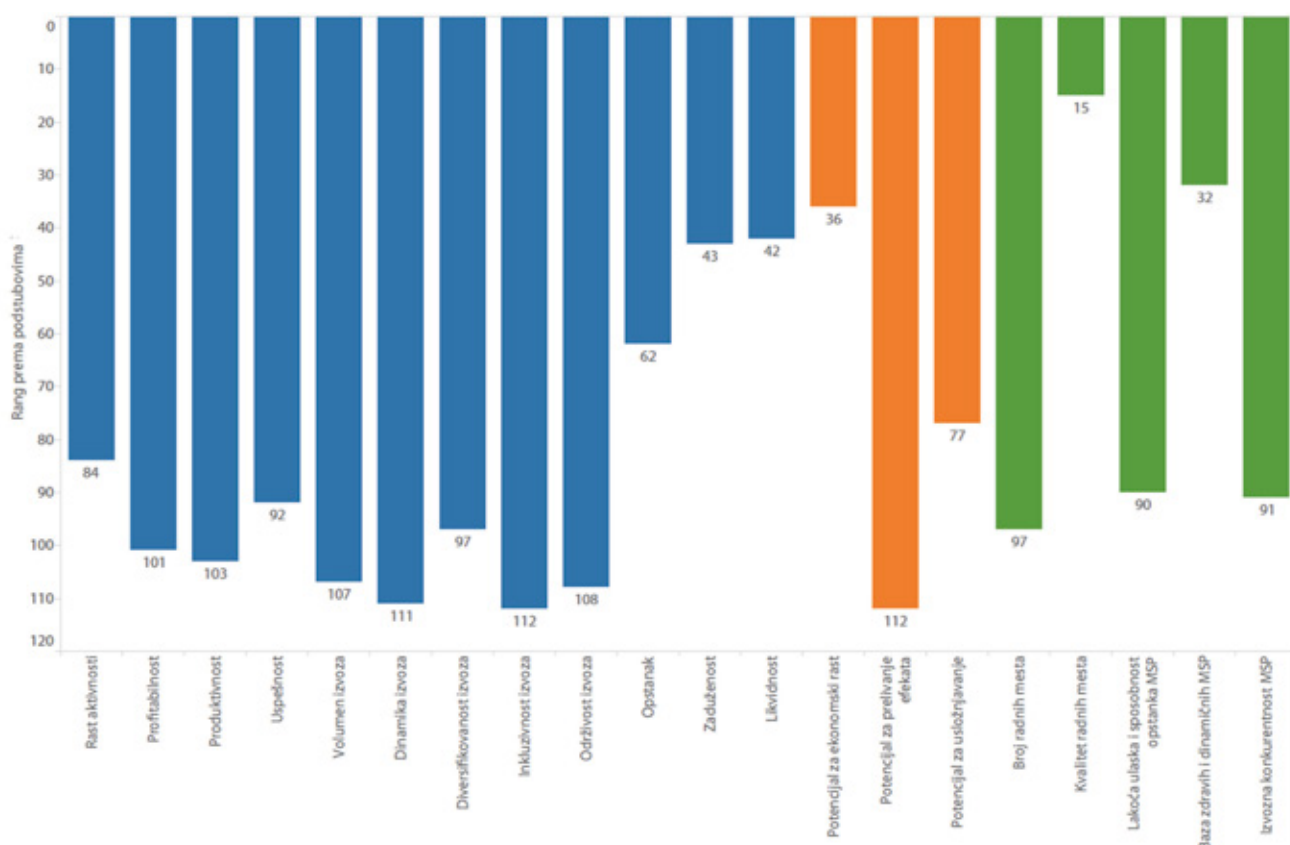
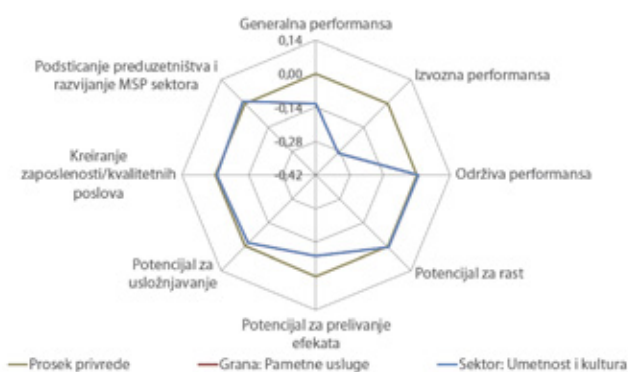
Umetnost i kultura

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	152	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	28,4	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-3,6%	3,2%
Broj zaposlenih	1.196	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-56	-86.307
Broj izvoznika	6	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	0,3	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-24,4%	14,2%
HHI indeks	581	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	96
● Izvozna performansa	113
● Održiva performansa	49
● Potencijal za rast	36
● Potencijal za prelivanje efekata	112
● Potencijal za uslozljavanje	77
● Kreiranje zaposlenosti	97
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	58

Mreža razvojnih potencijala



Sektor umetnosti i i kulture

Sektor umetnosti i i kulture obuhvata umetničko stvaralaštvo, delatnosti muzeja galerija i zbirki umetnina. U proizvode koje proizvode ova preduzeća ulaze slike, crteži i pasteli, izrađeni u potpunosti rukom, kolaži i slične ukrasne ploče. Originalne gravure, otisci i litografije; originalne skulpture i kipovi, kolekcije i primerci od zoološkog, botaničkog, mineraloškog, anatomskeg, istorijskog, arheološkog, etnografskog značaja, antikviteti stare više od stotinu godina itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora umetnosti i i kulture prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Jp Sava Centar	Beograd	4,1	119
2.	Jp Nacionalni Park Fruška Gora	Sr Kamenica	3,1	150
3.	Jp Nacionalni Park Tara	Bajina Bašta	3,0	200
4.	Jp Nacionalni Park Đerdap	Donji Milanovac	1,9	75
5.	Beo Zoo Vrt	Beograd	1,1	47
6.	Nacionalni Park Kopaonik	Kopaonik	1,1	52
7.	Long Play	Beograd	0,9	4
8.	Festival Zove	Beograd	0,8	0
9.	Jp Beogradska Tvrđava	Beograd	0,8	18
10.	Dvorana Doma Sindikata Dp Beograd	Beograd	0,6	32
	Ukupno (Top 10)		17,4	697
	Ukupno (ceo sektor)		28,4	1.196

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 113

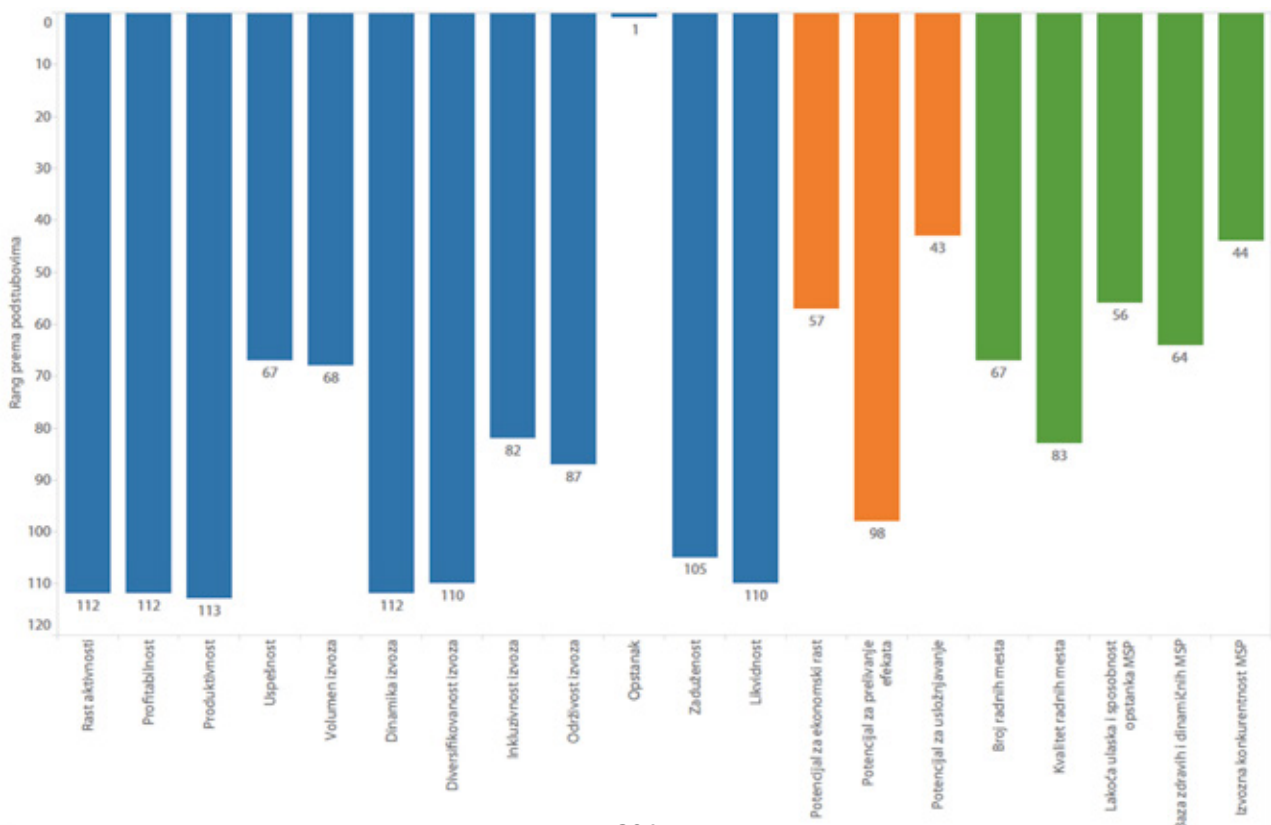
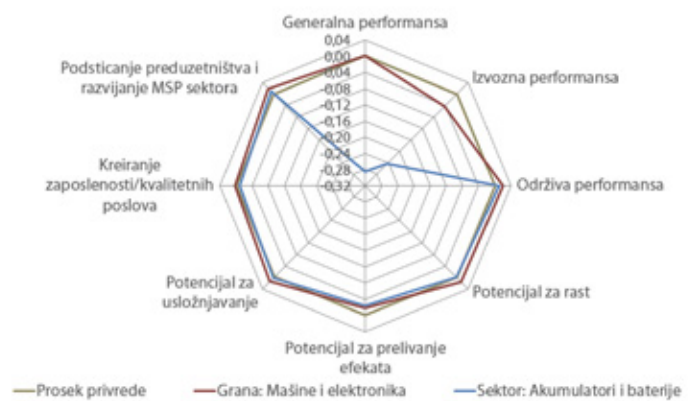
Akumulatori i baterije

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	23	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	16,8	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-18,9%	3,2%
Broj zaposlenih	613	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-39	-86.307
Broj izvoznika	4	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	15,7	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-1,7%	14,2%
HHI indeks	3.255	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
Generalna performansa	112
Izvozna performansa	109
Održiva performansa	40
Potencijal za rast	57
Potencijal za prelijanje efekata	98
Potencijal za usložnjavanje	43
Kreiranje zaposlenosti	67
Privlačenje investicija	-
Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	59

Mreža razvojnih potencijala



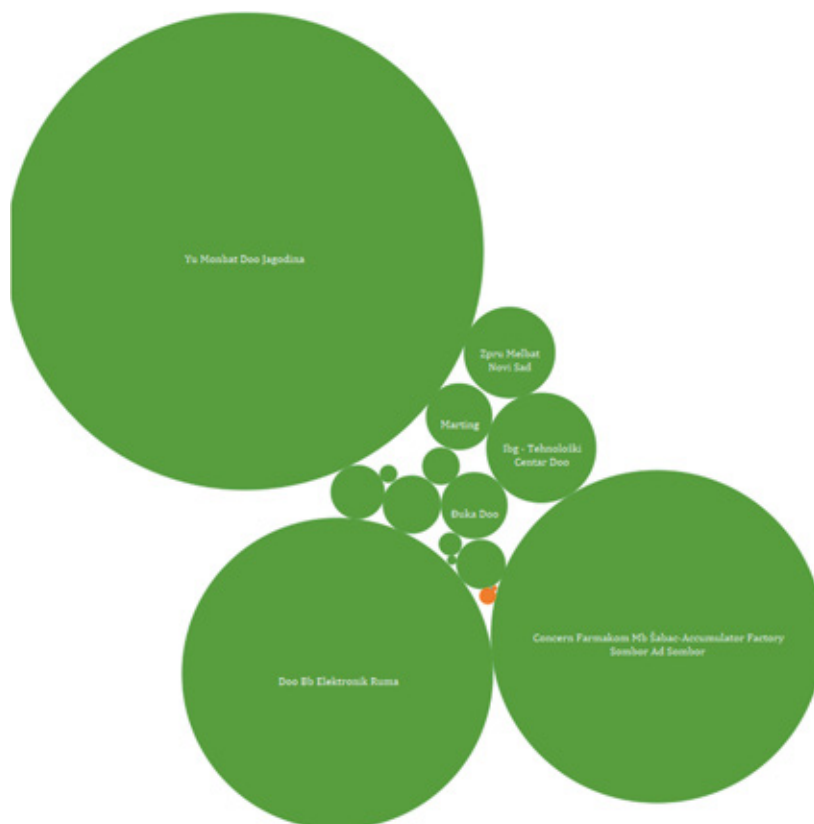
Proizvodnja akumulatora i baterija

Sektor akumulatora i baterija obuhvata delatnosti proizvodnje baterija, električnih akumulatora i potrebnih delova.

Tabela: Top 10 preduzeća sektora proizvodnje akukulatora i baterija poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	Yu Monbat	Jagodina	8,1	11
2.	Fabrika Akumulatora	Sombor	3,9	454
3.	Doo Bb Elektronik	Voganj	3,4	29
4.	Ibg - Tehnološki Centar	Beograd	0,4	3
5.	Zpru Melbat	Novi Sad	0,3	8
6.	Đuka	Kruševac	0,2	5
7.	Marting	Beograd	0,2	6
8.	Jeličić Compani	Futog	0,1	1
9.	Maten Doo Valjevo	Valjevo	0,1	1
10.	Preduzeće Akumulator Mb	Žabalj	0,1	1
	Ukupno (Top 10)		16,8	519
	Ukupno (ceo sektor)		16,8	613

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Rang 114

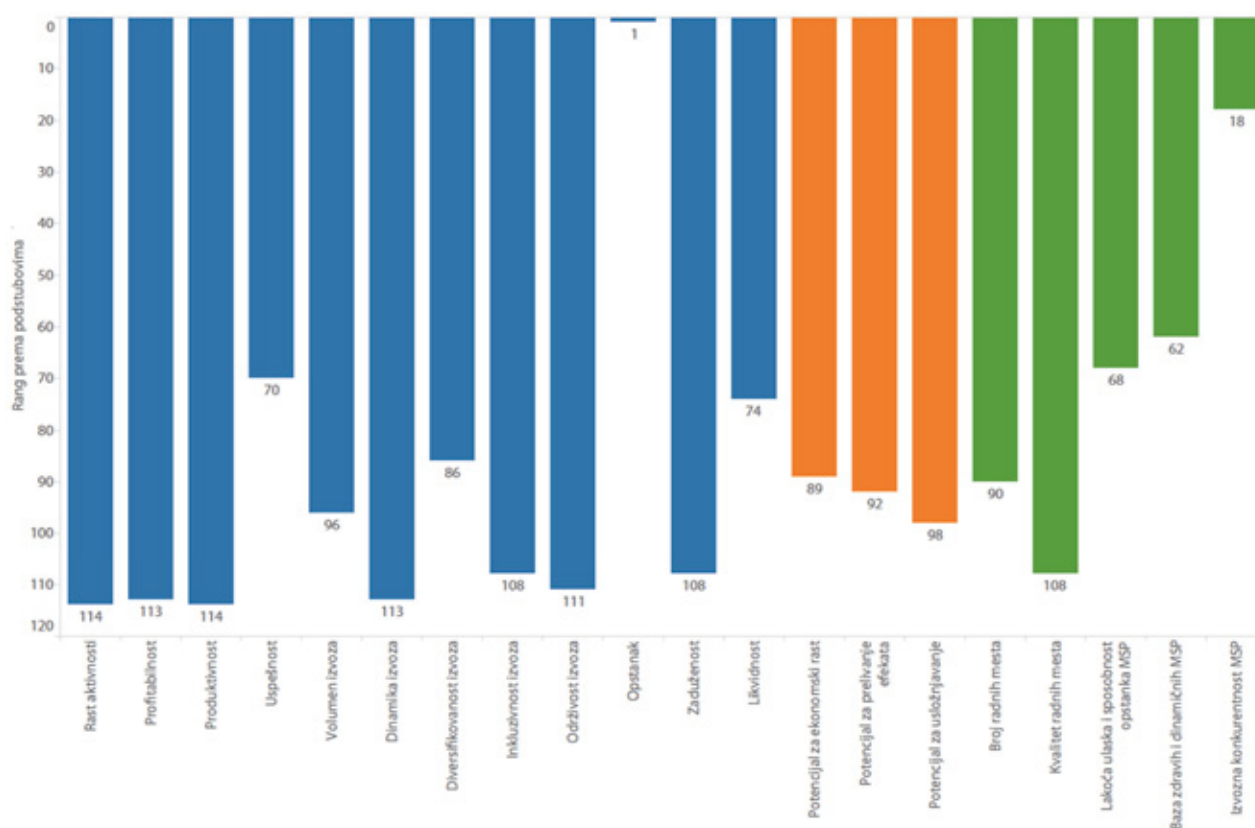
Ostali plemeniti i obojeni metali

Karakteristike sektora (2014)	Sektor	Privreda*
Broj poslovnih subjekata	13	24.551
Poslovni prihodi (mil EUR)	7,5	27.118,3
Stopa rasta poslovnih prihoda (2009-2014)	-23,9%	3,2%
Broj zaposlenih	382	398.814
Rast zaposlenih (2009-2014)	-250	-86.307
Broj izvoznika	1	5.697
Vrednost izvoza (mil EUR)	6,8	11.081,7
Stopa rasta izvoza (2009-2014)	-13,4%	14,2%
HHI indeks	4.010	-

*Razmenjivi sektori privrede

Stub	Rang
● Generalna performansa	114
● Izvozna performansa	112
● Održiva performansa	25
● Potencijal za rast	89
● Potencijal za prelivanje efekata	92
● Potencijal za usložnjavanje	98
● Kreiranje zaposlenosti	90
● Privlačenje investicija	-
● Podsticanje preduzetništva i razvijanje MSP sektora	53

Mreža razvojnih potencijala



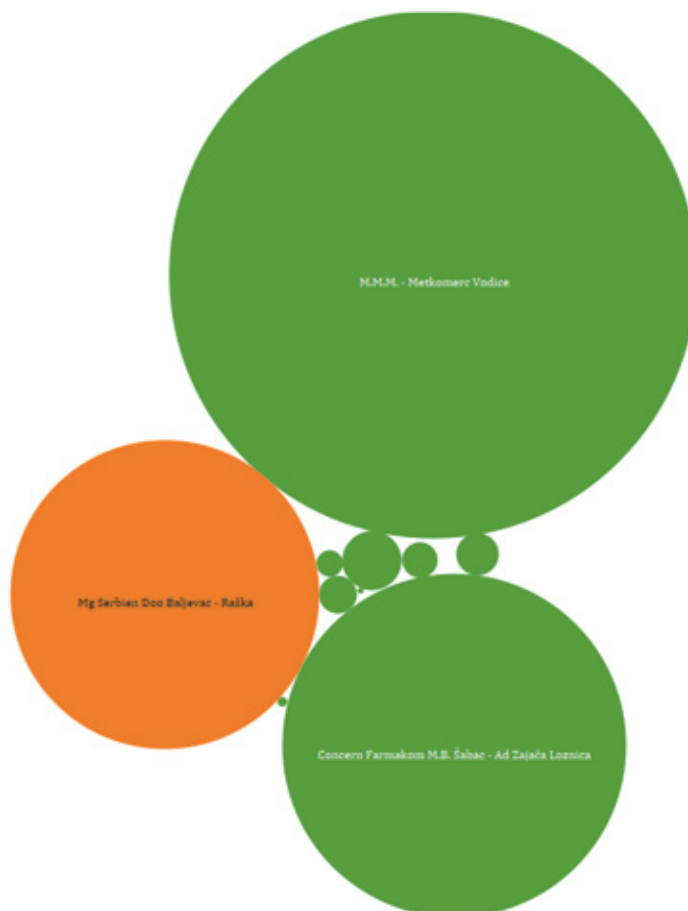
Sektor ostalih plemenitih i obojenih metala

Sektor ostalih plemenitih i obojenih metala obuhvata proizvodnju plemenitih metala, olova, cinka, kalaja i ostalih obojenih metala, soli metalnih kiselina, platinu i ostale metale platine, nikl i legure nikla, cink, legure bakra, kalaj, volfram itd.

Tabela: Top 10 preduzeća sektor ostalih plemenitih i obojenih metala prema poslovnim prihodima u 2014. godini

#	Naziv preduzeća	Mesto	Poslovni prihodi (mil. EUR)	Broj zaposlenih
1.	M.M.M. - Metkomerc	Vodice	4,2	15
2.	Koncern Farmakom Zajača	Loznica	1,8	298
3.	Mg Serbien	Baljevac	1,4	58
4.	Ihis Elektrokontakti	Beograd	0,1	0
5.	Pietro Argento	Sr Mitrovica	0,0	3
6.	Champion-Commerce	Beograd	0,0	2
7.	Jan Promet	Gorić	0,0	1
8.	Doo Forma-S	Subotica	0,0	1
9.	Pranić	Čuprija	0,0	1
10.	Inter-Metal	Smederevo	0,0	0
	Ukupno (Top 10)		7,5	379
	Ukupno (ceo sektor)		7,5	382

Slika: Struktura preduzeća prema prihodima i vlasništvu



Preleged literature

- Acemoglu, D. Robinson, J. (2008), „The role of institution in growth and development“
- Andres, L. Guasch, J. Azumendi, S. (2008), „Methodology and evaluation for electricity distribution in Latin America“
- Department for business, innovation and skills, (2012), „Industrial strategy“
- Department for business, innovation and skills, (2010), „The path to strong, sustainable and balance growth“
- Di Maio, M, (2008), „Industrial Policies in developing countries“
- Duranton, G. Overman, H. (2006), „Exploring the detailed location patterns of UK manufacturing industries using microgeographic data“
- Ellison, G. Glaeser, E. Kerr, W. (1997), „Geographic concentration in US manufacturing industries“
- Ellison, G. Glaeser, E. Kerr, W. (2007), „What causes industry agglomeration“
- Elvin, D. (2008), „An Analysis of Methods for identifying local import substitution opportunities to foster sustainable regional economies“
- Ernst, U. Krivoshlykova, M. Snodgrass, D. Winkler, J. (2004), „Strategic directions and options“
- Ferrari, B. Scaramozino, P. (2011), „Indicators and Patterns of Specialization in international trade“
- Hausmann, R. Hidalgo, C. (2008), „The Atlas of economic complexity“
- Hausmann, R. Hidalgo, C. (2009), „The building blocks of economic complexity“
- Hausmann, R. Klinger, B. (2007), „The structure of the product space and the evaluation of comparative advantage“
- Hausmann, R. Klinger, B. Wagner, W. (2008), „Doing growth diagnostic in practice“
- Herzberg, B. Wright, A. (2006), „A toolkit for business environment reformers“
- Hidalgo, C. (2009), „The dynamics of economic complexity and the product space over 42 year period“
- HM Government, (2014), „Industrial strategy“
- Kaufmann, D. Kraay, A. (1999), „Aggregation Governance Indicator“
- Kaufmann, D. Kraay, A. Mastruzzi, M., (2010), „The worldwide Governance Indicator“
- Kentaro, N. Yukiko, S. Iichiro, U. (2010), „Measuring economic localization, Evidence from Japanese firm“
- Kohpaibon, A., „Foreign investment and technology spillover“
- Mc Kinesy Global Institute, (2013), „Maximizing the potential of resource driven economies“
- Mushtaq Kahn, H. (2014), „The industrial policy governance challenge“
- OECD, (2008), „Constructing composite indicators“
- OECD, (2008), „Enhancing the role of SMEs in Global value chains“
- OECD, (2013), „Innovation for growth“
- Pack, H. Kamale, S. (2006), „The case for industrial policy“
- Pages, C. (2010), „The Age of productivity“
- Porter, M. (1985), „Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance“
- Porter, M. (1998), „Techniques for analyzing industries and competitors“
- Redding, S. (2009), „The empirics of new economics geography“
- Rodrik, D. (2013), „Structural change, fundamentals and growth: an overview“
- Rodrik, D. (2013), „The past, present and future of economic growth“
- Saisana, M. (2012), „Composite indicator development“, European commission
- Samen, S. (2010), „Export development, diversification and competitiveness : How some developing countries got it right“
- Snodgrass, D. (1996), „Industrialization and the small firm“
- The World Bank Document (2001), Republic of Serbia, „The road to prosperity: Productivity and Exports“
- The World Bank Document (2013), „Online trade outcomes indicators“
- USAID, (2008), „Competitiveness of impacts of business environment reforms“
- World Bank working paper, (2005), „Industry level analysis“
- World trade organization, (2009), „Globalization and informal jobs in developing countries“

Appendix br. 1:

Struktura indeksa razvojnih potencijala sektora
u Srbiji



Appendix br. 1 prikazuje strukturu indeksa razvojnih potencijala (IRP), njegove komponente i način njegovog obračunavanja. U procesu kreiranja IRP-a, ispoštovani su koraci formiranja kompozitnog indeksa: definisanje teorijskog okvira, izbor podataka, pripremanje podataka, ponderisanje, agregacija i multivarijaciona analiza. U narednom delu opisana je konstrukcija indeksa, normalizacija podataka, tretman problema nedostajućih vrednosti i sistem ponderisanja.

Kompozicija indeksa

Indeks razvojnih potencijala sektora sačinjen je od tri glavne komponente, od koje je svaka opisana sa tri stuba. Prva komponenta indeksa je ostvarena performansa, koju nose stubovi: generalna performansa, izvozna performansa i održiva performansa. Drugu komponentu, potencijal za ekonomski razvoj, čine stubovi: potencijal za rast, potencijal za prelivanje i potencijal za usložnjavanje. Treća komponenta jeste doprinos društveno - ekonomskim ciljevima i sačinjena je od stubova: kreiranje zaposlenosti, privlačenje investicija i podsticanje preduzetništva.

Četvrtu komponentu indeksa čine ekspertska mišljenja, koja nisu uključena u kvantitativnu konstrukciju i predstavljaju korektivnu komponentu indeksa. Rezultati indeksa razvojnih potencijala bazirani su na kvantitativnim podacima, i stoga izloženi problemima nesavršenosti statistike. Razgovor sa ekspertima, kao finalna komponenta indeksa, za cilj ima da koriguje, ali i da dodatno objasni i pojača rezultate dobijene indeksom.

Stubovi indeksa se dalje granaju na podstubove, a svaki podstub je detaljno opisan svojim indikatorima. Indikatori su najniži nivo agregacije podataka u kompozitnom indeksu. Indeks se dobija kroz proces sukcesivne agregacije skorova, počev od najnižeg nivoa (nivo indikatora), preko pripadajućih podstubova i stubova, do nivoa vrednosti samog kompozitnog indeksa, koristeći ustanovljene pondere za svaki nivo agregacije. Ovakva kompozicija kompozitnog indeksa omogućava više aspekata sagledavanja rezultata: sumarni rang sektora, pozicija sektora unutar stuba i na kraju, vrednost svakog pojedinačnog indikatora.

Proces kreiranja indeksa podrazumeva sukcesivno agregiranje vrednosti od najnižeg nivoa agregacije - definisanih indikatora koji indeks čine. Noseće aktivnosti tog procesa su prikupljanje podataka i njihova priprema za analizu, normalizacija svih definisanih indikatora, i na kraju sistem njihovog ponderisanja. U narednom delu, opisane su sve navedene pojedinačne aktivnosti.

Priprema podataka za analizu

Obzirom da se prilikom procesa prikupljanja svih neophodnih podataka pojavljuju izvesni problemi, jednu od ključnih aktivnosti predstavlja priprema tih podataka za analizu. To se pre svega odnosi na problem nedostajućih vrednosti, koje se javljaju iz različitih razloga. Obzirom da se priroda toga razlikuje među indikatorima, razvijena su tri metoda tretiranja tog problema. Takođe, kao dodatan problem javlja se i visoka međusobna povezanost setova indikatora. Kako je neophodno izbeći multiplikovanje istih ili veoma sličnih informacija, neophodno je i ovaj problem tretirati na određeni način. U narednom delu prikazani su metodi rešavanja pomenutih problema.

Tretman visoko korelisanih indikatora

Testiranje korelisanosti indikatora predstavljalo je jednu od inicijalnih analiza podataka. Prilikom kreiranja indeksa, cilj je obuhvatiti što veći set relevantnih, neophodnih, ali i različitih setova informacija. Indikatori koji su pokazali visok nivo korelisanosti među sobom su posebno tretirani (Spirmanov koeficijent korelacije iznad 0,8). Da bi se izbeglo multiplikovanje istih informacija, određeni broj visoko korelisanih indikatora je isključen iz analize. Kao kriterijum tretmana visoko korelisanih indikatora korišćena su dva principa:

- Od indikatora koji su visoko korelisani, a nalaze se u istoj komponenti, zadržan je jedan indikator, dok su ostali isključeni iz analize. Kako se radi o istoj komponenti, isključivanjem takvih indikatora ne dolazi do fundamentalnog narušavanja postavljenog teorijskog okvira.
- Indikatori koji su visoko korelisani, ali se nalaze u različitim komponentama, su zadržani svi. Razlog tome je što se "čitavanje" indeksa postiže i kroz parcijalno praćene performansi sektora prema različitim nosećim komponentama. Stoga je važno zadržati fundamentalne setove informacija, i ne oštetiti inicijalno postavljeni teorijski okvir. Ovakvih slučajeva je bio mali broj.

Tretman nedostajućih vrednosti

Prilikom kreiranja indikatora za indeks razvojnih potencijala, za određeni broj sektora nije bilo moguće obezbediti ili izračunati vrednosti. Priroda tih nedostajućih vrednosti je različita, i u skladu sa tim definisani su različiti metodi za njihovo prevazilaženje. Inicijalni uslov prihvatanja određenog indikatora podrazumevao je prisustvo postojećih vrednosti za bar 90% sektora unutar njega. Tek tada, i nakon dodeljivanja nedostajućih vrednosti, je on uključen u analizu. Od 117 indikatora, tretman nedostajućih vrednosti je morao da se vrši na samo 24 indikatora.

U procesu prevazilaženja problema nedostajućih vrednosti korišćene su tri metode. Koja od metoda je korišćena zavisila je prevashodno od prirode problema. U narednom delu izložene su korišćene metode prema specifičnostima nedostajućih vrednosti.

1. Za određeni broj indikatora, vrednosti za neke pojedinačne sektore nisu mogle biti izračunate iz razloga što su im performanse bile izrazito negativne, i samim tim matematička kalkulacija je bila onemogućena. U takvim slučajevima, takvim sektorima je dodeljena ili minimalna vrednost, ili neka predefinisana "ispod-minimalna vrednost".

Primer 1: prilikom izračunavanja indikatora koji se tiču uključenosti i performansi MSP sektora u celom sektoru (stub 9), za sektore koji nemaju ni jedno malo ili srednje preduzeće nije bilo moguće izračunati vrednosti. Na taj način, tim sektorima su dodeljivane minimalne vrednosti. Ukoliko je indikator Doprinos MSP kreiranim prihodima celog sektora pridodata vrednost je nula.

2. Ukoliko postoji indikator sa kojim indikator sa nedostajućim vrednostima ima visoki koeficijent korelacije (iznad 0,8), vrednost je kreirana u skladu sa odstupanjem u odnosu na visoko korelisano. Potrebno je naglasiti da je mali broj indikatora mogao biti tretiran prema ovoj metodi, jer su visoko korelisani indikatora u startu isključeni iz analize jer nose sličnu vrstu informacije.

Primer 2: Primer predstavljaju sektori koji svojim negativnim performansama su onemogućili izračunavanje indikatora. U prethodnih pet godina, retka su bila preduzeća koja su ostvarila negativnu dodatnu vrednost. Takav primer je bio sektor gvožđa i čelika, koji zbog dominantno loših performansi "Železare" Smederevo, je u 2014. godini imao negativnu dodatnu vrednost. Stoga, matematički je bilo nemoguće obračunati indikator stopa rasta produktivnosti rada³ tog sektora. Kako postoji indikator sa kojim je visoko korelisano, nedostajuće vrednosti su pripisane u skladu sa kretanjima unutar indikatora, i na taj način kreirana očekivana vrednost.

3. Indikatori za koje nije pronađeno rešenje na prethodna dva načina, dodeljene su im vrednosti na taj način da njihov rang sa i bez te varijable ostane nepromenjen.

Primer 3: U duvanskoj industriji u periodu od 2009 do 2014 ni jedno novo MSP preduzeće nije osnovano. Za takve sektore, nije bilo moguće izračunati stope opstanka novoosnovanih preduzeća. Kako nedostajuće vrednosti nisu posledica određenih performansi, niti su visoko povezane sa drugim indikatorima, ovim sektorima je vrednost pridodata prema trećoj metodi.

Normalizacija vrednosti indikatora

Normalizacija vrednosti indikatora predstavlja proces svođenja indikatora na uporedive vrednosti. Indikatori, po svojoj prirodi su inicijalno obračunati u različitim dimenzijama i jedinicama posmatranja. Tako je vrednost izvoza prikazana apsolutno u milionima evra, dok je stopa rasta izvoza data u procentima. Kako bi se svi indikatori sveli na jednak i uporedan nivo, oni se normalizuju na standardne vrednosti. Tada svaki indikator zadržava isti odnos vrednosti među sektorima, a indikatori među sobom su uporedivi.

Proces normalizacije predstavlja standardnu pripremnu aktivnost za proces ponderisanja. Tada su indikatori svi svedeni na isti nivo posmatranja, i procesom ponderisanja im se pridodaju različite specifične težine u indeksu. Normalizacija je izvršena preko standardne Z vrednosti⁴, gde se svi indikatori svode na vrednosti koje imaju prosečnu

3 Indikator produktivnosti rada obračunava se kao ukupna dodatna vrednost kreirana u sektoru prema broju zaposlenih u sektoru. Indikator stopa rasta produktivnosti rada obračunava se kao prosečna godišnja stopa rasta produktivnosti rada u periodu 2009-2014.

4 Standardizovana vrednost je relativna mera odstupanja svake empirijske vrednosti od aritmetičke sredine, izražena u jedinicama standardne devijacije.

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - \bar{X}_{ij}}{\delta_j}$$

X_{ij} - standardizovana vrednost entiteta i u varijabli j; \bar{X}_{ij} - empirijska vrednost entiteta i u varijabli j; δ_j - aritmetička sredina varijable j; δ_j - standardna devijacija varijable j

vrednost 0 i standardnu devijaciju 1. Na taj način je omogućeno da se procesom ponderisanja u potpunosti reguliše pridavanje različite značajnosti različitim indikatorima.

Sistem ponderisanja

Kako bi se pojedinačni indikatori agregirali u kompozitni indeks, svakom indikatoru su pridodate specifične težine, tj. ponderi. Odluka o ponderisanju je doneta na osnovu rezultata preliminarne analize, postavljenog teorijskog okvira i konačno, ekspertskog mišljenja. Ponderi koji su dodeljeni indikatorima imaju kritično važan uticaj na stubove koji nose indeks, kao i na finalni rezultat samog indeksa. Ne postoji jedinstveno pravilo o dodeljivanju pondera, s tim u vezi i sistem ponderisanja je rezultat ocene relativne važnosti svake varijable. Ponderi su konstruisani tako da naglase prioritetne oblasti o kojima su se izjasnili eksperti sa kojima se razgovaralo o strukturi indeksa razvojnih potencijala.

U prikazu koji sledi predstavljena je raspodela pondera u okviru kompozitnog indeksa razvojnih potencijala. Specifične težine devet nosećih stubova indeksa, sumirane su do 100%. Svakom stubu dodeljen je broj 0-100% koji nosi informaciju o njegovoj važnosti u okviru celog indeksa. Sa druge strane, u okviru svakog stuba, njegovi podstubovi i indikatori imaju svoj relativan značaj. Specifična težina podstuba predstavljena je brojem 0-100% u okviru pripadajućeg stuba. Na taj način, svi nivoi u kompoziciji indeksa razvojnih potencijala, dobili su broj koji predstavlja njihovu specifičnu važnost upravo za kategoriju koju objašnjavaju.

Osim definisanja specifičnih težina pojedinačnih indikatora unutar podstubova, oni su dalje posebno definisani u skladu sa time da li je posmatrani sektor visoko, umereno ili nisko koncentrisan. U zavisnosti da li je performansa sektora vođena jednim ili velikim brojem preduzeća, nije vodila istim rezultatima u finalom rezultatu. Stoga su takve specifičnosti određenih sektora stvarale zamagljenu krajnju sliku. Kao rešenje, svim sektorima koji su visoko koncentrisani, viša specifična težina pridodata je indikatorima koji se odnose na trendove na nivou sektora. Sa druge strane, sektorima koji nisu koncentrisani, više specifične težine se daju indikatorima koji se odnose na kretanja prosečne firme unutar sektora.

Na sledećem grafičkom prikazu predstavljena raspodela dodeljenih pondera prema stubovima i podstubovima indeksa razvojnih potencijala. Informacija o ponderu svake kategorije jeste podatak o važnosti datog podatka u okviru pripadajuće kategorije. Recimo, drugi stub, izvozna performansa, u celom indeksu ima specifičnu težinu 37%. U okviru njega, podstub, dinamičnost izvoza, ima ponder 45,9% u okviru svog stuba. Dakle, podstub, dinamičnosti izvoza, u ukupnom indeksu ponderisan je vrednošću 16,9%.

Ponderacioni sistem indeksa razvojnih potencijala

Generalna performansa 26,5%

Prihodi20%
 Profitabilnost10%
 Produktivnost20%
 Uspeh50%

Izvozna performansa 37,5%

Obim izvoza.....21,6%
 Dinamičnost izvoza.....45,9%
 Diversifikovanost izvoza..10,8%
 Održivost izvoza.....10,8%
 Inkluzivnost izvoza.....10,8%

Održiva performansa 5%

Opstanak firmi.....40%
 Zaduženost firmi.....30%
 Likvidnost proseka.....30%



Potencijal za rast 5%

Potencijal za prelivanje efekata 6%

Potencijal za usloznjavanje 6%

Kreiranje zaposlenosti 6%

Kreiranje poslova.....75%
 Kvalitet poslova.....25%

Privlačenje investicija 0%

Domaće investicije.....0%
 Strane investicije.....0%

Podsticanje preduzetništva i razvijanje sektora mikro i malih preduzeća 8%

Prisustvo zdrave baze MSP62,5%
 Izvozni kapacitet MSP31,3%
 Mogućnost za ulazak i razvoj MSP 6,2%

Appendix br. 2:

Obuhvat indeksa razvojnih potencijala sektora u
Srbiji



Formiranje indeksa razvojnih potencijala sektora podrazumevalo je pre svega kreiranje metodologije koja će na sistematičan i što sveobuhvatniji način rangirati sektore prema njihovim ostvarenim performansama i potencijalima za rast, razvoj i doprinos srpskoj privredi. Jedna od početnih aktivnosti podrazumevala je definisanja obuhvata analize, period posmatranja i kreiranja nivoa agregacije na kome će se sektor posmatrati. Analiza je obuhvatala nekoliko kompletnih baza podataka, petogodišnji posmatrani period i 114 definisanih sektora razmenjivih dobara.

Obuhvat analize uključuje sledeće glavne kategorije:

- Sveobuhvatna baza podataka finansijskih izveštaja svih privrednih subjekata u Republici Srbiji
- Sveobuhvatna baza izvoznika sa njihovim izvoznim aktivnostima prema proizvodima i izvoznim destinacijama
- 114 sektora sektora razmenjivih dobara u Srbiji
- Proizvodne baza podataka izvoza na 110 pojedinačnu inostranu destinaciju
- Period analize obuhvata postkrizni period: 2009-2014.

Izrada metodologije je podrazumevala inovativno kreiranje indeksa koji u svojoj osnovi objedinjuje ostvarenu konkurentnost sektora, njihov potencijal za širi ekonomski razvoj kao i doprinos sektora društveno-ekonomskim ciljevima. Indeks predstavlja nov i inovativan koncept, kreiran od strane CEVES-a, za koji nismo upoznati da je prethodno postojala svetska praksa. Međutim, za kreiranje nosećih elemenata samog indeksa, korišćene su najbolje svetske prakse praćenja određenih ekonomskih pojava, koje su usvojene, prilagođene i u određenoj meri unapređene za specifičnosti ove analize.

Kao najznačajnije istakle su se sledeće svetske metodologije:

- Analiza kompleksnosti proizvoda - Metodologija Harvard Univerziteta
- Analiza izvozne konkurentnosti proizvoda - Analiza konstantnih tržišnih učešća (Constant market share analysis)
- Analiza stope preživljavanja izvoznih aktivnosti firmi- Metodologija Svetske banke.

U cilju kreiranja indeksa razvojnih potencijala sektora koji će na sveobuhvatan način objединiti i opisati postavljeni teorijski okvir, CEVES se oslonio na veliki broj izvora podataka. U narednim poglavljima opisan je proces prikupljanja neophodnih baza podataka i proces „čišćenja“ tih baza.

Prikupljanje neophodnih baza podataka

Celokupan indeks razvojnih potencijala sektora baziran je na detaljnim i prečišćenim kvantitativnim podacima. Stoga, jedna od početnih aktivnosti predstavljala je prikupljanje svih podataka neophodnih za kreiranje indeksa i posledično rangiranje sektora.

Podaci su prikupljeni u svom sirovom, dezagregiranom obliku od strane sledećih izvornih organizacija:

- Podaci o međunarodnoj trgovini firmi - izvor: Uprava carina, Ministarstvo finansija, Republika Srbija;
- Podaci o međunarodnoj trgovini proizvoda (Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija, revizija 4, 4 cifre) - izvor: UN Comtrade, Međunarodna statistička baza podataka Ujedinjenih Nacija.
- Podaci o poslovanju privrednih subjekata (Klasifikacija delatnosti 2010, 4 cifre) - izvor: Agencija za privredne registre (APR)
- Podaci o inovacionim aktivnostima poslovnih subjekata - izvor: Republički zavod za statistiku (RZS)
- Podaci o investicionim aktivnostima privrednih subjekata - izvori: Republički zavod za statistiku; Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA); Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED)
- Podaci o likvidnosti i blokadama privrednih subjekata - izvor: Narodna banka Srbije
- Podaci o predikcijama međunarodnih kretanja - izvor: Oxford Statistics Database

“Čišćenje” baza podataka

Nesavršenost statistike je problem sa kojim se suočavaju i zemlje znatno razvijenije od Republike Srbije. CEVES je za svrhe ovog projekta radio na bazama podataka koje su prečišćene i svedene na one jedinice posmatranja koje se sa visokom sigurnošću mogu smatrati pouzdanim i verodostojnim. Primer predstavljaju baze podataka poslovanja poslovnih subjekata koje su sastavljene u najvećoj meri od redovnih godišnjih finansijskih izveštaja firmi. Iz analize su isključeni oni subjekti koji nisu podnosili redovno svoje izveštaje; subjekti koji su podnosili, ali čiji izveštaji su bili sumnjive prirode itd. Svođenje na relevantan i pouzdan nivo stvara preduslove za pouzdanu celokupnu analizu.

Proces čišćenja baza podataka prikazan je na grafičkom prikazu. Taj proces je obuhvatao svođenje baza podataka svih preduzeća i preduzetnika koji podnose izveštaj (116.212 subjekata koji su u 2014. godini podneli finansijski izveštaj) na relevantan skup subjekata sa pouzdanim izveštajima. U prvoj fazi su isključeni oni subjekti koji izveštaj ne podnose redovno. Od početnog skupa, 2.785 subjekata je u prethodnom periodu izveštaj podnosilo redovno iz godine u godinu. Međutim, među njima uočeni su subjekti u čijim finansijskim izveštajima postoje značajne nelogičnosti. Primer su subjekti kod kojih je iz godine u godinu postojao identičan iznos prihoda i rashoda. Kako nam je cilj da analizu vršimo na subjektima za koje smo sa velikom pouzdanošću sigurni da su osnovani i posluju u okviru svoje registrovane delatnosti, takvi subjekti su takođe isključeni. Stoga, firme za koje sa visokom pouzdanošću možemo tvrditi da su zaista i poslovale u prethodnom periodu označene kao bona fide. Takvih subjekata u 2014. godini je bilo 82.827.

Kao što je prethodno naglašeno, u kreiranju indeksa i samoj analizi, korišćene su prečišćene baze podataka. Od početnog skupa od 116.212 subjekata, posmatrano je njih 82.827. Međutim, iako je broj posmatranih firmi u analizi značajno smanjen, isto se ne odnosi na udeo kreirane vrednosti tih firmi. Kroz proces čišćenja podataka, broj posmatranih firmi se značajno smanjio sa 100% na 71% firmi. Međutim, učešće kreiranih poslovnih prihoda, kao i učešće zaposlenosti posmatranih subjekata u ukupnim ostaje na visokom nivou od 94% (za obe kategorije). Takva tendencija govori u prilog procesa čišćenja i relevantnosti posmatranih subjekata.

