

За стратешког партнера приликом продаје државних предузећа требало би се одлучити за велике мултинационалне системе, каже Милан Париводић.

"Треба се одлучити за оне компаније које су веће од оних које ми продајемо и које су на вишем ниво да би могле да се баве стањем у компанији, било би добро да наше компаније постану део неког великог система", рекао је Париводић који је консултант за страна улагања.



Говорећи о продаји Телекома, Париводић је, гостујући у Кажипрсту Б92 рекао да ми нисмо у нужди да морамо хитно да га продајемо или да евентуално попунимо неку буџетску рупу. Он истиче и да компанија није у лошем стању да евентуално мора да тражи партнера.

Према његовим речима, важнији је квалитет инвеститора него продајна цена.

"Нека понуде и мању цену, ако је реч о врхунском инвеститору, боље да он купи него продати неком спекулативном инвеститору коју нуди више новца, али и мачку у џаку", каже Париводић.

(Б92)