

Када је пре неколико дана у Србији био Јуриј Борисов, потпредседник Владе Руске Федерације и копредседник Међувладиног комитета за трговину, економску и научнотехничку, изјавио је да су они заинтересовани за већи извоз српске робе на тржиште Руске Федерације. Ми одавно имамо повлашћен статус за извоз неке робе на то тржиште, а од јула је у пуној примени и Споразум о слободној трговини између Србије и Евроазијске економске уније (ЕАЕУ) чији су чланови још и Белорусија, Казахстан, Киргистан и Јерменија.

Иван Николић, директор за научноистраживачки развој Економског института у Београду каже да је споразум са ЕАЕУ без дилеме сјајна ствар, али...

Извоз у Руску (у милионима евра)

2017.	881
2018.	864
2019.	872
2020.	800

Увоз из Руске (у милијардама евра)

2017.	1,4
2018.	1,7
2019.	2,2
2020.	1,4

– Досадашњом робном разменом са Руском Федерацијом дефинитивно не можемо бити задовољни. Ни ми, ни Руси. Извоз Србије на то тржиште стагнира, док увоз из Русије осцилира због једнократних набавки производа наменске индустрије или драстичних промена цена енергената што нас доводи у заблуду у погледу вредности робне размене и укупне економске сарадње. Та стагнација је најбитније питање које се мора наново наћи и пред представницима Мешовитог комитета за праћење овог споразума и разматрање могућности за даље унапређење трговинских односа – напомиње Николић.

У првом полугођу ове године номинална вредност извоза достигла је 438,9 милиона евра, што је једва за 3,2 милиона више од прихода које смо имали пет година раније. Поред тога што извозимо једноставне и радно интензивне производе (јабуке чине чак 13,6 одсто укупног робног извоза у првих шест месеци ове године), парадоксално је да већина најзаступљенијих производа, на којима почива наш извоз у Руску Федерацију (две трећине укупне вредности извоза) има много бољу прођу у остатку света него на руском тржишту.

– Да ли је могуће да немамо конкурентну робу за ово тржиште. Како је могуће да је сем поменутих јабука, сва остала роба и даље на нивоу статистичке грешке робног увоза Руске Федерације. Да ли је проблем величина тржишта и немогућност производње већег обима. Транспортни и логистички трошкови. Или слаба заинтересованост предузећа да робу у већем капацитету пласирају на ово тржиште... – набраја Николић сва питања која траже одговор. С друге стране, извоз на остала тржишта расте.

После кризне прошле године настављен је умерени раст извоза у земље окружења, од 2017. приближно шест одсто просечно годишње. Још интензивнији раст имамо са земљама Европске уније око девет одсто просечно годишње, а вратили смо се и на путању раста извоза у Кину. Вредносно најзначајнији производ који би реално могао више да се извози у бесцаринском режиму су цигарете и наш саговорник процењује да би по том основу извоз могао да порасте за додатних педесетак милиона евра. Сада је ограничен тарифним квотама од две милијарде комада годишње. Без обзира на то, то је добар подстицај за дуванску примарну производњу и прерађивачки сектор.

Преференцијални третман први пут добили су и одређене врсте сирева и ракија, али потенцијал ових производа како због производних капацитета, или строжих увозних квота може достићи тек десети део извозних прихода од цигарета. Потенцијално интересантна роба за извоз на тржиште ЕАЕУ су: конзервирано воће и поврће, џемови, сокови, компоти, саднице јестивог воћа и калема ружа, лекови, керамичке плочице, намештај, храна за кућне љубимце, а атрактивна је и сарадња у области грађевинске индустрије и ИКТ.

Охрабрује чињеница да је неколико компанија из агроиндустријског сектора најавило потписивање нових уговора са тржиштем ЕАЕУ. Споразум могу да користе и страни инвеститори, Иностране компаније отварају производњу у Србији и користе слободан, бесцарински приступ тржиштима са којима имамо споразуме о слободној трговини. Међу првих десет најзначајнијих извозника из Србије у Руску Федерацију, девет су стране инвестиције, а од тога осам из Европске уније у најразличитијим областима пословања:

од пољопривредно-прехранбене производње, индустрије текстила и одевних предмета, беле технике и грађевинских материјала, до прикључних возила, гумарске индустрије и производње лекарских и медицинских препарата...

Средњорочно посматрано, имајући у виду техничке захтеве квалитета за улазак на тржиште ЕАЕУ који су некад строжи од европских, очекује се да српске компаније предузму додатна улагања у постројења и техничке карактеристике производа, тако да у перспективи понуде квалитетнији производ и ефикаснију технологију. Али како извоз не напредује, наредни подаци указују да се овај императив пре односи на очување постојећих позиција на руском тржишту, него некакву експанзију.

(Политика)