

magazin

BIZNIS



Cena 250 din. - CG 3,5 € - BiH 8 KM

Broj 116 - Godina X - Septembar 2015.

Toni Verheijen, šef Kancelarije
Svetske banke u Srbiji

**Direktori firmi u
restrukturisanju
blokiraju reforme**



SEPTEMBAR 2015.

MAGAZIN BIZNIS



Dragoljub Vukadinović
Metalac



Jože Mencinger
Ekonomista



Marija Ruseva
Sosijete ženeral



Bojan Đurić
PKS

PRAVI JE TRENTAK DA STVORITE SVOJ DOM.

od
3,29%
x 6M EURIBOR

► BEZ NAKNADE ZA OBRADU
KREDITNOG ZAHTEVA



BANCA INTESA

STAMBENI KREDITI

Pored posebnih pogodnosti koje važe do kraja 2015. godine – niže kamatne stope i bez obračuna naknade za obradu kreditnog zahteva, podsećamo Vas da za odobrenje stambenog kredita Banca Intesa nije potrebno životno osiguranje, a nema ni naknade za godišnje administriranje kredita. Naši specijalisti za stambene kredite očekuju Vas u Intesa Casa centrima i ekspoziturama širom Srbije.

SVET MOGUĆEG.

Reprezentativni primer - obračun EKS na dan 03.09.2015.

Stambeni kredit za kupovinu nepokretnosti indeksiran u EUR, osiguran kod NKOSK. Kupoprodajna cena nekrotnini - 43.000 EUR. Ulica/sce Mjesta - 0.000 EUR, Iznos kredita - 30.000 EUR. Period otplate - 360 meseci. Mesečna rata - 132,85 EUR. Kamatna stopa (na godišnjem nivou) - 6M EURIBOR + 3,29% promernica*, EKS (na godišnjem nivou) - 3,9%.

Troškovi koji padaju na teret korisnika i ulaze u obračun EKS: Bez naknade Banke za obradu kreditnog zahteva, Menice (tr): 150 RSD, Naknada NKOSK: 30 RSD, Premija osiguranja NKOSK: 525 EUR (bez životnog osiguranja - 1,5%+0,25%), Osnovni izveštaj Kreditnog biroa: 246 RSD, Ovraza zakonske izjave: 10.000 RSD. Osiguranje nepokretnosti - godišnje 40 EUR, ležajvanje iste nepokretnosti: 10 EUR, Procena vrednosti nepokretnosti: 100 EUR, Taks za upis hipoteke: 20.000 RSD.

* Prikom izkušavanja kamatne stope uzeti 6M EURIBOR na dan 26.06.2015. godine koji iznosi 0,05%.

Reprezentativni primer važi za klijenta koji pripada Mognifica segmentu u Banca Intesa ad. Beograd.

Ovaj vijes je informativnog karaktera i ležan je u promstvene svrhe.

www.bancaintesa.rs ☎ 0800 111 880
BESPLATAN POZIV

Intesa Sanpaolo Group
Official Global Partner



BANK OF INTESA SANPAOLO GROUP
INTESA SANPAOLO

SAP FORUM BEOGRAD

Discover Simple

Prisustvujte SAP Forumu i otkrijte sve o strategiji pojednostavljenja poslovanja. Saznajte koji su nagrađivani projekti SAP Quality Awards programa na teritoriji Centralne i Istočne Evrope i koju su dodatnu vrednost oni doneli SAP korisnicima.

Jugoslovensko dramsko pozorište - 07. oktobar 2015.

www.sap.com/westbalkans

Zlatni partneri SAP Foruma Beograd



PROINTER
IT SOLUTIONS AND SERVICES

SAP FORUM

Izdavač
NIRA PRESS DOO

Adresa redakcije
Beograd, Ulica Knez Mihailova 10
telefon: 011 2631-344 i 3223-408
faks: 011 3340-602
e-mail: redakcija@nirapress.com
magazinbiznis@gmail.com
www.nirapress.com

Glavni i odgovorni urednik:
Radojka Nikolić

Saradnici

Ruža Ćirković, Mirjana Vujadinović,
Anica Telesković, Branislava Džunov,
Mirjana Radošević, Marina Bulatović,
Slobodanka Andrić, Olga Vasiljević,
Vesna Nešović

Lektura i redaktura
Vesna Jovanović

Dizajn i priprema
Novak Savić

Štampa


Distribucija
Global press Beograd

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd
33

BIZNIS magazin / osnivač
Radojka Nikolić. - God. 1, br. 1
(februar 2006) - - Beograd (Ulica
Đure Daničića 4) : Nira press, 2006-
(Subotica : Rotografika). - 28 cm
Mesečno
ISSN 1452-3949 = Biznis magazin
COBISS.SR-ID 128612108

PRETPLATA NA MAGAZIN BIZNIS

Polugodišnja preplata - 1.500 dinara, godišnja preplata - 3.000 dinara, poštarna uključena u cenu.

Novac uplatiti na tekući račun kod Komercijalne banke 205-101973-10 NIRA PRESS, Beograd, Ulica Đure Daničića 4. Potvrdu o uplati poslati poštom, faksom na broj 011/ 3340-602 ili e-mailom redakcija@nirapress.com

Za sve informacije telefon u redakciji Magazina Biznis: 011/ 2631-344 ili 3223-408.

UVOD U BIZNIS

Nije njuz net



Piše: Radojka Nikolić

Kada sam ovog 6. septembra pročitala izjavu Kristin Lagard, generalne direktorce Međunarodnog monetarnog fonda, da su reforme koje su u Ukrajini pokrenule tamošnje vlasti „iznenadile ceo svet”, prvo sam pomislila da je ovu informaciju lansirao naš satirični web sajt njuz net. Pogledam malo bolje, proverim, međutim vidim da je vest prvo objavila agencija Frans Pres a onda prenela naša Beta. Dakle, tačno je. Pa čitam dalje: „Veoma me ohrabruje ostvareni napredak poslednjih nekoliko meseci... Ukrajina je iznenadila svet – rekla je Kristin Lagard posle razgovora s ukrajinskim predsednikom Petrom Porošenkom o sporazumu te zemlje nedavno postignutim s međunarodnim kreditorima. Ukrajina je prošle nedelje postigla sporazum s poveriocima o otplati 20 odsto njenog duga, odnosno oko 3,6 milijardi dolara kao i produženi rok na četiri godine za otplatu 11,5 milijardi dolara.“

Problem i jeste bio u tome što je sve do pre dva meseca Ukrajina bila na ivici bankrota. Njen javni dug trebalo je ove godine da iznosi 94 odsto bruto domaćeg proizvoda (BDP), a spoljni dug 158 odsto BDP zbog devalvacije ukrajinske valute i prazne državne kase.

Čitam i gledam ovu izjavu gospođe Lagard i prisećam se da su sve do pre tri meseca, početkom juna, stizala upozorenja da će Ukrajina bankrotirati. „Ukrajina u 2015. godini beleži najbrži pad ekonomije u svetu, sa opadanjem bruto domaćeg proizvoda od 6,5 odsto od aprila prošle godine“, analizirao je britanski „Ekonomist“. Kako je mogla da vaskrsne propala ekonomija za samo tri meseca i da iznenadi „ceo svet uspešnim ekonomskim reformama“. Pa, mogla je ako postoji politička opcija u kojoj treba da Ukrajina bude predstavljena kao uspešna ekonomija. Mi smo se bar u Srbiji nagledali te vrste, malo je reći, hipokrizije od strane takozvane međunarodne zajednice.

Ali, Ukrajina ne samo što nije usamljen primer za ispolitiziranost ekono-

mije, nego se upravo ovih nedelja odvija jedan još drastičniji slučaj prekravanja ekonomskih i zakonodavnih parametara po političkoj meri. Reč je o „Severnem toku 2“. Kao što znamo, Južni tok je prošao zbog sankcija koje su uvedene Rusiji zbog ukrajinske krize, a navodno kamen spoticanja bio je Treći energetski paket EU po kojem vlasnik gasovoda-cevi ne može biti i vlasnik gasa... A koja je zemlja najmoćnija u EU? Pa, Nemačka. E, pa sada je, početkom ovog septembra, dok još traju one sankcije Rusiji zbog ukrajinske krize, ruski energetski gigant Gasprom potpisao sporazum sa evropskim partnerima za gradnju gasovoda „Severni tok 2“ koji će gas u EU isporučivati preko Nemačke, trasom ispod Baltičkog mora.

A Treći energetski paket? Kako sad može Gasprom da bude i većinski vlasnik cevi i gasa? E, pa, može. Jer ti propisi važe samo za cevi koje idu po kopnu, a ne i za one ispod mora. I, pošto će „Severni tok 2“, kao što je slučaj i sa „Severnim tokom 1“, ići po dnu Baltičkog mora, takvi cevovodi su izuzeti od pravila EU. A Srbija? Pa, dobijaćemo ruski gas preko Nemačke, Češke, Slovačke i Mađarske, samo što će biti skuplj, zbog duže trase od ove kojom dobijamo gas preko Ukrajine. Niko nas nije ni zvao da učestvujemo u „Severnom toku 2“. Ali, dobro. Pa, ne možemo mi sve da dobijemo. Dovoljno je što nas je MMF pohvalio za reforme. Doduše, ne baš kao Ukrajinu i nije lično od šefice Lagard, ali da smo dobri – jesmo.

I samo da tako izdržimo do 2095. godine kada ćemo imati prosečne plate kakve sada imaju u razvijenoj Evropi, pokazuju studije Svetske banke. Jer, ovim tempom ekonomskog napredovanja treba nam još 80 godina do tog cilja. Mislim, ne nama, nego nekim budućim generacijama. S kolena, na koleno.

U ovom broju

14 TONI VERHEIJEN, ŠEF KANCELARIJE SVETSKE BANKE U SRBIJI

Direktori firmi u restrukturisanju blokiraju reforme

22 ŠTA JE POKAZALA STUDIJA SVETSKE BANKE O JAVNIM FINANSIJAMA

Lavirint zvani državna uprava

26 DRAGOLJUB VUKADINović, PREDSEDNIK METALCA

Teško privredi u kojoj rast BDP-a zavisi od dve kompanije

30 JOŽE MENCINGER, SLOVENAČKI EKONOMISTA

Vučić zna kako da oduševi Angelu Merkel

34 BOJAN ĐURIĆ, SAVETNIK PREDSEDNIKA PRIVREDNE KOMORE SRBIJE

Put do zakona po meri privrede

38 MARIJA RUSEVA, PREDSEDNICA IZVRŠNOG ODBORA SOSIJETE ŽENERAL SRBIJA

Pet odsto rasta u prvoj polovini godine

42 ISKOŠA GLEDANO: RUŽA ĆIRKOVIĆ

Izbeglice su naša šansa, kao sankcije

43 TV SLIKE I PRILIKE: BRANISLAVA DŽUNOVU

Hvala na poverenju, nećemo vas izneveriti

46 NATALIJA POPOVIĆ, DIREKTORKA SEKTORA ZA STRATEGIJU I ODRŽIVI RAZVOJ HEMOFARMA

A+ za Izveštaj o održivom razvoju

48 STUART DAJMOND, VODEĆI MISLILAC IZ PREGOVARANJA, GOSTOVAO U BEOGRADU

Kako u pregovorima dobiti više

50 ROBERTO MANKUZO, GENERALNI DIREKTOR METRO CASH & CARRY U SRBIJI

Uspešno smo primenili "deliveri" koncept

52 INFORMATIZACIJA PRIVREDE U SRBIJI: NIKOLA MARKOVIĆ

Zašto treba ubrzati digitalizaciju ekonomije

54 BURA POSLE TEKSTA U NJUJORK TAJMSU O RADNOJ ETICI KOMPANIJE AMAZON.COM

Darvin u Amazonu

56 TURISTIČKE PRESTONICE SVETA: KRF - DVORAC AHILION

Depresivna Sisi i umirući Ahil

60 MENADŽERSKI VODIĆ

Dosada kao prilika

62 VEŠTINA KOMUNIKACIJE: GORDANA PANAJOTOVIĆ

Prodaj mi - to volim

63 POSLOVNA SAZNANJA: STELA KARL ČOSIĆ

Dobrodošli u VUCA svet

64 FELJTON: FINANSIJE SRPSKE

Odlučni i energični Stojan Protić

66 HOROSKOP ZA POSLOVNE LJUDE

Šta kažu zvezde za biznis u septembru

Radnici Hemofarma dobrovoljno dali krv

- Zaposleni u kompaniji Hemofarm, predvođeni generalnim direktorom Ronaldom Zeligerom (Ronaldom Seeligerom) odazvali su se 27. avgusta apelima zdravstvenih institucija i dobrovoljno dali krv. Krv za pacijente koji čekaju operacije dali su radnici beogradske, vršačke i šabačke centrale najveće srpske farmaceutske kompanije, u saradnji sa Hemofarm Fondacijom.

U Institutu za transfuziju krvi Srbije među prvima je bio generalni direktor Hemofarma.

„Teško je ostati neosetljiv na elementarne životne izazove sa kojima se suočava ogroman broj ljudi oko nas. Za dobrovoljno davanje krvi potreban je minimum napora, ali je efekat naj-



Ronald Zeliger

veći – spasavanje života. Kompanija Hemofarm i naša Fondacija u fokusu imaju zdravlje i zato nije neobično da naši zaposleni imaju visoku svest o posledicama nestašice zaliha krvi. Želeo sam da ličnim primerom motivišem zaposlene, ali i ostale, da se priključe akciji. Dobrovoljno davalaštvo je veoma važan vid društvenog aktivizma. Na žalost, o tome često mislimo tek kada se lično suočimo sa problemom“, rekao je Zeliger.

Koka-Kola uspešno prečišćava otpadne vode

Kompanija Koka-Kola (Coca-Cola) i njene partnerske punionice u svetu (Koka-Kola sistem) u 2014. godini su nadoknadle oko 94 odsto vode koju su upotrebile u proizvodnji. Na dobrom su putu da do kraja 2015., pet godina pre zacrtanog roka – 2020. godine, kompanija zajednici i prirodi vrati količinu vode jednaku onoj koju koristi u proizvodima i proizvodnji. Od 2004. kompanija je prirodi i zajednicama vratila više od 153 milijarde litara vode, kroz 209 projekata u 61 zemlji. Koka-Kola sistem je kroz prečišćavanje otpadnih voda u protekloj godini nadoknadio oko 126 milijardi litara vode korišćene u proizvodnim procesima.

„Voda je najdragoceniji resurs za ljudski život i zdravlje globalnog ekosistema i privrede. Kao potrošač vode, Koka-Kola sistem ima odgovornost da zaštitи

WEBIZ POSLOVNA EDUKACIJA

Kako da bolje poslujemo u digitalnoj sadašnjosti?

6. - 8. novembar / Subotica, Hotel Galleria

www.webiz.rs



ovaj zajednički resurs. Zato smo postavili ambiciozan cilj da nadoknadiamo svu vodu koju koristimo, a nastavićemo to da činimo i nakon što ga ispunimo”, izjavio je Muhtar Kent, predsednik i generalni direktor kompanije Koka-Kola.

Svi projekti kompanije nastoje da obezbede ili poboljšaju pristup čistoj vodi i sanitarnim uslovima, zaštitu vodenih tokova, podršku očuvanju vode i podizanje svesti o ključnim lokalnim problemima koji su u vezi sa vodom.

Infofest 2015

Ovogodišnji XXII Festival informacijskih dostignuća – Infofest 2015 (www.infofest.com) održće se od 27. 09. do 03. 10. u hotelu Maestral u Miločeru (Budva). Infofest je najznačajnija regionalna manifestacija iz oblasti informacionih i komunikacionih tehnologija kojoj prisustvuje oko 1.000 pojedinačnih učesnika – predstavnika javnih preduzeća, državnih organa, obrazovanja, finansijskih institucija, sektora energetike, telekomunikacionih operatora i drugih velikih privrednih sistema.

Predstaviće se i veliki broj kompanija, među kojima su svetski tehnološki lideri (Hewlett Packard, Cisco Systems, Microsoft, Oracle, Ericsson, Symantec, Kaspersky Lab...) i najznačajnije ICT firme u regionu (Saga, S&T, Energodata, Asseco, Lanaco, TeleGroup, Čikom, E-Smart Systems...). Festival organizuju Ministarstvo za informaciono društvo i telekomunikacije Crne Gore i Biznis Link iz Beograda.

Webiz program poslovne edukacije

U hotelu Galleria u Subotici, od 6. do 8. novembra, održće se Webiz program poslovne edukacije “Kako da bolje poslujemo u digitalnoj sadašnjosti”, na temu poslovne primene interneta. Program je namenjen malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima, kao i zaposlenima u sektorima marketinga, prodaje, PR-a u javnim preduzećima, velikim kompanijama i ostalim

Festival vitešta u Manasiji u IT znaku

Međunarodni festival vitešta „Despot Stefan Lazarević“ – JUST OUT Manasija 2015, čiji je pokrovitelj bio predsednik Srbije Tomislav Nikolić, održan je od 25. do 27. avgusta u okviru manastira Manasija, u blizini Despotovca. Manifestacija je održana povodom izuzetno značajnog jubileja – 600 godina manastira Manasija, sa ciljem promocije srpske kulture i baštine, a uz učešće brojnih umetnika i viteških trupa iz Srbije, Bugarske, Češke, Francuske, Republike Srpske, Hrvatske, Slovenije, Ukrajine, Rusije, Kine, Mađarske i Rumunije.



Multimedijalna mobilna aplikacija „Augmented Reality – Manasija 2015“

Program je u tri dana gledalo više od 13.000 posetilaca. Manifestacija je obuhvatala: Vizitorski centar – postavku sa istorijskim činjenicama iz doba Despota Stefana Lazarevića, izložbu srednjovekovnih zanata, prateći kulturno-umetnički sadržaj, radionice za decu sa kulturnim i sportskim aspektom.

Za potrebe Vizitorskog centra kreirana je multimedijalna mobilna aplikacija „Augmented Reality – Manasija 2015“. To je tehnologija koja omogućava da se informacije iz stvarnog sveta kombinuju sa računarski generisanim slikama i sadržajem i tako objedinjene se prikazuju na računaru, tabletu ili mobilnom telefonu. Time se korisničko iskustvo proširuje dodatnim informacijama. „Augmented Reality (Proširena stvarnost) – Manasija 2015“ aplikacija za mobilne uređaje, instalirana je preko 300 puta tokom manifestacije, primer je primene ove tehnologije i specijalno je za ovaj događaj kreirana od strane agencije Homepage na tehnološkoj platformi DunavNet-a, uz sponzorstvo kompanije Huawei.

poslovnim i nevladinim organizacijama. Program može biti dobra osnova onima koji imaju nameru da započnu posao samostalno, a svesni su značaja prisustva na internetu. Program će edukovati i informisati privrednike o značaju adekvatnog nastupa na internetu i mogućnostima koje mogu doprineti razvoju poslovanja.

Najbolji domaći predavači govoriće o digitalnoj strategiji, promociji, prodaji i naplati putem interneta, društvenim mrežama i integrisanim marketing komunikacijama. Predavanje će održati i nemački predavač dr Dominik Mahr, profesor holandskog univerziteta Maastricht, koji će preneti iskustva iz oblasti Internet marketinga i korišćenja digitalnih marketinških alata u poslovanju. Predstavnici kompanija, među kojima su Naftna industrija Srbije, Apatinska pivara, hotel Galleria, Infostud i Erste banka, predstaviće primere iz prakse.

Učesnici i gosti skupa posetiće vinariju Zvonko Bogdan, moći će da koriste wellness centar hotela Galleria i dobiti poklon-paket u kome je i knjiga Filipa Kotlera „Principi marketinga“. Cena kotizacije je 160 evra, plus pdv, u dinarskoj protivvrednosti. Više informacija na sajtu edukacija.webiz.rs

Kredi Agrikol za decu sa smetnjama u razvoju

Zaposleni Kredi Agrikol banke, u okviru društveno odgovornog projekta „Usvojimo školu“, četvrtu godinu zaredom doniraju deo mesečnih primanja za decu sa smetnjama u razvoju, u školi Dušan Dugalić u Beogradu. Tim sredstvima se obezbeđuje zdrav obrok za učenike škole.

U prethodnoj školskoj godini za učenike škole zaposleni banke su obezbedi-

li više od 7.500 sendviča i omogućili da svih 92 učenika dva puta nedeljno imaju kvalitetne obroke. Zaposleni u banci su pomogli da đaci dobiju i renovirano školsko dvorište i sakupili su oko 2.500 evra, učestvujući na trkama Beogradskog maratona. Ovim projektom promovišu se prava dece i pruža podrška inkluziji mališana sa smetnjama u razvoju. Akciju je podržala i kompanija Hleb i kifle, koja je omogućila nižu cenu proizvoda i organizovala besplatnu dostavu hrane školi.

Triglav popusti u znaku Eurobasketa

Popusti na proizvode kojima Triglav osiguranje promoviše atraktivnost investiranja u sigurnost doma, zaštitu automobila i putovanje u inostranstvo, trajće za vreme održavanja Eurobasketa, od 5. do 20. septembra, ali i nakon toga do 5. novembra. Triglav osiguranje je generalni sponzor muške košarkaške reprezentacije na Evropskom prvenstvu u košarci, Eurobasketu. Popusti od 45 odsto važe

za osiguranje kuće ili stana, 25 odsto za kasko osiguranje, kao i 15 odsto za putno osiguranje. Građanima koji do 5. novembra zaključe polise u vrednosti većoj od 30.000 dinara i ukoliko naši košarkaši osvoje medalju, Triglav osiguranje će pokloniti košarkaški dres reprezentacije Srbije, sa njihovim prezimenom.

„Izuzetno smo ponosni što je Triglav grupa generalni sponzor naših košarkaša i zbog toga smo pripremili popuste za najinteresantnije proizvode, ali i poseban poklon, ukoliko naši košarkaši osvoje neku od medalja – personalizovani dres“, rekao je Dragan Marković, generalni direktor Triglav osiguranja u Srbiji.

Kredi Agrikol stambeni krediti

Kredi Agrikol banka beleži rast prodaje stambenih kredita, što je dovelo do značajnog povećanja tržišnog učešća u ovom segmentu, koje je u julu dostiglo 17,8 odsto. Na ovaj način banka se plasi-

rala na drugo mesto po plasmanima komercijalnih stambenih kredita u Srbiji. Najtraženiji su stambeni krediti sa fiksnom kamatom u prvih 60 meseci koja za taj period iznosi 3,85 odsto godišnje za kredite sa rokom otplate do 120 meseci, odnosno 3,95 odsto godišnje, za kredite sa rokom otplate do 360 meseci.

Uz kredit sa fiksnom kamatom vlasnici novih nekretnina u prvih pet godina, koje su i najzahtevnije za otplatu zbog preseljenja i opremanja stana, mogu imati predvidljive mesečne izdatke za otplatu kredita.

„Veoma smo ponosni što je veliki broj klijenata prepoznao banku kao finansijskog partnera prilikom kupovine nekretnina i što smo dugoročnu saradnju koju stambeni krediti uključuju započeli proizvodom koji najbolje oslikava odgovorno i dobro planirano zaduživanje. Banka će i dalje intenzivno razvijati proizvode i usluge koji klijentima pružaju oslonac“, rekao je Svetozar Šijačić, član Izvršnog odbora i rukovodilac ritejl market divizije u Kredi Agrikol banci.

U Erste banci šest odsto fiksna kamata

Erste banka je ponudila nove uslove za keš kredite. Minimalni iznos kredita je 50.000 dinara, a maksimalni 1.500.000 dinara. Kredit se može iskoristiti i za refinansiranje svih kreditnih obaveza uz mogućnost isplate dodatne gotovine. Period otplate kredita je od šest do 12 meseci, a kamata je fiksna za sve vreme otplate i iznosi šest odsto.

Dodatne pogodnosti za sve nove klijente koji u toku promotivnog perioda otvore račun u Erste banci je u tome da će biti oslobođeni plaćanja naknade za održavanje tekućeg računa, kao i naknade za korišćenje usluge NetBankinga, u periodu od godinu dana. Postojeći klijenti banke koji se odluče za podizanje gotovinskog kredita, a koji do sada nisu koristili NetBanking, takođe će biti oslobođeni plaćanja naknade u periodu od godinu dana. Ponuda se odnosi i na penzionere i važi do kraja novembra.



Filipos Karamanolis i Tomas Lubek

IFC odobrio Eurobanci 35 miliona evra za kredite

Međunarodna finansijska korporacija (IFC) odobrila je Eurobanci finansiranje u iznosu od 35 miliona evra za jačanje stambenog kreditiranja i povećanje obima trgovinskog poslovanja firmi u Srbiji. Kredit od 15 miliona evra namenjen je za povećanje obima hipotekarnog kreditiranja, a kredit od 20 miliona evra za finansiranje obrtnih sredstava malim i srednjim preduzećima, koja se bave uvozom i izvozom. Ugovor su 3. septembra potpisali Filipos Karamanolis, predsednik Izvršnog odbora Eurobanke, i Tomas Lubek (Thomas Lubeck) regionalni menadžer IFC-a za zapadni Balkan.

Filipos Karamanolis je istakao da će ugovor omogućiti da banka ponudi stambene kredite pod povoljnim uslovima, kada je u pitanju rok otpla-

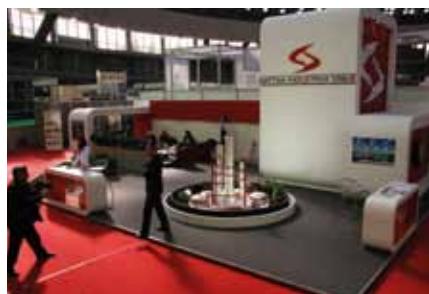
te i visina kamate. On je podsetio da je IFC Eurobanci u Srbiji od 2005. godine odobrio kredite u vrednosti od 150 miliona evra, koje je banka prosledila u srpsku privredu. Eurobanka ima visok koeficijent adekvatnosti kapitala od 20 odsto, što je visoko u odnosu na 12 odsto, koliko je propisala NBS. Tomas Lubek je rekao da IFC podržava napore Vlade Srbije da podstakne razvoj privatnog sektora i rast zapošljavanja ulaganjem u razvoj i jačanje konkurenčnosti privatnog sektora.

OD 13. DO 16. OKTOBRA DVA MEĐUNARODNA SAJMA - ENERGETIKE I EKOLOGIJE

Zelena energija na Beogradskom sajmu

Jedanaesti Međunarodni sajam energetike (UFI) i dvanaesti Međunarodni sajam zaštite životne sredine i prirodnih resursa (EcoFair), biće održani pod zajedničkim sloganom Zelena energija, na Beogradskom sajmu, od 14. do 16. oktobra. Ovi sajmovi važan su deo srpske i regionalne privrede. Na manifestacijama će se okupiti najznačajnije domaće i strane firme, institucije i organizacije iz energetskog sektora.

Sajmovi energetike i ekologije imaju naglašen međunarodni karakter. Na sajmu energetike biće predstavljena tehničko-tehnološka rešenja za obnovljive i neobnovljive izvore energije i energetsku efikasnost. Sajam ekologije okupiće učesnike u sistemu zaštite životne sredine, sa akcentom na takozvanu zelenu ekonomiju, odnosno industriju recikla-



že, obnovljive izvore energije i upravljanje otpadom. Ovo je dobra prilika da kompanije koje se bave rešenjima zaštite životne sredine u raznim oblastima privređivanja predstave strategije, projekte i edukativne programe za očuvanje životne sredine i prirode.

U narednom periodu Srbija ulazi u period velikih razvojnih projekata u energetskom sektoru, sektoru zaštite životne sredine i prirodnih resursa, koji

zahtevaju ogromna finansijska ulaganja. Pregovarački procesi za ulazak u EU doprinose definisanju energetskih prioriteta, razvoju regionalne sektorske saradnje i povezivanja zbog zajedničkog nastupa na trećim tržištima, kao i nužnom promovisanju naučnoistraživačkog, obrazovnog sektora, strateških i investicionih projekata. Neophodna je intenzivnija podrška razvoju takozvane male energetike, smart tehnologija, kao i intenzivnija edukacija za apliciranje za sredstva iz evropskih fondova.

Sajam energetike i ekologije su u izuzetnom usponu poslednjih nekoliko godina. Ovo su dva najveća sajma u regionu Jugoistočne Evrope, zauzimaju lidersko mesto, u skladu sa trendovima i problematikom energetskog sektora i sektora životne sredine i prirodnih resursa Srbije.

NOVA ENERGIJA



14-16.
OKTOBAR
2015.

 ENERGETIKA

 ECO FAIR



Republika Srbija
Ministarstvo rudarstva i energetike
Republic of Serbia
Ministry of Mining and Energy



Republika Srbija
Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine
Republic of Serbia
Ministry of Agriculture and Environmental Protection

NACIONALNA AGENCIJA ZA OSIGURANJE RAZVOJA
 NALED

 BEOGRADSKI
SAJAM

Eko park u Obrenovcu

U Obrenovcu je 31. avgusta otvoren Eko park koji je Coca-Cola sistem u Srbiji poklonio građanima i posetiocima. Park je otvoren uz podršku Ministarstva poljoprivrede i zaštite životne sredine – Republičke direkcije za vodu i Arhitektonskog fakulteta Univerziteta u Beogradu. Projekat za izgradnju parka radili su studenti Arhitektonskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, na čelu sa profesorom Budimicom Sudimcem.

„Coca-Cola sistem neprestano ulaže napore da unapredi lokalne zajednice u kojima posluje i da, pored dobre



Aleksandar Ružević i Miroslav Čučković sa mališanima zasadili biljke

poslovne prakse, stvori i lepo okruženje za sugrađane. Sa velikim zadovoljstvom Obrenovcu poklanjam park, koji smo izgradili nakon poplava koje su se desile u maju 2014. godine. Nadamo se da će on predstavljati simbol novog početka“, rekao je Aleksandar Ružević, generalni direktor Coca-Cola Hellenic Srbija i Crna Gora.

Miroslav Čučković, predsednik opštine Obrenovac, zahvalio je kompaniji Coca-Cola sistem. Park u Obrenovcu je pilot projekat, posle kojeg počinje kampanja Dunavski eko parkovi, u okviru koje će biti izgrađeno sedam eko parkova u podunavskim gradovima u Srbiji. Lokalne zajednice biće obogaćene uređenim, zelenim površinama za odmor, rekreaciju i raznovrsnu. Poslovna asocijacija NALED, WWF (Svetски fond za prirodu) i Arhitektonski fakultet u Beogradu daće doprinos, kako bi dunavski parkovi bili mesta za uživanje. Studenti arhitekture, građevine i pejzažne arhitekture mogu da se prijave na konkurs za dizajn dunavskog eko parka, koji će biti izgrađen u Somboru, a detalji konkursa biće na sajtu kompanije.

Office 365 je dostupan u tri verzije – Business Essentials, Business i Business Premium. Pruža pristup dokumentima, tabelama i prezentacijama sa mobilnih i tablet uređaja.

– Pojedini Office 365 paketi omogućavaju korišćenje Office aplikacija na računarima i kada nemaju pristup internetu, rekla je Danijela Zečević, Majkrosoft produkt marketing menadžer za južni Balkan.

Rast korišćenja interneta u Telenoru

Ovoga leta korisnici Telenora Srbija proveli su na internetu duplo više vremena tokom putovanja, nego prošlog leta. Pristupačnije su usluge u romingu i korisnici imaju veću potrebu da budu povezani.

Čel-Morten Jonsen, direktor evropskih operacija Telenor grupe, rekao je da ista tendencija postoji širom evropskih tržišta na kojima posluju. Količina podataka koju su korisnici potrošili tokom boravka u stranim zemljama se utrostručila. Zabeležen je i manji porast telefonskih razgovora. Takav trend je rezultat inicijativa za lakše korišćenje mobilnih usluga u inostranstvu i omogućavanja da korisnici ostanu povezani dok su u pokretu.

Novi digitalni servisi za preduzeća

BeotelNet je u saradnji sa kompanijom Majkrosoft ponudio kombinaciju web alata Office 365, sa direktnim pristupom internetu, hostingom, virtuelnim ili namenskim serverom i registracijom domena. BeotelNetova Office 365 ponuda omogućava preduzećima lakše rukovođenje, autorsovanje dela IT potreba, uštedu, lakše obavljanje posla sa bilo kog uređaja, u svakom trenutku.

Nebojša Vilić, direktor prodaje i marketinga BeotelNeta, rekao je da kombinacijom BeotelNetovih internet servisa sa Office 365 paketom firme dobijaju „sve u jednom“ rešenje za uspešno poslovanje. Ponuda kreirana u saradnji sa Majkrosoftom obuhvata sve alate za sastavljeno poslovanje preduzeća.

Kvalitet 4G mreže mts

Kompanija mts je početkom septembra predstavila rasprostranjenost i kvalitet svoje 4G mreže inovativnom kampanjom „Pokrivamo Srbiju, da biste je vi otkrili“. U okviru ove kampanje, prvi put u našoj zemlji uživo su emitovana reklamna uključenja na četiri najgledanija televizijska kanala putem mts 4G mobilne mreže.

Kako mts ima najbolju rasprostranjenost 4G mreže u Srbiji, tokom dve nedelje u direktnom televizijskom programu emitovano je ukupno 140 priloga uživo, sa više od 40 lokacija u devet gradova.

Prva reklama emitovana uživo preko 4G mreže snimljena je u Beogradu, a potom su televizijski gledaoci mogli



Uživo uključenje iz Pančeva

da otkrivaju i različite predele Niša, Kopaonika, Novog Pazara, Kragujevca, Aranđelovca, Novog Sada, Pančeva, Šapca – gradova i mesta u kojima je korisnicima već dostupna 4G mreža.

Pored navedenih gradova i mesta, 4G mreža od skoro je dostupna i korisnicima u Apatinu i Subotici, čime mts potvrđuje svoje opredeljenje da sva-kodnevno povećava pokrivenost Srbije ovom naprednom mrežom.

Brži način plaćanja u McDonald's restoranima

Visa, McDonald's i AIK banka realizovali su uvođenje Visa payWave beskontaktnе tehnologije u McDonald's restorane u Srbiji. Obavljanje transakcije beskontaktnim karticama, kao i NFC plaćanja pametnim telefonom demonstrirali su u McDonald's restoranu u Beogradu, 11. septembra. Desanka Landauer, direktorka marketinga McDonald's za Srbiju, rekla je da su reakcije gostiju pozitivne, jer im je sada potreбno samo nekoliko sekundi da



Srđan Savić, Desanka Landauer, Vladimir Đorđević i Andrej Šćerbina iz Vize

karticom, uz Visa payWave tehnologiju, izvrše plaćanje.

Zahvaljujući beskontaktnoj tehnologiji dovoljno je da kupac karticu pribliжи čitaču na POS terminalu i transakcija će biti obavljena bez predavanja kartice za-

poslenom na kasi. „Nadamo se da će još više potrošača uživati u prednostima brzog, sigurnog i jednostavnog plaćanja”,, rekao je Vladimir Đorđević, Visa regionalni menadžer za jugoistočnu Evropu.

Da bi omogućila plaćanje Visa payWave beskontaktnim karticama, AIK banka je uvela beskontaktnе terminale za naplatu (POS) u restorane. „Dugogodišnje partnerstvo AIK banke sa kompanijama Visa i McDonald's, učvrstilo je našu odluku da učestvujemo u implementaciji Visa payWave beskontaktnе tehnologije u McDonald's restoranima”, rekao je Srđan Savić rukovodilac službe direktnih kanala AIK banke.

Korisnici Telenora Srbije najviše koriste roming u Crnoj Gori, Bosni i Grčkoj. Korišćenje podataka u Crnoj Gori i Srbiji više je od udvostručenog, u poređenju sa 2014. U Bugarskoj, korisnici Telenora koji su putovali u inostranstvo, koristili su internet 240 odsto više tokom juna i jula u poređenju sa istim periodom prošle godine. Zabeležen je i porast telefoniranja od 23 odsto tokom putovanja. I u Mađarskoj je Telenor zabeležio rast poziva u romingu. U Telenoru Švedska povećanje korišćenja interneta dostiglo je čak 300 odsto.

Rast prihoda Tigra

Nadzorni odbor kompanije Tigar a.d. konstatovao je da ostvareni prihodi od prodaje proizvoda i usluga Tigar grupe na konsolidovanom nivou, za period januar-jun 2015. godine iznose 1,3 milijarde dinara, što je sedam odsto više u odnosu na isti period prethodne godine, saopštala je ta kompanija početkom septembra. Poslovni dobitak (EBIT) iznosi sedam miliona dinara, dok je u istom periodu prethodne godine ostvaren poslovni gubitak od 219 miliona dinara, što predstavlja bolji rezultat za 226 miliona dinara.

Prema rečima generalnog direktora Nebojše Đenadića ovakav poslovni dobitak prvi put uvodi Tigar grupu u pozitivan rezultat, a sve to nakon sproveđenja mera iz preporuka revizorske kuće Ernst & Young.

Prodaja gumene obuće beleži povećanje za pet odsto u prvih šest meseci 2015. u odnosu na prethodnu godinu, pri čemu značajan uticaj ima povećanje rasta obima prodaje na domaćem tržištu 33 odsto, dok je zabeležen pad obima prodaje u izvozu za jedan odsto u odnosu na isti period prošle go-

dine, što je u ovom poslu redovna pojava jer puna sezona u prodaji obuće traje od avgusta do novembra.

Na poslovanje kompanije od početka godine značajan uticaj ima i izmirivanje rata prema poveriocima na osnovu UPPR-a, a Tigar a.d. i dalje posluje bez ikakvog dodatnog zaduživanja.

INTELIGENTNI DEPOZITNI SEF | KUAN

INTELIGENTNI DEPOZITNI SEF | KUAN

Touch Screen upravljačka jedinica

Jedinica za deponovanje papirnog novca

Detekcija falsifikata

Prepoznavanje serijskih brojeva novčanica

Sef visoke sigurnosti

Štampanje potvrde

Odeljak za odbačene novčanice

Pristup preko internet aplikacije

Pakovanje novca u sigurnosne vreće ili kasete

VIVEX

+381 11 317 02 99
+381 11 317 03 09
office@vivex.rs
www.vivex.rs

ESSA MEMBER

Telenorov novi portal mojafirma.rs

Kompanija Telenor lansirala je novi portal www.mojafirma.rs namenjen poslovnim preduzetnicima u Srbiji. Poslovna zajednica će sada na jednom mestu imati sve informacije u vezi sa pokretanjem i vođenjem malog i srednjeg preduzeća u Srbiji. Portal koji vodi tim stručnih autora, predstavljaće centralnu bazu informacija koje su važne za pokretanje i razvoj posla u Srbiji – od procesa osnivanja preduzeća, preko pravnih, poreskih i knjigovodstvenih pravila i uputstava, sve do marketinga. Uspešni preduzetnici će redovno, putem sajta, davati savete za uspešno vođenje sopstvene firme, a lako su do-



stupni i vodići, u kojima su korak po korak objašnjene najvažnije operacije koje je neophodno preduzeti za svakodnevno funkcionisanje jedne firme.

Posetiocima portala je omogućeno da preuzmu najvažnije formulare, šablonе ugovora, kalkulatore troškova, kao i mnoge druge korisne dokumente koji mogu pomoći da se administrativni poslovi završe brže i jednostavnije. Mlade preduzetnike očekuju saveti koje zamke da izbegnu kada krenu sa poslovanjem.

Globalni rast brenda Beko

Beko, globalni brend za kućne aparate Arcelik grupe, još jednom je ostvario najveći rast u Evropi i nastavlja da drži tu poziciju kao drugi po veličini evropski brend za belu tehniku. Od prve polovine 2015. godine, Beko je postao brend broj 1 na evropskom tržištu samostojećih aparata bele tehnike i ima za cilj da održi svoj brzi tempo rasta.

Čelni ljudi ove grupacije najavljuju da će biti fokusirani na obezbeđivanje inovativnih proizvoda vrhunskog kvaliteta, pružajući izuzetnu vrednost i visok nivo usluge kupcima, uz istovremeno efikasno korišćenje prirodnih resursa. Sa međunarodnog aspekta, investicije u razvoj novih proizvoda, kao i širenje kanala prodaje trebalo bi da povećaju rast u ekološkoj proizvodnji.

Deset godina Majkrosoft razvojnog centra u Srbiji

Majkrosoft razvojni centar Srbija obeležio je 5. septembra svoj prvi značajni jubilej – 10 godina od osnivanja. Završnicu proslave desetog rođendana Majkrosoft razvojni centar Srbije obeležio je u Mikser House-u, organizacijom finala Bubble Cup takmičenja u programiranju za srednjoškolce i studente. Ovaj Razvojni centar osnovan je 2005. godine, nakon povratka Bodina Dreševića iz Sjedinjenih Američkih Država, koji je posle uspešne karijere dobio dozvolu matične kompanije da u Srbiji oformi manji tim inženjera koji će

činiti prvi razvojni centar Majkrosofta u jugoistočnoj Evropi.

Po rečima Dragana Tomića, direktora Majkrosoft razvojnog centra Srbija, to je bila vrlo specifična odluka, bazirana na kvalitetu i talentu ljudi koji čine Centar. „Majkrosoft razvojni centar Srbija ima najveći broj pobednika na Međunarodnoj olimpijadi iz informatike, matematike i fizike za nadarene učenike, po broju zaposlenih. Nigde drugde nećete naći takvu koncentraciju izvrsnosti“, rekao je Tomić.

Danas u Centru ima skoro 200 zaposlenih, čiji je prosek starosti svega 28 godina, a već su dali izuzetan doprinos razvoju proizvoda kao što su Translator za Windows mobilne telefone, SQL

Keš kredit Kredi Agrikol

Kredi Agrikol banka krenula je u kampanju „Nikad manja rata“ za keš kredite u dinarima, u okviru koje je pripremila posebne pogodnosti za nove klijente. Klijentima koji se do kraja novembra odluče za keš kredit i zarađu prenesu u Kredit Agrikol, banka će odobriti dozvoljeni minus u visini zarađe, bez kamate i drugih troškova, u trajanju od 12 meseci.

Dinarske keš kredite odobravaju i sa fiksном i sa varijabilnom kamatnom stopom, uz nominalnu kamatu već od 9,45 odsto (efektivna kamatna stopa od 14,63 odsto), periodom otplate do 72 meseca i maksimalnim iznosom kredita do 1.500.000 dinara.

Jogood za decu iz prihvatilišta

Kompanija Imlek je u saradnji sa Crvenim krstom Beograda 8. septembra donirala 300 kilograma voćnog jogurta Jogood jagoda, u novom pakovanju od jednog kilograma, Domu za decu i omladinu u Sremčici i Prihvatilištu za decu u Beogradu. Donacija je obradovala štićenike ustanova, koji su imali priliku da prvi probaju Imlekov voć-



Bodin Drešević,
osnivač



Dragan Tomić,
direktor

Server, Microsoft Azure, okvir klasifikacije za Bing pretraživač, Sway, Office Lens i brojnim drugim.

Ove godine nastavljena je i tradicija organizovanja Bubble Cup takmičenja u programiranju za srednjoškolce i studente.

ni jogurt Jogood jagoda, sa komadićima plodova voća. Kompanija Imlek će nastaviti da pruža podršku deci i socijalno ugroženima.

Porast beskontaktnog plaćanja

Kompanija MasterCard objavila je početkom septembra da će do 2017. svakom korisniku, koji poseduje mobilni telefon ili tablet sa NFC-om, biti omogućeno da izvrši transakcije u određenoj vrednosti (u evrozoni minimum će biti 25 evra), na svim beskontaktnim POS terminalima u Evropi. Korisnici će se identifikovati putem PIN šifre ili otiska prsta na telefonu. Ovo je nastavak MasterCard-ove prošlogodišnje najave da će beskontaktno plaćanje biti moguće na svim lokacijama na kojima su podržane MasterCard platne kartice i tehnologije, širom Evrope do 2020. godine.

AIGO BS na Sajmu Grafima

Kompanija Aigo Business System (AIGO BS) će na Sajmu grafičke, papirne i kreativne industrije Grafima, od 30. septembra do 3. oktobra na Beogradskom sajmu, predstaviti najbolje mašine koje u oblasti digitalne produkcione štampe predstavlja brend Xerox. Digitalna produkciona štampa je važan faktor štamparskih sistema, grafičkih centara, kopirnica, medijskih kuća.

Darko Minić, menadžer sektora za Outsourcing AIGO BS, kaže da digitalna produkciona štampa ostvaruje najbrži rast na tržištu i sve češće je po-



drška tradicionalnoj offset tehnologiji. Prednosti AIGO outsourcing produkcionih sistema za štampu su trajnost otiska, jednostavna upotreba, sertifikovani serviseri, različiti formati i mediji, najmoderniji softveri i drugo.

Kompanija AIGO BS bez troškova prikuplja informacije, radi analize i prezentuje ekspertize o troškovima u poslovnim sistemima. Uz finalni izveštaj dostavljaju i predlog jedinstvenog rešenja štampe, koji je prilagođen potrebama kompanije.

Inače, u drugom kvartalu 2015. godine, transakcije putem mobilnih uređaja u Evropi su porasle za gotovo 170 odsto u odnosu na prethodnu godinu, a u segmentu korisnika koji već koriste beskon-

taktno plaćanje, frekvencija je porasla za 20 odsto. U 2015. više od polovine beskontaktnih transakcija obavljeno je u prodavnicama hrane, 14,5 odsto u restoranima i barovima i 10 odsto u maloprodaji.

Bridge to Enterprise

Hewlett Packard conference 2015

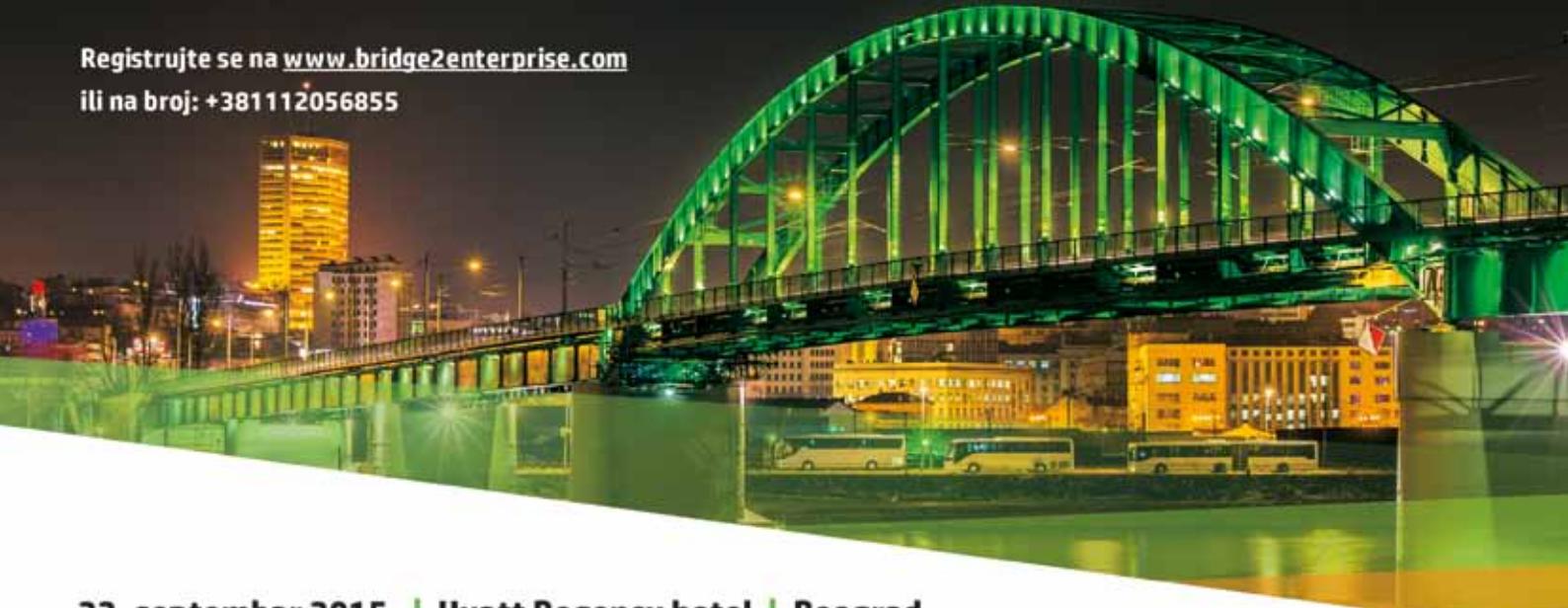
Konferencija Bridge to Enterprise 2015 pod sloganom "IT Solutions for the New Style of Business" okuplja vodeće stručnjake iz zemlje i regionala koji će predstaviti inovativna Hewlett Packard rešenja i napredne tehnologije koje omogućavaju brži razvoj poslovanja.

Registrujte se na www.bridge2enterprise.com

ili na broj: +381112056855



Powered by HP and Intel®





*Toni Verheijen: Sve ide u dobrom pravcu,
ideje za reforme su dobre ali je pitanje
kapaciteta da se sve to realizuje u potpunosti*

Foto: Miroslav Petrović

TONI VERHEIJEN, ŠEF KANCELARIJE SVETSKE BANKE U SRBIJI

Direktori firmi u restrukturisanju blokiraju reforme

Radnici ne pružaju otpor, oni uzimaju otpremnine, ali menadžeri su ti koji blokiraju promene. Sa njima je teško izići na kraj. Oni su veoma povezani, dobro su plaćeni i ne žele da izgube svoje pozicije. Ti direktori žive poslednjih 15 godina na leđima građana Srbije koji plaćaju porez. Interesi tih ljudi koji su dobro pozicionirani i koji su jaki, mogu biti najveća prepreka reformama

Uz pohvale srpskoj Vladi da se svojski trudi da sproveđe ekonomski reforme i da reši probleme koje je nekoliko vlasta u prošlosti izbegavalo da rešava, Toni Verheijen, šef Kancelarije Svetske banke u Srbiji, smatra da će najteže biti izaći na kraj sa direktorima preduzeća u restrukturisanju. Razlog – direktore tih preduzeća teško je maknuti jer su dobro povezani, odlično plaćeni i predstavljaju veliku interesnu grupu koja pruža otpor reformama. U razgovoru za Magazin Biznis, Toni Verheijen objašnjava zašto su reforme javnog sektora spore i upozorava da su pred nama duge godine ekonomskog oporavka:

– Opasno je to što ljudi mogu da se umore od sprovođenja reformi kada je proces spor i traje predugo. Ljudi su nestručni i traže brza rešenja, a kad imate tako duboke probleme kao što ima ova zemlja, onda ih morate rešavati zbog vaše dece i mora se gledati na duži rok – kaže Verheijen, uz ocenu da se dosadašnji reformski proces koji realizuje srpska Vlada odvija u dobrom pravcu.

– Reforme su posebno ubrzane u poslednjih 12 meseci. Problem je to što Vlada mora puno stvari da uradi u isto vreme: da reši pitanje komercijalnih državnih preduzeća, da reši pitanje komunalnih preduzeća, da reši pitanje efikasnosti javne uprave, da se bavi pitanjem finansiranja socijalnog sektora. Sve je to prilično kompleksno, a sve mora u isto vreme da se uradi ako želite da privucete investicije i da se otvoriti više radnih mesta. Mislim da je Vlada dobro razumela da, ako želite da budete konkuren-

tni i sa zemljama u okruženju i sa članicama Evropske unije, onda morate da sproveđete reforme.

Dakle, sve ide u dobrom pravcu, ideje za reforme su dobre ali je pitanje kapaciteta da se sve to realizuje u potpunosti.

- *Šta onda vidite kao najveću prepreku u sprovođenju tih reformi?*

– Postoji puno interesa koji se javlja kao prepreka reformama. Otklanjanje tih interesa koji su dobro pozicionirani i koji su jaki, može biti najveća prepreka reformama. Čak i da Vladin tim ima jači kapacitet, teško bi mogao da se nosi sa time. Taj problem interesnih grupa koji mogu biti pogodene reformama postoji već 15 godina i ti ljudi su iskoristili period u prošlosti, kada ništa nije bilo preduziman, da još više učvrste svoje pozicije.

- *Da li možete da precizirate o kojim i čijim interesima je reč?*

– Recimo, kod tih 147 preduzeća koja su u restrukturisanju i na čemu mi zajedno radimo sa Vladom Srbije, jedan od najvećih problema su menadžeri tih preduzeća. Njima je u interesu blokira-

Veoma je važno davanje signala.

Ako premijer, ministar privrede i ministar finansija pošalju iste signale da će se reforme sigurno sprovesti, ja mislim da je taj signal dovoljno jak da će se jake interesne grupe ipak povući. Mislim da je većina radnika odlučila da uzme otpremnine, umesto da se buni, zato što je taj signal bio jak

nje svake vrste reformi, privatizacije ili bankrotiranja tih preduzeća. U poslednjih šest meseci kako se bavimo ovim pitanjem, mi smo primetili da u preduzećima koja se restrukturišu otpor najčešće ne pružaju radnici, oni uzimaju otpremnine, ali menadžeri su ti koji blokiraju promene i zato je teško da se sa njima izađe na kraj jer su veoma povezani, dobro su plaćeni i ne žele da izgube svoje pozicije. Oni žive poslednjih 15 godina na leđima građana Srbije koji plaćaju porez. To su preduzeća koja ne plaćaju poreze, komunalije i koja ništa ne proizvode. A njima upravlju moćni ljudi koje je teško skloniti.

- *Možete li da navedete neko konkretno preduzeće?*

– Jedan primer je Elektroprivreda Srbije, jer mi zajedno radimo na restrukturisanju EPS-a. Znamo da tamo menadžment EPS-a želi da restrukturiše to preduzeće, ali direktori preduzeća koja su u okviru EPS-a, odnosno zavisna preduzeća, njihovi menadžeri se tome opiru. Oni su vrlo moćni ljudi i to ide jako teško. Dakle, postoji plan, Vlada Srbije je usvojila plan restrukturisanja ali interesi zavisnih preduzeća praktično sprečavaju promene.

- *Kako vidite budućnost tih reformi ako smatrate da su to tako moćni ljudi koji mogu da opstruišu proces?*

– Veoma je važno davanje signala. Ako premijer, ministar privrede i ministar finansija pošalju iste signale da će se reforme sigurno sprovesti, ja mislim da je taj signal dovoljno jak da će se ti ljudi ipak povući. Mislim da je ve-

ćina radnika odlučila da uzme otpremnine, umesto da se buni, zato što je taj signal bio jak. I to je to. Odluka je doneta, oni su to shvatili i prihvatili reforme. Sada to treba da se dogodi i sa moćnim menadžerima.

- *Kako ocenjujete dosadašnje reforme javnog sektora? Da li su spore? Koliko ljudi je višak u tom sektoru po standardima za koje se zalaže Svetska banka?*

– Mi nemamo standarde iste za sve zemlje. Svaku zemlju gledamo ponosob. MMF gleda ukupan iznos plata prema bruto domaćem proizvodu i na osnovu toga se meri šta zemlja može da priušti sebi. Mi u Svetskoj banci gledamo čitav sistem, gledamo gde ima viška, ali i gde ima manjka zaposlenih. Onda će se na kraju videti koliko iznosi višak. Mi sada radimo jednu analizu zajedno sa potpredsednikom Vlade Kori Udovički, upravo o tome gde ima viška a gde ima manjka zaposlenih u javnom sektoru. Više će se o tome znati za dva-tri meseca. Gledamo kroz ceo sistem da li postoje neke institucije za kojima više ne postoji potreba, da li postoje institucije koje rade isti posao, da li neke dupliraju posao. Posebno ćemo dubinski gle-

Znamo da menadžment EPS-a želi da restrukturiše preduzeće, ali direktori preduzeća koja su u okviru EPS-a, odnosno zavisna preduzeća, njihovi menadžeri se tome opiru. Oni su vrlo moćni ljudi i to ide jako teško

dati tri sistema: obrazovanje, zdravstvo i socijalnu zaštitu. Naš cilj je da utvrđimo kako da se postave ti sistemi da bi se dobila bolja usluga. Odluka o tome kako će se reformisati trebalo bi da se doneše za nekoliko meseci a za sprovođenje je potrebno nekoliko godina. Svetska banka će podržati tu primenu i tehnički i finansijski, zajedno sa Evropskom unijom.

- *Da li sada možete da kažete kakav je naš javni sektor?*

– Jedna od prvih stvari na kojima radimo je sistem plata koji je toliko deformisan u poslednjoj deceniji da to kreira jedan prostor da se zloupotrebljavaju jav-

I STOPIO SE OPTIMIZAM

- *U Srbiji ste kao ekspert boravili od 2002. do 2004. godine i za Svetsku banku radili na studiji o javnom sektoru. Vratili ste se 2013. godine i od tada ste ovde šef Kancelarije Svetske banke. Koliko se Srbija promenila u vašem odsustvu?*

– Politička dinamika se promenila. Radio sam u Srbiji pre svetske ekonomskе krize a kada sam se vratio, situacija je bila mnogo gora nego pre krize. Ranije je bilo mnogo više optimizma da će Srbija uspeti vrlo brzo da se izvuče iz problema i teške ekonomskе situacije. Kad sam se vratio 2013. godine, tog optimizma više nije bilo. Kao da se opet počinje iz početka.

na sredstva. Uslov da bi uspele bilo kakve reforme jeste da se napravi jasan i transparentan sistem u javnom sektoru. Isto se odnosi i na utvrđivanje stvarnog broja zaposlenih, registar stvarnog broja zaposlenih u javnom sektoru – to nije postojalo do sada. A to je preduslov da bi se reforme sprovele. Sada postoji taj registar zaposlenih i on treba da omogući da Vlada gleda kako se kreće broj zaposlenih u javnom sektoru. Parlament je ovo ga leta usvojio zakone iz te oblasti. Treba da analiziramo i finansiranje javnog sektora. Mi, recimo, znamo da Srbija više troši na zdravstvo nego bilo koja zemlja u okruženju a da ima mnogo lošije rezultate. Jedan od razloga je što je skoro sve u rukama države i što nije uključeno privatno zdravstveno osiguranje. Pitanje je

da li Srbija može sebi da dozvoli da se država brine o svemu u zdravstvenom sistemu a da dobija osrednje rezultate. Dakle, treba naći načina da se vidi šta su prioriteti i šta je osnovno. Time treba da se bavi država na pravi način, a ostalo treba da prepusti privatnom sektoru.

- *Zar vam se ne čini da predužno traje utvrđivanje broja zaposlenih u javnom sektoru? Već dve godine pričamo o tome...*

– Mislim da se to toliko dugo radi zato što niko nije mogao da predviđa da je taj sistem u Srbiji toliko kompleksan i deformisan. Čak i da utvrđite koliko ima zaposlenih i da razumete sistem

plata, to je toliko bio izvrnut sistem da je trebalo mnogo vremena da se razume kako to uopšte funkcioniše. I to je oduzelo mnogo više vremena nego što je iko mogao da prepostavi. Osim toga, to je tehnički toliko komplikovano i zahteva vreme da bi se rešilo, jer srpski javni sektor zapošjava 450.000 ljudi. Sve to zahteva vreme i to su razlozi zašto to dugo traje.

- *Da li je i tu bilo opstrukcije?*
 - Da, i još uvek ima opstrukcije.
- *Svetska banka je uključena i u proces restrukturisanja preduzeća. Kako ocenjujete sprovođenje tog procesa za koji su takođe prolungirani rokovi?*

– Nikad politički nije lako rešavati pitanje preduzeća koja su nasleđena iz prethodnog sistema i koja nemaju budućnost. To politički nije lako uraditi. Vlada je donela odluku i sprovodi ono što je dogovoren za većinu tih preduzeća. Mi znamo da je bilo odlaganja, što je delimično bilo uzrokovano opstrukcijom interesa pojedinih ljudi a delimično kapacitetom određenih institucija da se time bave. Za nas je, za većinu tih preduzeća, razuman rok i vremenski period u kome se to rešava. Problem je sa 17 preduzeća koja su izuzeta iz tog proce-

Pred Srbijom je spor i dug oporavak, ali ako su dugo vremena akumulirani problemi onda je i dug oporavak. Ako se još i odlažu reforme, onda je oporavak još duži

sa. Jasno je da Srbija ne može svih tih 17 preduzeća da otera u stečaj i da je to socijalno veoma delikatno pitanje. Ako pogledate RTB Bor, recimo, država je tamo uložila novac u izgradnju topioničice i tu stečaj nije povoljan. Takođe, ako želite da nađete strateškog partnera i da to privatizujete – i to je prilično teško. Isto se odnosi na većinu od tih 17 preduzeća. Zato nas je Vlada zamolila da se nađu neka rešenja kojima bi se izbegao bankrot.

- *Do kada očekujete da će se rešiti sudbinu tih 17 preduzeća za koja su rokovi već produženi?*

– Nemoguće je rešiti njihov problem do kraja ove godine, čak mislim da će i rok do kraja maja iduće godine biti nedovoljan da se reši taj problem. Neka od tih preduzeća će verovatno otići u stečaj ali mi želimo da pomognemo Vladi da nađe rešenja za neka od tih preduzeća koja imaju za Srbiju strateški značaj. Kollege iz Internacionalne finansijske korporacije (IFC) gledaju da pomognu konsultingom i da nađu rešenja. Ako bi IFC ušao u to kao deo nekog rešenja, onda bi to bio dobar znak investitorima, ali oni još nisu odlučili da na tome rade, već se razmatraju razne mogućnosti. Isto važi i za Evropsku banku za obnovu i razvoj (EBRD). Oni mogu da pomognu konsultingom i da doprinesu da se nađu rešenja jer će se baviti pojedinačnim preduzećima. Svetska banka to ne radi, ona samo posmatra proces. Mislim da mnogi strani investitori gledaju na rešavanje pitanja tih preduzeća kao na jedan test za Srbiju. Jer, jedna od najčešćih primedbi bila je da ne postoji isti tretman za sve investitore i da su državna preduzeća u boljem položaju. Zato je ovo test koliko je Vlada sposobna da napravi bolju investicionu klimu.

Sa jedne strane, problemi tih preduzeća moraju da se reše – ili da se privatizuju ili da se zatvore. A sa druge strane, to su strateški važna preduzeća i ne mogu tek tako da se gase „preko kolena“. Zato mi razumemo da je to jedna teška situacija i težak problem za rešavanje.

SKICA ZA PORTRET

Toni Verheijen je od avgusta 2013. šef Kancelarije Svetske banke u Srbiji, a u regionu koji Svetska banka naziva Evropa i centralna Azija. Vratio se nakon što je ranije u istom ovom regionu radio u Odeljenju za menadžment i upravljanje u javnom sektoru od 2002. do 2006. Između 2007. i 2013. godine gospodin Verheijen bio je direktor Odeljenja za javni sektor i upravljanje u regionu južne Azije (sa sedištem u Nju Delhiju u Indiji). Radio je i kao stručnjak za javni sektor i upravljanje za istočnu i centralnu Afriku (sa sedištem u Kampali u Ugandi). Od



Toni Verheijen: Za pola godine je trebalo da bude potrošena polovina sredstava opredeljenih za kapitalna ulaganja a potrošili ste samo 12 odsto. To je problem

- Pa, baš ste pokazali veliko razumevanje. Vi znate da se Svetska banka i MMF doživljavaju kao „međunarodni finansijski policaci“ koji ne pokazuju baš veliko razumevanje. Zato je zanimljivo što ste tolerantni i za produžetak rokova i za ostala kašnjenja...

– Tehnički posmatrano, to može da se brže završi i mi bismo to voleli. Ali, ako imate razumna objašnjenja, onda i ona moraju da se prihvate. Mi radimo sa srednje razvijenim zemljama kao što je Srbija i naš posao je da napravimo do-

bru saradnju i ostvarimo napredak u reformama.

- Ranije ste imali primedbe na korišćenje kredita Svetske banke. Kako sada ide korišćenje tih kredita i da li je došlo do nekog pomaka?

– Situacija je bolja. Srbija je prošle godine bila na prvom mestu u korišćenju sredstava Svetske banke u celoj Evropi i centralnoj Aziji. Mi smo neka problematična pitanja rešili prošle godine. Uspeli smo da otkažemo projekat regionalnog razvoja Bora koji je bio zaglav-

2002. godine, kada je počeo da radi za Svetsku banku, bavio se upravljanjem u javnom sektoru, reformom državne administracije, borbot protiv korupcije i pitanjima upravljanja privredom.

Radio je na projektima u južnoj i istočnoj Aziji, centralnoj i istočnoj Africi, Rusiji, centralnoj Aziji i centralnoj i istočnoj Evropi.

Pre nego što je počeo da radi u Svetkoj banci, gospodin Verheijen je bio glavni tehnički savetnik Programa Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP) u Bratislavi (Slovačka), radio je i za Organizaciju za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) te za Evropski institut za držav-

nu upravu. Bio je i predavač na mnogim univerzitetima, uključujući i Evropski koledž. Posebno se bavio problemima reformi u zemljama centralne i istočne Evrope vezanim za njihovo pridruživanje Evropskoj uniji, radeći kao savetnik u kancelarijama za pridruživanje EU i kao savetnik timovima koji su vodili pregovore o pridruživanju.

Gospodin Verheijen diplomirao je na Erazmo univerzitetu u Roterdamu (Erasmus University Rotterdam), magistrirao je međunarodne odnose na briselskom univerzitetu (Université Libre de Bruxelles), a doktorirao je na Leiden univerzitetu u Holandiji (Leiden University).



Toni Verheijen: Srpski javni sektor zapošjava 450.000 ljudi. To zahteva vreme i to su razlozi zašto dugo traje reformisanje tog sektora

ljen godinama i nije realizovan. Pod rukovodstvom potpredsednice Vlade Zorane Mihajlović došlo je do većeg korišćenja sredstava koja su bila namenjena za rekonstrukciju i izgradnju puteva. Recimo, za Koridor 10 sredstva se koriste mnogo brže nego što je to bilo ranije. Ali, korišćenje sredstava je ubrzano zato što smo mi promenili način finansiranja – sada finansiramo Vladu onda kad pokaže neke rezultate. Mi tek tada prebacimo sredstva, a ne kao ranije da dajemo sredstva za investicionе projekte. Doduše, imamo i kombinovane situacije – dajemo sredstva i za investicionе projekte i za finansiranje posle

Jedna od prvih stvari na kojima radimo je sistem plata koji je tokom deformatišan u poslednjoj deceniji da to kreira jedan prostor da se zloupotrebljavaju javna sredstva. Uslov da bi uspele bilo kakve reforme je da se napravi jasan i transparentan sistem u javnom sektoru

postignutih rezultata. Svakako da ima još puno toga što može da se poboljša kad su u pitanju investicioni projekti.

- *Dakle, kad nam podviknete, kad Svetaska banka u medijima upozori da mnogo gubimo što ne koristimo kredite, mi se popravimo?!*

– Vlada je shvatila da mora da izgradi poverenje. Izgleda da su neke druge vlade ranije bile zadovoljne sa „statušom kvo“. Ove dve vlade, jedna iz 2012. i druga iz 2014. godine pokazuju da nešto žele da učine. Shvatile su da nemaju izbora i da moraju u reforme. To se pokazuje na više načina: shvatili su da moraju da sprovedu reforme i da je važno da grade infrastrukturu koja će privući investicije.

- *Ali mi i dalje imamo niska kapitalna ulaganja. Za sedam meseci ove godine kapitalna ulaganja su manja nego prošle...*

– Da. Za pola godine je trebalo da bude potrošena polovina sredstava opredeljenih za kapitalna ulaganja a potrošili ste samo 12 odsto. To je veliki problem. Kao i sve drugo, ni to nije jednostavno rešiti. Morate da imate pla-

niran budžet, jer su kapitalne investicije za to vezane, pa da se planira budžet Puteva Srbije, zatim javne nabavke, pa pitanje eksproprijacije, dozvola za izgradnju... Kao i javni sektor, i ovo pitanje je izuzetno kompleksno. Vidi se da Vlada nešto radi, ali je potrebno vreme da se vide ti rezultati.

- *Ali za nas su ta kapitalna ulaganja jako značajna, naročito iz investicionog ugla. Kako da to popravimo?*

– To se rešava tako što se reši problem strukturnih pitanja. Na primer, mi finansiramo Koridor 10. Oni znaju da ne može da se radi dok se ne reši pitanje eksproprijacije zemljišta, a pošto to nije rešeno – ne možemo dalje. Zato morate sistemski da rešavate probleme.

- *Kako komentarišete da je ovako relativno lako Srbija svela budžetski deficit sa šest odsto na tri odsto, za nepunih godinu dana. Zar vam se ne čini da je Srbija mnogo rasipala kad je tako lako mogla da smanji deficit budžeta?*

– Najveći deo budžetskog deficit-a je bio vezan za izdavanje garancija za javna preduzeća, finansiranje preduzeća u restrukturisanju i neplaćanja komunalnih usluga. Veliki deo budžeta odlazi na to. Dobar deo tih pitanja je za sada rešen i to je u stvari smanjilo deficit. To je jedan faktor. Neke mere su imale privremeno dejstvo i naše kolege iz MMF-a to sada upravo gledaju koji deo smanjenja je strukturne prirode a koji je trenutan. Definitivno je da je dobar deo smanjenja deficit-a strukturne prirode i tačno je da se mnogo rasipalo.

- *A kako komentarišete to što se jedna milijarda gubi zato što se ne izdaju fiskalni računi i što se polovina fiskalnih kasa ne kontroliše?*

Srbija je prošle godine bila na prvom mestu u korišćenju sredstava Svetske banke u celoj Evropi i centralnoj Aziji. Pod rukovodstvom potpredsednice Vlade Zorane Mihajlović došlo je do većeg korišćenja sredstava koja su bila namenjena za rekonstrukciju i izgradnju puteva

– To je veoma važna tema i MMF insistira na reformi Poreske uprave. Mi se, kao Svetska banka, time ne bavimo.

- Zaostali poreski dug u Srbiji koji se može naplatiti iznosi dve milijarde evra. To je procena naših poreskih organa, u najnovoj analizi Svetske banke koja je rađena u Srbiji. Kako na to gledate? Kakva smo mi to zemlja ako smanjujemo plate i penzije a ne ubiremo porez?

– Puno zemalja ima problem sa prikupljanjem poreza. Ali ono što je važno to je kad se identificuje problem da počne i njegovo rešavanje. Do sada niko na taj način nije identifikovao problem naplate poreza i sive ekonomije.

- To istovremeno znači da je pred nama dug oporavak. Ugleđni ekonomista Vladimir Gligorov upravo na to upozorava: da je pred nama decenija usporenog rasta. Kako to komentarišete?

– Da, biće to spor i dug oporavak, ali ako su dugo vremena akumulirani problemi onda je i dug oporavak.

Ako se još i odlažu reforme, onda je oporavak još duži. Najvažnija stvar za Srbiju je da bude privlačna za investitore i za kreiranje radnih mesta. Između 2008. i 2012. procenjuje se da je 500.000 radnih mesta izgubljeno u privatnom sektoru, a samo 80.000 novih je otvoreno.

- Ljudi su nestreljivi i ne vole reforme. Kako komentarišete najavu premijera Vučića za prevremene parlamentarne izbore i šta će to značiti za sprovođenje reformi?

– Srbija je suverena zemlja i može da odluči kad će sprovoditi izbore. Zavisi, nekad izbori mogu da pomognu reforme. Ne znam, još nemamo definitivnu odluku, bolje da razmislimo o tome kada bude zvanično najavljenko kada će biti izbora.

- U sadašnjoj Vladi su dva ministra koja imaju iskustvo u radu sa međunarodnim finansijskim organizacijama: Kori Udovički je radila u MMF-u, dok je mi-

nistar finansija Dušan Vujović radio u Svetskoj banci. Koliko je to prednost ove Vlade, jer ovi eksperti poznaju mehanizam rada međunarodnih finansijskih organizacija?

– Da, mislim da pomaže.

- Koja je vaša poruka srpskoj Vladi i srpskoj javnosti?
- Nemojte da odustajete i nastavite reforme.
- Šta može biti prepreka u sprovođenju reformi?

– Opasnost je nestreljenje ljudi koji mogu da se umore od sprovođenja reformi, kada je proces spor i traje predugo. To nije samo problem Srbije već opšti problem mentaliteta. Ljudi su nestreljivi i traže brzo rešenje, a kad imate tako duboke probleme kao što ima ova zemlja, onda ih morate rešavati zbog vaše dece i mora se gledati na duži rok – očenio je Toni Verheijen u razgovoru za Magazin Biznis.

Radojka Nikolić

Smanjena referentna kamata NBS

Izvršni odbor Narodne banke Srbije smanjio je 10. septembra referentnu kamatnu stopu za 0,5 procentnih poena, na pet odsto, saopštila je NBS.

Procenjeno je da su inflatori pritisci i dalje niski, a inflaciona očekivanja u granicama cilja NBS. „Niskim inflatornim pritiscima doprinose pre svega niske cene primarnih proizvoda na svetskom tržištu, niska inflacija u međunarodnom okruženju, relativna stabilnost deviznog kursa i efekti fiskalne konsolidacije“, ističe se u saopštenju.

Čak i sa avgustovskim povećanjem cene električne energije, doprinos regulisanih cena inflaciji ove godine trebalo bi da bude manji od uobičajenog.

Izvršni odbor NBS je smanjio i stopu devizne obavezne rezerve banaka za po jedan procentni poen u narednih šest obračunskih perioda, saopštila je NBS. To znači da će od 18. februara 2016. stope devizne obavezne rezerve na izvore ročnosti do dve godine, umesto dosadašnjih 26 odsto, iznositi 20 odsto, a na izvore dužih ročnosti 13 odsto, umesto 19 odsto.

Stope dinarske obavezne rezerve su ostale nepromenjene – pet odsto na izvore do dve godine, i nula na izvore dužih ročnosti, tako da su banke, kako je istakla NBS, i dalje stimulisane da koriste dinarske izvore finansiranja.

Kreditiranje u Srbiji stagnira

Ukupni krediti preduzeća, preduzetnika i građana u Srbiji na kraju avgusta 2015. godine iznosili su oko 2.075 milijardi dinara, što je za 0,5 odsto manje nego na kraju jula, objavilo je Udruženje banaka Srbije (UBS) 10. septembra.

Krediti preduzećima smanjeni su za 0,7 odsto, na približno 1.332 milijarde dinara. Pozajmice preduzetnicima u avgustu su iznosile 44,4 milijarde dinara i manje su za jedan odsto nego prethodnog meseca, dok su stanovništву povećane za 0,1 odsto, na oko 697,7 milijardi dinara.

Potrošački krediti građana su u avgustu iznosili oko 24 milijarde dinara i manji su za 0,9 odsto, gotovinski krediti su povećani za 0,5 odsto i iznosili su 213,8 milijardi dinara, dok su krediti za refinansiranje iznosili 43,5 milijardi dinara, što je uvećanje od 3,5 odsto.

Poljoprivredni krediti su uvećani 0,3 odsto, na 43,9 milijardi dinara, a stambeni su smanjeni za 0,5 odsto, na 372,5 milijardi dinara.

Generalni sekretar Udruženja banaka Srbije Veroljub Dugalić je na konferenciji za novinare rekao da je kreditiranje privrede i građana već duže vreme u stagnaciji, dok su nešto povoljniji pokazatelji o kašnjenju u otplati zajmova, pre svega privrede.

On je naveo da je u avgustu kasnila otplata 16,3 odsto ukupnih kredita, što je za 0,1 odsto manje nego na kraju jula.

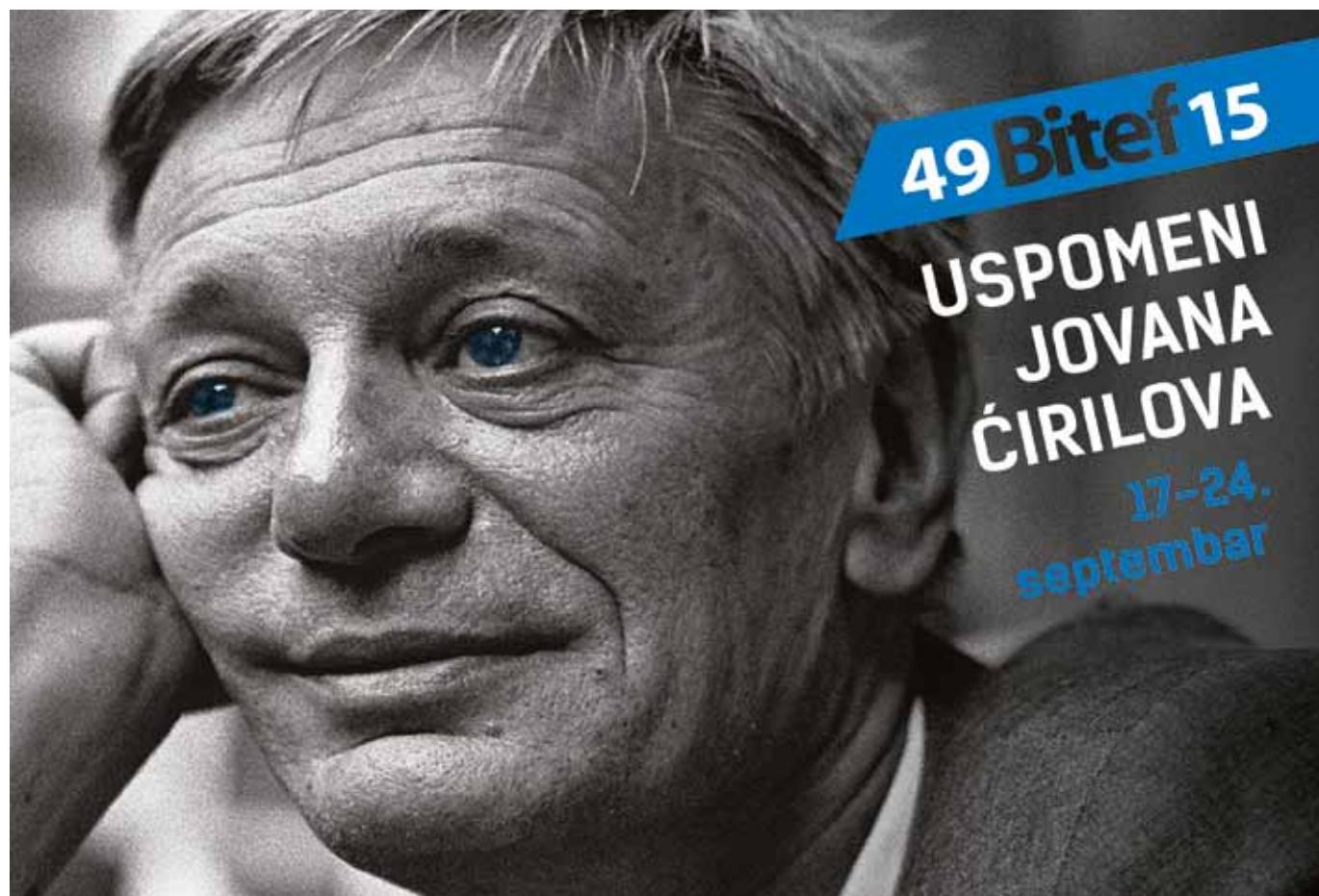


Nagrada za one koji brinu

Trag fondacija u januaru 2016. godine
po deveti put dodeljuje VIRTUS nagradu za filantropiju

Rok za prijave 22. oktobar 2015. godine

Više informacija o nagradi:
www.tragfondacija.org/virtus



49 BITEF 15

USPOMENI
JOVANA
ĆIRILOVA

17-24.
septembar

Privrednici Srbije i Češke za intenzivniju saradnju

Energetika, rudarstvo, proizvodnja transportnih sredstava i saradnja malih i srednjih preduzeća, oblasti su u kojima će se razvijati ekonomска saradnja Srbije i Češke

Privredna komora Srbije (PKS) organizovala je 2. septembra u Novom Sadu, u saradnji sa privrednim komorama Vojvodine i Češke, okrugli sto Srbija – Češka, na kojem su se privrednicima dve zemlje obratili i premijeri Srbije i Češke, Aleksandar Vučić i Bohuslav Sobotka.

Premijer Aleksandar Vučić rekao je da je obim trgovinske razmene dve zemlje 613,5 miliona evra i da očekuje da će broj investicija biti još veći u narednom periodu.

„Srbija je po visini deficitata među prvi deset zemalja EU, ispod nivoa Matrihita, što ukazuje na siguran ambijent ulaganja u našu zemlju. Beležimo veliki rast industrijske proizvodnje. U prvih šest meseci industrijski rast bio je veći

6,1 odsto u odnosu na isti period prošle godine“, istakao je premijer Srbije.

Na okruglom stolu bili su i predsednici privrednih komora Srbije i Češke, Marko Čadež i Vladimir Dlouhu. Marko Čadež je rekao da je važno što na skupu učestvuju reprezentativne češke i srpske kompanije iz različitih oblasti privredovanja. Skup je značajan, jer su prisutni i predstavnici institucija za podršku izvozu koji su zainteresovani da sarađuju sa firmama iz Srbije. Marko Čadež je naglasio da je dosadašnji nivo saradnje rezultat kontinuiranog političkog i ekonomskog dijaloga, ali i da je potencijal za unapređenje saradnje mnogo veći.



Neposredni razgovori čeških i srpskih privrednika u Novom Sadu



Aleksandar Vučić i Marko Čadež na susretu sa privrednicima

„Prošlogodišnja robna razmena premašila je 600 miliona evra. Za to je zaslužno oko tridesetak preduzeća koja realizuju gotovo 90 odsto izvoza iz Srbije, odnosno oko 60 odsto uvoza iz Češke. Da bi bilo više kompanija koje međusobno posluju, Češka je Srbiju u novoj izvoznoj strategiji svrstala na listu 12 prioritetsnih zemalja za širenje trgovine i ulaganja. Sve veći broj srpskih kompanija ispunjava međunarodne standarde, što će im omogućiti da lakše osvoje češke kupce“, rekao je Marko Čadež.

Na skupu je potpisani Sporazum o saradnji između Nacionalne asocijacije klastera Češke i Kuće klastera, nacionalne platforme klastera u Srbiji.

Okruglom stolu prisustvovali su i ministar privrede Željko Sertić, ministarka poljoprivrede Snežana Bogosavljević Bošković, ministar energetike i rudarstva Aleksandar Antić, kao i ministar zdravlja Zlatibor Lončar.

PKS pokrenula akciju prikupljanja pomoći za migrante

Privredna komora Srbije pozvala je privredna društva i predstavnike partnerskih poslovnih asocijacija da se pridruže akciji pomoći migrantima, koji bežeći od rata i nasilja prolaze kroz Srbiju.

Članicama PKS, kao i stranim organizacijama, upućen je poziv da podrže napor Vlade Srbije kako bi najugroženijima bila pružena pomoć. U pozivu PKS naveden je i spisak namirnica i sredsta-

va za higijenu neophodnih za zbrinjavanje migranata.

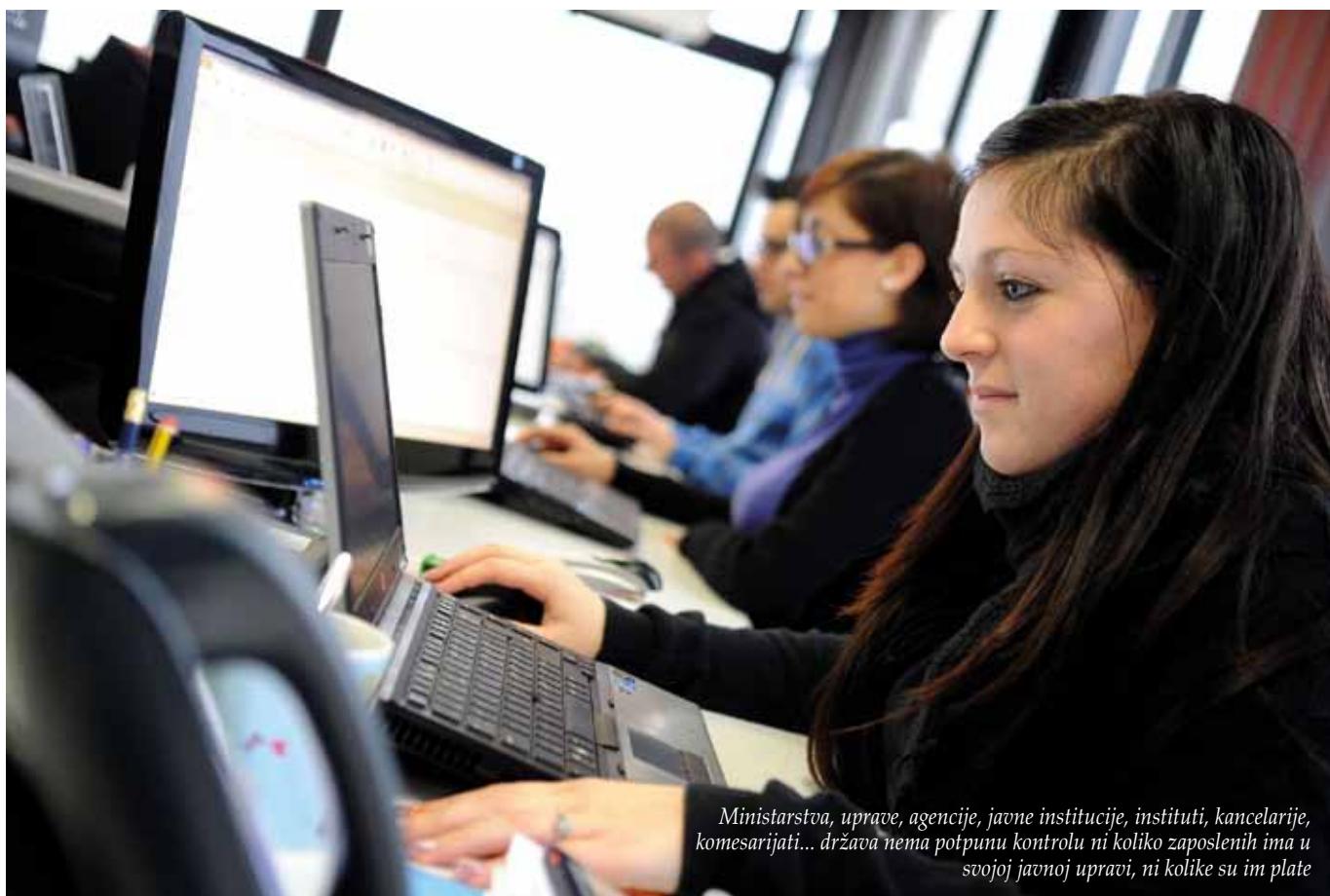
„Pozivu su se već odazvali Srpsko-nemačko udruženje privrede i Austrijska privredna komora u Beogradu. Veoma je važno da privreda i privrednici učestvuju u toj akciji. Nadam se da će svako u skladu sa svojim mogućnostima moći da pomogne“, istakao je Marko Čadež. On je rekao da je Komora Srbije formirala centar koji će koordinirati akciju članica i drugih preduzeća.



Migranti u parku kod beogradskog Ekonomskog fakulteta

Zainteresovani mogu da se javi na telefon 011/33 00 910 ili na mejl bis@pks.rs.

ŠTA JE POKAZALA STUDIJA SVETSKE BANKE O JAVNIM FINANSIJAMA



Naš problem: lavirint zvani državna uprava

Eksperti Svetske banke su procenili da u srpskoj državnoj upravi ima čak 2.200 različitih zanimanja, da se njihove zarade obračunavaju uz pomoć pet osnovica i čak 900 koeficijenata, a isplatu njihovih plata reguliše 19 zakona. Podzakonske akte nisu uspeli ni da izbroje

Ne jednake plate za jednak rad. Ovo je, čini se, nepisano pravilo po kome se isplaćuju zarade u srpskom javnom sektoru. Jer, u državnoj upravi, u različitim resorima, ljudi sa istim kvalifikacijama i istim opisom posla primaju sasvim različite plate.

Ono do čega su u svom istraživanju došli eksperti Svetske banke zvući gotovo kao neslana šala, ali u našoj državnoj upravi ima čak 2.200 različitih zanimanja, njihove zarade obračunavaju se uz pomoć pet osnovica i čak 900 koeficijen-

nata, a isplatu njihovih plata reguliše 19 zakona. Podzakonske akte eksperti ove međunarodne finansijske organizacije nisu uspeli ni da izbroje.

Ovaj primer, koji je naveden u studiji o srpskim javnim finansijama, najbolje pokazuje da je sistem isplate zarada

Po Memorandumu Srbije sa Fondom, rok za završetak jedinstvenog registra zaposlenih u državnoj upravi istekao je u junu ove godine

netransparentan, kao i da država nema potpunu kontrolu nad njim.

„Ovakva iscepkanost doprinela je rastu zarada u javnom sektoru, jer pojedine grupe zaposlenih mogu da izlobiraju primenu posebnih zakona kojim se njihove plate povećavaju, da utiču na programu osnovica, koeficijenata ili dodatka na zaradu”, piše u ovoj studiji.

Da su zaposleni tu mogućnost obilato koristili pokazuje podatak da se od dve hiljadice na ovam ideo zarada u bruto domaćem proizvodu (BDP),

Rešenja koja predlažu eksperti Svetske banke, pre svega se odnose na unapređenje poreske administracije i bolji obuhvat sive ekonomije. Na taj način prihodi mogu da se povećaju za oko 100 miliona evra, što je oko 0,25 odsto BDP-a

odnosno svemu što građani i privreda stvore za godinu dana, povećao sa 9,1 na 10,5 odsto BDP-a. Istovremeno prihodi su padali, a rashodi rasli. Zbog rastućeg pritiska na budžet, dogovor sa Međunarodnim monetarnim fondom (MMF) predviđa da se udeo plata i smanji na sedam odsto u narednom trogodišnjem periodu.

Stručnjaci Svetske banke u svojoj studiji ocenjuju da je Vlada primenila meru koja je odmah dala rezultate i značajno smanjila rashode (zarade smanjene za 10 odsto u novembru 2014. godine), ali da ta mera ne rešava strukturalne probleme, kao što je usitnjeni pravni okvir, nedostatak odgovornosti, kao i izostanak jedinstvenog registra zaposlenih. Oni podsećaju da je, po Memorandumu sa Fondom, rok za završetak jedinstvenog registra zaposlenih istekao u junu ove godine.

Inače, u Svetskoj banci smatraju da je najavljeni povećanje plata i penzija moguće, ali da Vlada mora da ponudi dodatne mere koje će kompenzovati rashode



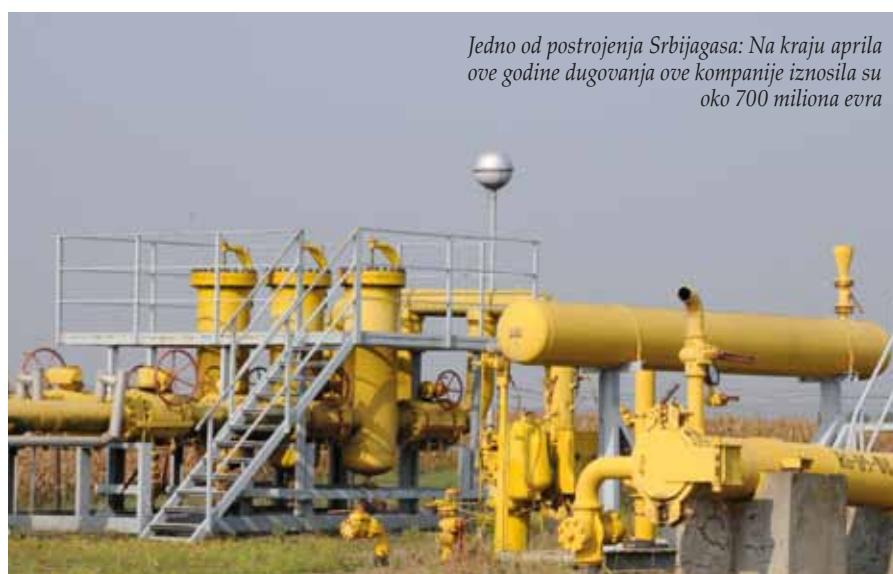
koji bi nastali eventualnim povećanjem zarada u javnom sektoru i penzija.

U ovoj studiji navodi se čitav set mera kojima deficit može značajno da se smanji. Zanimljivo je da uopšte nije reč o bolnim merama, kao ni radikalnim rezovima. Stručnjaci Svetске banke izračunali su da manjak u

Čini se da je neko u Vladi pročitao ovu analizu Svetske banke, jer je ministar finansija Vujović nedavno rekao da je postignut dogovor sa javnim preduzećima da ipak preuzmu vraćanje dela obaveza za kredite čije su garancije aktivirane

budžetu može da se smanji 1,2 do 1,7 odsto BDP-a u narednom trogodišnjem periodu. Rešenja koja predlažu, pre svega se odnose na unapređenje poreske administracije i bolji obuhvat sive ekonomije. Na taj način prihodi mogu da se povećaju za oko 100 miliona evra, što je oko 0,25 odsto BDP-a. Zanimljivo je, na primer, da Fiskalni savet za ovu godinu procenjuje da su realni efekti od boljeg obuhvata sive ekonomije baš oko 100 miliona evra. Ova brojka bila je na početku godine i na spisku takozvanih "mekih mera" MMF-a. Stručnjaci Fonda mekim mera zovu ona rešenja za koja nije sigurno da li će povećati prihode, pa ih u konzervativnoj verziji planiranja budžeta i ne računaju. Na prihodnoj strani oni ih priznaju kao plus tek kad se takvi prilivi u budžetu i ostvare. Da je MMF imao razloga za sumnju pokazuje i prošlogodišnji budžet. I prethodni ministar finansija Lazar Krstić je prihode od sive ekonomije u

Jedno od postrojenja Srbijagasa: Na kraju aprila ove godine dugovanja ove kompanije iznosila su oko 700 miliona evra



Samo u toku prošle godine, na različite vidove državne pomoći privredi, iz budžeta je potrošeno 202 milijarde dinara. To čini 5,2 odsto BDP-a. Ti rashodi su gotovo dvostruko veći od iznosa koji država troši na javne investicije

budžetu za 2015. godinu procenio na oko 100 miliona evra. Međutim, njegove nade su se izjalovile. Vujoviću je, sa druge strane, ove godine to pošlo za rukom.

Stručnjaci Svetske banke takođe ističu da, prema proceni Poreske uprave, zaostali poreski dug, koji je moguće naplatiti, iznosi čak dve milijarde evra. To je ogroman novac i čini čak šest odsto BDP-a. U konačnoj računici koja bi minus u kasi mogla da smanji za 1,2 do 1,7 odsto stručnjaci ove međunarodne finansijske institucije to čak nisu ni računali. Taj primer više spominju kao ilustraciju na koji način je moguće "relativno bezbolno" smanjiti budžetski deficit.

Takođe, u studiji se napominje da na državnu pomoći privredi, uključuju-

Državna pomoć je značajno porasla u poslednje tri godine, najviše zbog velikog broja aktiviranih državnih garancija. Prema poslednjim podacima Ministarstva finansija, od ukupno odobrenih 279 milijardi dinara zajmova, uglavnom odobrenih javnim preduzećima, na teret poreskih obveznika već je prešlo 202 milijarde dinara.

či tu i poljoprivrednu, odlazi oko šest odsto BDP-a. To su velika sredstva i gotovo da su identična izdacima za obrazovanje. Kada bi se neke od tih subvencija ukinule, deficit bi mogao da bude manji 0,2 odsto.

Samo u toku prošle godine, na različite vidove državne pomoći privredi, iz budžeta je potrošeno 202 milijarde dinara. To čini 5,2 odsto BDP-a. Ti rashodi su gotovo dvostruko veći od iznosa koji država troši na javne investicije. "Uprkos velikom iznosu, ovi izdaci nisu efikasni i predstavljaju značajan direktni i indirektni pritisak za budžet", ocenjuje se u izveštaju.

Državna pomoć je značajno porasla u poslednje tri godine, najviše zbog velikog broja aktiviranih državnih garancija. Prema poslednjim podacima Mini-

U periodu od 2007. do 2013. godine SIEPA je odobrila 260 miliona evra investorima za otvaranje novih radnih mesta. Fond za razvoj je, na primer, 2013. godine odobrio 100 miliona, 2014. oko 65 miliona, a za ovu godinu planirano je da se privreda podrži sa 40 miliona evra povoljnijih zajmova

starstva finansija, od ukupno odobrenih 279 milijardi dinara zajmova uglavnom odobrenih javnim preduzećima, na teret poreskih obveznika već je prešlo 202 milijarde dinara. Reč je o kreditima koje je rukovodstvo ovih firmi uzimalo uz garanciju države, jer zbog loših poslovnih rezultata nijedna banka nije želela da im pozajmi sredstva. Država se u tim situacijama praktično pojavljivala kao garant i firmama pozajmljivala rejting koji nemaju, a na poreske obveznike prebacivala obavezu vraćanja dugova u slučaju da javna preduzeća ne mogu da vrate svoje obaveze.

Ovoliki iznos aktiviranih garancija predstavlja znatno pogoršanje u poslednjih nekoliko godina. Primera radi, 2012. godine, od odobrenih oko 200 milijardi dinara garantovanih kredita, bila je aktivirana tek polovina garancija tog iznosa. Za nekoliko godina, iznos zajmova koji su postali direktni trošak poreskih obveznika, udvostručio se. Iznos državnih garancija u budžetu rastao je sve do ove godine, kada su budžetom i po dogовору sa MMF-om, stavljene pod kontrolu. Trošak koji se sada javlja u državnoj kasi deo je ranijih

Prema podacima Svetske banke, u Srbiji posluje 1.200 preduzeća u državnom vlasništvu, u kojima radi 250.000 ljudi. Kumulativni gubici preduzeća u državnom vlasništvu na kraju 2013. godine dostigli su milijardu evra. Najveće gubitke u iznosu od 488 miliona evra napravile su firme koje su u procesu restrukturisanja

obaveza koje sada stižu na naplatu. Apolutni rekorder po iznosu odobrenih garantovanih zajmova, koji prelaze milijardu evra, jeste preduzeće Srbijagas. Na kraju aprila ove godine dugovanja ove kompanije iznosila su oko 700 miliona evra. Na drugom mestu su Putevi Srbije, s tim što je ovo preduzeće uglavom pozajmljivalo za investicije, a ne za tekuće poslovanje.

U studiji Svetske banke se navodi da je samo u toku 2014. godine država Srbija na ime dospelih obaveza morala da vrati skoro 30 milijardi dinara njihovog duga, što bezmalo čini jedan odsto BDP-a. Sada zvuči potpuno neverovatno, ali ne tako davne 2007. godine iz budžeta uopšte nisu izdvajana sredstva na ime otplate aktiviranih državnih garancija. U Svetskoj

Značajna sredstva Srbija izdvaja i za takozvane direktnе subvencije. One dostižu čak 30 milijardi dinara (oko jedan odsto BDP-a). Najveću direktnu pomoć dobija Železnica (više od 13 milijardi dinara). Cilj programa sa MMF-om je da se ta pomoć svede na najmanju moguću meru a da se ne ugrozi kvalitet usluga

banci očekuju da će ovaj trošak ostati na istom nivou i u narednih nekoliko godina. Eksperti ove međunarodne institucije sugerisu da država treba da nađe način kako da javna preduzeća na sebe ponovo preuzmu vraćanje dela obaveza, kako bi se državni budžet rasteretio troškova. Na taj način rashodi za servisiranje ovih obaveza smanjili bi se za milijardu do 1,2 milijarde evra godišnje. Čini se da je neko u Vladi pročitao ovu analizu Svetske banke, jer je ministar finansija Dušan Vujović nedavno istakao kako je postignut dogovor sa javnim preduzećima da na sebe ipak preuzmu vraćanje dela obaveza za kredite čije su garancije aktivirane. Kako bi se smanjio direktni trošak za budžet, rekao je Vujović nedavno.



To nije jedini ceh koji preduzeća u državnom vlasništvu ispostavljaju budžetu. "Država vrlo često mora da pokrije troškove neplaćenih poreza i doprinosi i komunalija za preduzeća u državnom vlasništvu", navodi se u ovoj analizi. Ne postoje precizni podaci, međutim, koliko novca država na ovaj način godišnje potroši.

Uprkos velikoj državnoj pomoći, preduzeća u državnom vlasništvu ne postižu poslovne rezultate, već uglavnom proizvode nove gubitke koje, opet, pokrivaju građani Srbije.

Prema podacima Svetske banke, u Srbiji posluje 1.200 preduzeća u državnom vlasništvu, u kojima radi 250.000 ljudi. Kumulativni gubici preduzeća u državnom vlasništvu na kraju 2013. godine dostigli su milijardu evra. Najveće gubitke u iznosu od 488 miliona evra napravile su firme koje su u procesu restrukturisanja. Pojedinačno najveći gubitak među državnim preduzećima je

Apsolutni rekorder po iznosu odobrenih garantovanih zajmova, koji prelaze milijardu evra, jeste preduzeće Srbijagas. Na kraju aprila ove godine dugovanja ove kompanije iznosila su oko 700 miliona evra

ste kompanija Srbijagas sa minusom od 449 miliona evra. Na papiru, dobit od 166 miliona evra je na kraju 2013. godine zabeležila i Elektroprivreda Srbije. To je, međutim, posledica knjiženja neplativih dugovanja. Na listi dobitaša je i Pošta sa plusom od 25 miliona evra, ali i Elektromreže Srbije sa 14 miliona. Najveći dobitaš je Telekom Srbija koji je 2013. godinu završio u plusu od 135 miliona evra.

Značajna sredstva Srbija izdvaja i za takozvane direktnе subvencije. One dostižu čak 30 milijardi dinara (nešto manje od jedan odsto BDP-a). Najveću direktnu pomoć dobija Železnica (više od 13 milijardi dinara). Cilj programa sa MMF-om je da se ta pomoć svede na najmanju moguću meru a da se ne ugrozii kvalitet usluga koji Železnica pruža. Svetska banka takođe učestvuje u reformi javnih preduzeća, pa je tako njenja uloga bila ključna u izradi Plana finansijske konsolidacije EPS-a. Značajnu ulogu ova međunarodna finansijska institucija igrala je i u podeli Železnica na četiri preduzeća.

Država pomaže i poljoprivredu, ali daje i kreditnu podršku privatnim investitorima. Kredite privredi odobrava nekoliko institucija: počevši od Agencije SIEPA, preko Fonda za razvoj,

zatim Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza, pa do Nacionalne agencije za regionalni razvoj. U periodu od 2007. do 2013. godine SIEPA je odobrila 260 miliona evra investorima za otvaranje novih radnih mesta. Fond za razvoj je, na primer, 2013. godine odobrio 100 miliona, 2014. oko 65 miliona, a za ovu godinu planirano je da se privreda podrži sa 40 miliona evra povoljnijih zajmova, piše u analizi Svetске banke.

Uštede je moguće napraviti i u zdravstvu i obrazovanju. Tako se u izveštaju navodi da u ukupnom broju zaposlenih u zdravstvu nemedicinsko osoblje čini 25 do 30 odsto, što je dvostruko više od evropskog proseka. Postepenim svodenjem broja nemedicinskog osoblja na evropski nivo u roku od nekoliko godina, deficit bi mogao da se smanji za 0,2 odsto BDP-a. To je, između ostalog, predviđeno i sporazumom sa MMF-om. Za početak, planirano je da se udeo nemedicinskog osoblja u ukupnom broju zaposlenih smanji na 15 odsto.

Kredite privredi odobrava nekoliko institucija: od Agencije SIEPA, preko Fonda za razvoj, zatim Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza, pa do Nacionalne agencije za regionalni razvoj

Kada je Srbija prošle godine ušla u program sa Međunarodnim monetarnim fondom, minus u kasi je iznosio 6,6 odsto. Program sa MMF-om predviđa da se manjak u kasi na tri odsto svede do 2018. godine, da bi javni dug tada dostigao 80 odsto BDP-a i nakon toga počeо da se smanjuje. Merama Svetske banke moguće je nešto ranije zaokrenuti trend rasta javnog duga. Ukoliko bi država primenila rešenja koja predlažu eksperti ove međunarodne finansijske institucije, ukupna državna dugovanja bi svoj maksimum dostigla sledeće godine (79 odsto), da bi se njihov udeo u BDP-u do 2020. godine smanjio na 71 odsto.

A. Telesković

DRAGOLJUB VUKADINoviĆ, PREDSEDNIK METALCA

Teško privredi u kojoj rast BDP-a zavisi od dve kompanije

Privredi su potrebni dugoročni, povoljni krediti. Poljoprivredni treba veća podrška, kako materijalna tako i planska. Ulaganja u energetiku su beznačajna, a to je jedina grana gde sve što proizvedete možete odmah da prodate. Slična situacija je i u informacionim tehnologijama. Ja sam pobornik mnogo većih i brojnijih ulaganja u infrastrukturu

Nama je svaka godina reformska već 15 godina. Bar prema najavama dosadašnjih čelnika Vlade Srbije. Ovim rečima Dragoljub Vukadinović, predsednik Metalca, počinje razgovor za Magazin Biznis. Ovo malo privrede što je ostalo, bori se i spremno je da se prilagodi svim promenama, dodaje.

– Dobri budžetski rezultati nisu posledica povećanja privredne aktivnosti. To je, pre svega, zbog smanjenja rashoda za plate i penzije, zatim zbog manje sive ekonomije. Na tom polju treba još istražavati jer još ima prostora. Treće, veći je i priliv ostvarene dobiti javnih preduzeća u budžet, visoki su prihodi od akciza za gorivo, ali su i smanjeni izdaci za javne investicije.

- Statistika je u drugom kvartalu zabeležila rast BDP-a za jedan odsto. Oseća li se to u realnom sektoru?

– Mislim da se oseća, jer imamo nešto veću potrošnju, a samim tim i bolju proizvodnju. Predviđali smo da će tražnja znatnije pasti zbog smanjenja plata i penzija. Veća potrošnja je i posledica smanjenja sive ekonomije, dobre poljoprivredne godine, ali i rada Železare Smederevo.



Dragoljub Vukadinović: Ne može čistačica u energetskom sektoru, koji posluje sa gubitkom, da ima platu kao nastavnik ili lekar u zdravstvu

- Velika polemika se vodi oko toga da li će ove godine privredna aktivnost biti u plusu i da li će se optimistička prognoza premijera Aleksandra Vučića ostvariti. Sve i da bude tako, proizvodnja se do kraja godine neće vratiti na pretkrižni nivo. Da li su pred nama godine trossog rasta?

– Odgovor se nalazi u vašem pitanju. Biće privredna aktivnost u plusu jer je Železara počela da radi, FIAT kolikotoliko proizvodi, očekuje se da proradi MSK – Kikinda. A samo od rada prve dve kompanije zavisi rast ili pad BDP-a za čak dva odsto. Mi se izgleda zadovoljavamo da dostignemo pretkrizni nivo, a gde su nam ambicije za nivo proizvodnje iz devedesetih godina prošlog veka. Jer, on je danas u odnosu na taj period negde oko 50 odsto.

Ali, slažem se da je svaki rast dobar i da on uvek daje pozitivan signal da se ulaže i više stvara u narednom periodu.

- *Od početka krize Srbija je dva puta izlazila iz recesije, ali se u nju ponovo vraćala. Ovo je naš treći oporavak. Šta mislite da li je trajan?*

– Hoću da verujem da je trajan, a i mislim da se u tom pravcu krećemo. Jer, prinuđeni smo da sprovodimo neke mere i standarde koje nam nameću EU i MMF. A te mere nas teraju da moramo više da radimo i stvaramo. Plus nas vode ka uređenoj i bezbednoj državi.

- *Regionalne prilike nam, međutim, ne idu naruku. Evropa se posle grčke krize suočila sa migrantskom krizom, tržišta kapitala još podrhtavaju zbog kraha na kineskoj berzi... O deflaciji da i ne govorimo. Zašto Stari kontinent sedam godina bezuspešno pokušava da izađe iz krize?*

– Ima više razloga, a nekoliko njih ču spomenuti. Neke zemlje su ušle u EU a da nisu imale nikakve uslove za to, što se tiče privredne aktivnosti, vladavine prava, tehnološkog razvoja, ljudskih resursa. I to su bili čisto politički ulasici ili nagrada za savezništvo u Drugom svetskom ratu. Kao na primer Bugarska, Hrvatska, Rumunija, baltičke zemlje... Drugo, neke zemlje su gurane, čini mi se svesno, u potrošačku aktivnost kao Grčka, Španija, Italija, Portugalija. A nije nema nije teško nezarađeno da troše. Ne znam precizan odgovor zašto je to tako. Onaj ko je iz EU i ko je tu aktivnost prevelike kreditne zaduženosti ovih zemalja forsirao verovatno zna odgovor. Treće, migranti su projekat Amerike u koji se Evropa upecala podržavajući afrič-

NEĆU DA BUDEM MINISTAR

- *Svojevremeno vam je bilo nuđeno da budete ministar u Cvetkovićevoj Vladi. Zašto ste to odbili? Da sada dobijete tu priliku šta biste prvo Vučiću savetovali?*

– Nisam ni tada, a ni sada ne bih prihvatio tako nešto. Da budem u Vladi u kojoj bih bio više kao ikebana sa izgovorom da i čovek iz privrede nije uspeo, jer se kod nas vuku potezi koji su više politički nego reformski. To nečinjenje nas je dovelo do loših uslova privredovanja, slabe naplate, neefikasnosti sudstva, neizvršenja sudske presude, povlašćenog položaja 500 preduzeća u restrukturisanju koje nenormalno traje 15 godina... Zakonska regulativa nije

najbolja - nemamo još efikasne i jasne zakone u javnim nabavkama, stecaju, planiranju i izgradnj... I danas imamo ogroman broj privilegovanih lica koja ne plaćaju poreze, doprinose, energete i slično. Dodajmo tome slabu mrežu infrastrukture, kao što su putevi, železnice, avio-prevoz. Nije ni čudo što smo na 50 odsto od onoga što smo bili u tom neefikasnem i nepreduzetničkom socijalizmu. Očekujem da u narednih godinu-dve ovo ispravimo i stvorimo bolje uslove za privredovanje i investicije kako domaćih tako i stranih investitora. Ja sam čovek koji takve stvari ne može mirno da posmatra i odlaže njihova rešenja. Zato je bolje da sam tu gde sam sada i da rešavam probleme ovih Metalčevih 1.900 radnika.

ko poteče i slične aktivnosti Amerike u afričkim zemljama. Moram priznati da mi, kao deo Evrope, i ja koji u njoj živim, zbog svega što se radi nisam prešrećan i ovo će imati posledica i za našu zemlju, iako se sada čini da smo mi tu sada samo kao protočni bojler.

- *Dosta poslujete u Rusiji i Ukrajini. Koliki su vaši gubici zbog valutnog rizika i nestabilnosti sa kojom se i na tom tržištu suočavate?*

– U 2014. godini gubitak Metalca je bio oko 1,5 miliona evra zbog pada rublje za više od 60 odsto i pada plasmana za čak 2,5 miliona evra. U 2015. godini se to nastavlja, ali će taj gubitak biti manji za milion evra. Što je najgore, izostao je posao za stotinak radnika. Nažalost, kriza u Rusiji je deo projekta Amerike u kome se Evropa saučesnički isto ponaša i sama zbog toga snosi velike gubitke. Zadržali smo naše firme i u Moskvi i Kijevu i nastavljamo našu aktivnost iako u nepovoljnim uslovima, sa verovanjem da će se ova kriza ubrzo rešiti.

- *Šta mislite, da li je vreme za povećanje platu i penzija? Da li je to mera koja može da utiče na stimulisanje potrošnje?*

– Prvo, vreme je da se penzionerima vrati 100 odsto onoga što im je oduzeto, a stečeno. Što se tiče plata, one moraju biti u funkciji ostvarenih rezultata, a ne uravnilovka. Ne može čistačica u energetskom sektoru, koji posluje sa gubitkom, da ima platu kao nastavnik u pro-

sveti ili lekar u zdravstvu. Zato je, prvo, važno napraviti platne razrede i dodatni stimulans po osnovu obima i kvaliteta urađenog posla. Smanjiti preveliki broj zaposlenih, politički uglavnom podobnih, kojima je bitno da rade, a ne kolika je plata. Primiti kvalitetnije kadrove koje treba za uspešan rad i nagradjavati jer nam je interes da nam država i javna administracija uspešno i kvalitetno radi.

- *Čini se da je bilo mnogo lakše smanjiti plate i penzije, nego dirnuti u javna i državna preduzeća, iako se te mere odnose na mnogo manje ljudi. Šta mislite, zašto se s tim delom reformi i dalje kasni?*

– Delimično sam dao odgovor u prethodnom pitanju, ali ta reforma državne uprave i javnog sektora ne može biti bez oštih rezova. Svakodnevno se suočavamo sa prevelikim brojem partizanski zaposlenih kadrova u tim službama, a sa neefikasnim i nekvalitetnim uslugama, i razumem Vladu i ministarstva da nemaju kadra, a imaju višak zaposlenih, ali tu nijedna Vlada i nijedan ministar nije nevin u gomilanju nekvalitetne i nepotrebne administracije. Nas tu mogu spasiti samo zahtevi MMF i EU po kojima se mora brže reagovati jer smanjimo broj nezaposlenih. A kvalitetne kadrove treba primati.

- *Da li i dalje imate utisak da se pomaže bolesnom delu privrede, a zanemaruje se zdrav deo realnog sektora?*

– Tu se nešto radi, ali sporo i nije se mnogo odmaklo u rešavanju tih problema. Koliko se dugo vrti ta priča sa 500 preduzeća u restrukturisaju, možda ih sada imamo 400 ali i 10 je mnogo i loš je primer, a kamoli 400. I mi privrednici smo se, negde svesno a negde nesvesno, kreditno prezadužili i dobar deo firmi doveli do bankrota. Nismo zato ni mi iz privrede nevini, ali državi zameram što tu ne razluči ko su privrednici, a ko lopovi. I ove druge strpa u zatvor.

- *Statistika je zabeležila rast zaposlenosti i pad nezaposlenosti. Znate li privrednike koji zapošljavaju?*

– Zaista, u privredi je prilično istovan broj onih koji su zaposlili nove radnike i onih koji su smanjili broj zaposlenih. Tako da je zapošljavanje poraslo u vanprivredi, ili je to proizvod novog modela statističkog praćenja. Verujte mi da u firmi, na ulici, telefonom, posle izbora imam svakodnevno bar desetak

poziva ljudi koje traže posao i najčešće mi pada taj razgovor. Znam da im ne mogu pomoći, ali neku nadu im morate dati.

- *Mere za podršku privredi su iz godine u godinu sve manje. Šta mislite, na koji način država može da pomogne realnom sektoru u krizi?*

– Privredi su potrebni dugoročni krediti i po povoljnijim kamata. Poljoprivredni treba veća podrška kako materijalna, tako i planska. Ulaganja u energetiku su beznačajna, a to je jedina grana gde koliko god proizvedete možete odmah da prodajete. Slična situacija je i u informacionim tehnologijama. Ja sam pobornik mnogo većih i brojnijih ulaganja u infrastrukturu jer to trenutno dovodi do zaposlenosti, a dugoročno stvara uslove za direktna strana i domaća ulaganja i do rasta privredne aktivnosti i drugih usluga. Lično mislim da je i metalni sektor perspektivan za ulaganja i razvoj. Ne vidim tekstilnu industriju

ZASTOJ ZBOG IZBORA

- *Postoji mogućnost da nas uskoro čekaju vanredni parlamentarni izbori. Iz ugla privrede, ko gubi a ko dobija na izborima? Budžetski trošak za izbore možda i nije mnogo veliki, ali su indirektni troškovi značajniji...*

– Sva je prilika da postoji mogućnost i da će izbora biti. Onaj ko ih raspisuje računa na neku dobit, a trošak će snositi narod koji to i zaslужuje, jer je slepi poslušnik lepih priča. Sa stanovišta privrede to je jako loše jer će se pola godine pred izbore potrošiti bez reformskih aktivnosti, već se prave politički kompromisi radi političkih poena, a drugih pola godine posle izbora prođe u iščekivanju formiranja Vlade i njenog uhodavanja.

ju i industriju obuće kao šansu – ocenio je Dragoljub Vukadinović u razgovoru za Magazin Biznis.

Anica Telesković

Tri sata dnevno na YouTube

Novo izdanje godišnje Ericsson TV studije pokazalo je da korisnici provode šest sati nedeljno gledajući strimovane TV serije, programe i filmove na svoj zahtev. To je više nego duplo vremena kada se poređi sa rezultatima studije iz 2011. godine.

Novi podaci pokazuju značajan rast u broju korisnika koji gledaju video sadržaj na mobilnom uređaju. Danas čak 61 odsto gleda video sadržaj na pametnim telefonima, što je porast za 71 odsto u odnosu na 2012. godinu. Gotovo dve trećine vremena, prilikom gledanja TV i video sadržaja, prosečan tinejdžer provede na mobilnim uređajima.

Takođe, sadržaj kreiran od strane drugih korisnika (user-generated content) dobija sve veću popularnost. Jedan od 10 ispitanika provede više od tri sata dnevno na YouTube mreži, a jedan od tri smatra da je važno ima-



Naslovna strana najnovije Ericsson TV studije

ti mogućnost gledanja sadržaja kreiranog od strane drugih korisnika na svom kućnom televizoru.

Ericsson TV studija obuhvata mišljenja, navike i ponašanje 680 miliona korisnika iz celog sveta u segmentu televizije i medija. Ova studija je jedna od najvećih i najopširnijih ove vrste na svetu.

Krediti Vojvođanske banke za preduzeća

Vojvođanska banka je novim klijentima, preduzetnicima i mikro preduzećima, do 20. novembra omogućila dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu, po specijalnim uslovima, bez obračunavanja kamate za korišćenje minusa u prva tri meseca na iznos do 100.000 dinara i bez naplate troškova obrade zahteva.

Krediti za obrtna sredstva za preduzetnike i mikro preduzeća sa mesečnom otplatom dostupni su uz nominalnu kamatu od 9,99 odsto za dinarske i 7,95 odsto za kredite sa valutnom klauzulom, na godišnjem nivou, uz grejs period od tri meseca.

Krediti na bazi kreditne linije u evrima odobravaju se uz nominalnu kamatu od 12 odsto, a nominalna kamata za dinarske kredite je 14,50 odsto.

„Nastojimo da podstaknemo ambiciozne ljude i pružimo im finansijsku podršku za brži rast, razvoj i konkurentnije poslovanje“, rekla je Maria Constantinou, direktor funkcije Upravljanje mrežom i Stanovništvo Vojvođanske banke.

ŠVEDSKA KOMPANIJA VERISEC LABS
OBELEŽILA TRI GODINE RADA U SRBIJI

Srpski stručnjaci uspešno otkrivaju sajber kriminal

Vrednost sajber kriminala – kriminala na internetu, prema procenama stručnjaka, poslednjih godina veća je od ukupne vrednosti svetske trgovine drogom. Napadi su sve sofisticiraniji, a sajber kriminal uspešno pronalazi nove načine da pristupi osetljivim informacijama. Zato je potreba za informativno-tehnološkom (IT) zaštitom sve veća i od izuzetnog je značaja.

Švedska kompanija Verisec AB, koja više od deset godina uspešno posluje na međunarodnom nivou, otvorila je pre tri godine (2012) istraživački i razvojni centar u Srbiji, Verisec Labs. Razlog za to bio je, prema rečima izvršnog direktora Verisec-a Johana Henriksona, vrlo očigledan, jer Srbija ima jedinstvenu kombinaciju obrazovanih i visokomotivisanih talenata iz oblasti kriptografije i IT zaštite.

Za samo tri godine, od malog istraživačkog centra sa pet mladih stručnjaka, Verisec Labs je izrastao u firmu koja danas ima skoro 30 zaposlenih i rezultate iznad očekivanja. Tim povodom, u ponedeljak 14. septembra u centru Beograda, u novim prostorijama, održana je svečanost. Nove, veće poslovne prostorije su opremljene tako da inženjeri rade u uslovima kakve imaju IT stručnjaci u kompanijama Google i Microsoft. Pored ambasadora Švedske Kristenne Aspe i drugih zvaničnika, svečanosti je prisustvovao i menadžment međunarodne kompanije Verisec: izvršni direktor Johan Henrikson, suosnivač i potpredsednik kompanije, zadužen za strategiju i poslovni razvoj Dragoljub Nešić, direktor Verisec Labs-a Jakub Misuna i potpredsednik kompanije zadužen za marketing Kristofer Fon Bicen.

IT inženjeri za beogradski razvojni centar najčešće su birani na "Job Fairs" (sajmovima za poslove) koje su organizovali beogradski tehnički fakulteti za svoje studente i diplomce.

Tim stručnjaka beogradskog Verisec Labs-a razvio je "Freja" – sveobuhvatan proizvodni paket za autorizaciju – koji je munjevito postao lider na tržištu Velike Britanije za zaštitu informaciono-tehnoloških podataka u javnom sektoru, kao i za vlade i kompanije u mnogim drugim državama. "Freja" zaštitni sistem, izabran je za novi standard za uređivanje identifikacije među 48 miliona korisnika širom sveta među zaposlenima u bankama, kao i bankarskim korisnicima.



„Ne opterećuje me!“

A close-up photograph of a smiling man with short brown hair and black-rimmed glasses. He is wearing a dark blue button-down shirt. In the bottom right corner of the image, there is promotional text for Alpha Keš kredit.

MESEČNO SAMO
2.800 RSD
ZA KREDIT OD
150.000 RSD

MANJA RATA
LAKŠE SE VRAĆA!



PLUS POKLON OSIGURANJE PO IZBORU!



ALPHA BANK

10 godina
U Srbiji

JOŽE MENCINGER, SLOVENAČKI EKONOMISTA

Vučić zna kako da oduševi Angelu Merkel

EU, uprkos problemima koje ima, za sada čini nekakvu „sigurnu kuću“, pa su ambicije da se uđe u EU razumljive, mada su ekonomske koristi daleko precenjene. Međutim, odlučivanje o ulasku zavisi od političkih prilika. Moglo bi biti i brže od 10 godina ali je sasvim nepredvidivo. Očigledno je da je srpski premijer Vučić politički veoma spretan i da dobro zna da oduševi evropske državnike

Evropa ne može da ubrza ekonomski oporavak. Ne samo zemlje u regionu, već se i svet suočava sa niskim stopama rasta One se snižavaju i u Brazilu, Rusiji, Indiji i Kini (BRIK zemljama). Rast u EU je u prvom kvartalu bio 1,8 odsto, u Sloveniji 2,8, u Srbiji se BDP smanjivao po dva odsto. A to su brojke koje se vrte oko godišnjih proseka, a koji nakon velikog pada u 2009. ostaju niski ili negativni. Barem ja ne vidim velike mogućnosti da se rast značajno ubrza. Ovako je jedan od najznačajnijih slovenačkih ekonomista Jože Mencinger, u razgovoru za Magazin Biznis, odgovorio na pitanje da li su pred nama godine sporog rasta.

„Problem je nedovoljna tražnja. Kriza je nastajala posle tri decenije od 1980. godine. Na strani ponude smo imali tehnološki napredak koji smanjuje zaposlenost, slanje proizvodnje tamo gde je jeftina „radna snaga“ i neprekidnu težnju za povećanjem konkurentnosti. Sa druge strane smo imali ljude koji su zbog toga gubili posao ili manje zarađivali, dakle raspodelu na štetu rada i u korist kapitala. Tražnja je povećavana kreditima. Svet je zaražen kreditima. Nekada su se oni uzimali za ono što nazivamo „proširenom reprodukcijom“, sada bez kredita stane i „jednostavna reprodukcija“. Sa stanovništvom je slično, generaciji mojih roditelja kredit je bio sramota, moja generacija je uzimala zajmove za kupovinu kola ili stana, sada su krediti neophodni za običnu kupovinu. To nije moglo da ide unedogled, a svaki pokušaj zaustavljanja rasta kredita, zaustavlja privredni život.“

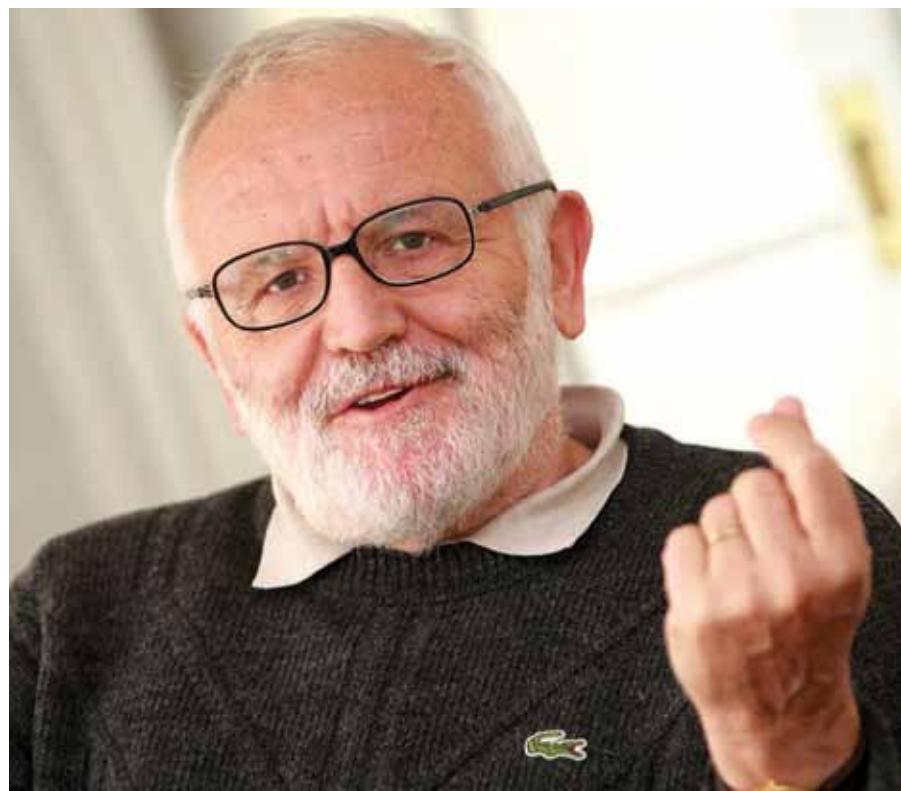


Foto: www.nspm.rs

Jože Mencinger

- *Osim tromog oporavka, čini se da je niska inflacija, a u nekim slučajevima i deflacija, zajednička muka celog regiona. Zašto je region suočen sa deflacijom?*
 - Deflacija je samo pratilac stagnacije. Zbog manjka tražnje na jednoj i konkurenциje na drugoj strani, cene padaju. Šteta je da je inflacija izbačena iz privrednog mehanizma, jer je ona automatski rešavala neravnoteže. Ona je i jedan od najboljih načina za rešavanje problema zaduženosti, dakle način otpisa dugova. Uzima poveriocima i daje dužnicima. Verovatno je nekome, ko je preživeo hiperinflaciju u Srbiji, moje mišljenje čudno. Ali, ja imam u vidu inflaciju do 10 odsto godišnje.
- *Visok nivo javnog duga takođe muči mnoge zemlje regiona, izuzev možda Makedoniju. Da li je politika štednje, koju Srbija sprovodi, dobar način da se smanji javni dug?*

Nisam protiv stranaca i pogotovo ne protiv stranih direktnih investicija ako su one „greenfield“. No, i dalje mislim, da strane investicije ne mogu rešiti privredne probleme zemlje, što proklamuju oni koji imaju od toga koristi. Prodavanje imovine, odnosno proizvodnih kapaciteta, pogrešna je stvar

– Koliko znam, javni dugovi u regionu nisu viši od proseka u EU, a kamoli od javnih dugova u južnim perifernim zemljama EU. Smanjivati ih štednjom je pogrešno. Javni dug obično merimo u odnosu na društveni proizvod. Radi se, dakle, o razlomku: u brojiocu je dug, u imenitelju društveni proizvod, a on je određen sumom potražnje stanovništva, investicija, trošenja države i bilansa plaćanja. Štednja znači smanjivanje imenitelja. Dakle, čak ako bi dug ostao nepromjenjen, breme duga bi se povećalo. No, treba dodati i kamatnu stopu koja automatski povećava dug ukoliko je ona viša od privrednog rasta. U Grčkoj je 70 odsto javnog duga nastalo zbog toga što su bile kamate više od stopa rasta.

- *U Srbiji je, na primer, sada velika ekonomski dilema da li treba povećati plate i penzije. Šta biste u ovom trenutku savetovali premijeru Vučiću? Da li je to dobra ili loša mera?*

– Veće plate i penzije povećavaju tražnju, pa bih savetovao njihovo povećanje. No, treba biti obazriv; nedovoljno poznajem strukturu srpske privrede pa ne znam da li se ta povećana tražnja može podmiriti ekspanzijom domaće proizvodnje ili ne. Ako se ne može, problem se prebacuje na platni bilans, dakle na potrebu po zaduživanju u inostranstvu, a koliko znam Srbija tu nije u dobrom položaju. Mislim, da i dalje ima deficit.

- *Vi ste nekoliko puta isticali da ste protiv prodaje imovine. Naša Vlada se sporazumom sa MMF obavezala na privatizaciju Telekoma i Aerodroma. Šta biste ih, tim povodom, posavetovali?*

– Svoj stav oko toga ne menjam. Ni sam protiv stranaca i pogotovo ne protiv stranih direktnih investicija ako su one „greenfield“. No, i dalje mislim, da strane investicije ne mogu rešiti privredne probleme zemlje, što proklamuju oni koji imaju od toga koristi. Prodavanje imovine, odnosno proizvodnih kapaciteta, pogrešna je stvar. Barem, ukoliko se ne radi o situaciji u kojoj ništa drugo ne preostaje. Seljak koji prada svoje gazdinstvo, možda će se zaposliti

kod novog gazde i možda živeti čak bolje nego ranije. No, nije više gazda, pretvara se u najamnu „radnu snagu“. To možda jeste pitanje ideologije. A ima i sasvim ekonomski odgovor. Dovoljno je pogledati bilanse plaćanja zemalja istočne Evrope koje su sve prodale, pa im je nakon nekoliko godina deficit

Deflacija je samo pratilec stagnacije. Zbog manjka tražnje na jednoj i konkurenциje na drugoj strani, cene padaju. Šteta je da je inflacija izbačena iz privrednog mehanizma, jer je ona automatski rešavala neravnoteže

na računu dohodata u platnom bilansu veći od ukupnog deficit-a; profiti koji odlaze iz zemalja su veći od suficita na ostalim stawkama platnog bilansa. Problem još bolje pokazuju tokovi kapitala; u godinama krize iz zemalja istočne Evrope neto godišnji odliv kapitala premašio je 40 milijardi evra. Primera radi, BDP Srbije je oko 33 milijarde, Slovenije 37 milijardi evra.

Ako razumem prodaju Telekoma i Aerodroma u Srbiji kao izlaz u nuždi, manje razumem rasprodaju imovine, koju iz ideoloških pritisaka evropskih vlasti vrši Slovenija, a ona sada rasprodaje daleko više nego Srbija. Slovenija

Iako je ECB kamatne stope dovela do nule a depozitne stope banaka čak ispod nule, investicije se ne povećavaju iz jednostavnog razloga: ako ne znaš da li ćeš moći da prodaš ono što proizvedeš, nećeš investirati, iako je novac jeftin

je godinama uspevala da zadrži najviše proizvodnih kapaciteta u domaćem vlasništvu, a sada rasprodaje sve. Iako za to nema potrebe; na tržištu se može zaduživati za kamate niže od dva odsto, u platnom bilansu ima suficit od sedam odsto BDP, budžetski deficit je relativno mali. Za mnoge sam ja, zbog stvaranja javnog otpora prodajama, i

glavni krivac za relativno male strane investicije, no očigledno je, da nisam bio uspešan. Ideološko bazirani pritisci evropskih vlasti i koristi domaćih „izdajnika“ su prevagnuli. Naša se vlast u Briselu ponaša kao rob; bez reči i čak sa razmišljanjima na koji način ugodići evropskim birokratama, uradi sve što joj kažu.

- *Jedino je Slovenija, od svih bivših jugoslovenskih republika, odmakla kada je o standardu reč. Šta mislite, zašto se ostale zemlje vrte oko „mrtve tačke“?*

– Razloga je više. Prvo, treba uzeći u obzir početno stanje. BDP Slovenije po stanovniku bio je dva puta viši od proseka Jugoslavije. Slovenija je već za vreme Jugoslavije specijalizovana za trgovinu sa zapadom pa je gubljenje tržišta u ostalim republikama brzo nadoknadila u svetu, imala je industriju sa kvalitetnim proizvodima. Drugo, 1991. imali smo, srećom, kratak rat, mirnu političku tranziciju i mogućnost da ignorisemo savete koje su u ono vreme delile međunarodne finansijske institucije, jer im nismo bili ništa dužni. Od 1993. do 2004. imali smo pametnu ekonomsku politiku, koja je omogućavala ravnomeren rast od oko četiri odsto godišnje, bez spoljne i unutrašnje neravnoteže. Nažalost, nakon ulaska u EU, a pogotovo u EMU, staromodnu politiku zamenili smo modernim hazardiranjem. U samo tri godine neto spoljni dug koji je bio 2005. nula evra, krajem 2008. bio je 10 milijardi evra. Druge nekadašnje republike imale su mnogo lošiju početnu situaciju, ratove, užasne političare i uglavnom pogrešnu ekonomsku politiku.

- *Svojevremeno ste isticali da je Evropa umorna od proširenja... Šta mislite, koja će bivša jugoslovenska republika, posle Hrvatske, ući u EU?*

– Mislim da se situacija u tom pogledu čak pogoršala. Ali EU, uprkos problemima koje ima, za sada čini nekakvu „sigurnu kuću“, pa su ambicije da se uđe u EU razumljive, mada su ekonomski koristi daleko precenjene. Međutim, odlučivanje o ulasku zavisi od političkih prilika. Moglo bi biti i brže od 10 godina

LUDI KINESKI AVGUST NE TRESE EVROPU

- Pribjavate li se da i Evropu može da zatrese „ludi kineski avgust“, kako su ga novinari već krstili? Berze širom sveta beleže gubitke. Da li smo suočeni sa novim talasom svetske krize i kolike će biti njene razmere?

- „Ludi kineski avgust“ je prošao bez većih efekata na Evropu, pa čak i na Kinu. Za sada se radi o ispuštanju finansijskog balona bez većih posledica. Uvek kad dođe do velikih padova na berzama, novine se raspišu o hiljadama milijardi izgubljenih dolar-a ili evra. No, sasvim se zaboravlja da se radi o virtualnom bogatstvu i da je tržište kapitala kasino u koji se ljudi

uvek vraćaju, iako je statistički sasvim jasno da u proseku gube. Da nije tako, niko ne bi organizovao igre na sreću ili kazina. „Štediše“ su izgubile ušteđevi-nu, čija „vrednost“ je možda više puta povećana na berzi, pa su dakle stvarno izgubile mnogo manje, ono što su stvarno uplatili. Drugi je problem ukoliko su se za virtuelno „bogatstvo“ zdužili. Veći će biti problem kada pukne drugi balon koji je navodno stvaran u Kini - građevinarski, i kada se zaustavi privredni rast, a to je neminovno. Ne možete očekivati, da bi neka privreda dvadeset godina rasla po 10 posto godišnje.

- Kakve će biti posledice po region?

ali je sasvim nepredvidivo. Očigledno je da je srpski premijer Vučić politički veoma spretan i da dobro zna da oduševi evropske „državnike“, pogotovo gospodu Merkel.

Stabilnost evra a i same EU sada se ne bazira na koristima, nego na strahu od haosa do kojeg bi došlo da neke zemlje napuste evro a druge čak i EU. Grčka se, međutim, odlučila da je bolje biti protektorat nego uvesti svoju valutu. Engleska i nije veoma iskrena članica EU.

- Verujete li da Evropu, posle Grčke, čekaju nove krize?

- Da. Po nekim ekonomskim karakteristikama, kao što je ogromna likvidnost u finansijskom sektoru i nelikvidnost u nefinansijskom sektoru, nova kriza je blizu.

- Zašto Evropi već sedam godina ne polazi za rukom da izade iz krize?

- Iz jednostavnog razloga: pogrešne ekonomске politike koju diktiraju članicama i koje koriste Nemačkoj. Politika je iz više razloga najmanje čudna, ako ne i glupa. Prvo, kriza je stvorena u privatnom finansijskom sektoru a za nju su okrivili javni sektor i pokušavaju je rešavati smanjenjem socijale i na teret siromaha. Drugo, problem savremenog sveta nije ponuda nego tražnja. Nije problem proizvoditi nego je problem proizvode i usluge prodati. Raskorak između sviše male tražnje i velike ponude ne može se rešiti štednjom jer ona još

više smanjuje tražnju. Treće, u svojim strategijama se EU bavi povećavanjem efikasnosti i konkurentnosti, a potpuno ignorise tražnju što još više povećava ponudu i nezaposlenost.

- Kako to da program koji primenjuje Mario Draghi, predsednik ECB-a, ne daje rezultate? Iako se mesečno u privedu upumpava 60 milijardi evra...

- Monetarna politika ECB se bazira na transmisijskom mehanizmu. Prema tom mehanizmu bi mere ECB, kao što su podešavanje kamatne stope i određivanje količine primarnog novca pre-

Kriza je Evropu već podelila:
nekadašnje komunističke zemlje odbacuju migrante, zapadne ih uslovno prihvataju možda i zbog griže savesti, pošto znaju da su i same krive za haos koji su stvorile podržavanjem SAD na Bliskom istoku

ko više kanala, trebalo da se prenesu u realni sektor. Međutim, mehanizam ne radi. Iako je ECB kamatne stope dovela do nule a depozitne stope banaka čak ispod nule, investicije se ne povećavaju iz jednostavnog razloga: ako ne znaš da li ćeš moći da prodaš ono što proizvedeš, nećeš investirati, iako je novac jeftin. Ne radi ni kanal koji počinje povećavanjem količine primarnog novca. Jer, novac iz istog razloga odlazi na tržište kapitala a ne na tržište proizvoda.

- Region neće osetiti „ludi kineski avgust“. Druga je stvar zaustavljanje rasta u Kini, ali i tu bi bili efekti veoma indirektni, preko efekata na veće evropske privrede. Verujem da region puno više strada od, po mom mišljenju, glupih privrednih sankcija protiv Rusije, kojima EU kao kažnjava Rusiju, a ustvari, najveću štetu pravi sama sebi. Uz to prečutkuje svoju ulogu u stvaranju ukrajinske krize. EU je podržavala „revoluciju“ u Ukrajini, kao da je bila uvredljena što Ukrajina nije prihvatala „evropske vrednosti“. Na taj je način stvoren haos koji je sve veći. A drugi problem regiona su izbeglice iz Sirije i drugih zemalja Bliskog istoka koje će postati problem, ukoliko im EU spreči ulazak.

- Da li je migrantska kriza novi izazov za evropske zvaničnike? Izgleda da na tom principu nisu pokazali da je solidarnost jedna od osnovnih evropskih vrednosti?

- Da. Ali kakav će biti uticaj migrantske krize, teško je reći. Očigledno je da Evropa ne zna šta treba uraditi, a skoro svi migranti žele u Nemačku, što indirektno ukazuje na njenu ulogu u EU. Kriza je Evropu već podelila: nekadašnje komunističke zemlje odbacuju migrante, zapadne ih uslovno prihvataju možda i zbog griže savesti, pošto znaju da su i same krive za haos koji su stvorile podržavanjem SAD na Bliskom istoku. SAD i Evropa su glavni krivci za sadašnja stradanja u arapskim zemljama i za haos koji je stvoren izvozom „demokratije“. Da nisu srušili Huseina, Gada-fija, Mubaraka i Asada, migrantske krize ne bi bilo. Naravno, radilo se o diktatorima, no njihovim odlaskom umesto hiljada političkih zatvorenika u tim zemljama, dobili ste milione žrtava i potpun politički, socijalni i ekonomski haos.

Očigledno je, takođe, da je srpski premijer Vučić politički veoma spretan i da dobro zna da oduševi evropske „državnike“, pogotovo gospodu Merkel. Na kraju, nije na odmet istaknuti Srbiju, koja se, barem po onom što vidimo iz daleka, prema izbeglicama ponaša najbolje, a ujedno i najpametnije – ocenio je Jože Mencinger u intervjuu za Magazin Biznis.

A. Telesković

**NEMA
DOBROG
DANA
BEZ
DOBROG
JUTRA!**

DOBRO JUTRO! - Jovana i Srđan

PINK

Teslina bista uskoro u Turskoj

Teslina bista, rad akademskog vajara iz Banjaluke Bojana Mikulića, biće uskoro postavljena u Turskoj – u Izmiru, u okviru University of Economics. Od jeseni, u parku koji se nalazi u sklopu ovog univerziteta, stajaće Teslina bista.

Nikola Lončar iz Tesline Naučne fondacije (Filadelfija) predaje Teslinu bistu generalnom konzulu Republike Srbije u Istanbulu Zoranu Markoviću koji je preuzeo na sebe dalju organizaciju. Rektor Univerziteta u Izmiru sa zadovoljstvom je prihvatio ovaj poklon, a organizatori se nadaju da će i rektor Beogradskog univerziteta prisustvovati ovom događaju. Ideja je nastala u maju 2015. godine kada je Komora inženjera i tehničara Izmira organizovala simpozijum "Nikola Tesla – pionir električne energije" kome



Teslina bista koja će biti postavljena u Izmir University of Economics

je prisustvovalo više od 1.200 ljudi. Direktan prenos sa simpozijuma gledali su preko interneta Teslini fanovi širom sveta. Na simpozijumu su, između ostalih, govorili: direktor Muzeja Nikole Tesle iz Beograda dr Branimir Jovanović, predsednik Tesla Science Foundation Nikola Lončar i predsednik Komore elektroinženjera Husein Ješil iz Izmira, koji su veoma nadahnuto predstavili život i rad Nikole Tesle.

"Tesla je inspiracija! Omladina i studenti u Turskoj bili su veoma otvoreni i zainteresovani za nova saznanja. Od jeseni, kada počne nova školska godina, Teslina bista krasiće park Univerziteta. Ovo je deseta Teslina bista koju je naša fondacija darovala", rekao je Nikola Lončar iz Tesline Naučne fondacije iz Filadelfije (SAD).

M. Bulatović

Kaspersky rešenje za zaštitu privatnosti

Nova verzija proizvoda Kaspersky Internet Security-multi-device 2016 projektovana je da zaštiti privatnost korisnika, identitet, novac, uređaj. Rešenje sa naprednom tehnologijom štiti korisnike na mreži bez obzira na platformu koju su odabrali: Windows, OS X ili Android.

Rezultati ovogodišnje ankete o IT bezbednosnim rizicima potrošača, pokazali su da je 67 odsto internet korisnika iz Evrope zabrinuto da neko može da pristupi privatnim fajlovima. Da bi se ovi problemi sprecili, projektovan je Kaspersky Internet Security-multi-device 2016.

"Trudimo da zaštitimo ono što je korisnicima najvrednije, lični fajlovi i privatnost, od sajber kriminalaca i drugih radoznalih korisnika interneta. Mere bi bile efektivnije kada bi bezbednije koristili internet, zaštitili uređaje i naloge, izbegavali preuzimanje fajlova sa nepoznatih sajtova i aktivirali redovna skeniranja kompjutera", rekao je Piter Aleškin, načelnik odeljenja za menadžment proizvoda za tržišta u razvoju u kompaniji Kaspersky Lab.

BOJAN ĐURIĆ, SAVETNIK PREDSEDNIKA PRIVREDNE KOMORE SRBIJE

Put do zakona po meri privrede

Poznato je da se u Srbiji usvaja mnogo dobrih zakona za koje se vrlo brzo u praksi pokaže da nisu dovoljno promišljeni u nekim segmentima ili da su previše prekopirani iz nekih zemalja iz kojih dolaze. Ako Privredna komora učestvuje u procesu pravljenja originalnih zakona, možemo mnoge probleme da izbegnemo

Uveren sam da je Privredna komora u proteklom periodu doista radila na zastupanju interesa privrede, ali nije bila dovoljno vidljiva ili dovoljno prodorna do onih mesta gde se ključne odluke donose. Ili je bila uključena u proces donošenja zakona, a onda nije imala svoje mesto u onome što dolazi nakon što se predlog nekog propisa usvoji na Vladi i raspravlja u parlamentu. Jer, vrlo često se dešava da se u raspravama propis u značajnoj meri promeni i to na štetu interesa privrede. Zato je naša osnovna ideja da znatno pojачamo interes privrede pred državom, odnosno u procesu usvajanja zakona i podzakonskih akata. Smatramo da je to segment rada komore koji je najmanje razvijen ili makar najmanje vidljiv.

Ovako je Bojan Đurić, savetnik predsednika Privredne komore Srbije, odgovorio na naše pitanje o tome na kojim poslovima radi u Privrednoj komori, s obzirom na to da je široj javnosti najpoznatiji kao raniji član Liberalno-demokratske partije i poslanik u srpskom parlamentu do izbora 2014. godine. U razgovoru za Magazin Biznis Đurić podseća na iskustvo koje ima iz rada parlamenta, a to je da su pred svake izbore ili pred usvajanje nekog važnog sistemskog zakona, u Skupštini Srbije ili u političke stranke, dolazili predstavnici sindikata ili nekih drugih interesnih grupa. Vrlo retko ili gotovo nikada to nisu



Foto: M. Petrović

Bojan Đurić

radili predstavnici privrede, ni pojedinačno ni grupno, iako u delu javnosti postoji percepcija da je Privredna komora državna ili paradržavna institucija koja je uključena u proces kreiranja zakonodavstva. Stoga Đurić smatra da boljom komunikacijom i saradnjom Privredne komore i Vlade Srbije može da se dođe do platforme koja će omogućiti da interesi privrede budu zaštićeni i da budu u centru pažnje, odnosno da privreda bude uključena u svaki proces izmene zakona i merenja njihovih efekata.

- *I ranije je Privredna komora prikupljala konstruktivne predloge u fazi usvajanja ili izmene nekih zakona, i to je dolazilo do Vlade, ali dalje nije išlo od toga. Šta vidi-te kao problem?*

- Ako bismo to malo arhaično nazvali, moglo bi se reći da se OUR-ovski radilo. Zapravo, rađene su analize koje su bile vezane za vrlo uske segmente i sektore, ali one nisu uvek odlazile prema Vladi nego prema ministarstvima i devovima ministarstava, što znači da se nije uvek vodilo računa o nekoj široj sli-

ci. A prirodna pozicija komore jeste da se vodi računa o celini privrede. Zahtevi koji dolaze iz privrede moraju to da sadrže. Recimo, mora da se vodi računa o tome da Srbija ima aranžman sa Međunarodnim monetarnim fondom. Zatim, da je Srbija zemlja koja uskoro počinje najdirektniju fazu pregovora o članstvu u Evropskoj uniji. To donosi neka ograničenja i zahtevi privrede moraju o tome da vode računa, da bi mogli da budu realizovani. Deo neefikasnosti u realizaciji zahteva svakako leži u tome, a naravno da leži i u našoj državi koja je vrlo često inertna, ministarstva su često izolovana i od njihove pojedinačne snage ili od personalne snage onih koji ih vode, zavisi da li će se uvažiti zahtevi privrede. Zato ovo što sada pokušavamo da radimo jeste postavljanje te komunikacije na nešto centralniji nivo – komunikacija Privredne komore kao celine i Vlade kao političkog organa.

- *Kako su reagovali u komori na takav vaš pristup?*

– To za sada nailazi na neku vrstu optimizma i na pozitivne reakcije. Naravno da će u realizaciji biti dosta problema i dosta izazova. Članice komore u ovom trenutku i one koje jesu i koje nisu, vrlo često su iznosile zamerke da to zastupanje možda nije dovoljno efikasno. Da budemo pošteni: značajan deo srpske privrede, pogotovo oni koji su vrlo moćni, imaju svoje legitimne metode i kanale da komuniciraju sa državom i da utiču na kreiranje poslovног okruženja ili zakonodavstva. Ali, svi oni su veoma zainteresovani da imaju i jedan institucionalizovan put koji je na svaki način legitim i nesporan. Jedan od ozbiljnijih problema ove zemlje jeste neregulisan proces lobiranja koji je sasvim legitim i koji svakako treba postaviti u neke jasnije okvire.

- *A kako su reagovali u Vladi na ovaj novi pristup u saradnji sa Privrednom komorom Srbije?*

– Što se tiče Vlade, reakcija je, makar načelno, vrlo pozitivna zbog toga što svako ko ozbiljno politički razmišlja razume da smo mi mala zemlja i da nam nedostaju kapaciteti da bi se uradile

SARADNJA SA JAKIM KOMORAMA

- *Da li se oslanjate samo na saradnju sa Austrijskom privrednom komorom ili koristite i neka druga iskustva?*

– Naravno da koristimo i druga iskustva, pogotovo iz regionalne saradnje, jer su mnoge komore u regionu izašle iz istog sistema. Osim toga, dobro je koristiti iskustva jedne tradicionalno uređenje zemlje, pa dosta koristimo i nemacka iskustva. Dobar rezultat bi bio da negativni efekti fiskalne konsolidacije budu kompenzovani poboljšanim efektima u drugim segmentima privrede. Poboljšanje je onda kada se oseti neka vrsta perspektive. Ono što je za nas karakteristično to je što je taj osećaj različit, zavisno od toga o kom delu Srbije govorimo. Poboljšanje će se pokazati kod nas kroz mali ali održiv rast, što mislim da je bolje nego neki eksplozivni rast koji bi nas gurnuo u neku novu potrošnju, kao što nam se to u prošlosti dešavalo - kaže Đurić.

mnoge stvari. Pomoć Privredne komore neće biti u tome da samo kritikuje ono što nije dobro, već učešće u samom procesu i pomoć državi tamo gde ona nema dovoljne kapacitete. Naša državna uprava je, s jedne strane predimenzionirana, a s druge strane neefikasna, jer je struktura kadrova koji u njoj rade vrlo nepovoljna. Mi često imamo previše ljudi za nekakve pomoćne ili administrativne poslove a nemamo dovoljno ljudi za ono što je "kor biznis" mnogih ministarstava – kvalitetne stručnjake za kreiranje zakona. Na primer, pre nekoliko godi-

na je kroz zakonodavni proces uvedena obaveza da predlozi zakona moraju da imaju detaljno obrazloženje koje treba da sadrži analizu efekata propisa i razne druge elemente. Zakoni dolaze u različitim oblicima pred parlament. Nekada su oni odlični, a nekada različitog dometa i tačno se vidi ko je imao bolje kadrovskе kapacitete u pripremi zakona i analiza. Zbog toga je značajna uloga Privredne komore u procesu pripreme zakona.

- *A da li se time dobija povlašćena uloga Privredne komore Srbije?*

– Ne tražimo mi nikakav monopolistički položaj, ali Privredna komora ipak okuplja najveći broj privrednika i mora jasno da kaže svoj stav o nekom predlogu zakona i propisa, a odluku će na kraju doneti Vlada i parlament, to nije sporno. Naravno da mišljenje komore nije obavezujuće, ali je vrlo značajno da se čuje i da nije izneto "post festum", nego u samom procesu. Poznato je da mi usvajamo mnogo dobrih zakona za koje se vrlo brzo u praksi pokaže da nisu dovoljno promišljeni u nekim segmentima ili da su previše prekopirani iz nekih zemalja iz kojih dolaze. Zato, ako učestvujemo u procesu pravljenja originalnih zakona možemo mnoge probleme da izbegnemo.

- *Na kojim zakonima konkretno radite?*

– Sada smo pri kraju unutrašnjih priprema u okviru komore. Mnogo smo na tome radili sa Austrijskom privrednom komorom. Pokušavamo da na pametan način usvojimo ono što su oni radili, imajući u vidu da mehaničko kopiranje iskustava nije moguće. Naš tim će se

ISKUSTVO IZ PARLAMENTA

– Postoji još jedan segment na koji želimo da se fokusiramo. Svako će vam danas reći da imamo manje-više dosta dobitih zakona ali da je problem njihova implementacija. Postoji procedura u Skupštini Srbije gde nadležna ministarstva imaju obavezu da svaka tri meseca podnose izveštaj o radu svom resornom odboru. Moje iskustvo iz rada parlamenta je da isuviše ima "profesionalne solidarnosti". Jer, nekako se uvek ispostavi da ministarstvo savršeno radi,

da ljudi iz odbora to razumeju, a da su problemi najčešće u "nesrećnom" ministarstvu finansija kome se fakturišu primedbe da para nema dovoljno. Rezultat je da mi nemamo potpunu sliku zašto se neki zakoni ne sprovode. Zato komora takođe sprema svoj paket mehanizama, koji će uključivati te tromeščne izveštaje, ali da sa aspekta celine privrede definise u čemu je problem. Ako je, na primer, potrebno da se usvoji deset podzakonskih akata, a usvojeno je samo osam, onda da vidimo zašto se to dogodilo - kaže Bojan Đurić.



fokusirati na sistemske zakone. Prošlih meseci smo bili uključeni u proces usvajanja zakona o udžbenicima, o poljoprivrednom zemljištu, na propise koji su se odnosili na krizu u proizvodnji na tržištu mleka, s tim što sve vreme pokušavamo da usvojimo jedan princip koji će malo gledati i u budućnost. Problemi koji su se javili prethodnih meseci na tržištu mleka pojavljivaće se i kroz proces evropskih integracija i odnosiće se i na neke druge prehrambene proizvode. Očekujem da ćemo u narednih mesec dana moći da izademo sa formulisanim rešenjem, kao paket rešenja u kojem će svi učesnici biti zadovoljni ili bar da se niko ne oseti potpuno oštećenim.

Takođe, Privredna komora Srbije vrlo aktivno vodi dijalog i pokušava da uspostavi dijalog u regionu čitavog zapadnog Balkana kao i sa Privrednom komorom Kosova. Kroz taj proces se već otvaraju pitanja promene nekih naših zakona ali mnogo više podzakonskih akata kako bi saradnja bila bolja.

• *A kuda dalje idu vaši predlozi i sugestije?*

– Zavisi u kojoj fazi izrade zakona se uključimo. Ako se nešto priprema, a na tome tek radi radna grupa, onda naše sugestije idu tamо. Ako je javna rasprava onda učestvujemo u toj fazi. Naša ideja je da kada nacrt zakona bude urađen, Privredna komora dobije pravo da u formalnom smislu uputi svoje mišljenje Vladi i da to mišljenje bude sastavni

deo zakona, odnosno obrazloženje da li se to prihvata ili ne.

• *Kakva su iskustva u dosadašnjem radu?*

– Na ovome radimo oko šest meseci i meni se čini da su dobre reakcije. Ljudima uvek znači kada uvide da uz male promene stvari mogu mnogo bolje da funkcionišu. To stvara neku vrstu entuzijazma. Veoma je važno da se ljudi oslobođe, pogotovo kada komuniciraju sa državom. Bez obzira na to da li se obraćaju nekom ministarstvu ili državnom zvaničniku, da li je reč o jednom konkretnom problemu ili nekom budućem zakonu, ljudi treba da se oslobođe i da iznose svoje predloge. To je vrlo važno za mala i srednja preduzeća. Njima je komora važna zbog zastupanja interesa, zbog međusobnih kontakata, zbog analiza koje mogu da dobiju oko nekih propisa, jer su

BEZ RADNE KNJIŽICE

– Ja nisam želeo radnu knjižicu i stalani radni odnos zato što se to napoljanja na staru sliku po kojoj se u komoru dolazi kao u neku vrstu sigurne kuće. Nasuprot tome, svi radimo na projektima, pa ćemo videti kakvi će biti rezultati. Ako se takav primer daje, ja mislim da onda i ljudi u samom sistemu mogu da to lakše prihvate – kaže Bojan Đurić odgovarajući na naše pitanje o angažmanu koji ima u Privrednoj komori Srbije, posle napuštanja Liberalno-demokratske partije.

to usluge koje oni ne mogu sami da obezbede. Kod velike privrede toga nema, pogotovo kod multinacionalnih kompanija koje imaju vrlo ozbiljne procedure.

• *Šta su najveći problemi srpske privrede?*

– U najvećem delu srpske privrede najveći problem je tehničko-tehnološka zaostalost i nemogućnost da budu uključeni u ozbiljniji lanac proizvodnje i prodaje. S druge strane, mislim da je ozbiljan izazov i veliko odsustvo samopouzdanja kod mnogih privrednika. Ponekad je to jezička barijera, ponekad nesiguran pristup u partnerskim odносima sa stranim kompanijama, ali mislim da se to polako menja.

• *Koliko će u tome pomoći reformisana Privredna komora?*

– Reforme se odvijaju na nekoliko koseka i to je uvek komplikovano. Ali, mislim da već sada vidimo obrise te slike. Suštinsko pitanje je da li će Privredna komora uspeti da ponudi dobre usluge za razne delove privrede, da li će uspeti da promeni u dobroj meri svoj imidž ili sliku u javnosti, da li će uspeti da se nametne kao relevantan faktor, da li će moći da definiše svoje mesto za narednih deset ili petnaest godina u novim okolnostima. To su promene koje nisu lake, ali mislim da je potrebno još nekoliko meseci da se vide prvi ozbiljniji rezultati. Nekada su dovoljne samo sitnice koje znače poboljšanje i donose promene.

• *Kada se može očekivati da se izmere efekti tih promena na kojima radite?*

– Mi ćemo za kraj ove godine pripremiti analizu, a kada će se promene videti sa nekog eksternog stanovišta – mislim da će to biti već u narednoj godini. Najvažniji efekat će biti onda kada se u poslovnom svetu promeni odnos prema poslovnim udruženjima, pa i prema Privrednoj komori Srbije.

• *Da li je to put za jačanje srpske privrede?*

– Svakako. Ako pomognemo ljudima da odluče o tome u šta će investirati i kako da robu plasiraju u regionu, to je već uspeh. Prednost zemlje čija je privreda u ovako lošem stanju je u tome što svaki pozitivan pomak proizvodi vrlo veliku promenu i poboljšanje.

R. Nikolić

SUSRET MENADŽERA FRANCUSKO-SRPSKE PRIVREDNE KOMORE (CCIFS) I SRPSKE ASOCIJACIJE MENADŽERA (SAM)

Očekuju se nova poslovna partnerstva

Uambasadi Republike Francuske organizovan je 9. septembra prijem za članove Francusko-srpske privredne komore (CCIFS) i Srpske asocijacije menadžera (SAM). Tom prilikom, ambasadorka Francuske Kristin Moro ugostila je više od 130 zvanica, članica CCIFS i SAM. Prisutne su pozdravili Bruno Šarije (Bruno Charrier) ispred CCIFS i Jelena Bulatović ispred SAM-a. Ovaj susret najugled-



Susret menadžera u ambasadi Francuske

nijih francuskih i srpskih privrednika i menadžera još jedna je potvrda dugoročne saradnje dva udruženja, nakon potpisivanja Sporazuma o saradnji pre četiri godine.

Jelena Bulatović je zahvalila ambasadorki Monro na gostoprivstvu i rekla da Srpska asocijacija menadžera i Francusko-srpska privredna komora sarađuju već nekoliko godina i da ovakvim inicijativama pomažemo uspešnije povezivanje srpskih i francuskih kompanija koje posluju u Srbiji. „Nadamo se da će i ovom prilikom članovi naša dva udruženja iskoristiti šansu da se upoznaju, razmene iskustva i otvore vrata nekim novim poslovnim prilikama i saradnjom“, rekla je gospođa Bulatović.

Bruno Šarije je naglasio da su ovakvi susreti od velikog značaja za poslovnu



Jelena Bulatović (SAM), ambasadorka Kristin Moro, Sanja Ivanić, (CCIFS) i Bruno Šarije

elitu oba udruženja koja će nastaviti da sarađuju u obostranom interesu.

Predstavnici Francusko-srpske privredne komore i Srpske asocijacije menadžera istakli su tokom susreta važnost saradnje domaćih i inostranih kompanija i njihovih predstavnika, kako zbog razmene iskustava, prenošenja najboljih poslovnih praksi, tako i zbog podrške trgovinskoj razmeni između Srbije i Francuske, privlačenju francuskih investicija u Srbiju i promociji srpske ekonomije na međunarodnom tržištu.

M. B.

NIKAD MANJA RATA



KEŠ KREDIT SA NIKAD MANJOM RATOM

Posebno iznenadeњe za sve nove klijente: potpuno besplatan dozvoljeni minus u trajanju od 12 meseci u visini cele zarade.



Keš kredit. Valuta: RSD; kriterijum za indeksiranje: nema kriterijuma; iznos kredita: 50.000 RSD – 1.000.000 RSD; nominalna kamatna stopa: od 9,45%; period isplate: 18 mjeseci – 72 mjeseca; grejs-period: 0 – 3 mjeseca; trošak obrade zahteva: 1,5%; prenemirna cijela: 0%; Reprezentativni primer za kredit sa fiksnom kamatnom stopom i rinkom isplate do 18 mjeseci za nove klijente koji prebacuje zaradu u CAS: iznos kredita: 100.000 RSD; period: 18 mjeseci; kamatna stopa: 9,45%; Rata: 5.962,41 RSD; EKS: 20,14% Kamatna stopa je fiksna. U EKS ulaze trošak menice 50,00 RSD, trošak kreditnog bime 246,00 RSD, trošak obrade zahteva 1,5%, finansijsko osiguranje 1.328,40 RSD za period od 18 mjeseci, trošak određivanja rezarta 230 RSD. EKS obrocuren na dan 08.09.2015. Instrumenti obvezodajnika: solo blanko minicard bez prototipa sa metnim ovlašćenjem, ovrena Administrativna zaštita, osiguranje konzicija kredita (u saradnji sa AXA osiguranjem) od nemogućnosti isplate kredita usled nastupanja nezadnjeg slučaja (nezgodne) gubitka započetanja ili bolničkog lečenja od posledica nezadnjeg slučaja (nezgodne). Dozvoljeni minus: NS= EKS=0%; ponuda se odnosi na sve nove klijente koji prebacuju zaradu u Crédit Agricole banku i aplikuju za keš kredit u minimalnom iznosu od svake četiri prosečne mesečne zarade.



Kontakt centar: 0700 700 500
www.creditagricole.rs

CRÉDIT AGRICOLE
razuman izbor

MARIJA RUSEVA, PREDSEDNICA IZVRŠNOG ODBORA SOSIJETE ŽENERAL SRBIJA

Pet odsto rasta u prvoj polovini godine

U 2015., ukupni plasmani su blizu prošlogodišnjeg nivoa, s tim da smo svedoci rasta potrošačkih kredita u sektoru rada sa stanovništvom, kao i kredita odobrenih malim i srednjim preduzećima. U radu sa privredom, rast beležimo i u faktoringu i garancijskom poslovanju. Sve ovo je praćeno rastom poslovnih prihoda, tako da je polugodišnji rezultat banke pre oporezivanja na nivou od 1,6 milijardi dinara

Odnedavno se na čelu banke Sosijete ženeral Srbija, jedne od pet najvažnijih banaka na srpskom tržištu, nalazi gospođa Marija Ruseva, koja je na ovu poziciju došla iz banke članice Sosijete ženeral grupe u Bugarskoj. Naglašavajući da je velika čast i odgovornost biti na čelu institucije koja ima značajnu reputaciju i koja je najstarija banka sa većinskim stranim kapitalom u Srbiji, gospođa Ruseva za Magazin Biznis govori o prilikama na bankarskom tržištu Srbije, o likvidnosti i plasmanima Sosijete ženeral banke i ističe da je na konkurentnom srpskom tržištu potrebno održati ugled koji je ova banka gradiла gotovo pune četiri decenije.

– Istovremeno se treba uklopiti u trendove modernog tržišta i odgovoriti na sve njegove zahteve, često uvođenjem inovacija koje tek treba da se dokažu u lokalnim uslovima. Taj zadatak nije lak na srpskom tržištu, na kome posluje veliki broj banaka koje su članice značajnih evropskih i svetskih grupacija, te je i konkurentnost veoma izražena, ali ja to vidim kao sjajan izazov.

- Za većinu banaka na srpskom tržištu karakterističan je pad kreditne aktivnosti i u vezi sa tim problem viška likvidnosti koji takođe ima svoju cenu. Kakva je situacija u Sosijete ženeral banci?

– Iznos kredita i potraživanja Sosijete ženeral banke od komintenata i finansijskih institucija je na kraju 2014. godine dostigao 161 milijardu dinara, što je stabilan nivo u odnosu na prethodnu godinu. Sektor stanovništva je zabeležio snažan rast plasmana od 12,8 odsto u odnosu na 2013., velikim delom za-



Marija Ruseva

hvaljujući daljem rastu portfelja stambenih kredita, u kojima je Sosijete ženeral banka lider na tržištu, kao i portfelja gotovinskih i potrošačkih kredita. Plasman privredi je dostigao nivo od 85 milijardi dinara, a fokus nam je bio na uravnoteženijem poslovnom modelu i

opreznoj politici upravljanja rizicima, u cilju boljeg obezbeđenja kreditnog portfelja. U 2015., ukupni plasmani su blizu prošlogodišnjeg nivoa, s tim da smo svedoci rasta potrošačkih kredita u sektoru rada sa stanovništvom, kao i kredita odobrenih malim i srednjim pre-

dužećima. Kada govorimo o radu sa privredom, rast beležimo i u faktoringu i garancijskom poslovanju. Sve ovo je praćeno rastom poslovnih prihoda za oko pet odsto, tako da je polugodišnji rezultat banke pre oporezivanja na nivou od 1,6 milijardi dinara.

- *Kako ocenjujete smanjenje referentne kamatne stope Narodne banke Srbije i njeno svodenje na pet odsto? Šta to znači za poslovanje vaše banke? Da li se mogu očekivati i niže kamate na kredite?*

– Analitičari Sosijete ženeral banke već su ranije prognozirali labaviju monetarnu politiku zahvaljujući niskoj stopi inflacije i aranžmanu sa MMF-om. Zato snižavanje referentne kamate sa 9,5 na pet odsto tokom prošle i ove godine za nas ne predstavlja iznenađenje i samo u 2015. smo već dva puta snizili kamate na dinarske kredite. U narednim mesecima, niže cene finansiranja svakako će imati efekta na oživljavanje kreditne tražnje, ali to, naravno, nije dovoljno. Dalja konsolidacija makroekonomskog ambijenta, podstaknuta pozitivnim ishodom revizije sporazuma sa MMF-om, i doslednost u sprovođenju reformi, uz nizak nivo inflacije i opadajući trend kamatnih stopa, trebalo bi da stvore uslove za rast domaće privrede, otvaranje novih radnih mesta i posledično ponovni rast kreditne tražnje u realnom sektoru, generalno.

- *Veliki problem srpskog bankarskog sektora su loši krediti (NPL) koji se ne rešavaju ili se rešavaju vrlo sporo, što dodatno usporava kreditnu aktivnost. Da li Sosijete ženeral banka ima problem sa NPL i kako to treba rešavati?*

– Nivo nenaplativih kredita u Sosijete ženeral banci je niži od proseka na tržištu, naročito u nekim segmentima, npr. stambenih kredita, ali je to svakako problem koji opterećuje funkcionišanje celog bankarskog sektora i kreditnu aktivnost već jako dugo. Uključivanje međunarodnih institucija u rešavanje ovog pitanja je značajan korak, kao i usvajanje Strategije Vlade, ali je prevazilaženje problema loših kredita proces koji zahteva vreme i ne može se očekivati nikakvo rešenje preko noći. Uz sve

INOVACIJE I DOBRA PRAKSA

- *Vi ste od juna ove godine na čelu banke Sosijete ženeral Srbija. Kako su vaša očekivanja od poslovanja 2015. godine?*

– Očekujem dobre poslovne rezultate, ali je mnogo važnije da ostajemo banka orijentisana prema klijentima, nastavljamo da konstantno ulažemo u razvoj proizvoda i usluga i unapređujemo procese u uslovima brzih tehnoloških promena. Cilj nam je da u svakom trenutku na najbolji način podržimo svoje klijente i negujemo dobre odnose sa njima. Sosijete ženeral banka je na srpsko tržište donela puno inovacija, a ja ču se truditi da sa svojim timom nastavim takvu praksu.

ostale mere o kojima se već mnogo govorilo u proteklih mesec dana povodom usvajanja Strategije, kao i značaj rešavanja NPL-ova radi oživljavanja kreditne tražnje, ne treba zaboraviti da ovaj problem jeste veliki, ali nije presudan zamajac za privredni rast i da bez doslednog rada na makroekonomskoj stabilnosti, reformskim procesima uključujući smanjivanje nepotrebne birokratije, samo rešenje ovog problema neće automatski generisati novu kreditnu tražnju.

- *Kako ocenjujete okolnost da regulatorni organi u Srbiji i u Evropi vrše dodatni*

pritisak kroz pojačanu regulatornu aktivnost, kroz direktne kontrole i kroz poostrovanje propisa?

– Bankarski sektor u Srbiji je stabilan, sa adekvatnošću kapitala daleko iznad regulatornog minimuma od osam odsto prema Bazelskim standardima, odnosno 12 odsto prema domaćoj regulativi, pri čemu nijedna banka nema koeficijent likvidnosti ispod propisanog minimuma. Ipak, monitoring je neophodan, kako bi se eventualni problemi blagovremeno uočili i otklonili rizici po stabilnost finansijskog sektora. Mere koje naša centralna banka forsira u skladu sa poslednjim izmenama Zakona o bankama su sasvim u duhu direktiva Evropske unije, a sve zarad prevencije prelivanja potencijalnih slabosti finansijskog sektora na realni sektor u trenutima globalne krize.

- *Nedavno su analitičari Sosijete ženeral banke izašli sa procenom da će ove godine BDP Srbije porasti za 1,2 odsto. To je veoma visoko u odnosu na ostale procene. Kako komentarišete optimističke procene vaših analitičara?*

– Za privredu Srbije je izuzetno značajan tempo rasta njenih najvažnijih trgovinskih partnera, pa je prognoza Evropske centralne banke o rastu od 1,5 odsto u evrozoni, gde se plasira više od dve trećine srpskog izvoza, jedna od važnih prepostavki za naš optimizam, kao i kvantitativne olakšice ECB čije blagodeti bismo mogli da osetimo kroz nove investicije. Dobri pokazatelji u menu proizvodnje, i pored efekata suše na poljoprivredu, dodatno usporavanje rasta uvoza i uvećanje izvoza za više od osam odsto na godišnjem nivou, kao i prevazilaženje posledica prošlogodišnjih nepogoda, ukazuju na izlazak zemlje iz recesije. Na to treba dodati i već spomenuti uticaj nižih kamata na ekonomski rast kroz potencijalno uvećavanje tražnje i lične potrošnje. Nedavno objavljena prognoza nije nova, već smo je komunicirali u aprilu i do sada nije bilo kretanja koja bi je demantovala. U narednom periodu će se pokazati da li ima elemenata za revidiranje procene.

R. N.

VAŽNE GRUPACIJE NA BALKANU

- *Donedavno ste radili u banci koja je članica Sosijete ženeral grupe u Bugarskoj. Kada uporedite bankarski sektor u Bugarskoj i Srbiji - koje su sličnosti, koje su razlike?*

– Pre svega, treba imati u vidu da je Bugarska na svom evropskom putu već preležala „dečije bolesti“ sa kojima se Srbija suočava danas, što svakako ima uticaja i na bankarski sektor. To ne mora uvek da ima negativnu konotaciju jer je, npr., kašnjenje Srbije u pogledu kreditnog rasta sačuvalo zemlju od preteranih turbulentija nastalih sa početkom globalne krize. U obe zemlje bankarski sektor velikim delom čine filijale važnih grupacija, što doprinosi likvidnosti i stabilnosti bankarskog sektora.

NAJNOVIJE OCENE FISKALNOG SAVETA

Deficit budžeta Srbije 3,5 odsto BDP

Fiskalni savet Srbije je 28. avgusta saopštilo svoju procenu da će deficit države u 2015. godini iznositi oko 3,5 odsto bruto domaćeg proizvoda (BDP), a da bi u 2016. mogao biti i veći ako Vlada odustane od mera štednje, koje uključuju smanjenje plata i penzija. "Budžetski deficit u 2015. godini, koji je planiran u iznosu od 5,9 odsto BDP-a, mogao bi da iznosi oko 3,5 odsto BDP-a, ali je stvarna mera njegovog umanjenja ipak oko 4,5 odsto BDP-a", naveo je Savet u mesečnom izveštaju o fiskalnim kretanjima. Kako je objašnjeno, umanjenje budžetskog deficita postignuto je poboljšanjem naplate poreskih prihoda i neuobičajeno velikim uplatama javnih preduzeća i državnih agencija u budžet, dok su rashodi manji od planiranih usled malih troškova za isplatu otpremnina zbog kašnjenja u racionalizaciji broja zaposlenih, kao i za javne investicije.

"U 2016. godini fiskalni deficit bi mogao da se trajno spusti na oko 3,5 odsto

BDP-a ukoliko se dosledno sprovedu sve najavljene mere fiskalne konsolidacije. Glavne mere koje će u 2016. nastaviti da ustanjuju deficit su zamrzavanje penzija i zarada (smanjenje deficita za 20 do 25 milijardi dinara), racionalizacija broja zaposlenih u javnom sektoru (oko 15 milijardi) i uvođenje plaćanja takse za javni servis (oko osam milijardi)", procenio je Savet.

Ukazano je da će naredne godine na povećanje budžetskog deficita uticati rast izdvajanja za kamate (10 do 15 milijardi), jer je i tokom 2015. znatno porastao javni dug. Neporeski prihodi, smatra Savet, verovatno će dogodine biti manji za najmanje 10 milijardi dinara u odnosu na 2015. godinu jer neće biti nove uplate EPS-a od 7,4 milijarde dinara i nekih drugih jednokratnih uplata.

"Očekujemo i da se izdvajanja za javne investicije povećaju za najmanje 20 milijardi dinara, jer trenutna izdvajanja za ove namene nisu dovoljna da podrže privredni rast u



**FISKALNI SAVET
REPUBLIKE SRBIJE**

Srbiji, a troškovi otpremnina će verovatno biti veći u 2016. u odnosu na 2015. godinu za preko pet milijardi dinara", naveo je Savet.

Fiskalni savet smatra da su kapitalne investicije najbolja mera za izlazak iz krize. Međutim, Srbija troši samo manji deo planiranog iznosa za investicije. Zemlje na stepenu razvoja kao Srbija, za javna ulaganja troše četiri do pet odsto BDP-a, ali to Srbiji ne uspeva. Najviše je kapitalnih investicija bilo 2007, kada su iznosile 4,8 odsto BDP-a, a najmanje 2013, kada su iznosile 2,2 odsto. Iako je za kapitalne investicije u budžetu za ovu godinu planirano više od 120 milijardi dinara, u prvih sedam meseci utrošeno je tek 46 milijardi, pokazuje računica Fiskalnog saveta. Zato se procenjuje da će Srbija ove godine ostati ispod tri odsto BDP-a, kada je reč o javnim investicijama, što je prilično loš rezultat.

PROCENE ANALITIČARA SOSIJETE ŽENERAL BANKE

Najhrabrija procena srpskog rasta do sada

Analitičari Sosijete ženeral banke procenili su da će bruto domaći proizvod Srbije ove godine porasti za 1,2 odsto, nakon prošlogodišnjeg pada od 1,8 odsto.

"I pored negativnog uticaja suše na poljoprivrednu proizvodnju, naša prognoza ekonomskog rasta za ovu godinu ostaje plus 1,2 odsto, pre svega zahvaljujući očekivanom rastu BDP-a u zemljama EU", navodi se u analizi tržišta i očekivanja, objavljenoj krajem avgusta. Kako se ukazuje, iako je teško postići bilo kakav rast u godini kada su smanjene penzije i plate u javnom sektoru, razlog za "provereni optimizam" je to što analitičari Sosijete ženeral banke očekuju da slabljenje efekata prošlo-

godišnjih poplava i niže kamatne stope prevagnu u korist ekonomskog rasta.

I pored jakih sezonskih efekata na indeks industrijske proizvodnje, očigledno je da je ekonomiji potreban pun oporavak ruderstva i energetike koji zajedno čine oko 20,5 odsto srpskog BDP-a, i čini se da je taj oporavak počeo poslednjih meseci", navodi se u analizi koju je potpisao Dragoslav Veličković, šef službe za makroekonomski istraživanja i analize Sosijete ženeral banke u Srbiji.

U analizi se pominje da i niže kamatne stope doprinose rastu ekonomije i podseća da je Narodna banka Srbije od maja 2014.

**SOCIETE
GENERALE**

snizila referentnu kamatnu stopu za 400 baznih poena. Niže kamate bi trebalo da utiču na kreditni rast i blago povećanje lične potrošnje, što će za posledicu imati povećanje proizvodnje i rast domaće tražnje.

Uz ocenu da se deficit tekućeg platnog bilansa i dalje smanjuje, analitičari Sosijete ženeral banke ističu da ostaju pri očekivanju značajnog pada deficita tekućeg platnog bilansa ove godine, na 1,75 milijardi evra, odnosno 5,1 odsto BDP-a, u poređenju sa 1,99 milijardi evra (šest odsto BDP-a) u 2014.

"To je gotovo 11 odsto niže, s obzirom na to da očekujemo da će trgovinski deficit biti niži za oko 10 odsto", navode analitičari te banke.

Banka ističe da je zaključno sa junom 2015. stanje tekućeg platnog bilansa bilo iznad očekivanja, jer je deficit niži za oko 30 odsto u odnosu na isti period 2014. godine, odnosno deficit se smanjio sa 1,04 milijarde evra, koliko je iznosio u prvom polugodištu 2014, na 730 miliona evra u prvih šest meseci ove godine.

SRBIJA JE USVOJILA STRATEGIJU RAZVOJA ENERGETIKE DO 2015. GODINE I DVOGODIŠNJI NACIONALNI AKCIONI PLAN ZA ENERGETSKU EFIKASNOST, ALI TO TREBA I PRIMENITI

Kako da uštedimo 20 odsto energije godišnje do 2020.

Želite da kupite stan ili sagradite vlastitu kuću. Možda samo hoćete da renovirate stari dom. Maštate o španskim pločicama, italijanskom lavabou i nemačkoj beloj tehnici. Preračunate koliko košta švedski parket i puno drvo za kuhinjske elemente. Da li vam je, u toj kalkulaciji, i jednog trenutka palo na pamet koliko vaš dom troši energije? I da li je sva ta potrošnja neophodna?

Energija se u Srbiji baca kao da su trašnji dan neće osvanuti. Kroz lošu izolaciju i prozorska okna u Srbiji u nepovrat ode 70 odsto energije koju građani i privreda plate. Na globalnom nivou, dugoročno posmatrano, to su stotine miliona bačenih evra. Više od 90 odsto individualnih domaćinstava i stambenih zgrada u Srbiji nije izgrađeno u skladu sa važećim standardima u oblasti energetske efikasnosti. Energija ranije nije bila značajna stavka u kućnom budžetu, pa se nije suviše razmišljalo o visini računa za grejanje ili struju. Pre samo pet godina, nije postojao sistem energetske sertifikacije zgrada niti su propisi bili tako zahtevni. To je značilo da je investitor mogao da uštedi malo novca na uštrb izolacije, a da informacija o tome nikome ne bude dostupna.

Stvari se ipak, makar u tom pogledu, menjaju. Pošto smo se zarekli da želimo u Evropu, ni nas ne mogu da zaobiđu evropske direktive. A one propisuju uštede energije za 20 odsto do 2020. godine.

Kako bi sprovedla planirane uštede, Srbija je prema preporukama EU, usvojila Strategiju razvoja energetike do 2015. godine i dvogodišnji Nacionalni akcioni plan za energetsку efikasnost. Podršku u sproveđenju Akcionog plana u oblasti koja reguliše stambeni sektor, od 2009. godine pruža Nemačka organizacija za međunarodnu saradnju – GIZ kroz projekat "Energetska efikasnost u zgradarstvu".

Kao rezultat toga, usvojen je set novih propisa koji su uskladieni sa evropskom regulativom. Primera radi, bez elaborata o energetskoj efikasnosti i energetskog pasoša više se ne može dobiti građevinska i upotrebljiva dozvola u Srbiji. Urađeni su modeli za sanaciju starih zgrada kao najvećih rasipnika toplotne energije.

Prvi put u Srbiji formiran je sistem sertifikacije inženjera koji izdaju energetske pasoše. Licencu je do sada dobilo oko 1.500 inženjera a izdato je više stotina energetskih pasoša.

Podršku u sproveđenju Akcionog plana u oblasti koja reguliše stambeni sektor, od 2009. godine pruža Nemačka organizacija za međunarodnu saradnju - GIZ kroz projekat "Energetska efikasnost u zgradarstvu". Kao rezultat toga usvojen je set novih propisa koji su uskladieni sa evropskom regulativom

Zakidanje na izolaciji u novogradnji, dakle, više u Srbiji ne bi smelo da se dešava. Zgrade, kao i svugde u Evropi, biće projektovane tako da teže nultoj potrošnji energije.

Ali, šta raditi sa starim zgradama? Njihovo renoviranje sigurno vam se čini kao finansijski nemoguća misija. Da li se to uopšte isplati?

Po stručnim procenama i kalkulacijama koje su izvedene u saradnji sa GIZ-om, trošak izolacije isplati se i te kako.

Uzmimo za primer porodičnu kuću od 130 kvadrata koja se greje na gas: Ako takvo domaćinstvo u svoju izolaciju uloži 5.000 evra, mesečna ušeda na energentima će iznositi 280 evra. Investicija



Piše: Aleksandra Ranković

će, dakle, biti otplaćena za svega tri godine. Za pet godina od uštade energije domaćinstvo će zaraditi 16.800 evra. Oduzmite investiciju od 5.000 evra s početka ove računice i čist dobitak će iznositi 11.800 evra. Koja banka, na dinarsku ili deviznu štednju daje 19 odsto kamate?

Najnovija studija iz 2015. urađena za potrebe Ministarstva energetike, pokazala je da bi opsežno unapređenje energetskih karakteristika zgrade na Novom Beogradu, izgrađene od betonskih blokova u periodu 1970-1980, koštalo oko 3.500-4.000 evra po stanu, uz zadržavanje postojećeg sistema grejanja. Ove intervencije dovele bi do smanjenja potrošnje toplotne energije za 53 odsto a došlo bi i do ušteda energije potrebne za rashlađivanje klima uređajima leti.

Pored velikog potencijala za individualnu dobit, ulaganje u energetsku efikasnost ima ogroman razvojni potencijal.

Investiranjem oko dve milijarde evra u izolaciju i renoviranje starih zgrada, u Srbiji bi mogla biti otvorena nova radna mesta. To može biti upravo onaj privredni zamajac koji nam je preko potreban. Ako uzmemo da javna preduzeća godišnje u Srbiji "sprže" milijardu evra, investicioni kapital uložen u energetsku efikasnost ne izgleda kao nedostizna svota novaca.

Evropa nam već godinama i finansijski i stručno pomaže da uskladimo svoje energetske performanse stambenih objekata sa EU standardima. O tome svedoče i aktivnosti GIZ-a. Na Srbiji je da pomoći ali i svaku šansu iskoristi. Nije svejedno u kakvim zgradama živimo. U neizvesnom svetu, jedna je stvar izvesna: energija i energenti neće pojefitiniti.

ISKOSA GLEDANO

Izbeglice su naša šansa, kao sankcije

Dakle, Evropska unija se brzo osvila na noge i svoju dvostruku sramotu, uz pomoć propagande i slepaca kakvi smo i sami, pretvorila u svoju veliku reklamu. Ugleđajmo se, dakle, na EU! Evropska unija i njen američki patron izazvali su zbog nafte katastrofu takozvanih arapskih proleća, a kad su bujice naroda, tim prolećima veštacki izazvane, krenule svetom, EU se stisla kao petoparac, a njenog prekoatlantskog gazdu niko ništa nije smeо ni da pita. Vau, što bi usred krvavog libijskog proleća, rekla kandidatkinja za predsednika Amerike Hilari Klinton.

Izgavarajući se na svoju čuvetu evropsku birokratsku proceduru, najbogatije zemlje EU su najpre za oktobar zakazale odlučivanje o humanitarnom problemu čije su razmere u Grčkoj, Makedoniji, Mađarskoj nadrastale i čuvetu kooperativnost nekih od ovih sirotih država. (Srbiju ovde ne pominjem, ne smem od Vučića. Njegova kooperativnost nadrasla je sve njegove probleme.) Da bi se onda, odnekud posramljene, bogate zemlje stale natezati oko toga da li da od tog izbegličkog talasa u svoje granice prime samo 40.000 ili svih 160.000 ljudi. Svet je vrisnuo od ganutosti i divljenja kad je EU obećala da će se isprsiti i uzeti celih 160.000 izbeglica, uglavnom sirijskih. Prema nekim procenama, na putu ka Evropi je oko 500.000 ljudi. Pošto je ukupno četiri miliona Sirijaca prinuđeno da pred evroatlantskim prolećem, presađenim nasilno u njihovu zemlju, tu zemlju napusti, znači da se EU odvažila da na svoj teret uzme manje od 10 odsto izbeglica. Naročito je salve aplauza pobrala SR Nemačka kojoj je, pri poslednjoj podeli, pripala kvota od oko 34.000 ljudi. Najglasniji svetski redari SAD, Australija i Velika Britanija takođe su se isprsili: sa 10.000, odnosno 12.000 i ne mogu da se setim koliko ono beše ona britanska sića-velikodušnost.

Malo gde po evropskim medijima, pa i našim, može se pročitati da je Turska,

koja ima otprilike stanovnika koliko i Nemačka, primila 1,8 miliona Sirijaca, a da je ostatak uglavnom završio u Libanu. Može se prepostaviti da se radi ili o onima koji su imali sreće da tamo imaju rođake ili o onima koji nisu imali između 8.000 i 13.000 evra, kako tvrdi jedan u našem regionu citirani sirijski izvor, da se zapute put – Nemačke, pa gde stignu.

E, pošto smo tako rešili ta omiljena humanitarna pitanja Zapada, stali smo da se utrkujemo u propagandi neviđenog ludila: naime, sad treba dokazati da je prisilno raseljavanje ljudi i njihovo lutanje celim svetom ogromna ekonomski šansa i za njih i za njihove domaćine, kao što vidimo, uglavnom države koje su sironašnije i ekonomski slabije nego što je bila njihova rođena zemlja pre nego što je u njoj granulo proleće.

Da je luda teza tačna, ne treba ni sumnjati, siroti ljudi bi avionima bili transportovani u Ameriku i Nemačku i pred Lamanšom dočekani dobrodošlicom, a ne policijom i vojskom. Da je to, što se nas tiče, tačno Srbija bi 90-tih godina, kad je prima la preko pola miliona izbeglica, ekonomski procvetala. Ali, ne samo da izbeglice nisu rešile njene ekonomski i demografske probleme nego ona dana današnjeg nije uspela da reši ni sve njihove osnovne egzistencijalne probleme. Kako može potvrditi statistika, izbeglice nisu imale ni povoljan demografski uticaj. Nisu, dakle, podmladile relativno staru našu populaciju. Zašto? Zato što su obrazovani i mlađi otišli tamo gde su im nudene bolje šanse. Obrazovane, mlade i naročito naučni potencijal Sirije, apsorbovaće Nemačka. Nemački mediji neki dan su objavili ekonomsku prognozu poznatog ekonomskog instituta iz Esena RWI u kojoj se razmatra i to pitanje – nemačke izbegličke ekonomski perspektive. Saradnici instituta, čiji je šef jedan od pet ekonomskih mudraca koji savetuju nemačku vladu, kažu da će troškovi Nemačke za ovu godinu zbog izbe-



Piše: Ruža Ćirković

glica biti oko 10 milijardi evra, uključujući i ranije primljene izbeglice i azilante, što je „teret koji kao bogata zemlja možemo sebi da dozvolimo“. Kratkoročno, RWI kaže da će u Nemačkoj „sledeće godine biti visok priliv izbeglica i tražilaca azila na tržište rada. To će, s jedne strane doprineti da slobodna radna mesta čiji je broj veoma rastao u poslednje vreme, budu brže popunjavana. S druge strane će se povećati registrirana nezaposlenost, koja za ovu i sledeću godinu iznosi 6,4 odsto“.

Ipak, dugoročno, a gledajući na očekivane demografske probleme, priliv izbeglica za Nemačku može da bude i „velika šansa“, kaže RWI.

A nama, ne samo što naš premijer nije podneo izveštaj kojim je zahtevima nemačke kancelarke izašao u susret, pri njihovom poslednjem susretu posvećenom izbeglicama, nego se niko živ i ne usuđuje da kvantifikuje kratkoročni ili dugoročni teret koji je, tuđim avanturizmom, nametnut Srbiji. Ispada da će sve naše troškove velikodušno snositi Nemačka! Da bezbednosnih troškova i nemamo? A upozorenja nekih rejting agencija da bi izbeglički teret mogao da smanji investicioni rejting naše zemlje, bačena su pod tepih.

Moguće demografske promene, do kojih dugoročno može doći, zbog ovog izbegličkog talasa, nije kod nas politički korektno spominjati. Njihove razmere zavisice pre svega od trajanja sirijske krize. Ukoliko ona bude okončana u relativno kratkom roku, logično je pretpostaviti da će se ljudi koji se nisu domogli nemačkog raja vratiti svojoj kući. U suprotnom, mi bi trebalo da imamo u vidu politiku koju EU podržava prema našem narodu tamo gde je postao manjina. (Vidi kako ja guram prst u oko Evropi!). I da gledamo, kako znamo i umemo, da manjina u svojoj zemlji ne postanemo.

TV SLIKE I PRILIKE

Hvala na poverenju, nećemo vas izneveriti

Situacija se kako-tako kontroliše, ali je daleko od razrešenja. Naslućujete, reč je o izbegličkoj krizi čiji smo svedoci i učesnici i o kojoj televizija, pod broj 1, neprestano izveštava. Za kratko vreme preko Srbije je prešlo više od 120 hiljada izbeglica (brojka svakodnevno raste), tek je njih oko 500 zatražilo azil. Velika većina, u novim talasima, i dalje je na putu ka zapadnoj Evropi, silom ili milom. Proteklih meseci proletelo je mnogo dramatičnih slika malim ekranom čiji je vrhunac bio tragičan prizor mrtvog dečaka na bodrumskoj plaži. „Evropa srca kamenoga“ je odlučila da učini nešto za beskrainu kolonu begunaca ili ekonomskih migranata, mahom iz Sirije, koji ne skrivaju nameru da se spasu i ne odustaju od prava na bolji život. Da će biti turbulencija i preokreta i da neće sve biti kako ti ljudi u nevolji priželjkaju, ne treba sumnjati.

Srbija je zemlja prelaznica. Dosta je truda da se nevolnjicima pomogne. Tako su intonirani i televizijski izveštaji, najčešće snimljeni u prilaznim kampovima oko Preševa ili u beogradskim parkovima oko železničke i autobuske stanice, uključujući i izjave predstavnika Vlade koji dobiše od EU pohvale za predusretljivost.

Reporteri imaju muke da uspostave kontakt sa sagovornicima, putnicima-pešacima, nešto zbog jezika a i zato što njima nije do slikanja i pričanja. Beže od kamere. Iako se, navodno, pedantno registruje ulazak u našu zemlju, nema podataka o strukturi izbeglica, starosnom dobu, obrazovanju i profesijama. Malo se zna šta se to valja putevima Evrope... Ima mnogo nepotpunjenih polja, o kojima se sada ne govori. Već je nagovešteeno, Nemačku će koštati deset milijardi evra. Već na početku, izračunato je da nas svaka izbeglica, na prolasku, košta osam evra, pa kad se taj iznos pomnoži sa brojem onih koji i dalje stižu do naših graničnih prelaza, onda drugi troškovi,

u vidu humanitarne i zdravstvene pomoći... Košta njih a košta i Srbiju.

Aj, berem grožđe, biram tamnjanku, kao da poručuje premijer, držeći grozd u ruci, na tradicionalnom septembarskom pikniku članova diplomatiskog kora, u smederevskim vinogradima. Uzgred, saznajemo da je budžetski deficit od 6,8 milijardi u avgustu mnogo manji nego što je očekivano, da izlazimo iz recesije i da se tamo nećemo vraćati, sa procentom rasta od jedan odsto. Da opozicija netačno prikazuje podatke o ekonomskim kretanjima. Onima koji ne bi hteli da se upuštaju u političke igre, ostaje novembarska poseta delegacije MMF-a. Dolazili su oni i u avgustu ali su ostali zagonetni, neće da brzaju. Nema žurbe ni u privatizaciji, sve je na čekanju, osim nekoliko medijskih kuća, po Srbiji, prodatih za male pare. Niko da odreši kesu da kupi Tanjug. Ili da prizna čija je Politika. Televizija se tu i zaustavlja, na postavljanju pitanja.

Menadžment Hepi TV „terao je celo leto komendiju“ sa gledaocima, pregrevanim na visokim temperaturama. Izmislili Maldive, postavili rajske panoe pored bazena, poskidali starlete u kupaće kostime da budu još upadljiviji njihovi silikonski atributi, razgačili muškarce sa trbusima bojlerskih dimenzija. Sve na liniji ubedivanja da je to najbolja zabava za one koji gledaju i najlakši način da se dobije zvezda na holivudskom bullevaru za one koji učestvuju. Pod uslovom da se konzumira reklamirano piće u konzervama razbacanim po studiju. Sve u duhu „siroma sam al volim da živim“.

Gledaocima je servirana poruka: uprkos konkurenciji i dalje smo najgledaniji, hvala na poverenju, nećemo vas izneveriti. Jedan dnevni list je otisao korak dalje, sarkastično(?) objašnjavajući da je bolje pratiti rjaliti programe nego slušati i gledati političare jer oni stvaraju najmračnije



Piše: Branislava Džunov

rijaliti efekte... Pred poplavom programa iste kategorije („Farma“ TV Pink, „Veliki brat“ Prva i TV B92) u javnosti je pokrenuta peticija protiv rjaliti-bruke koju je potpisalo više od sto hiljada ljudi. Hoće li to biti dovoljno da se sa TV kanala sa nacionalnom frekvencijom skinu ova skaradna svedočanstva našeg obrazovnog i vaspitnog sistema i kraha televizije kao medija?

Koliko god bili spremni da se ogradiamo ili distanciramo od zagađivača živote sredine, koliko god jačao otpor širenju gluposti, popularnost rjaliti programa je složen fenomen sa dubljim korenima. Ima kontroverzne aspekte. Gledaniji su nego što smo spremni da priznamo. Deo auditorijuma identifikuje se sa učesnicima koji neprestano, kao mantru, ponavljaju: mi smo šoumeni, mi smo borci. Njihovi verni gledaoci se osećaju nadmoćno nad tim ličnostima bez profesije, manekenima neznanja. Misle da su bolji, pametniji, spremni su glasno da osuđuju modele ponašanja zasnovane na nepoštovanju drugih, govoru mržnje i primativizmu promovisanom u lafovsko držanje. Ali, mnogi bi, bez razmišljanja, rado ušli u studio da budu akteri tužnih cirkusa, što pokazuju audicije za ove programe. Tabloidi su u dvostrukoj, licemernoj poziciji. Naizmenično, osuđuju i gade se junaka koje stavlju na naslovne strane a zatim potpiruju i podržavaju njihovo grčenje i mučenje da postanu neko i nešto.

Da sve bude ozbiljnije, oglašivači pokazuju nezanemarljiv interes da reklamiraju svoje proizvode u takvim emisijama, potpuno gubeći iz vida da drastično spuštaju nivo marketinške komunikacije sa potrošačima. Samo vlasnici TV kanala trljaju ruke, proizvode jeftin program za anesteziranje publike. Beskrajan je lanac u kojem su svi poniženi i obezvređeni.

LIČNI STAV

A čemu služi tržište kapitala?

Nakon prve faze-dostavljanja neobavezujućih ponuda za kupovinu državnog udela u Telekomu, Agencija za privatizaciju je dobita prvi feedback. Na osnovu toga upućuju se pozivi potencijalnim učesnicima drugog kruga za dostavljanje obavezujućih ponuda. Paralelno s tim ne prestaje ni debatovanje, prodati ili ne prodati Telekom. Tako kompanijski sindikat apeluje na državu da ne koristi Telekom u svrhu „potkusurivanja“. Opozicija, kratkog pamćenja, jedino je sigurna da bi oni i prodaju Telekoma bolje uradili od „ove vlasti“. Dok pozicija ionako sve odluke donosi u interesu naroda i nema sumnje da će tako biti i po pitanju prodaje domaće telekomunikacione kompanije. Naravno da su u arenu ušli i eksperti, finansiji, pa tehnokratski, a bogami moguća prodaja Telekoma je analizirana i sa aspekta „Velikog brata“, odnosno ko bi nakon prodaje domaće telekomunikacione kompanije mogao da ima uvid u naše razgovore, sms-ove, mejlove... Kao da Ameri onomad nisu obećali Francuzima da ih više neće prisluškivati... Na žalost, stičem utisak da je i najupornijim analitičarima dnevnog press clippinga promakao naizgled stidljiv apel grupacije brokersko-dilerских društava PKS-a, sa inicijativom za listiranje Telekoma na berzi. Nije samo jasno koja je svrha ovog apela koji je objavljen nedelju dana nakon javnog poziva za dostavljanje neobavezujućih ponuda. Još manje je jasno zašto se sa ovim apelom ne istrajava i zašto iz njega ne staje i sama Beogradska berza, regulatorno telo, domaća fondovska industrija, građani, kao potencijalni ulagači, ali i sami zaposleni. Da, baš oni, jer kako bolje pokazati lojalnost prema sopstvenoj kompaniji, nego ku-

piti akcije te iste po tržišnoj ceni i tako deliti rizik biznisa.

Na žalost, sve ove grupacije domaćih investitora, pa i sama berza i Komisija za hartije od vrednosti ostaju bez značajnog mamca za ulaganje na berzu, kojoj je, sudeći po obimu trgovanja u poslednjih nekoliko godina ovakav mamac preko potreban. Iskreno verujem da nikо od navedenih ne bi imao ništa protiv da je Telekom delom listiran, recimo u Londonu. Za prosutim mlekom ne vredi plakati, kaže naš narod. Sva je prilika da od IPO-a za Telekom nema ništa, a u takvим okolnostima i pored svih uspeha u budžetskoj konsolidaciji i uspešnih revizija od strane MMF-a, domaće tržište kapitala već duže ne odslikava stanje naše ekonomije.

Ostavimo za trenutak berzu, njenu ulogu i značaj za nacionalnu ekonomiju po strani. Šta je sa ulagačima? Penzionim, investicionim fondovima, privrednim društvima, fizičkim licima, gastarabajterima, bankama? Zar smo imuni na činjenicu da u zemlji Srbiji postoji armija ulagača koju treba edukovati i ukazati na to da oročena štednja nije jedini i najisplativiji vid ulaganja.

Narodna banka je nedavno objavila da je štednja građana dostigla nivo od preko osam milijardi evra. Naravno da je dominantan deo u stranoj valuti. Pri tom, prinos na štednju konstantno pada i oporezovan je, a imaoči ove štednje trenutno i nemaju neku investicionu alternativu. A mogli bi je imati i to ne samo kroz ulaganje u akcije Telekoma.

Umesto redovne aktivnosti u agendi svakog lokalnog funkcionera – čekanje ispred kabineta resornog ministra ne bi li našoj opštini iz budžetske rezerve udelili za izgradnju bazena, završetak kanalizacione mreže ili asfaltiranja ne-



Piše: Srđan Stojanović, dipl. ecc u kompaniji Tigar a.d. Pirot

koliko ulica u kraju, hajde da te projekte prezentujemo građanima, pa da vidimo da li su oni spremni da ih finansiraju, a da pritom zarade.

Da. Pričam o municipalnim obveznicama, ne samo kao hartiji od vrednosti, već o najboljem istraživanju javnog mnjenja kada je rad pojedinih opština i gradova u pitanju i njihovih predsednika, naravno.

Umesto da o investicijama iz budžeta odlučuje skrojena parlamentarna većina, opštine i gradovi mogu ta sredstva da obezbede kroz emitovanje obveznica.

Preduslov za to je da se projekat koji bi se finansirao na taj način prezentuje investitorima, a to već podrazumeva kvalitetnu pripremu i održivost projekta. Drugi preduslov je stalno punjenje lokalnog budžeta, kako bi se finansirala isplata obveznica i prinos. U svakom slučaju bi se povećala efikasnost lokalnih samouprava i briga za svaki projekat koji se predlaže. Građani bi imali više koristi nego kad u predizbornoj godini krenu šminkanja po gradovima. Ulažući u municipalne obveznice građani daju i ocenu rada lokalne samouprave. Da i ne govorimo o efektima na domaće investitore koji polako sele kapital u slamarice, jer berza odavno nema hartija zbog kojih su se i stanovi prodavali da bi se kupile pojedine akcije.

Citava jedna industrija je na prekretnici i treba joj omogućiti da obavlja funkciju na tržištu zbog čega i inače postoji svuda u svetu.

Prvi interaktivni obrazovni portal u Srbiji

Izdavačke kuće Klet i Novi Logos, u saradnji sa kompanijama Komtrejd i Telekom Srbija, predstavili su 10. septembra didaktičko nastavno sredstvo, namenjeno nastavnicima i učenicima od prvog do četvrtog razreda osnovnih škola, prvo te vrste u Srbiji. Elektronski udžbenici, priručnici za nastavnike, predlozi scenarija za časove i pripreme za nastavu su izuzetno funkcionalni. Prvi interaktivni obrazovni portal Maša i Raša moći će da se koristi na srpskom jeziku. Portal je delo kuće Klet, a licenca za pravljenje portala dobijena je od norveške izdavačke kuće Gyldendal, koja je za ovaj portal, na sajmu knjiga u Frankfurtu, dobila nagradu za Najbolji evropski obrazovni portal.

„Učenicima smo pružili nove mogućnosti i na interesantan način ih motivisali za učenje i približili im gradivo. Zahvaljujući portalu naši školarci mogu, kao i njihovi vršnjaci iz Evrope, da koriste savremene uređaje i internet kao motivaciju za učenje“, rekla je Gordana Knežević Orlić, direktor-



Sa predstavljanja portala: Gordana Knežević Orlić (Klet), Jasmina Stojanović (Novi Logos), Natalija Jegdić (Telekom Srbija) i Marko Bratić (Komtrejd)

ka izdavačke kuće Klet. Nastavni materijali koji su bili dostupni u štampanom izdanju na nekoliko hiljada stranica, sažeti su na TESLA tabletu koji ima mogućnost korišćenja 3G kartice i WiFi konekcije.

U „Školskom paketu“, koji je pripremio mts, učenicima je na raspolaganju 5GB za prenos podataka i tablet po ceni od jedan dinar. Paket će biti dostupan na svim prodajnim mestima, a svaki preplatnik na školski paket dobija i gratis godišnji aktivacioni kod za portal Maša i Raša.

Visoko priznanje Atlantik grupi

Juromani (Euromoney) magazin, vođeci svetski stručni finansijski časopis, objavio je rezultate poslednjeg istraživanja o najkvalitetnije vođenim kompanijama u 2015. godini, prema kome je Atlantik grupa proglašena dobitnikom priznanja u kategoriji ukupno najbolje vođene kompanije u Hrvatskoj, drugom najbolje vođenom kompanijom u regionu centralne i istočne Evrope, te dobitnikom priznanja u kategoriji ukupno najbolje vođene kompanije u sektoru hrane i pića u regionu CIE. Lista najbolje rangiranih kompanija po izboru Juromanija temelji se na istraživanju analitičara vodećih banaka i istraživačkih instituta širom sveta. Učesnici istraživanja nominovali su kompanije prema više kriterijuma, od promišljenosti poslovne strategije, kvaliteta korporativnog upravljanja, transparentnosti finansijskih izveštaja, tržišne snage i profitabilnosti kompanije, potencijala za rast, do kvaliteta menadžmenta i zarada.

Iz Atlantik grupe je stiglo saopšteњe da su izuzetno ponosni što su u 2015.

godini prepoznati kao kompanija koja uspešno posluje, ima kvalitetan sastav korporativnog upravljanja i transparentnu praksu komunikacije prema finansijskom tržištu.

Stambeni kredit Eurobanke

Za prvih 100 klijenata koji od 7. septembra apliciraju za stambeni kredit Eurobanka odobrava kamatnu stopu od 3,75 odsto + 6M Euribor, bez troškova obrade i godišnje naknade za praćenje kredita. Korisnici kredita u iznosu od 30 hiljada evra, u periodu od 30 godina, plaćaće mesečnu ratu 140 evra.

– Ova atraktivna ponuda rezultat je nedavno potpisano ugovora sa Međunarodnom finansijskom korporacijom (IFC), koja je odobrila kreditnu liniju u visini od 35 miliona evra, od čega je 15 miliona evra namenjeno za jačanje stambenog kreditiranja banke. Zadovoljstvo nam je što smo u prilici da našim korisnicima ponudimo izuzetno povoljne uslove za rešavanje stambenog pitanja, rekao je Dušan Mihailović, član Izvršnog odbora Eurobanke.

SAP Forum 7. oktobra

Kompanija SAP, lider u oblasti poslovnog aplikativnog softvera, održće 7. oktobra u Jugoslovenskom dramskom pozorištu konferenciju SAP Forum Beograd, pod sloganom „Otkrijte jednostavnost“.

Na konferenciji će biti predstavljena mogućnost korišćenja SAP rešenja u procesu pojednostavljenja poslovanja i održana brojna izlaganja. Studije slučaja prezentovale će SAP korisnici Naftna industrija Srbije i Ministarstvo unutrašnjih poslova Srbije, koji će na primerima pokazati kako im je SAP pomogao da optimizuju poslovanje i rade efikasnije. Predavanje će održati Rolf Schumann, direktor Platform Solution grupe za MEE region. Prvi put ove godine biće dodeljene SAP „Quality Awards“ nagrade za projekte koji prikazuju izvanrednost u implementaciji SAP rešenja za region centralne i istočne Evrope. Prijavljeno je 14 projekata iz Češke, Poljske, Mađarske, Bugarske, Bosne i Hercegovine i Srbije. SAP Forum se održava u različitim gradovima širom sveta, od Pariza, Moskve, Čikaga, Singapura do Beograda.

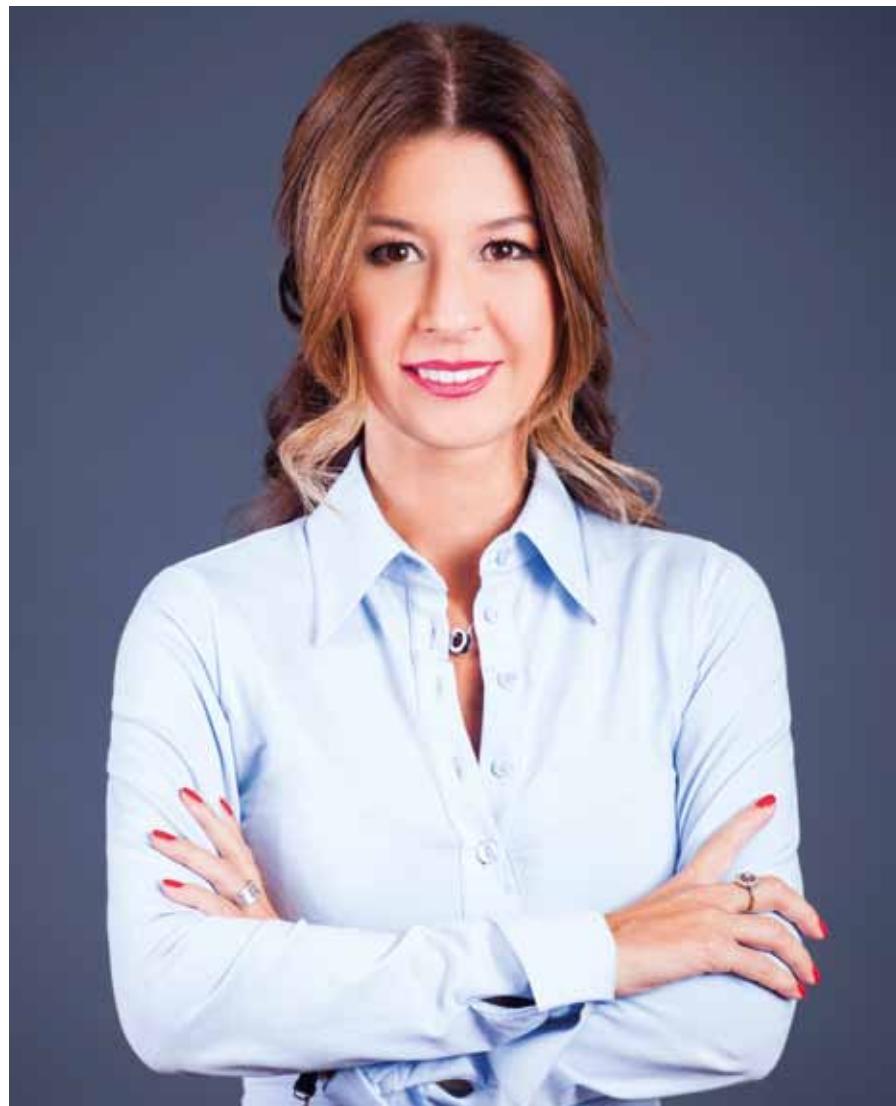
NATALIJA POPOVIĆ, DIREKTORKA SEKTORA ZA STRATEGIJU I ODRŽIVI RAZVOJ U KOMPANIJI HEMOFARM

A+ za Izveštaj o održivom razvoju

Poslovna strategija zasnovana na održivom razvoju omogućava kompaniji Hemofarm i dalje lidersku poziciju na tržištu. S tim u vezi, Natalija Popović podseća da je velika obmana da se održivi razvoj može „zatvoriti“ u jedan sektor, da su dovoljne skupe mašine koje ne troše mnogo energije ili da se donira novac za ekologiju... održivi razvoj mora da bude sastavni deo svih sektora

Već treću godinu zaredom Hemofarm objavljuje Izveštaj o održivom razvoju kompanije. U međuvremenu je osnovan i Sektor za strategiju i održivi razvoj, čime je potvrđeno opredeljenje da je održivi razvoj za ovu kompaniju deo poslovne strategije. O tome šta to praktično znači za Hemofarm i za društvenu zajednicu u kojoj posluje, Natalija Popović, direktorka Sektora za strategiju i održivi razvoj, u razgovoru za Magazin Biznis podseća da je za ovogodišnji Izveštaj o održivom razvoju dobijena najviša ocena A+, što su verifikovali nezavisni revizori iz KPMG-a.

– Održivi razvoj je i naša poslovna filozofija. Tome u prilog govori odluka da u okviru kompanije, kao što ste i sami primetili, osnujemo poseban sektor koji se bavi ovom temom. Međutim, održivi razvoj mora da bude sastavni deo svih sektora, to mora da postane način razmišljanja, način života i rada. Sama ideja održivog razvoja podrazumeva da se svi zajedno time posvećeno bavimo – od proizvodnje, preko marketinga do finansija... pa i sektora održavanja. Mi u Hemofarmu samo primenjujemo ono što je Komisija UN odavno preporuči-



Natalija Popović

la. Velika je obmana da se održivi razvoj može „zatvoriti“ u jedan sektor, da je dovoljno da kupite skupe mašine koje ne troše mnogo energije, da donirate novac za ekologiju – kaže Natalija Popović.

- *Kada se pomene održivi razvoj, obično se misli na zaštitu životne sredine. Koliko je i taj segment – zaštitu životne sredine – bio u fokusu kompanije Hemofarm?*

– Potpuno ste u pravu kada kažete da se održivi razvoj često svodi na zaštitu prirode i zaštitu životne sredine. To je

zato što je ova tema i dalje nedovoljno prisutna i, rekla bih, nedovoljno promovisana u medijima. Ali, mi smo u Izveštaju o održivom razvoju prezentovali čak 72 indikatora koja smo zadovoljili u prethodnoj godini, a gde je zaštita životne sredine samo jedna od ključnih oblasti. Globalno je održivi razvoj jedna od tema u fokusu. Ali i lokalna zajednica nije neki otuđeni, neidentifikovani prostor, to je naš zajednički prostor u kome radimo i živimo sa našim po-

rodicama. Mi imamo fabrike i pogone u Vršcu, Šapcu, Dubovcu... Ima li ičeg prirodnjeg od toga da jedna kompanija koja je deo bilo koje lokalne zajednice, brine o toj zajednici. Hemofarm je, naprimer, samo u završnu fazu izgradnje postrojenja za precišćavanje otpadnih voda u Vršcu uložio 200.000 evra. Ukupno ulaganje u ovo postrojenje je pola miliona evra. Imam još jedan slikovit primer. Za osam procenata smo smanjili upotrebu vode iz vodovodne mreže jer smo dodatno optimizovali proizvodnju i usmerili se na arteške bunare. Ali, moj omiljeni primer je da smo, uprkos povećanju obima proizvodnje za 13 a kompleksnosti za 15 odsto, za svega nepuna tri procenta povećali potrošnju električne energije.

- *Na kojim primerima iz prakse Hemofarm pokazuje da je održivi razvoj deo redovnog rada i poslovanja kompanije?*

– Navešću samo neke primere, koje nisam pomenula, iz kojih je očigledno da se održivi razvoj prožima kroz sve sfere poslovanja. Ekonomija: nabavka formatirana kao društveno odgovorna, u ukupnoj nabavci prošle godine domaći dobavljači čine 27 odsto. Rukovodimo se vodećim poslovnim kodeksom društvene odgovornosti i poštovanja ljudskih prava koji prenosimo i na naše dobavljače. Ekologija: nerekiklirani karton zamenjen recikliranim kartonom i to ukupno više od 80 odsto sekundarnog pakovanja, celokupan farmaceutski otpad zbrinut a stekli smo status operatora za zbrinjavanje otpada.

- *Kako kompanija Hemofarm ulaže u svoje zaposlene i vodi brigu o njima?*

– Reći ćete da je fraza, ali je u stvari velika istina da nema ničega bez ljudi. Možete imati najlepše zgrade, najbolje i najsavremenije mašine i opremu ali sve to zajedno je samo materijal koji, ako mu čovek ne udahne život, ne vredi ništa. Naš menadžment je duboko svestan toga. Zato je Hemofarm nekoliko godina zaredom i najpoželjniji poslodavac, prema podacima Infostuda. Nije reč samo o tome da su plate redovne, iako je to izuzetno važno, reč je o tome da se svaki zaposleni, njih 1.786 u He-

mofarmu AD a više od 2.500 na nivou Hemofarm grupe, kada prođe kroz kapiju Hemofarma i ode na svoje radno mesto, oseća kao ličnost čiji se integritet poštuje. Upravo to zdravo radno okruženje i razvoj zaposlenih predstavljaju strateško opredeljenje kompanije. Stručna usavršavanja i edukacija su konstanta. Samo prošle godine smo, što možete videti u našem novom Izveštaju o održivom razvoju, uložili više od 390.000 evra u edukacije zaposlenih. Ali, mene

LIDERSKA POZICIJA

- *Hemofarm je najveći domaći proizvođač i izvoznik lekova. Da li je u prošloj godini bilo teško zadržati lidersku poziciju i zašto? Koliko je u tome pomogla okolnost da kompanija ima Sektor za strategiju i održivi razvoj?*

– Bitka za lidersku poziciju je uvek izazovna, ali je mnogo veći izazov održati tu poziciju. Često čujete velike sportiste koji kažu da im je psihološki jednostavnije i lakše bilo da se penju ka vrhu, nego da očuvaju vodeću poziciju. Manje-više, situacija je slična i u biznisu pa i u farmaceutskoj industriji. Kada ste prvi "svakog jutra", treba iznova da dokažete da ste baš vi zaslužili da tu i ostanete. Tome je doprineo kvalitet naših proizvoda, dostupnost, poverenje koje smo izgradili prethodnih godina, i naravno zalaganje svih zaposlenih da ostaneмо na vrhu. Sektor održivog razvoja je doprinos listi dokaza da je Hemofarm zaslužio da ostane na vrhu, na poziciji lidera. To je detalj koji nas razlikuje od drugih.

lično, kao volontera i predsednika Crvenog krsta Palilula, posebno raduje podatak da je broj povreda na radu smanjen za 4,3 procenta. Nivo povreda na radu u Hemofarmu je prošle godine bio, samo da steknete sliku, na nivou "blagog uganuća članka".

- *Koji su to poslovni modeli koje primenjujete i kojima razvijate lokalnu zajednicu u kojoj poslujete? Koliko je sredstava Hemofarm uložio u lokalnu zajednicu?*

– Ovom prilikom bih citirala velikog Fransoa Mari Voltera koji je rekao "jedi-

ni način da ljudi dobro govore o nama jeste da činimo dobro". I milion je primera koji potvrđuju tačnost ove Voltereve misli. Naša Fondacija Hemofarm je ušla u treću deceniju postojanja i rada. Do sada, više od deset miliona evra je donirano u različite segmente društva: od obrazovanja, preko stipendija studentima, obnove lokalnih škola, kulture, pomoći u prirodnim nepogodama, pa sve do zdravstva. Pomoći i podrška razvoju zdravstvenog sistema nam je fokus, što je i prirodno. U poslednjih nekoliko meseci smo raznim zdravstvenim ustanovama širom Srbije, u kampanji "Svim srcem", donirali opremu vrednu više od 250.000 evra.

- *Upravo sam želela da vas pitam o toj kampanji. "Svim srcem..." je, koliko znam, kampanja nacionalnog karaktera. Prepostavljam da ona kada je reč o filantropiji i određuje na neki način fokus Hemofarma...*

– Potpuno ste u pravu. Krovnim sloganom kampanje, SVIM SRCEM, koja je počela u februaru ove godine, poručujemo da nam u fokusu nisu samo poslovni rezultati, iako se vrednost bilo koje kompanije na svetu primarno meri baš po tome. Ovim želimo da kažemo da duboko osećamo sve probleme društva – od problema mladih, preko problema kulture, do problema koji postoje u zdravstvenom sistemu. Zapravo, kroz razumevanje svih tih potreba želimo da promovišemo prave vrednosti pa i zdrav stil života. Trenutno, prikupljamo pomoći za izbeglice iz Sirije. Već smo donirali jednu značajnu količinu lekova iz našeg portfolija a sada mi zaposleni sakupljamo garderobu, čebad, pelene... Ali, da se vratim na strateško opredeljenje a to je zdravstveni sistem. U tom kontekstu, Hemofarm je pouzdan partner države. Pre nekoliko meseci smo odlučili da pomognemo i u podizanju svesti o značaju doniranja organa. Srbija je po broju donorskih kartica na samom evropskom dnu. Tu statistiku je potrebno menjati ne samo da bismo se pohvalili brojkama, već zato što ona realno nije prava slika.

R. Nikolić

STUART DAJMOND, VODEĆI MISLILAC IZ PREGOVARANJA, GOSTOVAO U BEOGRADU

Kako u pregovorima dobiti više

Troškovi nepoverenja među ljudima u Srbiji iznose 2,1 milijardu dolara, što je dovoljno za otvaranje 400.000 radnih mesta, poručio je jedan od vodećih mislilaca iz oblasti pregovaranja, profesor, novinar, bivši savetnik pri UN i dobitnik Pulicerove nagrade, profesor Stuart Dajmond na predavanju u Beogradu početkom avgusta, organizovanom za predstavnike poslovne zajednice

Stuart Dajmond, autor knjige "Dobiti više", koja je do sada prodala u više od milion primeraka širom sveta, održao je početkom avgusta poslovnim ljudima u Beogradu predavanje o novim modelima pregovaranja. Domaćini predavanja bili su Direct Media, AmCham Srbija i Samizdat B92, a skup je okupio veliki broj menadžera i predstavnika kompanija koji su od profesora Dajmonda saznali pojedinosti redefinisane teorije pregovaranja. Upravo u svojoj knjizi, bestseljeru Njujork tajmsa "Dobiti više – Kako da pregovaranjem postignete svoje ciljeve u stvarnom svetu", koja je dobila i verziju na srpskom jeziku u izdanju Samizdata B92, Dajmond analizira alate pregovaranja formulišući ih kroz četiri glavna pregovaračka procesa. Ne otkrivajući kojom je metodologijom došao do cifre o uticaju nepoverenja među ljudima na ekonomiju Srbije, Dajmond je rekao da ukoliko nema poverenja, ljudi neće deliti svoje najbolje ideje, kao i da usled toga opada kreativnost i smanjuje se broj inovacija. Na osnovu svog

dvadesetpetogodišnjeg iskustva Dajmond je napravio preokret u oblasti produžavanja veštine pregovaranja, koristeći izuzetno humane metode, kao što su uvažavanje percepcije druge strane, emocionalna osetljivost i neprikošneno poštovanje istine. "Pregovaranje je za društvo isto što i matematika za nauku", rekao je Dajmond, dodajući da je u tom procesu od ključne važnosti poštovati onoga ko je preko puta pregovaračkog stola. Tokom dvočasovnog predavanja, Dajmond je kroz ilustrativne primere iz prakse predstavio alate svoje teorije pregovaranja, kao i konkretnе rezultate postupka. Jedno od iskustava koje je podelio bio je uspešan ishod pregovaračkog procesa u Boliviji, kada je uspeo da ubedi 3.000 poljoprivrednika iz džungle da umesto ilegalne koke, počnu da uzgajaju banane. Dajmond je naveo i primer pregovora Gugla sa jednim vendorom oko postavljanja optičkih vlakana ove kompanije u Južnoj



Stuart Dajmond na predavanju u Beogradu

Americi. Na pitanje predstavnika Gугла vendoru na početku pregovora: "Šta možemo da učinimo za vas?", vendor je zatražio referencu, na šta je kompanija pristala, a ishod pregovora je bio popust vendora od čak 99,9 odsto. "U pro-

PORUKE STUJARTA DAJMONDA

- Kada budete koristili moj model pregovaranja, desiće se najmanje tri stvari. Prvo, shvatićete da problem od kog ste počeli zapravo nije pravi problem. Često će postojati suštinski problem skriven ispod očiglednog. Kad prvi problem izbjije na površinu, bićete bolji u pronalaženju rešenja.
- Najbolje je da skicirate svaki korak. Često izgovarana izreka u Holivudu je da ukoliko ne možeš da zapišeš svoju ideju na poleđini vizitkar te, onda nemaš jasnou ideju o tome šta želiš da kažeš.
- Na simulaciju pregovora možete utrošiti koliko želite vremena - pet-
- naest minuta ili čitavu nedelju. Svakim trenutkom koji utrošite na to postajete pripremljeniji.
- Ovaj model pregovaranja ne sugerise da treba da budete popustljivi u pregovorima. Ipak morate drugima dati nešto čime će biti zadovoljni, i danas i sutra. U suprotnom, oni će se osvetiti na neki način.
- Gledati na pregovor kao na zadobijanje moći nad drugom stranom izaživa konfliktnu situaciju. Kad jednom upotrebite moć nad nekim, odnos se uglavnom prekida.
- Osobi koja ima problem u pregovaranju nisu potrebni eksperti, već sveža perspektiva, zato što je u većini pregovora težište na ljudima i procesu, a ne na ekspertizi.



Jovan Stojanović, direktor Direct Media Srbija

cesu pregovaranja su daleko ubedljivije i delotvornije strategije koje počivaju na međuljudskim odnosima i obzirnosti prema emocijama drugih, jasni ciljevi i postupno posmatranje svake situacije kao jedinstvene”, poručio je Dajmond, rekavši da opšteprihvaćeni koncepti demonstracije moći uglavnom ne funkcionišu najbolje.

Stuart Dajmond podučava i savetuje o veština pregovaranja vlasnike kompanija i ljudi na čelu vlada u više od 40 država. Predaje u školi „Vorton“, koja se često rangira kao vodeća poslovna škola u svetu, a njegova predavanja o uspešnom pregovaranju su već 13 godina najpopularnija među polaznicima. Predavao je na Kolumbiji, Univerzitetu Njujorka, Univerzitetu Južne Kalifornije, Berkliju, Oksfordu i Pen poslovnoj školi, gde je sada gostujući profesor. Ima diplomu Harvarda, Vortona i bivši je associate director Harvardskog pregovaračkog projekta. Dobitnik je brojnih nagrada za svoj rad u oblasti veština pregovaranja i podučavanja. Dajmond savetuje kompanije i vlade u smeru znatno efikasnijeg pregovaranja i upravljanja smelim projektima. Njegovi klijenti su: Google, Yahoo!, JP Morgan Chase, Citibank, General Electric, Johnson&Johnson, IBM, Merck, SAP, Microsoft, BASF, Prudential, Svetska banka, Vlada Kolumbije, kitneska petrohemidska kompanija čija je tržišna vrednost 16 milijardi dolara, ruska automobilska kompanija tržišne vrednosti četiri milijarde dolara, ukrajinski naučnici, preduzetnici iz Južne Afrike, farmaceutske kompanije sa Bliskog istoka



Mnogo je menadžera bilo zainteresovano da prati predavanje Stjuarta Dajmonda u dvorani hotela Hajat

ČETIRI FAZE PREGOVARANJA PO S. DAJMONDU

KVADRANT I - PROBLEMI I CILJEVI

1. Skicirati svaki korak pregovaračkog procesa
2. Razumeti sopstvene ciljeve i probleme u postizanju ciljeva
3. Utvrditi ključne učesnike u pregovoru, donosioce odluka i lude koji imaju uticaj na odluke
4. Šta ako nema dogovora? Predvideti najgori mogući ishod
5. Pripremiti se

KVADRANT II - ANALIZA SITUACIJE

6. Razgraničiti potrebe i interes: ciljevi su ono što želite da postignete na kraju pregovora. Potrebe su ono zbog čega želite da ostvarite ciljeve
7. Percepција druge strane: zamenite uloge
8. Komunikacija: kako se ispoljava percepција druge strane kroz razgovor
9. Utvrditi standarde druge strane: koje druge standarde bi ona prihvatile
10. Preispitajte svoje ciljeve: moguće prilagođavanje ukoliko analiza pokaže da su nerealni

KVADRANT III - OPCIJE/REDUKCIJA RIZIKA

11. Brainstorming o opcijama za postizanje ciljeva
12. Postupnost: koraci za redukovanje rizika kroz predlaganje ponude u vidu niza manjih koraka
13. Treća lica: koja su treća lica važna za ostvarenje ili izbegavanje dogovora?
14. Formulisati informacije: stvoriti viziju, razraditi pitanja koja treba postaviti
15. Pronaći alternative: za poboljšanje dogovora, ako je to potrebno

KVADRANT IV - POSTUPCI

16. Odabratи najbolje opcije: one opcije koje će drugi učesnik najverovatnije prihvati, a koje vas vode ka vašim ciljevima
17. Odrediti način prezentacije predloga: Kako i kome?
18. Odrediti sam tok procesa: Plan rada, krajnji rokovi, upravljanje vremenom
19. Obavezati drugu stranu
20. Naredni koraci: Ko šta radi? Koji je krajnji rok?

i mnogi drugi. Bio je stalni konsultant Ujedinjenih nacija. Godine 2008. vodio je pregovore koji su omogućili da „Udruženje pisaca“ prekine štrajk protiv holivudske studije. Podučava roditelje da poprave odnose sa svojim decom – od toga

kako da uz minimalne napore pošalju decu u krevet na vreme, do toga da ih naviknu da redovno Peru zube. U ranijoj karijeri Dajmond je bio novinar Njujork tajmsa. Dobitnik je Pulicerove nagrade kao član tima koji je istraživao krah spejs-šatla „Čelindžer“ 1986. godine. Napisao je još dve knjige, snimio dva dokumentarna filma i objavio više od 2.000 novinskih članaka i članaka za časopise.

Prisutnima se u ime domaćina obratio direktor Direct Media Srbija Jovan Stojanović rekavši da je pregovaranje važan i svakodnevni proces, ne samo u medijskoj i advertajzing industriji, već u svim delatnostima, pa i u interakciji van poslovnog okruženja. “Kontinuirana edukacija iz ove oblasti je u interesu cele poslovne zajednice”, rekao je Stojanović.

M. M.

ROBERTO MANKUZO, GENERALNI DIREKTOR INTERNACIONALNOG VELEPRODAJNOG LANCA METRO CASH & CARRY U SRBIJI

Uspešno smo primenili “deliveri” koncept

Najvažnije je da profilisemo našu ponudu u odnosu na specifične grupe naših kupaca. Imamo oko 100 komercijalista koji na dnevnom nivou prikupljaju informacije u kom pravcu da specijalizujemo našu ponudu

Pored starog “keš end keri” koncepta, fokusirali smo se na usluge koje možemo da razvijamo a to je “deliveri” koncept, odnosno da idemo “na noge” kupcima. Taj naš koncept je u stalnom porastu, posebno kod Horeca kupaca. U središtu naše pažnje je kupac i on ima izbora da kaže da li će sam doći po robu ili čemo mi dostaviti ono što mu je potrebno.

Ovako je Roberto Mankuzo (Mancuso), generalni direktor Metro Cash & Carry u Srbiji, objasnio nove inicijative ovog veleprodajnog lanca koje se realizuju u prošle dve godine. O tome kako posluju u uslovima ekonomске krize i niske kupovne moći potrošača, o konkurenциji u trgovini na srpskom tržištu i zašto su se opredelili za nove koncepte prodaje koji sve više idu u pravcu specijalizacije usluga, gospodin Mankuzo kaže da je u centru biznisa profilisanje ponude u odnosu na specifične grupe kupaca koji kupuju u sistemu Metro Cash & Carry.

– Pre deset godina, kada smo stigli u Srbiju, bili smo prvi na tržištu. Prodavali smo sve i počeli smo da otvaramo radnje širom Srbije. Od 2005. do 2012. fokus kompanije Metro bio je da se otvori što više radnji i da se privuče što više kupaca različitih profila. Međutim, došao je momenat kada je razvoj takve trgovine morao da se zaustavi. Shvatili smo da se nalazimo u svim većim gradovima Srbije, da je proces našeg osvajanja tržišta završen i da treba što bolje da iskoristimo ono čime raspolažemo. Zato smo se i opredelili za nove inicijative u trgovini kao što je “deliveri” koncept.



Roberto Mankuzo

- Da li je “deliveri” usluga u najvećem porastu ili istovremeno raste još neki segment u novom konceptu Metroa?

– “Deliveri” jeste jedna od najbrže rastućih usluga, ali nije najvažnija. Ono što mi smatramo da je najvažnije, to je profilisanje naše ponude u odnosu na specifične grupe kupaca koje kupuju kod nas. To znači da smo pogledali u našu ponudu, u naš assortiman i us-

luge koje nudimo i zapitali se: šta treba našim kupcima. Mi imamo tri grupe kupaca: Horeca, trgovce i firme gde svrstavamo i sve druge krajne potrošače. Kada je u pitanju Horeca, ima mnogo podgrupa jer postoje različiti restorani, hoteli, kafići, zatim kod trgovaca imate različite prodavnice – one najbliže “kod komšije” a imate i korner šopove, pa i tu idemo u sitnije podele. Ono što je Me-

trou u 2015. godini donelo veliki uspeh u poslovanju to je naše nastojanje da saznamo šta to naši kupci žele i da učimo od njih. Imamo oko 100 komercijalista koji na dnevnom nivou prikupljaju informacije u kom pravcu da specijalizujemo našu ponudu.

- *Kako to izgleda u podacima o poslovanju kompanije Metro Srbija za prošlu i ovu godinu?*

– Nešto manje od polovine našeg biznisa čine nezavisni trgovci koji beležu nepromjenjen rast. Najveći i najbrži dvocifreni rast ima program Horeca – hoteli, restorani i kafići. Oni čine trećinu našeg biznisa, i sada beležimo veoma brz rast ovog segmenta. Treća grupa Metro kupaca su firme i svi ostali krajnji potrošači i sa njima je situacija stabilna. Kada je reč o tom trećem segmentu, naša je šansa da im se obratimo da nađu nešto što u drugim trgovinskim objektima ne mogu da nađu. Zato planiramo da u budućnosti nastavimo dalju specijalizaciju ponude.

- *Da li to znači da vi niste osetili nisku kupovnu moć stanovništva i situaciju u kojoj nema ekonomskog rasta u Srbiji?*

– Ako nema velikog ekonomskog rasta i rasta potrošnje, onda vam ne preostaje ništa drugo nego da vodite tržišnu borbu sa konkurencijom. Kada je reč o konkurenciji, vrlo su važne dve stvari. Prva je sivo tržište na kojem ljudi kupuju stvari van oficijelnih kanala snabdevanja. Zato je nama vrlo važno da možemo jedan deo asortimana da ponudimo kupcima po ceni po kojoj bi to kupovali na crnom tržištu. Druga stvar je da jedan broj "malih igrača" koji se bave maloprodajom, u kriznim vremenima ne može da opstane jer nema na koga da se osloni. Kupci iz oba segmenta se okreću nama jer u ponudi prepoznaju pravi odnos između cene i kvaliteta. To utiče na naš rast i donosi dobre rezultate.

- *U Srbiji radite nešto duže od dve godine. Kakva je generalna slika trgovine u Srbiji – koje su prednosti i koji su problemi?*

– Iako je srpsko tržište u teškoj ekonomskoj krizi, prednosti su upravo u neizdiferenciranosti tržišta. Na primer, vaši fast food restorani svi liče jed-

ni na druge, dok su u drugim zemljama specijalizovani. I to će se desiti i na srpskom tržištu. Potencijal srpskog tržišta je upravo u tome što nema trgovačkih lanaca koji će takvim kupcima izaći u susret i koja će im omogućiti razvoj specijalizovane ponude. Ali, i tu će doći do diferencijacije. Ona će se razvijati u dva smera – jedna koju ćemo inicirati mi kao trgovački lanac i druga koju će naši kupci inicirati, a mi ćemo im pomoći u tome. U svakom slučaju, specijalizacija je veoma važna.

- *Ali, takođe je moguće i izvoz srpskih proizvoda preko Metro lanca. Da li radite na tome?*

– Kao i u prošlosti, mi i sada pomazemo izvoz srpskih proizvoda u okolne zemlje. Najviše se izvozi u Hrvatsku, Rumuniju, Bugarsku i Moldaviju. Na tom polju može mnogo više da se uradi, pogotovo kada je u pitanju smrznuto

štovala pravila sertifikacije, a oni obično za to nemaju novca. Putem Metro lanca za sada najviše u izvoz, u okolne zemlje, idu zamrznuti povrće, deterdženti i osnovne namirnice. Preko Metro lanca izvozi se 135 proizvoda od 19 srpskih proizvođača, a omogućili smo i da se 70 domaćih proizvoda izvozi direktno na neka tržišta gde Metro posluje.

- *Šta su problemi na srpskom tržištu?*

– Verujem da onog trenutka kada se reforme sprovedu u mnogim ekonomskim segmentima, da će cela zemlja imati koristi od toga. Nedovoljan prihod i nizak standard građana je velika prepreka svim kompanijama da razviju svoje biznise. Nadam se da ću videti novu generaciju preduzetnika jer sam ovde upoznao mnogo mladih ljudi koji imaju viziju, volju i sposobnost da dizajniraju будуćnost zemlje. Verujem da je ključ ekonomskog razvoja Srbije u dobrom balansu između tradicije i inovacije. To znači da se zadrži sve što je dobro iz tradicionalnih proizvoda ali da se uključi i taj segment inovacija. Mnogo mladih i energičnih ljudi sam upoznao za koje smatram da mogu biti motor promena. Veoma sam ponosan da i u našoj kompaniji Metro u Srbiji imamo takve ljude. Država treba da iskoristi energiju tih ljudi i da im da dovoljno dobrih razloga da ostanu, jer nažalost, oni i dalje na vrhu svojih prioriteta imaju želju da odu negde.

- *Kakvi su planovi kompanije Metro za nadredni period?*

– Mi smatramo da smo na početku putovanja. Pre dve godine smo počeli dublje da analiziramo potrebe naših kupaca i smatramo da je to tek početak. To je dalo dobre rezultate i osećaj sigurnosti celoj kompaniji da se krećemo u pravom smeru. Ono što želimo jeste da naučimo sve o potrebama naših kupaca i kako da odgovorimo na njih. I kada za nekoliko godina odete u restoran ili u vašu prodavnici na uglu i kada ih pitate ko im je najvažniji dobavljač, da njegov odgovor bude – Metro. U našoj misiji stoji da želimo da budemo šampioni nezavisnog biznisa i mi ćemo nastaviti na tome da radimo.

R. Nikolić

JUBILARNA DECENIJA RADA

Prošle godine navršilo se deset godina rada kompanije Metro Cash & Carry u Srbiji. Na naše pitanje šta je ova kompanija postigla za deset godina rada, Roberto Mankuzo ističe da ne postoji bolji način da se proslavi godišnjica, uspešnim poslovanjem, kao što se to dogodilo ovoj kompaniji:

– Godina 2015. za nas je jedna od najuspešnijih u poslovanju u Srbiji. Iako su ekonomski uslovi veoma teški i za Srbiju i za ovaj deo Balkana, za Metro Cash & Carry je to bila veoma dobra poslovna godina jer su rezultate dale inicijative koje smo preduzelili nekoliko godina ranije. A tim inicijativama smo se bolje fokusirali na kupce kojima se sada direktnije obraćamo.

bobičasto voće, prirodni sokovi, prerađeno povrće, ajvar i slično. Mnogo toga bi moglo da pod robnom markom Metro izade na okolna tržišta. Ali, tu postoji jedan problem, naši dobavljači i proizvođači u Srbiji moraju da se razviju i da izađu u susret zahtevima tih tržišta, što znači da imaju sertifikate i da poštuju određene procedure. Oni imaju kvalitet proizvoda, ali je potrebno i da investiraju u svoju proizvodnju kako bi se ispo-

INFORMATIZACIJA PRIVREDE U SRBIJI

Zašto treba ubrzati digitalizaciju ekonomije

Savremene ekonomije se ubrzano transformišu u digitalne jer u poslovanju koriste digitalne tehnologije (računari, internet, kladni kompjuting, mobilno poslovanje i sl.) i tako digitalizuju svoje proizvode i usluge, stvaraju nova radna mesta, kreiraju nove proizvode i usluge, razvijaju nove poslovne modele, otvaraju nova tržišta i dr.

To je danas jedini način da se opstane na tržištu.

Digitalizacija ekonomije u Srbiji, gledano kroz primene savremenih IKT (informaciono-komunikacionih tehnologija), ima neke uspehe, ali uglavnom zaostaje za potrebama i realnim mogućnostima.

Republički zavod za statistiku je objavio publikaciju „Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji 2014.“ i koristeći uglavnom ove podatke, ukazujem na neke ostvarene uspehe, uočene probleme i potrebne mere.

U 2014. godini sva preduzeća u Srbiji sa 10 i više zaposlenih koristila su računare i internet. Do pre tri godine stanje je bilo lošije.

Postoji nekoliko stotina preduzeća u kojima se ostvaruju vrhunski rezultati u primenama računara u procesima rada, planiranja i upravljanja. To su uglavnom velika preduzeća u industriji, energetici, bankarstvu, saobraćaju i dr. I neka mala i srednja preduzeća imaju uspeha u digitalizaciji poslovanja. Ona samostalno ili kod stručnih servisa koriste računare za obračun plata, platni promet, vođenje knjigovodstva i slično. Znači, ostvarena je izvesna informatizacija poslovanja.

Međutim, problem je što se u najvećem broju preduzeća računari pretežno koriste za najjednostavnije poslove i vrlo malo za praćenje poslovanja u

realnom vremenu, obavljanje poslovnih funkcija, kontrolu rizika, planiranje, upravljanje i slično. Zato su u velikom delu privrede i javnih službi niski ekonomičnost i produktivnost poslovanja.

Savremeni računari i softveri omogućuju mnoštvo rešenja za unapređivanje poslovanja i kvaliteta upravljanja.

Zašto se malo koristi elektronsko poslovanje?

Veb sajt na internetu je 2014. godine imalo 74 odsto preduzeća u Srbiji. Sajt se uglavnom koristi za predstavljanje: profila kompanije, proizvodnog programa, ponude usluga, referenci, dobijenih priznanja.

U 2014. godini putem interneta 40,4 odsto preduzeća je naručivalo, a 21,2 odsto primalo porudžbine.

Na društvenim mrežama (Fejsbuk, LinkedIn i dr.) prisutno je oko 30 odsto kompanija koje imaju više od 10 radnika.

Međutim, primene elektronskog poslovanja i interneta su za većinu kompanija samo povremene i nisu sastavni deo svakodnevnog poslovanja.

Poslednjih godina blago se povećava stepen informatizacije domaćinstava u Srbiji. U 2014. godini 62,8 odsto domaćinstava posedovalo je internet priključak. To je značajan potencijal i izazov za razvoj i primenu elektronskih servisa (eTrgovina, eUprava, eZdravstvo, eMarketing i dr.) koji se nude privredi i građanima. Ali, ove mogućnosti nisu dovoljno iskorisćene.

Samo 21,5 odsto građana povremeno naručuje robu preko interneta, a čak 59,5 odsto korisnika interneta ga uopšte ne koristi za kupovine.

Kompanije i građani veoma malo koriste elektronsku trgovinu (eTrgovina), i ona je ustvari velika neiskorišćena šansa.

Razlozi su mnogostruki: neagilnost ponuđača, slab marketing, složene pro-



Piše: Nikola Marković, dipl.ek., predsednik Društva za informatiku Srbije

cedure, nestimulativni propisi, siromaštvo kupaca, sumnje u sigurnost poslovanja preko interneta i dr.

Podaci Republičkog zavoda za statistiku pokazuju da samo 9,9 odsto kompanija koristi softverski sistem ERP („Enterprise Resource Planning“) koji služi za planiranje i praćenje stanja osnovnih proizvodnih resursa. ERP omogućuje evidentiranje, planiranje i upravljanje poslovnim procesima i procedurama. On je sveobuhvatniji od knjigovodstva, iako ih neki izjednačavaju i neopravdano misle da je dovoljno da preko računara vode knjigovodstvo.

Kroz ERP su zavisno od delatnosti obuhvaćeni podaci o: osnovnim sredstvima, proizvodnji, kadrovima, zalihama, obrtnim sredstvima, fakturama, prihodima i dr.

Postavlja se pitanje, kako se u 90,1 odsto kompanija upravlja i funkcioniše bez podataka koje svakodnevno može da ponudi savremeni ERP sistem. Jedan od uzroka sadašnje privredne situacije leži i u odsustvu kvalitetnog informacionog sistema i odlučivanja bez potrebnih podataka.

Sazreli su uslovi da se o potencijalima savremenih ERP sistema obaveste sve kompanije. Na našem tržištu prisutna je ponuda vrlo kvalitetnih domaćih i inostranih ERP softvera.

Virtuelizacija je jedan od savremenih trendova jer omogućava da se smanji broj fizičkih servera i time smanje troškovi za njihovu nabavku, opsluživanje, napajanje, hlađenje i dr.

IT kompanija „KOMING inženjering“ iz Beograda je izvela oko 60 projekata virtuelizacije i pritom je kod korisnika došlo do sledećih pozitivnih efekata i ušteda:

– troškovi za nabavku servera su smanjeni za 78,57 odsto

– troškovi za energiju za napajanje i hlađenje se smanjuju za 83,40 odsto.

Postoje potrebe i mogućnosti da se ova dobra praksa usavršava i realizuje i kod drugih.

Veliki uspeh u poslednjih godinu dana predstavlja uvođenje obaveznog elektronskog plaćanja poreza i doprinosi pre isplate svakog prihoda.

Od 2014. godine se plaćanje umesto sa 23 uplatnice obavlja samo sa jednom uplatnicom i to elektronskom komunikacijom sa Poreskom upravom. Od 1. aprila 2015. uvedena je i obavezna elektronska prijava na dobit pravnih lica i poreza na dohodak građana.

Dokumenti se dostavljaju i potpisuju isključivo elektronski.

Elektronskim dostavljanjem podataka izvršene su krupne organizacione i tehnološke promene u kompanijama i Poreskoj upravi i to predstavlja vid digitalizacije poslovanja preduzeća i veliki potencijal za dalja unapređenja.

Istovremeno, povećana je naplata poreza i doprinosa i ostvarene su značajne finansijske uštede u preduzećima i Poreskoj upravi.

Na portalu eUprava (www.euprava.gov.rs) postoji oko 300 elektronskih servisa od kojih je oko 100 namenjeno pravnim licima. Postoje servisi za dobijanje obaveštenja, preuzimanje obrazaca, elektronsko onlajn dobijanje raznih izvoda, potvrda i uverenja i sl.

U 2014. godini 92% kompanija je izjavilo da koristi neke od servisa eUprave i time su ubrzali svoje poslovanje i smanjile troškove.

Cilj je da se što više servisa za privredu prevede na portal eUprave. Ali to ide veoma sporo, jer podrazumeva: velike organizacione promene u upravi, izmene propisa i otklanjanje otpora.

Korisni efekti od informatizacijedaleko nadmašuju probleme, ali neki od problema su:

– U velikom broju preduzeća ne postoje svest i znanje da su primene računara i interneta u savremenim uslovima osnovni generatori konkurentnosti, po-

jave novih proizvoda i usluga, širenja tržišta i sl.

– Fluktuacija kvalitetnih kadrova otežava razvoj, ali i održavanje postojećih aplikacija. Kadrovi se odlivaju prema sredinama u kojima postoje bolje zarade i uslovi za stručno usavršavanje. Fluktuacija postoji unutar zemlje, ali i prema inostranstvu.

– U mnogim kompanijama programi štednje počinju sa smanjivanjem troškova za nabavku IKT opreme i školovanje. To je pogrešno i kratkovidno, jer će se bez savremenih IKT i softverskih rešenja brzo gubiti konkurentnost.

– Nije regulisano arhiviranje elektronskih dokumenata koji se stvaraju u elektronskoj formi (eFaktura, eNalog za plaćanje...).

– Ne postoji organizovan pristup primeni eFakture.

Ovi i drugi problemi otežavaju i usporavaju procese informatizacije privrede i njihovo rešavanje je mahom prepušteno spontanim reagovanjima.

Savremene tehnologije stalno nude nove mogućnosti za racionalizaciju i unapređivanje poslovnih procesa. Neki novi trendovi su:

– Širenje primena mobilnog poslovanja koje omogućuju da se određeni poslovi obave i preko mobilnog telefona i tako ubrza procedura i smanje troškovi.

– Razvijaju se novi poslovni modeli u kojima se: sve što nije osnovna delatnost („core“) izmešta u druge kompanije, preuzimaju drugi poslovi i sl. Interesantan je trend da telekomunikacione kompanije preuzimaju neke bankarske poslove i sl.

– Od oktobra 2015. počinje primena Zakona o platnim uslugama koji uvođi i „elektronski novac“, a čime se ubrzava platni promet, ali i stvara mogućnost uključivanja novih aktera u platni promet.

– Kompanije nastoje da digitalizuju svoj proizvod (redizajniraju ga i predstave u digitalnoj formi) i kreiraju novi digitalni proizvod ili uslugu. Sve ovo je sastavni deo razvoja „digitalne ekonomije“.

– Neki zaposleni mogu pojedine poslove da obavljaju i na svojoj opremi

(tablet, smart telefon) i čak van sedišta kompanije i time se smanjuju troškovi za nabavku opreme i povećava učinak.

– Primene standarda doprinose una-predivanju organizacije, ospozobljava-nju za poslovnu saradnju sa inostranim partnerima i bezbednosti poslovanja.

– Novi trendovi su i: robotizacija proizvodnje, razvoj „big data aplikacija“, povezani uređaji „Internet og things“, „machine to machine“ komunika-cije i dr.

Kao i ranije, u Srbiji se prate novi trendovi u razvoju digitalne ekonomije, ali je ceo proces usporen zbog krize, neinformisanosti pojedinih menadžera i vlasnika kapitala i velikog nedostatka sredstava.

Podaci pokazuju da je samo manji broj kompanija u Srbiji uključen u razvoj digitalne ekonomije i ima adekvatnu primenu IKT u procesima rada i upravljanja. Ostalima preti opasnost od opadanja konkurentnosti i gubljenja pozicija na tržištu. Stanje se može i mora promeniti. U Srbiji postoje potrebna znanja i kompetentne kompanije koje mogu da podrže bržu digitalizaciju ekonomije.

Od jednog dela vlasnika kapitala i menadžmenta u kompanijama se očekuje da se dopunski informišu i shvate da se stalnim razvojem primena savremenih IKT i ostalih digitalnih tehnika i metoda, unapređuju procesi poslovanja i upravljanja u njihovim kompanijama.

Ovakav proces mora da podrži i država i to usvajanjem strategije razvoja digitalne ekonomije, promenama u ekonomskom sistemu kako bi se podstakao razvoj novih poslovnih modela, stimulisanjem ulaganja u razvoj digitalne ekonomije, smanjivanjem parafiskalnih nameta i ostalim merama.

Literatura:

1. Republički zavod za statistiku: *Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji 2014. Beograd, septembar 2014.*

2. Nikola Marković: *Domaći IT uspesi, PC Press br. 207 februar 2014.*

3. Nikola Marković: *eTrgovina – nedovoljno iskorišćena šansa, PC Press br. 222 jun 2015.*

BURA POSLE TEKSTA U NJUJORK TAJMSU O RADNOJ ETICI I KORPORATIVNOJ KULTURI KOMPANIJE AMAZON.COM

Darvin u Amazonu

Šta je sve otkrila polemika o radnoj etici u najvećoj onlajn prodavnici sveta, ali i "tehnološkim" kompanijama uopšte: gde su granice zahteva poslodavaca da se "radi više za manje"

Počeli su kao najveća internet knjižara da bi postali najveća planetarna svaštara. Amazon, najveća internet prodavnica sveta – danas sa 250 miliona stalnih kupaca, godišnjim prometom od blizu sto milijardi dolara i tržišnom vrednošću od 250 milijardi – svoju misiju formuliše kao “prodavati sve, svakome, svugde”. Već više od godinu dana razmatra i dostavu porudžbina dronovima, dok je njegov osnivač i glavni menadžer Džef Bejzos na petom mestu Forbove top liste planetarnih tajkuna, sa procenjenim bogatstvom od 50 milijardi dolara.

Amazon je ovog leta, tačnije od sredine avgusta, bio velika tema u medijima, posle velikog istraživačkog teksta u Njujork tajmsu o radnoj etici i korporativnoj kulturi kompanije koja je u julu imala 183.000 zaposlenih, 18.000 više nego što ih je bilo na početku godi-

ne. Taj tekst je onima koji Amazon znaju samo kao zadovoljne mušterije, prvi put izneo preko jednog popularnog medija, kako ta efikasna mašinerija funkcioniše iznutra.

Nešto od toga se, doduše, moglo saznati i pre toga, iz knjige “Prodavnica svačega: Džef Bejzos i doba Amazona”, novinara agencije Bloomberg Breda Stouna, koja je objavljena 2013., gde je Bejzos opisan kao lider koji je nemilosrdan prema potčinjenima, pa čak i prema najbližim saradnicima čiji su trud i kreativnost ugrađeni u temelje kompanije. Svi zaposleni za njega su “potrošna roba”, dok su menadžeri opisani kao “Bejzoso-vi botovi” – roboti.

Njujork tajms je svoj tekst zasnovao na razgovorima sa oko stotinu sadašnjih i bivših zaposlenih, od koji su neki od prvih dobili dozvolu da govore za novine, dok su oni bivši u velikom broju tražili da ostanu anonimni. Kako god bilo, slika koja je na ovaj način dobijena prilično je surova, pri čemu nije samo reč o eksploraciji zaposlenih, nego i o novoj prirodi radnog mesta u vodećim tehnološkim kompanijama izloženih globalnoj konkurenciji koja ruši jedna poslovna carstva, a druga uzdiže.

U Amazonu je, naime, još od osnivanja u Bejzosovoj garaži, 1994 – poče-



li su sa tri zaposlena: Bejzos, njegova supruga i jedan programer – u toku jedan nezvanični eksperiment koji treba da pokaže koliko može da se iscedi iz radne snage, od koje se stalno traži da pruža više za manje para. “U Amazonu možete da radite dugo, pametno i naporno, ali ne možete da izaberete samo dve od ove tri stvari”, jedna je od često citiranih Bejzosovih izjava još iz ranih dana kompanije.

U razgovorima sa novinarima Njujork tajmsa, među sadašnjim i bivšim zaposlenima ima i onih koji su zadovoljni što su otkrili da su u stanju da postignu i “više nego što mogu”, dok je drugima to bio preveliki teret. “Ponekad se tražilo da radimo 85 sati nedeljno, bez vikenda”, često se čulo, a iznete su i neke horor priče o bezdušnosti prema bolesnima, trudnicama i novim majkama.

“Nije lako raditi ovde”, stalno ponavlja gazda Amazona, koji je, posle objav-



Amazon, najveća internet prodavnica sveta

ljivanja Tajmsovog teksta zaposlenima poslao cirkularno pismo – koje je promptno “procurilo” do medija – u kojem kaže da “ne prepoznaće bezdušno, distopjsko radno okruženje u kojem nema zabave ni smeha” koje je opisano u članku. Da li su se, međutim, prepoznali njegovi nameštenici?

Prema podacima sajta Glassdoor.com, koji održava bazu podataka o kompanijama na osnovu ocena onih koji rade ili su radili u njima, Amazon ima 3,4 od pet zvezdica. Poredjenja radi, Gugl je ocenjen sa 4,4, Fejsbuk sa 4, koliciko i Epl.

Samo 63 odsto onih koji su (anoni-mno) popunili upitnik Glasdora preporučilo bi svojim priateljima da okušaju sreću u Amazonu, dok je za Gugl taj po-stotak 91, 89 za Fejsbuk i 82 za Epl.

Jedan od prvih susreta novozaposle-nih sa realnostima rada u Amazonu je ste upozorenje koje dobijaju na početku obuke za posao na koji stupaju – upo-zorenje da “zaborave na loše navike” koje su stekli radeći drugde. Svi se takođe upoznaju i sa “14 pravila” koja je, još u prvim danima kompanije, formu-lisao Bejzos.

Prvo je da svaki zaposleni treba da ima “opsesiju prema kupcima”. Po drugom, nikad ne treba reći “to nije moj posao”. Smisao trećeg je “osmisli i po-jednostavi”, što će reći da se od svakog očekuje da nešto inovira.

Skreće se zatim pažnja da se od svakoga očekuje da stalno uči i bude ra-doznao, da “postiže više sa manje”, to jest da se ne rasipa već štedi (što podra-zumeva da nema dnevničica za službe-na putovanja, a zaposleni plaćaju par-king u krugu kompanije) da se stiče poverenje, a iznad svega – da se posti-žu rezultati.

Idealni radnik u Amazonu je i “spor-tista”, što će reći da poseduje brzinu i iz-držljivost – i da može da postiže nove rekorde. Ovome treba dodati i da se sva-čiji učinak precizno meri sa, za tu svr-hu, razvijenim elektronskim sistemima, ali i da postoje još neki mehanizmi ko-jima se postiže da, kako je to novinari-ma Njujork tajmsa objasnio jedan biv-

ši menadžer za razvoj softvera, radno okruženje u Amazonu postane “darvinističko”. Što će reći da tamo mogu da opstanu samo najspasobniji.

Od zaposlenih se, između ostalog, očekuje i da menadžmentu, uz pomoć posebnog softvera koji im je dostupan, šalju svoja zapažanja o kolegama, do-bra ili loša. Na osnovu toga se sačinjava-ju rang-liste u svim odeljenjima. Njihova svrha je da šefovima radnih timova omogući da na kraju godine nemaju dilema koga će da otpuste, da bi se na tako upražnjena mesta primila “sveža krv”. Rezultat toga je da svako nastoji da bude bolji od drugog.

Ovaj mehanizam redovnog godišnjeg otpuštanja najlošije ocenjenih nije izum Amazona: primenjivan je i u Maj-krosoftu, Dženeral elektriku i još nekim velikim kompanijama, ali se odnedav-но od njega odustalo, pošto je utvrđeno da pojedini šefovi na spisak za odstrel stavljaju i vredne i sposobne, jer su pri-nuđeni da ispune svoju kvotu.

Posebnost Amazona je da u višim ni-vima svog menadžmenta nema nijed-nu ženu – i da žene tamo loše prolaze. Njujork tajms je tako naveo primer rad-nice Moli Džej, koja je, kao članica tima koji razvija “kindl” elektronski čitač, stalno imala visoke ocene. Njena situa-cija se, međutim, promenila kada joj je otac dobio rak, zbog čega je počela da ga posećuje češće nego obično, pa nije mogla da na poslu ostaje noću i preko vikenda.

Veoma brzo joj je ukazano da je “po-stala problem”. Nije udovoljeno njenom zahtevu da bude premeštena na neko manje zahtevno radno mesto. Kad se očeva situacija pogoršala, uzela je ne-plaćeno odsustvo da brine o njemu, a kad je preminuo, odlučila je da se ne vrati u Amazon.

Slično prolaze i drugi sa zdravstvenim problemima, zbog čega je preovla-dujuće uverenje da je stari pojma o ne-ophodnosti ravnoteže profesionalnog i ličnog života samo mislena imeni-ca. Posao je na prvom mestu, lični život na drugom, dok je “ravnoteža” nešto o čemu se ne govori.

PROSEK – GODINU DANA

Prema istraživanju koje je spro-vedeno 2013, prosečan radnik u Amazonu ostaje samo godinu dana, što je najkraće kad je reč o korpora-cijama sa spiska 500 najvećih u SAD. Ali sa druge strane, bivši “amazon-ci” nemaju problema da se zapo-sle negde drugde: zbog toga što su prošli obuku kod Bejzosa, širom su im otvorena vrata u Fejsbuku, Lin-ke dinu i drugim firmama digital-ne ekonomije, od kojih neke zbog toga u Sijetu, gde je sedište Ama-zona, imaju posebne kancelarije za regrutovanje.

Plate u Amazonu su doduše solid-ne, ali s obzirom na ono što se od za-poslenih očekuje, nisu izuzetne, što je svakako objašnjenje za ovako ni-zak stepen lojalnosti kompaniji.

Ostaje, naravno, i dilema, da li je ovako rigorozan radni režim i “kor-porativni darvinizam” Bejzosov čef ili poslovna prinuda. Ako se uzme u ob-zir da je Amazon relativno brzo izra-stao u korporativnu supersilu, a da je to postigao stalnim povećanjem pro-meta, ali ne i profita – razlog za to je strategija najnižih mogućih cena za kupce i stalnog skraćivanja rokova do-stave – onda je rigorozna radna disciplina imperativ.

Pa ipak, svaki sistem ima i slaba me-sta. Pomenuta knjiga novinara Blumberga navodi primer domišljatog radnika u jednom od mnogobrojnih distributiv-nih centara, gde se pakaju i ekspeduju porudžbine, koji je svako jutro overavao svoju karticu, a potom se gubio iz vida, da bi se na kraju radnog dana pojavio i uredno odjavio.

Šefovi su nekoliko meseci uzalud-no nastojali da utvrde šta on zapravo radi, da bi konačno bilo otkriveno da je on u skladištu drvenih sanduka u ko-jima stiže roba, napravio sebi “vikendi-cu”, opremljenu stvarima sa polica za is-poruke i tamo provodio po osam svojih radnih sati.

Taj dasa koji je prevario Bejzosov si-stem možda je iz naših krajeva.

Milan Mišić

TURISTIČKE PRESTONICE SVETA: KRF - DVORAC AHILION

Depresivna Sisi i umirući Ahil

Krstareći po Mediteranu, Sisi je prvi put došla na ostrvo Krf 1860. godine. U teškoj depresiji i bolesna od tuberkuloze, ona se već posle nekoliko dana na ovom magičnom ostrvu prilično oporavila. Tu je i sagradila dvorac Ahilion i naručila skulpturu nesrećnog, umirućeg Ahila koji vadi strelu iz pete - jedine slabe tačke u koju je pogoden...

Tekst i foto: R. Nikolić

Ako ste boravili na Krfu, a niste posetili dvorac Ahilion, propustili ste pravi biser iz turističko-istorijske razglednice ovog ostrva. Taj dvorac, zapravo, priča priču o atraktivnoj i depresivnoj austrougarskoj carici Sisi i njenoj ljubavi prema Krfu i miru koji je tu našla, o antičkom junaku Ahilu po kome je i dvorac nazvana Ahilion.

A de te priče čete doći tako što možete kolima da krenete južno od glavnog grada ostrva Krf i na 14. kilometru, u selu Gasturi, naići čete na jedno od najposećenijih zdanja na ostrvu – dvorac, letnjikovac Ahilion koji je podignut 1890. po nalogu austrijske carice Elizabete (1837-1898), žene Franje Josifa Habzburškog, poznatije po nadimku Sisi. Ona se za Franca Jozefa udala veoma mlada (imala je 17 godina) i u početku je brak bio veoma srećan, sve do smrti njihovog prvog deteta, čerke Sofije. Od tada Sisi oboleva, pada u očaj i počinje da putuje. Krstareći po Mediteranu, Sisi je prvi put došla na ostrvo Krf 1860. godine. U teškoj depresiji i bolesna od tuberkuloze, ona se već posle nekoliko dana na ovom magičnom ostrvu prilično oporavila.



Glavni ulaz u dvorac



Na vrhu brda dvorac Ahilion

Nova i stara istorija

Carici su ovo mesto za gradnju palate predložili lekari koji su se starali o njenom zdravlju, jer su utvrdili da je ovde najbolja klima za plućne bolesnike. U Ahilionu su sačuvani dokumenti, lični predmeti i nameštaj carice Sisi, odnosno ono što je ostalo posle tolikih decenija i promene vlasnika, pa i pljački tokom

dva svetska rata. Ali, svejedno, dvorac i njegov vrt u koji je Sisi uzidala najveći deo svog života i ljubavi, i danas turiste ostavljaju bez daha. U vrtu Ahiliona je cveće i rastinje iz svih krajeva sveta (za to je zaslužan Vilhelm II). U dvorcu je u vreme I svetskog rata bilo francusko vojno lečilište sa oko 500 kreveta u kojem su se lečili i srpski oficiri, o čemu svedoči natpis posvećen srpskoj vojsci.



Stepenište sa skulpturama vodi kroz vrt Ahiliona



Na ulazu u Ahilion je mermerna skulptura carice Sisi u prirodnoj veličini



Na ulazu je plafonska freska "Četiri godišnja doba"



Autentični ležaj koji je za odmaranje koristila Sisi



Vaze i predmeti carice Sisi

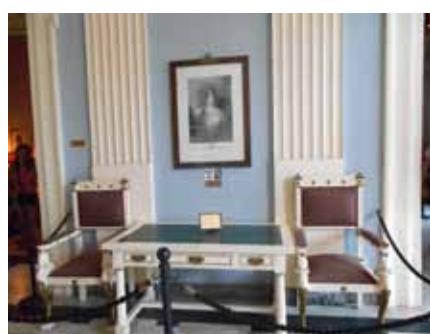
Posle toga je više puta boravila na Krfu: 1861, 1876, 1886. godine i konačno, 1889. kupila je vilu Wrailla u kojoj je već boravila 1861. godine. Tu vilu je srušila i na istom mestu podigla dvospratnu palatu u neoklasističkom stilu sa kombinacijom dorskih, jonskih i romanskih elemenata, sa primesama stila Pompeje, uz mnogo balkona, galerija i kružnih stubova. Palata je građena po uzoru na bečke palate. Carica Sisi je palatu nazvala Ahilion kao uspomenu na njenog omiljenog grčkog junaka Ahila. Radove u dvorcu su izvele italijanske arhitekte Rafael Karitio i Antonije Lanti. Dekora-



Stepenište u antreju dvorca sa skulpturama boginja Here i boga Zevsa



Svod sa skulpturama na krovu



Nameštaj koji je koristila Sisi

II dolazi u goste na Krf 1905. godine (zbog porodičnih veza sa Grčkom), posećuje palatu Ahilion i pošto ga je osvojila, on je kupuje 1907. godine. Restaurisao je dvorac spolja i iznutra i za razliku od Sisi koja je obožavala skulpturu nesrećnog, umirućeg Ahila, nemački car naručuje izradu skulpture Trijumfальнog Ahila u bronzi i postavlja ga na velikoj terasi, u parku u kojem Ahil gleda na predivnu panoramu Krfa. Bronzanu skulpturu Trijumfальнog Ahila, koji u ruci drži kopljje i štit sa likom meduze, sačinio je vajar Johan Gotz. Skulptura je visoka 5,5 metara, a sa postoljem ukupno 11,5 metara.



Kapela na ulazu u kojoj se molila Sisi



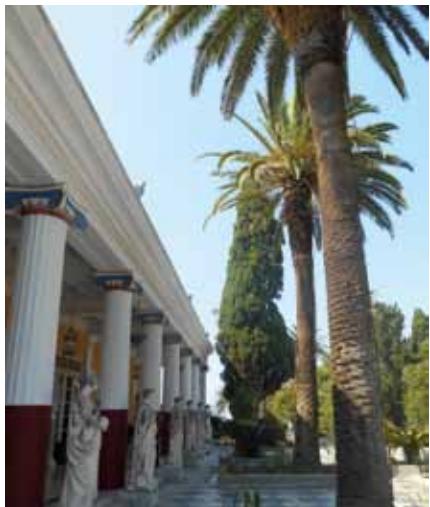
Predmeti iz lične zaostavštine carice Sisi



Orman sa predmetima carice Sisi



Terasa na krovu dvorca



Skulpture na krovu uz mediteranske palme i čemprese



Sa terase se pruža predivan pogled na Krf



I terasa i park na krovu dvorca



Čuvena skulptura "Naga Frini vitkog tela"



Terasa i deo vrta dvorca Ahillion



Umirući Ahil – skulptura koju je naručila i obožavala Sisi

U palati se nalazi skupoceni nameštaj, ogledala, slike, mozaici, lični predmeti carice Sisi i Vilhelma II. Slike i mozaike su radili čuveni italijanski umetnik Galopi i nemački umetnik Mac. U prize-

maju palate, u sobi za prijem, nalazi se lepa plafonska freska "Četiri godišnja doba", a desno na ulazu u dvorac je katolička kapela, ukrašena korintskim stupovima i slikama, u kojoj se molila Sisi.

EKSKLUSIVNO OSTRVO

Stari grad Krf je izuzetno lep, pastelnih boja, zgrade su u baroknom i neoklasicističkom stilu i pod zaštitom UNESCO-a. Krf je Homer opevao u antičkom epu „Odiseja“ navodeći da se na ostrvo iskrcao Odisej nakon svojih lutanja, a ovde su ga ugostili kralj Alkinos i njegova čerka Nafsika. Prema grčkoj mitologiji, ostrvo je bilo sklonište Džejsiona i Argonautima po povratku iz potrage za zlatnim runom. Nadahnuće na Krfu pronalazili su i Gete, Oskar Vajld, Viljem Šekspir, slikari Alfred Sisli i Edvard Lir, britanski prirodnjak Džerald Darel

("Moja porodica i druge životinje") a na Krfu je neko vreme živeo i Lorens Darrel, pisac čuvenog romana „Aleksandrijski kvartet“.

Ostrvo nosi ime po čerki rečnog boga Asopa, nimfi Kerkiri, koju je oteo bog mora Posejdona i zatočio na ostrvu. Kerkira je postala i zaštitnica ostrva. Zaštitnička uloga pripala je i Sv. Spiridonu čije se mošti čuvaju u istoimenoj crkvi u centru starog grada. Postoji još jedna prepostavka za poreklo naziva, a ona je vezana za prevod na grčki - greben pun vrhova.

Zahvaljujući raskošnoj i bujnoj vegetaciji (cveće, čemprese, borovi, masli-

ne, limun) i klimi "večnog proleća" Krf nosi epitet - zeleno ostrvo. Ima površinu od 590 kvadratnih kilometara, pripada Jonskom arhipelagu, a zapljuju ga vode Jadranskog i Jonskog mora, i nalazi se na najzapadnijoj tački Grčke, tačno na ulasku u Jadransko more.

Krf je drugo ostrvo po veličini od sedam jonskih ostrva (Kefalonija je najveće), ali je sa 110.000 stanovnika najnaseljenije ostrvo. Jonski arhipelag Grci još nazivaju Sedmostrvlje (Eftanisa) a čine ga ostrva: Krf, Pakos, Lefkada, Itaka, Kefalonija, Zakintos i na jugu Kitira. Zanimljivo je da je Jonsko more prozirnije i slanije od Egejskog, ali i hladnije.

na stepeništu nalazi se grandiozna slika "Trijumf Ahila", rad nemačkog slikara Franca Maca. A na krovu dvorca, na predivnoj terasi-vrtu nalaze se skulpture muza, biste antičkih filozofa, govornika i pesnika. Ovaj deo terase popločan je poljima u obliku šahovske table i naziva se "Vrt muza". U vrtu se nalaze i brojne druge skulpture: "Naga Frini vitkog tela", Demetra i Hisperida, "Budući mornar", "Hermes na steni", mermerna statua engleskog pesnika Lorda Bajrona koji je takođe često boravio na Krfu.

Ta letnja terasa sa vrtovima, koja se nalazi na krovu dvorca Ahilion, ubraja se u najlepše dvorske vrtove u Evropi. Krov terase nosi devet jonskih stubova ispred kojih su statue devet muza, u prirodnoj veličini, a sa ove terase se pruža jedan od najlepših pogleda na Jonsko more i na ostrvo Krf.

MLEČANI I MASLINE

Osobenost Krfa je preko četiri miliona stabala masline koja ostrvu daju posebnu draž. Smatra se da su Mlečani tokom svog boravka i vlادавine ostrvom zasadili više od dva miliona stabala zarad povećanja proizvodnje maslinovog ulja. Tako su za svakih posaćenih 100 stabala isplaćivali 12 zlatnika. Danas masline imaju značajnu ulogu jer je Krf najveći proizvođač masline u Grčkoj a izvoz masline i maslinovog ulja čini, posle turizma, najveći prihod na ostrvu.

U gotovo svim turističkim mestima, a najviše u starom gradu u pešačkoj zoni, mogu se pronaći brojni predmeti izrađeni od maslinovog drveta kao i kozmetički preparati od maslinovog ulja.



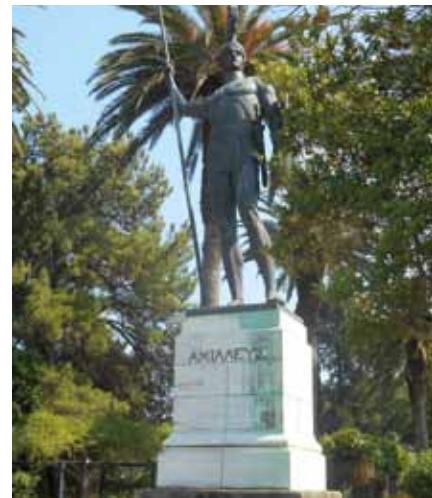
Orman i predmeti u vreme kada je dvorac pripadao caru Vilhelmu II



Spavaća soba koju je koristio Vilhelm II



Originalni i dobro očuvani ormani iz carskog perioda



Trijumfalni Ahil – skulptura koju je voleo car Vilhelm II



Mermerna skulptura Lorda Bajrona



Jos jedan pogled na dvorac Ahilion



Ahilov trijumf – velika freska koja zauzima ceo zid između prvog i drugog sprata

MENADŽERSKI VODIČ

Dosada kao prilika

Da li se "ubijate od posla", ili na poslu "umirete od dosade".

Između ova dva ekstrema, koja ako niste iskusili onda ste im verovatno bili svedoci, postoji još mnogo nijansi. Ali, dosada na poslu, stalna ili povremena, svakako je realnost. Pitanje je samo koliko (ne)vešto se prikriva – i kako se protiv nje bori, odnosno šta se radi kad vam se ne radi.

Svoj posao, odnosno svoje radno mesto, možete voleti, radovati se novom radnom danu i svakako je najbolje kad vreme od 9 do 5 prosto "proleti". Ali u svakom biznisu, industriji ili poziciji, ima ciklusa kad je problem manjak vremena – i kad je vremena previše.

Galupova istraživanja, na primer, konstatuju da u Americi osećaj dezangažovanosti na radnom mestu ima oko 70 odsto zaposlenih, i da je to, posle gneva, druga najčešće skrivana emocija na poslu. Ovaj problem je detaljno opisan i u literaturi koja se bavi psihologijom rada. Ne kao bolest, nego kao nešto što se može i spreciti i lečiti.

Prvi savet za borbu protiv radne dosade jeste da ne treba čekati da vam taj problem reši neko sa strane. Dosada, naime, nije nešto što je došlo spolja, nego nešto što čući u svakom od nas i mami da mu se pridružimo

Prvi savet za borbu protiv radne dosade jeste da ne treba čekati da vam taj problem reši neko sa strane. Dosada, naime, nije nešto što je došlo spolja, nego nešto što čući u svakom od nas i mami da mu se pridružimo.

Prema tome, usredsredimo se na sebe. Šta možemo da učinimo da postanemo motivisani i angažovani? Šta je to što ne funkcioniše i kako to može da se promeni? Šta, na drugoj strani,

ni, ide dobro i kako može da bude još bolje?

Uvek će biti situacija kada je nešto zamorno, kad je iz raznih razloga teško koncentrisati se na posao Preporuka je da se, kad tako nešto nađe, ne treba upirati po svaku cenu. Nema toga što ne može da se odloži na kraće ili duže vreme, ako je motiv da se taj posao u nekim drugim okolnostima uradi bolje.

Ali to ne znači da treba zevati. Savet je da za takve situacije uvek treba imati neki "rezervni projekat", neki posao koji je zanimljiv, ali nije toliko ni bitan ni hitan, pa je na spisku onih koji će se obaviti "kad bude bilo vremena".

Napad dosade – ona situacija kad je mozak "na leru", kad ne radi punim kapacitetom – baš je to vreme. Da se, na primer, reorganizuje dokumentacija, sredi sto, iz fioka izbace nepotrebne stvari, da se sa hard diska izbriše ono što više nije aktuelno (i prostor osloboди za nešto važnije), da se isprobira novi softver... Bilo bi dobro kad biste sačinili sopstvenu listu ovakvih poslova, za kojom možete da posegnete kad se suočite sa dosadom.

Alternativni put je da se suočite sa razlogom za dosadu – to ne mora da bude nedostatak posla, nego činjenica da vas konkretan zadatak dovoljno ne angažuje i ne motiviše, što je situacija sa kojom se svi suočavaju manje ili više redovno. U tom slučaju, stvari treba posmatrati realistično: jeste da vam se određeni posao ne radi, ali mora da se uradi da bi moglo da se pređe na sledeći koji će biti zanimljiviji i kreativniji.

Najveći problem u borbi protiv radne dosade su poslovi koji se mere brojem sati, a ne konkretnim učinkom. Ali i u takvim slučajevima problem je moguće rešiti usredsređivanjem na posao, a ne na vreme. Biti zauzet najbolji je način da spori sati proteknu brzo.

Psiholozi preporučuju i da sami treba da preuzmete neka zaduženja u rad-



nom okruženju koja nisu u opisu posla. Recimo brigu o kancelarijskom cveću, ili da, usavršavanjem svog znanja nekog elementa radnog softvera, postanete ekspert od koga će kolege tražiti pomoći kad im nešto zapne. Nači, dakle, nešto što u radno vreme unosi raznovrsnost i motivisanost.

Onima na čijem stolu su ekrani sa internet vezom, dosadu uvek može da razbije pasijans, Fejsbuk ili švrljanje po beskrajnim prostorima interneta, ali to podrazumeva rizik da steknete reputaciju zabušanta, pa možda vam otvorí i izlazna vrata firme, da bi ih potom zauvek zatvorila

Naravno, onima na čijem stolu su ekrani sa internet vezom, dosadu uvek može da razbije pasijans, Fejsbuk ili švrljanje po beskrajnim prostorima interneta, ali to podrazumeva rizik da steknete reputaciju zabušanta, pa možda vam otvorí i izlazna vrata firme, da bi ih potom zauvek zatvorila.

Bolje je dakle "prazan hod", iskoristiti da bolje organizujete svoja zaduženja, da o poslu naučite nešto novo.

Proglasite dosadu za priliku!

Najzad, ako ništa od navedenog ne pomaže, problem je zaista ozbiljan, ali i jednostavan: vi i vaš posao niste jedno za drugo. Potražite neku novu kombinaciju, negde drugde...

M. M.

ANALITIKA NA DLANU

- PROVERITE SA KIM POSLUJETE
- PRONAĐITE NOVE KLIJENTE
- OSIGURAJTE SVOJU NAPLATU
- PROVERITE SVOJU KONKURENCIJU



Poslovna RSrbija

Pronađite kvalitetne zaposlene
i objavite neograničen broj pozicija
za GENERACIJU Y

Od 21. do 28. oktobra na adresi dankarijera.com organizujemo 6. regionalni online sajam zapošljavanja i obrazovanja u saradnji sa partnerskim sajtovima iz Hrvatske i Bosne i Hercegovine.

Zato će ovogodišnji online sajam biti u znaku pripadnika tzv. Y generacije koji sa godinama postaju dominantna radna snaga na tržištu rada. Kroz webinare, radionice i diskusije na okruglim stolovima pričaćemo o potrebama milenijumske generacije prilikom zapošljavanja.

Prošlogodišnji sajam je imao rekordnih 220.000 posetilaca, a najviše posetilaca je bilo među Y GENERACIJOM. U proteklom periodu održavanja sajma, imali smo preko 220 izlagača koji su posetiocima predstavili oglase za posao i edukativne programe.

Ostvarenje vaših strateških ciljeva zavisi od privlačenja kvalitetnih ljudi u vaš tim. Zašto se ne biste izdvojili od konkurencije i predstavili u pravom svetlu? www.dankarijera.com

VEŠTINA KOMUNIKACIJE

Prodaj mi - to volim

*„Koristite meke reči i čvrste argumente“
Engleska poslovica*

Da, ljudi vole da kupuju, ali ne i da im prodajemo ono što im nije potrebno. Zapravo je potrebno imati visoku empatiju i osvešćenost u pristupu klijentima kako bismo im ponudili upravo ono što očekuju, ne vodeći se parolom: kupi, kupi po svaku cenu. Ljudi ne kupuju zbog logičnih i racionalnih, već emotivnih razloga i pobuda. Ukoliko uspete da pronađete put do srca svojih klijenata i ukažete im na prednosti proizvoda ili usluga, koje su u direktnoj vezi sa njihovim vrednostima i uverenjima, onda ste zaista napravili pun prodajni uspeh.

Toliko puta se pitamo kako postati vrhunski prodavac? Odgovor je jednostavan: prestanite da prodajete i počnite da pomažete svojim klijentima. Budite im prijatelj, lični konsultant, neko ko u potpunosti prepoznae njihove potrebe i očekivanja i kontinuirano nastoje da ih prevaziđe. Nekoliko je jednostavnih pravila kako to učiniti na pravi način.

Prvo i najvažnije – ne postoji univerzalni recept za pristup svim klijentima. Potrebno je biti fleksibilan i prilagoditi prodajnu strategiju i komunikaciju svakom klijentu. Da biste to učinili, nemojte prepostavljati i misliti da zname najbolje, već pažljivo slušajte. Komuniciramo i kada ne govorimo i zato je potrebno čuti i ono što nije izgovoren. Osluškujte osećanja svog klijenta i potrudite se da razumete šta je to što vam šalje kao poruku. Zato i imamo dva uha a jedna usta, da bismo slušali 80 odsto a pričali tek 20 odsto. Dalje, budite zaista tu za svoje klijente. Učinite za njih sve što možete i to nastavite da radite u svakom narednom kontaktu. Kada dobijete oduševljenog klijenta, on postaje vaš „dobar advokat“, prenoseći pozitivnu poruku vezano za vašu kompaniju i izvrsnu uslugu koju je dobio u kontak-

tu baš sa vama. Zaista, od toga nema bolje reklame i marketinga, jer dobra preporuka zlata vredi. No, da li je potrebno uložiti poseban trud i angažovanje baš oko svakog klijenta ili samo onih „velikih“, koji nam ostavljaju najviše novca? Da, potrebno je imati univerzalno dobar pristup klijentima i pokazati svakom od njih koliko nam je bitan. Tako otvaramo vrata sve većim prodajnim ugovorima i klijentima, koji će želeti da nastave saradnju baš sa nama.

Toliko puta se pitamo kako postati vrhunski prodavac? Odgovor je jednostavan: prestanite da prodajete i počnite da pomažete svojim klijentima. Budite im prijatelj, lični konsultant, neko ko u potpunosti prepoznae njihove potrebe i očekivanja i kontinuirano nastoje da ih prevaziđe



Kako još možemo biti uspešni? Upravo postavljanjem otvorenih pitanja, koja će otvoriti put prodaji, jer samo tako možemo utvrditi klijentove stvarne potrebe. Inače, prodajemo radi prodaje, što retko daje dobre rezultate. Kada upoznate svoje klijente, možete im ponuditi pravi proizvod ili uslugu, a oni će biti veoma zadovoljni, jer ste im posvetili svoje vreme, angažovali se i prepoznali njihovu realnu potrebu. Svi vole da kupuju i potrebni su im vaši proizvodi i usluge, samo je pitanje da li ćete vi to prepoznati ili ćete ih olako prepustiti konkurenциji, koja nikada ne spava. I kada uspete da prodate, nemojte stati i



Piše: Gordana Panajotović, trener, poslovni kouč i konsultant
gordana.panajotovic@eaglesmart.rs
www.eaglesmart.rs

misliti da je tu kraj. Potrebno je nastaviti sa pružanjem vrhunske usluge i kroz postprodajni servis. To je veliki ispit za svaku kompaniju. Ako tu „padnemo“, klijent će ili pokušati da nam uputi primedbu u očekivanju uspešnog razrešenja ili će bez reči otići kod konkurenčije.

U svakom slučaju, ako želite da budete uspešni u prodaji, dobro je pridržavati se pravila: ponašam se onako kako bih želeo da se drugi ponašaju prema meni kao klijentu. To bi značilo da je topla dobrodošlica, bilo u direktnom kontaktu ili kontaktu telefonom, sastavni deo uspešnog prodajnog procesa. Dalje je veoma bitan neizbezni osmeh, koji otvara sva vrata, a zatim ljubaznost i usmerenost na klijenta, što znači: tu sam, čujem te i uvažavam. Dovoljno je da uvek uradite sve što je u vašoj moći. Klijent će to nepogrešivo prepoznati i znati da ceni. Poštujte svoje klijente i uvek se setite da nam upravo oni omogućavaju dobre zarade i udoban život. Kada je prodajni razgovor završen, ispratite klijenta rečima zahvalnosti i pozovite ga da vas ponovo poseti u što kraćem roku. I zapamtite, ljudi će verovati u vas i vaše proizvode, dokle god vi uvažavate njihove potrebe i prevazilazite njihova očekivanja. Ukoliko uložite malo više snage i volje, to možete uraditi vrlo jednostavno i lako. Potrebno je samo da kreirate ugodno okruženje i vreme, kako za svoje klijente, tako i za sebe. A onda, ceo svet je vaš, dok vam uspeh nestrpljivo kuca na vrata i obećava još jedan, sjajnim rezultatima obojen dan.

POSLOVNA SAZNANJA

Dobrodošli u VUCA svet

Smatrate li da živimo u VUCA svetu? VUCA je akronim nastao devedesetih godina u američkoj vojsci, kao ilustracija promenjenih okolnosti u okruženju. Vojni stručnjaci su zaključili da će ratovanje u izmenjenim okolnostima gde vladaju VUCA uslovi (Volatility/nestabilnost; Uncertainty/nesigurnost; Complexity/kompleksnost; Ambiguity/nejasnost) zahtevati nova znanja i sposobnosti od vojnih lidera.

U kratkom roku, termin je prihvatio svet biznisa. Poslovno okruženje svakim danom postajalo je sve više VUCA. U okruženju gde su promene jedina konstanta, način da opstanemo i napredujemo jeste da ih prihvatimo i da se i sami menjamo.

Brojni naučnici i eksperti uključili su se u kreiranje liderskih kompetencija potrebnih za nove uslove. Lista koja je ostavila na mene utisak, deo je predavanja Duke Leadership akademije. Čak i ako vam na prvi pogled deluju kao neobične, mislim da vredi razmislići o njima jer novi uslovi zahtevaju novi pristup. Mi ih već imamo, samo je potrebno da ih aktiviramo i primenjujemo.

Vojni stručnjaci su zaključili da će ratovanje u izmenjenim okolnostima gde vladaju VUCA uslovi (Volatility/nestabilnost; Uncertainty/nesigurnost; Complexity/kompleksnost; Ambiguity/nejasnost) zahtevati nova znanja i sposobnosti od vojnih lidera

Stvaralački instinkt je urođena sposobnost da stvaramo i kreiramo. Pitanje je samo koliko ga koristimo. U budućnosti će naš posao zahtevati da sami nešto stvorimo, a možda i da sami kreiramo svoj novi posao. Jasna slika predstavlja sposobnost da se fokusiramo i da

nam stvari budu jasne u okruženju gde nas sve ometa, prekida, privlači pažnju. Služi nam da kroz nepregledno i kontradiktorno sagledamo budućnost koju drugi još ne mogu da vide. Žongliranje dilemama ilustruje sposobnost da di-

U kratkom roku, termin je prihvatio svet biznisa. Poslovno okruženje svakim danom postajalo je sve više VUCA

leme rešavamo na višem nivou, ne izborom krajnosti ili kompromisom, već kreiranjem boljeg, inovativnog rešenja. Ustanovljeno je da u rešavanju nekih situacija menadžeri deluju prebrzo, a naučnici i akademici presporo. Izazov je prilagoditi brzinu odlučivanja, a ne poneti se za lakim izborom. Impresivna sposobnost učenja govori o istraživačkom učenju, bilo novih stvari ili sagledavanju poznatih stvari na novi način. Najbolje je ilustruje izreka Alvina Tofflera: „Nepismeni 21. veka neće biti oni koji ne znaju da čitaju ili pišu, već oni koji ne umeju da nauče, da se oduče i ponovo nauče“. Bioempatija je sposobnost da sagledavamo širu sliku i učimo od prirode. Na primer, naša organizacija je deo mnogo većeg sistema koji čine ne samo naši zaposleni, dobavljači, kupci, nego i porodice i dobavljači dobavljača. Potrebno je da budemo znatiželjni i aktivno istražujemo mogućnosti. Konstruktivna depolarizacija predstavlja konstruktivni pristup konfliktnim situacijama kao i sposobnost da umanjimo tenziju u situacijama gde dominiraju različitosti. Kada sagledamo situaciju sa više strana, uvažimo različitosti kroz uvažavanje različitih perspektiva i mišljenja, eliminiramo konflikte. Transparentnost predstavlja sposobnost da naša dela govore više od reči. Ova sposobnost podrazumeva kombinaciju jake volje, svesnosti i



Piše: Stela Karl Ćosić, biznis kouč

duboke skromnosti koju ima samo lider koji živi svoje vrednosti, zna šta je zadata bitno i važno i čije ponašanje govori više od reči. Brzina u kreiranju prototipa je sposobnost da u kratkom roku kreiramo prve verzije inovacija kako bismo što pre uvideli greške i propuste, kako bismo što ranije bili u stanju da osmislimo promene i unapređenja i ranije kreiramo uspeh. Smart Mob definitivno je kompetencija budućnosti jer spašava sposobnosti kao što su inovativni pristup, korišćenje savremene tehnologije i uključivanje drugih. U pitanju je novi način kreiranja komunikacije i ostvarivanja uticaja na zajednicu. Aktivno-

Alvin Toffler: Nepismeni 21. veka neće biti oni koji ne znaju da čitaju ili pišu, već oni koji ne umeju da nauče, da se oduče i ponovo nauče

stima utičemo na motivaciju pojedinača da učestvuju i doprinose određenoj ideji. Kreiranje opštег dobra izuzetan je primer sinergije i zajedničkog doprinosu. Podrazumeva da nema granica u tradicionalnom smislu i na raspolaganju je mnogo većoj zajednici. Ne doprinosimo samo kada i zato što nam treba, već dajemo da bismo mogli i da koristimo. Izuzetan primer je Wikipedia gde desetine hiljada ljudi volonterski daje doprinos i zajednički gradi opšte dobro, namenjeno svima.

Nove kompetencije kao da nas vraćaju sebi i traže da komplikovanim stvarima pristupimo jednostavno, koristeći urođene instinkte i sposobnosti, u saradnji sa prirodom i drugim ljudima. Možda je to lek za VUCA svet?

DR VESNA MATIĆ: FINANSIJE SRPSKE (4)

Odlučni i energični Stojan Protić

Jedan od velikana Radikalne stranke Srbije, Stojan Protić slovio je za najboljeg poznavaca državnih finansija, posle dr Laze Pačua, što je i dokazao za vreme dva ministarska mandata u kojima je vodio resor finansija Srbije

Stojan Protić, jedan od velikana moćne Radikalne stranke Srbije na prelazu iz 19. u 20. vek, iskreno je verovao u moć radikalne ideologije. Ona je za njega bila pokretač, motiv delovanja, generator velikog broja ličnih uspeha na političkoj i ekonomskoj sceni Srbije i sjajnih rezultata za državu Srbiju, ali i cena njegovog poniranja i pada. Stojan Protić je bio jaka i energična ličnost, oštar i uporan političar. Ideju radikalizma u Srbiji razvija od osnivanja Narodne radikalne stranke i skoro opsesivno, do kraja života, čvrsto i nepomirljivo brani radikalne političke ideje. Drugo veliko životno opredeljenje Stojana Protića bilo je političko novinarstvo. Bio je veoma oštar polemičar, direktan i govorio je protivnicima ono što nisu želeli da čuju.

Sin siromašnog pamuklijaša

Iako potiče iz relativno skromne zatnatijske porodice pamuklijaša, Stojan Protić je završio Filozofski fakultet u Beogradu i uz veliku upornost, nemački i francuski, a kasnije i engleski jezik. Brzi uspon u poslovnom životu odveo ga je u finansijske sfere, gde je pokazao ne samo da dobro poznaje državne finansije, već je zabeležio i vrlo dobre rezultate u obavljanju tih poslova i to u ekonomski nestabilnim vremenima za Srbiju.

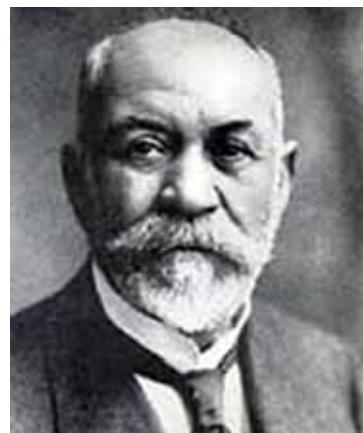
Državni poslenik postaje odmah nakon završetka studija, kao i sudski praktikant u Šapcu, a potom suplent gimnazije u Svilajncu. Na poziv Nikole Pašića, 1881. imenovan je za urednika partijskog lista Radikalne stranke i velikom brzinom napreduje u stranci. Postaje član Glavnog odbora stranke i na toj

funkciji je ostao 40 godina. Bio je veliki prijatelj i partijski saborac sa Nikolom Pašićem, sve do 1919. kada su se razili u političkim stavovima. Definitivan prekid između Stojana Protića i Nikole Pašića usledio je posle ujedinjenja tri naroda u Kraljevinu Srba, Hrvata i Slovenaca (SHS), kada je regent Aleksandar postavio Stojana Protića za predsednika vlade, što je Pašić doživeo kao izdaju.

Oštar i uporan političar

Borba Stojana Protića za ustavni preobražaj Srbije u svetu uvođenja ravnoteže u javnom pravu Srbije između apsolutizma i parlamentarne vladavine, dala je rezultate. Novi, demokratski Ustav Srbije donet je 1888. godine, a Stojan Protić postavljen je za jednog od sekretara Ustavotvornog odbora. Nakon toga počinje period uspešne karijere ovog upornog i oštrog političara. Godine 1887. izabran je za narodnog poslanika, a 1893. postavljen za upraviteљa beogradske varoši. Na tom poslu demonstrira svoju samovolju, jer je oterao sve kmetove liberalne, pod izgovorom da su nezakonito izabrani. Kažnjen je premeštanjem u poresku službu, za koju je pokazao veliki dar, s obzirom na to da je godinama uspešno obavljao ove poslove i upravljao državnim monopolima.

Na ministarskim pozicijama Stojan Protić se nalazio u vreme dinastije Karađorđevića. Član vlade postao je odmah nakon majskog prevrata 1903. godine. Ministar unutrašnjih dela bio je tri puta, a ministar finansija u dva mandata. Godine 1918. postavljen je za zastupnika ministra inostranih dela, a u periodu 1918-1919. godine ponovo je bio



Stojan Protić

REČ RECENZENTA

Zanimljiva i istorijski dobro potkrepljena priča dr Vesne Matić u ovoj knjizi vodi čitaoca na putovanje kroz istoriju 19. i 20. veka. Pažljivo odrabani finansijski stručnjaci, njihov život i delo ispričani su na način koji čitaocu drži pažnju i budi želju ne samo za spoznajom istorijskih činjenica, već i o kakvim je ličnostima reč. Priče slikaju glavne karakterne crte velikana srpske istorije. Knjiga ostavlja otvorenim stranice istorije na kojima su ispisani životi i dela graditelja finansijskog sistema Srbije, posebno onih koji su to činili u novijoj istoriji, s obzirom na to da skoro i nema pisane reči o njihovom delu i radu.

Žarko Trbojević, ex viceguverner
Narodne banke Jugoslavije

RADIKALI - MINISTRI FINANSIJA

Interesantno je da su se za vreme carinskog rata od 1906. do 1911. dvojica najuglednijih radikalaca i najboljih poznavalaca finansija u stranci, dr Laza Paču i Stojan Protić, smenjivali na funkciji ministra finansija. Dr Laza Paču je počeo drugi mandat ministra finansija u vreme početka carinskog rata 1906. i na toj funkciji ostao je do 1908. Kada je za ministra finansija postavljen Stojan Protić, dr Laza Paču nije oklevao već je odmah nakon Austro-Ugarske trgovinske blokade Srbije počeo da radi na ekonomskoj emancipaciji zemlje i otvaranju srpske privrede prema drugim tržištima (Belgiji, Nemačke, Francuske, Egipatu), što je rezultiralo privlačenjem stranog kapitala u Srbiju.

predsednik prve vlade Kraljevine SHS. Ponovo je 1920. godine postavljen za predsednika vlade.

Poznavalac državnih finansija

Stojan Protić slovio je za najboljeg poznavaoča državnih finansija posle dr Laze Pačua u Radikalnoj stranci, što je i dokazao za vreme dva ministarska mandata u kojima je vodio resor finansija Srbije.

Prvi ministarski mandat trajao je od 1909. do 1912. To je bio težak period za početak ministarskog mandata, jer je usledio u vreme trgovinskog rata sa Austro-Ugarskom. Trgovinski ili carinski rat počeo je 1906. godine i pretnio je da ozbiljno ugrozi privredu Srbije. Austro-Ugarska je zatvorila granice za izvoz srpske stoke, navodno zbog zaraze, ali je istovremeno ovu meru zahtevala i izdejstvovala i na granici Srbije sa Bosnom i Hercegovinom koja je, iako pod turskom vlašću, bila pod protektoratom Austro-Ugarske imperije. Situacija je dodatno otežana 1909. finansijskom krizom u Srbiji, koju je uzrokovala finansijska blokada Beča, kao i narušenom opštrom sigurnošću u državi, zbog očekivanja invazije Austro-Ugarske. Posledice ove krize manifestovale su se kao oskudica novca na domaćem tržištu, naglo povlačenje štednje i obustave isplate banaka i finansijske nediscipline u svetu opstanka izmirenja obaveza dužnika.

Odlučnost i energičnost Stojana Protića, koji je preuzeo kormilo nad Ministarstvom finansija 1909. godine, takođe su doprineli donošenju dobrih odluka. Nародној banci odobreno je emitovanje vanrednog kontingenta srebrnih novčanica u visini od 10 odsto opticaja. Set mera pratile su odluke ministra Stojana Protića kojima je odbio određene nepovoljne poslovne ponude i aranžmane za Srbiju.

Cvrst stav Srbije u ekonomskom ratu

Stojan Protić nije prihvatio privremeno produženje teško sklopljenog trgovinskog ugovora sa Austro-Ugarskom iz 1908. godine, već je tražio da ga potvrde parlamenti u Beču i Pešti, kao

što je to učinio parlament u Srbiji. Odbio je određene ekonomske kompenzacije koje su nuđene Srbiji da bi prihvatile Aneks trgovinskog ugovora sa Austro-Ugarskom. Otkazao je sve konvencije koje je koristila Austro-Ugarska u Srbiji i poslao je dr Lazu Pačua, bez znanja ostalih članova vlade, u Pariz da pregovara sa otomanskim bankom Credit Mobilier o zajmu od 150 miliona dinara.

Cvrst stav Srbije u ekonomskom ratu sa Austro-Ugarskom uz brilijantno vođenje resora finansija ove dvojice ministara, kao i finansijska podrška Pariza, dali su dobre rezultate. Srpska privreda ne samo da je opstala, već je iz ove krize izašla osnažena. U periodu od 1906. do 1910. godine ukupan izvoz Srbije je povećan za 26,8 miliona dinara, a uvoz za 40,4 miliona dinara. Krajem 1909. godine Srbija je dobila zajam od banke iz Pariza u iznosu od 30 miliona dinara za kreditiranje trgovine i proizvodnje. Austro-Ugarska je brzo reagovala na ovakav razvoj događaja i ne želevši da ugrozi svoje ekonomske interese na Balkanu, potpisala je novi trgovinski ugovor sa Srbijom u novembru 1910.

Zenit poslovног uspeha

Stojan Protić je drugi mandat ministra finansija obavljao u poslednjoj godini Prvog svetskog rata. Iako ratna godina, ona je u Srbiji imala očekivana ekonomska obeležja, s obzirom na to da nije bilo budžetskih problema, ali je bila u znaku osnovnih ustavnih pitanja oko formiranja ujedinjene Kraljevine SHS. Stojan Protić nije bio pristalica ni federalizma, ni centralizma, već se zalagao za formu engleske (regionalne) samouprave (po-krajine koje imaju parlamente i svoja ministarstva). Po ovom predlogu država je trebalo da bude podeljena po oblastima u deset regija, od kojih bi deseta, na nivou Kraljevine, bila u Beogradu.

Ideja decentralizovane države u kojoj je pokušao da uredi odnose Srbije i Hrvatske nije dobila podršku mnogih, pa ni njegovih partijskih saboraca, pre svega Nikole Pašića. To je bio i formalni razlog za definitivan razlaz ove dvojice



Vesna Matić

O KNJIZI

U izdanju Udruženja banaka Srbije, marta ove godine, objavljena je knjiga dr Vesne Matić „Finansije srpske“ u kojoj je autorka predstavila 12 velikana koji su u periodu dužem od jednog veka, brinuli o finansijama i nacionalnoj valuti. Dr Veroljub Dugalić, generalni sekretar Udruženja banaka Srbije, rekao je na predstavljanju ove knjige, 20. marta, da će se, čitajući njihove biografije, mnogima nametnuti misao da su ovi velikani Srbije nedovoljno priznati ili nedovoljno poznati našoj javnosti, pa čak i onima koji su studirali ekonomske nauke ili su se u poslu bavili finansijama.

Prema rečima autorke, dr Vesne Matić, „knjiga je namenjena pre svega mlađim kolegama, ali i svim ostatim čitaocima, sa željom da spoznaju koliko razloga imaju da budu ponišni na ove velikane, koji su izgrađivali finansijski sistem Srbije, vrlo često u izuzetno teškim okolnostima. Neosnovano zanemareni, u nekim slučajevima skoro zaboravljeni, ostali su potpuno nepoznati velikom broju generacija u Srbiji. Dajući doprinos skromnom književno-istorijskom opusu iz ove oblasti, želeta sam ne samo da snažno udahnem i otresem prašinu sa biografija velikih ljudi, već i da ih učinim dostupnim široj javnosti.“

Uz saglasnost izdavača i autora, Magazin Biznis prenosi delove iz ove knjige.

velikana Radikalne stranke. Nakon ovakovog razvoja događaja Stojan Protić je morao da napusti stranku što je vodilo kraj njegove političke karijere. Napušten od ostalih partijskih saboraca, Stojan Protić čini poslednji pokušaj da ostanе na političkoj sceni Srbije. Godine 1923. izlazi na izbole kao nezavisni kandidat i ostaje bez mandata. Ubrzo nakon toga umire zbog narušenog zdravlja.

(Nastaviće se)

MESEČNI HOROSKOP ZA POSLOVNE LJUDE

Šta kažu zvezde za biznis u septembru

Ovan

Krajem septembra ćete biti više opterećeni. Mnogo posla, mnogo sitnica koje vas koče i koje morate da radite više puta. Od vas će se očekivati možda više nego što to u ovom trenutku možete da pružite. Zato se ne upličite ni u kakve nedozvoljene radnje, ni u šta što nije u skladu sa zakonom. Što se finansija tiče, ne razbacujte se novcem iako će prilivi manje-više funkcionisati normalno.

Bik

Iako sve izgleda kao da stvari funkcionišu baš kako treba, ne oslanjajte se na ovaj utisak, već ono što morate – obavite. Ulažak Saturna u polje dugovanja opominje da svojim prilivima novca barataće na pravi način. Veći troškovi krajem meseca. Rešite neke finansijske probleme jer drugi deo meseca donosi opadanje posla i priliva novca. U drugoj polovini meseca prilike baš i nisu obećavajuće na poslovnom planu.

Blizanci

Obratite pažnju na dokumentaciju i na ugovore koje sklapate, vodite računa o legalnim tokovima i ne očekujte zaradu na brzinu. Nemojte padati u dubiozu ako rezultati budu daleko ispod očekivanih. Ovo je tek početak, a ovaj mesec donosi mogućnost da realno sagledate gde ste i šta vam je potrebno da biste funkcionali i uspeli. Generalno, poslovna situacija je prilično razočaravajuća. Zarada je moguća samo kroz naporan rad.

Rak

Merkur, kao vladar polja komunikacije, ugovora i dogovora kreće retrogradno pa je savet da u drugom delu septembra obratite pažnju na nove poslove (ako u njih ulazite) kao i na dogovore koje sklapate. Doduše, pojedinima će ovi tranziti omogućiti da uspeju da pokrenu nešto oko čega su se intenzivno angažovali u prethodnom periodu. Ali, oprez: unapređenje može izmaći u poslednjem trenutku.

Lav

U poslednjoj dekadi meseca morate voditi računa o legalnosti svojih poslova. Razmislite kome dajete poverenje ili pričate o svojim namerama, željama. Čuvajte svoju intelektualnu svojinu i nemojte drugima davaći ideje „na tacni“. Retrogradno kretanje vladara polja posla i zarada, Merkura, u drugom delu septembra doneti izvesnu stagnaciju u oba segmenta. Ipak, ništa nije nerešivo.

Devica

Neke stvari vam tokom ovog meseca odgovaraju, neke ne. Pošto vladarka polja posla i novca Venera kreće direktno, u tom segmentu ćete osetiti olakšanje. Međutim, u drugom delu septembra vladar vašeg znaka, Merkur, kreće retrogradnim hodom i to baš u polju pod vlašću Venere. U poslednjoj dekadi meseca imate podršku Marsa koji ulazi u vaš znak. Finansije će tokom ovog perioda biti promenljive.

Vaga

Neke stvari ste završili, neke obaveze priveli kraju i sada možete intenzivno da se usmerite ka napredovanju. Planovi će se sporije odvijati u drugom delu ovog meseca zbog retrogradnosti Merkura u vašem znaku. Pazite da ne kažete nešto pogrešnoj osobi ili u pogrešnom trenutku. Nema drastičnih padova, samo ima odugovlačenja i prolongiranja. Na to ste već navikli u prethodnim godinama, tako da ne sumnjaj da ćete se izboriti sa ovim.

Škorpija

Tokom ovog meseca, koji je generalno dosta dobar, nastavite da funkcionišete kao i do sada i nadajte se najboljem. Računajte na finansijske zastoje s vremena na vreme. Vaše su zarade solidne, ali su i troškovi dosta veliki, a imate i obaveze koje nikako da u potpunosti izmirite. Poslednja nedelja meseca je turbulentna. Polje svakodnevnih poslovnih obaveza može biti mesto nervoze, stresa i problema.

Strelac

Očigledno je da neke stvari možete promeniti i da u narednom periodu postoji velika šansa da se vaši rezultati i trud iz prethodnog perioda priznaju. U drugom delu meseca može biti povremenih preispitivanja i kočenja a isto tako je sigurno da ćete morati da se vraćate i završite obaveze koje ste propustili. Ne opuštajte se, čeka vas promenljiv period, sa usponima i padovima.

Jarac

U drugom delu septembra Merkur kreće retrogradnim hodom i vi ćete se naći pred dvojakom situacijom – ili ništa nećete moći da uradite jer će vas kočiti neke sitnici, ili ćete raditi bez predaha samo da biste shvatili da ništa niste uspeli da postignete tolikim trudom. Što se finansijskog dela tiče, on vam neće zadavati toliko muke – na vreme platite sve dospele obaveze.

Vodolija

Mali zastoj u planovima ovoga meseca neće trajati naročito dugo. Vodolijama se otvara jedan prilično podsticajan period za poboljšanje materijalnih prilika. Promene će ići sporije, ali nemojte da se obeshrabrite. Trenutno imate i više nego dovoljno energije da nastavite dalje. Poslednja nedelja ovog meseca može doneti probleme. Pokušajte da smanjite nervozu jer raspravom nećete mnogo postići.

Ribe

Saturn u drugom delu septembra ulazi u vaše polje karijere i od tog trenutka će bacati kvadrat na vaš znak. Ne zaboravite da neke stvari više nećete moći da ostvarujete na brzinu, prilagodite se poslovnim okolnostima i ne očekujte previše. Od tog perioda mogu postati aktuelni i problemi sa papirologijom i ugovorima. Ako nekom pozajmljujete novac, tražite garancije za to. Nekako ćete uspevati da plivate solidno.

BW|RESIDENCES

**Rezervišite najlepši pogled u gradu.
Prijavite se!**



Belgrade Waterfront Vam predstavlja prve stambene zgrade locirane uz obalu reke Save.
Pogodnosti svetske klase:

- Stanovi sa jednom do četiri spavaće sobe
- Velike terase sa pogledom na reku
- Direktni prilaz bazenu i teretani
- Na samo nekoliko minuta od budućeg najvećeg tržnog centra u regionu, parkova i centralnog gradskog jezgra

**Belgrade
Waterfront**



Za više informacija • belgradewaterfront.com • Kontakt: +381 11 788 8888 • Besplatan poziv: 0800 300 888

Kad su nam najbolji njajpotrebniji



Da li ste ikada bili nesigurni u dijagnozu lekara?

Generali Best Doctors je osiguranje koje vam za 14,30 € mesečno omogućava:

- drugo lekarsko mišljenje i plan lečenja od strane najboljih međunarodnih stručnjaka iz odgovarajuće oblasti medicine,
- organizaciju puta i lečenja u jednoj od tri najbolje klinike u svetu za postavljenu dijagnozu,
- plaćanje svih troškova do 1.000.000 €, kao i lekove po povratku u zemlju do 50.000 €.

generali.rs Kontakt: 011 222 0 555

