

Magazin

BIZNIS



Cena 250 din. - CG 3,5 € - BiH 8 KM

Broj 118 - Godina X - Novembar 2015.

Đorđe Đukić, profesor
Ekonomskog fakulteta

Država ne treba da spasava privatne banke



Kris Vuds
JTI



Uve Fredhajm
FIC



Gabor Bekefi
Carlsberg Srbija



Dragan Povrenović
NTI

SVE SE UKLAPA!

NIŽA KAMATA,

BRŽA PROCEDURA.

KAMATA
5,5%
U EUR

EKS od **6,29%**



BANCA INTESA

KREDITI ZA MALA PREDUZEĆA I PREDUZETNIKE

Specijalna ponuda kredita za likvidnost i obrtna sredstva za mala preduzeća i preduzetnike pruža mnoge pogodnosti:

- snižena kamatna stopa ●
- jednostavna i brza procedura ●
- rok otplate do 24 meseca (sa mogućnošću grejs perioda do 6 meseci) ●

Za savete i više detalja možete da se obratite našem specijalizovanom savetniku za mali biznis.

SVET MOGUĆEG.



NIŽA KAMATA



BRŽA PROCEDURA



FIKSNA RATA
U EUR

Reprezentativni primer za Kredit za obrtna sredstva u EUR:
Iznos kredita - 20.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti po srednjem kursu NBS na dan puštanja kredita u tečaj. Rok otplate - 24 meseca. Kamatna stopa - 5,5% fiksna, EKS** - 6,36%. Mesečna rata - 882,70 EUR*, Ukupan iznos za otplatu - 21.184,91 EUR*. Troškovi koji padaju na teret korisnika a poznati su u trenutku oglašavanja i ulaze u obračun EKS: Naknada za obradu kreditnog zahteva iznosi 100 EUR*, 9 merica - 450 RSD, Izveštaj kreditnog biroa za pravna lica - 1.440 RSD, a za preduzetnike - 600 RSD. Uverenje o stanju poreskih obaveza za preduzetnike - 580 RSD.

*u dinarskoj protivvrednosti po srednjem kursu NBS
**EKS obračunat na dan 30.09.2015.

Ovaj oglas je informativnog karaktera i kreiran je u promotivno svrhe.

www.bancaintesa.rs © 011 310 88 88

IntesaBiz
DEO VAŠEG BIZNISA

BANK OF INTESA SANPAOLO GROUP
INTESA **SANPAOLO**



MASTER TIME

WATCHES & JEWELLERY



PARMIGIANI
FLEURIER



BAUME & MERCIER
MAISON D'HORLOGERIE GENEVE 1830




BREITLING
1884



 **TAGHeuer**
SWISS MADE SINCE 1860



Bell & Ross



VERSACE
WATCHES



**MONT
BLANC**

S.T. Dupont
PARIS 1872

BE EXCEPTIONAL



Made in Italy



MasterTime Shop, Obilićev venac 22, 11000 Beograd
tel: +381 11 2637 544, +381 11 6555 588, +381 65 3456 046
email: mastertimeshop@mastertime.rs

www.mastertime.rs

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, Milan Mišić,
Vesna Lapčić, Branislava Džunov,
Mirjana Radošević, Marina Bulatović,
Slobodanka Andrić, Olga Vasiljević

Lektura i redaktura
Vesna Jovanović

Dizajn i priprema
Novak Savić

Štampa

rotografika

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 pretplata - 1.500 di-
nara, godišnja pretplata - 3.000 dina-
ra, poštarina uključena u cenu.

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

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

UVOD U BIZNIS

Plate

Dok je početkom ovog novembra trajala rovovska bitka oko toga da li će i koliko moći da se povećaju prethodno smanjene plate u javnom sektoru (kao i penzije) stiglo mi je elektronsko pismo od jednog čitaoca (nemam dozvolu da mu navodim ime) koje sadrži primedbu: zašto niko od stručnih ljudi koji se kod nas bavi ekonomskim pitanjima ne priča o visokim platama političara? Deo iz tog pisma glasi:

“Možda Vam ovo pitanje zvuči kao zastarelo, ali, na primer, u mojoj maloj Opštini Čičevac prosek plate je oko 18.000.00 dinara, a predsednik Opštine i ljudi oko njega imaju plate od oko 100.000 dinara. Ja znam da se to ne kosi sa zakonom i da je u svim drugim opštinama isto što se tiče plata i naknada, ali meni to, kao malom privredniku, mnogo bode i uši i oči, a i vređa ovo malo inteligencije što posedujem. Ja znam koliko je teško zaraditi 100.000.00 dinara i šta je potrebno da jedan privrednik sve uradi da bi ta plata njemu ostala, a jedan običan političar koji ništa nije proizveo u životu, to primi bez imalo truda i muke, pa su i umislili da nešto znaju, jezivo... Znam da nisam ništa novo rekao ali vidim da se o tome malo govori, kao da je to neka mala, nebitna stavka za naš budžet...”

Šta mi je drugo preostalo nego da ovom čitaocu odgovorim da svuda gde stignem, i kada pišem i kada govorim u radio i TV emisijama, naglašavam da su visokim vladinim službenicima plate, kolike god da bile, samo – džeparac. Jer, kod nas nije važno samo kolika ti je plata, već kolika su ti ukupna primanja. A ta primanja podrazumevaju i zarade po drugim osnovama: članstvo u nadzor-
nim i upravnim odborima, konsalting, učešće u projektima. Vrlo često se dešava da državni službenici imaju i svoje firme (registrovane ne nekog “bližnjeg svog”) pa posao cveta sve dok su na vlasti. Trgovina uticajima tada dostiže ne-
slučene razmere... Dakle, zato su te plate



Piše: Radojka Nikolić

koje primaju kao “lični dohodak”, kako se nekad to zvalo, samo – “džeparac”.

Uostalom, koliko mogu da iznose ukupna primanja, najtransparentniji je slučaj direktora Srbijagasa Dušana Bajatovića. Kako je sam Bajatović nedavno rekao, njegova ukupna primanja mesečno iznose 16.500 evra. I to: njegova plata u Srbijagasu oko 1.500 evra i nadoknade za učešće u nadzornim odborima – 10.000 evra od Jugorosgasa i od skladišta gasa Banatski Dvor 5.000 evra. A tako će biti i ubuduće, jer je novi Nacrt zakona o platama u javnom sektoru izuzeo zarade zaposlenih u javnim i komunalnim preduzećima, kao i plate za sva postavljena lica poput gradonačelnika, ministara, guvernera, poslanika i sudija.

To znači da će se nastaviti neverovatni rasponi koji postoje u zaradama. Na primer, koliko se puta sadrži prosečna plata od oko 48.000 dinara u plati jednog od viceguvernera, od 550.000 dinara? Raspon iznosi najmanje 1:11, ali to uopšte ne znači da će neko pokušati da smanji visoke zarade u Srbiji, u državi u kojoj je 20 odsto građana na granici siromaštva, a sadašnji privredni nivo i dalje je za oko 30 odsto niži od onoga koji je postojao pre 26 godina.

Stoga, dragi naš čitaocē s početka teksta, privrednici, preduzetnici i stvaraoci dohotka koji pune budžet u ovoj zemlji, imaće priliku da se i dalje čude kako se, bez mnogo rada, može lepo živeti i uživati i visokim zaradama (odnosno, ukupnim primanjima), dok to uopšte neće biti čudno za sve koji te novce primaju. I tako će biti sve dok ovde važi pravilo da je važnija partijska od radne knjižice. A kako sada stvari stoje, to pravilo će još dugo, dugo važiti.

U ovom broju

14 JUBILARNI, DESETI SKUP
PRIVREDNIKA I NAUČNIKA SPIN 2015.

Inovativna društva
se stalno menjaju

16 DODELJENA TRADICIONALNA PRIZNANJA
UDRUŽENJA POSLOVNIH ŽENA SRBIJE

Preduzetnice zaslužile
„Cvet uspeha za ženu zmaja“

20 ĐORĐE ĐUKIĆ, PROFESOR
EKONOMSKOG FAKULTETA

Država ne treba da
spasava privatne banke

24 ŠTA JE POKAZAO IZVEŠTAJ O
POSLOVANJU PRIVREDE U 2014. GODINI

Privreda u gubitku,
ali trgovina na dobitku

30 FRANJO BOBINAC, PREDSEDNIK
UPRAVE GRUPE GORENJE

Evropa je za nas
domaće tržište

32 UVE FREDHAJM, PREDSEDNIK SAVETA STRANIH
INVESTITORA I GENERALNI DIREKTOR TELENORA SRBIJE

Napredak je vidljiv,
ali ima još mnogo posla

38 ISKOSA GLEDANO:
RUŽA ĆIRKOVIĆ

Baš teški dani za profesiju

39 TV SLIKE I PRILIKE:
BRANISLAVA DŽUNOV

Ovo ne želite da propustite

40 KRIS VUDS, POTPREDSIEDNIK I GENERALNI
DIREKTOR KOMPANIJE JTI ZA ZAPADNI BALKAN

Vide se prvi rezultati
suzbijanja crnog tržišta

42 GABOR BEKEFI, GENERALNI DIREKTOR
KOMPANIJE KARLSBERG SRBIJA

Proizvođači piva
pred novim izazovima

46 BORIS STEVIĆ, PREDSEDNIK
IZVRŠNOG ODBORA SOGELEASE SRBIJA

Decenija uspešnog
poslovanja u lizingu

48 PROFESOR DR DRAGAN POVRENOVIĆ,
JEDAN OD OSNIVAČA TAKMIČENJA ZA NTI

Kreativnim ljudima
samo treba pružiti šansu

52 JOVANKA VIŠEKRUNA JANKOVIĆ, DIREKTORKA
ARTLINKA - FESTIVALA MLADIH TALENATA

ArtLink jača regionalne veze

57 KAKO JE I ZAŠTO FOLKSVAGEN
VARAO NA TEHNIČKIM PREGLEDIMA

Anatomija VW prevare

61 MENADŽERSKI
VODIČ

Lider od integriteta

62 VEŠTINA KOMUNIKACIJE:
GORDANA PANAJOTOVIĆ

Kako motivisati zaposlene

63 POSLOVNA SAZNANJA:
STELA KARL ĆOSIĆ

Veština sređivanja koja
će vam promeniti život

64 FELJTON:
FINANSIJE SRPSKE

Industrijalac i bankar
Đorđe Vajfert

66 HOROSKOP ZA
POSLOVNE LJUDE

Šta kažu zvezde za novembar

Erste obeležila 10 godina poslovanja

Erste banka je desetogodišnjicu poslovanja u Srbiji obeležila 28. oktobra. Tokom protekle decenije banka je plasirala oko 200 hiljada kredita stanovništvu u iznosu od oko 450 miliona evra. Realizovano je preko 20 miliona naloga elektronskog bankarstva u iznosu od 2,5 milijardi evra. U fokusu banke poslednjih nekoliko godina je i finansiranje projekata u kojima se koriste obnovljivi izvori energije, a za



Slavko Carić u predstavi 24 minuta sa Zoranom Kesicem

to je plasirano 55 miliona evra. Kroz sponzorstva i donacije je u zajednicu uloženo oko tri miliona evra.

Jubilej je obeležen na duhovit način, predstavom 24 minuta sa voditeljem Zoranom Kesicem i čelnicima, klijentima i partnerima banke. Kesic je komentarisao najčešće bankarske teme, kredite i kamatne stope, društveno odgovorne aktivnosti, ali i reklame banke. Slavko Carić, predsednik Izvršnog odbora Erste banke, istakao je da je najveći uspeh banke finansiranje brojnih uspešnih projekata korporativnih klijenata i fizičkih lica, rast profita i razvoj društveno odgovornog poslovanja.

Početak rada Erste banke u Srbiji započeo je kupovinom Novosadske banke 2005. godine. Banka je članica Erste grupe, osnovane u Beču 1819. godine, u pravnoj formi štedionice. Desetogodišnjica poslovanja u Srbiji obeležena je godinu dana nakon drugog velikog jubileja, 150 godina od osnivanja Novosadske štedionice.

nje usmeri ka potrebama ciljne grupe, a ne na takmičenje, jer na taj način nije potrebno imati jedinstven brend.

Telenor Srbija povećao prihod

Prihod Telenora Srbije u trećem kvartalu porastao je devet odsto, u poređenju sa istim kvartalom 2014. godine. Postavljanje SMS interkonekcije i uvođenje finansiranja mobilnih uređaja najviše je doprinelo ostvarenju rasta. S obzirom na povećano korišćenje interneta, Telenor nastavlja da širi mrežu, pruža vrhunska iskustva korisnicima, uvodi inovativne proizvode i usluge za građane Srbije, zahvaljujući sinergiji telekomunikacionih i finansijskih rešenja. Do kraja prvog kvartala 2016. godine, Srbija će biti pokrivena brzim internetom, na prostorima gde postoji signal za mobilne uređaje.

Uve Fredhajm, generalni direktor Telenora Srbije, ocenio je da je ekonomsko okruženje u Srbiji puno izazova za tržište telekomunikacija i da uprkos inten-

Održan festival KAKTUS

Prvi nacionalni festival integrisanih komunikacija KAKTUS 2015. održan je 29. oktobra u Beogradu, pod nazivom Ideje koje opstaju. Skupu su prisustvovali brojni marketing i komunikacijski stručnjaci iz šest država regiona, priznati marketinški stručnjaci iz različitih oblasti integrisanih komunikacija u svetu. Organizator festivala je portal Marketing mreža. Abraham Asefaw i Maksimilian Kallhea, osnivači Pop Up agencije iz Londona, govorili su kako je raditi sa klijentima i šta je potrebno za dobar "pitch".

"Kada prezentujete strategiju pred potencijalnim klijentom, on treba da stekne utisak da je vaš partner i da je deo priče koju ste osmislili za njega, a predstavljajući završavate diskusijom o problemima i rešenjima", rekao je Asefaw.

Mike Brandt, osnivač danske agencije Urge, istakao je da je nekada glavni cilj brenda bio da bude drugačiji i bolji od konkurencije. Bolje je da se poslova-

Inteza Farmer na EXPO Milano

Banka Inteza predstavila je 30. oktobra projekat podrške razvoju poljoprivrede Inteza Farmer na paviljonu Srbije u okviru svetske izložbe EXPO Milano 2015. Inteza Farmer, godišnji izbor za najbolje poljoprivredne proizvođače u oblasti ratarstva, povrtarstva, voćarstva i stočarstva, pokrenut je 2013. godine da promoviše važnu ulogu koju agrarni sektor ima u privrednom razvoju Srbije, kao i da isticanjem najuspešnijih poljoprivrednika doprinese daljem napretku i jačanju konkurentnosti srpskog agrara.

„Veliko nam je zadovoljstvo što u saradnji sa Generalnim komesarijatom Republike Srbije za EXPO, projekat Inteza Farmer predstavljamo svetskoj javnosti i pružamo doprinos promociji srpske prehrambene i agro industrije na globalnom planu. Kao članica grupe



Pobednici Inteza Farmer konkursa ispred paviljona Srbije

Inteza Sanpaolo, zvaničnog globalnog partnera EXPO Milano 2015, pobednike ovogodišnjeg konkursa Inteza Farmer nagradili smo i posetom svetskoj izložbi i upoznavanjem tehnološke inovacije u proizvodnji hrane. Obilazak italijanskih poljoprivrednih gazdinstava doprineće sticanju novih znanja koja će im pomoći da poboljšaju proizvodne rezultate", rekao je Đorđe Radulović, direktor Odeljenja za upravljanje segmentom klijenata registrovanih poljoprivrednih gazdinstava Banka Inteza.

Onlajn servis za znakovni jezik

U Telecentru Gradske organizacije gluvih Beograda 28. oktobra instaliran je internet i najmoderniji audiovizuelni servis za prevođenje na znakovni jezik. Tim povodom pedeset tableta i specijalizovani tarifni paketi Telenora namenjeni gluviim i nagluviim osobama uručeni su predstavnicima 44 organizacije gluvih i nagluvih širom Srbije, što omogućava da mreža onlajn prevodilačkih usluga postane dostupna za 30.000 lica sa oštećenim sluhom. Telecentar će 24 sata povezivati članove organizacija sa hitnim službama, policijom i vatrogascima.

Ovaj inovativni onlajn servis omogućiće gluviim i nagluviim osobama da lako komuniciraju sa javnim ustanovama i institucijama sistema koje ne poznaju znakovni jezik, kao i da lakše komuniciraju sa okruženjem.



Uve Fredhajm, Aleksandar Vulin i Hari Colja

Aleksandar Vulin, ministar za rad, zapošljavanje i socijalna pitanja, Uve Fredhajm, generalni direktor Telenora Srbija, i Hari Colja, predsednik Gradske organizacije gluvih Beograda, isprobali su mogućnosti jedinstvene onlajn usluge.

„U Telenoru nastojimo da prednosti interneta i digitalnih usluga omogućimo svim građanima Srbije, a posebno socijalno ugroženim grupama. Nadamo se da ćemo na ovaj način povećati inkluziju gluvih i nagluvih osoba u društvene tokove“, rekao je Fredhajm.

zivnoj konkurenciji ostaju fokusirani na učvršćivanje vodeće pozicije i održavanje zdravog nivoa profitabilnosti.

Inteza krediti za likvidnost i obrtna sredstva

Banka Inteza malim preduzećima i preduzetnicima nudi kredite za likvidnost i obrtna sredstva sa fiksnom godišnjom kamatom od 5,5 odsto. Sredstva se mogu koristiti za nabavku repromaterijala, izmirivanje finansijskih obaveza, održavanje poslovanja. Krediti su indeksirani u evrima u iznosu od 2.500 do 150.000 evra, rok otplate je do 24 meseca, a grejs period šest meseci. Naknada za obradu kreditnog zahteva iznosi 0,5 odsto jednokratno na odobreni iznos kredita. Pod ovim uslovima banka će kredite odobravati do 31. decembra. U prvih devet meseci ove godine, Banka Inteza je preduzetnicima i malim preduzećima plasirala pozajmice u vrednosti od oko 75 miliona evra, nastavljajući trend iz 2014. godine, kada je ovaj

segment privrede podržala sa 118 miliona evra kredita. Banka Inteza je mikro preduzećima pružala podršku i u vidu subvencionisanog kreditiranja proš-

le godine, kada je realizovala svaki treći subvencionisani zajam za likvidnost i trajna obrtna sredstva i u toj oblasti bila vodeća na domaćem tržištu.

Imlek kupio Nišku mlekaru

Kompanija Imlek, regionalni lider u mlečnoj industriji, potpisala je 29. oktobra ugovor o kupovini sto odsto vlasništva Niške mlekarne, jedne od najvećih u južnoj Srbiji. Kompanija Imlek, koja raspolaže najsavremenijom opremom za obradu i skladištenje mleka i mlečnih proizvoda, planira da unapredi proizvodne procese Niške mlekarne i njen najpoznatiji brend Vedro.

„Kupovinom Niške mlekarne Imlek će ojačati poziciju na tržištu južne Srbije, osavremeniti proizvodnju i unaprediti poslovanje kompanije. Nakon preuzimanja planirane su i brojne investicije, kako bi se prilagodili proizvodni procesi poslovanja mlekarne iz Niša Imlekovim standardima. Ovom akvizicijom realizovani su naši planovi za unapređenje i širenje poslovanja kompanije“, rekao je Ilija Šetka, generalni direktor kompanije Imlek. Imlek posluje i u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Crnoj Gori.

Pravilno uklanjanje otpadnih guma

U kompaniji Tigar Tyres 3. novembra je održana sednica Grupacije proizvođača guma i proizvoda od guma, na kojoj se razmatralo stanje u gumarskoj industriji Srbije i zbrinjavanje otpadnih guma. Skup je organizovala Privredna komora Srbije. Tigar Tyres i članice Grupacije zalažu se da odgovornost za tokove otpadnih guma podignu na najviši nivo. Prema rečima Milene Tošić, predstavnice Tigar Tyresa, proizvođači i uvoznici guma imaju obavezu da vode računa o zbrinjavanju otpadnih guma.

– Zajednički cilj je uklanjanje otpadnih guma na odgovoran i transparentan način. Proizvođači moraju



Sa sednice Grupacije proizvođača guma

biti odgovorni za svaku proizvedenu gumu, a kada ona postane otpad, treba da znamo na koji je način reciklirana ili uništena, rekla je Milena Tošić.

Predstavnici proizvođača guma su posetili novi proizvodni pogon fabrike koji do kraja ove godine treba da dostigne proizvodnju od četiri miliona putničkih guma. Godišnja proizvodnja Tigar Tyresa je 12 miliona guma.

Moguća je bolja naplata poreza

Direktor projekta Nemačke organizacije za međunarodnu saradnju (GIZ) Aleksander Grunauer izjavio je da počinju infrastrukturni radovi vredni dva miliona franaka u pet opština u Srbiji koje su uspele da povećaju obuhvat poreza na imovinu. Naime, milion franaka je donacija švajcarske i nemačke vlade za bolju naplatu poreza na imovinu, dok su još toliko opštine i same uložile.

– Tim novcem Boljevac će proširiti snabdevanje vodom i modernizovati grejanje u školi. Sokobanja, recimo, realizuje sportski teren, svlačionice, a

kao turistička destinacija kroz tu ponudu žele da privuku i sportski turizam, rekao je Grunauer.

Negotin će, kako je rekao, uložiti u LED rasvetu, koja je snažnija i štedljivija, a tako će umanjiti troškove za struju godišnje za 200.000 evra, i smanjiti troškove održavanja za 30.000 evra godišnje.

Nagrađeni su još i Veliko Gradište i Zaječar.

Grunauer navodi da je svrha projekta da pokaže da se sa prilično malo para može dosta učiniti na poboljšanju obuhvata poreza na imovinu.

– U proseku, kada je reč o našim lokalnim samoupravama, treba oko 15.000 evra investirati u popisivanje



Aleksander Grunauer

nekretnina u opštini, a taj se novac vraća trostruko, rekao je Grunauer.

On je podsetio da je GIZ pre nekoliko godina radio analizu koja je pokazala da poreznici u Srbiji ne vide svaku petu kuću, a u opštinama koje su učestvovala u GIZ-ovom projektu, poreski obuhvat je povećan i za 20 odsto.

Veći prinosi Dunav penzijskog fonda

Istorijski maksimalni skok investicione jedinice Dunav penzijskog fonda od 145,55 dinara ostvaren je 22. oktobra i dnevni prinos od čak 7,25 odsto. Ukupna imovina Dunav penzijskog fonda uvećana je za više od 796 miliona dinara za jedan dan. Prinos Dunav penzijskog fonda u 2015. godini prelazi 15 procenata, što doprinosi konkurentnosti ovog vida štednje. Sve više građana ima poverenja u dobrovoljne penzijske fondove i ušteđevinu iz banaka usmerava u štednju za starost.

Efikasna i bezbedna e-uprava

Uvođenjem naprednih informacionih tehnologija u državnu upravu ostvaruje se značajan napredak u povećanju efikasnosti i bezbednosti državne uprave i omogućava stabilizacija ekonomskog i privrednog stanja u Srbiji. Bezbednost transakcija i zaštita informacija značajan je aspekt uspešne realizacije servisa e-uprave, zaključeno je na konferenciji Smart eGovernment 2015, koja je održana 29. i 30. oktobra u Beogradu. Skup je sponzorovala kompanija

Asseco SEE, regionalni lider i jedna od najvećih IT kompanija u Evropi.

Bezbednost na organizacionom i tehničkom nivou neophodna je za efikasno funkcionisanje e-uprave. Jedna od prednosti sistema e-uprave, koji imaju odgovarajuću zaštitu, jeste transparentno kontrolisanje pristupu informacijama. Zakonom o informacionoj bezbednosti, čiji je predlog dat na usvajanje, biće utvrđene mere koje državni organi i privatni sektor moraju da

preduzmu radi očuvanja bezbednosti IT sistema”, rekao je Dane Hinić iz Aseko SEE.

Aseko SEE u uspostavljanju koncepta e-uprave sprovodi projekte u partnerstvu sa Republičkom agencijom za telekomunikacije (RATEL), Upravom carina, Agencijom za privredne registre (APR), Poreskom upravom za projekat objedinjene naplate poreza i doprinosa, a moderni informacioni sistemi su višestruko unapredili rad ovih institucija.

Saradnja Delta motorsa i Mašinskog fakulteta

Kompanija Delta motors donirala je Mašinskom fakultetu u Beogradu i katedri Motora sa unutrašnjim sagorevanjem novo nastavno sredstvo – šestocilindrični nadpunjeni BMW mo-



Sa uručenja novog BMW motora Mašinskom fakultetu

tor N55 EURO6 sa svim agregatima, upravljačkom jedinicom, senzorima i električnom instalacijom. Novo nastavno sredstvo su docentima na Mašinskom fakultetu dr Nenadu Miljiću i dr Slobodanu J. Popoviću uručili Nemanja Lazić, generalni direktor Delta motorsa, i Dušan Tomić, direktor programa BMW i MINI.

Ovaj agregat poslužiće kao vredno učilo unapređenju nastave i sticanju praktičnih iskustava studenata, što će rezultirati višim nivoom stečenog znanja budućih stručnjaka u oblasti najsavremenijih tehnologija.

Delta motors ovim primerom pokazuje da prepoznaje sinergiju nauke i prakse i nastaviće da ulaže u razvoj i usavršavanje novih kadrova u oblasti u kojoj posluje.

Rast prihoda AXA grupe

Prihodi AXA grupe, koja posluje u Srbiji kao AXA osiguranje, porasli su na kraju trećeg kvartala za dva odsto, a ukupna premija dostigla je 76 milijardi evra. U oblasti životnih i neživotnih osiguranja prihodi



su u porastu za jedan odsto, a najveći rast ostvaren je u upravljanju imovinom, pet odsto u poređenju sa istim periodom prošle godine.

„Nastavili smo da rastemo u prvih devet meseci ove godine. U riziko i štednim životnim osiguranjima prihodi su porasli. U neživotnim osiguranjima najviše smo porasli u direktnoj prodaji, dok smo u upravljanju imovinom zabeležili rekordan priliv kapitala u ovom periodu“, istakao je Denis Duvern, zamenik predsednika AXA grupe.

AXA je u Srbiji ostvarila rast premije od 58 odsto u poređenju sa istim periodom prošle godine. Prihodi kompanije premašili su milijardu dinara, a broj klijenata dostigao je 100.000.

Coca-Cola smanjuje potrošnju vode i emisiju CO₂

Nakon što je proglašena za svetskog lidera u oblasti održivosti među proizvođačima napitaka od strane Dau Džons indeksa održivosti (DJSI), Coca-Cola HBC, jedna od vodećih punionica brendova kompanije Coca-Cola, objavila je početkom novembra nove ciljeve za smanjenje potrošnje vode i emisiju ugljen-dioksida. Coca-Cola HBC, u okviru koje posluje Coca-Cola Hellenic Srbija, namerava da smanji potrošnju vode za 30 odsto do 2020. godine u odnosu na 2010., a emisiju ugljen-dioksida za 50 odsto.

Coca-Cola HBC AG je na osmom mestu među 100 najuspešnijih kompanija u okviru Berzanskog indeksa Financial Timesa (FTSE 100), po izveštavanju o karbonskom otisku koje rangira konsultantska kuća Carbon Clear i na prvom mestu u sektoru pića.

„Predviđeno je da Coca-Cola Hellenic Srbija do 2020. godine smanji potrošnju vode za 23,2 odsto i potrošnju energije za čak 35 odsto, u poređenju sa potrošnjom iz 2010. godine“, rekao je Aleksandar Ružević, generalni direktor Coca-Cola Hellenic Srbija.

Od 2.500 kompanija iz različitih sektora koje su pozvane da učestvuju u DJSI ocenjivanju širom sveta, Coca-Cola HBC AG je rangirana kao najbolja u sektoru pića, sa 34 poena više od proseka u ovom sektoru.

Bosch u celom svetu.

Inovativna rešenja za bolji kvalitet života.



Kao meunarodni predvodnik u tehnologiji i uslugama

Bosch predano radi na poboljšanju kvaliteta života. Upravo zbog toga, Bosch i zapošljava više od 360 000 ljudi, ulaže više od 4,5 milijarde evra godišnje u istraživanje i razvoj i prijavljuje više od 5 000 patenata godišnje. Rezultati toga su inovativni Bosch proizvodi i tehnologije koji imaju nešto zajednicko: svaki dan ljudskog života cine malo boljim.

Više informacija na: www.bosch.com



BOSCH

Tehnologija za život

DEVET GODINA OD OSNIVANJA ĐENERALI DOBROVOLJNOG PENZIJSKOG FONDA

Imovina penzijskog fonda Đenerali porasla na 7,5 milijardi dinara

Problem još uvek nedovoljnog korišćenja dobrovoljnih penzijskih fondova jeste što ovaj proizvod nije na najbolji način shvaćen među srpskim stanovništvom. Sa minimalnim ulaganjem, koje može da iznosi i 200 evra godišnje, ova situacija može brzo da se promeni, kaže Andrea Simončeli, generalni direktor Đenerali osiguranja u Srbiji

U zemlji u kojoj se svakoga dana priča o penzijama, bilo da se pominje MMF povodom smanjenja penzija ili da se očekuje od Vlade da poveća penzije, u toj zemlji se najmanje uplaćuje u dobrovoljne penzijske fondove. U Srbiji, dakle, samo tri odsto stanovništva uplaćuje za dobrovoljnu penziju u fondove, iako postoji dobar izbor penzijskih fondova. Pa, nije moguće da je ostalih 97 odsto stanovništva siromašno i da nema dovoljno novca za uplatu u dobrovoljni penzijski fond?! Naravno da nije, to ne pokazuje ni statistika, već je pre svega reč o tome da ljudi nemaju dovoljno znanja o dobrovoljnim penzijskim fondovima, a očekuju da će, kao nekad u socijalizmu, sve država da reši.

Okvako je Andrea Simončeli, generalni direktor Đenerali osiguranja u Srbiji, objasnio jedan od karakterističnih problema



Nataša Marjanović

na srpskom tržištu dobrovoljnih penzijskih fondova. U susretu sa novinarima 10. novembra, na obeležavanju devet godina rada Đenerali Društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom, Simončeli je naglasio da je Đenerali dobrovoljni penzijski fond povećao imovinu na 7,5 milijardi dinara, što čini 28 odsto tržišta dobrovoljnih penzijskih fondova i da je



Andrea Simončeli

cilj da se dođe do 33 odsto udela na srpskom tržištu, upravo onoliko koliko Đenerali već ima udeo u životnom osiguranju, kao lider na srpskom tržištu.

„Problem još uvek nedovoljnog korišćenja dobrovoljnih penzijskih fondova jeste što ovaj proizvod nije na najbolji način shvaćen među srpskim stanovništvom, u vreme kada državne penzije svuda u svetu postaju sve manje održive. Sa minimalnim ulaganjem, koje može da iznosi i 200 evra godišnje, ova situacija može brzo da se promeni“, istakao je Simončeli.

Đenerali društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom je prvo društvo te vrste osnovano u Srbiji 2006. godine, i u okviru njega posluju dva fonda – Generali Basic i Generali Index. Ukupan broj članova iznosi više od 52.000.

Od početka poslovanja, Generali Basic dobrovoljni penzijski fond ostvarivao je pozitivan prinos od 9,79 odsto godišnje. Prošle godine, Generali Basic fond ostvario je prinos od 12,63 odsto, što je najveći ostvaren prinos na nivou čitave industrije. Kada je reč o Generali Index fondu (fond koji ulaže isključivo u evro indeksiranu aktivu) prosečan godišnji prinos u poslednje tri godine iznosio je 5,35 odsto, dok je prošle godine ovaj procenat iznosio 3,57 odsto.

NE TRAŽIMO POVLASTICE

Prema rečima direktora Simončelija, neophodno je da poraste svest o značaju dobrovoljnih penzijskih fondova. Građani bi morali da shvate da se niko drugi neće brinuti za njihovu budućnost osim njih samih. Simončeli je takođe naveo da industrija osiguranja ne traži od vlasti nikakve nove povlastice, ali traži podršku za opštu kampanju koja bi podigla svest o značaju štednje za privatnu penziju.

- Dinar je stabilan, Narodna banka Srbije radi dobro, inflacija je niska. Imajte poverenja u svoju valutu, ulazite u dinar i verujte u Srbiju koja je sjajna zemlja - poručio je Simončeli.

U ovom trenutku oko 250.000 građana Srbije koristi proizvod dobrovoljnog penzijskog osiguranja, a prema rečima Nataše Marjanović, izvršne direktorke Đenerali Društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom, nastavak penzijskih reformi biće dovoljan podsticaj za mnoge građane da se odluče za uplatu dobrovoljne, dodatne penzije.

- Trenutna situacija na tržištu je stabilna, a imovina fondova je u konstantnom porastu. Ova vrsta štednje jeste potreba, a ne luksuz, posebno imajući u vidu situaciju sa javnim penzionim sistemom. Upravo zato smatramo da prostora za dalji razvoj industrije i te kako ima, istakla je Nataša Marjanović.

Ona je navela primer da je član Đenerali dobrovoljnog penzijskog fonda, koji je sa uplatama penzijskih doprinosa počeo 2006. godine, svakog meseca uplaćivao maksimalni neoporezivi iznos i kojem je poslodavac uplaćivao isti iznos, danas bi na svom ličnom računu imao gotovo 1,5 miliona dinara, odnosno 12.000 evra.

R. N.

Nova, digitalna veza Zeptera i Communisa

Multinacionalna kompanija Zepter International koja proizvodi, prodaje i distribuira ekskluzivne, visokokvalitetne proizvode planira da započne specifičnu i inovativnu digitalnu komunikaciju sa svojim potrošačima širom sveta, a Srbija će biti pilot tržište za novu platformu. Dugogodišnji prijateljski, ali i partnerski odnos Filipa Ceptera, vlasnika kompanije, i Ivana Stankovića, vlasnika marketinške agencije Communis, pretočen je u novu saradnju, pa je projekat pohoda na globalno tržište poveren upravo Communisu koji će kreirati novi način komunikacije u skladu sa novim medijima i potrošačima.

„Novo vreme traži i nove oblike komunikacija koji se baziraju na digitalu i



Filip Cepter i Ivan Stanković

internetu i koji će u narednom periodu biti dominantni. Ovo je veliki korak za našu kompaniju i siguran sam da ćemo i u ovoj oblasti postati svetski lider“, izjavio je Filip Cepter. Sa svoje strane, Ivan Stanković je istakao da je ova saradnja veliki izazov i čast za Communis tim i da mu je veoma drago da je kompanija Zepter International prepoznala kompetenciju agencije, kao i želju da se kompletno prebaci na digitalni način razmišljanja, kreiranja i vođenja kampanja.

kao i kamata na kredite. U odnosu na prošlu godinu kamate na štednju u toj banci su pale sa oko dva odsto na oko jedan odsto.

Fruvita bez konzervansa

Pogone za preradu voća i proizvodnju sokova kompanije Fruvita, jednog od vodećih domaćih proizvođača u segmentu negaziranih pića, posetili su 4. novembra predstavnici medija. Fruvita poseduje KHS aseptičnu liniju koja omogućava proces proizvodnje voćnih sokova, nektara i osvežavajućih bezalkoholnih pića u PET ambalaži, bez dodatka konzervansa.

Kompanija proizvodi brendove Fruvita Helo!, Primaveru i Premium 100 odsto Voćnu dolinu u specijalnoj PET ambalaži. Ambalaža štiti ukus voća i vitamine od uticaja kiseonika i svetlosti, a potrošači mogu da vide voćni sadržaj, boju i kvalitet. Fruvita Premium sokovi su jedini 100 odsto voćni sokovi u ovoj vrsti ambalaže na domaćem tržištu. Kompanija Fruvita počela je sa radom 2003. godine i do kraja te godine dostigla pet odsto tržišnog učešća. Izvoze u Bosnu i Hercegovinu, Crnu Goru, Makedoniju i Sloveniju, a manje količine i na tržište Bliskog istoka.

Srbi mesečno štede 4.227 dinara

Kada bi na tekući račun građani Srbije iznenada dobili 30.000 dinara, dve trećine njih bi tu sumu stavilo na štednju po viđenju. To je pokazalo istraživanje Erste banke, po kome bi petina ispitanika odlučila da taj novac podigne i stavi ga u "slamariću". Svaki deseti ispitanik bi novac odmah potrošio, dok bi dva odsto dobijeni novac iskoristilo za opremanje stambenog prostora. Rezultati istraživanja, koje je realizovao IMAS International među 500 štedno sposobnih ispitanika starijih od 15 godina u Srbiji, povodom obeležavanja Svetskog dana štednje, predstavljeni su medijima 30. oktobra. Istraživanje je pokazalo da u Srbiji 55 odsto anketiranih građana štedi, dok je prosečna suma koju štediše mesečno izdvajaju 4.227 dinara. Procenat onih koji najradije novac čuvaju kod kuće ili u sefu iznosi 37 odsto. Konzervativna tendencija je i dalje veoma snažna, pa tako 90 odsto prihvata niže kamate zarad sigurnosti, dok je svaki deseti spreman na rizik da bi više zaradio.

Miloš Macut, direktor Regionalnog centra Novi Sad Erste banke, ukazao je na tendenciju pada kamatnih stopa na štednju

INTELIGENTNI DEPOZITNI SEF | KUAN

"Touch Screen" upravljачka 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

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

Druga Deltina zadužbina za osobe sa invaliditetom

Postavljanjem kamena temeljca Centra za sport i rehabilitaciju osoba sa invaliditetom „Iskra“, Delta Fondacija najavila je početak izgradnje druge zadužbine Delta holdinga. Time je obeleženo i osam godina uspešnog rada Fondacije. Objekat, u čiju izgradnju će biti uloženo oko 500.000 evra, Delta Fondacija darivaće gradu Kragujevcu, koji je obezbedio zemljište u neposrednoj blizini spomen parka Šumarice i kompletnu infrastrukturu. Izgradnjom centra rukovodi Delta Real Estate, radovi će trajati šest meseci, a otvaranje objekta planirano je na Đurđevdan, kada se obeležavaju i Dani grada Kragujevca. Centar „Iskra“ obezbediće najbolje uslove za



Sa postavljanja kamena temeljca u Kragujevcu

sport i rehabilitaciju osoba sa invaliditetom, a objekat će raditi pod okriljem Gradskog sekretarijata za socijalnu zaštitu. Centar će se prostirati na 660 metara kvadratnih i ponudiće četiri smeštajne jedinice, multifunkcionalni prostor za edukaciju, seminare i inkluzivna druženja, sportsko-rehabilitacioni blok sa ordinacijom za terapijsku masažu, sobom za hidroterapiju, sportskom salom i ordinacijom za psihologa i pedagoga.

Dobit Inteza Sanpaolo 2,7 milijardi evra

U prva tri kvartala ove godine Inteza Sanpaolo grupa (ISP grupa) je ostvarila najbolje rezultate od osnivanja i potvrdila postojanost i snažan rast. Treći kvartal je završen sa neto dobiti od 2,7 milijardi evra, što u značajnoj meri premašuje planiranu vrednost dividendi grupe od dve milijarde evra.

„ISP grupa je ostvarila značajno povećanje profitabilnosti uprkos izazovima na tržištu i premašila ciljeve trogodišnjeg plana za period od 2014. do 2017. godine. Kao i prethodne godine, zasluža za nadmašivanje postavljenih ciljeva pripada najpre našim zaposlenima, čiji rad pozicionira banku na vodeće mesto u Evropi, rekao je Karlo Mesina, generalni i izvršni direktor Inteza Sanpaolo grupacije. Grupa je ostvarila trend snažnog povećanja prihoda od neto naknada i zabeležila rast od 12,6 odsto, koji ISP stavlja na čelo liste banaka u Evropi.

Mesina je rekao i da je ISP grupa ostvarila snažan rast dobiti pre opozivanja, više od 52 odsto. Pokazatelj akcijskog kapitala dostigao je 13,4 od-

sto, što ga čini najboljim među bankama evrozona.

„U prvih devet meseci italijanskim domaćinstvima i preduzećima odobrili smo srednjoročne i dugoročne kredite u iznosu od 29 milijardi evra, uz rast kreditiranja malih preduzeća i domaćinstava od 66 odsto. Odobrili smo i dvostruko veći broj stambenih kredita, u poređenju sa istim periodom prošle godine, od kojih je više od 30 odsto odobreno mladim parovima i podržali smo profitabilnost više od 22.500 firmi“, istakao je Karlo Mesina.

ISP grupa dala je finansijsku podršku svetskoj izložbi EXPO 2015. Paviljon Inteza Sanpaolo bio je jedan od najpopularnijih i najprepoznatljivijih u ulozi predstavljanja italijanskog identiteta i izvrsnosti.

Raste lizing vozila

U prvih devet meseci ove godine plasman finansijskog lizinga za finansiranje različitih vrsta vozila porastao je osam procenata, odnosno za više od 10 miliona evra. Ukupna vrednost zaključenih ugovora finansijskog lizinga, uk-

ljučujući i finansiranje mašina, opreme i nekretnina na kraju septembra iznosila je 176 miliona evra, saopšteno je 30. oktobra iz Asocijacije lizing kompanija Srbije.

Najveći plasman na tržištu finansijskog lizinga, sa ukupnim udelom od 40 procenata, ostvarilo je finansiranje nabavke komercijalnih, teretnih i ostalih vozila. Vrednost zaključenih ugovora ovih kategorija iznosila je više od 70 miliona evra.

U odnosu na isti period prošle godine finansiranje nabavke putničkih vozila zabeležilo je povećanje za više od šest miliona evra, a vrednost zaključenih ugovora iznosila je 59 miliona evra.

„Finansiranje nabavke novih automobila putem finansijskog lizinga, u odnosu na isti period prošle godine poraslo je za 12 procenata, što je značajan rast uslovljen većim korišćenjem finansijskog lizinga malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, koji lizing prepoznaju kao primarni izvor finansiranja“, rekla je Teodora Milenković, generalni sekretar Asocijacije lizing kompanija Srbije.

Sberbank krediti za robu iz Belorusije

Domaći privrednici moći će po povoljnijim uslovima da obezbede kredit za kupovinu robe proizvedene u Belorusiji. Sporazum između Vlade Republike Belorusije i Sberbanke Srbija o uslovima kreditiranja kupovine robe beloruske proizvodnje u Srbiji, potpisan je 3. novembra. Ovo je jedini sporazum ovog tipa koji je neka banka iz Srbije sklopila sa Belorusijom. Maksimalan iznos kredita je 90 odsto vrednosti investicije, uključujući i PDV.

„Kupci beloruske robe mogu da dobi-ju dinarski kredit sa rokom otplate do pet godina. Obezbedili smo atraktivnu kamatnu stopu na ovu vrstu kredita zahvaljujući subvencijama Vlade Belorusije“, rekao je Dušan Radičević, član Izvršnog odbora zadužen za poslovanje sa pravnim licima u Sberbanci Srbija.

Smart INNO projekat

Smart INNO projekat – Inovativna mreža poslovnih anđela je strateški projekat sufinansiran od Evropske unije, kroz IPA Jadranski program prekogranične saradnje. Cilj projekta Smart INNO je jačanje istraživačko-inovativnih kapaciteta malih i srednjih preduzeća, kroz prevazilaženje ključnih slabosti kao što su nedostupnost i limitiranost izvora finansiranja, nedostatak sinergije između malih i srednjih preduzeća i nosilaca istraživačko-inovativnih funkcija, kreatora politika i investitora, povezivanja ponude i tražnje za inovacije, uz pružanje edukativnih usluga.

Privredna komora Srbije kao partner u projektnom konzorcijumu, koji čini 18 partnera iz osam zemalja jadranske oblasti, aktivno podržava i učestvuje u izradi i upravljanju novom poslovnom platformom inovativni hub, namenjenom svim inovativnim preduzećima u cilju razvoja poslovnih mogućnosti i saradnje.

Domaća preduzeća iz Srbije imala su priliku da se upoznaju sa funkcionisanjem Smart INNO inovativne poslovne platforme tokom Evropske nedelje preduzetništva u Privrednoj komori Srbije od 17. do 19. novembra.

Pokreni se za posao

Sedmu godinu zaredom program „Pokreni se za posao“ pomaže ljudima koji žele da pokrenu ili unaprede sopstveni biznis. Građani sa dobrom poslovnom idejom iz cele Srbije mogu da postanu korisnici ovog programa koji sprovodi udruženje građana ENECA iz Niša i kompanija Filip Moris, koja deluje bespovratna sredstva za kupovinu neophodne opreme za pokretanje malih i porodičnih preduzeća, kako bi se smanjila nezaposlenost i ojačalo preduzetništvo. Sto preduzetničkih ideja biće realizovano, ako se njihovi pokretači prijave na konkurs „Pokreni se za posao“ koji traje od 15. oktobra do 29. februara. Nacionalna služba za zapošljavanje će preko mreže filijala i kance-

larija informisati nezaposlene i pomoći im u prijavljivanju za konkurs.

„U Srbiji ima dosta ljudi sa preduzetničkim duhom, ali im je potrebna podrška. Potrebno je biti hrabar i imati vere u sopstvenu ideju, a naš program pored pomoći za nabavku opreme, obučava i pruža savete preduzetnicima za opstanak na tržištu. U proteklih šest godina, kroz program „Pokreni se za posao“ pomogli smo pokretanje 490 malih i porodičnih preduzeća i omogućili zaposlenje za više od 1.500 ljudi. Sva preduzeća još uspešno posluju“, rekla je Jelena Preradović Stevanović, iz kompanije Filip Moris. Zainteresovani mogu da se informišu o iskustvima preduzetnika iz prethodnih ciklusa programa na sajtu programa www.pokrenisezaposao.rs i na društvenim mrežama koristeći #Stisni petlju i #PokreniPosao.

Devet godina Unika osiguranja u Srbiji

Kompanija Unika osiguranje, vodeća osiguravajuća kompanija u Austriji i jedna od pet najuspešnijih u Srbiji, ove godine obeležava devet godina poslovanja u našoj zemlji, a za to vreme kompanija je

u različite oblasti uložila preko 60 miliona evra. U 2014. godini uspešno je završen proces akvizicije Basler osiguranja u vrednosti od oko devet miliona evra. Unika u Srbiji ima 730 zaposlenih i 33 prodajna mesta, a u proteklih devet godina kompanija je za poreze i doprinose uplatila više od tri milijarde dinara. Prema podacima Narodne banke Srbije, Unika je poslednjih osam godina bila najžurnija u isplati šteta na motornim vozilima.

Povodom devet godina poslovanja u Srbiji, Gordana Bukumirić, glavna izvršna direktorka Unika osiguranja, istakla je da su postulati Unika osiguranja poštovanje najviših standarda u poslovanju, konstantna briga za klijenta, inovativni pristup, uvođenje novih komunikacijskih kanala, proizvodi i usluge koji se prilagođavaju potrebama klijenata, tačnost, brzina i partnerski odnos. „U poslednjih devet godina uspešno saradujemo sa pola miliona klijenata u Srbiji za koje smo izdali više od tri miliona polisa osiguranja“, rekla je Gordana Bukumirić.

Kao društveno odgovoran član zajednice, Unika je tokom devet godina poslovanja u društveno odgovorne projekte uložila oko 80 miliona dinara. Unika posluje na 19 tržišta u Evropi i ima više od 10 miliona klijenata.

BigPizza i jogurt Moja Kravica

Domaći jogurt Moja Kravica neizostavan je u kombinovanju najrazličitijih ukusa hrane. BigPizza je ovaj jogurt uvrstila kao obaveznog „partnera“ svake pice. Nova kajgana pica i Moja Kravica jogurt su dobra kombinacija za jedinstveni jutarnji užitak i BiggPizza doručak. Na druženju sa predstavnicima medija 10. novembra u ulazi pica majstora bio je voditelj Ognjen Amidžić, koji je, kao veliki ljubitelj dobrog zalogaja, učestvovao u kombinovanju različitih ukusa pice i Moja Kravica jogurta. Tom prilikom je Srećko Pavković, brend menadžer Imleka, rekao da jogurt Moja Kravica pijemo sva-



Predstavnicima Imleka i BigPizza sa Ognjenom Amidžićem

kog dana, jer on podseća na detinjstvo i obeležava trenutke uživanja.

„BigPizza je jedan od najbrže rastućih QSR (Quick Service Restaurants) lanaca u Srbiji. Zato pažljivo biramo partnere sa kojima kreiramo jedinstvene ponude kao što je BiggPizza doručak. Ovo je samo početak saradnje dve kompanije, istakla je Sonja Delibašić, marketing direktor BigPizza.

JUBILARNI, DESETI SKUP PRIVREDNIKA I NAUČNIKA SPIN 2015.

Inovativna društva se stalno menjaju

Na skupu su domaći i međunarodni eksperti ukazali na prednosti odgovornog inovatorstva, na potrebu razvoja inovativnih rešenja za društvo i industriju, kao i na značajnu ulogu države u kreiranju ambijenta za privredni razvoj

Jubilarni skup privrednika i naučnika SPIN 2015, deseti po redu, sa temom „Inovativna rešenja operacionog menadžmenta za revitalizaciju privrede Srbije“, održan je 5. i 6. novembra, u organizaciji Fakulteta organizacionih nauka (FON) i Privredne komore Srbije (PKS). Na skupu je ukazano da je neophodno intenziviranje saradnje nauke i privrede, kroz dugoročno planiranje operacionog menadžmenta, tehnološkog razvoja i obrazovnog sistema. Istaknut je značaj teorije i prakse inovacija i strategija usmerenih ka novim tehnologijama i kreiranju konkurentnih proizvoda i usluga, kojima se obezbeđuje brži privredni razvoj.

Biljana Stošić, profesorka FON-a i predsednica Programskog odbora SPIN-a, rekla je da je 2003., kada je prvi put održana konferencija, organizator bio FON, ali je kasnije, 2011. godine, sa PKS potpisan Sporazum o saradnji. Time je ostvarena namera skupa da se privreda približi nauci i prevaziđe veliki jaz između univerzitetskih znanja i primene inovativnih rešenja u praksi. U skladu sa dešavanjima u privredi prilagođavane su teme skupa. Pre deset godina fokus je bio na upravljanju proizvodima i uslugama, a sa početkom ekonomske krize 2008. razmatran je odnos krize i operativnog menadžmenta. „Operacioni menadžment u funkciji održivog ekonomskog rasta i razvoja“ bila je tema pre četiri godine, a 2013. „Nova re-industrijalizacija, inženjering i održivost“.

– Jedino industrijska proizvodnja može da obezbedi održiv ekonomski rast i pokrene sveukupni razvoj, a inovativna rešenja operacionog menadžmenta mogu da podstaknu razvoj privrede i budu ključni pokretač razvoja konkurentnosti proizvoda na tržištu. Zbog toga je na ovakvim skupovima značajno uključivanje predstavnika privrede u što većem broju, rekla je Biljana Stošić.



Sa otvaranja skupa u PKS: Milija Suković, Biljana Stošić, Miroslav Miletić i Slobodan Antić

Operacioni menadžment je upravljanje proizvodnim i uslužnim operacijama u preduzećima, od planiranja i projektovanja, nabavke i organizovanja, proizvodnje i razvoja, do distribucije i isporuke usluga i proizvoda korisniku. Smer operacioni menadžment uveden je na FON-u 1997. godine i menjao je nazive – industrijsko inženjerstvo, proizvodni menadžment, proizvodni i uslužni menadžment.

Na SPIN-u 2015. su domaći i međunarodni eksperti ukazali na prednosti odgovornog inovatorstva, na potrebu razvoja inovativnih rešenja za društvo i industriju, kao i na značajnu ulogu države u kreiranju ambijenta za privredni razvoj.

O značaju odgovornih inovacija koje predstavljaju proces međusobnog uvažavanja inovatora i društvenih faktora, održivosti i društvene prihvatljivosti inovativnih procesa i tržišnih proizvoda govorio je Kulvant Pavar (Kulwant S. Pawar), profesor operacionog menadžmenta Poslovne škole i direktor Centra za konkurentnost preduzeća u Nottinghamu, u Velikoj Britaniji, koji radi i u Kini. On je istakao da biti inovativan i odgovoran znači istovremeno razvijati ideje, proizvode i društvo i povećavati profitabilnost. Inovacija je primena nove ili poboljšane ideje, postupka i usluge. To je zahvat koji smanjuje troškove proizvodnje i administracije, a povećava produktivnost, poboljšava kvalitet proizvoda ili uslugu i sigurnost, unapređuje plasman i vodi ka porastu konkurentnosti.

Kulvant Pavar na skupu u PKS



Kulvant Pavar na skupu u PKS

Profesor Pavar je objasnio da se inovativna društva stalno menjaju, a njihova ekonomija je kreativna, otvorena i u dijalogu sa naukom, privredom, tržištem. Firme hoće da stvore profit i očuvaju održivost, ali je neophodno da vode računa da odgovorno inoviraju, ostvaruju zaradu i doprinose društvu u celini.

– Važno je razvijati nove proizvode i usluge, ali i ostvarivati pozitivne efekte na društvo. Zadatak privrede, institucija i univerziteta je uvođenje novih propisa kojima će se regulisati oblast odgovornih inovacija, rekao je Pavar i naglasio da odgovorne inovacije treba da budu uključene u sve razvojne procese proizvoda, od dizajniranja do pojave na tržištu. Takođe, neophodno je povećati nivo svesti za odgovornost primene proizvoda.

Dr Dušan Mežnar, izvršni direktor kompanije "Lesna" iz Slovenije, (proizvodnja vrata i ploča od iverice) govorio je o procesu restrukturisanja preduzeća i istakao da postoje tri načina za prevazilaženje krize u kompanijama. Prvi je održavanje firme raspoloživim sredstvima, uz smanjenje troškova, drugi strateško partnerstvo sa drugom kompanijom ili prodaja firme, a treći je likvidacija. U okviru rekonstrukcije kompanije važna je komunikacija sa radnicima, dobar marketing, saveti stručnjaka i što jednostavniji način restrukturisanja.

Gošća iz Rijeke, prof. dr Mirjana Kovačić, predstavila je projekat o sigurnosti kao jedan od ključnih elemenata u razvoju turizma, u koji su uključene lokalne samouprave i policija.

Drugog dana rada skupa održan je okrugli sto "Kako inovativna rešenja mogu da doprinesu razvoju privrede Srbije". Dr Danica Mićanović, naučni savetnik u Centru za inovacije PKS, u svom referatu je naglasila da je Srbiji neophodna ekonomija zasnovana na efikasnosti i podsetila na činjenicu da se za istraživanje, razvoj i inovacije, iz bruto domaćeg proizvoda Srbije izdvajaju minimalna sredstva u poređenju sa razvijenim ekonomijama, kao što su Švedska, Danska ili Nemačka. Predstavljajući stanje u inovacionoj delatnosti u svetu i Srbiji sa aspekta finansija, veze nauke i pri-

EFIKASNOST I RAZVOJ KOMPANIJA

Miroslav Miletić, potpredsednik PKS, na otvaranju SPIN-a je rekao da je partnerstvo FON-a i PKS primer kako privredna i naučna javnost zajednički daju doprinos širenju novih znanja, alata i tehnika koji mogu značajno da unaprede efikasnost i razvoj kompanija, kroz primenu inovativnih rešenja u praksi.

– Skup je pravi način promocije sinergije nauke i prakse, zaštite prava industrijske svojine, poštovanja novostvorenih vrednosti i inovatora koji su proslavili ovu zemlju, ali i onih koji su sačuvali fakultete i preduzeća, zato što su imali smelosti da inoviraju u vreme krize, rekao je Miletić.

Mihailo Vesović, potpredsednik PKS, rekao je da Komora pruža nove usluge privrednicima, koje treba da im omoguće

lakše poslovanje. Uz pravne i finansijske savete, privrednicima je na raspolaganju pomoć za pisanje projekata, kao i podrška za plasman na strana tržišta. Kada je reč o podršci za razvoj poslovanja, stručnjaci PKS pružaju usluge finansijskog konsaltinga i planiranja, a novina su i istraživanje inostranih tržišta, pružanje informacija o aktuelnim kretanjima po sektorima.

Profesor Milija Suković, dekan FON-a, istakao je da je FON jedan od najsavremenije organizovanih fakulteta u regionu i da je postao vodeća i referentna naučna institucija u oblasti informacionih sistema i tehnologija, menadžmenta i organizacije. Sa tradicijom dužom od 40 godina FON pruža kvalitetan program obrazovanja i omogućava studentima da stečena znanja primene u nekim od najuspešnijih domaćih i stranih kompanija, rekao je Suković.



Učesnici okruglog stola "Kako inovativna rešenja mogu da doprinesu razvoju privrede Srbije"

vrede, intelektualne svojine i zakonske regulative, dr Mićanović je istakla ulogu PKS u kreiranju inovativne privrede. Kako je navela, dva projekta doprinose afirmaciji ove oblasti: TNTI model za transfer znanja i stvaranja visokotehnoloških firmi i NOBLE – forma za stvaranje proizvoda sa dodatnom vrednošću.

Prof. dr Nebojša Bojović, sa beogradskog Saobraćajnog fakulteta, u svom referatu je predstavio projekat „pametnih“ železnica „Smart rail“, dok je Dušan Kaličanin, direktor internacionalne organizacije Tehnokratija (Technokratia), podsetio na kreativnost i inovacije u umetnosti, kulturi, dizajnu, stvaranju novih programa i manifestacija u delatnostima namenjenih najširoj javnosti. Prodorima u tim oblastima su nastali brendovi po kojima je Srbija prepoznatljiva u svetu – od Guče i Egzita, preko Mikser i BDW festivala do

timova srpske IT industrije čije kreacije osvajaju internet, naglasio je Kaličanin.

U okviru panel diskusija, izlaganja su imali i prof. dr Ondrej Jaško, FON, Tijana Maljković, Sekretarijat za privredu Grada Beograda, prof. dr Dragoslav Slović, FON, prof. dr Jasmina Omerbegović Bijelić, FON, prof. dr Gordana Milosavljević, Nataša Ćirović, Naučnotehnološki park Beograd, Sretko Popadić, NTP Čačak, Dragan Vasiljević, Zavod za intelektualnu svojinu, i Bojan Kostandinić, Mokrogorska škola menadžmenta.

Učesnici okruglog stola su se složili da su inovativna rešenja generatori privrednog uspeha, da je Srbija pokazala da ima inovativne i kreativne projekte i stvaraće, te da je utoliko važnija uloga države u kreiranju ambijenta za privredni razvoj.

M. B.

DODELJENA TRADICIONALNA PRIZNANJA UDRUŽENJA POSLOVNIH ŽENA SRBIJE

Preduzetnice zaslužile „Cvet uspeha za ženu zmaja“



Dobitnice priznanja „Cvet uspeha za ženu zmaja“ na centralnoj ceremoniji 28. oktobra 2015. u Madlenijanumu

Na centralnoj ceremoniji, održanoj u sredu 28. oktobra 2015. godine u zemunskom Madlenijanumu, Udruženje poslovnih žena Srbije (UPŽ) deveti put je dodelilo prestižne nagrade „Cvet uspeha za ženu zmaja“. Dodeljeno je pet nagrada u glavnim kategorijama i šest specijalnih priznanja. Ovom manifestacijom afirmiše se i podržava žensko preduzetništvo u Srbiji, što je jedan od glavnih ciljeva brojnih projekata koje realizuje Udruženje poslovnih žena Srbije, osnovano pre 17 godina. Na konkursu za nagradu „Cvet uspeha za ženu zmaja“ učestvovalo je 30 kandidatkinja koje su predstavljene u specijalnoj publikaciji, prezentovanoj na ceremoniji. Svečanosti su prisustvovali brojni gosti, članice i partneri UPŽ, predstavnici stranih ambasada i donatora, sponzora manifestacije i medija.

Sanja Popović Pantić, predsednica UPŽ Srbije i autorka projekta „Cvet uspeha za ženu zmaja“, istakla je u uvodnom obraćanju da je ovu, devetu, godinu promovisanja najboljih preduzetnica kroz manifestaciju „Cvet uspeha“ obe-

ležilo intenzivno umrežavanje preduzetnica regiona i uspešan dijalog sa državnim institucijama.

ZAŠTO MLADI ODLAZE

Olivera Popović, potpredsednica UPŽ i predsednica Ženskog biznis kluba, podsetila je na surovu statistiku: skoro 200.000 mladih u Srbiji, do 30 godina, nezaposleno je. Srbija je prva u regionu a druga na svetu po broju mladih i obrazovanih koji se sele u inostranstvo.

- Da li ste razmišljali kako da zaustavimo odliv mozgova? Mi, u Udruženju poslovnih žena Srbije jesmo. Od našeg osnivanja pre 17 godina, a pogotovo poslednjih nekoliko godina, mladi su u fokusu našeg interesovanja. Godinama osmišljavamo i uspešno realizujemo programe osnaživanja mladih žena u Srbiji. Mentorstvo je jedna od najboljih metoda da se osoba na početku preduzetničke karijere ohrabri, poveže, edukuje i dobije podršku. Naši mentorski programi su postali veoma popularni, oni su zapravo naš zaštitni znak - naglasila je Olivera Popović.

- Kao rezultat različitih projekata, iniciranih od Udruženja poslovnih žena Srbije ali i partnerskih organizacija u regionu, susretale su se naše preduzetnice na konferencijama i poslovnim susretima, od prošlog „Cveta uspeha“ do danas. Bile smo u Podgorici, Skoplju, Sarajevu, Opatiji, Budvi. Želja i interes za umrežavanjem samo su podstaknuti projektima, ali rezultati pokazuju da je projektni okvir prevaziđen i da saradnja preduzetnica u regionu postaje i primer dobre prakse u evropskim okvirima. Šta nas spaja? Pre svega, zajednički problemi ali i mogućnost da donesemo zajednička rešenja - rekla je Sanja Popović Pantić.

Ona je naglasila da je ovo početak na dugom putu reformi koje treba da donesu značajnija poboljšanja u oblasti ženskog preduzetništva a do njih se stiže strategijom malih koraka.

- Verujem da nismo daleko od naših ciljeva jer smo postavile dobre temelje, ali čeka nas još dosta rada. Jedno je sigurno, udružene u regionalnu mrežu, lakše ćemo doći do efikasnih rešenja - poručila je Sanja Popović Pantić.

Na devetoj manifestaciji „Cvet uspeha za ženu zmaja“ nagradu u kategoriji „Najevropskija ženska firma“ dobile su: Gordana Đurđević, suvlasnica i direktorka preduzeća „Slovo“ Beograd, i Božana Pantović, suvlasnica konfekcije „Elipsa“, Kraljevo. Gordana Đurđević je već 15 godina na čelu firme „Slovo“



Olivera Popović

koja zapošljava 21 radnika, od toga osam žena. Na početku poslovne karijere bila je jedna od malobrojnih žena na čelu livnice. Za deceniju i po uspeła je da firmu transformiše iz tehnološki zastarele proizvodnje i delatnosti u nove, ekološki čiste i tržišno konkurentne tehnologije. Preduzeće ostvaruje rast i profita i ukupnog prihoda: 2014. u odnosu na 2012. godinu zabeležen je rast za 30 odsto.

Firma „Elipsa“ Kraljevo osnovana je 1994. godine. Proizvodnju je Božana Pantović sa svojim suprugom započela u kući a danas firmu čine dva proizvodna pogona, 18 maloprodajnih objekata širom Srbije, zaposleno je 160 radnika, od kojih je 156 žena. „Elipsa“ je već 10 godina na evropskom tržištu i obavlja poslove za istaknute nemačke firme. Plasiranje proizvoda se vrši i kroz mrežu distributera u Srbiji, BiH, Sloveniji. Uz pomoć konsalting firme „Vajs“ iz Nemačke, „Elipsa“ je ostvarila rast produktivnosti za 50 odsto.

Nagradu za „Najbolji model zapošljavanja žena“ dobila je Lidija Ristić, suvlasnica i direktorka preduzeća „Fasada“, ogranak Petnik, Vranje. Firma je osnovana 2001. godine, a proširenje je izvršeno 2009. godine. Ogranak Petnik proširuje delatnost preradom voća i povrća na tradicionalan način. Proizvode ajvar, džem, slatko, kompot i zimske salate. Danas imaju 53 proizvoda po Hasap standardu. Preduzeće ima devet zaposlenih, od kojih je šest žena. Sezonski, od jula do novembra, zapošljava 30-40 žena dodatno.

U potkategoriji „Samozapošljavanje“ nagrađene su: Milijana Stojanović, Bionis Plus, Krnjevo i Jasmina Marković Karović, Urban Rids, Beograd.

Milijana Stojanović je vlasnica firme koju je osnovala 2013. godine, posle du-

gogodišnjeg rada u Podrumu Radovanović. Kao rezultat njenog naučnoistraživačkog rada nastao je proizvod „oligo grožđe“. Proizvod je nov, prirodan i originalan jer zamenjuje unošenje crvenog grožđa u organizam. Jasmina Marković Karović je vlasnica firme Urban Rids, osnovane 2013. godine. To je najmlađi,



Sanja Popović Pantić

ali i najbrže rastući izdavač u Srbiji. Uvela je inovativnost u ovu delatnost u pogledu vizuelnog identiteta, dizajna knjiga i izbora naslova koji čine isključivo najtraženiji bestseleri sa svetskih lista.

Udruženje poslovnih žena Srbije dodelilo je i specijalna priznanja za doprinos razvoju ženskog preduzetništva u različitim segmentima poslovanja. Specijalno priznanje za društveno odgovorno poslovanje dobila je Ljiljana Matković, vlasnica i direktorka firme EKO Tim, Loznica. Specijalno priznanje za podršku preduzećima u poslovanju dobila je Biljana Trifunović, vlasnica i direktorka International Financial Agency (IFA) Beograd, dok je specijalno priznanje za inovativnost dobila Vesna Jovanović, suvlasnica i direktorka Eurolog sistem iz Beograda. Sonja Dakić, suvlasnica firme Daj Daj, Beograd, takođe je dobila specijalno priznanje za inovativnost, dok je za razvoj preduzetništva u ruralnoj sredini priznanje dobila Milijana Šekler, vlasnica etno sela Beli Bagrem, u mestu Rudno, na padinama Golije. Dobitnica specijalnog priznanja za održiv poslovni model je Aleksandra Popović, vlasnica preduzeća za dizajniranje i proizvodnju poslovnih i radnih uniformi NAG, Beograd.

R. N.



Tanja Peternek u razgovoru sa preduzetnicama iz regiona

GOŠĆE IZ REGIONA

Ovogodišnjoj dodeli priznanja „Cvet uspeha za ženu zmaja“ prisustvovala su i preduzetnice iz regiona - iz Crne Gore, Bosne i Hercegovine i Makedonije. U okviru tradicionalnog dela programa koji vodi Tanja Peternek, preduzetnice su predstavile svoje biznise i govo-

rile o iskustvima. Opšti utisak je da je svima zajednička upornost i istrajnost u poslu, uz odgovornost i za svoju porodicu i za porodice zaposlenih u kompanijama koje vode. Preduzetnice su istakle i značaj regionalnog povezivanja poslovnih žena na području bivše Jugoslavije, jer su u njihovim poslovima granice odavno izbrisane.

URUČENE NAGRADE SAVEZA NOVINARA SRBIJE I CRNE GORE

Radojki Nikolić nagrada za životno delo

Dobitnici priznanja su i novinari Živko Perišić, dopisnik Radio Beograda iz rudničko-takovskog kraja i agencije Beta, i Dušan Davidović, novinar Pobjede i Radio-televizije Crne Gore

Dobitnici ovogodišnje Novinarske nagrade za životno delo Saveza novinara Srbije i Crne Gore (SNSCG) su: Radojka Nikolić, Živko Perišić i Dušan Davidović, saopštilo je Udruženje novinara Srbije 28. oktobra a nagrade su uručene 29. oktobra 2015., na Dan SNSCG-a u Pres centru UNS-a u Beogradu.

levizije Crne Gore. Nagrada mu se dodeljuje za izuzetan doprinos slobodi informisanja i jačanju značaja novinarske profesije.

Živko Perišić je dugogodišnji dopisnik radio Beograda iz rudničko-takovskog kraja i agencije Beta od njenog osnivanja. Pisao je i za Politiku, Blic i agenciju

Kako je saopštila agencija Beta, nagrada Živku Perišiću dodeljena je zbog nepristajanja na ponižavanje novinarske profesije, obaveštavanja javnosti o interesantnim događajima i ličnostima podneblja oko Gornjeg Milanovca i otkrivanja brojnih zloupotreba nosilaca javnih funkcija.

„Ja sam i srećan i ponosan što sam dobio priznanje svog staleža, jer nema većeg priznanja. Ceo život bavim se novinarstvom, u martu naredne godine biće 50 godina kako radim, a kada bih ponovo birao profesiju, ponovo bih odabrao novinarstvo“, kazao je Perišić.

Višedecenijskom novinaru Pobjede i Radio-televizije Crne Gore Dušanu Davidoviću nagrada je dodeljena za izuzetan doprinos slobodi informisanja i jačanju značaja novinarske profesije.



Posle uručenja nagrade: Dušan Davidović, Radojka Nikolić i Živko Perišić



Radojka Nikolić na svečanom uručenju nagrade

Odluku o dodeli nagrada za životno delo doneo je, većinom glasova, žiri u sastavu Miodrag Tripković (predsednik žirija), Petar Jeremić i Batić Bačević. Predsednik žirija i prošlogodišnji dobitnik Nagrade za životno delo Miodrag Tripković za UNS je izjavio da su „mnogi ovogodišnji kandidati mogli da ponesu ovu nagradu, ali je većinom glasova žirija izbor bio za ova tri novinara koji su se celog života borili za slobodu novinarstva i dignitet novinarske profesije“.

U obrazloženju žirija se navodi da se Radojka Nikolić novinarstvom bavi duže od četrdeset godina, kao novinar, komentator i urednik ekonomske rubrike u listu Politika, urednik ekonomskih tema u nedeljniku NIN, a poslednjih godina vodi izdavačku kuću NIRA PRESS koja izdaje Magazin Biznis i Ekonometar.

Dušan Davidović, iz Kotora, je višedecenijski novinar Pobjede i Radio-te-

Tanjug. Javnost je obaveštavao o događajima i ličnostima, otkrivajući i brojne zloupotrebe nosilaca javnih funkcija.

Nagrada za životno delo dodeljuje se za ukupan rad u novinarstvu i sastoji se od diplome i zlatnog prstena, navodi se u saopštenju UNS-a.

Na svečanom uručivanju nagrada, Radojka Nikolić je rekla da novinar uvek ostaje novinar i da nikad ne prestaje da radi: „Ova nagrada mi je u početku zvučala strašno, jer me podseća na to da se životni opus novinara završio, a ja nemam nameru da prestanem da radim. Ali, ova nagrada mi je istovremeno i veoma draga jer znam da je najteže dobiti priznanje od kolega. A što se tiče ekonomskih tema i novinarstva, ako nam je nešto dobro donela ova tranzicija onda je to više informacija o ekonomiji za najširu javnost“, kazala je Radojka Nikolić.

„Prva nagrada za novinara je ako dočeka penziju, jer je mnoge kolege ne očekaju. Izdržao sam do kraja i sećam se samo lepih trenutaka, a ove druge zaboravljam. Ono što mi najviše godi su reportaže o divnim ljudima, slikarima, ribarima, zbog kojih ljudi dolaze u Boku Kotorsku“, kazao je Davidović.

Predsednik SNSCG-a Savo Gregorić kazao je povodom Dana Saveza da je 2015. bila teška godina za novinare, jer još uvek nije stvoren dovoljan prostor za medijske slobode.

„Tranzicija deli i ograničava prostor za medijske istine. Tabloidi, štampani ili elektronski, koji u minut-dva saopštavaju istine koje samo oni vide, povampirili su propagandno novinarstvo. Ali, ima još onih koji poštuju kodeks profesije i pre svega svoju savest“, rekao je Gregorić.

M. B.

Alpha Štednja



POZNAJEMO SE VEĆ 10 GODINA.

“ Vaš oslonac - već 10 godina u Srbiji i preko 135 godina u jugoistočnoj Evropi. Proslavite jubilej sa nama uz specijalnu ponudu za štednju. ”

Aleksandar Čortan
Direktor Sektora poslovne mreže



**JUBILARNA
ŠTEDNJA**



ALPHA BANK

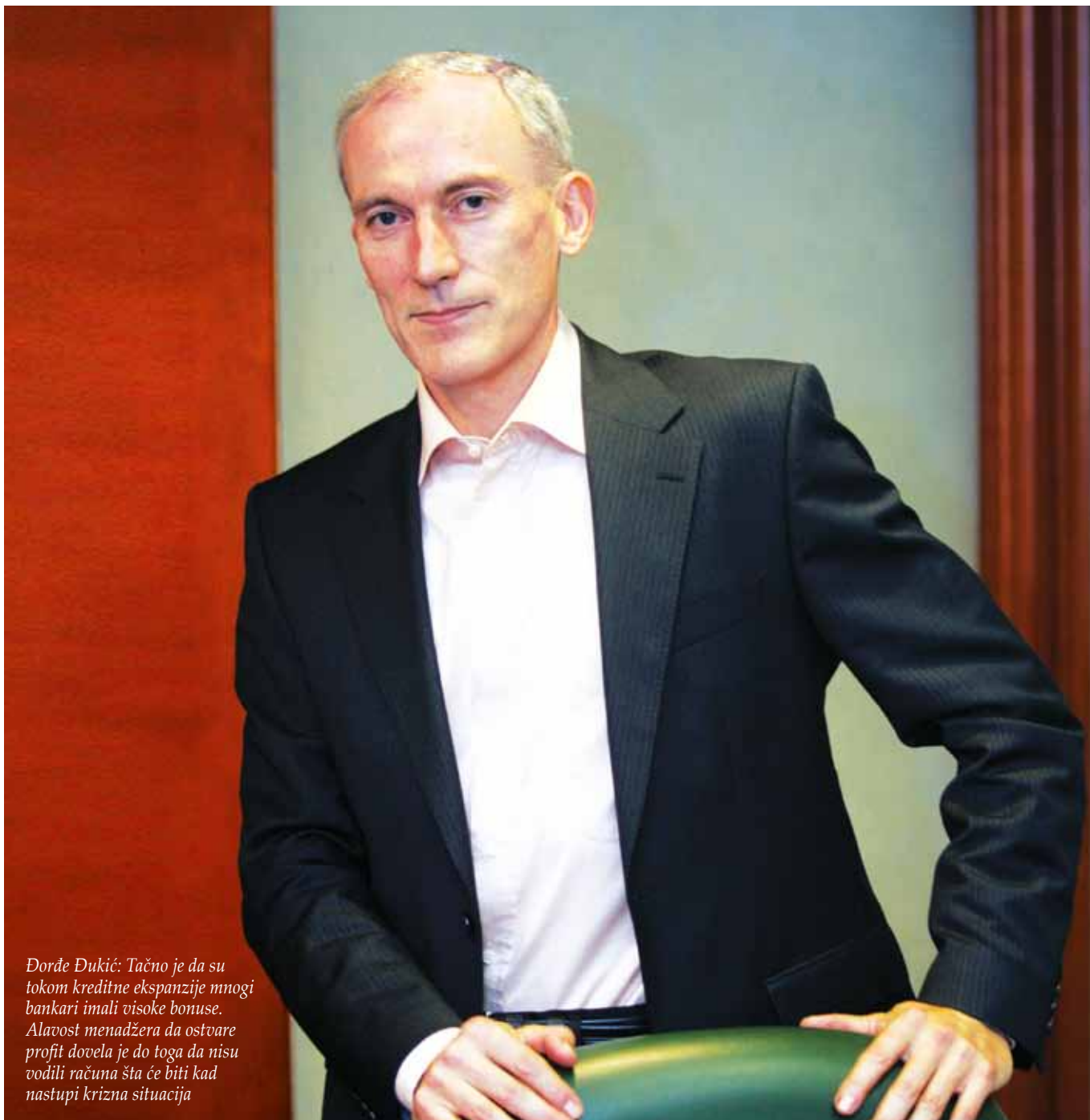
10 godina
U SRBIJI

☎ 0800 250 250, 📍 www.alphabankserbia.com

ĐORĐE ĐUKIĆ, PROFESOR EKONOMSKOG FAKULTETA

Država ne treba da spasava privatne banke

Nenaplativi krediti su sada samo manifestacija koja je pokazala koliko se loše upravljalo u bankama jer se želelo povećanje plasmana i bilansne sume po svaku cenu. Protiv sam bilo kakvog državnog intervencionizma kada je reč o privatnim bankama. Odgovornost snose vlasnici kapitala, kao i članovi upravnog odbora



Đorđe Đukić: Tačno je da su tokom kreditne ekspanzije mnogi bankari imali visoke bonuse. Alavost menadžera da ostvare profit dovela je do toga da nisu vodili računa šta će biti kad nastupi krizna situacija

U laskom stranih banaka na naše tržište dogodila se kreditna ekspanzija neviđenih dimenzija. Tržište je bilo gladno kredita. Dužnici nisu marili za cenu i nisu pitali koliko košta, iako su kamate na zajmove bile rekordno visoke, u poređenju sa zemljama regiona kao što su Hrvatska, Mađarska i Bugarska.

Ovim rečima Đorđe Đukić, profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu, odgovara na pitanje Magazina Biznis, kako je Srbija postala regionalni šampion kada je o lošim kreditima reč, jer će, prema proceni Svetske banke, udeo nenaplativih zajmova do kraja ove godine biti veći od 22 odsto.

– Kada je nastupila kriza, pritajeni problemi su počeli da se manifestuju. Ispostavilo se da neke kompanije nisu sposobne da vraćaju zajmove, već su stare kredite menjale novim zajmovima kako bi mogle da izmiruju svoje obaveze. Problem je bio naročito zaoštren kod povezanih lica. Događalo se da jedna firma uzme kredit, zatim da vlasnik zatvori kompaniju, otvori novo preduzeće i onda se ponovo zaduži. Čitava privatizacija je bila postavljena tako da je vrlo često jedini kriterijum za kupovinu bila lokacija na kojoj se fabrika nalazi, a ne proizvodnja. Gledalo se samo kako može to da se preproda i koliko na tome može da se zaradi. Malo je njih razmišljalo o proizvodnji. Bilo je, ipak, i dobrostojećih kompanija u Srbiji koje su se kod matica banaka zaduživale po mnogo povoljnijim kamatnim stopama.

• *Osim što su privrednici bili gladni kredita, da li postoji odgovornost i bankara? Naročito onih koji su sedeli u odeljenjima za procenu rizika?*

– Činjenica je da su banke, koje nisu bile visokokapitalizovane, svesno ulazile u rizik da jednog dana, kada ti krediti postanu nenaplativi, one nemaju dovoljno kapitala da to pokriju. Dakle, svesno se potcenjivala rizična aktiva da bi se prikazalo da je kapitalna adekvatnost na nivou od 12 odsto, ili nešto više od toga, kao što to zahteva domaće zakonodavstvo. Problem je bio i to što nije bilo ni rigorozne kontrole.

• *Hoćete da kažete da postoji i odgovornost Narodne banke Srbije?*

– Kao supervizor, NBS je mogla blagovremeno da izda nalog da se banke hitno dokapitalizuju. Ovako se cela priča završila na tome da niko nije kriv – ni menadžment banaka, ni NBS kao supervizor, ni revizorske kuće, a da su poreski obveznici platili ceh. A posao predstavnika države, koji su sedeli u upravi banaka, bio je da štite državne interese, nisu smeli da dozvole da banka propadne.

• *Ceh je na kraju bio veći od milijardu evra. Sedeli ste u Upravnom odboru jedne privatne banke. Šta mislite, kako nam se dogodila Agrobanka, na primer?*

– To ne bi moglo da se dogodi. Ako banka ulazi u visokorizične projekte zbog visokorizičnog profita, mora imati dovoljno prihoda da izvrši rezervisanja za kredite koje klijenti neće moći da vrate na teret prihoda. Dakle, ta rezervisanja ne smeju biti fiktivna, već ako naplaćeni prihodi nisu dovoljni, gubici po osnovu nenaplativih kredita moraju da se otpišu na teret kapitala banaka. U slučaju ekscesa, trpe samo akcionari. Upravni odbor mora munjevito da reaguje da bi banka povećala svoju adekvatnost kapitala. Vlasnici koji imaju svoje predstavnike u banci moraju o tome da vode računa. A šira odgovornost je na dvojici članova Upravnog odbora koji su nezavisni od banke i ne smeju da imaju akcije u toj banci.

• *Šta bi se Vama dogodilo da ste napravili takav propust?*

– Dok sam bio u upravi banke ja sam stalno razmišljao kakav će moj profesionalni pedigre biti kad se završi mandat. Vodio sam računa o tome da za sobom moram da ostavim besprekorno čiste račune. Da se ne dogodi da sam, primera radi, potpisao za kredit veći od 10 miliona evra, a da se onda ispostavilo da ta kompanija nikada nije mogla da ga vrati. Bilo je priče u medijima kada je putarska industrija zapala u problem da će to za sobom povući i banku. To se, naravno, nije dogodilo, jer je rizik bio dobro procenjen, a pre blokade računa preduzeća za puteve, koja su se zaduživala

kod banke na podlozi zaključenih poslova sa državom, izvršena su rezervisanja na teret prihoda banke. Jer, ne treba banka da razmišlja o tome kako je privatizovana putna privreda, to nije njen posao. Ali mora biti spremna da se od šokova odbrani uzetim kvalitetnim garancijama i sopstvenim kapitalom, a ne kuknjavom o lošoj privatizaciji. Odavno se zna da su mnoge privatizacije rađene na burazerskoj osnovi.

• *Menadžeri u privatnim bankama, sa druge strane, u prošlosti su dobijali visoke bonuse ukoliko bi povećali tržišno učešće. Da li je i to doprinelo povećanju nenaplativih kredita, odnosno da li se rizik potcenjivao zarad povećanja tržišnog učešća i isplate debelih bonusa?*

– Tačno je da su tokom kreditne ekspanzije mnogi bankari imali visoke bonuse. Alavost menadžera da ostvare profit dovela je do toga da nisu vodili računa šta će biti kad nastupi krizna situacija. Mehanizam je bio defektan – događalo se da neko ko vodi banku u Srbiji četiri godine, zbog dobrih rezultata, iz centrale koja je u Beču ili Atini, bude nagrađen ogromnim bonusima i dobije premeštaj u banku u drugoj zemlji. Nenaplativi krediti su sada samo manifestacija koja je pokazala koliko se loše upravljalo u bankama jer se želelo povećanje plasmana i bilansne sume po svaku cenu. Protiv sam bilo kakvog državnog intervencionizma kada je reč o privatnim bankama. Odgovornost snose vlasnici kapitala, kao i članovi upravnog odbora. Centralna banka, po Zakonu o NBS, ima velika ovlašćenja i samo treba da ih koristi da predupredi ekscerne situacije.

Druga je stvar ako banka posluje s gubitkom, a centrala to toleriše. Ako NBS insistira da se svi standardi poštuju, onda nema panike kad nastanu problemi. Kako to izgleda videli smo na primeru KBC banke, koja se povukla sa tržišta bez velike drame. Protivnik sam državnog intervencionizma, jer odgovornost striktno mora biti na upravi i vlasnicima kapitala. Svedoci smo toga da se u bankarskom sektoru očas posla može urušiti reputacija, koja se veoma teško gradi.

- *Videli smo šta se dogodilo sa švajcarskom filijalom britanske HSBC banke kada je u javnost procurela informacija o raznim malverzacijama...*

– Ima svetskih primera skandala kako su bankari bili alavi kada je reč o bonusu, kako su manipulirali kursovima LIBOR-om, a ima i drugih raznih degeneričnih pojava. Ali, ja ne želim da gledam najlošije primere. Radio sam kao profesionalac i pridržavao se jasnih pravila struke, učeći od najboljih u svetu. Suština je u bankarskoj industriji da se pojaviš među pozitivnim primerima, a ne negativnim i to među onima koji su svesno žrtvovali profit zarad rejtinga. Ali su, kada je nastupio šok, zahvaljujući tome što su njihova rezervisanja za rizične plasmane bila visoka, mogli da izdrže taj udar. Ne samo to. Mogu lako da mobilizuju dodatna sredstva na tržištu kad god im zatreba i to po najnižoj ceni, jer su se pokazale tokom krize kao nerizične. Banke, koje su visokokapitalizovane, plaćaju cenu preko vrlo niskog prinosa na stopu kapitala. A oni koji imaju visok prinos na kapital, svesno su ulazili u rizik i sada su dospeli u probleme.

- *Vlada je, po dogovoru sa Međunarodnim monetarnim fondom, donela Strategiju za rešavanje problema nenaplativih kredita. Šta država konkretno može da uradi?*

– I pre propasti četiri velike državne banke u Srbiji – Beobanka, Investbanka, Jugobanka i Beogradska banka – dirigova-



Đorđe Đukić: Banke i sada imaju dovoljno sredstava, ali nema tražnje, a tražnje nema jer nema privrednog rasta

ne odlukama čelnih ljudi u Vladi i centralnoj banci, bio sam zagovornik takozvanog decentralizovanog metoda rešavanja problema. Rizični plasmani moraju da se rešavaju u odeljenju za problematične kredite u datoj banci. Ne bi se desilo da se otpišu obaveze preduzeća prema nekoj od navedenih banaka čiji stečaj i danas traje, a to preduzeće privatizuje. Pre 15 godina sam u javnosti tvrdio da se od te četiri banke može napraviti jedna velika, moćna državna banka. Svetska kriza koja je nastupila samo je još više potvrdila ispravnost te teze. Da nije sejana iluzija da će država priteći u pomoć državnim bankama, ne bi

se uprave tih finansijskih institucija ponašale kako su se ponašale. Država ne treba da rešava problem problematičnih kredita pravnih lica. Akcionari su odgovorni za to. Ukoliko hoće da banka opstane na tržištu, neka je dokapitalizuju. Ionako je nužna konsolidacija bankarskog sektora Srbije. Ovoliki broj patuljastih banaka ne može da opstane.

- *Bilo je ideja da se osnuje takozvana „konfejner banka“ u koju bi se prebacili svi loši krediti. Ima li država para za to?*

– Neće biti zavlacenja ruku u džepove poreskih obveznika u narednom periodu. Rešenje se neće tražiti na taj način.

SABIRNIK NAUČNOG DELA ĐORĐA ĐUKIĆA

Gradska biblioteka „Vladislav Petković Dis“ iz Čačka predstavila je 7. oktobra, u Odeljenju društvenih nauka Srpske akademije nauka i umetnosti u Beogradu, publikaciju Sabirnik naučnog dela: Bibliografija Đorđa Đukića. Izdavači Sabirnika su Gradska biblioteka „Vladislav Petković Dis“ iz Čačka i Ekonomski fakultet iz Beograda.

– Nema sumnje da će ova knjiga - sabirnik pečatanih dela Đorđa Đukića, koja omeđava 40 godina njegovog uspešnog naučnog rada - biti nezaobilazni priručnik i rado korišćena literatura za istraživače, kao pouzdano svedočanstvo jednog vremena - rekla je, između osta-

log, profesor dr Borjanka Trajković, redaktor, stručni konsultant i recenzent bibliografije.

Bibliografija Đorđa Đukića od 1974. do kraja 2014. godine zaokružuje njegovu plodnu naučnu karijeru dugu četiri decenije i dokumentovano potvrđuje profesionalni uspon posvećenog i prosvetnog univerzitetskog profesora i naučnog radnika, Čačanina po prebivalištu, a Beogradanina po mestu zaposlenja.

Dr Đorđe Đukić rođen je 1952. godine. Osnovnu školu i Gimnaziju završio je u Čačku, gde i danas živi. Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 1975. godine, a već u decembru 1979. godine, takođe na beogradskom Ekonomskom fakultetu, odbranio je magistarsku tezu „Faktori monetarno-kre-

ditnih kretanja u Jugoslaviji od 1972. do 1977. godine“. Doktorsku disertaciju na temu „Programirana akumulacija - teorijski koncept i operacionalizacija“ odbranio je na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu, decembra 1984. godine. Na Institutu ekonomskih nauka u Beogradu radio je od 1976. godine. Asistent na fakultetu postaje 1977. godine.

Od 1985. godine je profesor na Agonomskom fakultetu u Čačku na kome je biran u sva univerzitetska zvanja. Izabran je za docenta 1985. godine, 1990. je unapređen u vanrednog, a pet godina kasnije je redovni profesor na predmetu Principi ekonomije. U dva mandata perioda nalazi se na mestu prodekan, a neko vreme je šef Katedre za društvene nauke.

Kada je o državnim bankama reč, država mora dobro da razmisli koga imenuje za članove UO. A oni moraju da se zapitaju da li su zaista sposobni za to. Mnogima od njih nije bilo mesto u državnim bankama prema stvarnoj kvalifikaciji i reputaciji, koju treba da ceni guverner NBS kada daje saglasnost za imenovanje.

• *Mislite li da su pristajali samo zbog apanaže?*

– Nego šta su. Šta se i Vi pravite da ne znate. Ja moram da priznam da sam dobro razmislio svojevremeno kada mi je ponuđeno da budem član UO u jednoj privatnoj banci. Pitao sam se da li sam kompetentan za tako nešto. Jer, primera radi, za sve pozajmice veće od 10 miliona evra pravnim licima mora da se saglasi većina članova UO banke. Ponekad se i mišljenje članova uprave, koji su lica nezavisna od banke, čak i ne slaže sa mišljenjem većinskog vlasnika banke. Kreativni sukob sa većinskim vlasnikom je ponekad vrlo dobar za stabilnost i uspešno poslovanje banke na dugi rok. Berza to najbolje reguluje preko cena akcija te banke.

Dakle, nikakva „kontejner banka“ sada ne dolazi u obzir. Ne treba sada svi da plaćamo tuđe greške. Jedino rešenje je da banke, kao što su to i do sada radile, prodaju loše kredite i tako rasterete svoje bilanse.

• *Zašto to banke do sada nisu radile, ako im je zakonom omogućeno još 2012. godine?*

– Zato što je godinama stvaran milje poslovanja da uvek možemo da zablrljamo, pa Jovo-nanovo, a da će država snositi trošak tih brljotina. Država nema sada tu šta da traži osim da olakša i ubrza pripremanje unapred pripremljenog plana reorganizacije, da dužnici ne bi bežali od svojih obaveza. Kao i da kod otpisa plasmana, odobri određene poreske olakšice. Jer je aktuelna poreska politika u tom smislu rigorozna, pa se plaća porez na otpis duga. Moj stav je, što se toga tiče čvrst. Neka izvole gospođa, sada neka reše sami svoje probleme, šta ima država tu da meša svoje prste.

• *Zašto je važno da se reši problem nenaplativih kredita? Da li zbog toga nema kreditnog rasta?*

– To je klasična zamena teza. Neće rešavanje nenaplativih kredita uticati na rast kreditne aktivnosti. Jer, banke i sada imaju dovoljno sredstava, ali nema tražnje. Svaki dobar projekat kod bankara će sada dobiti jeftine izvore finansiranja. Ali čim nema privrednog rasta, nema ni tražnje za kreditima.

• *Dakle, nije tačna ona teza MMF-a da povećanje udela nenaplativih kredita bukvalno „ošiša“ tržišni rast?*

– Naravno da nije. Kreditnog rasta nema, jer nema rasta privrede. Banke su visokolikvidne, ali nemaju dovoljan broj kreditno sposobnih klijenata. A loši krediti su stvar prošlosti i lošeg upravljanja rizicima. Važno je da se poštuje vrlo rigo-

rozna procedura vezana za finansijsku disciplinu, kako nam se slični ekscеси ne bi ponavljali. Potrebno je da NBS rigorozno prati banke koje mogu da dođu u probleme. Svojevremeno sam, još pre krize, tvrdio da je adekvatnost kapitala od 12 odsto jako mala za nas. I da je zbog predupređivanja negativnih šokova potrebno da se ona poveća na 14 ili 16 odsto. Švedska je to učinila, nakon što se debelo opekla početkom devedesetih godina.

Predlagao sam i diferenciranu premiju za osiguranje depozita. Da banke koje su lošije kapitalizovane plaćaju veću premiju na ime osiguranja depozita, dok one koje su više kapitalizovane plaćaju manje. Time bi se kaznile banke koje imaju manju adekvatnost kapitala, a nagradile one koje imaju veću.

• *Nedavno je objavljen izveštaj o poslovanju privrede koji je pokazao da su neto gubici na kraju 2014. godine 400 odsto veći nego na kraju 2013. Da li je to za Vas bilo iznenađenje?*

– Za mene to nije bilo iznenađenje. Imao sam potpuno jasnu sliku poslovanja privrede Srbije. I koliko je privreda zadužena. Sad je to došlo na naplatu. To je ta hipoteka visokih kamata za kredite koji su uzeti u prošlosti. Za mene je mnogo veće pozitivno iznenađenje to što su srednja preduzeća žilava i što opstaju u ovim vremenima – ocenio je prof. dr Đorđe Đukić u razgovoru za Magazin Biznis.

Anica Telesković

Od 1996. godine redovni je profesor Bankarstva na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Od 2006. godine predaje na master studijama Bankarski menadžment, a na doktorskim studijama predmete Monetarna ekonomija i bankarstvo i Monetarna teorija i politika.

Od juna 1991. godine član je naučne sekcije Saveza ekonomista Jugoslavije. Jula 1992. godine imenovan je za člana Ekonomskog saveta Savezne vlade, a novembra iste godine biran je za sekretara Naučnog društva Saveza ekonomista Savezne Republike Jugoslavije. Juna 1993. ponovo je imenovan za člana Ekonomskog saveta Savezne vlade. Iste godine Skupština Savezne Republike Jugoslavije izabrala ga je za člana Saveta Narodne banke Jugoslavije, a 1994. godine Save-

zna vlada imenovala ga je za člana Komisije za hartije od vrednosti.

Dvostruki je dobitnik Fulbrajtove stipendije u oblasti monetarne ekonomije, Stanford University (SAD) (1988/89); drugi put za napredna istraživanja u oblasti finansijskog tržišta (aukcijskih tržišta) u različitim institucijama u SAD (2002/03).

Profesor Đukić je autor deset knjiga iz oblasti monetarne politike, bankarstva i finansijskog tržišta: Akumulativni potencijal privrede Čačka (1988), Monetarna vlast i stabilnost novca (1992, 1993, 1996), Centralna banka i finansijski sistem (2001, 2006, 2010), Upravljanje rizicima i kapitalom u bankama (2007, 2011) i Bankarstvo i kriza: međunarodni i domaći aspekti (2012); koautor je u jedanaest publikacija (četiri

ponovljena izdanja): Kamata kao cena novca u tržišnoj privredi u jugoslovenskim uslovima (1992), Uvod u makroekonomiju (1993), Makroekonomija (1994, 1996), Zaštita depozita (1995), Utvrđivanje cena hartija od vrednosti i zaštita investitora (1999, 2004) i Bankarstvo (2003, 2004, 2006). Knjige koje studenti koriste kao udžbenike (Makroekonomija, Bankarstvo) štampane su u više izmenjenih, dopunjenih i preštampanih izdanja. Jedan je od 25 autora monografije Istorija bankarstva u Vojvodini (2001).

Autor je više od 60 izvornih naučnih radova i preglednih članaka, tridesetak rasprava i preko 20 stručnih radova, uglavnom u vodećim ekonomskim časopisima. Redovni je član Akademije ekonomskih nauka.

ŠTA JE POKAZAO IZVEŠTAJ O POSLOVANJU PRIVREDE U 2014. GODINI



Privreda u gubitku, ali trgovina na dobitku

Gubici privrede u 2014. godini iznosili su 131,8 milijardi dinara, odnosno oko 1,1 milijardu evra. Negativno poslovanje zabeleženo je kod 26.000 privrednih društava. Javna preduzeća su napravila minus od 61 milijarde dinara. Međutim, najveći ukupan poslovni dobitak, u iznosu od 86,62 milijarde dinara, iskazala su privredna društva iz sektora trgovina na veliko i malo

Da nije bilo galame pojedinih političkih partija gotovo neopaženo bi u ovdašnjoj javnosti prošla vest da su gubici privrede povećani za više od 400 odsto. Prvo je Demokratska stranka Srbije (DSS) optužila vlast da je Agenciji za privredne registre (APR) zabranila objavljivanje ove analize, jer bi ona pokazala da „nema oporavka i rasta srpske ekonomije“. Brojka o ukupnim

gubicima privrede od 1,1 milijarde evra, koja se poslednje nedelje oktobra našla u saopštenju DSS-a, potvrđena je nedelju dana kasnije u izveštaju APR-a.

Samim objavljivanjem izveštaja Agencija je, praktično, demantovala navode da je ovaj dokument zabranjen. Međutim, ove godine, umesto redovne godišnje konferencije za štampu na kojoj se izveštaj obično detaljno analizirao i gde su novinari imali prilike da pitaju sve što ih zanima, dokument o poslovanju privrede je samo okačen na sajt APR-a.

– Niko ne voli da se hvali neuspesima – ovako u jednoj rečenici Ljubodrag Savić, profesor Ekonomskog fakulteta, objašnjava zašto je Agencija izveštaj objavila u takvoj tišini.

Zvonko Obradović, direktor APR-a, samo jednom od objavljivanja izveštaja je javno govorio o njemu. Učestvujući na Regionalnom investicionom forumu NIN fokusa u Aranđelovcu, početkom novembra, Obradović je prvo detaljno objasnio zašto su ove godine izveštaji o

poslovanju privrede za prethodnu godinu objavljeni tek sada i kako je promena Zakona o računovodstvu umnogome iskomplikovala rad i unela razne novine.

– Nismo mogli u junu da objavimo izveštaj jer su tada još pristizali finansijski izveštaji preduzeća. Oko 30.000 kompanija je u poslednjih nekoliko dana juna podnelo finansijske izveštaje – objašnjavao je Obradović.

Podsećanja radi, prethodne godine izveštaj je objavljen 8. jula. Ove godine, izmenama Zakona o računovodstvu, pomereni su rokovi za dostavljanje izveštaja. Obrasci za finansijske izveštaje usvojeni su 26. decembra prošle godine, a promenjeno je sto različitih obrazaca. Zato podaci nisu objavljeni u junu, naveo je Obradović. Jer, umesto do 28. februara, što je bila praksa ranijih godina, rok za dostavljanje izveštaja pomeren je na 30. jun. Do 28. februara preduzeća su dostavljala izveštaje za statističke potrebe države, a nakon toga su dostav-

ljani ispravni, odnosno potpuni i računski tačni finansijski izveštaji. Rok da se 100 odsto izveštaja objavi na sajtu Agencije, po Zakonu o računovodstvu, istekao je 30. oktobra. Do dana zaključenja ovog broja svi izveštaji nisu bili objavljeni. Početkom novembra, Agencija je saopštila da privredni subjekti koji još nisu dostavili ispravne i potpuno tačne izveštaje to mogu da učine do kraja ove godine.

– Sledeće godine počecemo izveštaje da obrađujemo odmah posle 28. februara – obećao je Obradović u Arandelovcu.

A šta se u tom izveštaju zapravo krije? Gubici privrede u 2014. godini izraženi u dinarima iznosili su 131,8 milijardi dinara. Negativno poslovanje zabeleženo je kod 26.000 privrednih društava.

Od ukupno 482 javna preduzeća, u 342 preduzeća zabeležen je dobitak. Ostali su, međutim, negativno poslovali i kumulirali velike gubitke. Javna preduzeća su napravila minus od 61 milijarde dinara. Zanimljivo je da raste broj kompanija bez zaposlenih. Još 2003. bilo ih je nešto više od 20.000, dok ih danas ima 27.000.

OTPUŠTENI VIŠE OD 18.000 LJUDI

Tokom 2014. godine aktivna su bila 120.852 privredna društva. Podatke APR-u podnela su 96.352 društva. Čak 24.500 društava nije ni dostavilo izveštaje. Ovaj broj privrednih društava zapošljavao je u 2014. godini 976.061 radnika što predstavlja smanjenje u ukupnom broju zaposlenih za 18.839 radnika.

Na pogoršanje finansijskih performansi u 2014. godini uticali su opadanje agregatne tražnje, slabljenje investicione i kreditne aktivnosti, kao i smanjivanje izvoza, zbog čega je privreda obnovila recesiona kretanja sa osetnim padom BDP-a od 1,8 odsto.

Poražavajući je i podatak da je sa gubicima koji su nadmašili vrednost kapitala, poslovalo 24.979 društava. Poslovni dobitak privrede iznosio je 369.953 miliona dinara, što predstavlja rast od 4,6 odsto. Ali su ga, međutim, anulirali gubici po osnovu finansijskih i ostalih aktivnosti.

Posmatrano po sektorima, u 2014. godini najveći ukupan poslovni dobitak, u iznosu od 86,62 milijarde dinara, iskazala su privredna društva iz sektora trgovina na veliko i malo. A on je veći za 1,8 odsto nego prethodne godine. Po visini ostvarenih poslovnih dobitaka, zatim se izdvajaju kompanije koje su poslovale u sektoru informisanja i komunikacija, snabdevanja električnom energijom, gasom, parom. Istovremeno, sa negativnim poslovnim rezultatom poslovala su svega četiri sektora, pri čemu je najveći ukupan poslovni gubitak iskazan na nivou finansijskih delatnosti i osiguranja (1,93 milijarde dinara). Značajno učešće u ukupnom gubitku privrede ostvaruje i prerađivačka industrija, sa negativnim neto finansijskim rezultatom u iznosu od 48 milijardi dinara. Izrazit rast negativnog rezultata od 66,5 odsto zabeležen je u građevinarstvu.

– Privreda u Republici Srbiji se u 2014. godini u najvećoj meri oslanjala na grupaciju velikih sistema, čiji su finansijski tokovi opredelili ukupno poslovanje privrede, iako oni čine najmanji broj privrednih društava – piše u izveštaju.

Milan Knežević, vlasnik konfekcije Modus, zbog ovako katastrofalnog izveštaja kaže da bi Vlada trebalo da sazove hitnu sednicu na kojoj bi se raspravljalo o izuzetno teškom stanju u privredi.

– Ukoliko se hitno ne reaguje na poražavajuće podatke koji će se sve više dramatičizovati, može doći do potpunog kolapsa privrede i niza neželjenih socijalnih previranja. Privrednici pozivaju „stručnu“ javnost da barem pročita jedino meritoran, a za privredu i građane najvažniji, finansijski privredni izveštaj, analizira ga i da stručne smernice za urgentne mere koje su potrebne kako bi se spaslo što se spasiti može. Vremena skoro da i nema – objašnjava Knežević zašto je privreda u komatoznom stanju.

Ljubodraga Savića, profesora Ekonomskog fakulteta, ovaj izveštaj nije iznenadio. Kako kaže, privreda je te godine bila u recesiji. Statistika je na kraju 2014. godine zabeležila pad privredne aktivnosti od 1,8 odsto. Takođe, prošle godine Srbija se suočila sa katastrofalnim poplavama.



Milan Knežević

– Ovo samo pokazuje da smo loše naučili lekcije iz prošlosti. Tokom perioda tranzicije, mi smo mislili da će dobra svetska ekonomska konjunktura dovek trajati. Da ćemo mi svake godine moći da rastemo po stopi od pet, šest odsto. Da ćemo zauvek imati prihode od privatizacije. Ponašali smo se kao beli medvedi kad utonu u san. Preduzeća su se nemilice zaduživala i sada je sve to stiglo na naplatu – kaže Savić.

To potvrđuje i izveštaj APR-a. U njemu se navodi da su visoka zaduženost domaće privrede i kretanje deviznog kursa, doprineli značajnom rastu rashoda za kamate, ali da su tome kumovale i negativne kursne razlike. Tako su, inače visoki finansijski rashodi dodatno uvećani za 51,1 odsto, pa je gubitak po osnovu finansiranja povećan 2,3 puta u odnosu na prethodnu godinu, navodi se u saopštenju APR. Finansijski rashodi na kraju su dostigli 273,88 miliona dinara. Pre nego što je izveštaj zvanično objavljen, Ministarstvo privrede pokušalo je da ga „ispegla“ upravo negativnim kursnim razlikama.



Ljubodrag Savić

„Statistički i finansijski izveštaji zapravo se odnose na gubitke preduzeća nastale na negativnim kursnim razlikama u periodu od 2007. do 2013. godine, a ne u 2014. kada se na osnovu novog Zakona o računovodstvu moraju zbirno iskazati. Konfuziju u vezi sa periodom nastanka gubitaka omogućili su raniji računovodstveni pravilnici koji su dozvoljavali firmama da troškove u razlici kursnih razlika ne iskazuju godinama. Baš zbog promene računovodstvene metodologije, koja to više ne omogućava, kasne statistički izveštaji privrednih subjekata u Srbiji”, navodi se u saopštenju.

Međutim, kad se podvuče crta – gubici privrede su četiri puta veći nego 2013. godine, kada su iznosili 30,92 milijarde dinara. Bilo kako bilo, kursne razlike se ne mogu isključiti kada se podvuče crta ispod prihoda i rashoda. Kao što se ne mogu isključiti ni rashodi za kamate i sve obaveze prema bankama. Finansijski izdaci sastavni su deo svakog finansijskog izveštaja.

Prema rečima profesora Ljubodraga Savića, u poslednjem izveštaju videlo

se i to da su preduzeća u restrukturisanju kao olovni teg koji srpsku privredu vuče na dno. O tome je u nekoliko navrata govorio i Toni Verheijen, šef kancelarije Svetske banke u Beogradu, koji je isticao da ove firme zapravo prave indirektan trošak na budžet. Ne plaćajući struju, komunalije i gas, one urušavaju bilanse ostalih javnih preduzeća, a neizmirivanjem poreza i doprinosa prema radnicima, ceh ostavljaju državi.

– Ništa u boljoj situaciji nisu bila preduzeća koja su poslovala sa državom – kaže Savić. – Ona je godinama bila izvor i generator nelikvidnosti. Mali privrednici su bukvalno upali i makaze, jer su, s jedne strane, ulazili u kredite da bi razvili biznis. A onda svoju robu nisu mogli da naplate, jer im veliki trgovinski lanci nisu plaćali. U međuvremenu je došla kriza, odnos valuta se poremetio i tako su dospeli u ovu situaciju. Iz nje su se vadili tako što su uzimali nove kredite – objašnjava Savić.

Prema rečima Ivana Nikolića, saradnika Ekonomskog instituta, izveštaj je potpuno obesmislio tezu pojedinih domaćih ekonomista da slabljenje kursa dinara pogoduje domaćim privrednicima.

– Domaća preduzeća su prezadužena i slabljenje dinara im ne ide u prilog, jer povećava njihove kreditne obaveze. Upravo tome smo sada bili svedoci – kaže Nikolić.

U JAVNIM PREDUZEĆIMA TREĆINA ZAPOSLENIH

U Srbiji su 2014. godine poslovala 482 javna preduzeća u kojima je bio zaposlen 87.941 radnik, što je za 2.223 radnika manje nego u prethodnoj godini. Najviše tih preduzeća poslovalo je u sektoru snabdevanja vodom, upravljanja otpadnim vodama. Ona su zapošljavala više od trećine radnika svih javnih preduzeća. Javna preduzeća beleže, ipak, skromno učešće u ukupnim privrednim tokovima, s obzirom na to da su ostvarila ukupne prihode u iznosu od 529.092 miliona dinara i ukupne rashode od 568.998 miliona dinara, uz njihov međugodišnji rast od 3,1 odnosno 1,4 odsto.



Ivan Nikolić

On ukazuje na opasnu činjenicu da je došlo do velikih gubitaka u proizvodnji osnovnih metala i u oblasti hemijske industrije i ocenjuje da je ova industrija u lošoj poziciji zbog toga što spoljna tražnja pada.

– Zbog niske cene čelika koji dolazi iz Kine, koja subvencionise svoju proizvodnju, čeličane u Evropi su zapalet u probleme. To je, naravno, uticalo i na našu čeličnu industriju. Pritom, Kinezi mogu neko vreme da posluju s gubicima jer će potpuno počistiti konkurenciju u svetu, preko ekonomije obima i onda će to uspeti da naplate – objašnjava Nikolić.

Britanski Gardijan nedavno je pisao kako je 4.000 radnika u industriji čelika ostalo bez posla. Samo u jednoj kompaniji Redkaru, drugom najvećem proizvođaču čelika u Velikoj Britaniji, čak 1.700 radnika ostalo je bez posla. Reč je o britanskom ogranku tajlandske kompanije Šahavirija stil.

Majka firma, kako je saopšteno, više nije mogla da pokriva gubitke u iznosu od 500 miliona funti. Dobrim delom i zbog pada proizvodnje u čeličnoj in-

BROJ ZAPOSLENIH SMANJEN U FIRMAMA U STEČAJU

Na kraju 2014. godine, 5,2 odsto od svih privrednih društava činila su društva nad kojima je otvoren postupak stečaja i likvidacije. Ukupan broj tih društava od 4.903 smanjen je za 5,4 odsto u odnosu na prethodnu godinu, a ona su zapošljavala 6.732 radnika (7.282 u 2013. godini), što predstavlja 0,7 odsto ukupno zaposlenih u privredi.

dustriji, privredna aktivnost u Britaniji u trećem tromesečju bila je za 0,5 odsto manja od očekivane. I dok naša vlast najavljuje da su Kinezi zainteresovani za kupovinu Železare u Smederevu, rukovodstvo čeličana u Velikoj Britaniji zapomaže baš zbog Kineza. Odluka o otpuštanju doneta je zbog velikog uvoza jeftinog čelika iz Kine, piše Gardijan.

I dok se za srpsku železaru još ne zna ko će biti kupac i kada će se pojaviti, izveštaj o poslovanju srpske privrede u prošloj godini pokazuje da je bilo i pozitivnih kursnih razlika. Naime, u finansijske prihode uknjiženo je 87,28 milijardi dinara pozitivnih kursnih razlika. Kako se navodi u izveštaju, iznos od 38.194 miliona dinara rezultat je preknjižavanja preostalog iznosa razgraničenog neto efekta kursnih razlika i ugovorene valutne klauzule iz prethodnih godina. Ali, takođe se navodi i da su zbog visoke zaduženosti privrede, rashodi za kamate porasli za 14 odsto, a iskazani su u iznosu od 145 milijardi dinara. Dakle, negativan finansijski rezultat nije rezultat negativnih kursnih razlika nego i ostalih negativnih trendova. Zato su privredna društva poslovala sa negativnim obrtnim kapitalom, a on je za 55 odsto bio veći u 2014. nego prethodne godine.

Privrednu agoniju potvrđuju i sledeće činjenice: u 2014. godini čak 20.424 privredna društva bila su u blokadi duže od 90 dana, a ona nose skoro četvrtinu neto gubitka i zapošljavaju 146.893 radnika.

Anica Telesković

Henkel: Povećana prodaja i prihodi

Ukupna prodaja proizvoda nemačke kompanije Henkel zabeležila je u trećem kvartalu 2015. godine značajan porast od 8,4 odsto i dostigla iznos od 4,59 milijardi evra. Zbog pozitivnih efekata kursnih razlika od 2,3 odsto, prodaja je porasla za 6,1 odsto. Organski rast prodaje, korigovan za efekte kursnih razlika i akvizicije/dezinvesticije, iznosio je 3,2 odsto.

U prvih devet meseci ove godine, Henkelova prodaja znatno je povećana, za 1,413 milijardi evra na 13,715 milijardi evra, što je novi rekord kompanije. Ovo je povećanje od 11,5 odsto u poređenju sa prodajom iz prvih devet meseci 2014. godine. Korigovana za efekte kursnih razlika, prodaja je porasla za 6,4 odsto. Svi poslovni sektori doprineli su dobrom učinku.

Sektor Deterdženti i kućna hemija ponovo je zabeležio povećanje prodaje od 5,5 odsto, Sektor Beauty care nastavio je dugotrajnom putanjom profitabilnog rasta i zabeležio organski rast od 2,1 odsto, kao i Sektor Adhezivi Tehnologije koji je ostvario organski rast prodaje od 2,3 odsto.

Posmatrano po regionima, u istočnoj Evropi je prodaja iznosila 733 miliona evra u odnosu na 792 miliona evra iz istog kvartala prethodne godine. Uprkos izazovnom tržišnom okruženju, organski rast je iznosio 9,7 odsto, čemu je posebno doprinelo poslovanje u Rusiji i Turskoj. Takođe je zabeležen rast prodaje od 4,2 odsto na 1,994 milijarde evra na tržištima u razvoju u istočnoj Evropi, regionu Afrike/Bliskog istoka, Južne Amerike i Azije (osim Japana). Organski rast prodaje na tržištima u razvoju iznosio je 6,5 odsto.

Atalian preuzeo većinski deo kompanije Mopex

Francuska kompanija Atalian, lider u oblasti održavanja poslovnih objekata, potpisala je sa kompanijom Mopex iz Beograda, koja pruža usluge profesionalnog održavanja objekata, uvozi i distribuira mašine, opremu i hemijska sredstva, 12. novembra Ugovor o preuzimanju većinskog udela srpske kompanije.

“Investicija podrazumeva i proširenje poslovanja i razvoj novih delatnosti, što će otvoriti nova radna mesta. Naša kompanija će nastaviti da pruža usluge visokog kvaliteta”, rekao je Dušan Radaković, generalni direktor Mopexa.

Kompanija Atalian uspešno sprovodi pripajanje jakih lokalnih kompanija prepoznatljivom svetskom brendu. U regionu posluju u Bosni, Hrvatskoj, Rumuniji. Zapošljavaju više od 65.000 ljudi, a godišnji obrt kompanije je u 2014. godini iznosio oko 1,3 milijarde evra.

“U kompaniji Mopex, prepoznali smo idealnog partnera sa kojim ćemo uspeti da nastavimo unapređenje poslovanja”, rekao je Matje du Beno de Sanfonten, izvršni direktor kompanije Atalian.

Atalian posluje u 21 zemlji i namerava da poveća internacionalni obrt sa 20 na 50 odsto do 2020. godine. Da bi to ostvarili u narednih sedam godina planiraju poslovanje u 40 zemalja.



Sa potpisivanja Ugovora o preuzimanju Mopexa

Snažne srpsko-italijanske privredne veze

Velike su mogućnosti za saradnju srpskih i italijanskih firmi, zajedničku proizvodnju i izvoz na treća tržišta u skoro svim sektorima privrede, istaknuto je na Poslovnom forumu u PKS, na kojem su učestvovali premijer Aleksandar Vučić i Pietro Graso, predsednik Senata Republike Italije

Premijer Srbije Aleksandar Vučić poručio je na sastanku sa italijanskim privrednicima, kojem je prisustvovao i ministar srpske privrede Željko Sertić, da je Srbija dobro mesto za njihove kompanije, a da Vlada treba da obezbedi mehanizme za podršku, uključujući za 10 odsto bolje uslove nego što mogu da dobiju u okruženju. U Privrednoj komori Srbije (PKS) 12. novembra, predsednik Vlade Srbije je istakao da je u Srbiji poslovni ambijent siguran i da ima brojne prednosti, poput Sporazuma o slobodnoj trgovini, koji omogućuju pristup na tržište koje ima milijardu potrošača.

„Srbija ne bi zaostajala za drugim zemljama, ni po izdašnosti i spremnosti da investitorima pruži kvalitetnu infrastrukturu podršku. Na listi Svetске banke „Duing biznis“ Srbija je sa 91. skočila ove godine na 59. mesto. Ove

godine očekuje se privredni rast od 0,9 odsto BDP, naredne preko dva odsto, a 2017. više od tri odsto. Italiju i zemlje Evrope drže mala i srednja preduzeća, a i srpskoj privredi je potreban jak preduzetnički duh,” rekao je premijer.

„Italija je najvažniji spoljnotrgovinski partner Srbiji, prvo izvozno tržište, drugi uvozni partner i među prvih pet najvećih investitora. Ukupna razmena Srbije i Italije prošle godine dostigla je gotovo 3,7 milijardi evra. Izvoz iz Srbije na italijansko tržište vredeo je skoro dve milijarde evra”, rekao je Marko Čadež, predsednik PKS. Prema njegovim rečima, za rast izvoza u Italiju, uz suficit na srpskoj i povećanje prodaje na trećim tržištima, možemo zahvaliti i italijanskim kompanijama koje u Srbiji uspešno posluju, pre svega FIAT-u, koji je i ove godine naš najveći izvoznik.



On je podsetio da u Srbiji posluje oko 600 italijanskih kompanija, čija su neto inicijalna ulaganja premašila milijardu evra i zapošljavaju oko 25.000 radnika. U Srbiji su investirale velike italijanske kompanije, ali i mala i srednja preduzeća, koja su osetljivija na rizike, što je najbolja potvrda da je poslovna klima unapređena, uslovi investiranja poboljšani, a sigurnost i predvidivost ulaganja povećani. Da Srbiju i Italiju povezuju snažne i tradicionalne političke i privredne veze potvrdio je i Pietro Graso, predsednik Senata Republike Italije. On je rekao da je Srbija napravila velike reformske korake na unapređenju privrednog ambijenta i podržao sve vidove privredne saradnje, a posebno malih i srednjih preduzeća, kao i proces evrointegracija Srbije. Srpsko-italijanski poslovni forum okupio je u PKS oko 250 predstavnika vodećih kompanija iz Srbije i Italije. Od 40 italijanskih kompanija 25 je prvi put bilo u Srbiji.

Nagrade Privredne komore Srbije za 2015. godinu

Komisija za dodelu nagrada Privredne komore Srbije pokrenula je postupak za dodelu nagrada PKS za 2015. godinu

Godišnja nagrada PKS dodeljuje se privrednim društvima za ostvarene rezultate u privređivanju i pojedincima za unapređenje menadžmenta, inovativnost i postignute rezultate u nauci. Jubilarna nagrada dodeljuje se privrednim društvima povodom 50 i više godina uspešnog privređivanja, utvrđeno je na sednici PKS 10. novembra.

Uz predlog kandidata, pored kriterijuma utvrđenih Pravilnikom o nagradama PKS, trebalo bi uvažiti sektorsku i teritorijalnu zastupljenost, poštovanje dobrih poslovnih običaja i poslovnog morala, redovno izmirivanje obaveza prema državi, kao i da predložena privredna društva i pojedinci nisu dobili Nagradu PKS u poslednjih pet godina. Predlog za dode-



lu Nagrade Komore mogu poslati članice, organi Komore, odbori udruženja i drugi oblici organizovanja u Komori.

Predlozi kandidata za Nagrade PKS, sa podacima o kandidatima i njihovom poslovanju, kao i detaljno obrazloženje, dostavljaju se Sekretarijatu generalnog sekretara, na e-mail danka.micovic@pks.rs, najkasnije do 27. novembra.

FIRMA HERBA MEDIC MONTANA IZ PRIBOJA NA LIMU I NJENA ČERKA FIRMA U AUSTRIJI INVIVO SPIRITS DOBILE JOŠ JEDNO PRIZNANJE

Srpska lincura osvojila Beč

Na tradicionalnoj godišnjoj manifestaciji „Falstaff Spirits Gala“, renomiranog internacionalnog časopisa Falstaff Gourmet (www.falstaff.de), koja je održana u veličanstvenom bečkom dvorcu Hofburg 30. oktobra ove godine, srpska lincura „Genthiano special“ firme Herba Medic Montana iz Priboja na Limu i njeine ćerke firme u Austriji Invivo spirits, osvojila je 97 (od mogućih 100) poena i time dostigla nivo svetskog kvaliteta.

Kada je 2007. godine srpska firma sa zlatiborske visoravni „Herba Medic Montana“ porodice Nijemčević počela sa uzgojem žute lincure (*Gentiana lutea*) nije mogla ni da sanja da će posle samo osam godina, nizati vrhunske međunarodne uspehe. Želja porodičnog preduzeća „Herba Medic Montana“ je bila da svoje

proizvode koji su organskog i biokvaliteta, plasiraju na evropsko i svetsko tržište. U tom cilju otvorili su ćerku firmu u Beču pod imenom Invivo spirits i počeli sa preradom sopstvenih proizvoda, prvenstveno žute lincure i sa destilacijom potpuno prirodnih voćnih rakija, na najvišem nivou i sa novim tehnologijama (vakuum destilacija). Ovi proizvodi su sertifikovani od strane austrijske firme ABG i dobili su mnoga stručna priznanja za kvalitet od univerziteta u Beču i Hohenheimu, kao i priznatih austrijskih škola u oblasti prerade voća iz Klosterneuburga i Weinsberga. Na prestižnom međunarodnom takmičenju Destilata (www.destillata.com) njihova rakija od kruške osvojila je 2014. godine zlatnu medalju, što je najveće evropsko priznanje za kvalitet.



Foto: V. Vidović

Lincura „Genthiano special“ na sajmu u Beču

„Posete mnogim sajmovima u zemljama kao što su Australija, Indija, Kina, Rusija i Švajcarska, doprinele su da su ovi proizvodi našli svoje mesto na raznim kontinentima. Predstavništvo PKS u Austriji podržava ovu firmu, kao i sve druge srpske firme koje su zainteresovane za nastupe na austrijskom tržištu, u svim njihovim stručnim i marketinškim aktivnostima“, kaže Vera Vidović, savetnik u Predstavništvu PKS u Austriji.

M. B.



DŽEZVERI

SAD ĆE
DA VAS PROBUDI,
OVAJ MIRIS JUTARNJI.

Miriše na dobro. Miriše na

DONCAFÉ

[/ljubitelji.kafe](https://www.facebook.com/ljubitelji.kafe)



FRANJO BOBINAC, PREDSEDNIK UPRAVE GRUPE GORENJE

Evropa je za nas domaće tržište

Gorenje je sa svojim proizvodima u Srbiji prisutno već 65 godina i vodeći je proizvođač aparata za domaćinstvo. U Srbiji je 24 odsto od ukupne proizvodnje kompanije, a u strukturi prodaje srpsko tržište predstavlja oko osam odsto

U Gorenju se neprestano prilagođavamo nestabilnim okolnostima na tržištima i sa aspekta prodaje je treći kvartal bio najbolji ove godine. Grupa Gorenje je ostvarila prihod od 317,4 miliona evra. Dobitak iz poslovanja pre amortizacije (EBITDA) iznosio je u trećem kvartalu 2015. godine više od 17 miliona evra, a dobitak iz poslovanja (EBIT) 5,6 miliona evra. Ovim rečima Franjo Bobinac, predsednik Uprave Grupe Gorenje, odgovara na pitanje Magazina Biznis kako su se izazovi u regionu odrazili na poslovanje kompanije.

– Da bismo ispunili povećane naredžbine, dodatno smo zaposlili saradnike u proizvodnji. Prihodi se zbog dejstva Rusije prvi put nisu smanjili, a kod devalvacije rublje na više od 20 procenata, prodajne cene smo mogli da prilagođavamo samo na osnovu prethodnih najava kupcima.

• *U Srbiji se, na primer, primenjuju mere fiskalne konsolidacije, koje su podrazumevale i smanjenje plata i penzija. To je smanjilo kupovnu moć. Da li ste to osetili?*

– Ono što već neko vreme bitno utiče na utakmicu na regionalnom tržištu, pa i u Srbiji, jeste konkurentnost cena. Kontinuitet velike stope nezaposlenosti i smanjena kupovna moć rezultiraju povećanom osetljivošću građana na cene. Grupa Gorenje pažljivo osluškuje potrebe i želje potrošača na osnovu kojih kroz segmentiranu proizvodnju prilagođava ponudu različitim kategorijama potrošača. Na tržištima na kojima poslujemo, prepoznati smo kao brend koji nudi optimalan odnos cene i kva-

liteta i proizvodi funkcionalne i inovativne aparate.

• *Kako ocenjujete uslove poslovanja u našoj zemlji? Srbija je na listi Svetske banke napredovala za 32 mesta, ali smo i dalje među najlošije rangiranim zemljama kada se pogleda region. Kakva su vaša iskustva?*

– Gorenje je sa svojim proizvodima u Srbiji prisutno već 65 godina i vodeći je proizvođač aparata za domaćinstvo. U Srbiji se proizvodi 24 odsto od ukupne proizvodnje kompanije, a u strukturi prodaje srpsko tržište predstavlja oko osam odsto. Ovde smo prisutni sa tri fabrike za proizvodnju kućnih aparata i jednom koja proizvodi alate za automobilsku industriju i belu tehniku, u koje je investirano oko 100 miliona evra do sada. U Srbiji zapošljavamo više od 2.000 ljudi i treba da kažem da imamo zaista dobru saradnju sa svim lokalnim zajednicama u kojima poslujemo. Takođe, Srbija se može pohvaliti kvalitetnim stručnim kadrom, koji može da isprati svetske trendove u oblasti potrošačke elektronike i dizajna.

• *Saopštili ste i da je Gorenje Grupa u trećem kvartalu ove godine poslovala sa gubitkom. Šta je tome kumovalo?*

– Gubitak Grupe Gorenje u trećem kvartalu u visini od 2,5 miliona evra je u pretežnoj meri posledica negativnih efekata kretanja valutnih odnosa rublja-evro i dolar-evro. Bez toga bi Grupa Gorenje u prvih devet meseci poslovala pozitivno.

• *Na kom regionalnom tržištu ste ostvarili najlošije rezultate i zbog čega? Na kom tržištu su rezultati bili najbolji?*

NOVA FABRIKA ZA PREKOOKEANSKA TRŽIŠTA

• *Da li ćete ukidati neke delove proizvodnje? Kako ste konsolidovali poslovanje?*

– Za sada nikakvo ukidanje proizvodnje nije u planu. Štaviše, do 2020. godine planiramo novu fabriku na lokaciji izvan Evrope za potrebe preookeanskih tržišta.

– Poremećaji na ruskom tržištu i politička nestabilnost u Ukrajini jesu uticali na poslovanje kompanije, ali smo se zato fokusirali na ostala tržišta, pre svega izvan Evrope, u Australiji, SAD i jugoistočnoj Aziji. U ovoj regiji na godišnjem nivou ćemo premašiti planirane prihode, a rast je zasnovan, kako na našoj premium robnoj marki Asko, tako i na robnoj marki Gorenje.

Poslovanje na srpskom tržištu je stabilno uprkos padu tržišta od oko osam odsto prema istraživanju GfK, i kao i poslovanje u regiji zapadnog Balkana, beleži dobre trendove u odnosu na prošlu godinu.

Verujemo da će Grupa Gorenje na kraju 2015. godine ostvariti planirane prihode od prodaje. Dobitak iz poslovanja pre amortizacije (EBITDA) ocenjujemo na 80 miliona evra, a na čisti poslovni rezultat Grupe će, pored obima i strukture prodaje, u najvećoj meri uticati odnos kur-



Franjo Bobinac

seva, pre svega ruske rublje i američkog dolara u odnosu prema evru.

- *Kako su se valutne razlike odrazile na vaše poslovanje? Dolar i rublja su značajno oslabili u odnosu na evro*

– Bez kursnih razlika, Grupa Gorenje bi u prvih devet meseci poslovala pozitivno. Na kraju 2015. godine očekujemo ostvarenje planiranih prihoda od prodaje. Iako su rublja i američki dolar oslabili u odnosu prema evru, ovaj odnos kurseva će, pored obima i strukture prodaje, u najvećoj meri uticati na čist poslovni rezultat Grupe.

- *Dosta izvozite i na evropsko tržište. Da li se u tom smislu oseća blagi ekonomski oporavak, odnosno daju li mere Evropske centralne banke rezultate u smislu oporavka tražnje?*

– Evropa je domaće tržište Gorenja. S obzirom na primljene narudžbine, očekujemo da ćemo u poslednjem kvartalu postići najvišu kvartalnu prodaju u ovoj

godini. Najviše prihode očekujemo na tržištima Beneluksa, nastavak rasta iz drugog kvartala u Nemačkoj, Skandinaviji i zemljama istočne Evrope, a taj rast je počeo već u maju i junu ove godine.

- *Koji su sada trendovi u toj industriji? Nekada su bili popularni frižideri i usisivači. Koji su danas najprodavaniji uređaji?*

– Ključ zadržavanja leaderske pozicije na tržištu za nas je uvek bilo pažljivo osluškivanje želja i potreba naših potrošača. Gorenje lansira svetske trendove u oblasti bele tehnike i kućnih aparata, a potrošači u okviru naših proizvoda mogu da pronađu sve što im je neophodno za dom uz adekvatan odnos cene i kvaliteta. Aparati modernog dizajna i naprednih funkcija prilagođeni su različitim kategorijama potrošača. Trend prodaje zavisi od sezone.

- *Da li krizne godine dovode u pitanje opstanak grupe? Kako se menadžment nosi sa tim, jer kriza traje već sedam godina?*

NIJE BILO VELIKE ŠTETE ZBOG ZATVARANJA GRANICA

- *Kako su se na prodaju odrazile regionalne tenzije na relaciji Srbija - Hrvatska, koje su u jednom trenutku dovele do zatvaranja granica?*

– Zatvaranje granice između Srbije i Hrvatske nije prouzrokovalo veliku ekonomsku štetu za Gorenje, jer nije trajalo dugo. Otežanu isporuku pojedinih materijala i komponenti iz jugoistočne Evrope za proizvodnju aparata u Sloveniji preusmerili smo uglavnom kroz susedne zemlje. Iako se osetio određeni negativni uticaj na troškove kapitala i transporta, nismo pretrpeli značajne gubitke.

– Usredsređivanjem na osnovnu delatnost i prodaju na tržištima izvan Evrope, pre svega u višim segmentima, pratimo strateška usmerenja. I u novom strateškom planu, naš krovni cilj je rast profitabilnosti, kojom želimo da ostvarimo 1,56 milijardi evra prihoda u 2020. godini. To ćemo postići udvostručenjem prodaje u najvišim cenovnim segmentima i prekookeanskim zemljama. Ambiciozno postavljenim aktivnostima na svim područjima poslovanja ćemo postići stabilan rast dobitka iz poslovanja, koji će 2020. godine premašiti 70 miliona evra (4,5 procenata EBIT marže).

Nestabilna i nepredvidiva poslovna sredina, a posebno prilike u Rusiji i Ukrajini, i značajne promene u Grupi Gorenje, kao što je otprodaja delatnosti ekologije, bili su povod za pripremu ove strategije, koja bolje odražava aktuelne izazove vremena i promene u našoj poslovnoj sredini.

U narednih pet godina planiramo povećanje zajedničkog prometa Grupe Gorenje za više od 400 miliona evra, što predstavlja rast za nešto više od 35 procenata. Godišnje, to znači prosečni rast od oko 6,2 procenta, što je takođe više nego što bi trebalo da raste tržište bele tehnike u svetu – rekao je Franjo Bobinac u razgovoru za Magazin Biznis.

A. Telesković

UVE FREDHAJM, PREDSEDNIK SAVETA STRANIH INVESTITORA I GENERALNI DIREKTOR TELENORA SRBIJE

Napredak je vidljiv, ali ima još mnogo posla

Od 360 preporuka iz „Bele knjige 2015.“ napredak je načinjen u 40 odsto preporuka, za razliku od godinu dana ranije kada je usvojeno 37 odsto preporuka. Podaci pokazuju da poboljšanje postoji, ali te brojke samo su indikatori šta bi trebalo dalje uraditi. Neophodne su strukturne reforme, privatizacija javnih preduzeća, jasniji poreski sistem i dalja harmonizacija propisa sa zakonodavstvom EU

Savet stranih investitora (FIC) predstavio je nedavno „Belu knjigu 2015.“ u kojoj su analizirane sve značajne oblasti za poslovanje kompanija u Srbiji, od oktobra 2014. do oktobra ove godine. U njoj su takođe date preporuke za dalje unapređenje poslovnog okruženja. Analiza Saveta, koji okuplja više od 130 kompanija, pokazuje da postoje promene nabolje u brojnim oblastima što potvrđuje i Uve Fredhajn (Ove Fredheim), predsednik Saveta stranih investitora, ali da su mnoga važna pitanja još uvek ostala nerešena.

– Na osnovu naših analiza, vidimo da postoji napredak u zakonodavnim reformama, oblasti građevinskih dozvola, vlasništvu nad zemljom i inspekcijom sistemu. FIC, kao konsultativni partner Vlade Srbije, uvek ističe napredak koji je načinjen, ali sa druge strane izdvajamo i oblasti koje je potrebno poboljšati, odnosno dajemo preporuke šta je neophodno dalje učiniti. Istakao bih tri glavne oblasti u kojima očekujemo određeni napredak u budućnosti, a to su strukturne reforme koje podrazumevaju i privatiza-



Uve Fredhajn

SUDBINA GUBITAŠA

- *Ima li ova Vlada kapacitete da reši dugogodišnji problem najvećih gubitaka srpske privrede?*
 - Mislim da ima, jer druge opcije i ne postoje. Treba imati na umu da bankroti preduzeća rađaju nove prilike; u tom slučaju biće dostupna određena sredstva kao i ljudski resursi, jer u tim kompanijama sigurno postoji mnogo kvalitetnih radnika koji bi mogli da na drugom mestu budu produktivniji.

ciju i korporatizaciju kompanija, poboljšanje primene zakona i harmonizaciju sa EU zakonodavstvom – kaže Fredhajn u razgovoru za Magazin Biznis.

- *Koliko preporuka je iz prošlogodišnje „Bele knjige“ Vlada usvojila? U kojim oblastima je napravljen najveći napredak, a u kojima najmanji?*

– Od ukupno 360 preporuka iz „Bele knjige“ napredak je načinjen u 40 odsto preporuka (143) za razliku od godinu dana ranije kada je usvojeno 37 odsto

(110) preporuka. Podaci nam pokazuju da poboljšanje postoji, ali ove brojke samo su indikatori šta bi trebalo dalje uraditi. Ove godine, značajan napredak je napravljen u oblastima nekretnina i gradnje, intelektualnoj svojini, transportu, inspekcijama i borbi protiv nelegalne trgovine, ali i u brojnim drugim sektorima kao što su telekomunikacije, osiguranje, nafta i gas i privatno obezbeđenje.

Određeni napredak je načinjen i u oblasti energetike, životne sredine i op-

štem pravnom okviru (zaštita konkurencije, sudovi, platni promet, pranje novca).

Najmanje napretka zabeleženo je u oblasti deviznog poslovanja, poreskom sistemu, kao i u oblastima hrane i poljoprivrede, lizinga, farmaceutskih proizvoda i sredstava za održavanje higijene u domaćinstvu i kozmetike.

Prošle godine u julu usvojen je i značajan reformski Zakon o radu, ali ovogodišnja „Bela knjiga“ to nije uključila, s obzirom na to da prati isključivo period od oktobra 2014. do oktobra 2015. u kom nije bio napretka.

- *Koji od predloga ili preporuka najduže čeka na usvajanje?*
 - „Belu knjigu“ možemo da posmatramo kao platformu za dijalog sa Vladom Srbije koja zapravo povezuje sve aktere – Vladu i poslovnu zajednicu. Tokom godina, sve je više oblasti o kojima razgovaramo. Kada govorimo o preporukama koje najduže čekaju na usvajanje, možemo reći da su to reforma penzionog, zdravstvenog i obrazovnog sistema, državne administracije i primena usvojenih zakona.
- *Verujete li da postoji snažna volja Vlade da se sprovedu te reforme?*
 - Na to pitanje je teško odgovoriti. Jedno je da li postoji volja, a drugo da li postoji sposobnost i znanje da se reforme sprovedu.
- *Da li Vlada ima ta znanja?*
 - Najveći problem u Srbiji je, što kada dođe do promene Vlade, više se priča o prošlosti umesto da se fokus stavi na ono što je potrebno da se učini u budućnosti. Da bi Vlada mogla da nastavi reforme i da ih ubrza, neophodno je da smanji uticaj različitih političkih partija i usvoji jednoobrazno mišljenje kako započeti i uspešno završiti te reforme. FIC nije politička organizacija, ali nam je jako značajno da postoji većina u parlamentu koja podržava reforme. To omogućava predvidivost, transparentnost i konzistentnost, a to je prioritet za strane investitore.
- *Postoje li promene u ukupnoj investicionoj i poslovnoj klimi u proteklih godinu dana?*
 - Postoje pozitivni pomaci o čemu svedoče i ocene Svetske banke, Međunarodnog monetarnog fonda i kretanje

BDP-a. Ukoliko se tome doda napredak u Zakonu o radu, izdavanju građevinskih dozvola i sprečavanju nelegalne trgovine onda moramo da zaključimo da postoje pozitivni pomaci kao rezultat rada Vlade, poslovne zajednice i državnih institucija. S obzirom na to da krećemo sa niske polazne osnove, postoji još dosta prostora za napredak.

- *U tom smislu, a ako izuzmemo krizu, zašto onda danas u Srbiji imamo malo stranih investicija?*

ADUTI SRBIJE

- *Koji su glavni aduti Srbije u privlačenju stranih investicija?*
 - Pre svega, odlična geografska pozicija koja daje velike mogućnosti. To se može videti i na primeru sektora telekomunikacija. Budući da se Srbija nalazi na središtu puteva Azije, Bliskog istoka i Evrope, može se posmatrati kao svojevrsni koridor. Brojni sporazumi o slobodnoj trgovini koje je država potpisala takođe su prednost. Iako možda sistem obrazovanja nije na nivou najrazvijenijih zemalja, činjenica je da u mnogim oblastima mladi ljudi imaju velike veštine i znanja. Pored toga, niski troškovi radne snage, iako ih ne bih stavio među prioritete, svakako su na listi prednosti. Kada jednom politički i pravni sistem budu uspostavljeni kako treba, Srbija će moći bolje da se pozicionira.

– Godinama je postojao problem imidža zemlje, ali danas možemo da budemo optimistični. Dešavanja u zemlji su pozitivnija u odnosu na ono što možda strane korporacije mogu da vide. Velikim kompanijama je neophodno duže vreme da načine analizu da li im se isplati da investiraju u Srbiju. Pored toga, u Srbiji se još uvek osvrćemo na period od pre 20 godina, na krizu koja je postojala, a ustvari je neophodno da se fokusiramo na ono što možemo da učinimo danas kako bi bilo više stranih investicija u Srbiji u budućnosti. Potrebno je da, pre svega, nastavimo sa reformama. U FIC-u verujemo da je sada dobar trenutak da se započne sa investicijama u Srbiji.

- *Kako ocenjujete realizaciju infrastrukturnih projekata u proteklih godinu dana?*

– U određenim segmentima načinjen je značajni napredak kao što je oblast transporta, posebno vazdušnog. Tu se već vide pozitivne posledice primene zakonodavstva EU. Aerodrom Nikola Tesla beleži dobre rezultate i postaje potencijalno čvorište za povezivanje Evrope i Bliskog istoka. Kompanija Etihad, partner Air Serbia, ima kapacitet i tehnologiju da se taj sektor dalje razvija. Postoje i drugi primeri, kao što je putna infrastruktura, unutrašnje vode. Važno je da se pozitivni pomaci dešavaju.

- *Šta su danas najveći problemi stranih kompanija koje posluju u Srbiji?*
 - Stalno podvlačimo da su predvidivost, transparentnost i doslednost izuzetno važni stranim investitorima. Naravno, postoje i druge problematične oblasti kao što je privatizacija. Preduzeća u državnom vlasništvu predstavljaju veliki teret za republički budžet jer generišu deficit. S druge strane, s obzirom na to da je država još uvek vlasnik brojnih kompanija, iz ugla privatnog sektora se nameće pitanje da li će uvek važiti isti uslovi za sve na tržištu, odnosno da li postoji fer konkurencija.

Druga oblast u kojoj je neophodno značajno poboljšanje je inspeksijski nadzor. I sami znate da je, na primer, uvoz u Srbiju opterećen brojnim procedurama. Uvedeno je koordinaciono telo koje treba da omogući usklađivanje sa pravilima i propisima EU.

Sledeći je poreski sistem. Koordinacija Ministarstva finansija i Poreske uprave treba da bude bolja, jer često postoje različita tumačenja poreskih zakona što predstavlja veliki problem za strane kompanije. Pored toga, opštine mogu same da formiraju svoje parafiskalne namete i kompanije se nalaze u situaciji da im se nameću nove obaveze koje nisu mogle da se predvide.

- *Kako FIC gleda na česte ocene domaćih privrednika da su strani investitori u povoljnijem položaju nego domaći?*
 - Ne mislim da jesu, iako znam da domaće kompanije ponekad tako doživljavaju strane. Telenor, na primer, posluje devet godina u Srbiji. Prve godine

BELA KNJIGA 2015.

Savet stranih investitora predstavio je 9. novembra u Beogradu "Belu knjigu 2015". Ovogodišnje izdanje, 13. po redu, ponovo pruža konkretne preporuke koje imaju za cilj da olakšaju poslovanje u Srbiji. Uz naglasak da je između dva izdanja „Bele knjige“ Vlada Srbije pokazala jasnu opredeljenost za sprovođenje reformi, predsednik Saveta stranih investitora Uve Fredhajm je naveo da i dalje postoje „nerešeni problemi koje treba adresirati kako bi se stvorilo održivo poslovno okruženje“.

Članovi FIC-a smatraju da je značajan napredak ostvaren u oblastima nekretnina i gradnje, inspekcijama, transportu i intelektualnoj svojini, kao i u velikom broju različitih sektora: telekomunikacijama, osiguranju, nafti i gasu i privatnom obezbeđenju. Pored toga, određen napredak je ostvaren u oblastima energetike, životne sredine i opštem prav-

mi smo svakako bili novi na tržištu, ali naše razmišljanje, posebno nakon toliko godina rada u Srbiji, jeste da smo mi, zapravo, domaća kompanija. Takođe, Savet stranih investitora insistira na jednakim uslovima za sve igrače na tržištu.

Vesna Lapčić

nom okviru (zaštita konkurencije, sudovi, platni promet i pranje novca).

Nažalost, najmanji napredak je uočen u porezima, deviznom poslovanju, kao i u oblastima hrane i poljoprivrede, lizinga, farmaceutskih proizvoda, sredstava za održavanje higijene u domaćinstvu i kozmetike.

Tri ključna očekivanja Saveta od Vlade su da ubrza strukturne reforme, unapredi sprovođenje zakona i nastavi usklađivanje zakona sa evropskim propisima „Acquis“. U okviru strukturnih reformi, Vlada treba da završi privatizaciju i korporatizaciju državnih preduzeća. U sprovođenju, akcenat treba staviti na konzistentniju primenu poreskih zakona, kao i na efikasnu primenu no-

vih zakona o konverziji zemljišta i inspekcijama. Usklađivanje sa evropskim zakonodavstvom trebalo bi koncentrisati na izmene regulative o deviznom poslovanju i zaštiti podataka, kao i regulisanje parafiskalnih nameta i iznajmljivanja radne snage.

Savet stranih investitora trenutno okuplja preko 130 kompanija, koje su uložile više od 23,5 milijardi evra, sa učešćem od 18 odsto BDP-a u 2013. godini. Kompanije članice FIC-a direktno pošljavaju oko 97.000 ljudi u Srbiji. Glavni cilj Udruženja je da ostvari uticaj na unapređenje poslovne klime u Srbiji, dajući konkretne predloge reformi i štiteći interese poslovne zajednice.



Sa predstavljanja „Bele knjige 2015.“, u Beogradu, 9. novembra

URUČENE NAGRADE IZLAGAČIMA 53. MEĐUNARODNOG SAJMA NAMEŠTAJA U BEOGRADU

„Zlatni ključ“ i priznanja najboljima

Prestizna nagrada „Zlatni ključ“ dodeljena je 12. novembra najboljim izlagačima 53. Međunarodnog sajma nameštaja u Beogradu u oblasti dizajna nameštaja, koji je održan od 10. do 15. novembra. Žiri u sastavu: Matteo Zorzenoni, Miha Klinar, Nikola Radeljković i Vesna Pejović doneo je sledeće odluke.

U grupi nameštaj za sedenje – stolice „Zlatni ključ“ je dobio proizvođač Kvadra dizajn iz Beograda za stolicu „Strain“. Kada je reč o nameštaju za kuhinje i obedovanje nagradu je dobio „Artisan“ iz Tešnja u BiH za proizvod „Invito collection“. U grupi nameštaj za odmor – kreveti, trosedi, dvosedi i fotelje nominovani su Catra home fashion iz Ristovca za sofú „Feuille“ i Natuzi za tapaci-

ranu fotelju „Re-vive“. „Zlatni ključ“ je u grupi proizvoda za opremanje i unutrašnje uređenje stanova i javnih objekata dodeljen proizvođaču Ton za proizvod „Split“ stolica.

„Forma ideale“ iz Kragujevca nagrađena je za ukupan promotivni nastup, „Matis“ iz Ivanjice za najlepše uređen izložbeni prostor, „Simpo“ iz Vranja za vizuelno osmišljen i funkcionalno opremljen izložbeni prostor, „Top Tec Woodworking“ iz Beograda za kompletan asortiman proizvodnog programa, kao i „Drvoproof-plus“ iz Beograda za društveno odgovornu aktivnost „Mali kuvar“.

Član stručnog žirija Miha Klinar je izjavio da se dizajn poslednjih godina promenio u svetu i da se sada shva-

ta kao ključni alat za promenu iskustva, kao i da je jedan od glavnih kriterijuma za dodelu nagrada bio da je nešto novo i drugačije. Klinar je istakao da se vide pozitivne promene na ovogodišnjem Sajmu nameštaja. Takođe, član žirija Nikola Radeljković je poručio na svečanosti da je Beogradski sajam napravio veliki iskorak u organizaciji Sajma nameštaja.

Ministar privrede Željko Sertić otvorio je 10. novembra 53. Međunarodni sajam nameštaja u Beogradu, na kome je učestvovalo više od 300 izlagača iz 11 zemalja. Pored domaćih firmi, nameštaj su izložile i kompanije iz Nemačke, Italije, Kine, Turske, Bugarske, Poljske, Češke, Hrvatske, BiH i Slovenije.

Sprečiti šverc kafe

Prema procenama koje je kompanija Strauss Adriatic napravila za sopstvene potrebe, godišnje se prošvercuje oko 5.000 tona sirove kafe, a šteta koju država ima od neplaćenih akcija za švercovanje sirove kafe iznosi i do 400 miliona dinara, što je ekvivalentno isplati više od 150.000 mesečnih dečijih dodataka. Procenjuje se da ova količina predstavlja oko 20 odsto ukupnog tržišta.

Imajući u vidu neregulaciju tržišta kafe i nepostojanje zvaničnih podataka o veličini tržišta, moguće je da su ove cifre znatno veće, odnosno da je problem veći nego što deluje.

– Posebno uznemirava rastući trend šverca sirove kafe iz godine u godinu, s tim da je rast ove godine u odnosu na prethodnu najviši do sada. Državne institucije prepoznale su važnost problema šverca kafe i ohrabruje nas nji-



Siniša Daničić

hova spremnost da reše ovu poražavajuću situaciju u narednom periodu, u cilju smanjenja sive ekonomije i povećanja finansijske discipline. Samo sistemsko rešenje i udruženo delovanje svih nadležnih službi, uz podršku privrede mogu dovesti do smanjenja sive ekonomije i šverca akciznih proizvoda, ističe Siniša Daničić, generalni direktor kompanije Strauss Adriatic.

Prema njegovim rečima, pošto najveća količina sirove kafe u Srbiju ulazi preko Crne Gore i Kosova, najintenziv-

niju aktivnost u ovoj fazi suzbijanja crnog tržišta trebalo bi da preduzme Uprava carina i preseče najveće tokove ulaska sirove kafe na teritoriju Srbije, posebno što se nakon ulaska na teritoriju naše zemlje šverc obavlja disperzivno, malim kamionima i teško mu je ući u trag. Strauss Adriatic je spreman da bude deo šire akcije u borbi protiv ovog problema, kao kredibilan partner države, poručuju iz ove kompanije.



Misli privatno
zdravstveno
osiguranje već od
10 evra mesečno :)

Znamo da je svet pun neizvesnosti. Ali, naš pogled na stvari nam govori da je to istovremeno svet koji nudi više lepote i ispunjenja nego ranije. Zato bezbrižno uživaj u svakom danu, znajući da ima neko ko o tebi brine.

Uz MedUNIQA privatno zdravstveno osiguranje možeš da zaštićiš sebe i one koje voliš, lakše nego ikad - bez čekanja, u zakazano vreme kod željenog lekara, u više od 550 zdravstvenih ustanova!



KOMPANIJA BOŠ DOBILA NOVI ISTRAŽIVAČKI KAMPUS U RENINGENU

Povezani za milion ideja

U potpuno novo radno okruženje za kreativne umove, u istraživački kampus, kompanija Boš je uložila oko 310 miliona evra. Na ovaj način Boš želi da ohrabri interdisciplinarnu saradnju i da dodatno poboljša svoju inovativnu snagu



Novi istraživački kampus kompanije Boš na periferiji Štutgarta

U novom centru za istraživanje i napredni inženjering na periferiji Štutgarta, oko 1.700 kreativnih umova radi na primenjenim industrijskim istraživanjima kompanije Boš (Bosch). Na ceremoniji kojoj su sredinom oktobra prisustvovali savezna kancelarka dr Angela Merkel, guverner pokrajine Baden-Virtemberg Vinfred Kretčman i mnogi drugi gosti iz sveta politike, poslovanja i akademske zajednice, i zvanično je otvoren istraživački centar. Kompanija je uložila oko 310 miliona evra u novu lokaciju, saopštila je nemačka kompanija Boš.

Istraživački kampus, čiji je moto „Povezani za milion ideja“, predstavlja središte globalne mreže za istraživanje i razvoj kompanije Boš. Snabdevač tehnologijama i uslugama takođe namerava da ovde ojača i duh preduzetništva:

– Poput univerziteta, naš kampus okuplja više fakulteta na jednom mestu. Želimo da naši istraživači ovde urade više

od toga da samo razmišljaju o onome što budućnost može da donese. Takođe želimo da postanemo i uspešni preduzetnici. Reiningen je sopstveni Stanford kompanije Boš. Istovremeno, ovim centrom pokazujemo da verujemo da je Nemačka pravo mesto za tehnologiju, rekao je dr Volkmar Dener, predsednik Upravnog odbora kompanije Boš.



Očekuje se da će se u Reiningenu stvoriti još više inovacija koje će poboljšati kvalitet života. Kampus okuplja brojne discipline iz oblasti nauke i tehnologije. Bilo da je u pitanju elektrotehnika, mašinstvo, informatika, analitika, hemija, fizika, biologija ili tehnologija mikrosistema – u Reiningenu na tehničkim izazovima budućnosti sada radi ukupno 1.200 zaposlenih na korporativnom istraživanju i naprednom inženjeringu, plus 500 studenata doktorskih studija i pripravnika. Do sada su se ovi istraživači nalazili na tri lokacije u širem području Štutgarta.

U posebnoj atmosferi kampusa, radiće se na novim proizvodima i inovativnim metodama proizvodnje. Fokus će biti na oblastima kao što su softverski inženjering, tehnologija senzora, automatizacija, sistemi za asistenciju vozačima, i tehnologija akumulatora, kao i na poboljšanim pogonskim sistemima za automobile.

U istraživačkom centru koji se širi, postoji mnogo prostora za testiranje

poljoprivrednog robota. Pored glavne zgrade, jedanaest zgrada sa laboratorijama i auto-servisima i dve zgrade za održavanje na licu mesta, postoji i moderan poligon za testiranje sistema za asistenciju vozačima. Raspored u pojedinačnim zgradama određivao se putem matrica za umrežavanje. Zasnovana je na analizi intenziteta kojim pojedine discipline razmenjuju međusobno informacije: što bliskije jedinice saraduju, manja je njihova međusobna fizička udaljenost na novom kampusu.

Boš je posebnu pažnju posvetio radnim uslovima u Reiningenu. Bez obzira na to da li se radi unutra ili napolju, istraživači će se susresti sa modernim radnim okruženjem. WiFi konekcije su dostupne u svakom objektu i na svim mestima u okviru lokacije. Laptop, tablet računari i prenos govora putem interneta znače da se posao može obavljati u svakom kutku kampusa. Tumačeći ideju koja je bila vodilja, Volkmar Dener je rekao da se timu za inovacije u Reiningenu nude i mirne zone za saradnju.



Mirni kutak i zona za saradnju

Rasporedi kancelarija su dizajnirani na osnovu sveobuhvatne analize procesa inovacija. Kada se istražuju ideje, istraživači moraju da imaju mir i tišinu. Sve faze stvaralačkog procesa, kao i želje zaposlenih, razmatrane su prilikom planiranja kompleksa.

M. B.

Dragan Filipović - novi Country manager Generali Srbija

Dragan Filipović biće imenovan za novog Country managera Generali grupe u Srbiji i Crnoj Gori, od 1. januara 2016. godine. On će postati generalni direktor i predsednik Odbora Generali osiguranja Srbija a.d.o. kao i predsednik Odbora direktora Generali osiguranja Montenegro a.d. Na ovim pozicijama naslediće Andreu Simončelija koji će preuzeti top menadžment poziciju u Generali grupi u Poljskoj.

Dragan Filipović je diplomirao na Ekonomskom fakultetu u Beogradu i 1994. godine započeo karijeru u Delta grupi. Marta 2011. godine postao je član Izvršnog komiteta i zamjenik generalnog direktora Generali osiguranja Srbija, kao i direktor prodajne sile neživotnih osiguranja i razvoja proizvoda. Pored toga, on je i član Odbora direktora i jedan od izvršnih direktora Generali Dobrovoljnog penzijskog fonda.

Luciano Cirina, CEO Generali CEE holdinga, je rekao: "Zaista sam zahvalan što će se Andrea preseliti u Poljsku, koja je najveće tržište u regionu centralnoistočne Evrope. Zahvaljujući njegovom rukovođenju, naše aktivnosti u Srbiji i



Dragan Filipović



Andrea Simončeli

Crnoj Gori postale su velika priča o uspehu i siguran sam da će isto tako upravljati i u Poljskoj. Dragan je već dokazao svoje snažne upravljačke sposobnosti i na tržištu je veoma uspešno rukovodio našim poslovima u oblasti neživotnog osiguranja. On je najbolji naslednik, koji garantuje još veće poboljšanje našeg poslovanja."



SMARTINNO

**INTELEKTNA
MREŽA I ODRŽIVI
INOVATIVNI
KLASTER MREŽA
POSLOVNIH ANĐELA.**

**SMART NETWORK
AND SUSTAINABLE
INNOVATION
CLUSTER.**



ISKOSA GLEDANO

Baš teški dani za profesiju

Neki dan me je jedna koleginka, kojoj sam bila gost u emisiji, upozorila da ne smem na tako javnom mestu, u medijima tako reći, da govorim ružne reči, ali evo baš sad moram opet: ovaj šef Vojnobezbednosne agencije Petar Cvetković, časti mi, nije normalan. Jadnoj profesiji novinar malo je bilo čiste sublimirane istine iz retorti Pinka, Informera i Kurira, koje je sve odreda prisilno filovao ili filuje Miroslav Bogićević sa onih NIOTKUD milion evra, samo joj je Cvetkovićev trenutak istine falio. Mada se Nezavisno udruženje novinara Srbije zdravo uvredilo, još veći, zapravo pravi razlog za uvređenost imali su SVI siroti građani Srbije. Njih što je Cvetković u intervjuu Nedeljniku potkačio, e pa to je nešto besprimerno. Naime, po Cvetkoviću, novinari su mu (a on zna ne samo njemu) kvalifikovani saradnici, a građani Srbije oni su prosto – bednici. „Ekonomska situacija u Srbiji je vrlo pogodna za vrbovanje, što odgovara stranim službama. Za strane službe par stotina ili hiljada evra ne predstavlja nikakav trošak. I naši građani su im jevtiniji nego da imaju svoga agenta na terenu. I ekonomski, i politički, i bezbednosno im je isplativije“. Pa posle neka kažu kako mi ne idemo skroz u susret stranom investitoru koje god boje bio, investitor nema boju. Pa posle neka ja ne verujem Aleksandru Vulinu da je zaposlenost u našoj zemlji porasla. Ali, ni tu nisam kriva ja nego Cvetković, što je sa objašnjenjem ovoliko okasnio. Dakle, naši građani rade za strane, a naši novinari za Cvetkovićevu službu. Zato je Cvetkoviću „novinarska profesija veoma interesantna“, a građanima-čitaocima odavno nije. „To je osposobljena profesija koja zna šta treba da vidi, šta treba da čuje“, reče Cvetković, pa neka se naši jevtini građani zamisle dok im nije kasno, to rekoh ja. A

neka se zamisli i Cvetković jer i novinari su naši građani, pa profesor Fakulteta političkih nauka Rade Veljanovski kaže: „Loša materijalna situacija, pritisci iz sfere biznisa, politički pritisci, sve je to uticalo na opadanje kvaliteta medijskih sadržaja“. Toliko, što se osposobljenosti tiče.

Ne znam da li ste vi zaboravili, ja nisam: pre izvesnog broja godina su praktično isti ovi akteri, nad čijim se obračunom zgražavamo, koliko se sećam kod Milomira Marića, sramotili novinarsku profesiju razotkrivajući međusobno, pored ostalog, i petljanja s bezbednosnim organima. Tad smo se malo ispovraćali po kafanama u koje zalaze novinari i krenuli dalje. Pa nas sad stiglo. I to, a i ponešto novo.

Ne znam da li ste vi zaboravili, ja nisam: pre izvesnog broja godina su praktično isti ovi akteri, nad čijim se obračunom zgražavamo, koliko se sećam kod Milomira Marića, sramotili novinarsku profesiju razotkrivajući međusobno, pored ostalog, i petljanja s bezbednosnim organima

Tek atrakcije ovog teksta radi, moram da navedem jednu takoreći anegdodu o bliskosti novinara i službi. Pričale mi starije kolege kako je dugo godina posle Drugog svetskog rata bio običaj da u redakcijama stalno sedi po jedan predstavnik službe, čisto radi zaštite novinara od pričanja nepriličnih viceva i tome slično. Jednom delegiran u redakciju, taj je „službenik“ u njoj znao da ostane toliko dugo vremena za koliko je neminovno da do zbližavanja i obostranog opuštanja dođe. Pa je i sam znao novinarima da poveri poneki vic za deset godina robije. I jednog dana u jednu našu redakciju bane za brigu o njenim



Piše: Ruža Ćirković

novinarima zaduženi zapanjen službenik službe i pravo na jednog kolegu: Pa p... ti materina, ko ovde koga treba da otkucava, ja tebe ili ti mene? Šta se ispostavilo pogađate: revnosni novinar prijavio službenika službe službi zbog pričanja neprikladnih viceva. I novinari su dakle ljudi, takoreći građani.

Ali, da se vratimo obračunu Pinka, Informera, Kurira ili obratnim redosledom, svejedno. Sve što su napisali jedni o drugima – istina je. Molim. Naša istina. Tako se kod nas zamišlja izlazak države iz medija i njihova privatizacija. Tako su je zamišljali za vlasti Borisa Tadića, a ni ovima za vlasti Aleksandra Vučića nije mnogo smetalo. Država da izađe iz medija, a političke stranke da uđu. Za njihov račun, a za naše pare. Koje okolo nosa neki Bogićević, koji za hitne potrebe može da se zove i Rodić.

Zato pokrovitelj tog otkrovenja gospodin Japaja treba da nam na prvoj sledećoj konferenciji za štampu odgovori: Otkud Miroslavu Bogićeviću milion evra? Koliko Aleksandar Rodić duguje bivšim zaposlenima u nekoj od firmi prethodnica Kurira po osnovu neuplaćenih doprinosa za penzijsko osiguranje i može li se taj dug, a za dobro mnogih naših kolega, sad ikako naplatiti? U kojoj fazi je istraga slučaja Ivana Bodožić, a u kojoj slučaj pogibije devojčice Andree B. Javnost ima pravo da zna. Pardon. Ostale nesuglasice mogu da rasprave i nasamo. U tišini svoje medijske intime na Farmi.

Ostalo nam je manje-više i ranije bilo jasno: i zašto novine niko ne kupuje, i zašto se neka od demokratskih stranki neće skoro vratiti vlasti, i zašto novinari najradije nisu članovi nijednog udruženja novinara.

TV SLIKE I PRILIKE

Ovo ne želite da propustite

Izborom filmova i serija najviše do ugleda i kvaliteta programa drži Radio-televizija Vojvodina. Uz „Državni posao“, sa humorističkim žaokama na političku svakodnevicu, na meniju su američka serija „Kuća od karata“ i novi sitcom „Pomeri se s mesta“



Piše: Branislava Džunov

Većina gledalaca prati televizijski program nasumice, po navici, sa zakašnjenjem ili uz naknadno saznanje o emisijama ili serijama koje nije trebalo propustiti jer poseduju „ono nešto“ zbog čega sedenje pred televizorom nije gubljenje vremena.

Favorit je američka politička drama „Kuća od karata“ (od ponedeljka do četvrtka, 20.00, Radio-televizija Vojvodina 1). Neki su je možda gledali na HRT-u ili na internetu. Pod obavezno, trebalo bi da je upišu u svoj dnevni raspored svi oni koji se bave politikom ili misle da razumeju šta se zbiva kod nas i u svetu. „Kuća od karata“ je visoka matematika, bavi se kombinacijama i manipulacijama unutar partije na vlasti, a glavni akteri su Anderudovi, bračni par, u sofisticiranoj igri Kevin Spejsija i Robin Rajt. Ne vredi a i ne može se prepričavati, sve što oni rade staje u tri reči: moć, novac, marketing. Sa poraznim ishodom. Politika je veće blato nego što i najprepedniji um može da zamisli.

Mnogi pišu, malo ko čita

Generalno, najviše do ugleda i kvaliteta programa drži novosadska televizija, izborom filmova i serija. Uz „Državni posao“ sa humorističkim žaokama na političku svakodnevicu. Simpatična trojka (Nikola Škorić – Torbica, Dejan Ćirjaković – Boškić, Dimitrije Banjac – Čvarkov) što se grčevito drži kancelarijskog stola sada, kad se najavljuju otkazi prekobrojnim državnim službenicima, dobija još više na satiričnoj aktuelnosti. Samo što su kao autorski tim stigli do prepreka kada bi im od velike pomoći bio još koji scenarista. Moraju imati zaleđinu. Ne može se večno biti na granama „uradi sam“. Osim ako i oni nisu na nekom spisku za otpuštanje!

Ponedeljkom na RTV 1, pojačanje je i sitcom „Pomeri se s mesta“. Ponovo za-

jedno veslaju pisac Vladimir Đurđević i reditelj Slobodan Šuljagić, uz izvanrednu glumačku ekipu. I mlađi i oni iskusniji su odlični; disciplinovani u zadatim likovima. Onima koji su voleli „Ljubav, navika, panika“, odmah će se dopasti komšijsko-rodbinski zapleti na srpsko-mađarski način. Eksperiment vredan pohvale, veći doprinos međunacionalnim odnosima od svih proklamacija i političkih poteza. Da li to gleda Majkl Devenport? Seriji „Pomeri se s mesta“ je neophodno bolje vreme emitovanja i šira medijska podrška. Šteta da ostane u krugu prijatelja.

Bratski tandem Milutin i Milan Karadžić stigli su na Javni servis sa „Komšijama“. Napravili su krug od TV Pink („Mješoviti brak“) preko TV Prva („Budva na pjenu od mora“) i stigli na cilj. Sada bi taj uspon valjalo opravdati, ali teško će biti ako se epizode budu zasnivale na tanušnim dosetkama tipa: šta Srbi najviše vole da jedu, a kao odgovor sledi – specijalitet zvani pragnje. Prkosno, nema šta! Mora to da se popuni, ušuška, ne mogu sve ni iskusni glumci da izvuku a ni sama autorka scenarija Mila Mašović. A u „komšijanje“ kao nacionalnu odliku ne treba sumnjati.

Bio je Sajam knjiga, izdavači su dobili maksimalan publicitet, valjda će se to odraziti i na njihovo poslovanje. Nešto od hvaljenja i samohvaljenja je bilo opravdano, ali je marketing, uglavnom, išao naruku onima koji su, sa zaslugama za narod, stekli preče pravo besplatnog reklamiranja i nicali tamo gde se najmanje očekivalo, što u zabavnim što u naučnim emisijama. Velikodušnost je odraz moći onih koji ih propuštaju kroz televizijsko sito. Ali, možda od toga bude i neka korist, možda pomogne da se u stvarnosti demantuje tvrdnja koju je na otvaranju izgovorio Emir Kusturica kako mnogi pišu a malo ko čita. Neka

pismeni još više pišu, a funkcionalno nepismeni budu statistička greška.

A sada, Rada. Ili, kako mana može postati vrlina. Brzopoteznost i prirodna govornost do granica nepodnošljivosti doneli su joj popularnost i veliki skok u profesiji. Voditeljka i novinarka Rada Đurić imala je vatreno krštenje u šou programu „A sada, Rada“. Nije joj bilo svejedno, bilo je egzaltacije, patetike i nedorečenosti, previše gostiju. Krenulo se od hleba, prijateljstva, zadovoljstva kao glavnog začina za srećan život. Vremenom će to biti sasvim pristojna „ženska emisija“, brusice se iz nedelje u nedelju proširena Beogradska hronika. Spremni smo da verujemo u Radin proces samousavršavanja.

Fotelje u studiju

Prisustvujemo afirmaciji foteljaške televizije. Estrada gine za pozicijama u „kožnjacima“. Glomazne fotelje u studiju, žiri (mahom sastavljen od estradnih ličnosti) ozbiljno obrazlaže svoje utiske i deli ocene. Na sceni mlađi od 14 i stariji od 55 godina, hvataju prvi i – poslednji voz ka slavi. Toga već ima previše na malom ekranu, a svodi se na isto. Ni RTS nije odoleo izazovu bliskog susreta sa publikom u „Ja mogu sve“. Teško je priznati da je to rijaliti, najavljen je kao zabavno-muzička emisija ali jeste rijaliti. I tačka.

Šta od pobrojanog stvarno zaslužuje vaših dragocenih pet minuta? O ličnim izborima i ukusima se ne raspravlja. Samo treba proveriti ima li u tome nešto što zaista ne treba propustiti. Ako ste propustili, uhvatite prvu reprizu dokumentarne serije „Biti čovek – Ivo Andrić“ Sonje Mihajlov. Detaljno i sveobuhvatno obrađena je biografija našeg nobelovca, obogaćena novim dokumentarnim prilozima i komentarima naučnih saradnika koji su se bavili izučavanjem njegove karijere. Saznaćete ko je bio Ivo Andrić.

KRIS VUDS, POTPREDSEDNIK I GENERALNI DIREKTOR KOMPANIJE JTI ZA ZAPADNI BALKAN

Vide se prvi rezultati suzbijanja crnog tržišta

Jedna od prednosti poslovanja na srpskom tržištu je što postoji otvoren dijalog sa Vladom. I kada su u pitanju akcize, suzbijanje crnog tržišta, kao i druga regulativa - Vlada je spremna da sasluša proizvođače duvanskih proizvoda. Taj dijalog je ključ za poslovanje. Imamo predvidivost poslovanja i to je jako bitno za naše dugoročne poslovne planove i za investicije

Kompanija Japan Tobacco International (JTI) koja ima proizvodnju cigareta u Senti, četvrti je najveći poreski obveznik u Srbiji. Od preuzimanja senčanske fabrike 2006, JTI je uplatio u budžet ukupno 94,4 milijarde dinara kroz poreze, akcize i doprinose. Samo prošle godine je ova kompanija uplatila u državni budžet 17 milijardi dinara. Da li bi ta uplata bila veća da je manje crno tržište duvana u Srbiji, kako ocenjuje dosadašnje rezultate u borbi države protiv šverca duvana i kakvi su uslovi poslovanja – neka su od pitanja na koja je odgovarao Kris Vuds, potpredsednik i generalni direktor kompanije JTI za zapadni Balkan, u razgovoru sa Magazin Biznis.

– Nema nikakve dileme da crno tržište smanjuje prihode države i prihode industrije i iz tog razloga su svi napori u borbi protiv sive ekonomije korisni. U poslednjih 18 meseci država preduzima veoma ozbiljne korake u borbi protiv crnog tržišta duvana. To je borba koja dugo traje i mora biti uporna. U 2013. i 2014. godini je duvanska industrija u Srbiji izgubila između 30 i 40 odsto tržišta

TDR | BAT

- *Kako komentarišete akviziciju hrvatskog TDR od strane BAT-a?*
– Nije tajna da smo bili zainteresovani za TDR, kao i još nekoliko drugih kompanija. TDR ima dobar biznis na ovom prostoru i neke dobre brendove. U ovom nadmetanju BAT je izašao kao krajnji dobitnik, a videćemo šta će oni kao ujedinjena kompanija uraditi ubuduće.



Kris Vuds

duvana zbog šverca. Glavno crno tržište je tržište rezanog duvana. Ali, za razliku od tog pada koji smo imali u 2013. i 2014. godini, ove godine je legalno tržište počelo da raste, a crno da pada. Teško je reći koji je to procenat pada, ali se ono smanjuje – kaže Kris Vuds i ističe da su to dobre vesti i za državu i za duvansku industriju, odnosno da je veoma važno biti strpljiv u tom poslu, jer se ne mogu očekivati rezultati preko noći.

– Zato očekujemo da će nivoi prodaje da rastu što je dobro za našu fabriku u Senti i šire, za industrijsku proizvodnju zemlje. To nas ohrabruje. Jako je važ-

no da država nastavi borbu protiv crnog tržišta rezanog duvana jer ukoliko bi ta borba prestala, došlo bi i do pada legalnog tržišta.

- *Uskoro će se navršiti jedna decenija od privatizacije Duvanske industrije Senta (2006. godine). Za to vreme je kompanija JTI uložila više od 169 miliona dolara u Srbiji i izvezla cigarete u Crnu Goru, Bosnu i Hercegovinu, Makedoniju, Hrvatsku i Albaniju, a duvan u EU, u vrednosti od 150 miliona dolara. Po vašem mišljenju, šta su do sada najveće prednosti, a koje su otežavajuće okolnosti poslovanja u Srbiji?*

– Jedna od najbitnijih stvari u Srbiji su ljudi koji rade za JTI. Ljudi su ovde optimistični, uvek gledaju na to kao da je čaša polupuna, a takav stav je veoma važan u ekonomiji kakva je srpska. Osim toga, jedna od prednosti poslovanja na ovom tržištu je što postoji otvoren dijalog sa Vladom. I kada su u pitanju akcize, i kada je reč o drugoj regulativi, Vlada je spremna da sasluša proizvođače duvanskih proizvoda i taj dijalog je ključ za poslovanje. Imamo predvidivost poslovanja što je jako bitno i za naše poslovne planove i za investicije.

- *Te vaše ocene će se jako dopasti Vladi?*
 - Da, mogle bi, ali to je istina.
- *Ako su to pogodnosti, koje su otežavajuće okolnosti poslovanja u Srbiji?*
 - Kao i u slučaju mnogih potrošačkih industrija, jedan od najvećih izazova je stanje ekonomije i niska kupovna moć potrošača. Naš posao je jednostavan, kao što je i naš proizvod. Ali, izazov je uravnotežiti nesklad koji postoji između rasta poreza i troškova i prihoda potrošača s druge strane. Mi kao kompanija moramo biti veoma strpljivi i moramo da gledamo dugoročno.
- *Kako ocenjujete nivo akciza na cigarete u Srbiji u poređenju sa regionom?*
 - U prethodnom periodu su vlade u regionu harmonizovale svoju akciznu politiku što je važan proces kako ne bi došlo do ohrabriranja snažnog prekograničnog šverca usled značajnih cenovnih razlika. Nama je potpuno jasno da akciza mora da raste i da dostigne evropski nivo, ali je veoma važno da to bude što sporije i da bude što predvidivije. Sa takvim usklađivanjem akciza, industrija će moći da se prilagodi a Vlada će imati stabilne prihode jer ih je isplanirala na vreme. U tom smislu je veoma važna predvidivost koju nam omogućava postojeći akcizni kalendar. Akcizni kalendar ističe sledeće godine, a nama je veoma važno da nastavimo dijalog sa Vladom. Mi očekujemo da će Vlada imati sluha za dijalog što je bilo do sada.
- *Da li će sledeće godine biti nekih "cenovnih udara" zbog završetka akciznog kalendara, tj. da li očekujete veći rast akcize od dosadašnjeg?*

JAPANSKA FILOZOFIJA

- *Kompanija JTI u Srbiji stalno zapošljava više od 280 ljudi i saraduje sa 380 uzgajivača duvana i sezonskih radnika. Proglašeni ste za jednog od najpoželjnijih poslodavaca na lokalnom i na globalnom nivou. Kako su japanske veštine i znanja primenjene u fabrici u Senti i kako to funkcioniše?*
 - Japanci imaju vrlo dugoročne strategije u biznisu. Oni su spremni da ulažu danas a da rezultate očekuju u dalekoj budućnosti. Ne računaju uvek na instant profit. To je dobro za nas jer, za

razliku od drugih kompanija, mi imamo dugoročnu strategiju. U Senti smo primenili sistem kaizen. Možete da čitate razne teorije o kaizen filozofiji, ali kako praktično funkcioniše kaizen možda je najbolje objašnjeno na primeru kada Makoto Očiai, direktor fabrike u Senti, kaže svojim radnicima: "Vi najbolje znate kako možemo da unapredimo poslovanje, pa nam stoga vi recite". To je, dakle, filozofija od dna ka vrhu - radnici koji rade operativno znaju najbolje svoj posao. Menadžeri ne rade za mašinama. Zato kaizen možda zvuči jednostavno, ali funkcioniše veoma dobro i u Senti.

– Nadam se da neće biti. Mi, kao industrija smo do sada uvek razgovarali sa Vladom kad je reč o akciznom kalendaru, s obzirom na to da u značajnoj meri punimo državni budžet i očekujem da se taj dijalog nastavi. Duvanska industrija učestvuje sa 11 odsto u punjenju budžeta Srbije. Zato, ako akciza ode previše gore, to neće moći da podnesu proizvođači, doći će do pada legalne prodaje, a i dovešće do rasta crnog tržišta kakvo se desilo tokom 2013. i tokom 2014. Verovatnije je da će umerene i predvidive promene zaštititi prihode države i legalno tržište.

- *Pomenuli ste da je veoma zaposlena fabrika u Senti. Kuda odlaze cigarete iz Sente?*
 - Glavni fokus nam je Srbija u smislu rasta tržišnog učešća. Ali, isto tako cigarete iz Sente se izvoze u Hrvatsku, Bosnu i Hercegovinu, Crnu Goru i Makedoniju. U narednom periodu pokušaćemo da povećamo prodaju na postojećim tržištima.
- *U planovima za ovu godinu, JTI je nedavno najavio proširenje kapaciteta proizvodnje i skladištenja i dalje povećanje produktivnosti. Šta to praktično znači? Koliko ćete investirati i kako ćete povećati produktivnost?*

– Senta je srce naše proizvodnje. To je jedina fabrika koju ima JTI na području bivše Jugoslavije. Cilj nam je da povećamo produktivnost kako bismo isporučivali više cigareta na okolna tržišta. U planu nam je da u februaru sledeće godine krene nova linija u Senti. Ta investicija iznosi oko 3,5 miliona dolara. Ona je deo novog investicionog ciklusa koji smo započeli prošle godine u super slim cigarete i gde je investirano pet miliona dolara. Tada je premijer posetio fabriku, što je bio veliki događaj za nas. Uvozimo iz naših fabrika u Rusiji, zbog povoljnosti da u poslovanju sa Srbijom nema carine. Uvozimo i jedan mali deo specijalizovanih proizvoda iz fabrika iz EU. U narednom periodu ćemo nastojati da smanjimo uvoz, odnosno da ga zamenimo domaćim proizvodima – rekao je Kris Vuds u razgovoru za Magazin Biznis.

R. Nikolić

CIGARETE I KRIZA

- *Kakvu segmentaciju tržišta cigareta je donela ekonomska kriza? Da li se više prodaju najskuplje cigarete ili najjeftinije?*
 - Najskuplji segment nije pogođen i tu nije bilo pada tržišta. Ali, primetili smo da su veliki svetski brendovi poslednjih godina ušli u segment tržišta cigareta nižih cena. To je povećalo konkurenciju u tom segmentu, što je svakako bolje za potrošače jer su dobili veću vrednost za svoj novac. Desilo se takođe da su cigarete iz srednjeg segmenta sišle u nešto niži segment. To nije bila posledica krize već oštre konkurencije kompanija koje su prisutne na srpskom tržištu. Šta će biti u sledećim godinama videćemo, to zavisi i od toga kako se budu kretale akcize i porezi.

GABOR BEKEFI, GENERALNI DIREKTOR KOMPANIJE KARLSBERG SRBIJA

Proizvođači piva pred novim izazovima



Gabor Bekefi

Srpsko tržište piva opada još od 2008. godine i to, zaključno sa 2015., čak 30 odsto. Počev od 2011. godine, na godišnjem nivou tržište se smanji za jedan procenat. Tačno je da je postojao oporavak tokom leta 2015. godine, ali u prvom kvartalu smo imali negativan trend, a isto predviđam i u četvrtom, tako da će, posledično, cela godina ispratiti istorijsko kretanje

Tržište piva u Srbiji u 2015. i dalje ima isti trend opadanja kao prethodnih godina, sa izuzetkom letnjih meseci, koji su prošle godine bili u znaku poplava. Portfolio kompanije Carlsberg Srbija (Carlsberg) je širok, tako da se rezultati brendova međusobno razlikuju. Dok sa jedne strane rastu naši premijum brendovi (kao na primer, Tuborg, Grimbergen, Budweiser Budvar, Somersby), ali i Merak, koji spada u nižu cenovnu kategoriju, naš vodeći brend, LAV, suočava se sa izazovima. Tako su i izve-

štaji o rezultatima koje mi kao ćerka kompanija podnosimo našoj centrali, mešoviti.

Ovako je Gabor Bekefi, generalni direktor kompanije Carlsberg Srbija, odgovorio na naše pitanje o tome kako ocenjuje poslovne rezultate koje je ostvarila kompanija Carlsberg Srbija u 2015. godini. Naime, poznato je da je od dolaska na srpsko tržište, kupovinom pivare Čelarevo u septembru 2003. pa do 2013. godine, danska kompanija Carlsberg investirala oko 220 miliona evra. Razume se, posle privatizacije, u narednih neko-

liko godina, sve do izbijanja globalne ekonomske krize 2008. godine, snažno je raslo srpsko tržište piva a Karlsberg u Srbiji je obarao rekorde u proizvodnji, prodaji i kvalitetu ponude. Sada, međutim, stvari stoje drugačije. Na naše pitanje kako bi opisao srpsko tržište piva danas, posle nekoliko godina snažnog rasta i kakva je pozicija kompanije Karlsberg, gospodin Bekefi podseća na činjenice:

– Domaće pivsko tržište opada još od 2008. godine i to, zaključno sa 2015., čak 30 odsto. Počev od 2011. godine, na godišnjem nivou, tržište se smanji za jedan procenat. Tačno je da je postojao oporavak tokom ovog leta, 2015. godine, ali u prvom kvartalu smo imali negativan trend, a isto predviđam i u četvrtom, tako da će, posledično, cela godina ispratiti istorijsko kretanje. Ovaj trend je zapravo jako sličan trendovima na drugim tržištima koja se suočavaju sa ekonomskim izazovima: premijum segment i niži cenovni segment rastu, dok najveći segment na tržištu, takozvani mejnstrim (mainstream) opada. Ako bismo gledali izveštaje agencije AC Nielsen, naš tržišni udeo je stabilan u poređenju sa prošlom godinom, ali u okviru njega, kao što sam već pomenuo, premijum i cenovno niža piva rastu, dok mejnstrim opada.

KULTURNO NASLEDE

- *Zašto smatrate značajnim osnivanje Fondacije Karlsberg i Dunderski?*

– Kako vreme prolazi, svako društvo treba da radi na očuvanju svoje istorije i kulturnog nasleđa, jer ona definišu njegov identitet. Osnivanjem Karlsberg i Dunderski fondacije želeli smo da našoj široj lokalnoj zajednici, mislim na Vojvodinu, omogućimo upravo to. Fondacija, na primer, trenutno podržava projekte u oblasti očuvanja kulturnog nasleđa, kao i održivosti eko sistema, a to su samo neke od oblasti našeg delovanja. Pored toga, podržavamo i lokalnu zajednicu u Čelarevu u vidu finansijskih donacija sportskim i kulturnim aktivnostima i organizacijama.

- *Koliko je kompanija Karlsberg investirala u regionu, s obzirom na to da poslužete u nekoliko zemalja u ovom delu Evrope? Da li planirate još neke nove investicije u Srbiju ili u neke druge države regiona?*

– Karlsberg je prisutan na svim tržištima jugoistočne Evrope, bilo kao vlasnik fabrika (Srbija, Bugarska, Hrvatska, Grčka) ili samo kroz poslovne aktivnosti (Crna Gora, Bosna i Hercegovina). Dosadašnje investicije u tržište Srbije, ako gledamo period od kupovine pivare u Čelarevu 2004., iznose oko 220 miliona evra. Dosta smo investirali u modernizaciju proizvodnje, efikasnost potrošnje energenata, kao i u ljude, ali i u marketinške aktivnosti. Nove investicije su uvek u planu.

- *Srpska vlada je u prošle dve godine usvojila značajne reformske zakone. Vi ste i potpredsednik Saveta stranih investitora, pa kako ocenjujete uslove za poslovanje u Srbiji i ukupni privredni ambijent?*

– Iako su i dalje izazovni, uslovi poslovanja u Srbiji se poboljšavaju. I pored toga što se Srbija suočava sa recesijom tokom poslednjih godina, Vlada je usvojila nekoliko veoma važnih zakonskih izmena. Dobar primer je izmena Zakona o radu iz 2014. godine koja je omogućila kompanijama da svoju radnu snagu prilagodi ekonomskim potrebama. Neke od promena u 2015. godini kreirale su dodatni prostor investitorima da intenziviraju svoje aktivnosti. Nažalost, ova poboljšanja ne kompenzuju slabu tražnju koja je posledica i globalne krize, ali i strukturnih promena ekonomije Srbije.

- *Koje zahteve Saveta stranih investitora iz najnovije „Bele knjige“ smatrate najznačajnijim?*

– „Bela knjiga“, koja sumira procenu Saveta stranih investitora o poslovnom okruženju u Srbiji, prepoznaje pozitivan pomak u oblasti dobijanja građevinskih dozvola, konverzije zemljišta, prava intelektualne svojine, kao i inspekcije. Ove promene su neophodne kako bi se stimulisale dalje investicije u Srbiji. Nesumnjivo se pred

FISKALNI I PARAFISKALNI NAMETI

- *S obzirom na to da ste na rukovodećim pozicijama u kompaniji Karlsberg Srbija već pet godina, šta smatrate otežavajućim a šta olakšavajućim okolnostima poslovanja u Srbiji?*

– Poslovanje Karlsberga u Srbiji je izvan granica lokalnog biznisa. Mi predstavljamo i regionalni izvozni centar sa specijalizovanim mogućnostima za proizvodnju. Geografska pozicija Srbije nam svakako ide u korist, ali pored toga, od izuzetnog značaja su i ekspertiza i posvećenost zaposlenih. Kada generalno govorimo o poslovanju, nedavne promene zakonodavstva u oblasti rada, kao i rešavanje pitanja konverzije prava korišćenja u pravo svojine na građevinskom zemljištu, pozitivno su uticale na naše prisustvo na srpskom tržištu. A opet, sa druge strane, ono sa čime se suočavamo su i nekonzistentnost u primeni zakona, naročito u oblasti oporezivanja, nedovoljna kontrola Vlade kada su u pitanju parafiskalni nameti, i naravno, visok nivo kompleksnosti birokratije.

Vladom nalazi veliki broj izazova, naročito u oblasti konzistentne primene zakona, borbe protiv sive ekonomije, ograničenja parafiskalnih nameta od strane lokalnih zajednica, kao i dalje liberalizacije propisa o deviznom poslovanju i radu.

- *Kakva su vaša očekivanja od poslovanja u narednoj godini?*

– Iz makro perspektive, očekujem iste uslove kao i ove godine. Potražnja potrošača uvek sporije prati rast bruto domaćeg dohotka. Tako da očekujem da će tržište piva ostati negde na istom nivou. Pretpostavljam da će se pivare usmeriti u dva pravca kako bi poboljšale svoje poslovanje. Jedan su inovacije (novi proizvodi, ideje). Drugi je poboljšanje efikasnosti sopstvenog poslovanja – racionalizacija potrošnje energenata i optimizacija operativnih aktivnosti – ocenio je Gabor Bekefi u razgovoru za Magazin Biznis.

R. Nikolić

WEBIZ EDUKACIJA O POSLOVNOJ PRIMENI INTERNETA

Poslovanje u digitalnoj eri

U odnosu na ekonomski razvijene zemlje, gde je oko 70 odsto trgovanja MSP onlajn, u Srbiji je taj procenat manji od pet odsto. Postoji veliki potencijal za rast a poslovne edukacije omogućavaju MSP da se informišu u kom pravcu mogu da se razvijaju i kako da posluju putem interneta

Digitalna revolucija zahvatila je sve grane industrije. Putem digitalnog marketinga, odnosno povezivanjem firme sa korisnicima uz pomoć digitalnih alata, može se doći do većeg broja potrošača za kratko vreme i na efikasan način. Iskustva korisnika se mogu inkorporirati u brend. Digitalni marketing je prerastao iz nečega što je „dobro imati“ u nešto što se „mora imati“. Korisnici očekuju da imaju onlajn pristup informacijama o proizvodima i uslugama i da će na njihove žalbe biti odgovoreno za nekoliko minuta ili sati, a ne kroz nekoliko dana.

Ovo su neki od stavova koje je na Webiz edukaciji „Kako da poslujemo u digitalnoj sadašnjosti“ izneo profesor Dominik Mahr, sa Mاستriht univerziteta iz Holandije, stručnjak u oblasti internet marketinga. On je na skupu, koji je organizovala Webiz konferencija i koji je trajao od 6. do 8. novembra u Subotici, rekao da privrednici ponekad nemaju vremena da uče o novim postignućima. Međutim, upravo poslovni ljudi treba da zastanu i prouče kako njihova firma može da koristi internet. Edukacija je dobra prilika za umrežavanje, uspostavljanje novih kontakata i razmenu iskustava o digitalnom marketingu.

U odnosu na države razvijenih svet-skih ekonomija gde je oko 70 odsto trgovanja MSP onlajn, u Srbiji je taj procenat manji od pet odsto. Vladimir Kovač, projekt menadžer Webiz konferencije, rekao je da i u Srbiji postoji veliki potencijal za rast i da poslovne edukacije omogućavaju MSP da se informišu u kojim pravcima mogu da se razvijaju i kako da posluju putem interneta.

Na Webizu je organizovana radionica Pitajte.rs Registra nacionalnog internet domena Srbije (RNIDS). Jelena



Sa skupa „Kako da poslujemo u digitalnoj sadašnjosti“ u Subotici

Ožegović, iz Sektora za marketing i komunikacije RNIDS-a, rekla je da su ponekad MSP i zanatske firme učaurene i misle da im je određeni broj klijenata dovoljan za poslovanje, a internet je pravo mesto za privlačenje novih korisnika. Predstavnike kompanija najviše je interesovalo da dobiju odgovore o registraciji domena i zaštiti žigova, istraživanja o potrebama potrošača, tržištu, promociji biznisa na društvenim mrežama, ali i kako napisati tekst za sajt i promovisati brendove onlajn.

INTERNET U POSLOVANJU

Vladimir Kovač je rekao da je ideja Webiz projekta da se ljudi podstaknu da shvate značaj korišćenja interneta u poslovanju, od osnovnih znanja do znanja iz oblasti digitalnog marketinga i prodaje. Pored MSP, ovo je prilika da steknu znanja i predstavnici lokalnih uprava, veće kompanije i ostali koji žele da razvijaju veštine ili karijeru. Najveći problem je MSP ubediti da uloze novac u digitalni marketing, iako je to oglašavanje jeftinije a putem interneta može lako da se targetira populacija kojoj se obraćate i mere efekti.

Na poslovnoj edukaciji je istaknuto da digitalne komunikacije ne treba da budu manji i pasivni segment integrisanih kampanja, jer je u toku digitalna era poslovanja. Dušan Stojaković, menadžer za održivi razvoj i korporativni marketing kompanije Hemofarm, rekao je da digitalne strategije treba da budu bazirane na istraživanjima, jer je tako moguće zadovoljiti potrebe kompanije i potrebe onih sa kojima se komunicira. On je predstavio koncept Svako dobro, nastao sa idejom da smo svi različiti, ali je briga o zdravlju ista i da se utiče na razvoj sve-sti o značaju prevencije i brige za zdravlje.

Internet stručnjaci su naglasili da kompanije više treba da koriste prednosti content marketinga, fokusiranog pristupa kreiranju i distribuiranju značajnih sadržaja, sa ciljem da se privuku i zadrže određene ciljne grupe, odnosno da se reklamira određeni proizvod ili usluga na nenametljiv način i stimulišu potrošači da “krenu u akciju” putem bloga, videa, društvenih mreža.

Digitalne strategije predstavili su NIS, Coca-Cola, Homepage, hotel Galleria i druge kompanije.

M. Vujadinović



Šta će Vas izdvojiti od ostalih?
Šta će Vas učiniti uspešnijim?
Šta će Vam pomoći da budete
korak ispred?

Jedna dobra navika...

www.ekapija.com

Dnevna navika uspešnih!



Cathey Armillas,
marketinški strateg
/ pisateljica, SAD



Ian Wharton,
kreativni direktor
Grupe @AKQA, UK



Dr. Max Mckeown,
Stručnjak za strategije
/ inovacije, pisac, savetnik
i istraživač, UK

SEMPLE 17

17
www.semple17.com

AWAKE

probuđen

OSJETI TRENDOVE

NAJBOLJA KONFERENCIJA
O MEDIJSKIM TRENDOVIMA
I KOMUNIKACIJAMA
U REGIONU.

26. & 27.

NOVEMBAR 2015
PORTOROŽ

BORIS STEVIĆ, PREDSEDNIK IZVRŠNOG ODBORA SOGELEASE SRBIJA

Decenija uspešnog poslovanja u lizingu

Soželiz (Sogelease) 10 godina poslovanja u Srbiji obeležava kao jedna od vodećih lizing kuća, koja je u prva tri kvartala ove godine u finansiranju ostvarila 25,8 miliona evra. Za dalji rast lizinga neophodno je izmeniti zakon i razmotriti mogućnost da se lizing uključi u subvencionisane programe Vlade

Veoma smo ponosni na uspeh koji smo postigli u poslednjih 10 godina. Odlična strategija, pažljivo osluškivanje tržišta, razumevanje specifičnih potreba klijenata, ali i posvećenost našeg tima doprineli su da postanemo lider na tržištu finansijskog lizinga. Vodeća smo lizing kuća sa učešćem od 15,19 odsto u finansijskom lizingu. Osnovana nas je Sosijete ženeral banka 2005. sa namerom da ponudi tržištu usluge finansijskog lizinga, a već posle pet godina svrstali smo se među prvih pet lizing kuća u Srbiji. Tada smo otvorili regionalne centre u Novom Sadu i Čačku. U početku smo bili orijentisani na finansiranje korporativnih klijenata banke. Uvideli smo da tržište nudi i druge mogućnosti, pa smo se 2007. godine fokusirali na akvizicije onih koji nisu klijenti banke i uspostavili saradnju sa dobavljačima. Finansiranje poljoprivredne mehanizacije i poljoprivrednih gazdinstava započeli smo 2008. i već godinama smo lider u finansiranju poljoprivrednog sektora. Danas prodaju realizujemo u više od 100 ekspozitura Sosijete ženeral banke širom Srbije.

Ovako Boris Stević, predsednik Izvršnog odbora Soželiz Srbija (Sogelease), ocenjuje njihovo poslovanje u Srbiji



Boris Stević

u protekloj deceniji. U razgovoru za Magazin Biznis on kaže da je to bila jedna od prvih lizing kuća koja je dobila licencu Narodne banke Srbije.

– U proteklom periodu kontinuirano smo ostvarivali rast tržišnog učešća. U 2006. učešće na tržištu je bilo 1,5 odsto. Lideri smo u finansiranju putničkih automobila sa 20,43 odsto, a u finansiranju poljoprivredne mehanizacije ostvarujemo 25 odsto tržišnog učešća. U prva tri kvartala ove godine ostvarili smo čak 25,8 miliona evra u ukupnom finansiranju putem lizinga. Veoma smo ponosni na ove rezultate, kaže Boris Stević.

• *Koje su specifičnosti poslovanja Soželiza?*

– Veoma nam je važno da sagledamo tržište, definišemo ponudu prema specifičnim potrebama klijenata i da izađemo u susret njihovim mogućnostima na najbolji mogući način. Specijalizovani smo po industrijskim granama, a klijentima se prilagođavamo i kroz mogućnost varijabilnog plana otplate u zavisnosti od sezonskog poslovanja različitih industrija i grana i finansijskih potreba klijenata. Na ovaj način im olakšavamo otplatu u mesecima kada su smanjeni poslovna aktivnost i priliv sredstava. Ponudili smo i „sale and lease back“, otkup postojećih sredstava koja mogu da budu predmet lizinga i njihovo davanje u lizing onome od koga je i lizing kuća kupila predmet. Na taj način klijent nastavlja da koristi predmet lizinga i ujedno dolazi do dodatnih novčanih sredstava.

• *Učešće lizinga u finansiranju privrede i fizičkih lica u Srbiji iznosi svega 2,2 odsto, a u razvijenim zemljama od 20 do 30 odsto. Na koji način je moguće povećati učešće lizinga u finansiranju građana i privrede u Srbiji?*

– Lizing direktno podržava realan rast privrede, ogledalo je poslovnog ambijenta i zaslužuje veću prepoznatljivost na našem tržištu. Radimo na tome kroz različite aktivnosti Asocijacije lizing kompanija Srbije, ali i u saradnji sa predstavnicima javnog sektora, poslovnih udruženja i drugih institucija. Pri-

vredi su potrebna finansijska sredstva, a finansijski lizing je u Srbiji nedovoljno prepoznat kao izvor finansiranja realnog sektora i njegovo učešće je u toj oblasti zanemarljivo. Za dalji rast učešća lizinga u finansiranju neophodno je izmeniti postojeću regulativu, pre svega Zakon o lizingu, u većem obimu informisati privredu i građane, ali i razmotriti mogućnost da država uključi i lizing u subvencionisane programe Vlade koji podstiču unapređenje privredne aktivnosti, odnosno da obezbedi ravnopravan tretman svih vidova finansiranja.

• *U protekloj deceniji lizing kompanije finansirale su srpsku privredu sa oko 4,5 milijardi evra. Kako lizing može da doprinese poboljšanju stanja u privredi?*

– Moramo imati u vidu da je lizing tržište Srbije veoma mlado, pogotovo kada se upoređi sa, na primer Austrijom, gde je lizing prisutan više od pola veka. U odnosu na zemlje EU, gde gotovo 40 procenata malih i srednjih preduzeća koristi lizing, domaće tržište ima puno osnova za rast. Zato moramo edukovati privrednike i građane o prednostima njegovog korišćenja, pogotovo u sektoru malih i srednjih preduzeća. Dobro bi bilo primeniti i neke od primera dobre prakse iz regiona. Na primer, u Italiji se mala i srednja preduzeća udružuju u okviru agencije, koja je garant kompanijama u finansiranju. U Hrvatskoj su pored sektora malih i srednjih preduzeća, najveći korisnici lizinga državni i javni sektor. U razvijenijim zemljama gde se više ulaže u razvoj privrede, lizing može da podrži privredu u većem obimu.

• *Asocijacije lizing kompanija Srbije, EBRD, UNDP pokrenuli su inicijativu za izmenu Zakona o finansijskom lizingu o smanjivanju kapitalnog cenzusa kako bi se većem broju lizing kuća omogućilo da privredi ponudi i finansiranje nekretnina. Kolikim kapitalom bi trebalo da raspolaze finansijska kompanija da bi mogla da ponudi lizing nekretnina?*

– U ovom trenutku kapitalni cenzus je pet miliona evra. U okviru Asocijaci-

LIZING ZA AUTOMOBILE I MAŠINE

• *Pod kojim uslovima Soželiz odobrava lizing za automobile i mašine? Prokomentarišite visinu kamatnih stopa i uslove pod kojima se odobrava lizing za motorna vozila i mašine u Srbiji?*

– Putnička, komercijalna, teretna i ostala vozila predstavljaju najznačajniji i najzastupljeniji segment za finansijski lizing na domaćem tržištu. Kamatne stope su izuzetno povoljne, a njihovu visinu određuje predmet finansiranja, odnosno da li je reč o jednom vozilu ili floti, ročnost, bonitet klijenta. Imamo odličnu saradnju sa nizom renomiranih dobavljača, što utiče na povoljnije uslove za korisnike. Pored odlične ponude, prednost lizinga je brz i jednostavan proces odobrenja i nisu potrebna dodatna obezbeđenja zbog vlasništva nad predmetom lizinga. Prednost lizinga je i što podržava finansiranje preduzeća koja su započela poslovanje, za razliku od ostalih vidova finansiranja koji su namenjeni kompanijama koje duže traju na tržištu.

je lizing kompanija Srbije zalažemo se da on bude identičan cenzusu za finansijski lizing, odnosno pola miliona evra. Na taj način bi se više kompanija odlučilo za ulaganja.

• *Koje inovacije Sosijete ženeral lizing, kao deo francuske Sosijete ženeral grupe, može da donese na tržište Srbije?*

– Poslujemo u okviru najveće lizing grupacije u Evropi, koja ima ispostave u celom svetu. Societe Generale Leasing Solutions je lider na evropskom tržištu sa ukupnom produkcijom od 13,9 milijardi evra i 391.000 lizing ugovora u prethodnoj godini. Posedujemo ogroman „know-how“ koji možemo da primenimo u svim zemljama, ali i ugovore sa internacionalnim dobavljačima. To omogućava i povoljnije uslove za naše klijente. U Srbiji nameravamo da u budućnosti budemo među tri vodeće lizing kompanije na tržištu i još snažnije podržimo rast privrede i malih i srednjih preduzeća, zaključuje Boris Stević.

M. Vujadinović

PROFESOR DR DRAGAN POVRENOVIĆ, JEDAN OD OSNIVAČA TAKMIČENJA
ZA NAJBOLJU TEHNOLOŠKU INOVACIJU

Kreativnim ljudima samo treba pružiti šansu

Na Takmičenju je u prošlih deset godina učestvovalo 2.368 timova, sa više od 7.000 učesnika, osnovano je preko 80 novih preduzeća, tokom perioda obuke i učenja pripremljeno je više od 900 biznis i poslovnih modela, a širom Srbije i Republike Srpske je održano više od 400 treninga. Ono čime se posebno ponosimo jeste naš tim od 412 recenzenata, naših najjemenentnijih stručnjaka, koji ocenjuju inovacije



Dragan Povrenović u Privrednoj komori Srbije, 10. novembra, na četvrtom krugu ocenjivanja takmičara za Najbolju tehnološku inovaciju u 2015. godini

Ovo je period godine kada privodimo kraju aktivnosti na Takmičenju za najbolju tehnološku inovaciju i upravo smo 10. novembra u PKS dobili 12 polufinalista koji će biti podeljeni u dve polufinalne grupe. Zatim ćemo 2. decembra, tradicionalno u Novom Sadu, na Fakultetu tehničkih nauka dobiti prva tri, a 4. decembra, u Gornjem Milanovcu, prvi put u jednom privrednom društvu, kompaniji Me-

talac, dobiti i druga tri finalista ovogodišnjeg takmičenja. Kao i svake godine, oni će se u direktnom prenosu iz studija RTS, 23. decembra od 20.00 časova, truditi da ubede šestočlani žiri da je upravo njihova inovacija i najbolja.

Ovako je dr Dragan Povrenović, profesor Tehnološko-metalurškog fakulteta u Beogradu i jedan od osnivača Takmičenja za najbolju tehnološku inovaciju (NTI), odgovorio na pitanje Magazina

Biznis o tome šta je karakterisalo ovogodišnje Takmičenje i da li je vladalo dovoljno veliko interesovanje za takmičenje koje je pokrenuto pre 11 godina.

– Interesovanje za samo takmičenje je svake godine na veoma visokom nivou i za državu veličine Srbije, početni broj prijavljenih inovacija, koji se kreće između 130 i 150, svakako je za pohvalu. Međutim, i pored takvog odziva, uvereni smo da uz još kvalitetniju sarad-

DA NAS DRUGI NE "ŠIŠAJU"

- *Zašto je važno da se takmičenje NTI održava i kako se do sada pokazala društvena korist od ovog takmičenja?*

- Iza Takmičenja za najbolju tehnologiju u Srbiji stoje državne institucije i potpuno domaće znanje i organizaciono umeće. Osnovni cilj zbog koga Takmičenje postoji i ceo organizacioni tim sa istom energijom radi kao i na početku, jeste spoznaja da je ovo najbolji način da stvorimo ogromnu armiju inovatora sa inovacijama koje naše društvo može pokrenuti napred. Uostalom, mi imamo i inovatore i pronalaskes sa ko-

jima se možemo ponositi u svetu. Međutim, baš zato što je mašinicu za šišanje (nularicu) pronašao naš čovek Nikola Bizumić, koji je poput ostalih ovde bio neshvaćen i čak ismevan kao berberski radnik u Sremu, napustio je zemlju i otišao u Englesku gde je, zahvaljujući svom pronalasku, stvorio ogromno bogatstvo jer je 1865. godine cela Evropa koristila njegovu inovaciju. Od toga zemlja iz koje je potekao nije imala nikakvu korist. Upravo zato, da nam se neprekidno ne bi ponavljalo isto, postoji Takmičenje koje treba da pomogne da se kroz razvoj sopstvenih potencijala onemogućuje drugi da nas "šišaju" znanjem!

nju sa medijima i uz njihovu okrenutost informisanju javnosti o pozitivnim i stvaralačkim stremljenima, a ne senzacionalističkom podilaženju najnižim vrednostima u društvu, taj broj može biti i daleko veći – kaže dr Povrenović.

- *Ako biste uporedili stanje u Srbiji pre 11 godina, kada ste pokretali takmičenje NTI i sada, šta se promenilo u međuvremenu? Da li su te promene doprinele afirmaciji naučnotehnoloških inovacija?*

- U periodu pokretanja Takmičenja postojala je veća sinergija između mnogih subjekata koji su bili značajni za organizaciju i okupljanje učesnika, pa je na samom početku i broj učesnika bio daleko veći. Istovremeno, to je period kada smo se više okretali sopstvenim mogućnostima, imali smo najniži spoljni dug u poslednjih nekoliko decenija i bilo je više sredstava za funkcionisanje cele države, pa se samim tim sve to odrazilo i na nagradni fond koji je, na primer 2007. godine, iznosio 125.000 evra. Period ekonomske krize, ali i na-

šeg ukupnog nesnalaženja u tom vremenu i nemanja jasnog zajedničkog cilja našeg društva, uslovio je da, na primer, u ovoj godini nagradni fond Takmičenja iznosi 37.500 evra. Iz ovoga je jasno da smo mi utrošili punih deset godina da bismo samo puno pričali o inovacijama, a da nismo učinili gotovo ništa da sama pojava neke kvalitetne inovacije odmah bude shvaćena zaista kao "naša" i da dobije punu podršku. Često se u našim raznim deklarativnim tekstovima može pročitati da je napredak vezan za stvaranje inovacija i da one zaslužuju podršku, ali se od te tvrdnje ne pomakne ni korak dalje, dok se u razvijenom svetu postupa drugačije.

- *Za koju vrstu NTI i za koje oblasti su inovatori najzainteresovaniji?*

- U našem sistemu Takmičenja mi, na sreću, radimo sa veoma kreativnim ljudima kojima samo treba pružiti šansu, a oni sami nalaze najbolji put za ostvarenje svojih ideja, znajući da na kraju moraju imati proizvod koji je inovi-

ran, koji je moguće napraviti i koji ima budućnost na tržištu. Ono što je najvažnije za uspeh i ostanak na tržištu jeste da inovacija mora da prigrabi bar delić nekog monopola, kako to voli da kaže drugi koordinator Takmičenja, kolega prof. dr Vojin Šenk, a to se ostvaruje ili u segmentu razvoja znanja o nečemu ili oslanjanja na sopstvene sirovine i predispozicije. Na osnovu ovoga, lako je zaključiti da su u našem takmičenju najzastupljenije inovacije iz oblasti prehrambene tehnologije i poljoprivrede, za koje imamo najveće resurse, ali i sve druge oblasti, od tehnologije, mašinstva, građevine, elektrotehnike i informacionih tehnologija, pa do saobraćaja i zaštite životne sredine, svakako se nalaze u grupi dovoljno zastupljenih oblasti.

- *Šta je najvažnije za razvoj NTI u Srbiji i da li su ti uslovi ispunjeni?*

- Na osnovu dosadašnjeg ličnog iskustva koje je podrazumevalo i stvaranje sopstvenih inovacija kroz naučno-istraživački rad i njihovo iznošenje na tržište, preko rada na zakonodavnoj osnovi u ovoj oblasti, pa do organizacije Takmičenja, dovoljno dobro poznajem sve aspekte vezane za razvoj inovacija i lako se uočava, da su u gotovo svakom segmentu naši inovatori, i generalno, kreativni ljudi prepušteni sami sebi. Nismo uspostavili sistem, od vrha države pa do poslednjeg stanovnika, koji omogućava da ukoliko se na bilo kom mestu pojavi i najmanji inovativni plamičak, da se taj požar brzo proširi. Ono što nedostaje je istinska želja da se kvalitet pomogne na sve načine. Uostalom, većito se u školama bavimo lošim đacima i studentima, daleko više energijom,

PLASMAN U POLUFINALE

U utorak, 10. novembra 2015, u Privrednoj komori Srbije u Beogradu, održan je četvrti krug recenziranja, takozvani susret sa potencijalnim investitorima. Predstavilo se 37 timova, od čega su tri inovacije iz Republike Srpske. Žiri je nakon odgledanih kratkih video priloga i petominutnih prezentacija timova, doneo odluku da se u polufinale plasiraju sledeći timovi:

1. Acc-box-2015, inovacija „ACCBOX“
2. Ambrozer, inovacija „Uređaj za uništavanje ambrozije“
3. Analitičari, inovacija „Izotopski analitički koncept za utvrđivanje autentičnosti vina i alkoholnih pića“
4. BanKy, tim "Bankarski kiosk“
5. BeeSafe3, inovacija „Sigurnosna ubodna igla za medicinsku upotrebu“
6. EkoPloča, inovacija „Eko ploče“
7. GreenDetectives, inovacija „CROPS diagnostics“
8. Illuminator, inovacija „LED Reflektori“
9. Silos, inovacija „Računarski program Silos“
10. SOLARIS+, inovacija „SOLARIS+“
11. SSMet, inovacija "SSMete“
12. WPS, inovacija „Wine protect system – WPS“



Organizacioni tim: Vladimir Nikić, dipl.inž., prof. dr Vojin Šenk, Milica Mušicki, dipl.inž.master, dr Vesna Rašković Depalov i prof. dr Dragan Povrenović



Na polufinalu, 10. novembra u PKS, žiri je od 37 takmičara, koji su se predstavili investitorima, izabrao 12 polufinalista Takmičenja za NTI u 2015.

je ulažemo da od njih napravimo ispod prosečne, nego da najboljima pomognemo da budu još bolji i da povuku čitavo društvo napred. Možda na ovom pitanju leži razlog tako dramatičnog odlaska ili želje za odlaskom mladih ljudi. Po ko zna koji put ću ponoviti da moramo imati kvalitetne lokomotive koje će naše kompozicije povući napred, a ne vagone u koje ulažemo, a oni stoje na slepim kolosecima. Kada budemo promenili ovu filozofiju, možemo očekivati napredak. Da bismo to promenili neophodno je, pored političke volje kao preduslova, uspostaviti nekoliko inovativnih karijatida, a to su pre svega: mediji, finansijski sektor, školstvo i lokalne samouprave.

• *Šta smatrate da treba unaprediti u takmičenju za NTI?*

– I pored ovih jedanaest godina trajanja Takmičenja, još uvek ogroman broj ljudi pri pomenu Takmičenja kaže: Šta? Zar tako nešto postoji u Srbiji? Nismo uspjeli, a što nam je bila želja, da se po objavljivanju početka Takmičenja za tekuću godinu, čelnici lokalnih samouprava rastrče tražeći ko je na njihovom prostoru dovoljno inovativan da se prijavi i da kroz sistem takmičenja dobije i odgovarajuću podršku. Iako ove godine postoji svetao primer kompanije Metalac iz Gornjeg Milanovca, koja je odlučila da se priključi organizaciji Takmičenja, to nije praksa u drugim firmama koje poslu-

ju na našem prostoru. Bankarski sektor kao da ne postoji u Srbiji kada je ova aktivnost u pitanju. Ono što je zapravo najpotrebnije državi, pa samim tim i Takmičenju, jeste što brže institucionalno formiranje fondova rizičnog ili odvažnog kapitala u mešovitom javno-privatnom partnerstvu, kako bi se na najbrži način pomogle i finansirale kvalitetne inovacije, da što pre budu proizvedene u velikim serijama i da se plasiraju na tržište. Konačno, u ovom trenutku se u Srbiji priprema nova Strategija naučnog i tehnološkog razvoja koja u naslovu ima inovacije, a kao ključne reči izvrsnost i relevantnost. Da te reči ne bi ostale samo na papiru, na svim stanovnicima Srbije je da sve što rade bude izvrsno i relevantno, kao i da stvaranje inovacija bude prioritet u svakodnevnom radu. U tom slučaju ni Takmičenje neće brinuti za svoje buduće učesnike.

Na kraju ćete mi dozvoliti da se u ime svih ljudi povezanih sa Takmičenjem, zahvalim časopisima Magazin Biznis i Ekonometar koji već tri godine permanentno prate šta se zbiva sa inovacijama, kako tokom tekuće godine, tako i sa njihovim uspehom na tržištu. To je svakako obrazac kako se pisanjem o pozitivnim primerima i uspesima može obezbediti čitalačka publika, od najstarije populacije, pa do generacija koje dolaze.

R. Nikolić

ZNAČAJ TAKMIČENJA

• *Šta smatrate najznačajnijim uspehom u dosadašnjem održavanju takmičenja NTI?*

– Umesto da izdvajamo šta je najznačajnije, navešćemo podatke koji mogu da upute čitaocima na obim urađenog u proteklom periodu: na Takmičenju je učestvovalo 2.368 timova, sa više od 7.000 učesnika. Samo na osnovu učesnika i stečenog znanja osnovano je preko 80 novih preduzeća, a tokom perioda obuke i učenja kako svoju inovaciju potvrditi ekonomskim pokazateljima, pripremljeno je više od 900 biznis i poslovnih modela. Širom Srbije i Republike Srpske je održano više od 400 tre-

ninga. Ono čime se posebno ponosimo jeste naš tim od 412 recenzenata, naših najeminentnijih stručnjaka u pojedinim oblastima, koji ocenjuje inovacije. Njihov doprinos Takmičenju je nemerljiv, a naše je zadovoljstvo što oni ne samo što ocenjuju inovacije, već zdušno pomažu da se tokom recenzentskog ciklusa one značajno i unaprede. Ipak, ono što je verovatno najznačajnije, svi naši takmičari i nakon učestvovanja na Takmičenju, ostaju u kontaktu, kako sa organizatorima, tako i sa drugim učesnicima, što nam omogućava korišćenje savremenih komunikacija i interneta, a ne mali broj puta kroz njihove susrete na treninzima, stvoreni su i poslovni odnosi koji traju.

**NEMA
DOBROG
DANA
BEZ
DOBROG
JUTRA!**

PINK



**DOBRO
JUTRO!** :: Jovana
i Srdan

Informacije kojima profitirate

www.vibilia.rs

Najnovije poslovne informacije iz zemlje i regiona,
svakog dana na vašoj e-mail adresi.

- tenderi
- poslovne vesti
- izveštaji
- poslovni događaji
- reportaže
- intervjui
- informacije na 3 jezika
(srpski, engleski i nemački)



**BESPLATNI
PROBNI PERIOD 15 DANA**

VIBILIA

poslovni portal

INKO d.o.o.
Bulevar Mihajla Pupina 191, Beograd
tel/fax: +381 11 301 89 55



JOVANKA VIŠEKRUNA JANKOVIĆ, DIREKTORKA ARTLINKA - FESTIVALA MLADIH TALENATA

ArtLink jača regionalne veze

Imamo sjajne mlade talente. Uvek smo ih i imali, ali njihov broj danas raste. Međutim, ono što mi na Balkanu nikada nismo dovoljno dobro razvili jeste sistem obrazovanja i napredovanja mladih muzičkih talenata. U regionu je slična situacija i zato mislim da zajednički možemo da radimo na unapređenju i napretku u ovoj oblasti

Festival mladih talenata ArtLink od osnivanja, 2004. godine, u fokusu ima regionalnu saradnju, odnosno realizaciju projekata za zajedničke umetničke aktivnosti mladih umetnika iz regiona zapadnog Balkana. Ovogodišnji ArtLink imao je poseban fokus na saradnji sa Češkom, Slovačkom, Poljskom i Mađarskom a Jovanka Višekruna Janković, direktorka ArtLinka, kaže da je ideja o uključivanju partnera iz zemalja Višegradske grupe u skladu sa širom tendencijom da se i saradnja u okviru Balkana razvije po uzoru na model saradnje u okviru zemalja Višegradske grupe. U razgovoru za Magazin Biznis direktorka ArtLinka podseća da je za potrebe ovog projekta osnovan i Međunarodni višegradski fond koji ima za cilj da finansijski pomogne tu saradnju:

– Ja se nadam da će po njihovom uzoru zaživeti i Fond za zapadni Balkan, koji će pomoći pojedincima i organizacijama sa ovih prostora da razvijaju zajedničke projekte saradnje. Smatram da je raspadom Jugoslavije došlo do raspada jednog zajedničkog kulturnog prostora u kome je postojala jedinstvena mreža umetničkih događaja na kojima su umetnici imali prilike da zajedno nastupaju i saraduju. Umetnici su odjednom ostali zatvoreni u svojim malim sredinama, bez mogućnosti za saradnju i zajedničke projekte – kaže Jovanka Višekruna Janković.

• *Da li je obezbeđivanje finansija najteži deo projekta ili ima i drugih poteškoća u realizaciji projekata ArtLinka?*

– Obezbeđivanje finansijske podrške je preduslov bez koga je nemoguće realizovati bilo koju ideju. Naravno da je teško obezbediti finansijsku po-



Jovanka Višekruna Janković

dršku i da je to verovatno najteži deo posla, imajući u vidu situaciju u kojoj se nalazimo. Činjenica je da je kultura na dnu liste prioriteta, što mislim da je pogubno ne samo po kulturu, nego i po celo društvo. U strahovitoj krizi u kojoj se nalazi naše društvo, mislim da bi prioriteta upravo trebalo da budu obrazovanje i kultura. Namerano ne govorim samo o finansijskoj krizi, već pre svega o krizi vrednosti, na koju i sami mnogo utičemo time što bismo nestručne i nekompetentne ljude u svim oblastima da zauzimaju vodeće pozicije. Takođe, jedan od problema

u realizaciji jeste i problem medijskog prostora i pridobijanja šire publike, što je veoma bitno za život svakog umetničkog projekta i umetnika, a samim tim i za promociju i širenje prave kulture. Mediji su ti koji mogu da kreiraju ukus publike, da nametnu kvalitet, umesto nekvaliteta koji nam se svakodnevno plasira.

• *Duže od jedne decenije uspešno vodite i realizujete brojne programe ArtLinka. Imajući u vidu to iskustvo, kako biste definisali probleme na koje ste nailazili?*

– ArtLink je asocijacija koja okuplja umetnike različitih generacija, iz oblasti muzike, vizuelnih umetnosti, dizajna, filma, koji zajedno i pojedinačno učestvuju u različitim programima čiji je zajednički imenitelj kvalitet. Od osnivanja do danas, trudili smo se da ostanemo dosledni u poštovanju kvaliteta u odabiru umetnika, ideja, projekata sa ciljem da uvek budemo bolji i da uvek idemo korak dalje. To nije lako u današnje vreme, pogotovo u Srbiji. Mislim da rešenje problema leži u izgradnji tima ljudi doslednih tim idejama, kao i u izgradnji dugoročnih partnerstava.

• *Ako uporedite Srbiju i region jugoistočne Evrope, kakvo je Vaše mišljenje – kako mi tretiramo mlade muzičke talente a kako ostali u regionu?*

– Mislim, i to stalno ponavljam, da mi imamo sjajne mlade talente. Uvek smo ih i imali, ali njihov broj danas raste. Ono što mi na Balkanu nikada nismo imali dovoljno dobro razvijeno, kao ostale zemlje u istočnoj Evropi, to je sistem obrazovanja i napredovanja mladih muzičkih talenata. Naravno, ima kod nas odličnih pedagoga za mlade muzičare, ali kao i na mnogim drugim poljima, rezultate postižu pojedinci, da-

kle – ti rezultati nisu proistekli iz dobro razrađenog sistema. U regionu je slična situacija i zato mislim da zajednički možemo da radimo na unapređenju i napretku u ovoj oblasti.

- *Imate dobru saradnju sa Sosijete ženeral bankom Srbija. O kakvom aranžmanu je reč i kakvi su dalji planovi saradnje?*

– ArtLink već dve godine uspešno saraduje sa muzičkim mecenatom Sosijete ženeral banke u Srbiji na realizaciji programa za mlade muzičke talente. Svake godine dodeljuje se nagrada ArtLink – Sosijete ženeral najperspektivniji mladi muzički umetnik u Srbiji, koja mladom umetniku, pored novčane nagrade, donosi i prvo CD izdanje, seriju koncerata u zemlji i inostranstvu, majstorske kurseve i medijsku promociju. To su sve neophodni preduslovi za razvoj i napredak mladog umetnika kao i za njegovo pozicioniranje na domaćoj, ali i na međunarodnoj umetničkoj sceni. Naš laureat za 2013. godinu, violončelistkinja Irena Josifoska, ove godine nastupila je na Gala dodeli evropskih nagrada u Parizu u organizaciji Evropske asocijacije festivala, a naši laureati gostuju na prestižnim evropskim letnjim akademijama i nastupaju na važnim muzičkim manifestacijama. Ove godine, naš prošlogodišnji laureat, violinista David Horvat, otvorio je koncertnu sezonu za mlade virtuoze u Ljubljani.

Pored nagrade, osmislili smo i ArtLink – Sosijete ženeral muzički ciklus za mlade talente do 15 godina, koji mladima pruža priliku da putem audicije zadobiju mesto u edukativnim radionicama sa renomiranim umetnicima, kao i nastupe u kamernim ansamblima i kao solisti. U okviru programa formiran je i ArtLink kamerni orkestar koji je sastavljen od mladih umetnika i umetnika mentora.

Ovi programi su jedinstveni kod nas i izuzetno su dragoceni jer pružaju decu mogućnost za umetničko usavršavanje, sticanje novih iskustava, ali i tako dragocene nastupe, posebno sa orkestrom.

- *Festival su obeležili nastupi istaknutih umetnika Kvarteta Epoque, violinistkinje Marije Mahovske sa pijanistom Uki-*



Jovanka Višekruna Janković i Katrin Deventer, generalna sekretarka Evropske asocijacije festivala

jem Ovaskainenom i pijaniste Zoltana Fejervarija. Jedna od zvezda festivala bio je i francuski pijanista Jean Paul Gasparian koji je na Kolarcu nastupio sa Simfonijskim orkestrom RTS-a i dirigentom Bojanom Sudićem. Slovački kvartet Janoška je zatvorio ovogodišnje izdanje ArtLink festivala. Šta je za Vas najteže u dovođenju ovako zvučnih imena, a šta najlakše?

– Jedan od najvećih problema kod nas je edukacija publike na polju umetnič-

ke muzike. Danas postoji mnogo sjajnih umetnika koji nastupaju u najčuvenijim svetskim dvoranama, na najvećim festivalima, za koje naša publika nije čula. Nedovoljno se pažnje posvećuje umetničkoj muzici i vrhunskoj umetnosti uopšte. Zabava je prodrla u sve pore društva i to jeftina zabava i u takvim uslovima teško je dovoditi velika imena iz sveta umetničke muzike jer ovde za njih nema publike. Ako to posmatrate kao biznis, jednostavno rečeno, mi ovde nemamo izgrađeno umetničko tržište, niti publiku ni u Beogradu, a posebno ne u Srbiji. Nijedno takvo gostovanje nije moguće obezbediti bez podrške donatora i sponzora. Mediji su vrlo bitna karika, kao i reklama koju je nemoguće obezbediti bez ogromnih sredstava i tu se vrtimo u začaranom krugu.

Ali, uprkos svemu tome, ipak je najlepše uživati u muzici i u sjajnim izvođenjima koje publika uvek prepoznaje, oseti i nagradi aplauzima. Najlepši su susreti publike sa umetnicima, ali i susreti između umetnika iz različitih sredina. Ta razmena energije i kreativnosti i lepota umetnosti nas stalno motiviše da savladujemo sve prepreke i teškoće kako bismo je uvek iznova doživeli.

R. Nikolić

PRIPREME ZA ARTLINK 2016.

- *Kakvi su planovi ArtLinka za narednu godinu?*

– ArtLink planira da nastavi sa svojim aktivnostima i programima za mlade talente, takođe pripremamo i novo izdanje ArtLink festivala za oktobar 2016. godine. Očekuje nas i veliki posao u okviru projekta Evropa za festivale, Festivali za Evropu, čiji smo koordinator za Srbiju i partner Evropske asocijacije festivala. Želimo i da razvijemo saradnju sa našim partnerima iz Višegradske grupe i sa zapadnog Balkana, ali i da razvijemo nova partnerstva i programe kroz koje ćemo moći bolje da plasiramo umetnike iz Srbije na međunarodnoj sceni kako bi postali njeni značajni akteri.

PREMA IZVEŠTAJU O POSLOVANJU ZA PRVIH DEVET MESECI 2015. GODINE

Rast prodaje Atlantik grupe

Atlantik grupa je u prvih devet meseci 2015. godine ostvarila prihode od prodaje od 522,9 miliona evra, što je u odnosu na isti period 2014. godine rast od 4,8 posto. Dobit pre kamata i poreza (EBIT) iznosi 44,8 miliona evra i manja je za 9,9 posto, najviše usled rasta cena sirovina i nepovoljnog kretanja kursa stranih valuta, dok neto dobit nakon manjinskih interesa iznosi 30 miliona evra, što predstavlja rast od

hrane u Novoj Gradiški, u koju je uloženo preko 13 miliona evra. Poslednja akvizicija Atlantik grupe – kompanija Foodland, u potpunosti je uspešno integrisana u poslovni sistem Grupe i danas s brendom Bakina tajna čini novo poslovno područje Gourmet.

Posmatrano po tržištima, najveći i jednak rast od 9,6 posto ostvaren je na tržištima BiH i Srbije, koja je drugo po veličini tržište Atlantik grupe sa ude-

Strateškog poslovnog područja Kafa, i oni su zajedno sa tehnolozima obe fabrike upoznali novinare sa procesom proizvodnje ova dva brenda.

U fabrici delikatesnih namaza proizvede se 25 tona dnevno proizvoda u dve smene, pa je u 2014. ukupno proizvedeno šest hiljada tona ovih namaza. Od ukupne proizvodnje, 25 odsto su riblji namazi. Inače, fabrika Argeta zapošljava 108 radnika, uključujući logistiku



Fabrike Argeta i Barkafe u Izoli



Iz pogona Barkafe



Novinari u poseti Argeti

devet posto. Do kraja godine menadžment nastavlja sa fokusom na internacionalizaciji poslovanja i rast na postojećim tržištima i na upravljanje rizicima, održavanje likvidnosti i upravljanje finansijskim obavezama.

Od važnih poslovnih događaja u prvih devet meseci ističe se nova organizacija distributivnog poslovanja kroz dve glavne zone, Zonu Istok i Zonu Zapad, nadovezano na proces intenzivne internacionalizacije i jačanje distributivnih funkcija van regiona, što se odražava i kroz osnivanje vlastitih distributivnih kompanija u Austriji i Nemačkoj. U ovom je periodu ugovorom sa novim principalom Phillips Hrvatska dodatno proširen i distributivni portfolio na hrvatskom tržištu. Takođe je, nakon nepune godine od početka radova, počela s radom novoizgrađena fabrika energetskih pločica iz asortimana sportske pre-

lom u ukupnom prihodu od 22,6 posto. Na tržištu Hrvatske, koja sa 26,8 posto ima najveći udeo u prihodu od prodaje, ostvaren je rast od 9,4 posto.

Fabrika Argeta koja posluje u sastavu Atlantik grupe, najveći je svetski proizvođač pašteta sa 105 miliona proizvedenih pašteta godišnje, koje se prodaju u više od 20 zemalja. Svake sekunde na tim tržištima otvore se četiri konzerve ovog delikatesnog namaza, proizvedenog u pogonima fabrike, u slovenačkom primorskom gradiću Izoli. Uz tu fabriku nalaze se i pogoni Barkafe (Barkaffe) koji prerade i proizvode 25 do 30 tona kafe dnevno, odnosno godišnje (na primer, u 2014) oko 6,5 hiljada tona. Obe fabrike u Izoli posetili su predstavnici medija iz Srbije 16. oktobra.

Domaćini su bili Dušan Poberaj, direktor proizvodnje pogona Argete u Izoli, i Andrej Bele, generalni direktor

i tehničko održavanje. Argetine paštete od kokošjeg mesa, ćuretine, tune i lososa zauzimaju prvo mesto po tržišnom udelu u Sloveniji, BiH, Makedoniji i na Kosovu, dok su na drugom mestu po tržišnom udelu u Hrvatskoj, Srbiji, Crnoj Gori, Austriji i Švajcarskoj. Argeta se odlično prodaje u Rusiji, osvaja Španiju i izvozi se u SAD. Ostala tržišta Argete su: Nemačka, Bugarska, Albanija, Italija, Latvija, Litvanija, UK, Australija i Kanada.

Kad je reč o fabrici kafe Barkafe, iz fabrike u Izoli proizvodi se za maloprodajno tržište Slovenije i Hrvatske, dok se u HoReKa programu iz Izole pokriva čitav region. Barkafe ove godine slavi 45 godina rada i već godinama drži stabilnu poziciju brenda broj jedan na tržištu Slovenije, dok u Hrvatskoj zauzima oko 16 odsto tržišta turske kafe.

R. N.



Iz iste perspektive
posmatramo svet

Premium Profit omogućava da jednokratnim ulaganjem na period od 3, 5, 7 ili 10 godina, uvećate vaš kapital i za preko 50%.
Uz pravu štednju i uvećanje kapitala sigurna budućnost je izvesna.

generali.rs Kontakt: 011 222 0 555



DR KENAN CRNKIĆ, PREDAVAČ NA EKONOMSKOM FAKULTETU U SARAJEVU

Recept za uspeh i sreću

Kroz biznise i multimilionske korporacije koje sam vodio, upoznao sam veliki broj izuzetno bogatih, i na prvi pogled izuzetno uspešnih, ali istovremeno i duboko nesrećnih ljudi

Knjiga „Pazi kojeg vuka hraniš“, drugi je balkanski bestseller dr Kenana Crnkicića koji je nedavno predstavljen u Beogradu. Prva knjiga „7 tajni uspeha“ u Srbiji je postala hit zahvaljujući društvenim mrežama i bukvalno preko noći prodana u deset izdanja. Doktor ekonomije i predavač na svetskim univerzitetima u SAD, Madridu i Sarajevu, pokušao je da svojim čitaocima otkrije male tajne o sreći i uspehu.

- *Šta vas obično pitaju studenti a šta čitaoci?*
– Odakle crpim toliku energiju, zašto ovo uopšte radim kad od toga nema neke materijalne koristi, šta sam mislio kada sam napisao nešto, kako oni mogu u nekom svom ličnom problemu da nešto uspešno primene. Inače, puno ljudi me kontaktira, trudim se da budem što više dostupan, jer kroz to živim svoju misiju.
- *Proputovali ste ceo svet. Šta ste naučili u Americi, šta u Španiji a šta u Austriji?*

vost da svako treba da dobije pravo da se izleći jeste nešto što je dobro, a što mi jednostavno podrazumevamo i ne cenimo u dovoljnoj meri. U svim tim zemljama mnogo, mnogo se radi. U proseku, ljudi rade po tri različita posla.

Nedavno me u Beču taksijem vozila jedna austrijska penzionerka koja, iako je u penziji i bolesna, honorarno vozi taksi, jer od penzije ne može živeti. Takve stvari kod nas su još uvek nepojmljive. Pored toga, putujući čovek unapred uoči promene koje se dešavaju u tim razvijenim zemljama, a pošto mi kao region težimo da postanemo deo tih integracija, pitanje je kada će se takve vrste promena ili trendova odraziti i na ove prostore.

- *Šta ljude sa Balkana sprečava da budu srećni i nasmejani?*

– Po mom dubokom uverenju fenomen koji se u modernoj psihologiji zove naučena nesposobnost. Živeli smo u jednom sistemu u kojem je država razmišljala za pojedinca. Sada kada tranzicija ka normalnim sistemima ide u pravcu da država samo treba da stvori ambijent, a da svako pojedinačno treba da poradi na svom uspehu, dolazi do problema. Previše je negativnosti u javnosti, međusobnim razgovorima, samo se gleda šta to ne valja, šta ne funkcioniše, nedovoljno se posvećuje pažnja onom što je pozitivno, afirmativno i konstruktivno i ljudi upadaju u klopku beskonačne spirale negativnog razmišljanja, koje ne vodi ničemu. Hranimo “pogrešnog vuka” u sebi svakodnevno, u tome je problem. Nakon svih dešavanja na ovim prostorima mislim da ljudi na Balkanu zaslužuju i mogu da budu uspešni, srećni i nasmejani. Kako to postići? Jednostavno, pročitajte knjigu “Pazi kojeg vuka hraniš”, primenite savete u svakodnevi, i počnite da živite onaj pravi život ispunjen istinskom srećom i uspehom u svakom delu vašeg života.

Aida Đedović



Kenan Crnkicić na promociji svoje nove knjige u Beogradu

- *Da li je srećan čovek nužno i materijalno bogat?*
– Ne. Kroz biznise i multimilionske korporacije koje sam vodio, upoznao sam veliki broj izuzetno bogatih, i na prvi pogled izuzetno uspešnih, ali istovremeno i duboko nesrećnih ljudi. Šta vam vredi sve bogatstvo ovoga sveta ili neka imaginarna moć i popularnost, ako duboko u sebi nasamo znate da ste izdali i izneverili onog čoveka u ogledalu, koji je jedino bitan. Daleko od toga da uspeh i sreća isključuju jedno drugo. Upravo suprotno. Ja verujem da čovek može i treba da bude i uspešan i srećan. Jedna definicija lepo kaže: Uspeh je postići ono što želite, a sreća je želeći ono što ste postigli. Trik je u ispravnom definisanju.

– Smisao putovanja nije u gledanju drugog i drugačijeg, nego u razvijanju sposobnosti da gledamo drugim i drugačijim očima. Zaista volim putovati jer verujem da to kao malo koja druga aktivnost širi način razmišljanja, ali istovremeno razvija i sposobnost da čovek ceni ono što ima u svojoj zemlji, a što često prosto podrazumevamo. Primera radi, Amerika je zemlja istinskog kapitalizma, ali onog brutalnog. Ukoliko niste osigurani neće vam se pružiti nikakva medicinska pomoć, bez obzira na to o čemu je reč, i koliko vi kukali. To na ovim prostorima nije slučaj i bez obzira na to što naš zdravstveni sistem ima mnogo propusta, ta humana dimenzija i socijalna osetljivi-

KAKO JE I ZAŠTO FOLKSVAGEN, UZ POMOĆ KOMPJUTERSKOG PROGRAMA, VARAO NA TEHNIČKIM PREGLEDIMA

Anatomija VW prevare



Skandal u jednoj od najvećih nemačkih kompanija čije će se prave dimenzije sagledavati još dugo, rezultat je sticaja mnogih faktora, među kojima su i iskustva koja donosi sveprisutnost elektronike ispod haube

Od sredine septembra, kada je EPA, Američka agencija za zaštitu prirodne okoline, saopštila da je Folksvagen, uz pomoć kompjuterskog programa, varao na tehničkim pregledima koji proveravaju koliko motori njihovih automobila ispuštaju štetnih gasova, serija otkrića o dimenzijama ovog skandala ne prestaje. Početkom novembra je tako saopšteno da pomenute "varalice" ispod hauba nisu bile ugrađivane samo u automobile sa dizel motorima, nego i u benzinske.

Konačni saldo još nije izveden, ali je i ono što se već zna fascinantno: reč je o čak 11 miliona automobila, za oko milion više od ukupne godišnje proizvodnje (10 miliona vozila 2014). Ukupna cena skandala mogla bi, prema stručnim procenama, da dostigne i 30 milijardi evra! Zasad niko ne pominje da bi jedna od najvećih nemačkih kompanija mogla da "ode pod led", ali se svi slažu da je šteta naneta (danas multinacionalnoj) kompaniji i reputaciji nemačke industrije bez presedana.

Da li, zaista, vrh nije znao

Svako novo otkriće pritom pokazuje da je reč o "kraju početka", a da će do "početka kraja" u rasplitanju ove afere proći godine. Insajderi govore o "bolnom procesu" u kompaniji, a mediji i eksperti tragaju za odgovorom kako je ovo bilo moguće! Da li je zaista zamislivo da vrh Folksvagenovog menadžmenta nije znao šta se radi i da li je uverljivo

objašnjenje da je sve osmislila i primenila "grupa nepoćudnih inženjera". I najzad, ko god da je krivac – šta je mislio: da prevara nikad neće biti otkrivena?

Američki Brukings institut je, analizirajući aferu, konstatovao da je ovaj zaplet na dnevni red stavio "pet krupnih

USPON I PAD SA TRONA

Folksvagen je dugo bio treći najveći svetski proizvođač automobila, gledajući u leđa Dženeral motorsu i Tojoti koji su se smenjivali na tom tronu. Tokom velike finansijske krize, Dži-Em je zaostao, tako su utakmicu nastavili VW i Tojota. Nemački proizvođač je tek prošle godine, sa 10 miliona proizvedenih vozila, uspeo da pretekne japansku korporaciju koja je te godine liferovala samo devet miliona. Mrlja na toj kruni je, međutim, da je VW to učinio sa dvostruko većim brojem zaposlenih: 593.000 prema 344.000.



Majkl Horn, CEO VW Amerika

pitanja" na koja treba odgovoriti. Prvo je, koliko sveobuhvatna će, s obzirom da je VW integralni deo industrijske reputacije Nemačke na svim kontinentima, biti šteta u tom pogledu i kakve će posledice to ostaviti na ekonomsku i korporativnu budućnost Folksvagena i nemačke privrede u celini.

Drugo pitanje je u kojoj meri VW skandal može da ugrozi ukupan rast nemačke ekonomije i kakve sve posledice to može da izazove u kontekstu klecanja kineske privrede i globalne međuzavisnosti.

Menadžerski sistem

Treća dilema je kako su akteri ove prevare mislili da će ona prolaziti zauvek, odnosno da li su razmišljali o posledicama kad ona jednom bude otkrivena. Deo odgovora na ovo pitanje je konstatacija da će se svakako nenormalna "psihologija" aktera proučavati godinama, kako u inženjerskim tako i u pravosudnim, pa i na univerzitetskim krugovima.

Četvrto pitanje je da li je ovo potvrda da Nemačka nije više izuzetak – niti uzor – kad je reč o niskoj korupciji (spada u deset "najčistijih" zemalja u ovom pogledu), s obzirom na to da je VW skandal najnoviji u nizu etičkih prekr-

šaja njenih velikih kompanija poslednjih godina: Simensa, Bajera, Dojče banke i drugih.

Najzad, činjenica da je zbog ovog skandala otišao (sa otpremninom od tridesetak miliona evra) CEO Folksvagena Martin Vinterkorn, tvrdeći da apsolutno ništa nije znao o "varalicama" u VW automobilima, nameće pitanje kakvi su to menadžerski sistem i korporativna

kultura u džinovskoj kompaniji i da li se ona može promeniti dovoljno brzo da bi se izašlo na put oporavka.

Na saslušanju u nadležnom potkomitetu američkog Kongresa u okviru tamo započete istrage o Folksvagenovoj prevari, CEO VW Amerika Majkl Horn je izjavio da ugradnja "varalica" nije bila odluka menadžmenta, ni centralnog niti lokalnog (VW ima fabrike i na američkom tlu). Njegovu izjavu da je i menadžment za prevaru saznao kada ju je 18. septembra obelodanila EPA, američki zakonodavci su dočekali sa razumljivom nevericom.

Mala poboljšanja

Da li je to zaista bilo moguće? Teorija koju je objavio ugledni magazin Njujorker kaže da jeste, ma koliko bilo teško u to poverovati. Nije, međutim, reč o tome da je sve to smislilo i realizovalo nekoliko inženjera (prema Špiglu, njih oko 30), već je to samo posledica ustrojstva Folksvagena, njegovog menadžerskog i razvojnog sistema.

Automobilski motori – i automobili u celini – danas su svugde rezultat rada velikih timova koji rade na dizajnu karoserije, voznom postroju, motoru... Kada se osmišljava novi model, inženjerski timovi dobijaju željene parametre

PRIVATNI I DRŽAVNI

Folksvagen je jedinstvena kompanija - preciznije, multinacionalni konglomerat kompanija - sa nesvakidašnjom istorijom, vlasničkom strukturom i korporativnom kulturom. Njeni počeci sežu u rane tridesete godine prošlog veka, kada, po naredbi samog Hitlera, počinje da proizvodi "narodni auto" (što je direktan prevod imena "folksvagen"). To je bila poznata VW "buba" koja je bila popularna gotovo do završnice 20. veka.

Proizvodnja je organizovana u Wolfsburgu, pokrajina Donja Saksonija, gde je i danas sedište kompanije. Osnivač VW, Ferdinand Porše, smatran je jednim od glavnih ljudi nacističkog režima, ali nikad nije osuđen. Iako je bio član Hitlerove stranke, nikad nije viđen u uniformi.

Posle poraza Nemačke, saveznici su zaplenili i Folksvagen, ali su ga već 1949. vratili državi, odnosno Donjoj Saksoniji. Privatizovan je tek 1960, ali je Donja Saksonija, sa 20 odsto akcija, postala najveći pojedinačni suvlasnik. Danas je, sa 50,73 odsto akcija, većinski vlasnik Porše, odnosno porodica Porše-Pijeh, Donja Saksonija je ostala na svojih 20 odsto, a u holding je ušao i Katar sa 17 odsto, dok su ostalo razni manji ili veći akcionari.

U Nadzornom odboru (kome raportira menadžment) od 20 članova, polovinu čine akcionari: četvoro su iz porodica Porše i Pijeh, po dva predstavnika imaju Donja Saksonija i Katar, dva ostali akcionari, dok drugu polovinu čine predstavnici zaposlenih (7) i sindikata (3).

tre efikasnosti pogona: kolika će biti snaga motora, ubrzanje, potrošnja, nivo emisija gasova. To su potom aduti za marketinšku kampanju i za uspeh određenog modela na tržištu.

Prema teoriji Njujorkera, sve je moglo da počne sa nekoliko linija programskog koda za podešavanje rada motora. Na početku su najverovatnije optimizovani neki aspekti performansi dizelaša – ali se nije stalo na tome. U sledećem koraku optimizovan je neki drugi aspekt, pa treći, pri čemu, pošto bi svaki put “poboljšanja” bila mala u odnosu na prethodno stanje, ni u jednom koraku se nije mogao steći utisak da je reč o “zaveri” da se vara “na veliko”.

Intervencije na softveru

Krajnji rezultat je bila “varalica”: deo softvera koji je menjao podatke o izduvnim gasovima samo kada bi motor bio priključen na uređaj za njihovo ispitivanje (ta provera u američkim servisima traje minut-dva i obavezna je sva-

ke dve godine). Što znači da su u ovome učestvovali celi timovi inženjera, koji su ovoj vrsti intervencije na softveru (koji u modernim automobilima može da ima nekoliko miliona linija programskog koda) pribegli u situaciji kada dizel motor u koji je uloženo mnogo, nije uspevao da se uklopi u zadate limite sadržaja izduvnih gasova. Umesto da promene motor, inženjeri su pribegli štimovanju njegove elektronike.

Ako je ova pretpostavka tačna, onda se nameće pitanje kako je bilo moguće da niko ko je u ovome učestvovao – a sigurno ih je bilo mnogo – nije ni posle više od pet godina (sve je počelo 2009) progovorio?

Njujorker je za ovo ponudio dva objašnjenja. Prvo je da upotreba softvera da se izvrđaju neki propisi nije neuobičajena. Primerice, krađa CD-a sa muzikom ili filma na DVD-u nesporo je krivično delo, ali kad se isto “skine” sa nekog sajta na internetu, većini koji to čine savest je mirna. Kad

je nešto u digitalnom obliku, to nije predmet, nije opipljivo, pa je time promenjen i odnos prema tome: ono što je u suštini nedozvoljeno, u praksi postaje prihvatljivo.

Odgovori se tek čekaju

Drugi mogući razlog za Folksvage-novu “omertu” je u vezi sa ponosom kompanije, koja je mnogo uložila u proizvodnju ekološki čistih dizel motora. Priznanje da ne ispunjavaju stroge američke standarde za izduvne gasove, bio bi udarac taštini nemačkih inženjera, koji su taj problem rešili na svoj način, zaista bez znanja i saglasnosti menadžerskog vrha.

Naravno, moguće je i da je naređenje sa tog vrha glasilo da problem reše kako god znaju i umeju, mada se to čini manje verovatnim. To je, uostalom, pitanje od mnogo milijardi dolara, na koje odgovor treba da pruži sveobuhvatna istraga koja je tek započela.

Milan Mišić

MASTERKARD PODRŽAVA VLADU REPUBLIKE SRBIJE U BORBI PROTIV SIVE EKONOMIJE

Elektronska plaćanja smanjuju sivu ekonomiju

Kompanija Ernst i Jang (EY) je zajedno sa kompanijom Mastercard (MasterCard) predstavila 10. novembra studiju o sivoj ekonomiji u Srbiji. Ukupan nivo sive ekonomije u Srbiji procenjen je na 20,7 odsto BDP-a u 2014. godini. On se može umanjiti podsticanjem elektronskih načina plaćanja i uvećanjem vrednosti takvih transakcija. Promovisanje i korišćenje elektronskih načina plaćanja u interesu je vlada država koje se suočavaju sa problemom sive ekonomije.

“Mastercard je pružanjem ekspertize uspešno pomagao vladama država u borbi protiv sive ekonomije. Cilj studije je da podstakne političku raspravu o tome i prikaže rešenja koja bi pružila pomoć u efikasnoj borbi protiv ovog problema”, rekao je Artur Turemka, generalni direktor Masterkarda za region Balkana.

U studiji su prvi put analizirani pasivni i aktivni aspekti sive ekonomije, što je glavni doprinos ovog istraživanja.

Pasivna komponenta su situacije u kojima potrošač plaća u gotovini, a prodavac ne registruje tu transakciju (ne izda račun) i profitira, jer izbegava plaćanje poreza državi. Ukoliko bi plaćanje bilo izvršeno elektronski, transakcija bi bila prijavljena. Pasivna siva ekonomija dostiže 15,6 odsto srpskog BDP-a, što predstavlja 127 milijardi dinara prihoda, koje je država izgubila usled neopozivanja dobiti. Analize studije pokazuju da se u sektoru hrane, pića i duvana ostvaruje najveći udeo ukupne pasivne sive ekonomije u Srbiji (oko 43 odsto). U aktivnoj sivoj ekonomiji obe strane učestvuju u neprijavljenoj transakciji i profitiraju (najčešće kod pružanja građevin-



Artur Turemka na predavljanju studije

skih usluga, obe strane su saglasne da nema izdavanja računa). Aktivna ekonomija se mora suzbijati drugim instrumentima (npr. putem inspekcija rada).

U Srbiji bi paralelna primena više mera bila delotvorna u suzbijanju sive ekonomije, objasnio je Ivan Rakić, partner u poreskom odeljenju EY Srbija. Neke mere uključuju sprovođenje zakonskih normi koje propisuju obavezno posedovanje POS terminala na svim mestima gde postoji obaveza registrovanja prometa putem fiskalnih kasa, kao i uvođenje vremenski ograničenog poreskog oslobađanja za preduzetnike i MSP.

CORPORATE Superbrands

SRBIJA 2015/2016

Internacionalni program Corporate Superbrands
po treći put u Srbiji



Organizator:



Group International

Sponzori:



Medijski sponsor:



MENADŽERSKI VODIČ

Lider od integriteta

Karakterna osobina vođa koju nije uvek lako precizno definisati niti prepoznati

On je čovek od integriteta“ može se često čuti kada se opisuje neko sa dobrim karakterom i istom takvom reputacijom. Šta je, međutim, integritet? Kako ga precizno definisati i prepoznati u poslovnom ambijentu? Da li je to karakterna crta svakog lidera, odnosno šefa, koji ume da lupi šakom o sto, da preseče stvari, da brzo odlučuje i insistira da ga ljudi slede po svaku cenu?

Integritet kao pojam znači mnogo stvari: celovitost, postojanost, potpuno, besprekornost, poštenje, moralnost, obazrivost... Reč je latinskog korena “integer” – ceo, čitav, odnosno celovit. Može se reći i dostojanstven, s tim što treba imati u vidu da čovek koji održava lično dostojanstvo, u isto vreme mora da brine i o dostojanstvu drugih.

Ukratko, ljudi uopšte, kao i vođe sa integritetom su oni “koji prave stvari čine i kad niko ne gleda”. Na prvi pogled je teško, ali na drugi i jednostavno otkriti crte integriteta kod vođe neke organizacije. Biznis insajder, njujorški biznis portal sa ekspozičurama na svim kontinentima, sistematizovao je devet suptilnih karakternih osobina koje čine leaderski integritet, uz važnu napomenu da “integritet nije nešto sa čim se paradira pred drugima, već se pokazuje kroz celokupno ponašanje”.

Kao prvu osobinu navodi da lideri od integriteta podržavaju svoj tim, čak i u vanrednim situacijama. Samo pod velikim pritiskom se pokazuje nečiji pravi karakter – “na mucu se poznaju junaci”, kako veli naša narodna mudrost. U takvim situacijama samo su veliki lideri u stanju da se odupru sebičnim impulsima i učine ono što koristi celom timu.

Oni prihvataju odgovornost za svoje probleme: analiziraju svaki neuspeh,

Lideri sa integritetom pomažu drugima ne očekujući pritom ništa za uzvrat, što znači da pomažu iz uverenja da je to za opšte dobro. Takvim potezima jačaju timski duh na pravilu svi za jednoga, jedan za sve



sopstvene greške priznaju i na njima se uče, umesto da za poslovne nevolje okriče sve drugo: od države, preko poslovnog okruženja, do svojih saradnika.

Lideri sa integritetom pomažu drugima ne očekujući pritom ništa za uzvrat, što znači da pomažu iz uverenja da je to za opšte dobro. Takvim potezima jačaju timski duh na pravilu svi za jednoga, jedan za sve.

Ne napuštaju svoje principe i kad steknu veliku moć, potvrđujući time staru istinu po kojoj, ako hoćeš da saznaš nečiji pravi karakter, daj mu vlast.

Sa uvažavanjem tretiraju sve zaposlene, od svojih zamenika i pomoćnika do portira i čistačica, jer svaki pojedinac ima neku ulogu u organizaciji. Izvan firme, indikator nečijeg integriteta može da bude i način na koji tretira osoblje u restoranima.

Šesti indikator leaderskog integriteta po Biznis insajderu jeste to što su krea-

tivni i u dokolici: oni koji “isključite mozak” u svom slobodnom vremenu, retko će postići neki veliki uspeh.

Izbegavaju poltrone, pridržavajući se principa “s kim si, takav si”. Njihovo društvo je po pravilu šaroliko, ali zajedničko svim njihovim prijateljima je da nisu klimoglavci: ne oklevaju ni da se suprotstave, dok, sa druge strane, iz njihovih redova u teškim situacijama stiže dobrodošla podrška i potpora.

Nisu sveznalice, nemaju odgovore na sva pitanja, priznaju da nešto ne znaju, iznose svoje dileme i traži savete i pomoć, umesto da u prvi plan ističu svoj ego.

Prihvataju osnovane kritike (ali ne i lične uvrede).

Najzad, koliko integritet vođe neke poslovne organizacije doprinosi njenom uspehu, može li se to izmeriti?

Američki poslovni konsultant dr Fred Kil, autor knjige “Dobit od integriteta”, smatra da može. Prateći tokom sedam godina učinak 84 američka menadžera (CEO) i ukrštajući te podatke sa njihovim rejtingom kod zaposlenih, izračunao je da je prosečan profit organizacija na čijem čelu su bili menadžeri sa visokim stepenom integriteta iznosio 9,4 odsto, dok je prosek kod onih drugih bio samo 1,9 odsto.

Drugi nalaz je da je angažovanost zaposlenih koje predvode šefovi sa integritetom bio veći za 26 odsto.

Dr Kil je uočio i nekoliko velikih “zamki integriteta” u koje se najčešće upada. Glavna je iskušenje da se podlegne “kultu ličnosti”: to su one situacije kada se vođa u tolikoj meri poistoveti sa svojom ulogom, da zaboravi da razlog zašto je na čelu neke organizacije nije da sve “bude po njegovom”, nego da je usmerava ka uspehu.

M. M.

VEŠTINA KOMUNIKACIJE

Kako motivisati zaposlene

Šef primorava ljude, lider ih vodi.

Šef se oslanja na vlast, lider na dobru volju.

Šef kaže „ja“, lider kaže „mi“.

Šef zna ko je kriv za problem, lider zna kako da se problem reši.

Šef zna kako nešto treba uraditi, lider to pokazuje.

Šef kaže „idite“, lider poziva „idemo“.

Harry Gordon Selfridge

Ukoliko mislite da je zarada na prvom mestu najvažnijih poslovnih motivatora, prevarili ste se. Istraživanja National PA & EA Convention ukazuju da se visina zarade nalazi na četvrtom mestu, dok su na prvom, drugom i trećem mestu: 1. pozitivna organizaciona struktura, 2. priznanje od nadređenog i 3. mogućnost profesionalnog razvoja. Možete se složiti ili ne, no samo visina zarade je retko osnovni ili jedini pokretač kod promene poslodavca.

Ako se pitate kako zaista motivisati zaposlene, ništa lakše – potrebno je samo ispuniti nekoliko važnih preduslova i imaćete lojalne, zadovoljne i posvećene saradnike.

1. Budite primer svojim zaposlenima. Pokažite integritet, uskladite reči i dela. Ispunjavajte obećanja. Dajte lični pečat i doprinos svim projektima i aktivnostima, koje su vaš zajednički zadatak. Vodite svoj tim putem uspeha, sigurno i samopouzdan. Budite neodoljivo harizmatični. Verujte da možete i verujte da zaposleni mogu. Budite drugačiji. Unesite svetlost, gde god da pođete. Osmehujte se i kada imate loš dan. Dozvolite sebi da ne znate baš sve, naučite nešto novo, radite kontinuirano na ličnom razvoju i podelite znanje. Zaslužite poštovanje i znajte da je na vama odgovornost za kreiranje dobre i pozitivne energije na nivou tima.

2. Budite tu za svoje ljude. I to ona ko kako očekujete da vaši zaposleni budu

tu za vaše klijente – ljubazno i srdačno. Upoznajte ih, pokažite razumevanje i empatiju. Isto tako, pošaljite jasnu poruku vezano za vaša očekivanja i ostvarenje postavljenih ciljeva. Osnažite ljude, kada im je to potrebno. Tretirajte ih kao partnere i ravnopravne sebi i dobićete sjajne saradnike. Iskreno verujte da u svakome postoji nešto dobro. Ne očekujte od zaposlenih da budu vaša kopija, već radije podržite snagu različitosti i moć sinergije.

3. Postavite prave ljude na prave pozicije. Dajte im priliku da pokažu šta i koliko mogu. Odaberite personalizovan pristup svakom zaposlenom kroz trening, koučing ili mentoring. Uvažavajte godine i verujte u mladost. Budite vizionar. Učinite posao interesantnim i zanimljivim. Ne zaboravite da u radnom okruženju provodimo najmanje osam časova dnevno, što je često mnogo više u odnosu na vreme sa porodicom i prijateljima. Napravite zdravo i prijateljsko okruženje za vaše zaposlene, kome će se iznova radovati iz dana u dan.



4. Pohvalite zaposlene. Kada biste samo znali koliko je važno umeti reći: „Bravo.“ ili „Sjajno si to uradio/la“, sigurna sam da biste te ili slične reči koristili mnogo češće. Zapravo, ako se malo zamislite, vi to već znate. Setite se kako ste se uvek smeškali samouvereno kada je vaš pretpostavljeni primećivao i uvažavao vaše angažovanje i vašu duboku posvećenost onome što radite. Isto to, pru-



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

žite vašim zaposlenima i budite iskreni. Pohvalite ih, ne samo pred ostalim članovima tima, već i pred vašim šefom. Jednostavno, budite ponosni na njih.

5. Podelite važne informacije sa zaposlenima. Učinite da se osećaju sigurno i spokojno i onda kada teška vremena kucaju na vrata. Uvek podelite misiju, viziju, strategiju i ciljeve. Živite kompanijske vrednosti iz dana u dan. Ne dozvolite da vaši zaposleni bitne informacije čuju „na hodniku“. Posvetite vreme zajedničkim sastancima i značajnim temama. Ukoliko nemate vremena, stvorite ga, jer najznačajniji resurs i čvrsti temelj svake kompanije jesu zaposleni.

6. Podelite uspeh. Dajte ljudima priliku da daju svoj lični doprinos i biće vam zahvalni na tome. Svi vole da se nađu na pobedničkom postolju. Uspeh je zarazan, baš kao i osmeh. Zahvalite se na ostvarenim rezultatima. Promovišite dobre primere. I ne zaboravite da proslavljate zajedničke uspehe.

7. Nagradite zaposlene. Osmislite i obezbedite jednokratne ili dugoročne finansijske nagrade za svoje zaposlene. Oni će to znati da vrednuju i kada ne uspete u tome. No, nemojte da vas nemogućnost obezbeđivanja istih zaustavi da pripremite niz drugih mogućih benefita. Ono što je važno jeste da otkrijete šta je glavni motivacioni pokretač za svakog pojedinog člana tima. Nemojte misliti da baš sve najbolje znate, a posebno nemojte pretpostavljati. Jednostavno, pitajte i dobićete iskreni odgovor.

Brinite uvek o svojim zaposlenima i napravite tim o kakvom ste oduvek sanjali.

POSLOVNA SAZNANJA

Veština sređivanja koja će vam promeniti život



Piše: Stela Karl Čosić, biznis kouč

Pročitala sam nedavno veoma inspirativnu knjigu japanske autorke Marije Kondo koja se zove "Veština sređivanja koja će vam promeniti život". Knjiga je postigla veliki uspeh i proglašena je japanskom senzacijom. Autorka je razvila ozbiljan biznis podučavajući ljude kako da srede svoj životni i radni prostor i time ostvare pozitivan uticaj na celokupan život.



Da me pitate kako uopšte pronađem ove knjige, ne bih umela da vam kažem. Mislim da one pronađu mene jer mi nose neku poruku. Nije me privukla samo tema sređivanja. Volim prazan prostor i red i znam iz iskustva da sređen i organizovan prostor u kome boravimo donosi mir i neku novu energiju. Razlog zašto sam izabrala knjigu bila je poruka na korici koja glasi: „Ova neobično jednostavna metoda neće promeniti samo vaš prostor već će promeniti i vas. Osećaćete se mnogo sigurnije u sebi i bićete uspešniji i motivisaniji da kreirate život kakav želite“. E, pa ovom obećanju nisam mogla da odolim! Jedva sam čekala da saznam kako autorka povezuje sređivanje prostora sa kreiranjem željenog života.

Po njenom iskustvu, sređivanjem okruženja utičemo i na naš unutrašnji svet, a samim tim i na kompletan život, pod uslovom da primenimo ključno pravilo. Pravilo je da, pre nego što se

odlučimo da li ćemo neku stvar zadržati ili ne, postavimo svaki put isto pitanje: Da li mi ova stvar donosi radost?

Ključno pravilo krije se u odbacivanju svega što je suvišno i što nam ne donosi radost i zadržavanju samo onoga što nam donosi zadovoljstvo i što nam znači.

Kada odlučimo da na takav način sredimo prostor, napustiće nas sve one stvari koje ne koristimo ali čuvamo zato što će nam možda jednog dana zatrebati. Odleće i one koje smo dobili od nekog, a uopšte nam se ne sviđaju. Kada god ih pogledamo, shvatimo da nas taj neko uopšte ne poznaje ali nama je i dalje neprijatno da ih odbacimo. Trebalo bi da nas napuste i one koje smo mi sami, a da ne znamo zašto, pogrešno odabrali i pustili u naš život. Na kraju, kao rezultat našeg izbora, trebalo bi da ostanemo okruženi samo stvarima koje nam donose zadovoljstvo i koje nam znače. Nije li to divno i samo po sebi motivišuće?

U trenutku mi je sinulo gde je u stvari veza između sređivanja prostora i života. Postalo mi je jasno da uvod na koricama ima i te kako smisla.

Koliko često pre nego da nešto uradimo ili odlučimo, postavimo sebi pitanje koliko nas to stvarno raduje i koliko nam znači? Mnogo češće stvari radimo po inerciji, zato što tako treba, gotovo bez prethodnog razmišljanja. Počinjemo da živimo po automatizmu, na auto pilotu i onda se čudimo gde su nestali radost, zadovoljstvo, smisao.

Kada u procesu sređivanja to pitanje sebi postavimo nebrojeno puta, stičemo rutinu u brzom prepoznavanju emocija i pronalaženju pravog odgovora. I onda, gotovo nesvesno, počinjemo to pitanje u raznim varijacijama da postavljamo sebi i u drugim oblastima života. Tako se u stvari kreira mogućnost da se naše veliko spremanje proširi sa prostora u kome živimo na naš celokupan život.

Kada bismo ovo pitanje primenili na našu karijeru i radno mesto, mogli bismo da kreiramo sledeće varijacije: Šta mi radno mesto stvarno znači? Šta zaista volim da radim? Koje aktivnosti bi mi donele zadovoljstvo?

Ako bismo želeli da preispitamo odnose sa drugim ljudima, možda bismo mogli da sebi postavimo ovakva pitanja: Koji ljudi mi stvarno znače? Sa kojim ljudima volim da provodim vreme? Ko me stvarno raduje?

Pitanje je toliko univerzalno da zaista može da se primeni na najrazličitije oblasti sa istim ciljem, da postanemo svesni šta nam donosi radost i šta nam stvarno znači.

Za veliko spremanje doma ili kancelarije potrebno je da odvojimo vreme i

Ključno pravilo krije se u odbacivanju svega što je suvišno i što nam ne donosi radost i zadržavanju samo onoga što nam donosi zadovoljstvo i što nam znači. Kada odlučimo da na takav način sredimo prostor, napustiće nas sve one stvari koje ne koristimo ali čuvamo zato što će nam možda jednog dana zatrebati

skupimo hrabrost da kreiramo red, birajući da zadržimo samo ono što nas raduje i što nam znači.

Za veliko spremanje života potrebno je da odvojimo vreme i skupimo hrabrost da kreiramo red, birajući da zadržimo samo ono što nas raduje i što nam znači.

Sređivanje, odnosno veliko spremanje, može biti iskustvo koje zaista menja život.

DR VESNA MATIĆ: FINANSIJE SRPSKE (6)

Industrijalac i bankar Đorđe Vajfert

Đorđe Vajfert 1872. sa ocem Ignjatom gradi pivaru na današnjem Topčiderskom brdu, modernizuje je i postaje jedan od najbogatijih ljudi u Srbiji. Ukazom kralja Aleksandra Obrenovića 1902. postavljen je za guvernera Privilegovane narodne banke Kraljevine Srbije

Đorđe Vajfert (Georg Weifert) bio je istraživač, ugledni industrijalac, bankar, kolekcionar, pokrovitelj kulturnih delatnosti i dobrotvor udruženja koja se ne mogu prebrojati. Rodio se u Pančevu 15. juna 1850. godine, u imućnoj porodici koja je stigla u taj grad početkom 19. veka iz Vršca. To je bila jedna od prvih destinacija nemačkih kolonista koji su počeli da se doseljavaju iz Nemačke u banatsku ravnici još u prvoj polovini 18. veka. Iako su uslovi za život kolonista bili teški, porodica Vajfert je brzo stekla ugled i reputaciju u novom zavičaju. Vajfertovi su se lepo slagali sa Srbima.

Katolik po veri, Srbin u duši

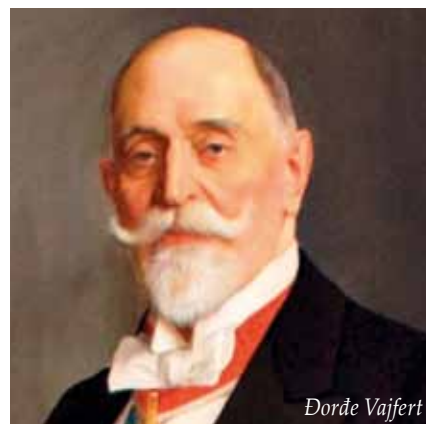
Iako Nemačkom poreklom, koji se nikada nije odrekao katoličke vere, Đorđe Vajfert je govorio: "Ja sam živio i borio se kao Srbin i takav želim da umrem". Kao da je u ovoj rečenici satkana životna priča čoveka rođenog u čuvenoj pivarskoj porodici

DOBROTVOR I PATRIOTA

"Treba davati da bi se opet steklo", čuvena je Vajfertova rečenica, koju je potvrdio u životu. Dobio je ljubav i veliko poštovanje srpskog naroda. Njegov portret nalazi se na apoenu novčanice od 1.000 dinara izdanja Narodne banke Srbije, jedna ulica u Beogradu nosi njegovo ime, a pivo "Weifert" se proizvodi i danas. Među njegovim dobročinstvima su invalidski fond Sveti Đorđe, koji je osnovao svojim sredstvima kao pomoć ratnim invalidima, finansijski odbor društva Svetog Save, društvo za zbrinjavanje gluvoneme dece, Beogradsko žensko društvo i brojne druge donacije. Kao strastven kolekcionar poklonio je Na-

koja potiče iz Gornje Austrije, a čiji je životni put opredelilo mesto rođenja i zemlja u kojoj je proveo život. Đorđe Vajfert je diplomirao na Trgovačkoj akademiji u Budimpešti 1869. godine i na pivarskom odseku poljoprivredne akademije u blizini Minhe- na. Po povratku u Beograd 1872. sa ocem Ignjatom gradi pivaru na Smutekovcu, današnjem Topčiderskom brdu, koju mu otac prepušta nakon završetka gradnje. Pivaru je opremio najsavremenijim mašinama i uređajima iz Nemačke. Modernizacijom proizvodnje uspeva da odgovori tražnji, poveća rentabilitet i postane jedan od najbogatijih ljudi u Srbiji. Važna je bila i podrška Kneževine Srbije u dobijanju državljanstva 1873. godine, ali i naklonost koju je Đorđe uživao kod dinastije Obrenović. Izuzetan preduzetnički duh Đorđa Vajferta rezultirao je ne samo rastom obima proizvodnje već i visokim kvalitetom piva. "Weifert pivo" osvojilo je dva puta zlatnu medalju za kvalitet na svetskoj izložbi piva

rodnom muzeju i Beogradskom univerzitetu vrednu zbirku od 14.000 primeraka pretežno antičkog kovanog novca, zbirku slika, skica i mapa starog Beograda, koje je nasledio od oca. Bio je počasni građanin Pančeva i Knjaževca i nikada nije bio član nijedne političke stranke. Godine 1890. postao je mason u loži Demokratija u Pešti. Za vreme Srpsko-turskog rata kupio je sopstvenim sredstvima prve baterije topova za srpsku vojsku, bio je dobrovoljac i odlikovan je za hrabrost. Za vreme Balkanskog rata 1912. poklonio je 60.000 vekni hleba za pomoć stanovništvu, a srpskoj konjici poslao je vagon piva. Prikupljao je pomoć za porobljeni srpski narod u Evropi, Americi i drugim delovima sveta.



Đorđe Vajfert

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 odabrani 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 stranicama 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*

u Parizu (1889. i 1900. godine). Pivara postaje ponos Beograda, u čijem dvorištu je priređena i večera u čast Nikoli Tesli 1892. godine, kada je posetio Beograd.

Preduzetništvo i poslovni rizik

Pored pivare u Pančevu i Beogradu, Vajfert je bio suvlasnik pivara u Sremskoj Mitrovici i Nišu. Godine 1921. osniva Prvu srpsku parnu pivaru u koju je do velike ekonomske krize 1930. godine investirano mnogo novca za proširenje kapaciteta i nabavku najsavremenije opreme. Ovaj neumorni pregalac i preduzetnik investirao je i u razvoj rudarstva. Otkupio je pravo na eksploataciju rudnika u Kostolcu 1881. godine iz koga je vadio ugalj za potrebe pivare. Investicije su vodile njegovo poslovanje u zonu

visokog poslovnog rizika. Ne obazirući se na ugroženu likvidnu poziciju, Vajfert je poslovanje doveo do granice nerentabilnosti, a poverioci su predvideli njegov bankrot. Banke nisu više želele da kreditiraju njegovo poslovanje, a po Beogradu se govorilo "lud kao Vajfert". Izdržao je, a upornost se isplatila kada je u Boru 1903. godine otkriveno nalazište bakarne rude. Preokret u finansijskom smislu se dogodio kada je Trgovačka banka odlučila da mu odobri zajam od 50.000 dinara u zlatu. Ova sredstva omogućila su da Đorđe Vajfert postane najbogatiji čovek u Srbiji. Otvorio je bakarni rudnik Sveti Đorđe u Boru i bio vlasnik samo godinu dana, jer ni on, ni država nisu mogli da obezbede sredstva za njegovu eksploataciju. Akcionare za dokapitalizaciju našao je u Francuskoj i osnovao Francusko društvo borskih rudnika Koncesija Sveti Đorđe.

Bankar i prvi guverner

Ovaj iskusni privrednik i industrijalac je shvatio da privredni rast u Srbiji nije moguć bez odgovarajuće finansijske podrške. Situacija na tržištu novca je bila obeshrabrujuća, zelenaštvo je cvevalo, a kamatne stope na pozajmljeni novac kretale su se od 25 do 50 odsto, na godišnjem nivou. Donošenjem zakona o Narodnoj banci Kraljevine Srbije, 6. januara 1883. godine, stvoren je regulatorni okvir za njeno osnivanje. To je bio dokument od istorijskog značaja za razvoj emisionog bankarstva i jačanje finansijskog i privrednog sistema zemlje. Po Zakonu, osnovna delatnost Narodne banke bila je kreditna funkcija, ali se bavila i emisijom papirnih novčanica.

Nakon konferencije privrednika 1883. godine odlučeno je da osnivački kapital Narodne banke bude domaći. Đorđe Vajfert izabran je 1884. za člana Upravnog odbora, ali je istovremeno obavljao i dužnost viceguvernera. On je svojim autoritetom puno pomagao Narodnoj banci u uspostavljanju finansijske discipline.

Ukazom kralja Aleksandra Obrenovića 1902. postavljen je za guvernera Privilegovane narodne banke Kraljevine Srbije. U ovom mandatu Vajfert je puno radio na razvoju kreditne funkcije ban-

ke želeći da kreditnom aktivnošću podstakne razvoj proizvodnje i trgovine.

Ukazom kralja Petra Prvog 1912. godine postavljen je drugi put za guvernera. Prvi deo drugog mandata bio je u znaku vanrednih okolnosti u kojima se našla država Srbija zbog ratnih zbivanja. Tokom Balkanskih ratova Narodna banka je pomagala državu Srbiju obezbeđujući potrebna sredstva za finansiranje ratnih operacija, a nakon oslobođenja Stare Srbije i Makedonije, osnovane su filijale Narodne banke u Skoplju i Bitolju. Đorđe Vajfert imao je veliku podršku kao guverner i od dr Laze Pačua, koji je u vreme Balkanskih ratova bio ministar finansija. Srbija je izašla iz Balkanskih ratova bez budžetskog deficita i sačuvan je visok spoljni i kreditni rejting Srbije. Vajfert je bio guverner i u Kraljevini SHS, a tu dužnost obavljao je do penzionisanja 1926. godine.

Zakon o Narodnoj banci omogućio je Vajfertu da reši monetarno pitanje. U optičaju je bilo više valuta. Veliku podršku Vajfert je imao i u tadašnjem Ministarstvu finansija koje je pripremiло paket mera za monetarnu i valutnu reformu 1920. godine. Ministarstvo finansija počelo je da štampa novčanicu pod nazivom dinar, koja je na obe strane imala oznaku vrednosti u krunama, po paritetu jedan dinar jednako četiri krune. Sledile su reforme u pravcu reorganizacije srpske Privilegovane narodne banke u Jugoslovensku emisionu banku, a dinar je prerastao u jugoslovenski dinar.

Monetarna i valutna reforma

Važnu ulogu u stabilizaciji njegovog kursa imali su Narodna banka i Đorđe Vajfert. Vajfert je proširio mrežu filijala i modernizovao poslovanje Narodne banke, koja je preuzela sve filijale Austro-Ugarske banke i nastavila sa osnivanjem novih u Nišu i na Cetinju. Prihvaćena je ponuda Francuske banke 1925. godine da pomogne izgradnju štamparije i kovnice novca. Ovaj posao realizovan je tek 1937.

Đorđe Vajfert bio je cenjen u poslovnim krugovima, pa je osim funkcije guvernera, bio i počasnı predsednik Industrijske komore, predsednik Novčanog zavoda Beogradska zadruga, Upravnog



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 oni 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 ostalim čitaocima, sa željom da spoznaju koliko razloga imaju da budu ponosni 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, želela sam ne samo da snažno udahnem i otremem 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.

odbora Samostalne monopolske uprave i pančevačke Pučke banke. Umro je 1937. godine u Beogradu u osamdeset sedmoj godini života. Biće zapamćen i kao jedini Nemač čija je poslednja želja bila da ga sahrane sa Takovskim krstom na grudima, koji mu je dao Milan Obrenović, nakon što je u Srpsko-turskom ratu, za jednu noć, prejahao 150 kilometara kako bi srpskoj vojsci preneo vrlo važnu informaciju.

(Nastaviće se)

MESEČNI HOROSKOP ZA POSLOVNE LJUDE

Šta kažu zvezde za biznis u novembru

Ovan

Oni koji su napravili neki ugovor ili otpočeli novi posao, u ovom mesecu mogu očekivati povoljan finansijski priliv. Dobri trendovi iz prošlog meseca nastavljaju se i u ovom, a ulaskom Venere u znak Vage početkom druge dekade meseca, finansijska situacija će se stabilizovati. Ako želite više novca poželjno je da se više družite sa Vagama.

Bik

Vaš urođeni smisao za analitičnost, upornost i predanost poslu, dolazi do izražaja ovog meseca. Ako ste imali na umu bilo kakvo sklapanje ugovora, mesečni horoskop vam savetuje da uložite maksimalan napor da dođe do sporazuma jer će ugovor biti plodonosan. Sa Merkurom u Škorpiji ovaj mesec bi mogao, ako se potrudite, da donese više novca nego prethodni.

Blizanci

Očekuje vas pozitivan trend pa je ovaj mesec idealna prilika da poradite na ovim oblastima. Rad i zdravlje biće prioritet. Na radnom mestu biće više nego uobičajeno, primećen je vaš trud i pošten pristup poslu. Možete očekivati i nagradu, što će zavisiti isključivo od vašeg angažovanja u proteklom periodu. Nešto povoljnije vreme za finansije biće početkom druge dekade meseca.

Rak

Ovaj mesec je povoljan za pokretanje novog posla kod onih koji su se odlučili za preduzetništvo. Oni koji u to nisu sigurni i nemaju iskustva, bolje da se posavetuju pre no što se upuste u ovu avanturu. Oblast u kojoj se vaš novac nalazi jeste polje preduzetništva, što znači da morate biti inovativni i promućurni ako želite nešto da zaradite. Na profesionalnom planu prva polovina meseca će biti povoljnija od druge.

Lav

Zbog Jupitera u Devici, Marsa i Venere, takođe, Lav će bez sumnje imati najbolje šanse da poveća svoj finansijski status i da, na kraju meseca, bude zadovoljan sumom koja je završila u njegovom džepu. U drugoj polovini meseca pokušajte da pojačate komunikaciju sa okruženjem i to će blagotvorno uticati na vaše finansije.

Devica

Ulazak prvo Venere, a zatim i Marsa, sredinom meseca, u znak Vage, označiće povoljne periode za boljitak na finansijskom planu. U svemu ćete imati i obilatu pomoć Jupitera u vašem znaku. Merkur u Škorpiji preporučuje vam bolju komunikaciju sa okruženjem: ako želite više uspeha na profesionalnom planu, budite oprezniji u odnosima sa nadređenima.

Vaga

Ovaj mesec baca više svetla i pozitivnih vibracija na polje finansija. Biće ovo sjajan period da popunite rupe u budžetu. Pokušajte da iskoristite maksimalno prve dve dekade jer će posle toga Sunce izaći iz polja finansija. Najbolji način za zaradu biće ako dobro zasučete ruke i date sve od sebe. Posebno će dobar priliv novca biti od početka druge dekade meseca.

Škorpija

Ovo je period da učinite mnoge stvari o kojima ste dugo razmišljali i maštali. Vašoj afirmaciji doprineće i svi oni koji su na višoj hijerarhijskoj lestvici. Početak druge dekade mogao bi doneti nešto više novca. U drugoj polovini meseca budite spremni na teškoće koje će vas često pratiti u radnom okruženju a koje će biti vezane za nemogućnost ispunjavanja preuzetih obaveza.

Strelac

Mesečni horoskop predviđa osnaženje unutrašnjeg potencijala, minimiziranje strahova i strepnji kojima ste postali skloni. Organizovano i disciplinovano idete napred jer vas nebeske konstelacije podržavaju. Lakše ćete prepoznati tajne neprijatelje. Ovo je prilika da osmislite plan i strategiju najvažnijih aktivnosti za blisku budućnost. Predah od obaveza očekujte u drugoj polovini meseca.

Jarac

Ovog meseca ćete imati značajno veći priliv novca a takođe ćete moći i da uvećate broj nepokretnosti koje posedujete. Put ka boljoj finansijskoj situaciji vodi preko ugovora ili dogovora, ponajpre sklopljenih na profesionalnom planu. Imaćete više novca u drugoj polovini meseca ali nemojte sve potrošiti. Štednju nemojte zanemarivati, ostavite nešto i za "crne dane".

Vodolija

Ključni pojam za ovaj mesec je: boljitak i dešavanja na polju karijere. Ovo je mesec dobrih, ako ne i najboljih prilika za vašu karijeru. Pored planete Merkur, poznate po efektu društvenosti i komunikacija, tu je i Sunce koje će usmeriti pozitivnu energiju i stvoriti povoljne okolnosti u vašu korist. Na finansijskom planu imate dosta događanja u polju zarade od ugovora, pa se morate potruditi da sklopite povoljan ugovor.

Ribe

Na poslovnom planu ćete dosta energije ulagati u sklapanje finansijski isplativog ugovora. U ovim nastojanjima će vam pomoći blagotvorni Jupiter. Pare od tog ugovora očekuju vas u drugoj polovini meseca. Možete se nadati mnogo boljoj situaciji na ovom planu. Na profesionalnom planu morate obratiti pažnju na ugovore koje potpisujete, budući da su oni ključ za vaš prosperitet.



IZBOR MENE VREDAN



**Držati ključ
sveta pogodnosti:
NEPROCENJIVO™**



ZA VIŠE INFORMACIJA POSETITE MasterCard.rs/premium