

Објављени текст не садржи заштићене или изостављене податке. Заштићени подаци приказани су ознаком [...] или у распону који Комисија сматра одговарајућим начином заштите, а изостављени подаци ознаком ХХХ.



Република Србија  
КОМИСИЈА ЗА ЗАШТИТУ КОНКУРЕНЦИЈЕ

**ИЗВЕШТАЈ  
О СЕКТОРСКОЈ АНАЛИЗИ СТАЊА  
КОНКУРЕНЦИЈЕ НА ТРЖИШТИМА  
ЦЕМЕНТА И БЕТОНА У  
РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ  
У ПЕРИОДУ ОД 2018. ДО 2021.  
ГОДИНЕ**

2023. године

## Садржај

1. ПРЕДМЕТ И ЦИЉ АНАЛИЗЕ.....	3
2. МЕТОДОЛОГИЈА ИСТРАЖИВАЊА.....	4
3. РЕЛЕВАНТНИ ПРАВНИ ОКВИР.....	5
4. СТРУКТУРА ТРЖИШТА ПРОИЗВОДЊЕ ЦЕМЕНТА.....	8
5. УВОЗ И ИЗВОЗ ЦЕМЕНТА.....	11
5.1. Увоз цемента.....	11
5.2. Извоз цемента.....	13
5.3. Покривеност увоза извозом.....	15
6. СТРУКТУРА ТРЖИШТА ПРОДАЈЕ ЦЕМЕНТА.....	17
7. ПРОДАЈНЕ ЦЕНЕ ЦЕМЕНТА.....	19
7.1. Просечне продајне цене цемента и њихова структура.....	19
7.2. Анализа цена према званичним ценовницима учесника на тржишту.....	21
8. СТРУКТУРА КУПАЦА ЦЕМЕНТА.....	24
9. ИСПОРУКЕ ПО ОПШТИНАМА.....	25
9.1. Испоручене количине и просечне продајне цене по општинама.....	25
9.2. Корелациона анализа.....	27
10. АНАЛИЗА ПРОДАЈНИХ ПОЛИТИКА ПРОИЗВОЂАЧА ЦЕМЕНТА.....	29
11. ПРОИЗВОДЊА БЕТОНА.....	31
12. СТРУКТУРА ТРЖИШТА ПРОДАЈЕ БЕТОНА.....	33
13. АНАЛИЗА ПРОДАЈНИХ ЦЕНА БЕТОНА.....	37
14. ВЕРТИКАЛНА ПОВЕЗАНОСТ ТРЖИШТА БЕТОНА СА ТРЖИШТЕМ ЦЕМЕНТА.....	39
15. ОЦЕНА СТАЊА КОНКУРЕНЦИЈЕ ОД СТРАНЕ УЧЕСНИКА НА ТРЖИШТУ.....	41
16. АНАЛИЗА УГОВОРНИХ ОДНОСА.....	43
16.1 Анализа уговорних односа произвођача бетона са добављачима цемента.....	43
16.2 Анализа уговорних односа произвођача бетона са купцима.....	43
17. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА И ПРЕПОРУКЕ.....	45
17.1. Закључна разматрања.....	45
17.2. Препоруке.....	48

## 1. ПРЕДМЕТ И ЦИЉ АНАЛИЗЕ

На основу одредби члана 21. став 1. тачка б) Закона о заштити конкуренције („Службени гласник РС”, број 51/09 и 95/13 - у даљем тексту: Закон), Комисија за заштиту конкуренције (у даљем тексту: Комисија) је спровела секторску анализу стања конкуренције на тржиштима цемента и бетона на територији Републике Србије у периоду 2018-2021. година.

Цемент и бетон су незаобилазне сировине у свим гранама грађевинарства, од изградње стамбених, пословних и индустријских објеката, преко мостова, тунела и путева до подземних радова и подлога. С тим у вези, раст тржишта цемента и вертикално повезаног тржишта бетона у протеклих десетак година, који бележи званична статистика, може се приписати расту грађевинске индустрије и грађевинске потрошње у Републици Србији. Према подацима Министарстава грађевинарства, саобраћаја и инфраструктуре који су објављени у јулу 2022. године, у Републици Србији је било активно преко 100.000 градилишта, а удео грађевинског сектора у бруто домаћем производу износи око 6%. У наредним годинама очекује се даља урбанизација и пораст градског становништва, што имплицира и повећање тражње у изградњи великог броја стамбених зграда, пословних објеката и пратеће инфраструктуре, те се предвиђа и даљи раст ових тржишта.

У децембру 2014. године, Комисија је условно одобрила концентрацију два водећа произвођача цемента у Републици Србији, друштва Holcim и Lafarge. Након спроведене концентрације, целокупан бизнис друштва Holcim у Републици Србији преузело је друштво CRH (данас Moravacem d.o.o.). На основу одредби члана 21. став 1. тачка б) Закона, Комисија је 2018. године спровела испитивање услова конкуренције на тржишту производње и продаје цемента, којом је обухваћен период од 2014. године до 2017. године.

Имајући у виду да је тржиште цемента тржиште високог степена концентрисаности и олигополске структуре, коју карактерише мали број учесника са релативно стабилним тржишним уделима, да су у четвртном кварталу 2021. године поједине цементаре најавиле повећање цена цемента за 25%, те да низводно тржиште бетона није било предмет анализе у претходном периоду, уочена је потреба за детаљном анализом динамике конкуренције и идентификовањем потенцијалних проблема и/или ограничења која постоје на овим вертикално повезаним тржиштима, са становишта Закона.

**Предмет истраживања** је свеобухватна анализа стања конкуренције на тржиштима производње и продаје цемента и бетона на територији Републике Србије. То подразумева утврђивање односа између конкурената, како на тржишту цемента (произвођачи и увозници), тако и на тржишту бетона (произвођачи), процену њиховог тржишног учешћа и релативне снаге, анализу (уговорних) односа са купцима, као и ефеката које ти односи могу имати на стање конкуренције на тржишту. Предметна анализа укључује целокупан производно-прометни циклус на оба вертикално повезана тржишта, имајући у виду да одређен број произвођача цемента поседује сопствене фабрике бетона. Анализом је обухваћено и питање комерцијалне политике, а нарочито радатне политике, у смислу утврђивања врсте одобрених рабата, као и критеријума за њихово одобравање.

**Циљ истраживања**, када је у питању тржиште цемента, је да се на свеобухватан начин сагледају промене у тржишној структури и динамици конкуренције на предметном тржишту, које су се догодиле између два извештајна периода. Када је у питању тржиште бетона, основни циљ анализе је утврђивање степена вертикалне међузависности са тржиштем цемента као узводним тржиштем, имајући у виду постојање неколико вертикално интегрисаних учесника на тржишту, и ефеката које та вертикална повезаност може имати на цене и услове конкуренције на тржишту.

## 2. МЕТОДОЛОГИЈА ИСТРАЖИВАЊА

Анализа је спроведена комбинацијом канцеларијског (*desk*) метода, који се односио на анализу релевантног правног оквира и анализе званичних статистичких података, и метода истраживања путем анкетног упитника.

Основни извори података за израду ове анализе били су:

- постојећа правна регулатива;
- подаци Републичког завода за статистику о производњи цемента и бетона;
- подаци Министарства финансија - Управе царина, о увозу и извозу цемента;
- подаци Привредне коморе Србије - Удружење за грађевинску индустрију, о активним произвођачима бетона;
- подаци који су на основу полуструктурираног упитника доставили учесници на тржишту – произвођачи и увозници цемента и бетона и
- други јавно доступни подаци на интернет мрежи.

Истраживање је спроведено у две фазе. Првом фазом истраживања обухваћена су сва три произвођача цемента, од којих су два истовремено и произвођачи бетона, и то: Lafarge beočinska fabrika cementa d.o.o. из Беочина (у даљем тексту: Lafarge), Moravacem d.o.o. из Поповца (у даљем тексту: Moravacem) и TITAN cementara Kosjerić d.o.o. из Косјерића (у даљем тексту: Titan).

Првом фазом истраживања обухваћено је и пет увозника цемента (од којих је један и произвођач бетона) који скупа чине око 98% укупног увоза цемента у посматраном четворогодишњем периоду и то: NEXE BETON DOO NOVI SAD из Ветерника (у даљем тексту: Nexe), SEMEX SRB DOO из Ниша (у даљем тексту: Semex), INTERNORMA d.o.o. из Новог Пазара (у даљем тексту: Internorma), REX TRANS d.o.o. из Ариља (у даљем тексту: Rex Trans) и TONI COMMERCE 2011 DOO из Бујановца (у даљем тексту: Toni Commerce).

Од произвођача и увозника цемента тражено је да доставе податке о капацитетима, производњи/увозу и продаји на домаћем тржишту, структури купаца и испорукама по општинама, као и ценовнике и политике продаје за све категорије производа. Од произвођача и увозника цемента који су истовремено и произвођачи бетона (Lafarge, Moravacem и Nexe) додатно је тражено да доставе податке о производњи и продаји бетона, ценовнике и уговоре са купцима.

На основу списка привредних субјеката регистрованих за обављање делатности 2363 - Производња свежег бетона, које је на захтев Комисије доставила Привредна комора Србије, као и на основу података о купцима које су доставили произвођачи и увозници цемента у првој фази истраживања, идентификовано је још двадесетдва (22) произвођача бетона које је Комисија обухватила у другој фази истраживања, и то: ELITA-COP DOO BEOGRAD, BETON PLUS DOO BEOGRAD, ARMABETON DOO BEOGRAD, GRADIENT DOO BEOGRAD, MARMIL BETON DOO BEOGRAD, ALK BETON DOO BEOGRAD, BETON IN1 DOO BEOGRAD, ESB BETON DOO BEOGRAD, SUNCE BETON DOO BEOGRAD, GP BETONSKA BAZA DOO BEOGRAD, VIKAT DOO STARA PAZOVA, KARIN KOMERC MD DOO VETERNIK, BETONJERKA DOO SENTA, MV PARTNER CONCRETE DOO RUMA, JELA TRADE - BETON DOO VRŠAC, SMB-BETONJERKA DOO SUBOTICA, BETON BB GRADNJA DOO SOMBOR, EURO BETON 008 DOO NOVI PAZAR, NEIMAR DOO KONČAREVO, PRO BETON DOO PADINA, RALEVIĆ DOO PARAĆIN и TRANSKOP BETON DOO PARAĆIN.

Од произвођача бетона је тражено да доставе податке о производњи и продаји бетона, структури продајне цене, структури купаца и испоруци по општинама, ценовнике, рабатне политике, уговоре са добављачима цемента и купцима за период 2018-2021. година, као и сопствено виђење евентуалних проблема за које сматрају да су утицали или могу утицати на развој конкуренције на предметном тржишту.

Секторском анализом је обухваћен временски период од четири године, односно од 2018. до 2021. године. Имајући у виду да је Комисија већ располагала одређеним подацима о производњи, увозу, извозу и продаји цемента за период од 2014-2017. године, за податке који су били расположиви, а тичу се тржишта цемента, анализа је обухватила осмогодишњи временски период.

### **3. РЕЛЕВАНТНИ ПРАВНИ ОКВИР**

Производња и промет цемента и бетона може да се посматра као део шире слике грађевинске индустрије, као делатности која има највећи значај за пословање цементне индустрије и производње бетона. Грађевинска делатност је детаљно регулисана Законом о планирању и изградњи („Сл. гласник РС“, бр. 72/2009, 81/2009 - испр., 64/2010 - одлука УС, 24/2011, 121/2012, 42/2013 - одлука УС, 50/2013 - одлука УС, 98/2013 - одлука УС, 132/2014, 145/2014, 83/2018, 31/2019, 37/2019 - др. закон, 9/2020 и 52/2021) и бројним подзаконским актима (при чему су најбројније уредбе и правилници). У току спровођења ове анализе, Комисија се бавила питањима која могу да утичу на карактеристике производа, приступ тржишту и потенцијална регулаторна питања која би могла да ограниче конкуренцију на тржишту.

Закон о грађевинским производима („Службени гласник РС“, бр. 83/2018) уређује услове за стављање на тржиште и чињење доступним на тржишту грађевинских производа, сачињавање декларације о перформансама и стављање знака усаглашености на грађевинске производе, обавезе привредних субјеката, техничке прописе за грађевинске производе и српске техничке спецификације, поједностављене поступке, тела за техничко

оцењивање, тела за оцењивање и верификацију сталности перформанси грађевинских производа, важеће докумената о спроведеном оцењивању и верификацији сталности перформанси грађевинских производа и знакова усаглашености издатих у иностранству и друга питања од значаја за област грађевинских производа.

Чланом 3. овог закона, предвиђено је да се он примењује на све грађевинске производе који су потом разврстани по областима грађевинских производа, који укључују цемент, грађевински креч и друга хидраулична везива, затим префабриковане обичне/лаке/аутоклавиране ћелијасте бетонске производе и производе сродне са бетоном, малтером и инјекционим смешом.

У погледу услова за стављање на тржиште или чињење доступним грађевинских производа на тржишту, овај закон у члану 5. предвиђа да се грађевински производ ставља на тржиште или чини доступним на тржишту ако је усклађен са техничким захтевима утврђеним српском техничком спецификацијом или техничким прописом. Чланом 16. овај закон предвиђа и да увозник ставља на тржиште Републике Србије само грађевинске производе који су усклађени са захтевима утврђеним овим законом.

У складу са чланом 56. наведеног закона, надзор над спровођењем овог закона и прописа донетих на основу овог закона, спроводи министарство надлежно за послове грађевинарства.

У погледу цемента, Правилник о квалитету цемента („Службени гласник РС“ бр. 34/2013 и 44/2014” – у даљем тексту Правилник) ближе прописује захтеве у погледу квалитета које мора да испуни цемент који се ставља и/или испоручује на тржиште, затим поступке за оцењивање усаглашености цемента, знак усаглашености и означавање усаглашености, заштитну клаузулу и захтеве које мора да испуни тело за оцењивање усаглашености да би било именовано за оцењивање усаглашености цемента.

Према Правилнику, цемент се деле на врсте и класе. Врсте представљају категорије цемената с обзиром на састав и технологију производње, док класе цемената означавају њихове механичке карактеристике. Одредбе Правилника примењују се на следеће две врсте цемента: цемент опште намене (обични портланд цемент, сулфатно отпорни обични цемент, бели портланд цемент, обични портланд цемент ниске топлоте хидратације) и цемент за специјалну намену (калцијум-алуминатни цемент). Обични портланд цемент су подељени на следећих пет главних врста: СЕМ I портланд цемент, СЕМ II портланд-композитни цемент, СЕМ III металуршки цемент, СЕМ IV пуцолански цемент и СЕМ V композитни цемент. Цементи се према стандардним чврстоћама деле у три класе и то: класа 32,5, класа 42,5 и класа 52,5. За сваку класу стандардне чврстоће дефинисане су три класе почетне чврстоће: класа са обичном почетном чврстоћом – N, класа са високом почетном чврстоћом – R и класа са ниском почетном чврстоћом – L<sup>1</sup>.

Када је у питању бетон, Правилником о техничким нормативима за бетон и армирани бетон („Службени лист СФРЈ”, број 11/87) прописани су услови и захтеви који морају бити испуњени при пројектовању, извођењу и одржавању конструкција и елемената од

---

<sup>1</sup> Класа L се може применити само на СЕМ III цементе

бетона и армираног бетона. Квалитет бетона одређује се пројектом конструкције, на основу техничких услова за извођење бетонских радова, као и услова за ту конструкцију и елементе у току експлоатације. Пројектом конструкције од армираног и неармираног бетона, зависно од статичких, експлоатационих, технолошких и других услова, одређују се потребна марка бетона (МВ) и друга својства бетона која условљавају трајност конструкције. У пројектној документацији мора се назначити класа бетона (за дату конструкцију или елемент) који обухвата или само марку бетона (МВ) или марку бетона (МВ) и друга својства бетона прописана Правилником.

Према Правилнику, бетони се сврставају у бетоне прве и друге категорије. Бетони прве категорије (В.І) могу се справљати без претходних испитивања, с тим што се мора употребити одређена количина цемента прописана Правилником. Бетони прве категорије смеју бити МВ 10, 15, 20 и 25 и могу се уграђивати само на градилишту на коме се справљају. Бетоне друге категорије (В.ІІ) чине бетони МВ 30 и више, као и бетони са посебним својствима и транспортовани бетони свих марки. Бетони изнад МВ 60 су специјални бетони, који се могу употребити само у посебне сврхе. Бетони друге категорије справљају се на основу претходних испитивања у складу са Правилником.

Поред наведеног, на производњу бетона може да утиче и одредба члана 147. Закона о планирању и изградњи, која предвиђа да се за изградњу фабрике бетона издаје привремена грађевинска дозвола. Зависно од врсте објекта, односно радова, привремена грађевинска дозвола се доноси за тачно одређени период у коме се објекат може користити, односно изводити радови, а који не може бити дужи од три године од дана доношења привремене грађевинске дозволе, при чему се решење о привременој грађевинској дозволи може једном продужити за још три године.

Произвођачи цемента су чланови Удружења Цементна индустрија Србије (ЦИС). Према наводима са званичне интернет презентације овог удружења, ЦИС је невладино и непрофитно удружење за праћење и анализу правног оквира који уређује пословање цементне индустрије у Србији и ЕУ, чије активности имају за циљ да пруже стручну подршку члановима у: унапређењу и промовисању добре пословне праксе и етике, друштвено одговорног пословања и одрживог развоја, а посебно еколошких модела градње; представљању заједничких ставова чланица о регулаторном оквиру и другим темама које су од значаја за индустрију; давању предлога за доношење или измену прописа у областима од интереса за цементну индустрију; подржавњу развоја грађевинских пројеката на националном, регионалном и локалном нивоу, као и другим питањима од значаја за пословање чланова, а по захтеву чланова.

На основу анализе релевантног правног оквира који се односи на тржишта производње и промета цемента и бетона у Републици Србији, нису уочене правне баријере или друге одредбе прописа које би саме по себи могле да наруше стање конкуренције или ограниче број конкурената на предметним тржиштима.

# I ФАЗА ИСТРАЖИВАЊА - ТРЖИШТЕ ЦЕМЕНТА

## 4. СТРУКТУРА ТРЖИШТА ПРОИЗВОДЊЕ ЦЕМЕНТА

Цемент је хидрауличко минерално везиво које се добија млевењем портланд цементног клинкера, вештачког каменог материјала који се ствара печењем кречњака и глине. Поред портланд цементног клинкера, у цементу је редовно присутна и мања количина гипса, који се додаје ради регулисања времена везивања цемента.

Сиви (портланд) цемент представља основ за добијање већине других врста цемента. Ово је најзначајнија врста цемента, која чини око 70% укупне светске производње цемента. Поред цемента на бази портланд цементног клинкера, постоје и специјалне врсте цемената, у које спадају цементи који садрже различите додатке који мењају својства портланд цемента у зависности од садржаја, а повећањем садржаја ових додатака јаче се испољавају разлике између ових цемената и чистог портланд цемента.

Укупна светска производња цемента је стабилна и осцилира око 4 милијарде тона годишње. Производња цемента је географски посматрано високо концентрисана и око 70% светске производње се обавља у пет земаља. Према подацима за 2020. годину, само у Кини је произведено 57,2% укупне светске производње цемента, а следе Индија и САД које у укупној светској производњи учествују са 7% и 2% респективно. Земље чланице Европске уније у просеку произведу око 4% светске производње цемента, а највећи произвођачи су Немачка, Италија и Француска.<sup>2</sup>

Према подацима Републичког завода за статистику за период 2018-2021. година<sup>3</sup>, производња портландског цемента у Републици Србији има растући тренд и у 2021. години била је за 25% већа од производње у 2018. години.

Табела бр. 1. - Производња портландског цемента и ланчани индекси (2014-2021)

Година	Производња	
	тона	ланчани индекс
2014	1.631.633	
2015	1.654.390	101
2016	1.800.805	109
2017	1.907.689	106
2018	2.092.501	110
2019	2.151.404	103
2020	2.363.987	110
2021	2.610.185	110

Извор: РЗС

<sup>2</sup> Извештај Европског удружења цементне индустрије (CEMBUREAU) за 2020. годину доступан на сајту: <https://www.cembureau.eu/media/03cgodyp/2021-activity-report.pdf>

<sup>3</sup> Производња индустријских производа из Годишњег истраживања индустрије Продкома



Тренд раста производње цемента, који је евидентиран и у периоду обухваћеном анализом из 2018. године, је настављен, тако да је у поређењу са 2014. годином производња цемента увећана за 60%. Посматрајући произведене количине по годинама можемо закључити да је раст производње цемента био успорен само у 2019. години, када је остварено повећање износило 3%, да би у години која јој је претходила, као и у годинама које су уследиле, производња расла по стабилној стопи од 10% на годишњем нивоу.

Поред јавно доступних статистичких података о агрегатној производњи цемента, у току анализе прикупљени су и обрађени подаци учесника на тржишту о оствареној производњи цемента. На територији Републике Србије присутна су три произвођача цемента, сва три у власништву мултинационалних компанија. Друштво Moravacem, чланица CRH групе (бивши Holcim)<sup>4</sup> управља фабриком у Поповцу која се налази 160 km југоисточно од Београда, друштво Lafarge управља фабриком у Беочину лоцираном на око 95 km северно од Београда, док друштво Titan поседује фабрику у Косјерићу, лоцирану на око 135 km југозападно од Београда. Удаљеност између фабрика цемента у Поповцу и Беочину је приближно 240 km. Цементара у Косјерићу је удаљена од цементаре Lafarge око 180 km, а од цементаре Moravacem око 190 km.

Укупни годишњи капацитет фабрика цемента у Републици Србији износи 3,4 милиона тона. Инсталирани капацитети за производњу цемента нису мењани у посматраном четворогодишњем периоду, те је и Херфиндал-Хиршманов индекс индустријске концентрације непромењен и износи 3.535 поена.

Табела бр. 2 - Производни капацитети произвођача цемента у Републици Србији

Учесник на тржишту	Годишњи капацитет (т)	Удео у капацитету (%)	ННІ
MORAVACEM	1.350.000	39,13	1531,19
LAFARGE	1.350.000	39,13	1531,19
TITAN	750.000	21,74	472,59
<b>Укупно</b>	<b>3.450.000</b>	<b>100,00</b>	<b>3534,97</b>

Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

Од укупно инсталираних капацитета, 78% се налази у поседу друштва Lafarge и Moravacem, док Titan поседује 22% укупно инсталираних капацитета за производњу цемента у Републици Србији. Према прикупљеним подацима о производњи и потрошњи цемента, капацитети цементара премашују домаће потребе за цементом, а просечан степен искоришћености капацитета повећан је са 60% у 2018. години на 75% у 2021. години.

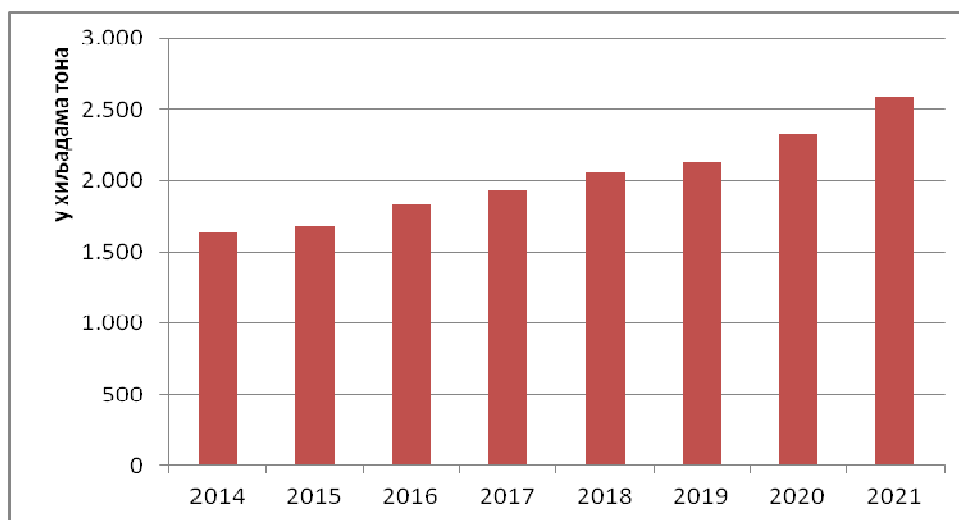
Прикупљени подаци произвођача цемента показују да производња сивог (портланд) цемента у Србији у периоду од 2018. до 2021. године бележи раст по просечној годишњој

<sup>4</sup> CRH група је преузела пословање у Србији почев од 1.08.2015. године, а 5. априла 2021. године CRH Srbija је променила име у Moravacem.

стопа од 8%, тако да је укупна производња у 2021. години била за 26% већа од остварене производње у 2018. години.

Уколико се производња цемента посматра у дужем временском периоду, тако да обухвати и податке из анализе спроведене у 2018. години, може се закључити да је стабилан тренд раста производње цемента из периода 2014-2017. година додатно убрзан, те је остварена производња у 2021. години била за 58% већа него у 2014. години.

Графикон бр. 1 - Производња цемента у Србији (2014-2021)



Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

Производњу цемента је у осмогодишњем периоду највише повећало друштво [...], затим друштво [...], а најмање повећање производње реализовао је [...]. Уколико се, међутим, посматрају последње четири године, производња друштва Titan је [...], док су Lafarge и Могавасем [...].

Повећање производње цемента, уз непромењен инсталирани капацитет, довело је до повећања степена искоришћености капацитета у односу на период 2014-2017. године код свих учесника на тржишту. Највиши просечан степен искоришћености капацитета у периоду 2018-2021. године има цемента [..], а најмањи цемента [..].

Највећи произвођач цемента у Републици Србији је Lafarge чији је тржишни удео у четворогодишњем периоду повећан са /40-50/% на /40-50/%, док је тржишни удео другог највећег произвођача Могавасем у истом периоду повећан са /20-30/% на /30-40/%. Са друге стране, најмањи произвођач цемента Titan је остварио пад тржишног удела са /20-30/% у 2018. години на /20-30/% у 2021. години, иако је [...].

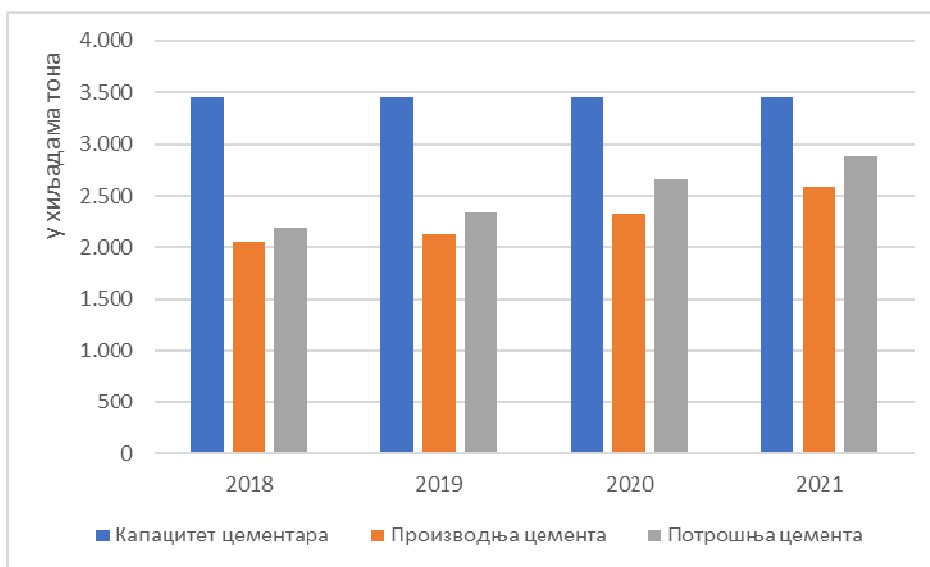
Графикон бр. 2 - Структура производње по произвођачима (2014-2021)

[...]

Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

Имајући у виду стабилан раст домаће потрошње цемента по просечној годишњој стопи од око 10%, уз истовремени раст производње по просечној годишњој стопи од 8%, домаћа потрошња се постепено приближава расположивом капацитету цемента, као што је приказано на следећем графикану.

Графикон бр. 3 – Капацитет цемента, производња потрошња цемента (2018-2021)



Извор: Калкулације КЗК на основу података учесника на тржишту

На основу свега наведеног може се извести закључак да је тржиште производње цемента веома високо концентрисано тржиште, како у погледу расположивих инсталираних капацитета за производњу цемента, тако и у погледу оствареног обима производње. Тржиште поседује карактеристике класичне олигополске тржишне структуре – мали број учесника релативно стабилних тржишних удела који послују профитабилно, на страни понуде, и велики број купаца, на страни тражње, хомогени производ и високе баријере за улазак у индустрију.

С обзиром на наведене трендове на тржишту цемента, уколико би се раст потрошње односно производње наставио истом динамиком, већ у 2023. години капацитети цемента би могли бити недовољни да подмире домаћу тражњу за цементом. Ово би, уз постојећу тржишну структуру, високе баријере уласку у грану и немогућност проширења постојећих капацитета у кратком року и без већих инвестиција, могло довести до увозне зависности и до (даљег) раста цене цемента.

## 5. УВОЗ И ИЗВОЗ ЦЕМЕНТА

### 5.1. Увоз цемента

У укупном увозу цемента доминира увоз сивог цемента од портланд цементног клинкера, који је чинио 91-95% (количински) и око 90-93% (вредносно) укупног увоза цемента у

периоду 2018-2020. година. У 2021. години структура увоза се мења тако да је удео увоза сивог цемента, по количини и вредности, био уравнотежен и износио је око 82%. Услед значајног пада просечне увозне цене скупљег белог цемента и постепено приближавање нивоу цене сивог цемента, увоз белог цемента је у посматраном четворогодишњем периоду повећан за 260%, али је његов удео у укупном увозу цемента и даље занемарљив и износи око 2-4% (количински), односно 3-5% (вредносно) укупног увоза<sup>5</sup>.

Укупан увоз сивог цемента имао је растући тренд у периоду од 2016. године до 2020. године, када је премашио 450 хиљада тона. У 2021. години остварен је пад увоза од 15% у односу на годину која јој је претходила, те се увоз цемента вратио на ниво из 2019. године. Као резултат наведених трендова, у односу на 2014. годину повећање увоза је износило 57%, док је у односу на 2018. годину увоз повећан за свега 6%.

На графикону број 4 приказано је кретање увезених количина и јединичне вредности увоза за период од 2014. го 2021. године. На левој у оси приказан је увоз сивог цемента у тонама, док је на десној у оси приказана просечна увозна цена цемента у ЕУР/т.

На основу приложеног графикона може се закључити да је у периоду од 2014. до 2016. године стагнацију увоза пратио пад просечне увозне цене сивог цемента за 8%. Раст увоза сивог цемента у периоду који је уследио пратио је опоравак, а затим и даљи раст просечне увозне цене, која је у 2021. години достигла 78 евра/т.

Графикон бр. 4 - Увоз сивог цемента и просечна увозна цена (2014-2021)



Извор: Калкулације КЗК на бази података Управе царина

<sup>5</sup> Према царинској класификацији, увоз цемента је обухваћен следећим тарифним ознакама:

- 2523 10 00 00 - Цемент у облику клинкера;
- 2523 21 00 00 - Портланд цемент - Бели цемент, вештачки обојен или необојен;
- 2523 29 00 00 - Портланд цемент –Остали (сиви);
- 2523 30 00 00 - Алуминатни цемент;
- 2523 90 00 00 - Остали хидраулични цемента

Цемент се претежно увози из Хрватске<sup>6</sup> и Албаније<sup>7</sup>, док је увоз из осталих земаља маргиналан и у тоталу не прелази 1%. Цемент из Хрватске је у периоду од 2018-2021. године био скупљи од цемента из Албаније за 20-30%, док је од просечне увозне цене био скупљи за 4-7%.

Табела бр. 3 - Структура тржишта увоза сивог цемента (четворогодишњи просек)

Назив увозника	Тржишни удео у %
NEXE BETON	/50-60/%
TONI COMMERCE	/20-30/%
INTERNORMA	/5-10/%
REX TRANS	/5-10/%
CEMEX SRB	/5-10/%
Остали збирно	/0-5/%

Извор: Калкулације КЗК на бази података Управе царина

Тржиште увоза сивог цемента је високо концентрисано тржиште, на коме прва два учесника скупа чине око  $\frac{3}{4}$  укупног увоза. Увоз цемента је и географски посматрано високо концентрисан, јер се из две суседне земље увезе готово целокупна количина цемента увозног порекла, при чему се само из Хрватске увезе око  $\frac{3}{4}$  укупно увезених количина цемента. С обзиром на наведено, може се рећи да је просечна увозна цена цемента опредељена кретањем цене скупљег, хрватског цемента.

## 5.2. Извоз цемента

У укупном извозу цемента доминира извоз сивог цемента од портланд цементног клинкера, који је у периоду 2018-2021. године чинио 80-95% извезених количина цемента и 88-96% вредности извоза.

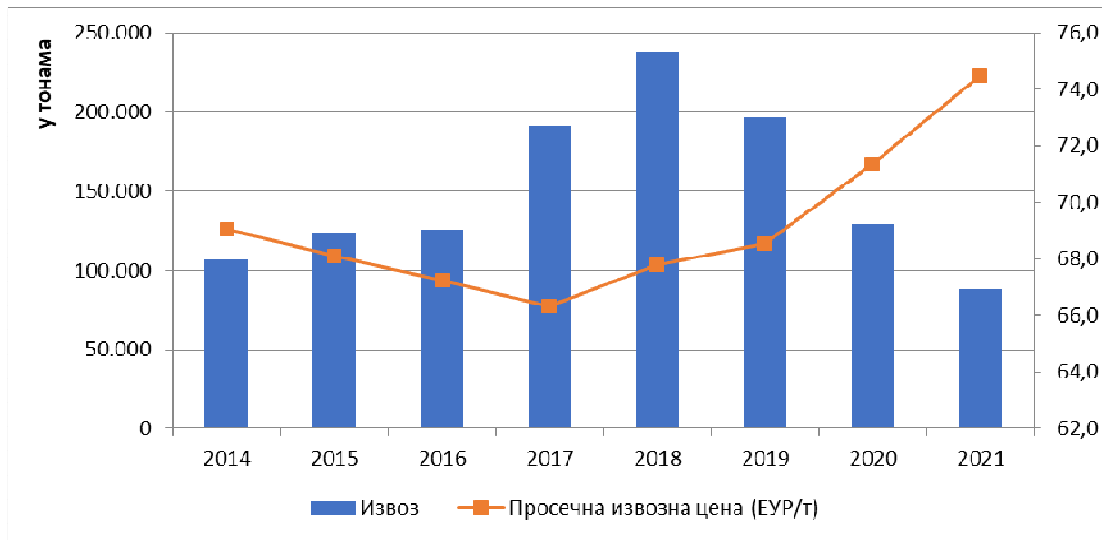
Укупан извоз сивог цемента у периоду 2019-2021. године, имао је рапидно опадајући тренд, тако да је у 2021. години извоз био за 63% мањи од оствареног извоза у 2018. години. Тренд пада извоза цемента уследио је након вишегодишњег раста који је остварен у периоду 2014-2018. године. Значајно повећање извоза остварено је управо у 2017. и 2018. години, када је извоз био за 123% већи у односу на 2014. годину.

На графикону број 5 приказано је кретање извезених количина и јединичне вредности извоза за период од 2014. до 2021. године. На левој у оси приказан је извоз сивог цемента у тонама, док је на десној у оси приказана просечна извозна цена цемента у ЕУР/т.

<sup>6</sup> Нехе - фабрика Našicecement - Нашице, Семех - Солин

<sup>7</sup> Фабрика у власништву грчког "Titana", Fushe Kruje - Тирана

Графикон бр. 5 - Извоз сивог цемента и просечна извозна цена (2014-2021)



Извор: Калкулације КЗК на бази података Управе царина

На основу приложеног графикона може се закључити да је у периоду од 2014. до 2017. године просечна извозна цена сивог цемента смањена за 4%. Пад извоза сивог цемента у периоду 2018-2021. године пратио је опоравак, а затим и даљи раст просечне извозне цене, која је у 2021. години достигла 74 евра/т.

Цемент се претежно извози у Црну Гору и на овом тржишту се пласира између 82% и 93% укупно извезених количина и између 80% и 93% вредности укупно извезеног цемента.

Табела бр. 4 – Структура извоза према земљи одредишта (четворогодишњи просек)

Земља одредишта	Удео у извозу (%)
Црна Гора	89,2%
Хрватска	8,1%
БиХ	2,4%
Остале земље збирно	0,3%

Извор: Калкулације КЗК на бази података Управе царина

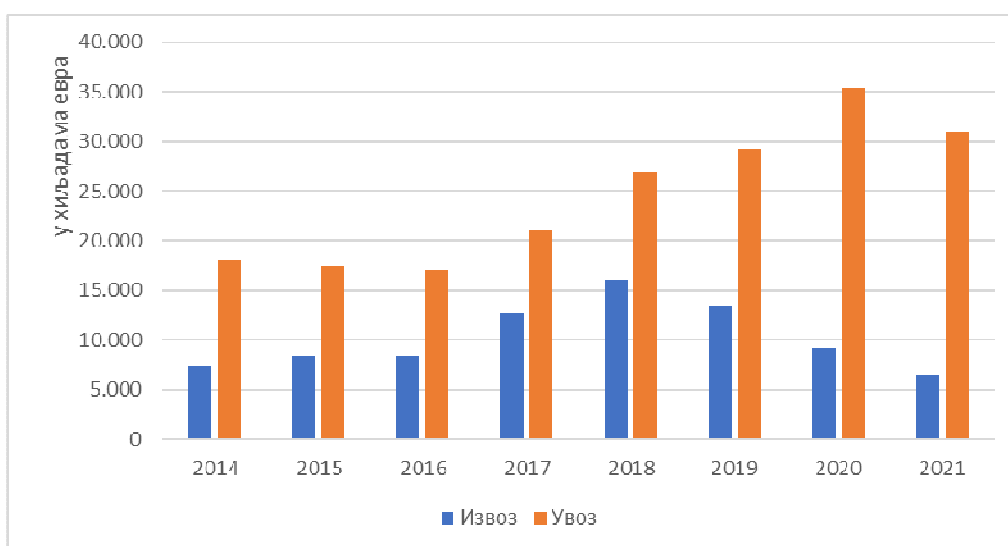
Највећи извозник сивог цемента је друштво Titan, чији се удео у укупном извозу креће између 190-100% и 190-100%, док је укупна извезена количина [...]. Ово друштво претежно извози у [...] и у [...], а занемарљиве количине се пласирају и на [...]. Други извозник је друштво Moravacem, чији је удео у укупно извезеној количини цемента смањен са 15-10% у 2018. и 2019. години на 10-5% у 2020. и 2021. години, док је укупна извезена количина поменутог друштва [...] у периоду од четири године. Ово друштво цемент извози у [...] и у [...]. Удели осталих извозника су занемарљиви и скупа не прелазе 2% укупног извоза.

### 5.3. Покривеност увоза извозом

Релативни однос увоза и извоза може се исказати покривеношћу увоза извозом, показатељем који мери способност земље у целини односно појединих привредних сектора/робних група да одржава(ју) равнотежу у робној размени. На графикону број 6 приказано је упоредно кретање вредности оствареног увоза и извоза сивог цемента у периоду 2014-2021 године, на основу којег се може израчунати коефицијент покривености увоза извозом за сваку посматрану годину путем следеће формуле:

$$\text{Коефицијент покривености} = \frac{\text{реализован извоз}}{\text{реализован увоз}}$$

Графикон бр. 6 – Покривеност увоза извозом (2014-2021)



Извор: Калкулације КЗК на бази података Управе царина

Покривеност увоза извозом пратила је раст извоза, те је свој максимум достигла у 2017. и 2018. години, када је износила око 60%. У периоду који је уследио забележен је значајан пад извоза уз променљив тренд увоза, што је довело до постепеног смањења покривености увоза извозом, те је ова стопа у 2021. години износила 21%.

На графикону број 7 приказано је упоредно кретање јединичне вредности увоза и извоза цемента, као и индекс односа размене, који представља релативни однос извозних и увозних цена.

Графикон бр. 7 – Упоредни преглед просечне увозне и извозне цене у ЕУР/т (2014-2021)



Извор: Калкулације КЗК на бази података Управе царина

На основу кретања јединичне вредности увоза и извоза може се извући неколико закључака.

У првом делу осмогодишњег периода и просечна увозна и просечна извозна цена су имале негативан тренд, који је окончан 2016. године, када се просечна увозна цена нашла на минимуму, односно годину дана касније када је у питању просечна извозна цена. У периоду који је уследио обе серије испољавају растући тренд, те је просечна увозна цена повећана за 18% у односу на 2016. годину, док је просечна извозна цена повећана за 12% у односу на 2017. годину, када је остварила најнижу вредност за посматрани период. С обзиром на наведене трендове, у 2021. години у односу на сам почетак периода остварен је готово идентичан раст јединичних вредности увоза и извоза, тако што је просечна увозна цена повећана за 9%, док је просечна извозна цена повећана за 8%.

Пад просечне извозне цене у првом делу посматраног периода пратио је раст извоза, док је пад просечне увозне цене пратио благи пад увоза. У другом делу посматраног периода раст просечне увозне цене пратио је раст увоза, док је раст просечне извозне цене пратио пад извоза.

Просечна увозна цена је у целом периоду била изнад просечне извозне цене, изузев у 2016. години, када је била незнатно нижа. Посматране серије просечних цена су се постепено приближавале у првом делу периода, уз смањење индекса односа размене, а остварене вредности су најприближније биле управо у 2016. години, када се просечна увозна цена нашла на минимуму. У периоду који је уследио посматране серије се готово паралелно крећу, те је индекс односа размене стабилан све до краја периода.

На основу наведених кретања у спољнотрговинској размени, а имајући у виду трендове у производњи и потрошњи цемента на домаћем тржишту, маргинализацију извоза, као и ограничења са становишта инсталираних производних капацитета, може се закључити да



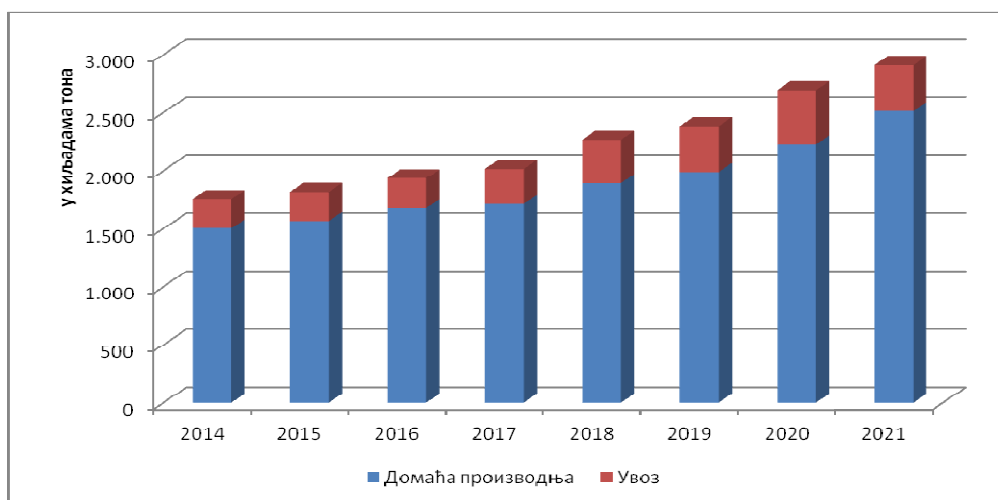
би у наредном периоду Република Србија могла бити зависна од цемента увозног порекла. У зависности од кретања на светском и регионалном тржишту, овакав тренд би могао довести до даљег раста просечне увозне цене, а самим тим и до раста продајних цена цемента на домаћем тржишту.

## 6. СТРУКТУРА ТРЖИШТА ПРОДАЈЕ ЦЕМЕНТА

Агрегатну понуду цемента на домаћем тржишту чине цемент из домаће производње и цемент из увоза. Цемент увозног порекла из земаља у окружењу врши конкурентски притисак на домаће произвођаче цемента, захваљујући релативно малој удаљености фабрика од границе Републике Србије, што превоз цемента чини економски исплативим.

Укупна продаја цемента из домаће производње на тржишту Србије пратила је тренд производње и у 2021. години била је за 33% већа од остварене продаје у 2018. години. Домаћи произвођачи цемента на тржиште Србије пласирају у просеку око 95% укупно произведених количина, док се преосталих 5% извози, са тенденцијом потпуне преоријентације на домаће тржиште.

Графикон бр. 8 - Продаја цемента на тржишту Србије из домаће производње и увоза



Извор:Калкулације СЕА на бази података учесника на тржишту

Под претпоставком да се целокупна увезена количина цемента пласира на домаће тржиште у години увоза, удео цемента увозног порекла у укупној понуди се није битније мењао и у периоду 2018-2020 године, кретао се око 17%, док је у 2021. години износио 14%.

Уколико се кретање укупне продаје цемента посматра у осмогодишњем временском периоду, може се закључити да је продаја из домаћих извора повећана за 67%, док је продаја увозног цемента у истом периоду остварила раст од 57%.

На графикону бр. 9 приказана је структура тржишта продаје цемента и индекс тржишне концентрације за период од 2018. го 2021. године. На левој у оси приказани су тржишни удели произвођача и увозника цемента, док је на десној у оси приказан Херфиндал-Хиршманов индекс тржишне концентрације.

Графикон бр. 9 - Структура тржишта продаје цемента и степен тржишне концентрације

[...]

Извор: Калкулације КЗК на основу података учесника на тржишту

Индустрија цемента је консолидована индустријска грана, коју карактериште олигополска тржишна структура високог степена концентрисаности, што потврђује и Херфиндал-Хиршманов индекс индустријске концентрације који је у 2021. години премашио 2800. На тржишту продаје цемента издвајају се четири учесника, три произвођача и један увозник, који скупа чине 92-94% укупне продаје цемента у посматраном четворогодишњем периоду.

Географски положај фабрика цемента на територији Републике Србије представља препреку интензивнијој конкуренцији између произвођача, јер је цемент производ чија је дистрибуција економски оправдана у радијусу од око 300-350 километара. Конкуренција између произвођача цемента је највише изражена у београдском региону, на коме су присутна сва три произвођача, док је сваки од произвођача значајније заступљен на припадајућем локалном подручју, на коме је истовремено изложен конкуренцији од стране увозника цемента из суседних земаља.

Тржишни удели произвођача на тржишту продаје су релативно стабилни, нешто су нижи али не одступају значајно од њихових удела на тржишту производње. Изузетак је друштво Titan, које је у прве три године посматраног четворогодишњег периода значајан део укупно продатих количина пласирао на иностраном тржишту, услед чега је и удео тог друштва на тржишту продаје видно мањи од удела на тржишту производње. [...]

Произвођачи и увозници цемент продају финалним потрошачима и veleпродавцима. У категорију финалних потрошача сврставају се бетоњерке, грађевинске фирме, произвођачи бетонских елемената и других производа, док се остали купци који цемент купују ради даље продаје третирају као дистрибутери, односно veleпродавци.

У односу на укупно продате количине на домаћем тржишту, продаја у оквиру групе је у благом порасту, али и даље релативно мала и креће се у распону од 5% до 12%. Наведено показује да произвођачи цемента претежан део прихода од продаје цемента остварују продајом трећим лицима.

Цемент се на тржишту Републике Србије продаје у два облика – као ринфузни и као паковани (цакирани). Ринфузни цемент чини око 2/3 укупно продатог цемента, уз постепено повећање удела из године у годину. Паковани цемент се углавном испоручује у врећама од 25 кг и 50 кг на паритету франко фабрика (купац самостално организује превоз), док се ринфузни цемент продаје на паритету франко место испоруке.

Произвођачи цемента и два увозника су претежно оријентисани на продају ринфузног цемента (70% и више), код једног увозника су ринфузни и паковани цемент подједнако заступљени, док један увозник продаје искључиво паковани цемент.

## 7. ПРОДАЈНЕ ЦЕНЕ ЦЕМЕНТА

Имајући у виду да се скоро целокупна производња цемента искористи за производњу бетона, који се употребљава као сировина у свим врстама грађевинских радова, може се рећи да је кретање цене цемента у протеклом периоду било условљено како растућим трошковима производње, тако и флукуацијама на страни тражње, које су пре свега одраз трендова у грађевинској индустрији.

Један од кључних изазова са којима се суочавају произвођачи цемента у светским размерама у протеклих неколико година јесте растући трошак производње. Рекордан раст цена енергената у другој половини 2021. године, извршио је притисак на оперативне марже цементара и приморао произвођаче да повећају произвођачку цену цемента. Примера ради, један од највећих светских произвођача, Cemex, пријавио је у 2021. години значајно међугодишње повећање цене цемента на европском тржишту од 8%, при чему је само у последњем кварталу 2021. године цена цемента повећана за 10%<sup>8</sup>. Цена цемента на америчком тржишту повећана је за 7,4% у периоду од 2018. до 2021. године<sup>9</sup>, док је на тржишту другог највећег светског произвођача, Индије, у истом периоду цена цемента повећана за 6 %<sup>10</sup>.

У наставку се најпре даје приказ кретања просечне продајне цене цемента на тржишту Републике Србије, израчунате као однос укупно остварене продаје по вредности и по количини, а затим се анализирају званични ценовници учесника на тржишту – произвођача и увозника цемента.

### 7.1. Просечне продајне цене цемента и њихова структура

Просечне продајне цене сивог цемента су имале растући тренд у посматраном четворогодишњем периоду код свих произвођача и увозника, тако да су у 2021. години биле за 8-13% више него у 2018. години.

Уколико се графички представи упоредно кретање просечне продајне цене три произвођача и два највећа увозника, могу се издвојити један произвођач и један увозник, који су у целом периоду имали ниже просечне цене<sup>11</sup>, док се просечне цене преостала три тржишна учесника у већем делу посматраног периода нису значајније разликовале.

<sup>8</sup> Cemex, Fourth Quarter Results 2021, преузето са линка:  
<https://www.cemex.com/documents/20143/52736797/CXING21-4.pdf/8b809384-ea2d-4ff8-a435-913445f866eb?t=1644504364426>

<sup>9</sup> <https://www.statista.com/statistics/219339/us-prices-of-cement/>

<sup>10</sup> <https://www.statista.com/statistics/690012/wholesale-price-index-of-cement-and-lime-india/>

<sup>11</sup> [...].

Графикон бр. 10 - Кретање просечне продајне цене сивог цемента у РСД/т (2018-2021)

[...]

Извор:Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

У следећој фази анализе посматрано је упоредно кретање укупног обима производње цемента и просечне продајне цене, израчунате као однос укупне остварене продајне вредности и укупног обима продаје у односним годинама.

Графикон бр. 11 - Кретање обима производње и просечне продајне цене (2014-2021)



Извор:Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту и Управе царина

На левој у оси приказана је производња сивог цемента у хиљадама тона, док је на десној у оси приказана просечна продајна цена цемента у РСД/т. Раст производње, закључно са 2018. годином био је праћен падом просечне продајне цене, док је у периоду који је уследио са растом производње расла и просечна продајна цена. На крају посматраног осмогодишњег периода укупна производња цемента била је за 58% већа него у 2014. години, док је просечна продајна цена незнатно премашила ниво из 2014. године.

Од учесника на тржишту, произвођача и увозника цемента, додатно је тражено да прикажу структуру продајне цене цемента. Иако се достављени одговори битно разликују, у начелу се могло закључити да порекло цемента значајно опредељује структуру продајне цене, те да у структури произвођачке цене најзначајнију ставку чине трошкови горива и енергије.

У структури произвођачке цене ринфузног цемента доминирају варијабилни трошкови, који чине око 70% произвођачке цене. У оквиру варијабилних трошкова истичу се трошкови горива и енергије, који у произвођачкој цени учествују са око 50%, и трошкови репроматеријала, који чине око 10%. Од фиксних трошкова истиче се амортизација, која чини 8-16% произвођачке цене цемента. У структури произвођачке цене пакованог

цемента варијабилни трошкови без паковања учествују са 50-60%, док трошкови паковања чине 10-15%.

Према подацима добијених од увозника у структури продајне цене цемента доминира набавна вредност продатог цемента која чини 75-80% продајне цене. Трошак превоза и шпедиције у просеку износи 18-20%, док маржа увозника износи 2,5-3%.

На основу наведеног може се закључити да је раст производње сивог цемента у периоду од 2018. до 2021. године био праћен растом просечне продајне цене, те се у 2021. години просечна продајна цена цемента вратила на ниво из 2014. године. Наведени тренд није очекиван, али се делимично може објаснити наглим растом трошкова горива и енергије, који у произвођачкој цени цемента учествују са око 50%, и који су, према званичним статистичким подацима, само у 2021. години повећани за око 20%<sup>12</sup>. Са друге стране, просечна продајна цена је током целог осмогодишњег периода била изнад просечне извозне цене, што би, уз растућу домаћу тражњу, могло да објасни постепену преоријентацију произвођача на домаће тржиште и маргинализацију извоза. Међу произвођачима цемента најнижу просечну продајну цену имао је [...], што би се могло објаснити [...], као и чињеницом да [...], што ће бити ближе објашњено у наставку анализе.

## **7.2. Анализа цена према званичним ценовницима учесника на тржишту**

Поред анализе просечних продајних цена на годишњем нивоу на претходно описан начин, анализирани су и званични ценовници и друге одлуке о промени цена које су доставили учесници на тржишту, а односе се на период 2018-2021 година.

На основу увида у достављену документацију, констатовано је да два произвођача цемента поседују јединствен основни ценовник произвођачких цена цемента на паритету франко фабрика за цело тржиште Републике Србије, док код једног произвођача ценовник готових производа садржи посебне цене за свако место испоруке (општину или град), укључујући и цену за преузимање у фабрици. Произвођачи цемента посебним одлукама регулишу одређене врсте рабата као што су количински (према каналима потрошње), регионални, пројектни, акцијски, сезонски, за авансне уплате и др.

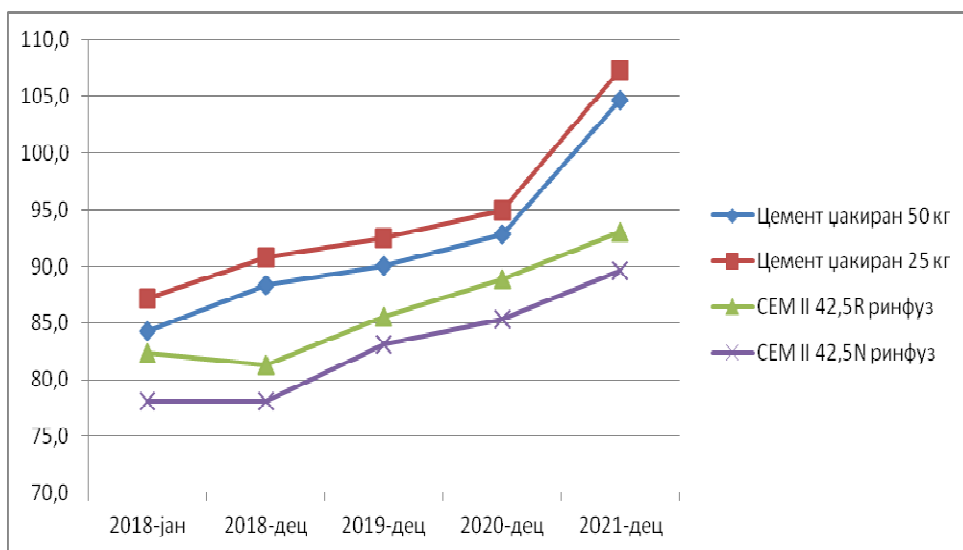
Увозници цемента цене формирају на паритету DDP купац (испоручено оцарињено на назначеној дестинацији) и DAP (испоручено на назначеној дестинацији), док поједини увозници нуде могућност преузимања на назначеном месту (складиште продавца/увозника) на паритету FCA (франко превозник).

---

<sup>12</sup> Месечни индекси цена произвођача индустријских производа за домаће тржиште по групама намене потрошње (енергија), преузето са: <https://data.stat.gov.rs/Home/Result/030201010602?languageCode=sr-Latn>

Произвођачи цементана на тржиште пласирају две основне врсте сивог цемента - РС 35М (V-L) 42,5N / СЕМ II/В-М (V-L) 42,5N<sup>13</sup> и РС 20М(S-L) 42,5R / СЕМ II/А-М(S-L) 42,5R<sup>14</sup>, како у ринфзном паковању, тако и у врећама од 50 кг и од 25 кг. Увидом у достављене ценовнике произвођача констатовано је да су цене цемента у посматраном четворогодишњем периоду оствариле приметан раст. Произвођачка цена цакираног цемента најшире примене повећана је у просеку за 23-24%, док је цена ринфузног цемента у истом периоду повећана у просеку за 13-15%.

Графикон бр. 12 - Просечна произвођачка цена цемента у ЕУР/т (2018-2021)



Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

За разлику од ринфузног цемента, чија је просечна цена у четворогодишњем периоду стабилно расла у просеку за 3-5% на годишњем нивоу, просечна цена пакованог цемента је, након скромнијег раста у првим годинама посматраног периода, у 2021. години повећана за 13% у односу на 2020. годину.

Највећи пораст цена пакованог цемента остварио је [...], док је најмање повећање забележено код [...]. Када је у питању ринфузни цемент, цену је највише повећао [...], док је најмање повећање остварено код друштва [...].

<sup>13</sup> РС 35М (V-L) 42,5N / СЕМ II/В-М (V-L) 42,5N је портланд-композитни цемент, са уделом 65-79% клинкера и 21-35% мешаног додатка силикатног летећег пепела и кречњака. Ово је цемент широке примене, погодан за производњу транспортованог и пумпаног бетона, као и за израду свих врста армирано-бетонских конструкција;

<sup>14</sup> РС 20М(S-L) 42,5R / СЕМ II/А-М(S-L) 42,5R је портланд-композитни цемент, са уделом 80-88% клинкера и 12-20% мешаног додатка згуре и кречњака. Ово је цемент стабилног квалитета, намењен производњи свих врста бетона. Препоручљив је за израду захтевних бетонских конструкција, изградњу мостова, тунела, путева и других објеката.

На основу увида у кретање цена ринфузног цемента најшире примене (42,5N), на дан 31. децембра, може се закључити да је највишу цену по ценовнику у четворогодишњем периоду имао [...], иако су током 2018. године цене овог произвођача незнатно одступале од цена [...]. Најнижу цену у првим годинама посматраног периода имао је [...], да би се у последње две године цена овог произвођача приближила цени [...].

Графикон бр. 13 - Кретање просечних произвођачких цена ринфузног цемента (у ЕУР/т)

[...]

Извор:Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

Када је у питању паковани цемент у врећама од 25 кг, цене сва три произвођача су у првој години посматраног периода биле на приближно истом нивоу, да би се од 2019. године приметила извесна одступања, што се посебно односи на 2021. годину.

Графикон бр. 14 - Кретање просечних произвођачких цена пакованог цемента (у ЕУР/т)

[...]

Извор:Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

На основу увида у ценовнике произвођача цемента могло се закључити да су цене цакираног цемента мењане у просеку два до три пута годишње, док су цене ринфузног цемента мењане највише једном у току године. За разлику од цена ринфузног цемента, које су се између произвођача разликовале како у висини, тако и у датуму промена, код пакованог цемента могао се приметити изванредан паралелизам у понашању. У посматраном периоду међусобно су се пратили првенствено [...] и [...] и њихове цене цакираног цемента у врећама од 25 кг и од 50 кг су се разликовале у просеку за евро.

Табела бр. 5 - Промене цена пакованог цемента у врећама од 25 кг и од 50 кг (у ЕУР/т)

[...]

Извор: Подаци учесника на тржишту

Према образложењима из достављених ценовника, повећања цена цемента у посматраном четворогодишњем периоду углавном су представљала одговор на пораст трошкова производње услед повећаних инфлаторних притисака, међу којима се посебно истичу трошкови енергије и транспорта и инвестиције у циљу усклађивања са прописима Европске уније, попут смањења емисије штетних гасова, као и виши степен супституције фосилних горива алтернативним.

Узевши све претходно наведено у обзир, може се закључити да је раст просечне продајне цене цемента исказане као количник укупне продајне вредности и укупне продате количине пратио раст цене цемента на светском тржишту<sup>15</sup>, као и раст цена увозног

---

<sup>15</sup> Видети стр. 19.

цемента, док се проценат повећања цена према подацима из званичних ценовника битно разликује од просечног повећања цене цемента на годишњем нивоу код свих посматраних тржишних учесника. Један од разлога за наведено одступање би могле бити бројне врсте рабата и других попушта које произвођачи цемента одобравају на произвођачку цену из ценовника, те просечна нето продајна цена добијена као однос продајне вредности и продате количине може бити нижа од цене из ценовника. Такође, произвођачи цемента који су истовремено и произвођачи бетона сопственим фабрикама бетона цемент испоручују по нижим, трансферним ценама, што додатно умањује просечну продајну цену цемента у односу на произвођачку цену из ценовника. Продајна политика произвођача и увозника цемента биће детаљније обрађена у поглављу број 10, док ће производња бетона и вертикална повезаност тржишта бетона са тржиштем цемента бити обрађена у поглављима бр. 11-14.

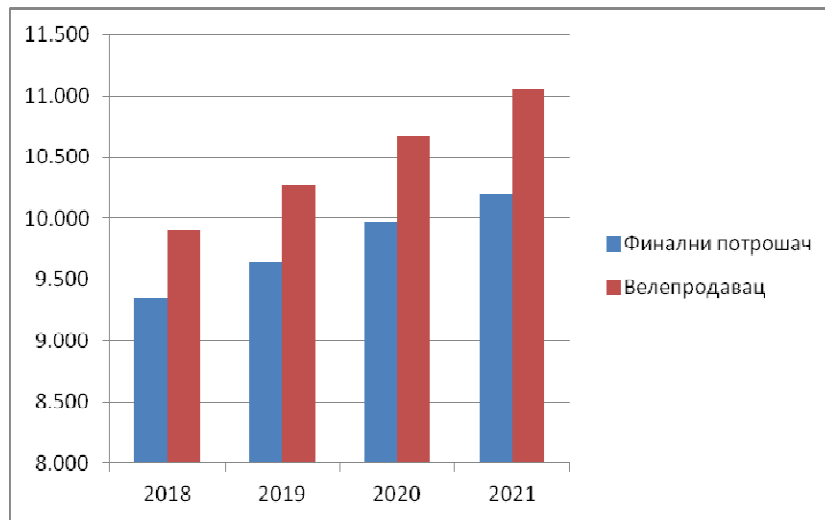
## **8. СТРУКТУРА КУПАЦА ЦЕМЕНТА**

Структуру купаца цемента и опредељење за одређени канал дистрибуције превасходно условљава порекло цемента. Произвођачи цемента у просеку око 65% продатих количина директно испоручују финалним потрошачима, док се око 35% пласира преко дистрибутера. Један произвођач је претежно оријентисан на продају финалним потрошачима (преко 85%), док преостала два путем овог канала пласирају између 50% и 60% укупне продаје. Код увозника цемента приметна је тенденција претежне оријентације на један канал продаје. Два увозника цемент углавном продају финалним потрошачима (преко 60%), а преостала три увозника цемент пласирају (готово) искључиво кроз мрежу трговаца на велико.

Сва три произвођача цемента имају разгранату мрежу купаца, при чему се удео првих пет купаца у укупној продаји углавном креће између 30% и 45%. Код увозника цемента, са друге стране, број купаца углавном не прелази 50, те је и концентрација продаје на мали број купаца више изражена. Удео првих пет купаца у укупном обиму продаје код увозника цемента износи преко 60%, а код појединих увозника и преко 90%. Оваква структура купаца опредељена је преовлађујућим каналом продаје, који се када су у питању увозници углавном своди на дистрибутере цемента.



Графикон бр. 15 - Просечна произвођачка цена цемента по каналу продаје (у РСД/т)



Извор:Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

Просечна произвођачка цена цемента за категорију велепродаваца била је у посматраном четворогодишњем периоду за 5-10% виша од произвођачке цене за категорију финалних потрошача, уз постепено увећање разлике у цени између две категорије купаца. Ова разлика би се могла објаснити значајно већим укупним обимом испоруке категорији финалних потрошача (који претежно купују ринфузни цемент) у односу на категорију трговаца на велико (који купују углавном цакирани цемент), иако се између самих произвођача и увозника удели ове две категорије купаца у укупној испоруци цемента могу значајно разликовати.

## 9. ИСПОРУКЕ ПО ОПШТИНАМА

### 9.1. Испоручене количине и просечне продајне цене по општинама

Укупан број испорука цемента код посматраних учесника на тржишту је растао у четворогодишњем периоду и у 2021. години био је већи за 34% у односу на 2018. годину. Просечна количина цемента по испоруци код произвођача и увозника не одступа значајно и износи око 25 тона.

Могавасет са фабриком у Поповцу цемент испоручује претежно у региону [...] у радијусу до [...] км, при чему просечни радијус испоруке износи [...] км. У укупно испорученој количини друштва Могавасет истичу се [...], [...], [...] и [...]. Ове четири општине скупа чине око 35-45% укупних испорука цемента тог друштва.

Друштво Lafarge са фабриком у Беочину цемент испоручује претежно на територији [...], у радијусу до 350 км. У укупно испорученим количинама предњаче [...], [...] и [...], што скупа чини око 50% укупно испоручених количина цемента.

Titan са фабриком у Косјерићу испоручује цемент у радијусу до 375 км. Од укупно испоручених количина друштва Titan, око 30% се испоручи на територији [...], око 10% се [...] и око 15% у [...] и [...] заједно, што скупа чини око 50-55% укупних испорука цемента тог друштва.

На основу прегледа купаца по општинама<sup>16</sup> може се закључити да извесна (иако не прецизна) подела тржишта у географском смислу постоји и да је она опредељена локацијом фабрике. [...]

На следећем графикону је дат упоредни географски приказ места испоруке за три произвођача цемента, на коме се може уочити присутност односно одсутност произвођача на појединим ужим географским подручјима. У мапе су унета места испоруке која у збиру чине преко 95% укупно испоручених количина цемента сваког произвођача.

Графикон бр. 16 – Географски приказ локација испоруке цемента

[...]

Извор: Подаци учесника на тржишту

Увозници цемента испоруку врше углавном у географским областима блиским седишту увозника односно земљи из које се увози.

Нехе бетон са седиштем у Новом Саду претежно испоручује цемент на територији [...]. Од укупно испоручених количина највише се испоручи у [...], [...] и [...], између 75-80% збирно, а значајније количине испоруче се и у [...] и у [...].

Од укупно испоручених количина цемента друштво Семех са седиштем у Нишу највише испоручује у регионима [...], у следећим општинама: [...], [...], [...] и [...]. Ова четири града збирно учествују у укупним испорученим количинама са 75-85%<sup>17</sup>.

Rex Trans са седиштем у Ариљу је увозник и veleпродавац цемента Семех групе и претежно снабдева регионе централне, југозападне и западне Србије. Највеће количине се испоруче на територијама општина Ариље, Аранђеловац, Ивањица и Петровац на Млави и ове општине у збиру чине 45-50% укупних испорука цемента друштва.

Toni Commerce са седиштем у Бујановцу је увозник цемента из Албаније и претежно испоручује у региону јужне и југозападне Србије. На територијама општина Бујановац и Пријепоље пласира се преко 95% укупно испоручених количина цемента овог увозника у посматраном четворогодишњем периоду.

---

<sup>16</sup> Достављени подаци о испорукама по општинама односе се на општину на којој се налази седиште купца, што не мора увек одговарати стварном месту испоруке, а што се посебно односи на испоруке за потребе одређених инфраструктурних пројеката.

<sup>17</sup> [...].

Internorma са седиштем у Новом Пазару је увозник и велепродавац цемента из Албаније и претежно снабдева регион југозападне Србије. Највеће количине се испоруче на територијама општина Нови Пазар, Тутин и Рашка и ове три општине у збиру чине 80-85% укупних испорука цемента друштва.

Уважавајући чињеницу да увозници немају цену франко фабрика, те да су њихове продајне цене исказане са свим припадајућим трошковима транспорта до места испоруке, у следећем кораку извршено је упоређивање просечних продајних цена за испоруке у одабраним (већим) градовима односно општинама. Просечне продајне цене за сваки град, односно општину добијене су тако што је укупна вредност испоруке у том граду/општини подељена са укупном испорученом количином. Зеленом бојом је означена најнижа просечна продајна цена у сваком граду/општини у датој години. Празна поља означавају да учесник на тржишту у датој години није приказао испоруку у тој општини/граду.

Табела бр. 6 - Просечне продајне цене за испоруку у одабраним општинама (2021)

Учесник на тржишту	Београд	Нови Сад	Зрењанин	Крагујевац	Крушевац	Чачак	Чајетина	Ниш
Lafarge	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Moravacem	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Titan	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Nexe	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cemex	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Просечна цена	9.525	11.170	9.741	10.463	10.764	10.030	10.658	10.875

Извор:Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

На основу података из табеле може се констатовати да је просечна цена на паритету франко купац у региону Београд нижа од просечне продајне цене на истом паритету у осталим општинама, односно градовима. Ово се може објаснити чињеницом да је у региону Београд конкуренција интензивнија него у другим регионима, између осталог и услед тога што се удаљеност фабрика од Београда не разликује значајно и креће се у распону од 95 до 167 км, те сви произвођачи и један увозник врше испоруку у београдском региону.

## 9.2. Корелациона анализа

У циљу утврђивања степена повезаности између места испоруке и продајне цене, у следећем кораку извршена је корелациона анализа просечних продајних цена за свако место испоруке и удаљености места испоруке од фабрике. Просечна продајна цена за свако место испоруке добијена је на основу достављених података произвођача о испорученим количинама и вредности испоруке по појединачним општинама у Србији. Затим је за сваког произвођача израчуната удаљеност појединачних места испоруке од фабрике према најбржој рути приказаној на сајту [www.google.rs/maps](http://www.google.rs/maps). Имајући у виду велики број општина на којима се испоруче занемарљиве количине цемента, општине су најпре сортиране према испорученим количинама, од општине са највећом испорученом

количином до општине са најмањом испорученом количином, те су у анализу укључене општине чији збирни удео у укупним испорученим количинама цемента износи око 95%.

Коефицијент корелације је мера јачине (степен) и смера повезаности између две променљиве величине. Вредности коефицијента корелације крећу се у распону од (+1), што означава перфектну позитивну корелацију до (-1), што означава перфектну негативну корелацију. Вредности блиске нултој означавају веома слабу корелацију или у случају нулте корелације потпуно одсуство исте.

У наредној табели приказана је добијена вредност коефицијента корелације за сваког произвођача. Подаци се односе на 2021. годину.

Табела бр. 7 - Корелациона анализа 1 (продајна цена – удаљеност места испоруке)

[...]

Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишу

На основу података из табеле можемо закључити да је корелациона повезаност слаба, што би се у конкретном случају могло интерпретирати тако да између удаљености од фабрике и продајне цене франко купац не постоји значајна узајамна веза.

Штавише, код два произвођача коефицијенти корелације су негативни, што значи да се цемент на већој удаљености испоручује по нижој цени, што је такође неочекивано. С обзиром на наведено, како би се утврдило да ли постоји повезаност између количине која је испоручена у одређеној општини и просечне продајне цене, додатно су израчунати коефицијенти корелације између испоручених количина и просечних продајних цена по општини.

Табела бр. 8 - Корелациона анализа 2 (продајна цена – испоручена количина)

[...]

Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишу

Појединачни коефицијенти корелације су негативни, што значи да је веза између посматраних варијабли, у конкретном примеру испоручених количина по општини и просечне продајне цене, инверзна, односно већа испоручена количина одговара нижој просечној продајној цени и обрнуто. Коефицијент корелације је значајан само код једног учесника на тржишту, док код преостала два указује на релативно слабу повезаност између посматраних варијабли.

На основу спроведене ценовне анализе произлази да географска удаљеност места испоруке од фабрике није преовлађујући фактор приликом формирања продајне цене цемента, већ на исту утиче и интензитет конкуренције на одређеном географском подручју. Са друге стране, иако је корелациона повезаност између продајне цене и испоручене количине слаба код два од три учесника на тржишту, може се претпоставити

да један од критеријума приликом формирања продајне цене за купце из одређеног географског подручја, односно износа рабата који се тим купцима одобрава, представља укупно испоручена количина у датој општини, односно месту испоруке.

## **10. АНАЛИЗА ПРОДАЈНИХ ПОЛИТИКА ПРОИЗВОЂАЧА ЦЕМЕНТА**

Политике продаје цемента представљају упутства и смернице за формирање цена цемента и служе за ближе дефинисање продајних активности друштава.

За потребе секторске анализе, дефинисане продајне политике доставила су два учесника на тржишту, док је код осталих учесника на тржишту комерцијална политика опредељена званичним ценовником и/или засебним одлукама. Од учесника на тржишту који су доставили дефинисане продајне политике, у једном случају је у питању документ уопштеног типа, у коме су само наведене врсте рабата који се могу одобрити, али не и рабатне скале, док је у другом случају продајна политика детаљан документ који садржи дефиницију тржишта, ценовник за тржиште Србије и рабатне скале по регионалним тржиштима, посебно за ринфузни, а посебно за цакирани цемент.

Прегледом података које садрже продајне политике, ценовници и пратеће одлуке учесника на тржишту обухваћених анализом, могло се закључити да фактурисана цена (произвођача) најчешће садржи следеће елементе: основна цена (цена франко фабрика према званичном ценовнику), накнаде, попусти и транспорт.

Попусти се одобравају по више основа и у начелу се могу груписати на:

- количинске рабате (у зависности од реализоване годишње испоруке цемента);
- попусте засноване на сегментацији купаца (попусти базирани на маркетиншкој и продајној стратегији компаније, а најчешће по каналима продаје – дистрибутер, грађевинарство, бетоњерке, прашкасти материјали и сл., као и према томе да ли купују цакирани или ринфузни цемент).
- регионалне попусте (попусти за поједине општине или регионе, који се одобравају по основу специфичних тржишних услова у одређеној регији),
- попусте за цемент који се продаје ради даље производње и извоза грађевинског материјала (у циљу развоја домаће грађевинске индустрије и подстицаја извоза грађевинских материјала на бази цемента),
- пројектне попусте (попуст за купце који раде на пројекту, а који из перспективе компаније имају одређени значај),
- промотивни или акцијски попусти (попуст одобрен у промотивне сврхе, ограничен временски и просторно),
- попусти за једнократне аванске уплате и сл.

Количински рабати могу бити годишњи, квартални и месечни. Продајне цене цемента могу бити дефинисане тако да се на основу захтеване количине цемента урачуна припадајући рабат и прикаже као нето цена или да се купцу понуди могућност да на темељу своје реализације остварује рабат који се одобрава ретроактивно, по реализованим

количинама. Могу се исплаћивати у одговарајућој количини цемента која одговара обрачунатом раду, а по захтеву купца за износ обрачунатог рада могуће је извршити поврат средстава. Количински радови се најчешће исказују кроз радне скале у виду процента или у номиналном износу (ЕУР/т), а могу бити и једнократно уведени и/или укинати засебним одлукама друштва. Ова категорија попушта може садржати јединствену радну скалу за цело тржиште Србије или засебне радне скале по регионима испоруке.

Пројектни радови се даље могу разврставати према типу пројекта на аграрни, енергетски, инфраструктура, индустријски објекти и пројекти по величини, у оквиру којих се исказују посебне радне скале према скали потрошње цемента.

Регионални попусти подразумевају груписање купаца на територијалној основи (општина, округ или регион) и њих директно или индиректно примењује већина учесника на тржишту. Два учесника на тржишту сегментацију купаца на територијалној основи исказују кроз различите процентуалне износе рада или радне скале у зависности од испоручене количине (у ком случају се износ процента рада одређује према потенцијалу купца), док остали учесници на тржишту то чине тако што цене за испоруку на одређеној територији дефинишу званичним ценовником или пратећим одлукама.

На основу увида у ценовнике учесника на тржишту у којима су дефинисане различите цене за различита места испоруке, може се извести закључак да већа удаљеност места испоруке од фабрике не подразумева вишу продајну цену, и обрнуто, што потврђује резултате спроведене корелационе анализе. Са друге стране, код једног учесника на тржишту који сегментацију купаца на територијалној основи исказује кроз различите процентуалне износе рада, примећено је да независно од удаљености места испоруке од фабрике, за испоруке у регионима у којима је конкуренција произвођача и увозника интензивнија (београдски регион, као и региони у којима су лоциране преостале две фабрике цемента) одобрава већи попуст у поређењу са (ближим) местима испоруке, у којима је конкурентски притисак мање изражен.

Имајући у виду различите врсте и облике рада и попушта, који се одобравају по више основа, при чему се у већини случајева уводе засебним одлукама, које су подложне честим изменама, може се закључити да су продајне политике произвођача и увозника цемента изразито комплексне, те недовољно јасне и транспарентне за постојеће и потенцијалне купце. Са друге стране, непостојање дефинисане комерцијалне политике код појединих учесника оставља могућност да се радови и други попусти селективно примењују, чиме се поједини учесници на тржишту (купци) могу довести у неповољнији положај у односу на конкуренте и на тај начин потенцијално ограничава конкуренција.

## II ФАЗА ИСТРАЖИВАЊА – ТРЖИШТЕ БЕТОНА

### 11. ПРОИЗВОДЊА БЕТОНА

Термин „бетон“ у општем случају означава широк спектар вештачких грађевинских материјала композитног типа, који се добијају агломерацијом зрна различитих типова агрегата, уз примену одређених везивних супстанци. С обзиром на наведено, начелно се може говорити о гипс-бетону, креч-бетону, бетону на бази воденог стакла, асфалт-бетону и другим врстама бетона.

Бетон се користи за прављење путева, зграда, темеља, мостова, „камених“ блокова и сл. Најширу примену имају бетони код којих се као везиво користи цемент. Бетон очвршћава после мешања и уграђивања, услед хемијског процеса који се назива хидратација. Вода реагује са цементом, који очвршћава и повезује остале компоненте у смеси, чиме се на крају добија тврд „камени“ материјал.

У грађевинарству се бетон производи на бази претходно утврђене рецептуре, тј. на бази пројекта бетонске мешавине која треба да садржи све усвојене количине компонентних материјала. Рецептūra бетона зависи од врсте грађевине, њених елемената, као и од примењене технологије грађења. Поред основних компоненти, бетону се могу додати различити адитиви који побољшавају одређене физичко-механичке карактеристике.

Према начину уградње разликују се монолитни и монтажни бетон. Монолитни бетон се у течном стању уграђује на самом градилишту, где се и производи или допрема камионима – миксерима. Монтажни бетон се користи за фабричку израду модуларних бетонских конструкционих елемената (блокова, стубова, панела, греда), који се затим монтирају на градилишту. Према запреминској маси бетони су подељени на лаке и тешке бетоне. Такође постоје и армирани и микроармирани бетони, прскани или торкрет бетони и др.

Према подацима Републичког завода за статистику, производња свежег бетона у Републици Србији имала је растући тренд од 2014. до 2019. године, у ком периоду је удвостручена. У 2019. години долази до стагнације у производњи, да би у 2020. години, као првој години пандемије ковид 19, дошло до незнатног пада производње свежег бетона од 1% у поређењу са претходном годином. Међутим, већ у 2021. години производња свежег бетона се опоравља, тако да је у односу на 2020. годину повећана за 9%. У односу на 2014. годину, производња свежег бетона је у 2021. години остварила раст од 127%.

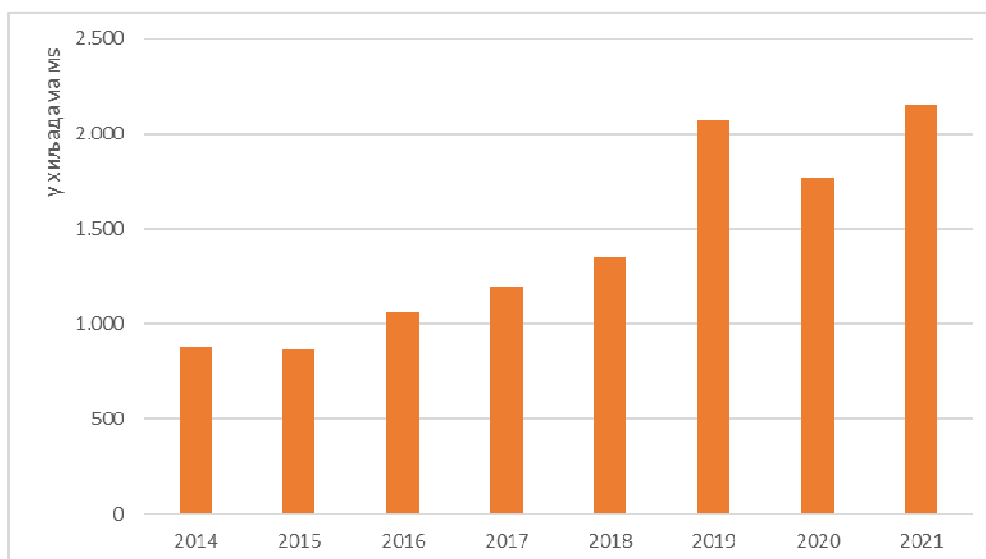
Табела број 9 - Остварена производња свежег бетона (2014-2021)

Година	Производња	
	тона	ланчани индекс
2014	798.184	
2015	929.085	116
2016	1.196.061	129
2017	1.268.518	106
2018	1.661.895	131
2019	1.675.047	101
2020	1.664.394	99
2021	1.816.280	109

Извор: РЗС – Статистички годишњак

Имајући у виду да је раст тржишта бетона у директној вези са растом изведених грађевинских радова, најважнијим индикатором кретања грађевинске активности, основни елементи тражње за предметним производима произлазе из вредности грађевинских радова. Званична статистика објављује податак о вредности изведених грађевинских радова који укључује: вредност рада, вредност уграђеног материјала и готових производа за уградњу, утрошене енергенте и остале трошкове у вези са извођењем радова на грађевини. Према подацима Републичког завода за статистику, вредност изведених грађевинских радова у Републици Србији повећана је у протекле четири године за 69%, док је у периоду од 2014. до 2021. године готово утростручена. Раст грађевинске индустрије у протеклој деценији за резултат је имао значајно повећање грађевинске потрошње, што се одразило на све сегменте тржишта грађевинских материјала, укључујући тржиште цемента и вертикално повезано тржиште бетона.

Графикон бр. 17 - Потрошња свежег бетона у грађевинској индустрији



Извор: РЗС – Статистички годишњак



На графикону број 17 приказано је кретање потрошње свежег бетона у грађевинској индустрији у осмогодишњем периоду. На основу приказаног може се закључити да је утрошак свежег бетона у грађевинској индустрији пратио раст грађевинске индустрије и у посматраном четворогодишњем периоду повећан је за 60%, док је у односу на 2014. годину повећан 2,5 пута. Пад потрошње бетона остварен је само у првој години пандемије, 2020. години, када је смањење вредности грађевинских радова од 4% довело до пада потрошње бетона за 14%. У 2021. години грађевинска индустрија се потпуно опоравила и остварила раст од 29%, што је резултирало повећањем потрошње свежег бетона од 22%.

На тржишту Републике Србије постоји пет врста произвођача бетона:

1. Произвођачи бетона који су уједно и произвођачи или увозници цемента (Lafarge, Mogavacem и Nexe);
2. Произвођачи бетона који бетон производе за сопствене потребе, не врше продају бетона и не утичу на тржишну цену бетона (Напред, Енергопројект, Мостоградња и др.);
3. Произвођачи бетона који бетон производе како за своје потребе, тако и за продају на тржишту (Elita Cop, Sunce beton и др.);
4. Произвођачи бетона који бетон производе искључиво или претежно ради продаје на тржишту (Beton Plus, Karin Komerc, Armabeton, Gradient и др.);
5. Предузећа која су своје капацитете за производњу бетона уступила другим предузећима, од којих купују готов бетон и пружају услугу транспорта и пумпања бетона (LM komerc, Varda Sistem, Marmil и др.).

Уколико се изузме производња бетона за сопствене потребе, која није била предмет анализе, готово целокупна произведена количина бетона се, услед специфичних својстава, истовремено реализује на тржишту, те структура тржишта производње бетона не одступа значајно од структуре тржишта продаје. С обзиром на наведено, у наставку је дат приказ структуре тржишта продаје бетона на одабраном узорку који се може сматрати репрезентативним, имајући у виду да обухвата све значајније произвођаче бетона на територији Републике Србије, који бетон производе ради продаје на тржишту.

## 12. СТРУКТУРА ТРЖИШТА ПРОДАЈЕ БЕТОНА

Анализа тржишта продаје бетона заснована је на узорку од 25 произвођача бетона<sup>18</sup>, међу којима су три вертикално интегрисана друштва – два произвођача и један увозник цемента. Упоредивањем података о укупно оствареној продаји бетона за посматрани узорак са статистичким податком о потрошњи свежег бетона на годишњем нивоу, изведен је закључак да статистички податак у две од четири посматране године потцењује тржиште бетона, док је у преостале две године потрошња свежег бетона према званичној статистици премашила агрегатну продају на нивоу узорка за 15-20%. Имајући у виду да је

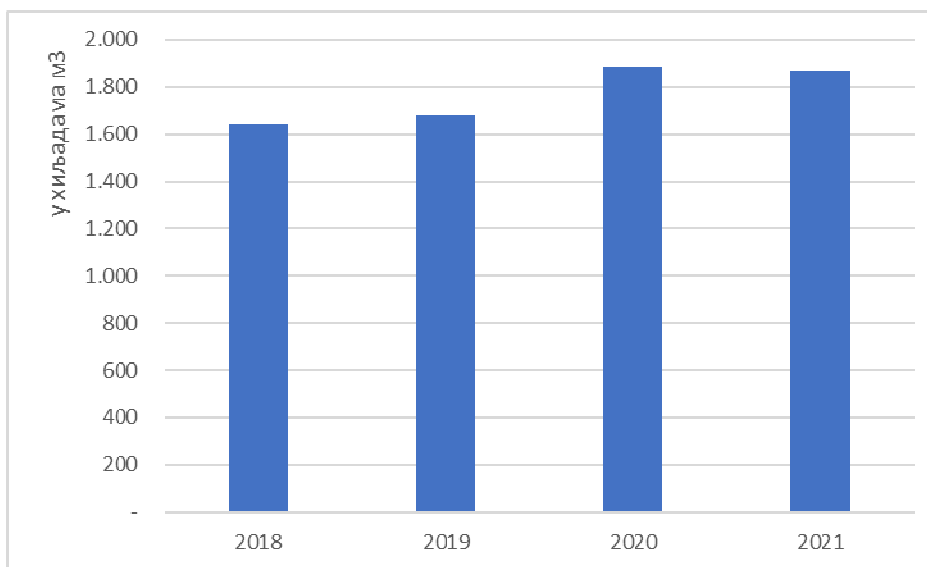
---

<sup>18</sup> Један од анкетираних учесника је изјавио да не купује сировину (цемент) ради производње бетона, већ купује готов бетон од друштва Lafarge, који се производи на њиховој фабрици, и да тај бетон даље продаје купцима. Имајући у виду да је производњу и продају бетона на локацији овог учесника приказао Lafarge, продате количине од стране друштва [...] су изостављене из анализе.

предметна анализа тржишта бетона заснована на изабраном узорку, као и да се може претпоставити да укупна потрошња свежег бетона обухвата и количине које нису продате на тржишту, већ представљају производњу за сопствене потребе, у наставку анализе као податак о агрегатној продаји бетона коришћен је податак који је добијен збрајањем продатих количина за посматрани узорак произвођача.

Укупна продаја бетона коју су обухваћени произвођачи остварили на тржишту Републике Србије је у посматраном четворогодишњем периоду повећана за 14%. Продаја бетона за посматрани узорак достигла је свој максимум у 2020. години, и на том нивоу се задржала и у 2021. години.

Графикон бр. 18 – Продаја бетона на тржишту Србије (2018-2021)



Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

На тржишту бетона истичу се четири учесника, који су у 2020. и 2021. години скупа чинили око 60% укупне продаје бетона за посматрани узорак, док је првих десет произвођача чинило 87% укупне продаје у посматраним годинама.

Имајући у виду да неки од произвођача обухваћених узорком нису били активни на овом тржишту у почетним годинама посматраног четворогодишњег периода, у следећој табели приказана је структура тржишта бетона за 2021. годину. С обзиром на чињеницу да се на тржишту продаје бетона појављују и други, мањи, локално оријентисани произвођачи бетона, који нису били обухваћени узорком, те да је према подацима званичне статистике у тој години потрошња бетона била за око 15% већа него што произлази из узорка, стварни тржишни удели могу бити нешто мањи, али не у мери у којој би тржишна структура битно одступала од приказане.

Табела број 10 - Структура тржишта бетона у 2021. години

Учесник на тржишту	Тржишни удео
Beton Plus	/10-20/%
Lafarge	/10-20/%
Karin komerc	/10-20/%
Elita cop	/5-10/%
Nexe	/5-10/%
Moravacem	/5-10/%
Sunce Beton	/0-5/%
Armabeton	/0-5/%
SMB Betonjerka	/0-5/%
Betonska baza	/0-5/%
Остали скупа	12,9%

Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

На основу података из табеле може се приметити да се међу прва три произвођача бетона налази само један произвођач цемента, док се међу првих десет налазе сва три вертикално интегрисана произвођача/увозника цемента. Од произвођача бетона обухваћених узорком, 19 производи само стандардни бетон, док преостали производе и друге врсте бетона.

Посматрани учесници на тржишту укупно поседују 44 фабрике бетона, при чему осам произвођача поседује више од једне фабрике бетона. Четрнаест произвођача бетона поседује фабрике на широј територији града Београда (укупно 24 фабрике), на територији Војводине лоциране су фабрике девет произвођача (укупно 12 фабрика), док четири произвођача поседује фабрике на територији централне, источне, јужне и западне Србије (укупно 8 фабрика).

Радијус испоруке бетона најчешће се креће у распону од 20 до 60 км (у ретким случајевима и до 100 км), при чему просечан радијус испоруке за посматране учеснике износи око 40 км.

Табела број 11 - Преглед локација бетоњерки по регионима

Београд и околина	Војводина	Остали региони
Nexe	Nexe	Transkop
Lafarge	Lafarge	Neimar
Karin komerc	Karin komerc	Ralevic
Moravacem	Betonjerka	Euro Beton
Beton Plus	Beton BB	
Armabeton	Jela Trade	
Gradient 2021	Pro Beton	
Marmil	Vikat	
ALK beton	MV Partner	
Sunce Beton		
Betonska baza		
ESB Beton		
Elita cop		
Beton IN		

Извор: Подаци учесника на тржишту

На основу података о испорученим количинама свежег бетона сваког од произвођача из узорка на територији појединачних општина, израчуната је укупна испоручена количина бетона по регионима. Од укупне продаје бетона коју је у 2021. години реализовао одабрани узорак произвођача бетона, 65% је испоручено на територији Београда и околине, док је 29% испоручено на територији Војводине<sup>19</sup>.

Табела бр. 12 - Структура продаје бетона по регионима у 2021. години

Регион	у %
Београд и околина	65
Војводина	29
Остали региони	6

Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

На територији Београда и околине се истичу три произвођача бетона - [...], [...] и [...], који скупа чине око 60% укупне продаје у београдском региону. На територији Војводине издвајају се [...] и [...], који у укупној продаји бетона учествују са око 65%, док следећа два, [...] и [...], скупа чине око 20% укупне продаје бетона обухваћеног узорка у овом региону.

<sup>19</sup> Претпоставља се да је обухват произвођача у осталим регионима мањи, услед постојања већег броја малих, локално оријентисаних произвођача бетона.

На основу наведеног може се закључити да на посматраним локалним тржиштима бетона степен тржишне концентрације није занемарљив, упркос постојању већег броја учесника, те да прихватљив радијус испоруке бетона представља битан ограничавајући фактор за даљи развој конкуренције на овим тржиштима.

### 13. АНАЛИЗА ПРОДАЈНИХ ЦЕНА БЕТОНА

Продајне цене бетона анализиране су како са становишта просечне пондерисане продајне цене, добијене на основу достављених података произвођача бетона о оствареној продаји бетона по количини и вредности, тако и са становишта званичних ценовника учесника на тржишту.

Посматрано на нивоу појединачних произвођача бетона за које су подаци за четворогодишњи период били комплетни, четири је остварило пад просечне продајне цене, док је код преосталих произвођача просечна пондерисана продајна цена повећана у распону који се код већине кретао од 5-10%. Повећање просечне продајне цене водећих произвођача бетона углавном није прелазило 9%. Најниже просечне пондерисане продајне цене имали су [...], [...] и [...], док су највише цене имали [...] и [...].

Уколико се, међутим, посматрају званични ценовници произвођача бетона, достављени на захтев, изводи се нешто другачији закључак. На основу увида у ценовнике свежег класичног бетона на паритету франко фабрика могло се закључити да су у посматраном четворогодишњем периоду цене бетона биле у порасту, те да је већина произвођача бетона повећала цене свежег бетона у распону од 5% до 20%. Имајући у виду да се повећање основних продајних цена према ценовнику разликује од повећања просечних пондерисаних (нето) цена, разматрани су могући разлози за такво одступање. Анализирајући целокупну достављену документацију произвођача бетона констатовано је да се поменуте разлике могу приписати одређеним одбицима од основне фабричке цене бетона, који не морају бити садржани у званичном ценовнику произвођача, с обзиром на то да се највећи број испорука не обавља према званичним ценовницима, већ се услови испоруке договарају у директном телефонском контакту са купцем или по пријему поруџбине.

Наиме, цене бетона садржане у званичним ценовницима су исказане у еврима или динарима, најчешће без ПДВ-а, и разликују се у зависности од тога да ли је у питању бетон од једне, две, три или четири фракције, при чему мањи број фракција одговара вишој цени и обрнуто. Поред класичног свежег бетона ценовници садрже и посебне (више) цене за пумпани бетон, или се употреба бетон пумпе може посебно наплатити. Ценовници могу садржати и цене бетона посебних својстава, специјалних бетона, бетона за бетонирање при ниским температурама и сл. Цена превоза бетона ауто-миксерима може бити саставни део ценовника бетона или представљати засебан ценовник. У ценовницима се такође могу наћи посебне цене за додатак адитива, услугу грејања бетона у зимским условима (температуре испод 5 степени) и сл. Код произвођача који имају више фабрика бетона цене се такође могу разликовати од фабрике до фабрике.

Просечна структура продајне цене бетона добијена је упросечавањем вредности за сваку појединачну ставку продајне цене, на основу индивидуалних структура продајних цена које су доставили произвођачи бетона.

Табела бр.13 - Просечна структура продајне цене бетона

Структура продајне цене	у %
Трошак материјала	70
Трошак превоза и пумпе	8
Гориво и енергија	6
Остали трошкови	7
Маржа	9

Извор: Калкулације КЗК на бази података учесника на тржишту

У структури продајне цене бетона код свих посматраних учесника доминирају трошкови материјала (претежно цемент), који углавном чине између 60% и 80% продајне цене. Удео трошкова превоза и пумпе у продајној цени бетона се значајно разликује између учесника на тржишту. Ипак, код већине учесника удео ових трошкова не прелази 10%, док код два учесника чини око 20% продајне цене бетона. Трошкови горива и енергије код већине учесника не прелазе 5%, док се код појединих учесника крећу у распону од 8-14%. Маржа произвођача углавном износи између 5% и 10%, четири учесника је приказало маржу од око 20%, док је код једног учесника маржа негативна.

На основу свега наведеног констатовано је да постоје разлике између цена бетона према званичним ценовницима произвођача бетона и просечних пондерисаних продајних цена, добијених као однос укупне продајне вредности и укупне продате количине, при чему се разлике испољавају како у нивоу цена<sup>20</sup>, тако и у њиховој динамици током посматраног четворогодишњег периода. Просечна пондерисана продајна цена повећана је у распону који се код већине произвођача кретао од 5-10%, док је према званичним ценовницима повећање цена произвођача бетона износило и до 20%. На основу анализе достављене документације произвођача бетона може се претпоставити да је наведено одступање, између осталог, резултат све интензивније конкуренције на тржишту бетона, услед које су произвођачи бетона приморани да рабатима и другим попустима, који се уговарају у директном контакту са купцем или по пријему поруџбине, одговоре на конкурентски притисак, како би задржали постојеће и придобили нове купце бетона.

<sup>20</sup> што је очекивано, имајући у виду да је цена из ценовника *брutto* цена и да је различита за сваки тип бетона, док је просечна пондерисана цена упросечена *нето* цена

#### **14. ВЕРТИКАЛНА ПОВЕЗАНОСТ ТРЖИШТА БЕТОНА СА ТРЖИШТЕМ ЦЕМЕНТА**

За разлику од тражње за потрошним добрима која је коначна, тражња за грађевинским материјалима је изведена тражња. Тражња за цементом произлази из тражње за бетоном, која је у директној вези са тражњом у грађевинској индустрији. Динамичан раст грађевинске индустрије довео је до растуће грађевинске потрошње, која се одразила на оба посматрана тржишта, у виду раста производње и степена искоришћености постојећих капацитета.

Цемент је основна сировина за производњу бетона, те је и поузданост и континуитет у снабдевању цементом, поред његове цене, од пресудног значаја за произвођаче бетона. У прилог наведеном говоре и налази спроведене анализе, која је показала да се вертикално интегрисани произвођачи бетона снабдевају цементом искључиво из сопствених извора. Преостали учесници на тржишту су углавном опредељени за једног или два добављача, најчешће произвођача цемента, док се неколико њих снабдева истовремено од више добављача, који могу бити произвођачи или дистрибутери цемента. Чињеница да се вертикално интегрисани произвођачи бетона снабдевају основном сировином из сопствених извора по повлашћеним условима, тј. по трансферним ценама, даје им конкурентску предност у односу на независне произвођаче бетона и омогућава им да бетон понуде по нижој цени у односу на конкуренте.

Избор добављача цемента најчешће је опредељен локацијом фабрике цемента односно удаљеношћу фабрике бетона од фабрике цемента. На основу увида у локације бетоњерки могло се закључити да се произвођачи бетона чије се фабрике налазе на територији београдског региона и Војводине цементом претежно снабдевају од друштава Lafarge и Nexe, док се бетоњерке на територији централне и јужне Србије снабдевају од друштава Moravacem и Titan.

На следећем графикону приказана је веза између произвођача бетона и добављача цемента. На слици су приказани само произвођачи бетона који се директно снабдевају од произвођача, односно увозника цемента, док су изостављени они који се цементом снабдевају из других извора односно од дистрибутера.

Графикон бр. 19 - Структура извора набавке цемента директно од произвођача/увозника

[...]

Извор: Подаци учесника на тржишту

Уколико се изузму три вертикално интегрисана друштва која се снабдевају из сопствених извора, три произвођача бетона се изјаснило да се цементом снабдева само од друштва Lafarge<sup>21</sup>, док су се по три произвођача изјаснила да се цементом снабдевају од друштава

---

<sup>21</sup> Четврти учесник уступа производно постројење друштву Lafarge, од кога купује готов бетон.

Mogavacem и Nexhe. Шест произвођача бетона је навело да цемент набавља од два или више добављача истовремено, произвођача или велепродавца, док је само један произвођач као извор набавке навео једног од увозника цемента који није вертикално интегрисан. Из наведених одговора могло се закључити да се мањи произвођачи бетона цементом снабдевају углавном од велепродаваца, док се већи произвођачи бетона најчешће опредељују за директну набавку од произвођача цемента. Овакав закључак изведен је и приликом анализе структуре купаца увозника цемента, где је констатовано да увозници цемента углавном или искључиво цемент пласирају на тржиште преко велепродаваца, који даље снабдевају финалне потрошаче, међу којима доминирају произвођачи бетона.

На основу упоређивања годишњих података о укупној утрошеној вредности цемента у производњи бетона, које су доставили учесници на тржишту, са подацима о оствареној продаји бетона, могло се закључити да набавна вредност продатог цемента у просеку чини 52% продајне вредности бетона, док се код појединачних произвођача бетона тај удео креће у распону од 39% до 76%. Са друге стране, подаци о утрошку цемента у производњи бетона по количини и вредности показали су да је набавна цена цемента у посматраном четворогодишњем периоду повећана у просеку за 8%, док се индивидуалне вредности крећу у распону од 3% до 23%.

Имајући у виду да у структури продајне цене бетона, цена цемента учествује са 50%, а често и више, за произвођаче бетона раст цене цемента значи повећање трошкова пословања. Повећање трошкова пословања ствара притисак на произвођаче бетона да то повећање пренесу на своје купце, што може негативно да се одрази на купопродајне односе и отежава стицање и задржавање нових купаца на конкурентном тржишту. С обзиром на наведено, може се констатовати да су вертикално повезани учесници на тржишту који су истовремено и произвођачи цемента и произвођачи бетона, у бољој позицији у односу на независне произвођаче бетона, који основну сировину купују по тржишној цени. Вертикално интегрисани произвођач/увозник контролише и управља каналом дистрибуције путем економије обима и преговарачке снаге. [...] Овакав закључак конзистентан је и са одређеним емпиријским истраживањима у овом привредном сектору, која су показала позитивну везу између продуктивности и унапређене логистичке координације произвођача, са једне стране, и степена вертикалне интегрисаности на тржишту цемента и бетона, са друге стране<sup>22</sup>.

Сиви цемент је међуфазни хомогени производ, високог степена супституције, код кога су трошкови преоријентације купаца с једног добављача на другог релативно ниски, те би било за очекивати да купци могу релативно лако и без додатних трошкова да промене добављача. Међутим, услед економски оправдане дистрибуције производа у радијусу од око 300-350 километара, у пракси су ниски трошкови замене добављача на појединим локалним тржиштима условљени могућношћу преоријентације купаца на цемент увозног порекла. Са друге стране, грађевинска предузећа, као најзначајнији купци цемента, углавном купују директно од произвођача, са којима сарадњу најчешће регулишу

---

<sup>22</sup> Ali Hortaçsu, Chad Syverson (2006), Cementing Relationships: Vertical Integration, Foreclosure, Productivity, and Prices, доступан на линку: <https://home.uchicago.edu/~syverson/virmcandcement3.pdf>



годишњим уговорима. Због вишегодишње сарадње и дугорочних пословних односа, ова категорија купаца није склона честој промени добављача.

Спроведена ценовна анализа је показала да су у протекле четири године просечне продајне цене цемента свих произвођача и увозника повећане за 8-13%, док су просечне продајне цене бетона повећане углавном у распону од 5-10%. Иако су према подацима из званичних ценовника произвођача цемента и произвођача бетона цене оба производа повећане у знатно већем проценту, може се извести генерални закључак да се раст цене цемента у протеклом периоду, а нарочито у 2021. години, у потпуности прелио на тржиште бетона.

## **15. ОЦЕНА СТАЊА КОНКУРЕНЦИЈЕ ОД СТРАНЕ УЧЕСНИКА НА ТРЖИШТУ**

У циљу анализе и оцене стања конкуренције на тржиштима цемента и бетона, од учесника на тржишту је затражено да наведу сопствено виђење услова конкуренције. С тим у вези, од произвођача цемента и бетона тражено је да се изјасне у погледу постојања улазних баријера или других препрека за које сматрају да су утицале или да могу утицати на развој конкуренције на предметним тржиштима.

Када је у питању тржиште цемента, произвођачи цемента сматрају да на тржишту нема већих административних баријера, што, према њиховим наводима, показује чињеница да се одређен део домаћих потреба за цемента покрива из увоза, који подлеже минималним условима, као што је неопходни сертификат квалитета.

Произвођачи цемента су навели да је цемент производ са већим радијусом испоруке у односу на бетон, те стога не постоје препреке за регионалне произвођаче да приступе српском тржишту цемента, а који уз то поседују бољу структуру трошкова због приступа квалитетним токовима отпада. Један од произвођача цемента навео је да постројења за производњу цемента изискују огромна материјална улагања од по неколико стотина милиона евра, док трошкови производње захтевају да фабрике буду у близини сировине (површинских копова), с обзиром на то да транспортни трошкови значајно утичу на трошкове производње, те самим тим и на конкурентност произвођача.

За разлику од произвођача цемента, који оцењују да су услови конкуренције на тржишту цемента задовољавајући и да нема препрека његовом даљем развоју, произвођачи бетона сматрају да тржиште цемента није слободно и да је, како наводи један од учесника, присутно монополско понашање. У једном од одговора помиње се постојање договора произвођача цемента у Србији и иностранству око цене, при чему су, како наводи овај учесник, марже највећих произвођача изузетно високе. Он додаје да на цену бетона у великој мери утиче цена цемента и да произвођачи цемента и бетона производе бетон по веома ниским ценама, док с друге стране одржавају високу цену цемента, чинећи на тај начин маржу осталих произвођача бетона ниском. Како наводи овај извор, тржиште

бетона је под утицајем произвођача цемента, где само одређени произвођачи бетона имају привилеговане уговоре са цементарама.

С друге стране, учесници су тржиште бетона углавном окарактерисали као конкурентно, при чему је према проценама неких само у Београду присутно преко 20 фирми које се баве производњом и испоруком бетона. Образлажући своје наводе, један од произвођача навео је да производња бетона захтева релативно мала улагања и флексибилност у погледу организовања производње. Он је навео да је сировина за производњу доступна на тржишту Србије, а постављање мобилних постројења омогућује оптимизацију трошкова производње и транспорта.

Учесници су навели да је тржиште бетона довољно велико и нуди довољно простора за рад, функционисање и напредовање, а изузетна активност тржишта доводи до унапређења квалитета и усавршавања радног процеса како би опстали конкуренти на тржишту. Са друге стране, један од испитаника је навео да на тржишту бетона у Београду доминирају три велика учесника са преко 60% тржишног удела, чиме је њихов утицај на тржишту највећи.

Поред услова конкуренције, од учесника обухваћених анализом тражено је да се изјасне у погледу својих очекивања о даљем развоју тржишта цемента и бетона, са посебним освртом на потенцијал зеленог (green) цемента и бетона. На основу достављених одговора може се стећи утисак да се у производњи ових производа све више иде ка еколошким материјалима. С тим у вези, једна од цементара наводи да се очекује све више захтева за нестандартним типовима цемента (отпорни на мраз и со, сулфатно-отпорни, цементи за високе марке бетона, везива за стабилизацију путева итд). Према наводима учесника, измене локалних стандарда квалитета омогућавају спецификацију и производњу цемента типа СЕМ П/С са значајно нижим емисијама CO<sub>2</sub>. Учесници наводе да су већ и сами започели продају цемента таквог типа, док уједно тестирају нове производе у настојању да што већи део производног портфолија буде еколошки прихватљив.

Један учесник је навео да су трендови у производњи цемента такви да се користе алтернативне сировине за производњу клинкера, ради смањења загађења ваздуха, као и алтернативна горива, чиме се смањује удео фосилних горива. Када је у питању бетон, овај учесник наводи да трендови иду у правцу производње бетона са цементима који имају мањи удео клинкера, а да при томе бетон има сва захтевана својства. Исто тако предвиђају да ће се у производњи бетона у блиској будућности све више користити рециклирани бетон, као замена за део природног агрегата.

Остали учесници су се слично изјашњавали по питању услова конкуренције на тржишту цемента и бетона, наглашавајући растући потенцијал ових тржишта, услед великог броја инфраструктурних пројекта, као и стамбене изградње. С друге стране, учесници наводе да нестабилна политичка ситуација доводи у питање снабдевање угљем и гасом који су неопходни у развоју цементара, чиме могу значајно утицати на производњу цемента и бетона, њихове трошкове и у крајњој истанци на продајну цену.

На основу достављених одговора, констатовано је да учесници на тржишту сматрају да је на тржишту цемента конкуренција мање присутна него на тржишту бетона, због присуства три велика играча, који, према наводима учесника, могу утицати на цену цемента и самим тим на цену бетона. Већина учесника сматра да су вертикално интегрисани произвођачи цемента у повлашћеном положају на тржишту бетона, у односу на независне произвођаче бетона, јер основну сировину, цемент, набављају под повољнијим условима, док им вертикална повезаност омогућава стабилност и континуитет у снабдевању цементом. Учесници сматрају да ће се у будућем периоду ова тржишта развијати у правцу коришћења еколошких материјала и алтернативних сировина у складу са принципима одрживости и заштите животне средине, као и да оба тржишта имају велики развојни потенцијал, уз евентуалне ризике које намеће актуелна геополитичка ситуација у светским размерама.

## **16. АНАЛИЗА УГОВОРНИХ ОДНОСА**

У овом делу анализе, фокус је био на садржини самих уговора између произвођача цемента, произвођача бетона и њихових купаца, као и услова пословања.

### **16.1 Анализа уговорних односа произвођача бетона са добављачима цемента**

У току секторске анализе, Комисија је прибавила и анализирала уговоре произвођача бетона са добављачима цемента (произвођачима или увозницима) који су били на снази у периоду 2018-2021. године, са свим изменама и допунама, прилозима и комерцијалним условима који су саставни део уговора.

Прегледом уговора, Комисија је констатовала да су уговори произвођача цемента са купцима углавном типски и стандардизовани, при чему се комерцијални услови разликују. Поједини уговори се позивају на ценовнике добављача цемента, са радатним скалама, док је у појединим уговорима и анексима уговора договорена цена робе за конкретног купца са радатима (некад и више различитих врста рабата). Примећено је и да поједини добављачи цемента формирају понуде произвођачима бетона у зависности од конкретног пројекта за који се набавља цемент, при чему је сам пројекат назначен у понуди.

Приликом анализе достављених уговора нису идентификоване уговорне одредбе чија би формулација упућивала на повреду конкуренције. Међутим, комплексна и недовољно транспарентна продајна политика произвођача цемента, а посебно могућност селективне примене рабата и других облика попушта може довести до ограничавања конкуренције.

### **16.2 Анализа уговорних односа произвођача бетона са купцима**

Ради сагледавања целокупне слике тржишта, Комисија је за потребе секторске анализе прикупила и прегледала и уговоре произвођача бетона са десет највећих купаца бетона, са

свим изменама и допунама, прилозима и комерцијалним условима који су саставни део уговора.

Као и код уговорних односа са добављачима цемента, бројни уговори које користе произвођачи бетона су типски, при чему се кроз уговоре мењају комерцијални услови за конкретног купца. Набавка бетона се стандардно спроводи за сваки појединачни пројекат са условима испоруке, при чему се количина и локација испоруке уговара за конкретне пројекте. Констатовано је и да је у уговорима често присуство уговорних казни за кашњење са испоруком.

На основу анализе достављених уговора произвођача бетона са купцима, нису идентификоване одредбе које би саме по себи изазивале забринутост Комисије у погледу постојања евентуалних повреда конкуренције.

## 17. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА И ПРЕПОРУКЕ

### 17.1. Закључна разматрања

1. **Тржиште цемента је веома високо концентрисано тржиште, како у погледу расположивих инсталираних капацитета за производњу цемента, тако и у погледу оствареног обима производње и продаје цемента.** Тржиште поседује карактеристике класичне олигополске тржишне структуре – мали број учесника релативно стабилних тржишних удела који послују профитабилно, на страни понуде, и велики број купаца, на страни тражње, хомогени производ и високе баријере за улазак у индустрију. На олигополском тржишту са хомогеним производом произвођачи конкуришу путем цена, при чему се понашају стратешки, што значи да приликом одређивања висине цене не могу занемарити потенцијалне реакције конкурената, те овакве тржишне структуре нарочито погодују стварању изричитих или прећутних хоризонталних договора између учесника на тржишту.
2. **Производња сивог (портланд) цемента у Републици Србији има растући тренд и у 2021. години била је за 25% већа од остварене производње у 2018. години, док је у поређењу са 2014. годином производња цемента увећана за 60%.** Повећање производње цемента, као одговор на стабилан раст потрошње по просечној годишњој стопи од око 10%, уз непромењен инсталирани капацитет довело је до повећања просечног степена искоришћености капацитета цементара са 60% у 2018. години на 75% у 2021. години. Наведени трендови у производњи и потрошњи цемента упозоравају да би већ у 2023. години капацитети цементара могли бити недовољни да подмире домаћу тражњу за цементом, те би у наредном периоду Република Србија могла бити зависна од цемента увозног порекла.
3. **Укупна продаја цемента из домаће производње у 2021. години била је за 33% већа од остварене продаје у 2018. години и за 67% већа од продаје реализоване у 2014. години.** Домаћи произвођачи цемента на тржиште Србије пласирају у просеку око 95% укупно произведених количина, док се преосталих 5% извози, са тенденцијом потпуне преоријентације на домаће тржиште. Под претпоставком да се целокупна увезена количина цемента пласира на тржиште у години увоза, удео цемента увозног порекла у укупној понуди цемента се није битније мењао и није прелазило 17%.
4. **На тржишту продаје цемента издвајају се четири учесника, три произвођача и један увозник, који скупа чине преко 90% укупне продаје цемента у посматраном четворогодишњем периоду.** Тржишни удели произвођача на тржишту продаје су релативно стабилни, нешто су нижи, али не одступају значајно од њихових удела на тржишту производње. Највећи произвођач цемента, Lafarge, има стабилан тржишни удео од око 30-40% у целом посматраном периоду, док тржишни удео највећег увозника, Nexx, не прелазило 5-10%.
5. **Раст производње и продаје у периоду од 2018. до 2021. године пратио је раст произвођачке цене сивог цемента, а као главни разлог произвођачи су навели**

**нагли раст трошкова горива и енергије, који у произвођачкој цени цемента учествују са око 50%.** Просечне пондерисане продајне цене цемента произвођача и увозника повећане су за 8-13%, а међу произвођачима цемента најнижу просечну продајну цену имао је [...]. Са друге стране, према званичним ценовницима учесника на тржишту произвођачке цене цемента забележиле су већи раст, који је код појединих врста цакираног цемента износио преко 20%. Ово одступање се делимично може приписати комплексној рабатној политици произвођача цемента, те просечна нето продајна цена добијена као однос продајне вредности и продате количине може бити нижа од цене из ценовника. Такође, произвођачи цемента који су истовремено и произвођачи бетона сопственим фабрикама бетона цемент испоручују по нижим, трансферним ценама, што додатно умањује просечну пондерисану продајну цену цемента у односу на произвођачку цену из ценовника.

- 6. Порекло цемента утиче на структуру купаца и опредељење за одређени канал дистрибуције.** Произвођачи цемента у просеку око 65% продатих количина директно испоручују финалним потрошачима, док је код увозника приметна тенденција претежне оријентације на један канал продаје и они цемент углавном пласирају кроз мрежу трговаца на велико. Просечна произвођачка цена цемента за категорију veleпродаваца била је за 5-10% виша од произвођачке цене за категорију финалних потрошача, што би се могло објаснити значајно већим укупним обимом испоруке категорији финалних потрошача у односу на категорију трговаца на велико и чињеницом да финални потрошачи купују претежно јефтинији, ринфузни цемент, иако се између самих произвођача и увозника удели ове две категорије купаца у укупној испоруци цемента могу битно разликовати.
- 7. Географски положај цементара не подстиче конкуренцију између произвођача, јер је цемент производ чија је дистрибуција економски оправдана у радијусу од око 300-350 километара.** Спроведена анализа је показала да извесна (иако не прецизна) подела тржишта у географском смислу између произвођача цемента постоји и да је она опредељена локацијом фабрике. Најинтензивнија конкуренција је у београдском региону, где су присутна сва три произвођача и један увозник, а просечна цена на паритету франко купац у региону Београд нижа је од просечне продајне цене на истом паритету у осталим општинама, односно градовима.
- 8. Продајне политике произвођача и увозника цемента су комплексне, недовољно јасне и транспарентне за постојеће и потенцијалне купце.** Произвођачи цемента својим купцима одобравају различите врсте и облике рабата и попушта, по више основа, при чему се у већини случајева уводе засебним одлукама, које су подложне честим изменама. Непостојање јасне и транспарентне комерцијалне политике оставља могућност да се рабати и други попусти селективно примењују, чиме се поједини учесници на тржишту (купци) могу довести у неповољнији положај у односу на конкуренте и на тај начин потенцијално ограничава конкуренција.

- 9. Производња свежег бетона у Републици Србији повећана је у посматраном четворогодишњем периоду за 9%, док је укупна продаја бетона коју су обухваћени произвођачи остварили на тржишту Републике Србије повећана за 14%. У односу на 2014. годину, производња бетона је више него дуплирана, док је утрошак свежег бетона у грађевинској индустрији повећан 2,5 пута. На тржишту бетона прва четири учесника у 2020. и 2021. години чине око 60% укупне продаје бетона за посматрани узорак, док је првих десет произвођача чинило 87% укупне продаје у посматраним годинама.**
- 10. Удаљеност фабрике цемента од фабрике бетона је преовлађујући фактор на основу кога се произвођачи бетона опредељују за добављача цемента.** На основу увида у локације бетоњерки могло се закључити да се произвођачи бетона чије се фабрике налазе на територији београдског региона и Војводине цементом претежно снабдевају од друштава Lafarge и Nexx, док се бетоњерке на територији централне и јужне Србије снабдевају од друштава Moravacem и Titan. Већи произвођачи бетона најчешће се опредељују за директну набавку од једног (ближег) произвођача цемента, док се мањи произвођачи бетона цементом снабдевају углавном од велепродаваца. Иако се вертикално интегрисани произвођачи цемента снабдевају искључиво из сопствених извора, анализа је показала да се повезаним лицима испоручи свега око 10% укупне продаје цемента, те се може рећи да се цементаре у значајној мери ослањају на продају трећим лицима.
- 11. Цене бетона из званичних ценовника произвођача бетона и просечне пондерисане продајне цене, добијене као однос укупне продајне вредности и укупне продате количине, разликују се како у номиналном износу, тако и у њиховој динамици током посматраног четворогодишњег периода.** Просечна пондерисана продајна цена повећана је у распону који се код већине произвођача кретао од 5-10%, док су према званичним ценовницима, цене свежег класичног бетона на паритету франко фабрика повећане и до 20%. На основу анализе достављене документације произвођача бетона може се претпоставити да је наведено одступање, између осталог, резултат све интензивније конкуренције на тржишту бетона, услед које произвођачи бетона у директном контакту са купцем или по пријему поруџбине уговарају рабате и друге попусте, како би одговорили на растући конкурентски притисак.
- 12. Продајну цену бетона диктира трошак основне сировине (претежно цемент), који чини између 60% и 80% продајне цене.** С обзиром на наведено, интерна набавка цемента по трансферним ценама вертикално интегрисаним произвођачима даје конкурентску предност у односу на независне произвођаче бетона, који цемент купују по тржишној цени, и омогућава им да на низводном тржишту бетон понуде по нижој цени у односу на конкуренте. Вертикално интегрисани произвођач/увозник контролише и управља каналом дистрибуције путем економије обима и преговарачке снаге, а спроведена анализа је показала да најниже просечне продајне цене бетона имају [...].

- 13. Произвођачи бетона обухваћени узорком поседују 44 фабрике бетона, од којих је 36 лоцирано на широј територији Београда и у Војводини, где се истовремено испоручи преко 90% укупних продатих количина бетона за изабрани узорак.** На посматраним локалним тржиштима бетона степен тржишне концентрације није занемарљив, упркос постојању већег броја учесника, а просечан радијус испоруке бетона од око 40 км представља битан ограничавајући фактор за даљи развој конкуренције на овим тржиштима.
- 14. Учесници на тржишту су тржиште цемента оценили као мање конкурентно у односу на тржиште бетона, услед присуства три играча који због своје величине и тржишне снаге могу утицати на цену цемента и самим тим на цену бетона.** Већина учесника сматра да су вертикално интегрисани произвођачи цемента у повлашћеном положају на тржишту бетона, у односу на независне произвођаче бетона, јер основну сировину, цемент, набављају под повољнијим условима, док им вертикална повезаност омогућава стабилност и континуитет у снабдевању цемента. Учесници сматрају да ће се у будућем периоду ова тржишта развијати у правцу коришћења еколошких материјала и алтернативних сировина у складу са принципима одрживости и заштите животне средине, као и да оба тржишта имају велики развојни потенцијал, уз евентуалне ризике које намеће актуелна геополитичка ситуација у светским размерама.
- 15. Уговори између произвођача бетона са добављачима цемента, као и уговори између произвођача бетона и њихових купаца, углавном су типски и стандардизовани, а на основу анализе истих нису идентификоване одредбе које би упућивале на повреду конкуренције.** Међутим, вертикална интеграција, нетранспарентна и селективна комерцијална политика произвођача цемента може довести до нарушавања конкуренције на предметним тржиштима.

## **17. 2. Препоруке**

Приликом израде препорука, Комисија је имала у виду претходне налазе и закључаке, те даје следеће препоруке:

- 1. Препоручује се произвођачима и увозницима цемента да своје комерцијалне политике учине што прецизнијим и јаснијим за постојеће и потенцијалне купце.** Постојање комплексних, недовољно јасних и транспарентних продајних политика оставља могућност учесницима на тржишту да рабате и друге попусте уговарају у директном контакту са купцем, у ком случају на коначну цену може утицати преговарачка моћ купца, односно његова величина и тржишна снага. Селективном применом рабатне политике поједини учесници на тржишту (купци) се могу довести у неповољнији положај у односу на конкуренте, чиме се потенцијално ограничава конкуренција на тржишту. Осим тога, пракса одређивања цена сировина за конкретне грађевинске пројекте, без обзира на количину или локацију, може да омогући добављачима сировине (цемента) да имају посредан утицај на крајње трошкове пројекта, а тиме и на цену квадрата ка купцима.



Прелазак на прецизније и јасније комерцијалне политике, засноване на количини и/или локацији, независно од идентитета купца или конкретног пројекта, могао би да подстакне конкуренцију између купаца цемента, што би се даље позитивно одразило на све сегменте грађевинске активности.

- 2. Препоручује се вертикално повезаним учесницима на тржишту, који су истовремено произвођачи/увозници цемента и произвођачи бетона, да трансферне цене цемента формирају на трошковном принципу, узимајући у обзир бруто маржу коју остварују у трансакцији са неповезаним лицем.** Вертикална повезаност на предметном тржишту оваквим учесницима омогућава да бетон понуде по нижој цени у односу на независне произвођаче бетона, који основну сировину, цемент набављају по тржишној цени, чиме се умањује (истискује) маржа независних произвођача бетона. Фаворизовање повезаног привредног друштва, активног на низводном тржишту, у односу на купце – директне конкуренте на том тржишту, у ситуацији када је могућност преоријентације купца на алтернативног добављача ограничена, доводи до повећања трошкова конкурената који послују на низводном тржишту, чиме се потенцијално нарушава конкуренција на оба повезана тржишта.
- 3. Препоручује се учесницима на тржишту да избегавају понашања која могу да утичу на самостално доношење пословних одлука других учесника на тржишту, а нарочито радње који би могле довести до размене пословних података и информација са другим учесницима на тржишту директно и/или индиректно преко удружења.** Тржишта која карактеришу класичне олигополске тржишне структуре су посебно подобна за усаглашавање понашања између конкурената, због чега је важно да учесници на овим тржиштима воде рачуна да не размењују пословно осетљиве информације, да не шаљу сигнале конкурентима о променама цена и да не послују на начин који би могао да створи колузију на тржишту.