

Magazin

BIZNIS



9 17714521394009

Cena 250 din. - CG 3,5 € - BiH 8 KM

Broj 119/120 - Godina X - Decembar/Januar 2016.

Profesor Pavle Petrović,
predsednik Fiskalnog saveta

Tri izazova za Vladu Srbije u 2016.



Dragana Marković
Poreska uprava



Zvonko Obradović
APR



Udo Ajhlinger
Siemens



Nataša Marjanović
Generali Srbija



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



USPEŠNO POSLOVANJE JE IGRA
U KOJOJ POBEĐUJEMO.
ZATO ŠTO IMAMO PRAVU IDEJU
I RAZVIJEN SISTEM.

Dobro došli u Nelt.



DISTRIBUCIJA. LOGISTIKA. MARKETING.

nelt.rs

The Way of Distribution



A MEMBER OF
NELT GROUP

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

Želja zvana Evropska unija



Piše: Radojka Nikolić

Ne znam da li su Turci imali toli-
ko jaku želju da uđu u Evropsku
uniju, ali mi vala (turska reč!) je-
smo. I evo, dočekasmo u decembru 2015.
godine, i mi i Turci, da počne otvaranje
poglavlja. Za Srbiju je istorijski dan bio
14. decembar kada je otvaranjem poglav-
lja 32. i 35. počeo proces usklađivanja sa
standardima i normama EU. Jer, prva
obecanja o članstvu za Srbiju su poče-
la odmah posle "oktobarske revolucije"
2000. godine, tako što smo u novembru
te godine pristupili Procesu stabilizacije
i pridruživanja, a od tada je, uz mnogo
promena država (SRJ, SCG) i vlada, evo,
prošlo 15 godina. A Turci su zahtev za
pristupanje podneli još 1959. godine, ta-
dašnjoj Evropskoj ekonomskoj zajednici.
To znači da će oni početi da otvaraju po-
glavlja posle 56 godina od iskazane želje
da postanu članovi EU. No, da ostavimo
mi Tursku po strani, jer bi tu trebalo ula-
ziti i u politički kontekst.

Kakva je ekonomska situacija u Srbi-
ji u vreme dok postajemo punopravni
pregovarač u pristupanju Evropskoj uni-
ji? Budžetski deficit je sveden na oko četi-
ri odsto u 2015. godini, što je veliki uspeh
u odnosu na 2014. godinu kada je iznosio
oko sedam odsto, čime nam je u buduć-
nosti pretila kriza javnog duga i bankrot.
Doduše, javni dug i dalje raste. U decem-
bru 2014. godine iznosio je 22,7 milijar-
di evra a onda smo se tokom 2015. godi-
ne zadužili za više od tri milijarde evra,
tako da je dug premašio 25 milijardi evra.
Sve je to po planu zaduživanja jer mora-
mo redovno da servisiramo naše obaveze.
Penzije i plate u javnom sektoru su sma-
njene još u novembru 2014. godine (pro-
sečno za deset odsto), čime je budžet ušte-
deo oko 500 miliona evra. U 2015. godini
je povećana industrijska proizvodnja ve-

rovatno za oko sedam procenata (još nisu
gotovi statistički izveštaji), dok opadaju i
izvoz i uvoz (u dolarima, zbog jačanja te
valute) a rastu u evrima. Ali, bar je inflaci-
ja cele godine bila niska – jedva iznad jed-
nog procenta (godišnja inflacija izmere-
na u novembru iznosila je 1,3 odsto)! Pa,
zar o tome nismo sanjali decenijama una-
zad?! Koliko puta smo, i osamdesetih i de-
vedesetih i dvehiljaditih, pisali o visokoj
inflaciji kao našem najvećem problemu i
pominjali razvijene ekonomije, na primer
Nemačku, u kojoj je inflacija između je-
dan i dva procenta, te da bi to trebalo da
nam bude uzor?! I, evo, dočekasmo tu ni-
sku inflaciju 2015. Ali, ne znam koje godi-
ne ćemo dočekati ulazak u EU, koji većina
građana jednako intenzivno želi kao i ni-
sku inflaciju. Samo znam da su pusti sno-
vi da će se posle tri godine fiskalne kon-
solidacije, dakle negde 2018. godine, plate
i penzije povećati za onih prosečnih deset
odsto za koliko su smanjene u novembru
2014. godine. Takvo povećanje, odnosno
vraćanje na staro, nijedna fiskalna strate-
gija nije predvidela a verovatno i neće. A
isto tako znam da neki od građana iz dr-
žava bivše "Juge", iz Slovenije i Hrvatske,
koje su članice EU, više žale za "Jugom"
nego što im se dopada u EU. Boravila sam
krajem 2015. godine tamo, a taksisti – naj-
bolji indikatori javnog mnjenja, žale za iz-
gubljenom našom zajedničkom državom
i nesrećni su članstvom u EU. Kome čov-
ek da veruje? Lako je njima da kukaju
kad su već unutra. A pred nama je još dug
put. Možda ćemo stići do 2020. Sa kakvim
platama i kakvim standardom i u kakvu
EU? Rano je za odgovor.

Srećna nam 2016. godina!

Sledeći broj Magazina Biznis izlazi 20. februara 2016.

U ovom broju

18 SRPSKA ASOCIJACIJA MENADŽERA
DODELILA TRADICIONALNA PRIZNANJA
Menadžer godine Vladan Živanović

22 PROFESOR PAVLE PETROVIĆ,
PRESEDNIK FISKALNOG SAVETA
**Tri izazova za
Vladu Srbije u 2016.**

28 PROCENE PRIVREDNIKA I EKONOMISTA
O POSLOVANJU U 2016.
Još jedna teška godina

34 DRAGANA MARKOVIĆ,
DIREKTORKA PORESKE UPRAVE
**Podneli smo više od 1.500
krivičnih prijava ove godine**

40 ZVONKO OBRADOVIĆ, DIREKTOR
AGENCIJE ZA PRIVREDNE REGISTRE
**Treba pomoći
zdravom delu privrede**

44 ISKOSA GLEDANO:
RUŽA ĆIRKOVIĆ
**Neprijateljsko preuzimanje
ili sveto pravo vlasnika**

45 TV SLIKE I PRILIKE:
BRANISLAVA DŽUNOV
Godina preduzetništva

46 ZORAN VOJNOVIĆ, PRESEDNIK IZVRŠNOG
ODBORA HYPO ALPE ADRIA BANK SRBIJA
**Promena vlasništva
je veliki podsticaj**

48 UDO AJHLINGER, GENERALNI
DIREKTOR SIMENSA U SRBIJI
**Svaka treća vetrenjača u Evropi
ima generator napravljen u Srbiji**

50 NATAŠA MARJANOVIĆ, GENERALI DRUŠTVO ZA
UPRAVLJANJE DOBROVOLJNIM PENZIJSKIM FONDOM
Mladi ne razmišljaju o starosti

52 FOLKER TRAJER, ZAMENIK GENERALNOG DIREKTORA
ASOCIJACIJE NEMAČKIH TRGOVINSKIH KOMORA
**Internacionalizacija je neophodna
srpskim preduzećima**

55 DR NATAŠA KRSTIĆ, DOCENT NA FAKULTETU ZA
MEDIJE I KOMUNIKACIJE UNIVERZITETA SINGIDUNUM
**Digitalni marketing
ne poznaje granice**

60 TEHNOLOŠKA TRANZICIJA U JEDNOJ OD
NAJZNAČAJNIJIH GLOBALNIH INDUSTRIJA
Otimanje volana iz ruku

68 TURISTIČKE PRESTONICE SVETA:
BEČ
Čari glavne bečke avenije

72 FELJTON:
FINANSIJE SRPSKE
**Finansijski virtuoz
Milan Stojadinović**

74 HOROSKOP ZA
POSLOVNE LJUDE
**Šta kažu zvezde
za biznis u 2016.**



Počela sezona na ski centru Kopaonik

Skijališta Srbije spremno su dočekala početak skijaške sezone. Na skijalištu na Kopaoniku uvedena je novina, singl lajn na žičarama Pančičev vrh i Karaman greben, koji će skijašima koji skijaju sami omogućiti lakši i brži prolaz na žičaru.

„Potpisali smo i ugovor sa Olimpijskim centrom Jahorina i skijaši i borderi koji kupe sezonski ski pas imajuće mogućnost da tri dana besplatno skijaju na Jahorini. Sezona popusta se nastavlja, povećava se broj Top ski vikenda, pa će skijaši i borderi u tim periodima moći da kupe trodnevne i četvorodnevne ski karte sa popustom od 20 odsto, dok će firme moći da kupe ski karte na rate putem administrativne zabrane“, rekao je Dejan Ljevnaić, direktor Skijališta Srbije, 27. novembra u Beogradu.



U MK Mountain Resort će, pored domaćih gostiju, ove zime veliki broj skijaša doputovati iz Rumunije, a očekuju se i skijaši iz Rusije.

– I ove godine gosti MK Mountain Resorta imaju gratis dvodnevni ski pas. Biće otvoreno i novo krilo hotela Grand, koji će po završetku izgradnje dobiti 70 novih luksuznih apartmana i najmoderniji kongresni centar za više od 600 posetilaca. U izgradnju novog krila od 6.500 kvadrata investirano je četiri miliona evra, rekao je Nikola Avram, direktor MK Mountain Resorta.

onalna rešenja uz mogućnost umrežavanja, doprinoseći inovativnom razvoju njihovog biznisa“, izjavila je Roseti.

Narodna banka Srbije je u decembru 2014. godine dala dozvolu za rad banci iz UAE koja će poslovati pod imenom Mirabank AD Beograd. Banka je u vlasništvu firme iz Holandije koja je deo međunarodne Rojal grupe čije je sedište u Abu Dabiju, a prisutna je u državama Bliskog istoka, SAD, Evrope, Azije, Afrike i Južne Amerike.

Osnivački kapital Mirabank je 15 miliona evra, a prema ranijim najavama planirane investicije te banke u Srbiji su oko 300 miliona dolara. To je prva direktna investicija u bankarskom sektoru Srbije od 2008. godine.

Nikad manja rata za keš kredite

Kredi Agrikol banka pripremila je Nikad manju ratu za keš kredite u dinarima, uz kamatnu stopu već od 5,95 odsto godišnje za nove klijente. Banka odobrava dinarske keš kredite sa fiksnom i sa promenljivom kamatnom stopom, uz nominalnu kamatnu stopu već od 5,95 odsto godišnje, periodom otplate do 72 meseca i maksimalnim iznosom kredita do

Priznanje Frikomu

Kompanija Frikom osvojila je nagradu za najbolje sponzorstvo u sportu u Srbiji za 2015. godinu, na regionalnoj konferenciji Sporto 2015. godine, koja je održana 19. i 20. novembra u Portorožu, u Sloveniji. Frikom je u okviru Projekta Frikom Basket rekonstruisao 40 košarkaških terena u Srbiji, uz podršku Košarkaškog saveza i osvojio drugo mesto u regionu u konkurenciji od 33 regionalna projekta koji se odnose na sponzorstvo u sportu.

Sporto konferencija je jedina u regionu koja se bavi marketingom i sportskim sponzorstvima, a projekat Frikom Basket ovim priznanjem je nominovan u kategoriji Best of Europe, od strane European Sponsorship Association.

Mirabank u Srbiji

Mirabank iz Ujedinjenih Arapskih Emirata najavila je 26. novembra da počinje da radi u Srbiji i da će uglavnom biti orijentisana na pružanje usluga kompanijama. Predsednica Izvršnog odbora

Mirabank Ilinka Roseti rekla je da je ta banka pouzdan partner brojnim kompanijama u svetu, kojima obezbeđuje nove poslovne prilike. “Banka podržava klijente pružajući im visokoprosesi-

Rajfajzen banka godine

Rajfajzen banka je ovogodišnji dobitnik nagrade Banka godine u Srbiji, koju dodeljuje ugledni britanski finansijski magazin Bankar (The Banker). Ovo je sedmo priznanje za najbolju banku koje je ovaj poznati specijalizovani magazin, deo grupe Financial Times, dodelio Rajfajzen banci tokom 14 godina njenog poslovanja u Srbiji. Banka ovu vrednu nagradu dobija treću godinu zaredom. Nagrada je dodeljena 2. decembra na ceremoniji u Londonu.

„Ponosni smo na činjenicu da je najprestižniji svetski finansijski magazin još jednom potvrdio kvalitet naše poslovne strategije i prepoznao značaj poslovnih rezultata. Ovu nagra-



Zoran Petrović na uručenju nagrade u Londonu

du smatramo potvrdom naše leaderske pozicije na tržištu. Posebno nas raduje što iz godine u godinu dobijamo ovu važnu nagradu i to u ovom izazovnom ekonomskom okruženju, jer je to najbolji pokazatelj ispravnosti našeg poslovnog modela“, rekao je Zoran Petrović, predsednik Izvršnog odbora Rajfajzen banke, na uručenju nagrade.

Eko park u Somboru

Svečanom proslavom na Trgu republike u Somboru 4. novembra otvoren je jedinstveni eko park, poklon Coca-Cola sistema u Srbiji građanima Sombora, izgrađen uz podršku poslovne asocijacije NALED i WWF – svetski fond za prirodu. Park u Somboru je prvi u nizu od sedam parkova koje će Coca-Cola sistem u Srbiji izgraditi u podunavskim gradovima, u okviru kampanje Dunavski eko parkovi.

„Park je opremljen solarnim osvetljenjem, posebnom dunavskom edukativnom klupom kao i sadržajima za najmlađe. Ovo je veliki početak naše

kampanje oplemenjivanja sedam lokalnih zajednica sličnim dunavskim eko parkovima“, rekao je Dragan Lupšić, direktor sektora za odnose s javnošću i komunikacije Coca-Cola Hellenic Srbija i Crna Gora.



Park je opremljen solarnim osvetljenjem i sadržajima za najmlađe

ju osiguranja. Osiguranicima koji zaključe ugovor o putničkom zdravstvenom osiguranju za poslovna ili turistička putovanja u inostranstvo, koja u kontinuitetu ne traju duže od 30 dana, odobrava se popust od 10 odsto na premiju. Klijentima koji u akcijском periodu kupe individualnu ili porodičnu polisu putničkog zdravstvenog osiguranja, odnosno ugovore paket putnog osiguranja, biće odobren i popust na cenu međunarodne karte osiguranja. Zelena karta košta 1.800 dinara, a klijenti dobijaju i 30 odsto popusta na premiju osiguranja pomoći na putu. Informacije o pogodnostima, osim na nekom od 600 prodajnih mesta kompanije, zainteresovani mogu da dobiju i besplatnim pozivom Kontakt centra Dunav osiguranja na broj 0800-386-286.

1.500.000 dinara. Preвремена delimična ili potpuna otplata kredita se ne naplaćuje, tako da klijent može u bilo kom trenutku isplatiti kredit bez troškova.

Specijalna zimska ponuda Dunav osiguranja

Dunav osiguranje nudi posebne uslove prodaje paketa putnog i putničkog zdravstvenog osiguranja za pravna i fizička lica od 25. novembra do 29. februara. Uz popuste na premiju prilikom ugovaranja ove vrste osiguranja, koje kompanija tradicionalno odobrava u susret zimskoj turističkoj sezoni, osiguranicima su omogućeni i povoljniji uslovi za osiguranje pomoći na putu i kupovinu zelene karte.

U zavisnosti od obima pokrića, osiguranci koji zaključe ugovor o paketu putnog osiguranja za poslovna i turistička putovanja u inostranstvo, koja u kontinuitetu ne traju duže od 90 dana, imaju popust od 15 odsto na premiju osiguranja, ukoliko zaključe samo osnovno osiguravajuće pokriće (putničko zdravstveno osiguranje, osiguranje od posledica nesrećnog slučaja ili nezgode i osiguranje od građanske odgovornosti). Ukoliko se uz osnovno osiguravajuće pokriće ugovori jedno ili oba dopunska osiguravajuća pokrića (osiguranje od otkaza putovanja i osiguranje prtljaga) odobrava se popust od 20 odsto na premi-

Vip Biz Cloud rešenje za efikasno poslovanje u pokretu

Zahvaljujući partnerstvu sa kompanijama Microsoft i Vodafon, Vip mobile u okviru svoje Vip Biz Cloud ponude nudi Office 365 rešenje namenjeno firmama bilo koje veličine. Office 365 omogućava jednostavan i siguran pristup poslovnim aplikacijama, podacima i e-mailu sa svakog mesta i sa različitih uređaja – desktop računara, tableta ili telefona. Office 365 kombinuje najzastupljenije poslovne aplikacije Word, Excel, PowerPoint i Outlook sa Microsoft cloud servisima: e-pošta, Sharepoint, Skype for Business i OneDrive for Business.

U ponudi su četiri Office 365 tarifna dodatka koja se plaćaju po korisniku, putem mesečne pretplate za odabranu poslovnu tarifu, po konkurentnoj ceni već od 269 dinara. Korisnici takođe imaju mogućnost da besplatno kreiraju i registruju sopstveni nacionalni domen za poslovne mail adrese, što je posebno važno za preduzeća koja tek započinju svoje poslovanje. Vip pruža pomoć pri implementaciji Office 365 rešenja u postojeće sisteme, prebacivanju e-mail adresa u Outlook i obezbeđuje 24/7 tehničku podršku.

Vip Biz Cloud digitalni servisi olakšavaju poslovanje, efikasno povezuju poslovne sisteme, zaposlene i partnere i doprinose boljoj produktivnosti u kancelariji i van nje. Vip nudi kompletno i sigurno rešenje kako bi korisnici mogli da se posvete svojoj osnovnoj delatnosti, bez potrebe da brinu o kupovini licence, IT administraciji, održavanju ili tehničkoj podršci.

Vip Biz Cloud
Za biznis u pokretu!



Nelt distributivni centar u Bijeljini

U Bijeljini je otvoren novi Neltov distributivni centar 4. decembra, u prisustvu predstavnika vlasti, poslovne zajednice i medija. Ovom investicijom, vrednom dva miliona konvertibilnih maraka, završen je šestogodišnji investicioni ciklus, započet otvaranjem distributivnih centara u Sarajevu i Banjaluci, sa namerom da se obezbedi infrastruktura za distributivno-prodajne operacije na tržištu Bosne i Hercegovine.

Distributivni centar Bijeljina zauzima površinu od oko 2000 kvadrata, od čega je 200 kvadrata skladišni prostor u temperaturnom režimu od nula do 4C, 540 kvadrata skladišni prostor u temperaturnom režimu od 10 do 20C i 560 kvadrata je ambijentalno skladište. Površina kancelarijskog prostora iznosi oko 600 kvadrata. Pokrivaće prodaju i distribuci-



Miloš Jelić

ju na teritoriji severoistočne BiH, uključujući oba entiteta i distrikt Brčko i Bijeljini, Tuzlu, Zvornik i Modriču.

Skladišni prostor opremljen je najsavremenijom skladišnom opremom, visokoregalmim i čeonim vuljuškarima i WMS sistemom GOLD kategorije, a do kraja naredne godine u ovom objektu biće implementirana i Pick To Voice tehnologija za komisioniranje robe putem glasovnih komandi, čiji je Nelt pionir u upotrebi na tržištima Srbije i Crne Gore.

„Izgradnja novog distributivnog centra zajedno sa implementacijom SAP po-

slovnog sistema, jedan je od najznačajnijih projekata Nelta BiH u 2015. godini. Novi skladišni kapaciteti izgrađeni su prema najvišim tehnološkim i bezbednosnim standardima“, rekao je Neven Hadžisulejmanović, izvršni direktor Nelta.

Kompanija je na tržištu BiH investirala 15 miliona KM. Miloš Jelić, izvršni direktor Nelt grupe, rekao je da je kompanija obezbedila više od 250 radnih mesta i doprinela razvoju mladih i perspektivnih pripravnika koji su danas nosioci Neltovog poslovanja u BiH. Izgradnja distributivnog centra u Bijeljini je još jedan značajan korak u unapređenju poslovnih procesa i zadovoljenju potreba partnera na ovoj teritoriji. U ovoj poslovnoj godini kompanija će zabeležiti neto prihod od oko 100 miliona evra, što je po ostvarenim neto prihodima svrstava među četiri vodeća distributera robe široke potrošnje u BiH. Nelt je prisutan na tržištu Bosne i Hercegovine od 2006. godine.

PORODIČNA KOMPANIJA VIVEKS GRUPA SVEČANO OBELEŽILA DVE DECENIJE USPEŠNOG RADA

Spremni za globalno tržište

Srpska kompanija Viveks grupa, proizvođač i distributer opreme za poslovanje gotovim novcem i sigurnosnih sefova, obeležila je 18. novembra dve decenije uspešnog rada. Svečanoj večeri koja je priređena tim povodom u beogradskom hotelu Hajat, prisustvovalo je oko 200 poslovnih prijatelja i partnera i zaposlenih u Viveks grupi. Posebnu čast im je svojim prisustvom ukazao poslovni partner sa Tajvana iz kompanije Master Automodus, sa kojim je kompanija Viveks nedavno ušla u kooperaciju za proizvodnju inteligentnih depozitnih sefova.

Porodična kompanija Viveks je u vlasništvu supružnika Vesne Pucar Grubor i Vitomira Grubora koji su goste podsetili na poslovni put u prethodne dve decenije, kada se kompanija razvila od Viveks trejdinga u Srbiji 1995. godine, potom u Banjaluci, zatim Viveks servisa 2003. godine, da bi 2012. godi-



Vesna Pucar Grubor i Vitomir Grubor sa partnerom iz tajvanske kompanije Džejsenom Liu (u sredini)

ne počela izradu sopstvenih softverskih proizvoda. Svih tih godina najviše saraduju sa bankama jer izrađuju opremu za poslovanje gotovim novcem, izvoze 30

odsto svoje proizvodnje u region, a ovoga jula je prvi inteligentni depozitni sef izvezen u Peru, što se uklapa u izvoznju strategiju kompanije i u razvijanje partnerstva sa tajvanskom firmom Master Automodus iz Tajpeja.

– Trenutno izvozimo u region, na tržište Bosne i Hercegovine, Crne Gore i Makedonije, a naša je intencija da izvozimo i u Evropu i u svet. Zato nam je veoma značajno partnerstvo sa kompanijom Master Automodus sa Tajvana (50-50 odsto). Zajedno finansiramo razvoj proizvoda i kasnije prodaju. Naš partner sa Tajvana poseduje distributersku mrežu sa više od 50 distributera u 50 zemalja širom sveta, što je izuzetno značajno – naglasili su supružnici Grubor.

Tajvanski partner iz kompanije Master Automodus izrazio je zadovoljstvo saradnjom sa Viveks grupom i pozeleo zajedničke, nove uspehe na globalnom tržištu.

Udruženje SAP korisnika

Udruženje SAP korisnika u Srbiji (USKUS) predstavljeno je u Beogradu 8. decembra. Ova neprofitna organizacija osnovana je sa ciljem da razvija odnose i razmenjuje znanja i veštine među članicama udruženja, kao i da unapređuje komunikaciju i koordinira potrebe članica sa kompanijom SAP. Sva zainteresovana pravna lica registrovana u Republici Srbiji, koja koriste tehnologije i proizvode kompanije SAP, mogu postati članovi USKUS-a. Jedini uslov je da ne nude komercijalne usluge koje su u vezi sa SAP proizvodima trećim licima.

Udruženje će SAP korisnicima pomoći da lakše i jednostavnije razmenjuju iskustva o implementiranim SAP rešenjima.

– Očekujemo da korisnici uz pomoć naših stručnjaka potrebe lakše definišu i dobiju od nas najbolju praksu i znanje kako bi unapredili poslovanje. Ovakva udruženja postoje u zemljama u regionu i udruženje u Srbiji je formirano po ugledu na njih, rekao je Vojislav Genić, direktor kompanije SAP u Srbiji i regionu jugoistočne Evrope.

Mg Mivela u TOP 3 funkcionalne vode

Na nedavno održanom takmičenju Global Bottled Water Awards u Lisabonu, u kategoriji funkcionalnih voda Mg Mivela je jedina prirodna mineralna voda bez dodataka koja je ušla u TOP 3 svetske funkcionalne vode. U poređenju sa ostalim finalistima u kategoriji, jedino je Mg Mivela funkcionalna

zahvaljujući izvornom, prirodnom sastavu, dok je kod druge dve vode funkcionalnost postignuta dodavanjem aktivnih sastojaka.

Prirodan magnezijum u hidrogenkarbonatnom obliku koji organizam lako koristi i koji u jednoj litri zadovoljava dnevne potrebe za ovim značajnim mineralom, svrstao je Mg Mivela vodu u vrh funkcionalnih voda. Mg Mivela se crpi iz dubokih slojeva zemlje, gde voda u kontaktu sa stenama rastvara minerale, čiji specifičan odnos i količina daju Mg Miveli jedinstveni sastav. Zbog takvog sastava i odnosa elektrolita rastvorenih u Mg Mivela vodi, ona se izdvaja od ostalih izvorišta u svetu. Mg Mivela je zahvaljujući prirodnom magnezijumu postala deo svetske elite i plasirala se u finale jednog od najvažnijih takmičenja flaširanih voda u svetu.

SAVETI BANKARA

ENRIKO VERDOŠA, ČLAN IZVRŠNOG ODBORA UNIKREDIT BANKE, ZADUŽEN ZA KORPORATIVNO I INVESTICIONO BANKARSTVO

Kreditna linija Vlade Italije za podršku preduzećima

Unikredit banka se ponosi učešćem u Programu razvoja privatnog sektora kroz podršku malim i srednjim preduzećima kroz sistem domaćih banaka u okviru kojeg je Vlada Republike Italije odobrila kreditnu liniju vrednu 30 miliona evra za podršku mikro, malim i srednjim preduzećima u Srbiji, ali i javnim komunalnim preduzećima. Ova italijanska kreditna linija je trenutno među povoljnijim na domaćem tržištu, jer omogućava malim preduzećima veoma konkurentnu kamatnu stopu, koja najviše iznosi 4,35 odsto na godišnjem nivou, sa periodom otplate do osam godina i grejs periodom od dve godine. Mikro preduzeća mogu da podnesu zahtev za kredit u vrednosti od 5.000 evra do 1.000.000 evra. Ukoliko je u pitanju malo ili srednje preduzeće, vrednost sredstava ne može

biti manja od 50.000 evra, ni veća od 1.000.000 evra.

Javna komunalna preduzeća imaju mogućnost finansiranja u iznosu od 150.000 evra do 2.000.000 evra. Kredit se sastoji iz dve komponente, 70 odsto se koristi za kupovinu dobara i usluga italijanskog porekla, dok se preostalih 30 odsto može koristiti za obrtna sredstva, opremu i sirovine neophodne za investicione projekte.

Sredstva iz ove kreditne linije odobravaju se za različite namene, ali prednost imaju projekti koji doprinose otvaranju novih radnih mesta i promovisanju rodne ravnopravnosti, primenjuju čiste tehnologije, održavaju obnovu zagađenog zemljišta, saradnju i partnerstvo među opštinama.

Kao jedna od najvećih evropskih banaka sa snažnim korenima u Italiji, mi



Enrico Verdoša

smo pokazali spremnost da budemo partneri Vlade Republike Italije u ovoj izuzetno važnoj inicijativi koja ima za cilj da doprinese razvoju ekonomskih aktivnosti u Srbiji. Italija i Srbija imaju snažnu institucionalnu, diplomatsku, privrednu i kulturnu saradnju, a u poslednje dve godine Italija je uspela da zauzme poziciju najvećeg spoljnotrgovinskog partnera Srbije kroz prisustvo više od 600 kompanija na lokalnu koje zapošljavaju preko 25.000 ljudi. U prethodnoj godini izvoz iz Srbije u Italiju iznosio je 2,6 milijardi, dok je uvoz iznosio 2,3 milijarde dolara.

Saradnja Eurobank Srbija sa Mančester Junajtedom

Eurobank Srbija je obeležila drugu godinu uspešne saradnje sa Mančester Junajtedom dolaskom jedne od najvećih fudbalskih legendi ovog prestižnog fudbalskog kluba, golmana koji je mestralskom karijerom brzo ušao u istoriju evropskog fudbala – Pitera Šmajhela.

Eurobank Srbija je ekskluzivni partner Mančester Junajteda u oblasti platnih kartica u Srbiji i realizovala je dobru kampanju sa izvanrednim rezultatima.

– Izuzetno smo zadovoljni rezultatima saradnje sa Mančester Junajtedom kao njihov ekskluzivni partner u obla-

sti finansijskih usluga u Srbiji. Od osnivanja ovog partnerstva, stekli smo više od 12.000 novih korisnika Manchester United kartice i organizovali nezaboravne doživljaje za klijente Eurobanke, izjavio je Filipos Karamanolis, predsednik Izvršnog odbora Eurobank Srbija.

Piter Šmajhel i Sajmon Hopi, finansijski direktor Mančester Junajteda, obišli su, zajedno sa svojim domaćinima, Prihvatište za decu u Bulevaru oslobođenja i podelili deci poklone. Poseta Prihvatištu predstavlja deo društveno odgovorne orijentacije Eurobanke, koja je jedna od finansijskih institucija sa najviše nagrada za svoje društveno odgovorne aktivnosti – između ostalih, banka je i četvorostruki dobitnik Virtus



Razmena poklona između Šmajhela i Karamanolisa

nagrade za korporativnu filantropiju i doprinos lokalnoj zajednici.

Manchester United Paypass MasterCard kreditne i debitne kartice Eurobanke spadaju u grupu najmodernijih platnih kartica sa MasterCard Paypass tehnologijom, a klijentima nude brojne pogodnosti.

Konkurs za nagradu Aurea 2016

Poslovni portal eKapija objavio je konkurs za izbor nagrade za investiciju godine u Srbiji Aurea 2016, koji će biti otvoren do 15. februara. Za nagradu se mogu prijaviti kompanije koje su tokom prethodne kalendarske godine realizovale projekat koji ispunjava kriterijume: inovativnost, originalnost, društvena korisnost i finansij-

ski potencijal. Urednički tim eKapije započeo je selekciju kandidata, a zainteresovane kompanije mogu da se prijave i popunjavanjem formulara na stranici www.aurea.rs.

Nakon analize pristiglih prijava, projekti koji uđu u uži izbor takmičenja biće predstavljeni na portalima www.ekapija.com i www.aurea.rs, a o pobedniku će odlučiti stručni žiri. Jedan glas daće čitaoci eKapije i posetioci portala aurea.rs putem interneta.

Nagrada Aurea biće dodeljena osmi put zaredom na svečanosti krajem

marta, a pored glavne nagrade biće uručena i dva specijalna priznanja: za inovativnost i društvenu korisnost. Strateški partner eKapije na projektu Aurea je osiguravajuća kuća Coface. Poslovni portal eKapija nagradu Aurea organizuje u okviru opredeljenja ka društveno odgovornom poslovanju, sa namerom da promoviše i podrži projekte značajne za održiv razvoj srpske privrede. Više informacija o nagradi na www.aurea.rs

Prva onlajn ekspozitura u Srbiji

Sosijete ženeral banka uvela je novinu na domaće tržište, onlajn ekspozituru u okviru unapređenog servisa elektronskog bankarstva. To je još jedno mesto, pored klasične poslovnice, u okviru kojeg su klijentima dostupne i složene bankarske usluge. Onlajn ekspozitura omogućava podnošenje zahteva i realizaciju gotovinskih kredita, štednje, dozvoljene pozajmice, oročenja, trajnog naloga i direktna zaduženja, putem interneta, bez odlaska u banku ili kontakta sa kurirskom službom. U okviru digitalne poslovnice klijenti kroz video razgovor mogu dobiti i savete od bankarskih



Sa panel diskusije o razvoju elektronskog poslovanja

službenika, u toku i van radnog vremena banke i vikendom.

Na panel diskusiji o razvoju elektronskog poslovanja, koja je organizovana 8. decembra povodom unapređene platforme elektronskog bankarstva, istaknuto je da zakonska regulativa nalaže da korisnik poseduje kvalifikovani digitalni sertifikat, odnosno digitalni potpis koji je priznat kao svojeručni, da bi

klijenti mogli da koriste bankarske proizvode putem interneta. Sosijete ženeral banka će klijentima koji do kraja januara u okviru onlajn ekspoziture poruče ovaj sertifikat i uspešno realizuju zahtev za onlajn gotovinski dinarski kredit, refundirati troškove nabavke digitalnog sertifikata. Ako klijenti ne poseduju sertifikat putem e-banking platforme banke mogu da podnesu zahtev za kredit i dozvoljeni minus, pogledaju nacrt ugovora i plana otplate, a kurir će im doneti ugovor na kućnu adresu ili ugovor mogu da potpišu odlaskom u ekspozituru.

Vuk Kosovac, direktor strategije i marketinga Sosijete ženeral banke, rekao je da onlajn ekspozitura predstavlja korak dalje u digitalizaciji koja je rastući trend u bankarstvu na globalnom nivou.

Vinariji Aleksić trofej za najbolju vinariju

Na nedavno održanom 12. Beogradskom salonu vina Vinarija Aleksić iz Vranja, prva i jedina ženska vinarija na Balkanu, priredila je ugođaj za ljubitelje Amaneta, Barbare, Kardaša i ostalih vina iz svoje šampionske palete. Osim brojnih posetilaca, vinarija je na štandu ugostila i predstavnike medija, članice Udruženja poslovnih žena i saradnike koji su podržali ovu



Štand Vinarije Aleksić na 12. Beogradskom salonu vina

uspešnu preduzetničku priču. Udružena ženska energija organizovala je radionicu o slaganju hrane i vina pod nazivom "Moja srpska hrono kuhinja", gde je predstavljen zanimljiv „wi-

nematch" domaćih proizvoda, koji zadovoljava i pravila veoma popularne hrono ishrane.

Vinarija Aleksić je 2015. godinu završila dobijanjem Trofeja za najbolju nacionalnu vinariju, na najvećem svetskom vinskom takmičenju AWC Vienna 2015. Na ovom prestižnom takmičenju, na osnovu strogo definisanih pravila „slepog“ degustiranja internacionalnih stručnjaka, Aleksić vina su, osim ovog trofeja, ponela i sedam medalja u konkurenciji od čak 11.611 vina iz 40 zemalja.

Decenija rada Recan fondacije

Recan fondacija u Srbiji je tokom decenije edukacije o značaju reciklaže i zaštite životne sredine reciklirala 44 tone limenki i time smanjila emisiju ugljen dioksida za čak 396 tona. Količina recikliranih limenki dovoljna je da prekrije četiri fudbalska terena, a materijal koji je ponovo upotrebljen u proizvodnji dovoljan je za izradu čak 7.150 bicikala.

Od osnivanja, fondacija je pokrenula niz inicijativa u cilju edukacije građana o reciklaži i postigla je izuzetne rezultate: organizovani su i podržani brojni događaji na kojima je prikupljeno preko 3.571.420 limenki, a kroz niz inicijativa edukovano je više od 20.000 đaka o ovoj temi.

"Trenutno se u Srbiji reciklira 31,6 odsto ambalažnog otpada i kao država postižemo ciljeve koje smo planirali na putu ka pristupanju Evropskoj uniji i to je veoma ohrabrujuće", izjavila je Jelena Kiš, direktorka Recan fondacije.

Program edukacije sproveden je u čak 430 škola u 210 opština u Srbiji.

Telekom Srbija širi poslovanje

Kompanija m:tel Austria, u većinskom vlasništvu Telekom Srbija, koja je počela sa radom 1. oktobra 2015. godine, od 1. decembra nudi i postpejd pakete. Osnivač i vlasnik m:tel-a Austria je m:tel BiH (Mtel, Banjaluka), kompani-

ja koja je članica regionalne Telekom Srbija grupe. m:tel Austria posluje u partnerstvu sa Telekom Austrija grupom.

„m:tel Austria pruža usluge mobilne telefonije. Razvojni planovi uključuju pružanje IPTV-a, fiksne telefonije, ali i drugih telekomunikacionih usluga. Na taj način je formiran jedinstven telekomunikacioni prostor koji pokriva teritoriju Srbije, Bosne i Hercegovine, Crne

Gore i Austrije i te zemlje praktično postaju članice EU telekomunikacionog tržišta“, rekao je Zvonko Alašević, direktor m:tel Austria.

Usluge mobilne telefonije m:tel Austria, sa pozivnim kodom +43 677, namenjene su ljudima koji žive i rade na teritoriji navedenih zemalja, a sledeće godine očekuje se širenje poslovanja na Švajcarsku i Nemačku.



Pogledaj moju priču i postani preduzetnica

U prostoru Američkog kutka u Domu omladine Beograda, Udruženje poslovnih žena Srbije predstavilo je 15. decembra putujuću izložbu fotografija u okviru projekta „Pogledaj moju priču i postani preduzetnica“, koji realizuje uz podršku ambasade SAD u Beogradu. Održana je i trening radionica „Biti ili ne biti preduzetnica“ i panel diskusija „Pogledaj moju priču i postani preduzetnica“.

– Misija Udruženja poslovnih žena Srbije već sedamnaest godina je u tome da kroz promociju ženskog preduzetništva, edukaciju, mentorstvo, umrežavanje i upoznavanje sa primerima dobre preduzetničke prakse, inspiriše i motiviše preduzetnice, kao i mla-



Sa radionice za preduzetnice

de žene sa preduzetničkim idejama da pokrenu sopstveni biznis – istakla je dr Sanja Popović Pantić, predsednica Udruženja poslovnih žena Srbije.

Izložba je organizovana u saradnji sa lokalnim udruženjima poslovnih žena u Zaječaru, Vranju, Novom Pazaru, Subotici i Beogradu i do sada je proputovala kroz sve te gradove.

Novi menadžment SAP-a

Kompanija SAP, lider u oblasti poslovnog aplikativnog softvera, imenovala je novi regionalni menadžment tim. Direktor zadužen za zemlje zapadnog Balkana sa sedištem u Beogradu je Predrag Ćirković, a Rumijana Trenčeva će, pored sadašnje funkcije generalne direktorke SAP Bugarska, preuzeti i rukovođenje u kompaniji SAP za region jugoistočne Evrope.

Predrag Ćirković će biti odgovoran za poslovanje kompanije SAP, rukovodiće menadžerskim timom i poslovnim operacijama kompanije u Srbiji, Crnoj Gori, Makedoniji, Bosni i Hercegovini i Albaniji. On ima bogato iskustvo u IT industriji i duže je od 15 godina na različitim menadžment pozicijama.

„Kompanija SAP je u prethodnim godinama potvrdila lidersku poziciju u IT industriji, na globalnom i regionalnom nivou. To potvrđuju brojni SAP korisnici, primena novih inovativnih tehnologija u poslovanju, snažna partnerska mreža i vrednost brenda“, rekao je Predrag Ćirković, generalni direktor SAP kancelarije za zapadni Balkan. Rumija-

na Trenčeva je tri godine u SAP-u i značajno je unapredila poslovanje kompanije u Bugarskoj.

Vojislav Genić, dosadašnji direktor SAP SEE, nakon pet godina uspešnog rukovođenja kompanijom u SEE regionu, radiće na razvoju poslova vezanih za javni sektor za region centralne i istočne Evrope. Novi menadžment za region zapadnog Balkana i jugoistočne Evrope će stupiti na pozicije 1. januara.

Uručene nagrade „Žena za 5“

U Oportuniti banci u Novom Sadu najuspešnijim klijentkinjama banke 8. decembra su uručene nagrade „Žena za 5“, u dve kategorije. Banka je klijentkinje nagradila sa po 150.000 dinara za unapređenje poslovanja. Za ovogodišnju najpoljoprivrednicu izabrana je Gordana Pajčin, vlasnica malog poljoprivrednog gazdinstva, koja uz podršku porodice dvanaest godina uzgaja i prodaje cveće. Titula najpreduzetnice pripala je Jasmini Gubranski, samohranjoj majci dvoje dece, koja pet godina pruža usluge li-

nijskog taxi prevoza na relaciji Vrdnik – Ruma. Ona u narednom periodu planira da podstakne još žena da se bave ovim muškim poslom. Nagrade je uručio predsednik Izvršnog odbora Oportuniti banke Vladimir Vukotić.

„Banka šestu godinu zaredom nstavlja podršku hrabrim preduzetnicama, koje pored brojnih obaveza oko domaćinstva i porodice uspevaju, uz ogromnu volju i snagu, da vode i poljoprivredno gazdinstvo ili mali biznis. Na taj način obezbeđuju ekonomsku samostalnost sebi i svojim porodicama, kvalitetniji život i zarađuju dodatni ili često jedini prihod, rekao je Vladimir Vukotić.

Uspešni projekti Šnajder elektrika

Kompanija Šnajder elektrik u Srbiji ostvarila je dobre rezultate u 2015. godini, uprkos izazovima u ekonomskom i socijalnom ambijentu. Kompanija je u toku godine učestvovala u realizaciji projekata Makiš, trafo stanica Beograd 20, fabrika Vibac, autoput Crna Gora, zgrada Sosijete ženeral banke i fabrike za prečišćavanje otpadnih voda Tivat.

„Zadovoljni smo rezultatima ostvarenim u 2015. i uvereni smo da ćemo i naredne godine poslovati još bolje. Nameravamo da nastavimo saradnju sa velikim preduzećima od nacionalnog značaja i nastavimo širenje prodajne mreže. Od velikog značaja za nas bi bila i primena novih zakonskih rešenja u oblasti građevinarstva, koja bi doprinela povećanju poslovne aktivnosti u tom sektoru, rekao je Dragoljub Damjanović, na druženju sa novinarima 16. decembra.

ADMS softver, integrisano softversko rešenje za upravljanje električnim distributivnim sistemima Šnajder elektrika DMS Novi Sad, koja je ogranak Šnajder elektrika u Novom Sadu i 2015. godine je četvrti put zaredom, prema proceni konsultantske kuće Gartner, proglašen za najkvalitetniji i najbolji proizvod na svetu.

Nagrada Italijansko-srpske komore kompaniji Basiliči

Na godišnjoj svečanosti Komore italijansko-srpskih privrednika 10. decembra potpredsednica Vlade Srbije i ministarka građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture Zorana Mihajlović uručila je nagradu "Leonardi" generalnom direktoru kompanije Basiliči (Basilichi) Danilu Rivalentiju, za izuzetan doprinos u razvijanju outsorcinga poslovnih procesa, odnosno informatike kao strateškog sektora Srbije. Nagrada je dodeljena i za unapređenje ekonomskih, privrednih i kulturnih odnosa Italije i Srbije.

Ministarka je istakla da je veoma važno što u italijansko-srpskoj komori ima pola srpskih, a pola italijanskih kompanija, jer to govori o dobroj saradnji dve zemlje.



Sa svečanosti Komore italijansko-srpskih privrednika

"Italijanske kompanije zapošljavaju oko 26.000 ljudi u Srbiji, a mi se trudimo da partnerskim odnosima povežemo interesovanja i napravimo prostor da još više kompanija dolazi u našu zemlju", rekla je Zorana Mihajlović.

Srbija i Italija tradicionalno imaju dobru saradnju, a u poslednje dve godine Italija je zauzela poziciju najvećeg spoljnotrgovinskog partnera Srbije.

"Od početka ove godine do oktobra izvoz u Italiju je iznosio 1,9 milijardi dolara,

dok je uvoz iz te zemlje iznosio 1,6 milijardi dolara. U Srbiji posluje više od 500 italijanskih kompanija, a Komora italijansko-srpskih privrednika će nastaviti da podržava razvoj bilateralne ekonomske saradnje, kako bi se u potpunosti iskoristio potencijal i povećale koristi za obe zemlje u privrednom razvoju i pozitivnom uticaju na lokalne zajednice", rekao je Klaudio Čezario, predsednik Komore italijansko-srpskih privrednika. Pokrovitelji gala večeri bili su Unikredit banka, DDOR Novi Sad i Banka Inteza.

PAVLE MARJANOVIĆ, GENERALNI DIREKTOR KOMPANIJE AKTAVIS ZA SRBIJU I CRNU GORU

Uspostavljena je sigurnost plaćanja lekova

U 2015. godini smo uspeli da udvostručimo kapacitete proizvodnje u našoj fabrici Zdravlje u Leskovcu, jer smo povećali izvoz. Sada plasiramo oko dve trećine lekova na naša standardna tržišta zapadne Evrope i Rusije. Zaposlili smo još sto novih radnika u fabrici u Leskovcu, pa sada imamo oko 550 zaposlenih, a lansirali smo i desetak novih generičkih lekova najnovije generacije. To su lekovi u kategorijama od neuropsihijatrije do kardiologije, odnosno u oblastima gde je Aktavis već godina prisutan – rekao je Pavle Marjanović, generalni direktor kompanije Aktavis za Srbiju i Crnu Goru, sumirajući za Magazin Biznis rezultate poslovanja za 2015. godinu. On ističe da je, bez obzira na radikalni pad cena od 30 do 50 odsto na listi lekova, koji se desio 1. januara 2015., poslovanje ove kompanije održivo kako za Aktavis d.o.o. u Beogradu tako i za fabriku Zdravlje u Leskovcu.

Prema rečima direktora Marjanovića, Aktavis je uspeo da boljim prisustvom na listi lekova, na neki način kompenzuje taj pad cena i da stabilno posluje.

– Ključ poslovanja u Srbiji je sigurnost plaćanja, a to je uspostavljeno od strane Republičkog fonda zdravstvenog osiguranja. Rokovi plaćanja lekova su od 75 do 90 dana što je jako važno za održivost firme koja ima proizvodnju. Pošto vodim i firme u regionu, uverio sam se da je to redak slučaj. Ima i zemalja koje su razvijene od Srbije u našem okruženju, a čiji fondovi plaćaju lekove i za godinu dana. Možda bi naša lista lekova mogla da bude i šira, ali je pitanje kako bismo mogli da je finansiramo – kaže Marjanović i naglašava da je bitno da nestašica lekova nije bilo, da su svi lekovi Aktavisa prisutni tokom 2015., da proizvodnja teče normalno i da će se tako nastaviti i 2016. godine.

Naš sagovornik podseća da generički lekovi najnovije generacije stižu u Srbiju,



Pavle Marjanović

na primer, „pregabalin“ je prvi generički lek koji je ovde lansiran i doveo je do znatnog sniženja cena leka, kao i mogućnosti da veći broj pacijenata dođe do tog leka.

– Imamo i ambiciozne planove da 2016. godine lansiramo niz novih lekova najnovije generacije. To je takozvana pobjednička „vin-vin“ formula u kojoj i Fond za zdravstveno osiguranje štedi novac i kompaniji omogućava da proizvodi lekove što je važno i za domaće proizvođače i za domaće tržište. Najvažnija je stabilnost plaćanja lekova i stabilnost sistema, a to je postignuto – ocenio je Pavle Marjanović.

R. N.

Useljeni prvi stanari Central Gardena

Veliki uspeh za stanare kompleksa, investitore AFI Europe i Shikun & Binui Group i tržište nekretnina predstavlja završetak prve faze projekta Central Garden, četiri meseca pre zakanog roka. Na proslavi koja je tim povodom organizovana 10. decembra, partner investitor projekta Central Gardena Gili Dekel je rekao: „Veliki uspeh u Srbiji je graditi pre roka, ali kada su vam dobavljači zadovoljni, partneri stabilni, Central Garden je osigurao svoj uspeh. Imali smo ideju da stari deo Beograda zaslužuje moderan



Gili Dekel seče slavljenu tortu

i jedinstven stambeni kompleks. Central Garden je novi simbol prestonice, čije su karakteristike visok kvalitet, energetska efikasna gradnja i novi kon-

cept života. Nadam se da ćemo tokom sledeće godine pokrenuti nove projekte, jer je Srbija izuzetno atraktivna za mnoge kompanije i strane investitore.“

U septembru je započeta izgradnja druge faze stambeno-poslovnog kompleksa Central Garden, dve zgrade sa 89 stambenih jedinica. Ceo kompleks biće završen u naredne četiri godine. Prvi kondominijum u centru Beograda omogućiće stanarima da budu u žiži gradskih dešavanja, ali da imaju visok nivo kvaliteta stanovanja, mir, privatnost i da uživaju u privatnoj zelenoj oazi, koja će se nalaziti u okviru kompleksa. Ekskluzivni zastupnik prodaje stanova Central Gardena je vodeća konsultantska kuća za nekretnine CBRE Srbija.

„Odličan pet” za održivo poslovanje Hemofarma

Proizvodnja u milijardama tableta, investicije u milionima evra, tržišta na tri kontinenta, decenijama među prvih 10 izvoznika, bilans je jubilarne godine za Hemofarm. Kao jedan od najvažnijih privrednih ambasadora naše zemlje, koji snaži ime Srbije na farmaceutskoj mapi Evrope, Hemofarmu je 2015. bila „odlikaška” godina, u kojoj je obeležio 55 godina poslovanja. Kompa-

nija je održala rekord u proizvodnji od četiri milijarde tableta, otvoren je novi pogon za proizvodnju ampula, prošla je strogu proveru 25 međunarodnih i domaćih kontrola i postigla status povlašćenog privrednog subjekta na carini uz ocenu „odličan pet” za održivo poslovanje.

„Brojke su važan pokazatelj našeg uspeha, ali ono što uvek naglašavam jeste da postoji nešto još važnije, to su ljudi. Tu mislim na zaposlene, partnere i saradnike. Oni su naš najvredniji resurs. Zbog toga ćemo u budućnosti nastavi-

viti da razvijamo portfolio u skladu sa svetskim trendovima, ali i potrebama pacijenata. Zajedno sa Hemofarm fondacijom, koja je partner Ministarstva zdravlja, nastavljamo borbu za humanije društvo, za bolju sliku zdravstvenog sistema Srbije, za zdravlje svakog od nas”, rekao je 10. decembra na novogodišnjem koktelu Ronald Zeliger, generalni direktor Hemofarma, i najavio da sledeće godine kompanija planira otvaranje zgrade za kontrolu kvaliteta, nove proizvode i da zadrži poziciju regionalnog farmaceutskog lidera.

Decenija uspešnog poslovanja Knauf Insulejšna

Nemačka kompanija Knauf Insulejšna, koja je 2005. godine privatizovala fabriku za proizvodnju kamene mineralne vune u Surdulici, proslavila je 10. decembra deset godina uspešnog poslovanja na srpskom tržištu. Fabrika proizvodi više od 40.000 tona kamene mineralne vune godišnje, a od januara uvodi u proizvodnju ovog izolacionog materijala ekos tehnologiju, koja se zasniva na korišćenju prirodnih materija, umesto hemikalija na bazi nafte. To će



Tihomir Civkaroski i Nikola Milivojević

biti jedini takav proizvod na tržištu Srbije i regiona.

„Velika je stvar biti prvi u svetu, posebno kada je Srbija u pitanju i kada iza toga stoji tim stručnjaka koji su zajedno

sa kolegama iz inostranstva godinama radili na usavršavanju ovog patenta”, rekao je Nikola Milivojević, savetnik za ekonomska pitanja potpredsednice Vlade Srbije Zorane Mihajlović.

Kolektiv je doprineo da Knauf Insulejšna bude sinonim za uspešnu proizvodnju i energetska efikasna rešenja.

„Nadam se da će nas od sada prepoznavati i po održivosti koju naši proizvodi obezbeđuju. Uvođenjem revolucionarne tehnologije u proizvodnju očekujemo još veći napredak, investicije i zapošljavanje”, rekao je generalni direktor kompanije Knauf Insulejšna za Balkan Tihomir Civkaroski.

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)



BESPLATAN
PROBNI PERIOD 15 DANIMA

VIBILIA

poslovni portal

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



„UPGRADE IN BELGRADE“ – 14. MEĐUNARODNA KONFERENCIJA BEOGRADSKE BERZE

Za razvoj tržišta kapitala presudna je uloga države

U Srbiji još nije uspostavljena veza između razvoja tržišta kapitala i pokretanja privrede, a ni drugi alati tržišta kapitala nisu dovoljno iskorišćeni. Utoliko je važnije da se država uključi svojim vrednosnim papirima

Nove mogućnosti koje su se pojavile na srpskom berzanskom tržištu tokom 2015. godine su prve municipalne obveznice listirane na Berzi i nove investicione alternative na Prajm listingu Beogradske berze, gde su uključene 64 emisije obveznica Republike Srbije, rekao je Siniša Krneta, direktor Beogradske berze, na otvaranju 14. Međunarodne konferencije Beogradske berze „Upgrade in Belgrade 2015.“, 19. novembra u Beogradu. Krneta je podsetio da je za 64. emisiju obvezni-



Siniša Krneta

ca RS trgovanje produženo sa 3,5 na pet sati, u nastojanju da se izađe u susret potrebama investitora. „Zato cilj svih ciljeva domaćeg tržišta kapitala predstavlja prvi IPO, kao vesnik serije budućih IPO-ova“ rekao je Siniša Krneta.

PETA REGIONALNA INVESTITORSKA KONFERENCIJA

U okviru Konferencije Berze održana je i Peta regionalna investitorska konferencija, na kojoj su se predstavnici investicionih društava koja upravljaju imovinom od preko 100 milijardi evra na više od 110 individualnih B2B sastanaka direktno susreli sa menadžmentom najkvalitetnijih akcionarskih društava u regionu

Konferencija „Upgrade in Belgrade 2015.“ okupila je oko 300 učesnika iz zemlje i inostranstva, koji su se kroz aktivnu diskusiju osvrnuli na aktuelne makroekonomske tokove u zemlji i njihov mogući uticaj na rad Berze. Međutim, u Srbiji još uvek nije uspostavljena veza između razvoja tržišta kapitala i pokretanja privrede, a ni drugi alati tržišta kapitala nisu raspoloživi ili nisu dovoljno iskorišćeni u domaćem okruženju.

Beogradska berza je saopštila da su među najznačajnijim sledeći zaključci konferencije „Upgrade in Belgrade 2015.“

- Iako postoje izvesni pomoci na makroekonomskom planu, pred Srbijom su još uvek brojne neophodne reforme, pre svega u domenu fiskalne politike i smanjivanja budžetskog deficita
- Ključni rezultati Vlade Republike Srbije, u prvoj godini mandata, ostvareni su na regulatornom planu
- Fiskalna konsolidacija nije sama po sebi reformsko pitanje, ali je nužna pretpostavka za sprovođenje suštinskih reformi
- Strukturne reforme su teške, nose sa sobom visoku političku cenu, ne daju benefite u kratkom roku, ali bez njih nije moguće izgraditi efikasnu i konkurentnu privredu

i diskutovali o mogućnosti ulaganja u akcije ovih kompanija. Akcionarska društva iz Srbije koja su učestvovala na ovogodišnjoj investitorskoj konferenciji izazvala su značajno interesovanje stranih investitora, a na konferenciji su prisustvovali vodeći menadžeri Aerodroma Nikola Tesla, AIK banke, Energoprojekt holdinga, Naftne industrije Srbije, Komercijalne banke, kao i kompanija Jedinstvo iz Sevojna i Metalac iz Gornjeg Milanovca.

NAGRAĐENI

Regionalna nagrada za najbolje odnose sa investitorima u prethodnoj godini, „Zlatna plaketa“ Beogradske berze, ove godine dodeljena je Naftnoj industriji Srbije, koja je ispunila najviše standarde izveštavanja javnosti kao i celokupnog korporativnog upravljanja.

Prvi put su dodeljene i srebrne plakete, koje su ove godine dobile kompanije Zavarovalnica Triglav d.d., Ljubljana i Hrvatski Telekom d.d. iz Zagreba.



Dragoljub Vukadinović

- Nova regulatorna rešenja nameću promenu poslovnih koncepata, kako centralnih registara, tako i samih članova u procesima kliringa i saldiranja
- Povećava se značaj investicija i novih tehnoloških rešenja u svim fazama nakon trgovanja

Dragoljub Vukadinović, predsednik UO Metalca iz Gornjeg Milanovca, upozorio je, u raspravi na panelu „Makroekonomske perspektive u Srbiji i regionu“, da je 2015. godina izgubljena za rešavanje pitanja privatizacije mnogih firmi gubitaka. On je naveo primer Fabrike reznog alata u Čačku čiji gubici iznose 30 miliona evra, a prodavana je za oko 20.000 evra, ali uz obavezu da se izmire gubici u potpunosti:

– Naša kompanija Metalac je bila zainteresovana da kupi Fabriku reznog alata, ali smo odustali kada smo videli koliki su gubici koje treba da isplatimo. Pa, naš Metalac, kao jedna od najuspešnijih firmi u Srbiji, na berzi vredi oko 23 miliona evra! Kako, onda, propala firma može da se prodaje za 30 miliona evra?! To je suludo i naravno da nije bilo zainteresovanih za kupovinu te fabrike – rekao je Vukadinović.

On se osvrnuo i na omiljen metod UPPR (Unapred pripremljen plan reorganizacije) zaštite preduzeća od naplate poverilaca, ali je naglasio da je takav program dobar za firme koje nisu pre zadužene. „Kako će, na primer, Farmakom vratiti 500 miliona evra? Tu nikakav UPPR ne može da pomogne“, prokomentarisao je Vukadinović.

Prenoseći iskustvo iz uspešnog rada Metalca, Vukadinović je rekao da je za dobro poslovanje jednog preduzeća neophodno da izvozi bar 40 odsto svoje proizvodnje.

– Metalac je zabeležio pad izvoza u Rusiju sa nekadašnjih 7,5 miliona evra na 2,5 miliona evra koliko će iznositi u ovoj godini, a lani je dodatno izgubio oko milion evra na kursnim razlikama. Ovaj gubitak prihoda iz Rusije ove godine smo u velikoj meri nadomestili prodajom na drugim tržištima, te će zbirni izvozni rezultat biti samo milion evra slabiji. Međutim, kako je i na domaćem tržištu smanjena kupovna moć, a prodaja na rate je opala za 40 odsto u odnosu na prethodnu godinu, orijentisali smo se na prodaju robe putem raznih akcija u dogovoru sa ma-

NA POTEZU DRŽAVA

Specijalni gost Hanes Takač, direktor Odeljenja EBRD-a za razvoj tržišta kapitala u lokalnoj valuti, održao je predavanje na temu: Pokretanje srpskog tržišta akcija. Prema njegovoj oceni, bez podrške države nije moguće pokrenuti tržište kapitala. Naime, najbolji pokretač je kotiranje državnih preduzeća na berzi i prikupljanje kapitala kroz inicijalnu ponudu akcija (IPO) za državna preduzeća. Uslov je da taj postupak bude transparentan i da se poštuju svi standardi važni za proces realizacije IPO. To je do sada u mnogim zemljama uticalo na pokretanje rasta tr-

USPEH VARŠAVSKE BERZE

O iskustvu Poljske u izgradnji tržišta kapitala govorio je direktor berze u toj državi, Jurij Kuktanič. On je naveo impresivne rezultate razvoja poljske berze za koji je zaslužna i privatizacija i država. Naime, vaučerska privatizacija je u toj zemlji još osamdesetih godina dovela na berzu mnogo malih investitora a država je kroz IPO takođe privukla mnoge ulagače da kupuju vrednosne hartije. Direktor Kuktanič ocenjuje da je Berza u Varšavi prerasla u najveću berzu u centralnoj i istočnoj Evropi, po svim parametrima. Zahvaljujući dobrom razvoju ove berze, strani inve-



Jurij Kuktanič

stitori trenutno učestvuju sa 49 odsto, na berzi se kotiraju 53 strane kompanije a njihovo učešće u kapitalizaciji berze iznosi čak 150 milijardi evra.



Toni Verheijen

loprodajom i hipermarketima – rekao je Vukadinović, ilustrujući otežane uslove poslovanja na stranom i domaćem tržištu.

Učestvujući u istoj panel raspravi, šef Kancelarije Svetske banke u Srbiji Toni Verheijen je rekao da Vlada ne sme odustati od plana da do kraja godine reši pitanje sedam strateških preduzeća, a do maja sledeće godine ostalih deset i da će

od tog posla u velikoj meri zavisiti dalja sudbina fiskalne konsolidacije.

Svi pozitivni efekti koje je Vlada do sada postigla, kako je rekao, mogli bi biti poništeni ukoliko se ne nađu rešenja za ova strateška državna preduzeća.

– Najveći rizik postoji u energetskom sektoru. Ako Vlada ne reši problem RTB Bora, Resavice... izostaće efekti fiskalne konsolidacije, smatra Verheijen.

On je rekao da bi na strani prihoda Vlada trebalo da uloži dodatne mere kako bi se ostvarila još veća naplata poreskih prihoda, što bi, kako je naveo, omogućilo veće javne investicije. Pomenuo je i da je potrebna reforma sistema podsticaja kroz Zakon o ulaganjima, i da Svetska banka na tom poslu radi zajedno sa Ministarstvom privrede.

Govoreći o investicionoj klimi, Verheijen je rekao da Srbija jeste dosta napredovala na Duing biznis listi Svetske banke, ali da i dalje ostaje ispod proseka u odnosu na region po uslovima poslovanja.

Verheijen je istakao da je ovogodišnja stopa privrednog rasta u Srbiji veća od očekivane, što je, zajedno sa reformama koje Srbija sprovodi, pozitivno iznenađenje. Međutim, ukoliko Srbija i druge zemlje jugoistočne Evrope žele da uhvate korak sa Evropom, Verheijen je rekao da bi privredni rast u Srbiji na godišnjem nivou trebalo da iznosi oko pet do sedam odsto BDP-a i to u narednih nekoliko godina.

– Treba da ciljate na pet odsto, a ne 0,5 odsto rasta BDP-a, poručio je Verheijen.

R. N.



Hanes Takač

SRPSKA ASOCIJACIJA MENADŽERA DODELILA TRADICIONALNA PRIZNANJA

Menadžer godine Vladan Živanović



Dobitnici godišnjih nagrada sa upravom Srpske asocijacije menadžera

Četvrtu godinu zaredom, Srpska asocijacija menadžera (SAM) organizovala je 15. decembra Gala večer povodom dodele „SAM godišnje nagrade 2015“, kojom se afirmišu one kompanije, menadžeri, obrazovne institucije i novinari koji se zalažu za bolje uslove poslovanja, profesionalizaciju menadžerske struke, promociju etičkog i društveno odgovornog poslovanja, razvoja liderstva među mladima i za unapređenje regionalne saradnje. Pozdravljajući brojne zvaničnike Milan Petrović, predsednik SAM-a, istakao je da je SAM u 2015. godini stekao mnogo novih članova koji su spremni da pored svojih poslovnih obaveza pomognu i lokalnoj zajednici kao i da poklone svoje vreme za razvoj mladih menadžera. „SAM je okrenut regionalnoj saradnji i intenziviranju saradnje sa srodnim EU asocijacijama menadžera u želji da se dobre poslovne prakse razmenjuju među vodećim profesionalnim menadžerima i kompanijama širom regiona i Evrope“, rekao je Petrović.

Skup je otvorio specijalni gost Željko Sertić, ministar privrede Srbije, i najavio da će 2016. godina biti posvećena razvoju preduzetništva. „Vlada će i finansijski pomoći razvoj malih i srednjih preduzeća za šta smo već izdvojili značajna sredstva, a od vas očekujemo da nam pomognete u tome“, istakao je ministar Sertić.



Vladan Živanović, najbolji menadžer za 2015.

Među brojnim gostima bili su i Kori Udovički, potpredsednica Vlade, Tanja Mišević, šefica pregovaračkog tima za pristupanje Srbije EU, Nenad Borovčanin, državni sekretar u Ministarstvu omladine i sporta, i specijalni gost ovogodišnje GALA večeri predsednik Upravnog odbora Evropske asocijacije menadžera (EMA) Konstantinos P. Lambrinopoulos.



Vesna Damjanić, najbolji novinar

Po izboru svojih članova, SAM je dodelio ukupno 22 nagrade u 12 kategorija: Menadžer godine, Mladi menadžer godine, Poslodavac godine, Poslodavac godine iz kategorije malih preduzeća, Najbolja institucija za obrazovanje menadžera, Lider u profesionalnom usavršavanju menadžera, Nagrada za podsticaj i promociju privrednih tema u javnosti, Regionalni projekat godine, Društveno odgovorna kompanija godine, SAMPLE nagrada za promociju i razvoj liderstva među mladima, ISKORAK 2015 i Specijalna nagrada žirija.

Prepoznat unutar i van svoje kompanije kao osoba od integriteta i ugleda, a na osnovu ostvarenih poslovnih rezultata, titulu Menadžera godine 2015. poneo je Vladan Živanović, iz kompanije NCR, dok su drugo i treće mesto zauzeli Dejan Turk, Vip mobile, i Nebojša Mandić, DHL.

Prvu nagradu i titulu Poslodavac godine 2015. dobila je kompanija Telenor, dok je drugo i treće mesto pripalo kompanijama Aigo biznis sistem i Dexico.

Regionalni projekat u 2015. godini, koji je prema oceni članova SAM-a najviše doprineo promociji celog regiona kao investicione destinacije je projekat Mccann group za koji je plaketu uručio predsednik Evropske asocijacije menadžera (EMA) Konstantinos P. Lambrinopoulos. SAMPLE nagrada za Pro-



Nebojša Savić i Goran Pitić:
FEFA – najbolja obrazovna institucija

mociju i razvoj liderstva među mladima otišla je Biznis inkubatoru za informacione i komunikacione tehnologije ICT Hub.

SAM je dodelio i nagrade najboljim mladim menadžerima do 35 godina. U ovoj kategoriji prvu nagradu i titulu Mladi menadžer godine 2015. dobio je Miloš Petrović, izvršni direktor i suvlasnik kompanije Termovent. Drugo i treće mesto u ovoj kategoriji osvojili su Dušan Basalo, osnivač i suvlasnik kompanije Atria group, i Ana Petrović, osnivač i vlasnik Travel Boutique.

Članovi SAM-a glasali su i za Najbolju instituciju za obrazovanje menadžera i u ovoj kategoriji prvu nagradu dobio je Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju FEFA. Nagradu za podsticaj i promociju privrednih tema u javnosti dobila je Vesna Damjanić, novinar RTS.

Za Lidera u profesionalnom usavršavanju menadžera proglašena je Mokrogorska škola menadžmenta, dok je priznanje za Najboljeg poslodavca u kategoriji malih preduzeća osvojila kompanija OSA inženjering računari. Na drugom i trećem mestu našle su se kompanije Movem fashion i Gi Group HR Solutions.

SAM je ove godine dodelio Specijalnu nagradu žirija za Lični herojski čin, koja je uručena heroini naše košarke, Nataši Kovačević, koja je izuzetan primer liderstva i hrabrosti svima, zahvaljujući energiji, predanosti, motivisanosti i ljubavi ka sportu. Nagradu je uručio Veran Matić, glavni i odgovorni urednik



Bel Medic – društveno odgovorna kompanija

B92, i Marijana Milosavljević, prošlogodišnji dobitnik ove nagrade.

U kategoriji Društveno odgovorna kompanija, prvo mesto je osvojila Opšta bolnica Bel Medic, a drugu i treću FCA Srbija (Fiat Automobili Srbija) i kompanija Filip Moris. Nagrada ISKORAK 2015. otišla je u ruke projektu MK „Fintel Wind“.

Svečanoj dodeli godišnjih nagrada SAM-a prisustvovalo je preko 360 zvaničnika iz poslovnog, političkog, kulturnog i medijskog života.

M. B.



SREĆNE
NOVOGODIŠNJE
I BOŽIĆNE PRAZNIKE
ŽELE VAM PRIJATELJI
IZ AGENCIJA

HEADLINE I Dkit

SVEČANOST NA FAKULTETU DOBA MARIBOR

Diplome za oko 330 diplomanata i magistranata iz regiona

U subotu 5. decembra u mariborskom hotelu Habakuk, diplomcima fakulteta DOBA svečano su uručene diplome. Primilo ih je oko 330 diplomanata i magistranata od oko 400 kandidata koji su diplomirali u 2015. godini. Ove godine su prvi put diplome dodeljene zajedno svim diplomcima ovog fakulteta iz Slovenije, Srbije i Hrvatske. Prof. Jasna Dominko Baloh, osnivač i direktorka DOBA fakulteta, kaže za Magazin Biznis da ova visokoškolska ustanova ima puno studenata u Srbiji i u Hrvatskoj jer izvođa onlajn studije. Zato su odlučili da svi dobiju diplome u istom danu, u Mariboru, da se svi sretnu, posete matični fakultet, upoznaju lično dekana i profesore i da razgovaraju o svojim studijama.

– Svi su tu ideju dobro prihvatili. Jer, mnogo studenata radi van Srbije, u dru-



Jasna Dominko Baloh na svečanom uručivanju diploma

ko Baloh kaže da je prednost u tome što je fleksibilno vreme, što može da se studira pored porodice, pored posla, subotom i nedeljom, a važno je i to što polaznik može sam da raspoređuje vreme studija. A za to vreme, studenti su stalno pod kontrolom profesora koji proveravaju kako polaznici ispunjavaju svoje zadatke.



Deo diplomaca fakulteta DOBA Maribor posle svečanog uručivanja diploma 5. decembra

gim evropskim zemljama, pa teško mogu da dođu i u Beograd kada se uručuju diplome – kaže Jasna Dominko Baloh.

Naša sagovornica podseća da oko 200 studenata studira na srpskom jeziku u bečelor programima i to poslovanje i marketing i odnose sa javnošću. Na master programima studiraju i međunarodno poslovanje, a za iduću godinu planira se proširenje za još jedan master program na srpskom jeziku.

Objašnjavajući zašto vlada veliko interesovanje za onlajn studije Jasna Domin-

– Za nas je veoma važno da smo usmereni na praktična savremena znanja i da je naša diploma priznata u EU. Trenutno je veliko interesovanje naših polaznika za stručna znanja za ekonomiju, za master poslovnih nauka ili za diplomanta marketinga. Diplomanti su najzainteresovaniji za program marketinga i prodaje. Mi pratimo ono što je traženo po svetu i prema tim trendovima, na prvom mestu su stručna znanja, a odmah zatim marketing i emocionalna inteligencija. Očigledno je važno da u poslu postoji

empatija, da je značajan timski rad i dobra komunikacija sa svima. Mi smo radili jedno malo istraživanje u Sloveniji kod poslodavaca i pokazalo se da je to na prvom mestu – komunikacija i želja za učenjem, kao i rad u timu. U skladu sa tim, mi želimo da kod naših studenata razvijamo pozitivnu psihologiju i lični menadžment – kaže Jasna Dominko Baloh.

Ona podseća da je pre 25 godina, kada je DOBA fakultet počeo da radi, najveće interesovanje vladalo za strane jezike jer su ljudi hteli da uče, da putuju i da traže posao širom sveta. Sada više toga nema već mlade i srednje generacije žele da grade svoj lični razvoj, ocenjuje naša sagovornica.

– Velike su se promene dogodile i ljudi treba da se tome prilagode. Razmišljajući o budućnosti mi ćemo iduće godine ponuditi studentima u Srbiji program iz oblasti turizma. Tokom 2015. godine razvili smo taj program jer je to trend u svim zemljama u Evropi i u velikom je porastu. Naime, turizam je deo oblasti usluga koji najbrže raste. U svetu je takođe u velikom porastu interesovanje za „smart siti“, odnosno „pametne gradove“. To nije samo urbanizam, već i obrazovanje i mi ćemo razviti program menadžment „pametnih gradova“ i regiona. Bićemo prvi u tome i ponudićemo takav program za godinu do dve dana. Razvićemo kompletno kvalitet života kroz edukaciju. Naša težnja je da budemo uključeni u svetske trendove obrazovanja i zato svake godine menjamo programe i sadržaje da bismo uvek bili aktuelni – kaže Jasna Dominko Baloh.

Fakultet DOBA Maribor je do sada promovisao preko 3.000 diplomaca na raznim smerovima studija, a imaju i svoj alumni klub. Kako kaže direktorka Baloh, saraduju sa svojim diplomcima zato što su im važna njihova mišljenja i ocene i što žele da uvek budu aktuelni.

R. Nikolić



Srećna Nova godina | Merry Christmas and
i božićni praznici | Happy New Year



Persil

MERIX

MER

MOMENT

LOCTITE

Ceresit

Schwarzkopf

Fa

**Schwarzkopf
taft**

Henkel

Excellence is our Passion



Pavle Petrović: Privredni oporavak u 2016. zavisi od toga kako će se rešiti sudbina državnih preduzeća u restrukturisanju

PROFESOR PAVLE PETROVIĆ, PREDSEDNIK FISKALNOG SAVETA

Tri izazova za Vladu Srbije u 2016.

Za Vladu Srbije predstoji godina sa tri izazova: dalje smanjenje fiskalnog deficita, racionalizacija zaposlenih u javnom sektoru i okončanje statusa preduzeća u restrukturisanju koja predstavljaju teret i za budžet i za privredu. Blagi privredni rast će postojati i u 2016. godini, ali je veoma važno kako će se sve reforme izvesti

Tačno je da su u 2015. godini ostvareni dobri rezultati u fiskalnoj konsolidaciji, ali sada te rezultate treba održati i nastaviti sa smanjivanjem deficita, a to je teži deo posla. Osim toga, smanjenje broja zaposlenih u javnom sektoru i posao na konačnom rešavanju sudbine preduzeća u restrukturisanju, koji treba obaviti u 2016., učiniće tu godinu presudnom za reforme koje sprovodi Vlada Srbije.

Ovo su samo neki od stavova prof. Pavla Petrovića, predsednika Fiskalnog saveta Republike Srbije, nezavisnog, stručnog tela čiji je rad počeo u aprilu 2011. godine i čiji je zadatak da pažljivo evidentira sve što se dešava u srpskim finansijama, te da o tome izveštava Skupštinu, Vladu i javnost. U razgovoru za Magazin Biznis prof. Pavle Petrović objašnjava kako je došlo do privrednog rasta u 2015. godini, najavljuje šta možemo očekivati u 2016. godini na planu fiskalne konsolidacije i privrednog oporavka i govori o najvećim izazovima za Vladu Srbije i građane, do kojih će dolaziti u godinama reformi.

• *Kakva će biti ekonomska 2016. godina i šta su najveći izazovi?*

– Ima indikacija da će doći do blagog oporavka privrede. Mi procenjujemo da će se najverovatnije ostvariti planirani rast BDP-a od 1,8 odsto, gde bi skoro polovina rasta došla od poljoprivrede koja bi trebalo da se oporavi posle suše iz 2015., a bez toga rast privrede bi iznosio oko jedan odsto. Drugo,

u 2016. godini bi oporavak privrednog rasta trebalo da bude podržan nastavljanjem fiskalne konsolidacije i reformama. Da bismo zaustavili rast javnog duga, mi treba da sidemo sa 6,7 odsto BDP-a budžetskog deficita koliko je iznosio u 2014. na 2,7 odsto BDP-a u 2017. godini, a sada smo na nivou od nešto preko četiri odsto BDP-a. Tek to spuštanje deficita na 2,7 odsto BDP-a bi obezbedilo da se rast javnog duga zaustavi i da dug počne polako da pada. Za 2016. godinu postoje sva tri izazova: smanjenje deficita, racionalizacija zaposlenih u javnom sektoru i okončanje statusa preduzeća u restrukturisanju koja predstavljaju teret i za budžet i za privredu. Dakle, blagi privredni rast će postojati ali je veoma važno kako će se sve reforme izvesti.

• *Da li očekujete da će biti rešen status 17 preduzeća u restrukturisanju do kraja maja 2016. godine, kao što je i oročeno u dogovorima sa MMF-om i Svetskom bankom?*

– To je krajnje neizvesno. Reč je o preduzećima čiji problemi dugo traju. Godinama. Mi smo još maja 2012. ukazali na taj problem. Tada je Svetska banka radila sa Vladom na rešavanju sudbine tih preduzeća. Postojala je i kreditna podrška za rešavanje njihove sudbine. I to je stavljano na dnevni red, trebalo je da se reši u leto 2013. pa je pomereno za 2014, pa zatim za ovu godinu, pa na kraju za maj 2016. godine. Očigledno je da se teško može rešiti njihova sudbina. Ta preduzeća bi trebalo da budu privatizo-

vana ili da se zatvore, a ne nešto između – da nastave da rade u državnom vlasništvu, što bi značilo otvorene ili prikrivene subvencije. Zato je neizvesno kako i kada će se rešiti njihova sudbina.

• *Ali mi vidimo da Vlada daje novac za RTB Bor, za Srbijagas, za Petrohemiju. Šta to govori? Kako se, na primer, može rešiti problem RTB Bora koji ima 500 miliona evra duga?*

– Očigledno je veliki iznos duga i gubitaka koji ta preduzeća prave. Veoma je važno da se u prvoj polovini sledeće godine razreši sudbina Železare Smederevo, isto kao što je važno i za Petrohemiju, kao i da Srbijagas više ne pravi gubitke koje će pokrivati država.

RTB Bor je ozbiljan problem. U budžetu za 2016. godinu nema planiranih subvencija za taj kombinat, a ovo preduzeće je dužno oko 500 miliona evra za koje se ne zna kako će se vraćati. Dug od oko 150 miliona evra, od pomenutih 500 miliona, država neposredno garantuje i to može vrlo brzo da postane budžetski trošak. U 2016. na naplatu dospeva oko 25 miliona evra od ovih garantovanih obaveza za koje Bor nema sredstava da vrati iz svog poslovanja. Ali ne samo to, na naplatu državi u 2016. može da dođe i dug RTB Bora prema NIS-u od oko 50 miliona evra, čije vraćanje država nije garantovala, ali slični dugovi drugih državnih i javnih preduzeća su već plaćani iz budžeta. Na primer, dug Srbijagasa prema NIS-u je sada uključen u javne rashode u 2015. godini.

SARADNJA SA MEĐUNARODNIM INSTITUCIJAMA

- *Da li saradujete sa predstavnicima MMF-a i Svetske banke u Srbiji?*

- Fiskalni savet je počeo da radi od aprila 2011. godine i od tada smo povremeno imali intenzivnu saradnju i sa MMF-om i sa Svetskom bankom. Mi smo 2012. godine napravili plan reformi i konsolidacije srpskih finansija za šta smo stručnu pomoć imali u Svetskoj

banci. Mnoge od tih reformi još su aktuelne, kao što je, na primer, restrukturisanje preduzeća. Sa MMF-om smo intenzivnije saradivali pre nego što je sklopljen aranžman i tada smo analizirali fiskalne podatke, pravili različite projekcije i razmatrali moguće mere. Sada su nešto ređi kontakti sa predstavnicima tih međunarodnih institucija, ali uzajamno razmenjujemo analize koje predstavljaju osnov reformi o kojima sam ovde govorio.

- *Da li je u tom smislu presudna 2016. godina za strukturne reforme?*

- Jeste. Bila je važna i 2015. godina i tada se zaustavio mehanizam davanja novih garancija za pokrivanje gubitaka državnih preduzeća, što je dobro, ali nije dovoljno, jer najveći problemi još uvek nisu rešeni. Zato u 2016. mora da se preseče, odnosno da se okonča proces privatizacije državnih preduzeća gubitaka ili da ona odu u stečaj. Istorija tih problema je isuviše duga, troškovi koje zbog toga imaju i država i privatni sektor su ogromni, a dosadašnja privremena rešenja nisu funkcionisala.

Uostalom, i privredni oporavak zavisi od toga kako će se rešiti sudbina pomenutih preduzeća, jer su ona veliki teret za uspostavljanje visokog rasta privrede koji može da pokrene samo privatni sektor. Po analizi EBRD-a, u Srbiji privatni sektor učestvuje sa svega 60 odsto u ostvarenom BDP-u, u odnosu na prosek zapadnog Balkana od 67 odsto i zemalja novih članica EU od 75 odsto. Takođe, oko 40 odsto formalno zaposlenih u Srbiji radi u javnom sektoru, državnim i javnim preduzećima, što je neodrživo. Treba da se otvori prostor za razvoj vitalnijeg privatnog sektora, a ne da nas ta loša preduzeća stalno vuku dole i potapaju.

- *Ipak, Vi kažete da je u drugoj polovini 2015. godine došlo do izvesnog rasta privatne investicione potrošnje. Šta to znači?*

- Rast investicija je, uz smanjenje deficita, verovatno najbolji ekonomski trend koji se pojavio u 2015. godini. Ako se nastavi trend rasta investicione potrošnje, koji je počeo u drugoj polovini 2015. go-

dine, onda bi to trebalo da pogura privredni rast i u 2016. i u narednim godinama. Investicije su ključne za održivi privredni rast, jer stvaraju izvozne kapacitete koji će ojačati privredu. Inače, u analizi privrednih kretanja u 2015. i 2016. bitno je razdvojiti šta su privremeni, a šta strukturni i održivi trendovi, što se nadamo da je rast investicija. Na primer, u 2015. pritisak na naš spoljni deficit olakšan je padom cena nafte na svetskom tržištu, ali se ta povoljna okolnost neće ponavljati svake godine. Jednokratni uticaj na rast privrede u 2015. godini bio je i oporavak od poplava iz 2014. godine. Kada je, potom, obnovljena normalna proizvodnja električne energije u 2015. godini, onda se privredni rast čini većim nego što jeste. Sa druge strane, poljoprivreda je slabija u 2015. godini nego ranije zbog suše, što

umanjuje rast u ovoj godini. Ali zato će sa normalizacijom poljoprivredne proizvodnje koja se očekuje u 2016. doći do privremeno nešto većeg rasta. Dakle, kada se sve uzme u obzir, naša procena je da je stvarni trend rasta privrede malo ispod 0,5 odsto u 2015., a u sledećoj godini mogao bi da bude jedan odsto, što bi sa boljom poljoprivrednom godinom uticalo da se ostvari ukupni rast BDP-a od oko 1,8 odsto.

- *Da li se onda može reći da je u 2015. godini počeo oporavak?*

- Da, moglo bi se tako oceniti, pogotovo imajući u vidu da je blagi oporavak privrede ostvaren uz fiskalnu konsolidaciju. Nesporno je da je u 2015. godini uspešno izveden prvi korak fiskalne konsolidacije. U toj godini trajno smanjenje budžetskog deficita iznosi oko 2,4 odsto BDP-a, što znači da se sa 6,7 odsto BDP-a deficita u 2014. godini, trajno sišlo na oko 4,3 odsto, iako će deficit u 2015. zbog privremenih činilaca biti i nešto niži. Dakle, ako se imaju u vidu takvi rezultati fiskalne konsolidacije, onda početak oporavka privrede, a pogotovo investicione potrošnje do koga je došlo u privatnom sektoru, sve to ukazuje da idemo ka nekom oporavku. Moguće je i da postoji veza između ovih indikatora, odnosno da je ta povećana investiciona potrošnja još uže povezana sa započetoj fiskalnom konsolidacijom, jer pre

KAKO SMO PROŠLI KROZ 2015.

- *Kakva je bila ekonomska 2015. godina s obzirom na to da su prognoze u pogledu rasta bile skeptične: procenjivalo se da će rast biti oko minus 0,5 odsto BDP-a. Sada se prilično izvesno govori o rastu od 0,7 odsto BDP-a. Šta se to dogodilo?*

- Tačno je da se na početku godine očekivalo da će biti blagi pad proizvodnje od pola procentnih poena u 2015. To je bila zajednička prognoza Vlade i MMF-a. I mi smo u Fiskalnom savetu to takođe prihvatili. Kada analiziramo iz sadašnjeg ugla šta je to dovelo do preokreta, izvesno je da je privatna potrošnja manje pala nego što se očekivalo na osnovu programa konsolidacije. Jer, smanjivanje plata i penzija je trebalo da do-

vede do pada potrošnje i državne i lične, a time i do privremenog pada BDP-a. Međutim, taj pad potrošnje je bio nešto manji nego što se očekivalo, što je delom posledica niže inflacije od one koju je centralna banka prognozirala i koju su Vlada i Ministarstvo finansija uzimali prilikom projektovanja budžeta. Ovaj činilac rasta međutim nije dugoročno održiv i ima svoju cenu, zbog čega ipak nije dobro da se ne ostvaruju planirani ciljevi inflacije. Drugi razlog je što se vide pozitivni pomaci u rastu investicione potrošnje. Građevinarstvo je u porastu, kao i investicioni krediti i uvoz kapitalne opreme i to je dodatni pokretač oporavka. Zapravo, rast investicija je i važniji činilac oporavka jer lična i državna potrošnja ne mogu da budu pokretač rasta u narednom periodu.



Pavle Petrović: Naša je procena da je maksimalan domet racionalizacije zaposlenih u javnom sektoru najviše 30.000 ljudi tokom naredne dve godine

2015. nije bilo verovatno da se investicije povećaju u zemlji kojoj preči izbijanje krize javnog duga.

- *Fiskalni savet je polovinom 2015. godine izrazio sumnju da može da se obori budžetski deficit BDP-a na četiri odsto. Kako sada komentarišete rezultate po kojima se vidi da je do toga ipak došlo?*

– Zapravo, to što smo govorili tada stoji i sada, jer se deficit nije strukturalno, trajno, smanjio na ispod četiri odsto BDP-a. Trajno smanjenje deficita u 2015. iznosi 2,4 odsto sa nivoa od 6,7 odsto BDP-a iz 2014. U ta 2,4 odsto BDP-a uključujemo uštede od smanjenja penzija i plata u javnom sektoru, povećanje naplata poreza, prvenstveno zbog bolje naplate akciza na duvan i na naftu, a kasnije tokom godine uvedena je i akciza na struju. Te mere su dale trajan dopri-

nos smanjenju deficita. Ali, mi smo početkom 2015. godine govorili, a to važi i sada, da jednokratne uplate u budžet javnih preduzeća koje su ove godine bile veće nego ikada mogu da pruže sliku kao da ima više prihoda u budžetu, dok su, u suštini, to vanporeski prihodi koji nisu sigurni. Osim toga, para je ostalo u budžetu i zbog toga što nisu realizovane kapitalne investicije u celini, što nije dobro, a nisu realizovane ni reforme koje su se odnosile na otpuštanja u javnom sektoru. Dakle, ostale “uštede” preko 2,4 odsto BDP-a su nastale zato što su vanredno povećani prihodi iz javnih preduzeća, što su neefikasno izvršavane javne investicije i što nisu sprovedene sve planirane reforme javnog sektora, javnih i državnih preduzeća, a to nije dobro. Da su sve te pare

ostale u budžetu, onda bi budžetski deficit mogao da padne i na ispod tri odsto, ali ne zbog trajnih mera i ne kao posledica sprovedenih reformi. Krajem 2015., međutim, deo ovih privremenih ušteda je iskorišćen za isplatu dugova vojnim penzionerima i da se regulišu još neki dugovi, pa se sada očekuje da deficit u 2015. iznosi oko četiri odsto BDP-a.

- *Kako komentarišete sporo reformisanje javnog sektora?*

– Kada je pravljn trogodišnji plan u novembru 2014. godine predviđeno je da se svake godine broj zaposlenih u opštoj državi smanjuje za po pet odsto, odnosno ukupno za 75.000 zaposlenih. Mi smo još tada dali ocenu da je otpuštanje tih 75.000 ljudi preterano visoka cifra. Nijedna zemlja slična Srbiji nije uspela da sprovede toliku racionalizaciju, a izgleda da po broju zaposlenih u javnom sektoru u odnosu na broj stanovnika, Srbija i ne odstupa toliko od drugih zemalja istočne Evrope. Na sve to, Vlada je ušla u ovaj proces, a da nije imala pripremljene planove tačno gde i koliko ljudi se otpušta, kao i reforme koje su neophodne da bi se racionalizacija uspešno sprovedla. Mi smo 2014. smatrali da treba da se ide na nešto veće smanjenje penzija, međutim Vlada se opredelila da neophodno smanjenje izdvajanja za penzije bude nešto manje, odnosno pet procenata, uz obećanje da će u naredne tri godine otpustiti ogroman broj ljudi i tako ostvariti dodatne uštede. Sada postaje sve jasnije da je 75.000 zaposlenih nemoguće otpustiti, a nije ni racionalno. Tokom 2015. godine broj zaposlenih u opštoj državi smanjen je za 5.000 do 7.000 ljudi i to isključivo po osnovu prirodnog odliva u penziju, sa manjim brojem novozaposlenih, što znači da se ništa osim tog prirodnog odliva nije uradilo na smanjenju broja zaposlenih. Prema dogovorima sa MMF-om, za 2016. godinu glavne uštede treba da idu upravo preko smanjenja broja zaposlenih u javnom sektoru i to za 29.000. Od toga je za otpuštanje 23.000 ljudi izdvojen novac za otpremnine, ali mi smo u Fiskalnom savetu skeptični da li će se to desiti. Jer, još ne znamo tačno gde



Petrović: Glavne uštede državnog budžeta u 2016. treba da idu preko smanjenja broj zaposlenih u javnom sektoru

ima viškova i koje vrste viškova. Doduše, ovaj budžet ukazuje da neće linearno da se ide u otpuštanje ljudi, ali ono što može da se dogodi, ako nema detaljnog plana za sve sektore – zdravstvo, školstvo, sudstvo, vojska, policija – onda možete da ostanete bez ljudi koji su vam u poslu neophodni. Opasnost postoji i da su ta mesta sa kojih će ljudi otići zapravo neophodna, što znači da moraju posle da se popunjavaju i zapošljavaju novi. Dakle, mi tu vidimo dva problema: prvo mislimo da ne treba toliko otpuštati, a drugo je pitanje koga otpuštati. Naša je procena da je maksimalan domet racionalizacije najviše 30.000 ljudi tokom naredne dve godine.

• *Da li su politički razlozi u pitanju što nema otpuštanja ili je nedovoljna organizovanost u pristupu problemu?*

– Mislim da je kombinovano i jedno i drugo. Dosta dugo se rade analize, najavljuje se svaki put da će se bolji planovi raditi i iduće godine, iako se već dve godine zna da se to mora raditi. A tu su sigurno i politički razlozi. Kada je Ministarstvo državne uprave sredinom godine izašlo sa prvim indikacijama u kojim sektorima ima najviše viškova, za očekivati je bilo da onda nadležna mi-

nistarstva u skladu sa tim preduzmu reforme i organizacione promene kako bi mogla da racionalizuju broj zaposlenih i da sa manjim brojem ljudi nastave da rade. Ali, ništa se od toga još ne dešava.

• *Zašto smatrate da neće biti ostvarene uštede od 0,75 odsto BDP-a po godini, odnosno po 250 miliona evra u 2016. i 2017.?*

– Potrebno umanjeње deficita jeste nešto preko 250 miliona evra godišnje, ali merama štednje moraju da se obezbede veće uštede od oko 340 miliona evra po godini, zato što znamo da će iz-

SARADNJA SA PREMIJEROM

• *A kako saradujete sa srpskim premijerom?*

– Saradnja sa premijerom i Vladom se odvija preko naših redovnih izveštaja i analiza, što je ustaljena međunarodna praksa u komunikaciji nezavisnih tela sa izvršnom vlašću. Iz javnih nastupa vidimo da premijer i Vlada prate naše izveštaje i uvažavaju naše stavove koji su često kritički u odnosu na politiku Vlade. Što je još značajnije, najvažnije preporuke Fiskalnog saveta su ušle u Vladin program fiskalne konsolidacije.

daci za kamate da nam porastu u 2016. i 2017. godini. Glavni deo ušteda potiče od smanjivanja broja zaposlenih i tu je prvi rizik da se to neće desiti, već će se uštedeti samo polovina toga. Zatim, u 2016. planirane su uštede kroz smanjenje subvencija za poljoprivredu. Tu takođe postoji bojazan da se to neće dogoditi, jer su slični planovi postojali i ranijih godina pa nije bilo smanjivanja subvencija. Zamrzavanje zarada je trebalo da potraje do 2017. godine, a već u 2016. se odustalo od te mere i postojaće pritisci da se odustane i u 2017. godini. A to znači, ako nema dodatnih mera, da se deficit u 2017. neće smanjiti na 2,7 odsto BDP-a, već će ostati na nivou od oko 3,5 odsto BDP-a, a sa tolikim deficitom nema zaustavljanja rasta javnog duga.

• *A da li nam i dalje pretili kriza javnog duga?*

– Da, pretili sve dok se ne zaustavi rast javnog duga.

• *Pa, kada se može očekivati da dostignemo nivo ekonomskog razvoja koji smo imali 1989. godine, mi smo još ispod tog nivoa?*

– Najvažnije bi bilo da se nastavi privredni oporavak koji treba da postane održiv, baziran na investicijama i izvozu, pa onda da se privatna potrošnja uzdiže, a tek na kraju i državna potrošnja. To je jedini mogući redosled, koji bi kroz nekoliko godina mogao da dovede do visokog privrednog rasta i do ubrzanog sustizanja okruženja i nekih istorijskih repera.

• *Koja godina će biti godina vidljivog oporavka, odnosno kada će privreda biti razvijenija a standard stanovništva viši?*

– Da bi do toga moglo da dođe ključno je iskoristiti 2016., pa i 2017. godinu za "raščišćavanje terena", jer sa postojećim preprekama visok privredni rast neće moći da se uspostavi. Zato je potrebno staviti javne finansije pod kontrolu, reformisati javna preduzeća, rešiti sudbinu preduzeća u privatizaciji, popraviti poslovni ambijent, da se omoguće uslovi za brz rast privatnog sektora. Onda bi znatan rast životnog standarda za većinu građana mogao da usledi od 2018. godine, ali negde je to moguće i nešto ranije. Neke indikacije su da je fond plata u privatnom sektoru počeo

da raste već u 2015. godini i to je jedan od razloga što potrošnja nije pala koliko se očekivalo.

- *Ali, da li to znači da se plate i penzije više nikada neće vratiti na nivo pre smanjenja? Ljudi imaju iluziju da će se posle tri godine fiskalne konsolidacije plate i penzije vratiti na nivo koji su imale ranije, pre smanjenja...*

– Jedan od ciljeva fiskalne konsolidacije je da se spusti učešće penzija na 11 odsto BDP-a i plata na sedam odsto BDP-a. Vlada je planirala, zapravo usvojila i Zakon o budžetskom sistemu, koji kaže da će do ostvarenja tog cilja, a to se ne može desiti pre 2018. godine, plate i penzije biti zamrznute. Od zamrzavanja se delimično odustalo u 2016, ali nisu promenjeni srednjoročni ciljevi za smanjenje učešća plata i penzija u BDP-u, što znači da će u narednim godinama plate i penzije biti zamrznute, ili možda kao u 2016. da nešto porastu, u svakom slučaju, sporije od rasta BDP-a.

- *Kakva je poruka Vladi za 2016. godinu?*

– Vlada treba da raščisti preduzeća u restrukturisanju. To je najvažniji deo reformi koji treba da se uradi. Dodatni deo reformi su državna preduzeća koja treba urediti: EPS, Železnica, Srbijagas. Naročito će se videti koliko je Vlada spremna da uloži svog političkog kapitala da se reši situacija u javnim preduzećima, jer su tu strašni pritisci da sve ostane po starom. A to je presudno da se uradi. Upravo bi ta preduzeća od gubitaka trebalo da postanu motori privrednog rasta. Zato u 2016. godini treba da se vidi da je Vlada napravila najvažniji korak u povećanju njihove efikasnosti, jer su tu pritisci veliki. I te dve stvari: rešavanje pitanja preduzeća u restrukturisanju i reforma javnih preduzeća, jesu ključna indikacija da li se nešto rešava. Naravno i da se budžet drži pod kontrolom. Meni se čini da i Vlada vidi da uštede na rashodnoj strani nisu dovoljno realne, ali da smatra

da je na prihodnoj strani bila konzervativna pa da će to moći da pokrije iz prihodne strane. Plašim se da se tu računa, kao i u 2015, na neke jednokratne prihode. Znači, da uzmemo nešto od javnih preduzeća, da nađemo nešto sa druge strane i slično. Ali, to nije rešenje. Ako izostanu trajne uštede, ne možete da ih nadoknadite jednokratnim prihodom. Na primer, ako manje investirate ili date manje otpremnine, mislite da ste rešili problem deficita. Niste, onda ste samo gurnuli problem za 2017. i tada ćete se ponovo suočiti sa istim problemom.

- *A kakva će 2016. godina biti za privrednike?*

– Trebalo bi da bude nešto malo lakša nego 2015. godina. Ako se uređuje ambijent, sprovode strukturne reforme u državnim preduzećima, to bi trebalo da bude bolje i za poslovanje privatnog sektora – ocenio je prof. Pavle Petrović u razgovoru za Magazin Biznis.

Radojka Nikolić



CENTRAL GARDEN

NOVI KVART U CENTRU GRADA

UDOBNOST
U CENTRU
PAŽNJE



www.centralgarden.rs

Ekskluzivni zastupnik prodaje:

CBRE | Serbia

PART OF THE CBRE AFFILIATE NETWORK

011 33 47 969
062 30 30 50

Od investitora:

WAFI EUROPE

SHIKUN&BINUI
ARISON GROUP
Real Estate Development

PROCENE PRIVREDNIKA I EKONOMISTA O POSLOVANJU U 2016.

Privrednici najavljuju još jednu tešku godinu



Uprkos činjenici da kreatori ekonomske politike očekuju rast privredne aktivnosti od 1,8 odsto, predstavnici realnog sektora ne vide nikakve znake oporavka. Naprotiv, mnogi od njih se boje da je pred privrednicima još jedna teška godina

Privreda Srbije je odavno na koljenima, ali zbog toga niko ne podnosi ostavku. Ovim rečima Milan Knežević, vlasnik konfekcije „Modus“, slikovito objašnjava stanje u kome se nalazi srpska privreda. Praveći jasnu aluziju na slučaj ministra odbrane Bratislava Gašića koja je javnost podigla na noge, Knežević zamera što se pokleklom privredom niko ne bavi. Zbog toga je, uprkos prognozama o rastu privredne aktivnosti od 1,8 odsto, Knežević zabrinut za sudbinu realnog sektora.

– Šta privrednici očekuju u novoj 2016. godini? Ništa dobro. Svi negativni trendovi će se radikalizovati i biće znatno gore nego ove godine. Privrednici su

poslovanje finansirali izuzetno skupim kratkoročnim pozajmicama, gubicima na poslovnoj supstanci i kapitalu. Privredna aktivnost može da ostvari rast i od tri odsto bruto domaćeg proizvoda (BDP), ali ako se on finansira iz zaduživanja i prodaje imovine, takvo poslovanje samo ubrzava njen finansijski kolaps. Stopa rasta BDP-a ne mora, nužno, odražavati stanje u celoj privredi – smatra Knežević.

U podacima Agencije za privredne registre, kako kaže, krije se svojevrsna „socijalna bomba“ koja svakog trenutka može da eksplodira sa nesagledivim društvenim posledicama. A odnosi se na neizvestan opstanak 146.893 radna mesta u 20.424 privredna društva koja

su u blokadi duže od 90 dana. Iz APR-a treba brisati i 24.500 privrednih i društava koja nisu predala finansijski izveštaj za 2014. godinu, dodaje.

– Koliko će u njima radnika završiti na Zavodu za zapošljavanje? Neizvesna su i radna mesta u nekim od 42.098 privrednih društava koja su poslovala i posluju sa gubicima. Zakon o stečaju se ne primenjuje kako bi se prikrije razmere privredne drame. Bez namere da kvarim novogodišnje slavlje, moram da javim da je privreda Srbije u potpunom kolapsu – pesimističan je Knežević.

U budžetu za 2016. godinu, koji je neka vrsta Svetog pisma ekonomske politike, taj se pesimizam ne vidi. Mi-

nistar finansija Dušan Vujović državnu kasu je skrojio na proceni da će rast privredne aktivnosti biti 1,8 odsto. Čak je uvek konzervativan Fiskalni savet, makroekonomske prognoze korišćene za izradu budžeta u načelu ocenio kao dobre. Vujović je još budžet krojio na proceni da će prosečna inflacija iznositi 2,8 odsto, dok će prema proceni Ministarstva finansija, kurs u proseku vredeti 122,5 dinara za evro. Inflacija i privredni rast bi mogli da budu nešto manji od prognoziranih, ocenjuju u Fiskalnom savetu, ali su primetna osetna i zdrava poboljšanja u trendovima privredne aktivnosti.

Ako je za utehu, prošle godine i ministar Vujović i Fiskalni savet očekivali su da ćemo ove godine imati pad privredne aktivnosti od minus 0,5 odsto. Godinu ćemo po svemu sudeći završiti sa rastom od 0,8 odsto. To jeste nešto veći privredni rast od prvobitno planiranog, ali je najniži u regionu.

– Poslednji dostupni podaci ukazuju na to da se naročito u drugoj polovini 2015. pojavljuju ohrabrujući nagoveštaji održivog privrednog oporavka zasnovanog na rastu investicija – piše u izveštaju Fiskalnog saveta.

Milan Knežević, međutim, te pozitivne trendove ne vidi. Kako kaže, ume-



Milan Knežević



Petrašin Jakovljević, generalni direktor Metalca

Iako će po nekim statističkim podacima društveni proizvod imati određeni rast, istina je da će realno biti manji, jer ga merimo u odnosu na lošu 2014. godinu, kada smo zbog elementarnih nepogoda imali pad društvenog proizvoda za 1,8 odsto. Ne sporim da ove godine imamo izvesni oporavak, ali ipak se vrtimo oko istog društvenog proizvo-

sto da se spasava što se spasiti može, privreda se opterećuje novim nametima. Povećava se porez na imovinu pravnih lica, uvode se akcize na struju, izglašano je povećanje akciza na angažovanu električnu snagu, gorivo, nabrajao je naš sagovornik.

– Iz privrede se kroz kazne i takse izvlače ogromna sredstva. Troškovi knjiženja povećani su za 100 miliona evra – kaže Knežević.

Sa njim je, čini se, saglasan i Nikola Pavičić, počasni direktor „Tarketa“. Kako kaže, ako gledamo realno – čovek ne može biti optimista.

– Uostalom, to je pokazao i izveštaj APR-a o gubicima privrede koji su procenjeni na 1,1 milijardu evra. Niko se ne bavi problemima 11.500 malih i srednjih preduzeća, naša ekonomija je na koljenima. Pogledajte na šta je ličila diskusija oko budžeta, niko nije spomenuo one koji pune budžet. Kao da bežimo i skrivamo se od problema. Spasavamo velike državne firme i velike gubitaše već godinama. A država bi trebalo da uradi nešto da sačuva one koji pune budžet – ističe Pavičić i dodaje da nam je neophodna strukturna reforma finansijskog sistema.

da, a to nije dovoljno za ozbiljniji napredak, veće upošljavanje, rast standarda i ostalo što zavisi, odnosno prati kretanje društvenog proizvoda.

Nažalost, nisam optimista ni za 2016., jer moramo biti svesni da živimo u veoma složenim okolnostima, kako kod nas tako i u okruženju, bližem i širem – ratovi, izbeglice, terorizam... Siguran sam samo da treba više da radimo na podizanju društvenog proizvoda kroz rast proizvodnje. Možda nam cela ova situacija u svetu negde i otvara karte za bolje i veće učešće na pojedinih tržištima, ali nemamo čime da nastupimo!? Metalac je, recimo, izgubio dosta plasmana na tradicionalno velikim tržištima, zbog poznatih problema, ali odmah smo se fokusirali na okruženje i dobar deo izgubljenog nadoknadili, uglavnom uzimanjem većeg tržišnog kolača. Dakle, nikog ne čekamo, nego konstantno tražimo rešenja u datim okolnostima.

Kamate na kredite, kako kaže, jesu pale, ali su pozajmice i dalje u Srbiji skuplje nego u okruženju. Našu privredu uništavaju zajmovi koji su ranije uzeti. Uostalom, to pokazuju i finansijski izdaci iz izveštaja o poslovanju privrede, dodaje.

– Finansijski sistem je likvidan, ali od te likvidnosti realni sektor nema ama



Nikola Pavičić



Bogomir Bojić

baš nikakve koristi. Sa visokim kamata nema investicija – kaže Pavičić.

Zamera državi što stalno pomaže gubitake, a sa nešto više od 100 miliona evra može se investirati u voćnjake koji se prostiru na 4.000 hektara, dodaje. I to one najsavremenije, kao što ima Miroslav Mišković, kaže Pavičić.

– Tu bi moglo da se zaposli 4.000 ljudi i da se proizvede voće za izvoz u vrednosti 80 miliona evra – predložio je Pavičić.

Iako postoje znaci oporavka, to još nije dovoljno za značajniji oporavak naše ekonomije, odnosno boljitak za standard građana. Imajući u vidu ovogodišnje smanjenje zarada u javnom sektoru i penzija, kupovna moć stanovništva ne može rasti, tako da je time i domaća tražnja relativno ograničena. Dobro je što se evrozona stabilizovala, što pozitivno utiče na našu spoljnotrgovinsku razmenu. Inflacija u 2015. je na donjoj odnosno trenutno ispod donje granice prognozirane od strane NBS, što utiče na relativnu stabilnost cena i smanjuje pritisak na potrošačku korpu. Dakle, 2015. je i dalje godina "borbe" za bolje sutra, ali je važno da smo izašli iz recesije.

U 2016. ne treba očekivati spektakularni razvoj ekonomije, ali prognozira-

Bogomir Bojić, predsednik Klastera tekstilaca Vojvodine i vlasnik „Mondexa“, takođe je vrlo zabrinut kada je o budućnosti privrede reč. Kako kaže, ne zna na čemu kreatori ekonomske politike uopšte baziraju očekivani privredni rast.

– Ne vidim šta se to popravilo u privrednom ambijentu. Bojim se da će nam dogodine biti jednako loše, ako ne i lošije. Nikakve signale privrednog oporavka ja ne vidim. Nisu smanjeni nameti na rad, poreskih olakšica nema, kamate nisu ništa povoljnije, niti niže. Nije napravljena nijedna razvojna ili investiciona banka. Nije se prestalo sa favorizovanjem stranih firmi u odnosu na domaće – kaže Bojić.

Ono što ga posebno brine jeste što se na ovako već iscrpljenu privredu stavljaju novi nameti. Kaže i to da je nesklad između javnog i privatnog sektora ogroman.

Međutim, ako se obistine planovi kreatora ekonomske politike, ni javnom sektoru se ne piše dobro. Jer, dogodine je planirano konačno završavanje procesa privatizacije i restrukturisanja (rok za 17 strateških preduzeća ističe 31. maja), a broj zaposlenih u javnom sektoru bi prema Fiskalnoj strategiji trebalo da bude manji za 35.000. Članovi Fiskalnog saveta su izračunali, na osnovu planiranih sredstava za otpremnine, da



Zoran Daljević, direktor Centralnih finansija za Srbiju i Makedoniju Atlantik grupe

ni rast BDP-a daje dobru osnovu za poslovanje, koje mora biti u skladu sa tržišnim principima i usmereno na jačanje izvoza.



Ljubodrag Savić

će broj zaposlenih u javnom sektoru biti manji za 29.000.

Bogoljub Bojić kaže da su planirana otpuštanja opravdana jer mora da se napravi balans između privrede i neprivrede.

– Problem će biti to što privatni sektor te ljude neće moći da apsorbuje. Šta mi možemo s njima ako oni uglavnom dolaze iz neproizvodnih zanimanja. Oni će biti prinuđeni da od otpremnine koju dobiju sami započnu novi biznis. Teško može da se započne privatni posao u ovim uslovima. Jer, odmah nakon registracije firmu čeka sijaset nameta, neophodno je pribaviti bezbroj dozvola. Inspekcije odmah dolaze na vrata. Onaj ko dolazi iz javnog sektora može, na primer, da osnuje knjigovodstvenu agenciju. Ali, da bi to učinio on mora da zna sijaset zakona. Pošto to ne zna, mora da plati pravnik. Takođe, mora dobro da poznaje finansije. Pošto i to ne zna, mora da plati knjigovođu. Čim, osim sebe, mora da plati još i dvoje ljudi, on je osuđen na propast, jer to ne može da isfinansira – kaže Bojić i dodaje da država ne mora ništa da da, ali ne mora ništa da uzima.

Ljubodrag Savić, profesor Ekonomskog fakulteta, skeptičan je kada je o ot-

puštanjima reč. Pogledajte šta se dogodilo ove godine, uprkos tome što je bilo planirano otpuštanje 25.000 ljudi.

– Mislim da je to nerealan, pogotovo što se očekuje da značajan broj ljudi izgubi posao na lokalni. Centralna vlast nema mogućnosti ni načina da natera opštine da smanjuju broj zaposlenih. Naročito, ako se zna da ove godine idu redovni pokrajinski izbori i što se vrlo lako može dogoditi da bude i vanrednih parlamentarnih izbora. U izbornoj godini se to ne radi. Teško da će neko posezati za ozbiljnim merama u tom trenutku – smatra Savić.

Naš suštinski problem su relativno niske stope rasta, dodaje. To što mi očekujemo rast od 1,8 odsto jeste neki napredak ali kada uporedimo sa kineskim doskora dvocifrenim rastom ili čak i sa turskim, onda se vidi koliko je to skromno.

– Da bismo dostigli nivo razvijenosti evropskih zemalja nama su potrebne stope rasta od pet, šest odsto. A mi se još nismo vratili na nivo industrijske proizvodnje iz daleke 1989. godine. Zastajemo za zemljama u okruženju. Oni su do kraja 20. veka prevazišli taj tranzicioni nivo, a mi smo još u tranziciji. Svaki rast koji je manji od pet, šest odsto ne



Nenad Gujaničić



Dragan Filipović, generalni direktor i predsednik IO Generali osiguranja Srbija (od 1. januara 2016)

Ovu, 2015. godinu karakteriše borba Vlade Srbije sa uštedama u budžetu, pre svega u javnim preduzećima. Uspešno su završeni određeni projekti kapitalnih investicija, pre svega određene putne deonice koje su završene i puštene u funkciju. Nismo se baš proslavili brojem stranih investicija u 2015., i to treba da nam bude fokus u

odlepljuje Srbiju iz pozicije u kojoj se danas nalazi – kaže Savić.

Ni kada je o investicijama reč, prognoze nisu ohrabrujuće. Nenad Gujaničić, iz Vajz brokera, kaže da je izvesno da će se negativni trendovi o begu kompanija nastaviti i u narednoj godini.

– Država je izbegla da listira svoja najveća preduzeća na tržištu, dok su prava manjinskih akcionara na izuzetno niskom nivou, pa ne čudi više nego приметно povlačenje inostranih i domaćih portfeljnih investitora. Svakako se trend neće razlikovati ni u 2016, dok bi veliki napredak bilo i stavljanje na dnevni red ovih pitanja kojima se nadležni državni organi i institucije veoma slabo bave – ističe Gujaničić.

Kada su u pitanju investicije generalno, verovatno će najveće promene doći s globalnog nivoa i postepenog podizanja kamata od strane američkih Federalnih rezervi, procenjuje. Evropska centralna banka će, pak, i dalje forsirati politiku jeftinog novca, ali je izvesno da će globalni portfeljni investitori imati oprezniji pristup prema rizičnim tržištima kao što je naša zemlja, napominje.

narednim godinama. Ono što je najvažnije za privredu, jeste stabilnost dinara koja je očuvana i koja znatno olakšava poslovanje. Za industriju osiguranja važno je donošenje novog Zakona o osiguranju, koje stupa na snagu 1. januara 2016. godine i koji će znatno olakšati poslovanje svih učesnika na tržištu osiguranja.

U 2016. godini očekujem dalju stabilnost domaće valute, jer je to preduslov za uspešno poslovanje. Kada govorimo o osiguranju, potrebno je da država pošalje nedvosmisleni poruku da se ne može očekivati pomoć države u slučaju eventualnih prirodnih katastrofa, koje su u poslednjih pet godina mnogo puta zadesile Srbiju (poplave, zemljotresi, suša...), već da je plaćanje nastalih šteta posao osiguravajućih kuća. Država treba da uputi jasan apel o neophodnosti i važnosti osiguranja. Očekujem i donošenje novog Zakona o obaveznom osiguranju vozila, koji bi trebalo da uredi ovu veoma važnu oblast osiguranja.

– Dakle, moguće je da će se naredne godine pogoršati uslovi zaduživanja. Direktno investicije će uglavnom doći kao posledica pogubne ekonomske politike subvencija i one će gromoglasno



Slaviša Tasić



Gordana Brašić,
predsednica kompanije Henkel Srbija

Poslovna atmosfera u Srbiji se, i pored mnogih ekonomskih izazova, svake godine poboljšava. Mere koje se preduzimaju od strane države, poput uvođenja zakonskih i podzakonskih akata, obezbedile su povoljniji ambijent za nove investicije, dok pregovori o pridruživanju EU, pored političkog, imaju izuzetan značaj i na ekonomski i socijalni boljitak naše zemlje. Kada je reč o poslovanju Henkela u Srbiji, zadovoljni smo postignutim rezultatima u 2015. godini. Očekujemo da će nastavak sprovođenja reformi i usaglašavanje propisa sa evropskim zakonodavstvom stvoriti bolje uslove za poslovanje u narednoj godini.

biti predstavljene kao uspeh, a jasno je da dugoročno razaraju domaću privredu – smatra Gujaničić.

Na sve to, otežavajuća okolnost može da bude ekonomska situacija u svetu. Prvo, očekuje se da američke Federalne rezerve počnu sa postepenim povećanjem kamatnih stopa što može da utiče na rast dolara. Trećina našeg državnog duga je u ovoj valuti. Evropa i dalje ne uspeva da ubrza oporavak, uprkos tome što je Mario Dragi, predsednik ECB-a, povećao program kvantitativnih olakšica. Kad se na sve to doda i migrantska kriza, ali i strah od terorizma i Islamske države, svet čeka još jedna burna godina.

Na spoljne rizike koji će u velikoj meri krojiti našu ekonomsku sudbinu u 2016. godini upozorio je i Slaviša Tasić, profesor na Univerzitetu Meri u Americi.

– Najveći izazovi su nedovršena kriza u evrozoni, na koju se nadovezala izbeglička kriza. Evropa je pokazala da kad dođe do većih problema ona nije tako jedinstvena, a unutar evropskih država i dalje rastu ekstremniji politički pokreti kao odraz nezadovoljstva levim i desnim centrom. Ako se to nastavi može doći do političkih potresa koji, bez obzira na to da li su po sebi opravdani ili ne, u kratkom roku obično nisu dobri za ekonomiju – kaže Tasić.

ECB će nastaviti program kvantitativnog popuštanja, što je dobro za likvidnost u evrozoni, a posredno i za nas, dodaje. To neće rešiti sistemske probleme, ali bar ECB polako prestaje da sama po sebi bude izvor problema.

Mali su izgledi da u 2016. dođe do opšti-je evro krize kao što je to bilo prethodnih godina, prognozira naš sagovornik.

– Najveće šanse su dolazak disruptivnih tehnologija – u svetu Uber menja način transporta, AirBnB menja turizam, firme za direktno pozajmljivanje kao Prosper menjaju bankarstvo, bitcoin blockchain tehnologija menja finansije a primenljiva je i na druge stvari, na sličan način počinju da se menjaju zdravstvo i obrazovanje. Neke evropske zemlje se bore protiv takvih promena i blokiraju ove firme. Srbija mora da obručke prihvati budućnost i omogući ovim tehnologijama nesmetan rast – zaključuje Tasić.

Anica Telesković

PROJEKCIJA OSNOVNIH MAKROEKONOMSKIH INDIKATORA

Iskazano u procentima osim ako nije drugačije naznačeno	2015	2016	2017	2018
Stopa realnog rasta BDP	0,8	1,8	2,2	3,5
BDP po tekućim tržišnim cenama (u mlrd dinara)	3.964.4	4.137.7	4.377.2	4.711.6
IZVORI RASTA: PROCENTNE PROMENE U KONSTANTNIM CENAMA				
Lična potrošnja	-0,5	0,2	1,0	2,0
Državna potrošnja	-2,2	0,9	-2,8	0,3
Investicije u fiksni kapital	8,2	6,6	6,2	5,5
Izvoz robe i usluga	7,8	7,7	7,0	6,7
Uvoz robe i usluga	6,0	5,8	4,4	4,3
RAST BRUTO DODATE VREDNOSTI DELATNOSTI				
Poljoprivreda	-8,3	8,5	2,7	3,1
Industrija	7,6	3,4	4,8	6,7
Građevinarstvo	9,5	7,6	7,2	6,6
Usluge	-1,1	-0,6	0,4	1,8
KRETANJE CENA				
Potrošačke cene (godišnji prosek)	1,5	2,8	3,9	3,9
KRETANJA U SPOLJNOM SEKTORU				
Izvoz robe (f.o.b) u mil. evra	11.381	12.347	13.201	14.058
Uvoz robe (f.o.b) u mil. evra	15.254	16.192	17.135	18.053
Saldo trgovinskog računa	-3.873	-3.845	-3.934	-3.994
Izvoz robe i usluga (% BDP)	47,4	50,1	51,0	50,9
Uvoz robe i usluga (% BDP)	57,2	59,1	59,6	58,8
Saldo tekućeg računa (% BDP)	-4,7	-4,6	-4,3	-4,2
FISKALNI INDIKATORI				
Deficit sektora opšte države (% BDP)	-4,1	-4,0	-2,6	-1,8

Izvor: Fiskalna strategija

ProOptimist indeks: Privrednici optimisti

Rezultati istraživanja ProOptimist indeks 2016., pokazali su da je indeks poslovnog optimizma malih i srednjih preduzeća i preduzetnika koji posluju u Srbiji, ali i onih koji saraduju sa Nemačkom u značajnom porastu u odnosu na prošlu godinu. U istraživanju je učestvovalo 540 preduzeća i to 360 firmi u različitim sektorima privrede i 180 koji saraduju sa Nemačkom. Prema rezultatima istraživanja 52,7 odsto domaćih preduzeća ima pozitivna očekivanja i stav o poslovnoj klimi, dok su firme koje saraduju sa Nemačkom još veći optimisti. Njihov optimizam je porastao u odnosu na prošlu godinu šest odsto i sada iznosi 57,8 odsto. Istraživanje je uradila Prokredit banka u saradnji sa istraživačkom agencijom GFK Beograd.



Sa predstavljanja rezultata istraživanja ProOptimist indeks

Igor Anić, član Izvršnog odbora Prokredit banke, na konferenciji za novinare 9. decembra je rekao da rezultati pokazuju da su očekivanja pozitivna kod svih segmenata, a naročito kod MSP koja posluju sa Nemačkom.

Najveći problemi sa kojima se MSP u Srbiji suočavaju su slaba prodaja, naplata potraživanja i jaka konkurencija. Preduzeća koja saraduju sa Nemačkom imaju problem sa slabijom naplatom, državnim regulativama i porezima.

Pomoćnica ministra privrede Katarina Obradović Jovanović je podsetila da Ministarstvo radi na tome da 2016. bude proglašena godinom preduzet-

ništva i najavila da će sledeće godine, umesto Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza i Nacionalne agencije za regionalni razvoj, biti formirana Razvojna agencija Srbije.

Savetnik predsednika Privredne komore Srbije Aleksandar Kemiveš rekao je da se povećao broj privrednika koji žele da prošire poslovanje i koji dolaze u PKS sa idejom da započnu novi biznis.

Borislav Kostadinov, predsednik Upravnog odbora Prokredit banke u Srbiji, istakao je da je Prokredit, kao jedina nemačka banka u Srbiji, u MSP sektor plasirala blizu četiri milijarde evra, a u 2015. godini 248,5 miliona evra.

BEL MEDIC 20 godina sa Vama
0-24

011 309 1000

Bel Medic
na **3** lokacije

1 Opšta bolnica

Preko puta
Zvezdinog stadiona
Koste Jovanovića 87

2 Poliklinika

Preko puta
Beogradskog sajma
Viktora Igoa 1

3 Dom zdravlja

Preko puta Opštine
Novi Beograd
Palmira Toljatija 1

- Ambulantni pregledi eminentnih lekara specijalista i stomatologa za decu i odrasle
- 64-slajnska skenerska, ultrazvučna, rendgen dijagnostika
- Centar za bolesti dojke
- Gastroskopija, kolonoskopija, bronhoskopija u lokalnoj i opštoj anesteziji
- Laboratorija
- Onkološko lečenje – onkološki konzilijum, hemioterapija
- Opšta hirurgija

• **NOVO!** MINIMALNO INVAZIVNA HIRURGIJA:

- Laparoscopske operacije prostate, bubrega, nadbubrežne žlezde
- Endoscopske operacije discus hernije
- VATS - endoscopske operacije grudnog koša

- Urogenitalna rekonstruktivna hirurgija
- Ortopedske operacije, artroskopija
- Operacije gojaznih - barijatrijska hirurgija
- Kompletna stomatologija i u opštoj anesteziji
- Kućne posete
- Prevoz sanitetskim vozilom pacijenata u zemlji i inostranstvu

European
Business
Awards™



www.belmedic.rs

Bel Medic – Prva akreditovana privatna bolnica u Srbiji

DRAGANA MARKOVIĆ, DIREKTORKA PORESKE UPRAVE

Podneli smo više od 1.500 krivičnih prijava ove godine



Dragana Marković

ELEKTRONSKA PRIJAVA POREZA

- *Kada će se prijave u potpunosti podnositi elektronski? I to je deo reforme?*
- Od sledeće godine, oko 95 odsto javnih prihoda za čiju naplatu je zadužena Poreska uprava biće ostvareno na osnovu elektronskih prijava. Napredak Srbije u domenu poreza, zabeležen i u nedavno objavljenom izveštaju o uslovima poslo-

vanja na Doing business listi Svetske banke, rezultat je, pre svega, uspostavljanja sistema objedinjene naplate poreza i doprinosa po odbitku, kao i razvoja elektronskih servisa za podnošenje poreskih prijava. Pretpostavke da Srbija i naredne godine napreduje na ovoj listi, kada je o porezima reč, već postoje, jer očekujemo da sledeće godine izveštaj Svetske banke obuhvati i elektronske prijave

U sivoj ekonomiji nema sigurnosti, nema budućnosti, postoji samo jednokratna zarada pojedinaca zbog koje trpe svi budžetski korisnici i ostali građani, i nastavnici sa đacima, i medicinari sa pacijentima, i vojnici i policajci. Siva ekonomija urušava sistem, teži anarhiji i haosu i protiv nje se svi zajedno moramo boriti

Poreska uprava Republike Srbije teži uspostavljanju stabilnog i uređenog sistema poslovanja koji će obezbediti redovne poreske i druge budžetske prihode i omogućiti stabilan razvoj države i društva. Transformacija koju je otpočela Poreska uprava i u narednom periodu je naš prioritetni zadatak. Ovako Dragana Marković, direktorka Poreske uprave, objašnjava zašto je važan Program transformacije ove institucije, koji je Vlada još letos usvojila.

za porez na dobit, kao i godišnji porez na dohodak građana, uvedene ove godine. Sistem objedinjene naplate će se širiti i na sve druge oblike poreskih zahvatanja, što bi trebalo da rezultira manjim troškovima, racionalnijim i efikasnijim radom, boljom informisanosti, a time i povećanjem naplate poreza i doprinosa. Za lakše poslovanje privrede posebno je važna integracija Poreske uprave i Centralnog registra obaveznog socijalnog osiguranja. Na sistem objedinjene naplate koji je suštinski promenio poslovni proces naplate poreza i doprinosa po odbitku posebno smo ponosni. Razvili smo prvi obavezni elektronski servis u Srbiji. Danas, Poreska uprava primi u proseku oko 15.000 elektronskih prijava dnevno, što je donedavno izgledalo nezamislivo.

NAPLATA NAJVAŽNIJIH BUDŽETSKIH PRIHODA OD 2012. DO OKTOBRA 2015. GODINE

Poreski oblik	01.01.-31.10.2012	2012.	01.01.-31.10.2013	2013.	01.01.-31.10.2014	2014.	01.01.-31.10.2015.
Porez na dohodak	36.829,3	46.432,4	34.526,5	43.376,6	34.868,0	44.820,6	35.620,4
Porez na dobit	42.584,3	48.802,8	43.958,1	53.214,0	56.687,2	63.790,6	48.953,7
PDV	303.267,9	367.471,8	318.338,2	380.624,3	334.984,7	409.564,2	345.828,0
Akcize	154.194,4	180.627,9	164.994,9	204.761,0	171.463,9	212.473,5	182.468,4
Ukupno:	536.875,9	643.334,9	561.817,70	681.975,9	598.003,7	730.648,9	612.870,5

Iznosi su u milionima dinara

Naplata najvažnijih budžetskih prihoda za prvih 10 meseci 2015. godine bila je veća od naplate u istom periodu 2012. godine za 76 milijardi dinara, odnosno za 14,2%. Naplata najvažnijih budžetskih prihoda do kraja 2015. godine biće nominalno veća nego naplata u 2012. godini za oko 100 milijardi dinara ili za oko 15 procenata. Najveća razlika u korist 2015. godine biće na poziciji akciza gde je već sada odnosno sa 10 meseci 2015. godine ostvarena naplata koja je bila u celoj 2012. godini.

– Taj proces je u interesu svih poreskih obveznika, same Poreske uprave i, naravno, celog društva. Rezultat ovog velikog i važnog posla trebalo bi da budu moderna i efikasna poreska administracija, bolja komunikacija obveznika sa upravom, odnosno viši stepen dobrovoljnog izmirivanja poreskih obaveza, a time i veća naplata javnih prihoda.

• *Kako će Poreska uprava izgledati nakon te reforme?*

– Verujem da će po okončanju transformacije ovo biti efikasna uprava, u kojoj će se najveći deo poslova obavljati elektronski, kao i uprava koja će mnogo ulagati u edukaciju i obuku svih zaposlenih. Kada smo krenuli sa kreiranjem

U cilju jačanja i što boljeg funkcionisanja Poreske uprave, Programom transformacije predviđene su kontinuirane edukacije, obuke i treninzi svih zaposlenih

Programa transformacije, bilo nam je važno da to bude dokument iza koga ćemo moći svi da stanemo, program u koji svi duboko verujemo. Značajno je i to što imamo snažnu podršku prvenstveno resornog Ministarstva finansija, kao i međunarodnih institucija poput MMF-a i GIZ-a.

• *Poreska uprava ima puno kadrovskih problema. Šta ova reforma u tom smislu predviđa? Za razliku od ostalih delova javnog sektora upravi nedostaju kadrovi, naročito kada je reč o inspektorima na terenu...*

– Od toga kakav nam je kadar zavisi i ispunjenje naših ciljeva, pre svega u domenu naplate budžetskih prihoda. Stoga su, u cilju jačanja i što boljeg funkcionisanja Poreske uprave, Programom transformacije predviđene kontinuirane edukacije, obuke i treninzi svih zaposlenih. Već smo započeli dodatne obuke na efikasnijim programima za kontrolu obveznika, a u okviru raspoloživih mogućnosti jačamo broj inspektora na terenu. Dugoročno, primenom savremenih rešenja, a na osnovu dobre prakse u zemljama Evropske unije, posebno u oblasti sistematizacije i standardizacije u upravljanju projektima, kao rezultat, očekujemo poboljšanje organizacione efikasnosti, razvijanje strateških planova i napredak u sistemu donošenja odluka.

• *Jedan od problema je obrazovna struktura. Kako to može da se popravi?*

– Nivo složenosti i obim poslova koji obavljamo podrazumeva angažovanje visoko obučenog kadra. Obrazovna struktura zaposlenih u Poreskoj upravi je relativno zadovoljavajuća, imajući u vidu da je oko 60 odsto visoko obrazovanih. Problem je međutim što će do kraja ove i tokom naredne godine po sili zakona u penziju otići više od sto zaposlenih. Dominantni obrazovni profili u Poreskoj upravi su diplomirani pravnici i ekonomisti. Njima je, kao i svim ostalim zaposlenima, omogućeno da se usavršavaju kroz interne i eksterne obuke. To je istovremeno i njihova obaveza. U prethodnih nekoliko godina Poreska uprava suočila se sa značajnim odlivom

zaposlenih. Neki su otišli u penziju ili su iz drugih razloga napustili Poresku upravu, a njihov broj nije nadomešten novim kadrom. Dakle, broj trenutno zaposlenih u Poreskoj upravi nije dovoljan za obavljanje osnovnih funkcija kontrole i naplate javnih prihoda. Takođe, imajući u vidu standarde Evropske unije po kojima na hiljadu stanovnika dolazi jedan poreski službenik, u Poreskoj upravi bi svakako trebalo povećati broj zaposlenih.

• *Ima li, ipak, prekobrojnih, naročito kada je reč o zaposlenima na šalterima?*

– Poreska uprava je učinila veliki pomak u primeni elektronskog načina podnošenja poreskih prijava. To je po-

Poreska uprava nastavlja razvoj integrisanog informacionog sistema. Od 1. januara 2016. očekuje nas dosta novina. Godinu započinjemo sa šest novih elektronskih prijava

sebno naglašeno u poslednjem Doing business izveštaju Svetske banke, i kao rezultat toga je smanjena potreba za šalteriskim radom. Težimo ka tome da poreskim obveznicima omogućimo da elektronski izvrše sve svoje obaveze i da potrebu za odlaskom u matičnu organizacionu jedinicu Poreske uprave svedemo na minimum. Princip je bio prekvalifikacija tih zaposlenih ka poslovnim kontrole, i donekle smo u tome uspešni. Sa druge strane, suočeni smo sa značajnim brojem ovlašćenja u postupanju koja su nam delegirana kroz veliki broj

zakonskih i podzakonskih akata tako da pored obavljanja osnovne delatnosti, naši zaposleni rade i na prikupljanju neporeskih prihoda i naknada. To ide daleko da smo, naprimjer, na osnovu uredbe koja prati Zakon o ambalaži i ambalažnom otpadu, delegirani da vršimo poslove prinudne naplate koje nam dostavi Fond za zaštitu životne sredine. Ili, možda je još ilustrativniji primer postupanja po uredbi koja prati Zakon o upravljanju otpadom, da ne pominjem Zakon o šumama, ili Zakon o vodama. Po svim tim osnovama, za postupanje je delegirana Poreska uprava.

• *Imali ste obuku za inspektore. Hoće li ti kadrovi ostati u Upravi? Naročito ako se zna da je Vlada zabranu zapošljavanja produžila do kraja 2016. godine...*

– Mnogo bi mi lakše bilo da pričamo isključivo o obavljanju naše osnovne funkcije, odnosno o prikupljanju poreza. Jer, ako pričamo o tome, Poreskoj upravi jesu potrebni mladi inspektori koji će proći zahtevnu obuku kako bi bili spremni za obavljanje uskostručnih i specifičnih poslova. Poseban izazov biće kako te školovane mlade ljude zadržati kod nas, jer je poznato da je prosek zarada u Poreskoj upravi niži od proseka u drugim upravama, dok su zarade u privatnom sektoru u takozvanom poreskom konsaltingu enormne. Obrazovanim i stručnim ljudima sve to predstavlja značajan izazov.

• *Da li ste dobili dozvolu Vladine komisije da zaposlite nove ljude? Koliko dozvola ste dobili?*



Dragana Marković: Siva ekonomija neće biti suzbijena dok kod svakoga od nas ne razvijemo svest o njenoj štetnosti

NOVINE ZA PRIVREDNIKE

• *Koje novine čekaju preduzetnike tokom sledeće godine?*

– Poreska uprava nastavlja razvoj integrisanog informacionog sistema. Od 1. januara 2016. očekuje nas dosta novina. Godinu započinjemo sa šest novih elektronskih prijava. Reč je o prijavama za porez na premije neživotnih osiguranja, doprinose za osnivače, odnosno članove privrednih društava, samoporezivanje fizičkih lica, poreskoj prijavi za ispunjavanje obaveze zapošljavanja lica sa invaliditetom, za porez na

dobit po odbitku i poreskoj prijavi na dobit po odbitku koji ostvaruju nerezidentna lica. Takođe, od početka sledeće godine očekuju nas nova aplikativna rešenja za poreske prijave preduzetnika koji vode poslovne knjige, kao i za administraciju poreskih prijava za nasleđe ili poklon. U punom jeku su i aktivnosti na razvoju novog sistema naplate i novog poreskog računovodstva. Završavamo izgradnju ambijentalnih uslova za rezervnu lokaciju računskog centra što će omogućiti kontinuiran rad informacionog sistema u slučaju nepredviđenih havarija ili otkaza.

– Nedavno donetom Odlukom o maksimalnom broju zaposlenih u državnoj upravi, broj zaposlenih u Poreskoj upravi je smanjen za 999. Naime, ukupan broj sistematizovanih radnih mesta je 6.458 a prema Odluci maksimalan broj je 5.459.

• *A kad govorimo o naplati poreza, da li je siva ekonomija smanjena?*

– Situacija je bolja nego što je bila, ali potrebno je još vremena i truda da bi se siva ekonomija svela na najmanju moguću meru. Moramo biti svesni da siva ekonomija nije problem samo Po-

reske uprave i drugih državnih organa, već problem našeg celog društva. Svi zajedno moramo učiniti napore na njenom suzbijanju, svako u svom domenu. U sivoj ekonomiji nema sigurnosti, nema budućnosti, postoji samo jednokratna zarada pojedinaca zbog koje trpe svi budžetski korisnici i ostali građani, i nastavnici sa đacima, i medicinari sa pacijentima, i vojnici i policajci. Siva ekonomija urušava sistem, teži anarhiji i haosu i protiv nje se svi zajedno moramo boriti. Zna li šta znači u praksi kupovina akciznih proizvoda na sivom tržištu i bez obavezne markice? Zbog jednokratne koristi prodavca ili privida uštede kod kupca, urušava se budućnost svih nas. Ili, recimo, ako za neki proizvod čija je cena 120 dinara ne uzmete fiskalni račun, nećete biti sigurni da li će od tog iznosa 20 dinara ići državi ili direktno u džep prodavca. Dakle, sa jedne strane imamo opšti, zajednički interes svih nas – celokupnog sistema, naše bezbednosti, obrazovanja i lečenja, a sa druge strane interes pojedinca.

• *Ipak, šta po pitanju smanjenja sive ekonomije preduzima Poreska uprava?*

– Siva ekonomija neće biti suzbijena dok kod svakoga od nas ne razvijemo svest o njenoj štetnosti. Stalno unapređujemo organizaciju rada, kao i sistem za procenu rizika koji nam pomaže da usmerimo kontrolu na žarišna mesta. U cilju suzbijanja sive ekonomije ove godine podneli smo više od 1.500 krivičnih prijava. Gotovo svakodnevne su akcije na sprečavanju nelegalnog prometa duvana i duvanskih proizvoda, kao i drugih akciznih proizvoda. S tim u vezi, u koordinaciji sa drugim državnim organima od januara do kraja novembra podneto je oko 300 krivičnih prijava. Na teritoriji cele Srbije pojačane su terenske kontrole evidentiranja prometa preko fiskalnih kasa, kao i provere radnog statusa angažovanih radnika. Od početka godine imali smo oko 9.500 takvih kontrola, pri čemu su kod više od 2.850 poreskih obveznika utvrđene nepravilnosti i podneti zahtevi za pokreta-

nje prekršajne odgovornosti. Paralelno jačamo i disciplinu u svojim redovima, kako bismo potpuno iskorenili korupciju među poreskim inspektorima koju apsolutno nećemo tolerisati. Aktivno smo uključeni u koncipiranje nacionalnog programa za suzbijanje sive

Poreska uprava je učinila veliki pomak u primeni elektronskog načina podnošenja poreskih prijava. To je posebno naglašeno u poslednjem Doing business izveštaju Svetske banke, i kao rezultat toga je smanjena potreba za šalterskim radom

ekonomije u delu koji se odnosi na poreske prihode, kojim će biti utvrđeni okvir, ciljevi i mere za borbu protiv ovog društvenog balasta.

• *Šta pokazuju poreski podaci? Kada je o poreskim prihodima reč, da li padaju kao što tvrdi Saša Radulović, lider Pokreta „Dosta je bilo“?*

– Naplata od 2012. godine raste u kontinuitetu. Za prvih 10 meseci ove godine, naplaćeno je 76 milijardi dinara najvažnijih budžetskih prihoda više nego u istom periodu 2012. godine. Procenjujemo da će do kraja ove godine naplata biti nominalno veća nego naplata u 2012. za oko 100 milijardi dinara ili za oko 15 procenata. Najveći pomak biće na poziciji akciza gde je

Zna li šta znači u praksi kupovina akciznih proizvoda na sivom tržištu i bez obavezne markice? Zbog jednokratne koristi prodavca ili privida uštede kod kupca, urušava se budućnost svih nas

već sada ostvarena naplata kao u celoj 2012. godini. Dobra naplata javnih prihoda rezultat je efikasne naplate tekućih obaveza, ali i preduzimanja mera redovne i prinudne naplate. Naš sledeći zadatak je da uvedemo sistemsku rešenja, prvenstveno kroz jačanje redovne naplate kao i jačanje preven-

tivnih aktivnosti, odnosno upozorenja, pre primene instrumenata prinudne naplate.

• *Sledeće godine očekuje se privredni rast od 1,7 odsto. Računate li na povećanje poreskih prihoda? Takođe, dogodine će biti veće akcize na duvan, naftne derivate, alkohol. Kolike prihode očekujete po tom osnovu?*

– Osnovni strateški pravac Poreske uprave jeste naplata javnih prihoda koji pripadaju budžetu Republike Srbije i fondovima obaveznog socijalnog osiguranja u planiranim iznosima. Poreski prihodi za narednu godinu projektuju se Zakonom o budžetu. Prema Predlogu zakona o budžetu Republike Srbije za 2016. godinu, očekuje se naplata poreskih prihoda u iznosu od 829,5 milijardi dinara što je za 65,3 milijarde dinara više nego 2015. godine. Najveće povećanje upravo i jeste u pogledu naplate akciza. Naime, očekivana naplata akciza iznosi 254,2 milijarde dinara ili 38,5 milijardi dinara više nego lane. Poreska uprava kao izvršni organ čiji je zadatak utvrđivanje, kontrola i naplata javnih prihoda za koje je zadužena, radiće kao i do sada u skladu sa postojećom zakonskom regulativom, trudeći se da svoj posao obavlja na najefikasniji mogući način.

• *Kada će biti uvedene akcize na bezalkoholna pića? U Memorandumu sa Međunarodnim monetarnim fondom se navodi da će biti razmotreno povećanje PDV-a. Da li se razmišlja o tome?*

– Hajde da budemo precizni. Poresku i ukupnu fiskalnu politiku donosi i vodi Ministarstvo finansija. Kao uprava nadležna za prikupljanje javnih prihoda, svoja mišljenja pružamo u domenu efikasnosti naplate poreskih prihoda, ali svakako ne u domenu definisanja konkretnog nivoa akciza odnosno nivoa stope za PDV. Naš primarni posao je da se organizujemo na način koji vodi do najveće moguće naplate javnih prihoda. Zbog toga smo i orijentisani ka implementaciji elektronskih prijava – rekla je Dragana Marković u razgovoru za Magazin Biznis.

Anica Telesković

Slovački investitori žele više da ulažu u Srbiji

Odlične političke odnose Srbije i Slovačke treba iskoristiti za intenziviranje poslovnih veza privrednika u različitim sektorima privrede, više ulaganja i zajedničku proizvodnju, saglasni su učesnici foruma, koji je održan 11. decembra u okviru sedmog zasedanja Mešovite komisije za trgovinsku i ekonomsku saradnju Srbije i Slovačke.

Miroslav Miletić, potpredsednik PKS, rekao je da je Srbija napravila krupan korak na unapređenju poslovnog ambijenta i u procesu evrointegracija i da je to je-

dinstvena prilika da se ubrzaju reforme i pravni sistem prilagodi potrebama konkurentne privrede. Na putu do punopravnog članstva u EU važna je podrška zemalja, kao što je Slovačka, koje su uspešno prešle taj put pre jedanaest godina.

“Želimo da slovački privrednici još više ulažu u Srbiji. Na najvišem nivou su naši politički odnosi sa Slovačkom, ali moramo da učinimo još mnogo za unapređenje ekonomskih odnosa”, ocenila je Zorana Mihajlović, potpredsednica srpske vlade i ministarka građevni-



ne, saobraćaja i infrastrukture. Ona je najavila da će se sa predstavnicima slovačke Vlade razgovarati o projektu modernizacije pruge Beograd – Budimpešta, koja će biti važna i za Slovačku.

Slovački privrednici žele da povećaju investicije u Srbiji, rekao je Lubomir Važni, potpredsednik Vlade Slovačke, i dodao da je Slovačka zainteresovana i za pojedina srpska preduzeća koja su u procesu privatizacije.

Srbija dobila prve menadžere izvoza

U PKS su 3. decembra dodeljeni međunarodni sertifikati polaznicima prve obuke menadžera za izvoz, koju je Komora realizovala u saradnji sa Delegacijom nemačke privrede u Srbiji. Obuka je sprovedena po programu po kome privredne komore u Nemačkoj edukuju privrednike. Predstavnici 13 kompanija, polaznici treninga, postali su prvi izvozni menadžeri koji poseduju međunarodno priznat sertifikat. Sertifikate menadžerima izvoza uručili su Marko Čadež, predsednik PKS, i Martin Knap, direktor Delegacije nemačke privrede u Srbiji.

“Obuka menadžera izvoza deo je novog paketa usluga koji je PKS pripremila za privrednike da bi im omogućila lakše



i efikasnije poslovanje i doprinela unapređenju njihove konkurentnosti”, rekao je Čadež ističući značaj podrške internacionalizaciji poslovanja srednjih i malih firmi. On je najavio da će obuke za menadžere izvoza biti organizovane i u regionalnim privrednim komorama u Srbiji.

Za poboljšanje izvoznih performansi srpske privrede važno je da se obuke za

menadžere izvoza organizuju u svim regionima u Srbiji, jer je mogućnost regionalnih komora da nude takve usluge cilj modernizacije PKS, rekao je Martin Knap.

Obuka menadžera za izvoz deo je projekta Otvorenog regionalnog fonda Nemačke organizacije za međunarodnu saradnju GIZ. Sertifikate menadžera izvoza dobili su predstavnici kompanija Delta motors, Galenika Fitofarmacija, Vorts tim Bečmen, Goša Simićevo, Karamarković Novi Banovci, ITS Balkan Beograd, Afrodit mod kolekšn, Termo-Produkt Novi Beograd, Geneza Kanjiža, 9. septembar, Tissue converting Gornji Milanovac, Jugoimepks Niš, Mondi Lamexs Kraljevo, Superior Velika Plana.

Italijanska iskustva u lobiranju

Privredna komora Srbije (PKS) je u okviru rada na unapređenju edukacije članica organizovala 11. decembra prvi u nizu seminara, u saradnji sa Univerzitetom Bokoni iz Milana. Univerzitet i njegova škola za menadžment predstavljaju jednu od najprestižnijih obrazovnih institucija u svetu. Na seminaru je istaknut značaj angažmana

aktera na političkoj, poslovnoj i društvenoj sceni u javnom i privatnom sektoru. Polaznicima je ukazano i na pristupe u postavljanju i realizaciji strateških ciljeva za kompanije, banke, finansijske institucije, javnu administraciju ili društvene grupe.

Na seminaru su se vodeći menadžeri i poslovni ljudi u Srbiji upoznali sa mode-

lima i trendovima lobiranja u modernom društvu u trenutku kada se Srbija približava otvaranju poglavlja sa EU, a zastupanje interesa i lobiranje su jedna od značajnih tema u pregovorima sa EU. Seminar su organizovali PKS, Društvo lobista Srbije, preduzeće Medion iz Beograda i Univerzitet Bokoni, Scuola Direzione Aziendale – SDA Bocconi.

Creating Business



DELTA
HOLDING

www.deltaholding.rs

ZVONKO OBRADOVIĆ, DIREKTOR AGENCIJE ZA PRIVREDNE REGISTRE

Treba pomoći zdravom delu privrede

Naša privreda kroz izveštaje o poslovanju pruža sledeću poruku: privrednici znaju da rade ali nemaju sa čim da rade, jer nemaju novca. Zaduženost i finansijski problemi dominiraju - na jedan dinar svog kapitala preduzeće ima pozajmljena dva dinara. Zato treba videti kako da im se taj teret olakša, jer u suprotnom, trend će biti još negativniji

Slika srpske privrede pokazuje određene višegodišnje trendove: isti ili sličan broj od oko 330.000 privrednih subjekata, postoji još od 2008. godine. To nije dobro jer bi trebalo povećati broj preduzeća, odnosno, trebalo bi podstaći privatno preduzetništvo i osnivanje većeg broja privatnih firmi, pa time zapošljavanje u javnom sektoru ne bi bila jedina opcija za budućnost. Drugo, slika naše privrede pokazuje da pozitivno posluje, u kontinuitetu, jedan deo naše privrede, a to je oko 53.000 privrednih društava, od ukupno 93.759, čiji su ispravni finansijski izveštaji uzeti u razmatranje u ovogodišnjoj analizi o poslovanju privrede koju je objavila APR. Tako je bilo i u podacima za 2008. godinu i kasnije, jer taj deo privrede brzo reaguje na promene na tržištu i brzo se snalazi. Iako ispod radara javnosti, preduzetnici su, takođe, bolji deo privrede jer 95 odsto preduzetnika posluje pozitivno – kaže Zvonko Obradović, direktor Agencije za privredne registre (APR), odgovarajući na naše pitanje o tome kakva je slika srpske privrede, posmatrano iz ugla prvog čoveka centralnog privrednog registra.

U razgovoru za Magazin Biznis, direktor APR-a podseća na institucionalne promene koje je tokom prošle decenije postojanja i rada donela Agencija za privredne registre, o načinu funkcionisanja i uslugama koje pruža korisnicima, ali i podseća na podatke iz najnovijeg izveštaja o poslovanju privrede u 2014. godini koju su obeležili gubici.

– Problemi koji postoje u našoj privredi a koji se odnose na nivo obaveza, od-



Zvonko Obradović: Treba nam više privrednika, više kompanija i preduzetnika

nosno nivo dugovanja, traju već decenijama. Nivo gubitaka o kojima je toliko bilo reči u javnosti povodom najnovijeg izveštaja o poslovanju privrede za 2014. godinu, odnosi se na poznate činjenice: reč je o firmama u restrukturisanju kojima pripada značajan deo gubitaka. Poznato je da je doneta odluka o produžavanju roka za njihovo restrukturisanje, da se potraže strateški partneri i da se reši pitanje

55.000 zaposlenih ljudi u tim preduzećima. I to je racionalno postavljeno, ali “paket” njihovih gubitaka ide sa njima. I, da odmah bude jasno, oni će se naći i u izveštaju za 2015. godinu – kaže Obradović.

- *Gubici javnih preduzeća su izazvali posebnu pažnju javnosti...*

– Ali, sa druge strane, javna preduzeća su poslala pozitivnu poruku: smanjila su gubitke. Zato je na donosiocima

odluka da kažu koliko hoćemo socijalne politike u javnim preduzećima a koliko nećemo. Jer, socijalna politika je karakteristična za javna preduzeća i u drugim zemljama, a i gubici takođe. Mi ih smanjujemo i to je dobro.

• *Smanjenje broja zaposlenih u 2014. godini je takođe komentarisano u javnosti...*

– Da, smanjenje broja zaposlenih za 18.800 ljudi takođe se negativno tumači u ovom izveštaju, ali se ne sagledava da je pola od toga iz javnih preduzeća i firmi u restrukturisanju, što znači da nije svako smanjenje zaposlenosti negativna pojava. Od 2008. godine do danas u sektoru MSP je izgubljeno 150.000 radnih mesta jer se privatni sektor prvi prilagođava krizi i smanjuje svoje troškove... Ali, kada se sve to ima u vidu, može se oceniti da naša privreda kroz izveštaje o poslovanju pruža sledeću poruku: naši privrednici znaju da rade, ali nemaju sa čim da rade, jer nemaju novca. Zaduženost i finansijski problemi dominiraju – na jedan dinar svog kapitala preduzeće ima pozajmljena dva dinara. Zato treba videti kako da im se taj teret olakša, jer u suprotnom, trend će biti negativan.

• *Obeležavate deset godina rada Agencije za privredne registre 2015. godine. Šta je sve novo donela vaša Agencija?*

– Počeli smo sa Registrom privrednih subjekata, ali smo uspostavili i Registar zaloge i lizinga. Dakle, počeli smo sa tri registra i APR se učlanila već prve godine u Forum evropskih registara. Mi smo tada postali članica i “seli smo za sto” sa institucijama koje, kao na primer u Britaniji, postoje 150 godina, u Švedskoj 140 godina, dok norveški i ostali evropski registri postoje duže od stotinu godina.

Razvoj je u prvih deset godina bio toliko dinamičan da sada imamo 17 aktivnih registara i radimo na uspostavljanju još tri registra, što znači da ćemo uskoro imati 20 registara. U Agenciju sam došao sredinom 2007. godine i tada sam imao oko 350 angažovanih lica u Beogradu i u 13 gradova u Srbiji. U međuvremenu, 2010. godine preuzeli smo tri-desetak zaposlenih od Narodne banke Srbije kada smo preuzeli i poslove boniteta i skoringa i sada imamo 390 zaposle-

nih. Taj broj trenutno zaposlenih u APR-u zamenjuje preko 2.000 zaposlenih koji su ranije bili angažovani na svim poslovima koje je preuzela Agencija.

• *Koji je princip organizacije APR-a?*

– Mi smo za korisnike javna agencija a unutra smo organizovani kao privredno društvo i vodimo finansijsko poslovanje po zakonu o računovodstvu, što znači da sam i ja kao direktor podneo finansijski izveštaj o poslovanju APR-a. Samofinansirajuća smo institucija, bez ikakvih dotacija iz budžeta, po bilo kom osnovu.

KAKO JE POČELO

U okviru reforme registracije privrednih subjekata, u vreme vlade Zorana Đinđića, 2003. godine pokrenut je projekat pisanja zakona, na osnovu koga je planirana reforma i formiranje Agencije za privredne registre, uz pomoć Svetske banke. Tako su poslovi registracije kompanija preuzeti od privrednih sudova a poslovi registracije preduzetnika od lokalnih samouprava. Tom prilikom objedinjeni su arhiva

• *Koliko sada ulažete u razvoj?*

– Mi izdvajamo i sopstvena sredstva za razvoj, ali su neophodna i sredstva međunarodnih donatora. Jer, usluge koje se dobijaju posredstvom IT tehnologije jesu jeftinije za građane i privredu, ali je održavanje i instaliranje IT sistema veoma skupo. Informacione tehnologije se menjaju, licence koštaju, pa ulažemo velike napore da održimo korak sa savremenim zahtevima. Sistem finansijskog izveštavanja smo sami programirali i jako smo na to ponosni. Ali, teško je zadržati programere jer nas napuštaju, odlaze u privatni sektor gde dobijaju dva do tri puta veću platu. To je i jedan od problema sa kojim se Agencija suočava. Takođe, naši pravници odlaze u privatni sektor jer su specijalizovani za privredno pravo, ekonomisti poseduju licence za bonitet i skoring i slično. Treba biti oprezan jer sve ono što se godinama pažljivo gradilo može da bude urušeno jednom nesmotrenom odlukom. Aduti APR-a su u tome što su procedure jasne, predvidive, nisu skupe i, što je vrlo važno, ne postoji ar-

bitarnost pošto APR proverava da li su ispunjeni formalni uslovi za registraciju. Dalje, zakonom je precizno utvrđen rok u kojem APR mora da odgovori korisniku, a to znači da ako mi ne odgovorimo u roku od pet dana, odgovor je pozitivan po zakonu. Otuda potreba da dnevna ažurnost bude osnovni princip rada.

• *Kakve su promene od uvođenja jednošalterskog sistema do danas?*

– Mi smo sa Poreskom upravom krenuli sa jednošalterskim sistemom 2009. godine i nekoliko godina smo u roku od

i dokumentacija od privrednih sudova iz 160 opština u Srbiji, uspostavljen je početni model konsolidacije i počelo je objavljivanje ažurnih podataka, u realnom vremenu, na internet stranici nove Agencije. Upečatljivi događaji su i to da je u jednom danu u junu 2006. godine obrisano oko 150.000 kompanija koje su se vodile samo na papiru, a nisu bile aktivne. Tada smo i ustanovili koliko zapravo aktivnih kompanija imamo - podseća Zvonko Obradović.

tri dana dodeljivali PIB, kao i potvrde o prijavi u RZZO i PIO. Danas, ovog novembra, možemo da konstatujemo da se PIB dodeljuje u realnom vremenu. Treba nam više privrednika, više kompanija i preduzetnika. Država treba da se privrednicima “skloni s puta”, da mogu sami da donose odluke i posluju.

• *Od januara 2016. godine primaćete finansijske izveštaje isključivo kvalifikovanim elektronskim potpisom. Da li je sve spremno?*

– Jedan od prioriteta i naša zakonska obaveza jeste da od 1. januara 2016. godine primamo finansijske izveštaje isključivo u elektronskoj formi, potpisane kvalifikovanim elektronskim potpisom. Naši privrednici vole novine koje im pojednostavljaju poslovanje i to veoma rado prihvataju. Na primer, ove godine zakonsku obavezu da podnesu finansijske izveštaje potpisane kvalifikovanim elektronskim potpisom imalo je 11.000 malih, srednjih i velikih preduzeća a podnelo ih je oko 30.000. Dakle, kada im ponudite novu, kvalitetnu uslugu, ljudi je odmah prihvataju.



Zvonko Obradović: Javna preduzeća su poslala pozitivnu poruku – smanjila su gubitke

U našoj zemlji godinama unazad imamo stalan broj od oko 330.000 aktivnih privrednih subjekata. Mi godišnje obradimo oko 700.000 predmeta i, ako su žalbe merilo toga koliko nešto dobro radite, mi imamo oko 400 žalbi na toliko predmeta, što znači da je to statistički zanemarljivo.

• *Od januara 2016. ćete startovati i sa elektronskim građevinskim dozvolama. Kako će to biti realizovano?*

– Sistem je predviđen kao centralni elektronski sistem kroz koji će doku-

mentacija i poslovni procesi opština koje izdaju građevinske dozvole, imaoce javnih ovlašćenja, od opština do ministarstva, razmenjivati procese i procedure sa osnovnom idejom da svi procesi, od početka do kraja, budu okončani za 28 dana. Sada su u toku obuke koje se odnose na rad u informacionom sistemu. Sve je veoma kompleksno ali očekujemo da sve bude spremno i da sistem objedinjene procedure izdavanja građevinskih dozvola bude stavljen u funkciju 1. januara.

DOKUMENTACIJA – 25 KILOMETARA

– Na osnovu ankete koju radi USAID i koju objavljuje NALED na svaka tri meseca, u saradnji sa Ipsos strategičkim marketingom, APR je najefikasnija institucija u javnom sektoru. Prema drugom istraživanju, imamo najmanje čekanja na šalterima, dok izveštaj Evropske komisije poručuje da je Srbija u oblasti korporativnog prava već usaglašena sa evropskim standardima, a u nekim delovima je i iznad tih standarda. Ove godine smo za računovodstvo i reviziju dobili najviše ocene, uprkos nekim problemima nastalim prilikom uvođenja novih pravila koja predstavljaju usaglašavanje sa međunarodnim standardima. Donatori, ozbiljne institucije, sve naše projekte kvalifikuju kao najuspešnije realizovane. Nama je važno da ne sprovodimo neki projekat samo zato što ga treba sprovesti, već da naši ko-

risnici dobiju kvalitetnu uslugu jer tu uslugu plaćaju.

Dnevno, u proseku, naša internet prezentacija zabeleži oko 60.000 poseta. Ima dana kada je to daleko više. Od državnih institucija imamo jednu od najposećenijih internet stranica, a na opštoj listi internet stranica u zemlji mi smo među prvih 100. A iza tih internet stranica nalaze se arhivski materijali koji bi, kada bi se poređali, imali dužinu od 25 kilometara, jer čuvamo svu originalnu arhivu i dokumentaciju o kompanijama i ostalim pravnim licima, njihove finansijske izveštaje, i sva su ta dokumenta overena u sudovima, opštinama, a od nedavno i kod notara, pre nego što se predaju APR-u, jer se ovim dokumentima formalno potvrđuju određene poslovne odluke donete u samim kompanijama, koje APR, kao registarski organ, samo brzo i efikasno registruje i objavljuje – navodi Obradović.

Naša osnovna uloga je da obezbedimo softversku i hardversku uslugu a stručna kontrola pripada ekspertima koji kontrolišu procedure i detalje u oblasti građevinskih dozvola. Ovaj projekat radimo u tesnoj saradnji sa Ministarstvom građevinarstva i NALED-om.

• *Do 1. oktobra 2015. godine trebalo je da proradi i Registar diskvalifikovanih lica?*

– Da. Projektom je planirano da se taj registar uspostavi i da počne sa radom 1. oktobra 2015. jer je javna rasprava o zakonu koji to reguliše završena u decembru 2014. godine. U međuvremenu je usvojena i Strategija razvoja MSP sektora i prema toj strategiji, zakon treba da se usvoji u decembru 2015. godine. Ciljevi zakona su da se prvi put uspostavi centralna baza podataka i informacija, na jednom mestu, a koja se odnosi na poslovnu pouzdanost podataka o svim prekršajnim merama koje su donete prema jednom licu. Danas APR nema mogućnost da proveri da li je prema nekom licu izrečena mera zabrane obavljanja delatnosti od strane suda, da li je Poreska uprava izrekla neku zabranu, da li su inspekcije izrekle neku zabranu. Zato posao na izradi Registra diskvalifikovanih lica nije nimalo jednostavan. Kako sada stvari stoje, prvo čekamo da se donese zakon, a zatim sledi uspostavljanje objedinjene centralne evidencije, pa bi registar trebalo da krene od juna 2016. godine.

Da je situacija alarmantna, pogotovo u odnosu na blokirane firme, pokazuje i podatak iz našeg saopštenja o poslovanju privrede u 2014. godini. Tu se vidi da je bilo 20.000 blokiranih privrednih subjekata, čiji su računi, prema podacima NBS, bili u blokadi duže od 90 dana, a nivo tih blokada je 300 milijardi dinara. Zato je potreban novi sistem koji treba da predstavlja rampu za određene ljude, da ne mogu više da se neodgovorno ponašaju i nanose štetu. Jer, iskustvo nam govori da 99 odsto ljudi želi pošteno da radi svoj posao i zato je smisao i novog zakona i registra da se zloupotrebe spreče – naglasio je Zvonko Obradović u razgovoru za Magazin Biznis.

R. Nikolić

Već 55 godina želimo vam

SVAKO DOBRO



*jer znamo da je
dobro zdravlje
najveće bogatstvo.*

Srećni novogodišnji i božićni praznici!



ISKOSA GLEDANO

Neprijateljsko preuzimanje ili sveto pravo vlasnika

Na stranu to što ja, a za mene ni po jada, ne uviđam baš najbolje razliku između našeg javnog servisa i državne televizije. Htela sam da napišem – ajde, de. Plašeci se da sebe ne upetljam u neku tešku demokratsku filozofiju. Kad spasi me demokratska pragma. Hvala Tasovcu. Ali, to ionako nije trebalo da bude tema ove kolumne. Pa, i neće. Da uzmemo da je javni servis zbilja servis građana, iako oni očito neće da ga plaćaju. Kao takav trebalo bi da posluži da građane blagovremeno i pravilno obavesti o stvarima i činjenicama koje su im bitne za vladanje u svakodnevnom i političkom životu. E, tako je na javnom servisu otvoreno, a ostalo neodgovoreno pitanje koju stvarnu težinu ima termin „neprijateljsko preuzimanje“. Na nesreću, povod za otvaranje tog pitanja bili su mediji, a kod nas mediji još dugo neće imati status običnog, kao i svako drugo, preduzeća. I to je već druga filozofsko-politička tema koju bih htela da izbegnem. Dakle, medijsko preduzeće je kao svako drugo privredno društvo (Hoću da kažem da ga kao takvo, obično privredno društvo, ne žele ni novinari ni čitaoci. Da te bog sačuva: još jedna tema teška za raspetljavanje).

Ali, počimo od pretpostavke da medijska preduzeća jesu kao svako drugo privredno društvo. Dakle, koju težinu ima pojam „neprijateljsko preuzimanje“ u trenutku kad neko hoće da kupi, odnosno da preuzme udeo u nekom (i medijskom) preduzeću ili celo (medijsko) preduzeće? Neprijateljsko preuzimanje je stanje u kome se menadžment neke firme, dakle ne njen vlasnik nego od vlasnika izabrani direktori, ne slaže da ta firma bude po ponuđenoj ceni prodana određenom kupcu. I kod nas se dešavalo da menadžment neke fir-

me objavi u novinama upozorenje akcionarima firme kojoj je na čelu da se kod neke upravo objavljene ponude za preuzimanje radi o „neprijateljskom preuzimanju“. E pa, u slučaju takve objave i stava menadžmenta (nadzornog odbora ili sindikata), samo vlasnik udela ili cele firme odlučuje da li će na ponudu (za neprijateljsko preuzimanje) odgovoriti ili neće, odnosno da li će svoj udeo ili celu firmu nekom prodati ili neće. U postupku privatizacije, kakav je obavljen kod nas, objava o „neprijateljskom

Jednom mi je jedan naš poznati direktor rekao: firma koju počnu da napadaju, kad-tad biva preuzeta. I drugo, svađa oko preuzimanja, ukoliko traje, ne čini dobro firmi, mada, ukoliko stvarno postoji jak motiv za kupovinu i istovremeno otpor menadžmenta realne snage, može da poskupi preuzimanje

preuzimanju“ mogla je ponekad da ima veću težinu jer su nezadovoljni menadžeri i zaposleni, po osnovu besplatne podele ili privilegovane kupovine, raspolagali ozbiljnim udelima u firmi o kojoj je reč. Gledali smo i film čiji je radni naslov bio „C market“, a autor mu je bio menadžment te firme na čelu sa Slobodanom Radulovićem. Ali stav menadžmenta da se u nekom slučaju radi o „neprijateljskom preuzimanju“, dakle promeni vlasnika firme koja nije po volji menadžmentu ili zaposlenima, ZAKONSKI ni najmanje ne obavezuje vlasnika. Ili kako je meni jednom grubo rekao jedan visoki funkcioner u privatizaciji: neprijateljsko preuzimanje je nešto što praktično ne postoji. Neprijateljsko preuzimanje se na kraju promeće u pitanje cene.



Piše: Ruža Čirković

Privatna svojina je sveta. Čak i kad je menadžment u pravu. U slučaju C marketa smo videli da i iznad zakona ponekad ima zakon. Menadžment koji se suočava sa neprijateljskim preuzimanjem ima na raspolaganju sijaset instrumenata da preuzimanje oteža ili sasvim onemogućí. Imao je i menadžment u slučaju C marketa. U nekim zemljama su neki od tih instrumenata zakonom zabranjeni i kažnjivi: recimo, menadžment može da povećava obaveze firme i tako je učini neatraktivnom za kupca. Ali, a to smo takođe gledali, može veštački da povećava vrednost akcije firme kako bi odgurnuo nepoželjnog vlasnika. Događalo se često kod nas da kupac svim silama i na sve načine nastoji da pridobije zaposlene i menadžment firme, obično zabrinute za svoje radno ili rukovodeće mesto. Ishod nije uvek bivao po dogovoru. Večno pitanje JAČEG.

Praksa je izgleda pokazala dve stvari, kad je „neprijateljsko preuzimanje“ u pitanju: prva je, da u većini slučajeva do preuzimanja dođe od strane nepoželjnog ili nekog drugog ponuđača (dok se dvoje svađaju treći koristi). Jednom mi je jedan naš poznati direktor rekao: firma koju počnu da napadaju, kad-tad biva preuzeta. I drugo, svađa oko preuzimanja, ukoliko traje, ne čini dobro firmi, mada, ukoliko stvarno postoji jak motiv za kupovinu i istovremeno otpor menadžmenta realne snage, može da poskupi preuzimanje.

E, u slučaju kad je u toku postupka preuzimanja udela ili cele firme došlo do kriminalnih radnji, e to nije „neprijateljsko preuzimanje“ nego nešto drugo i spada u Krivični zakon, time se bave policija i sud, a ne ekonomisti i novinari.

TV SLIKE I PRILIKE

Godina preduzetništva

Ma li Vlada plan za 2016, postoje li rešenja za privrednu krizu, kada će nam biti bolje. Planovi su u projekciji budžeta Republike Srbije, privredna kriza će se rešavati od slučaja do slučaja, a koliko će biti bolje to niko ne može da predvidi. Ali valja ostati prisebani, da budemo patetični, hrabro gledati budućnosti u oči. Ovo bi mogao biti rezime „Upitnika“ Olivere Jovičević u kojem je, u traganju za rezultatima, pokušala da, na kraju 2015. godine, ukrsti stavove Željka Sertića, ministra privrede, Milana Krkobabića, generalnog direktora Pošte Srbija, i Milana Čulibrka, ekonomskog analitičara.

Sve, sve ali zanat

Tegovi su greške iz neuspelih privatizacija, ali je besmisleno vraćati se u prošlost, „oživljavati ekonomske mrtvace“ i jadikovati. Još 17 velikih firmi je pod državnim monitoringom, što uopšte ne znači da će svi preživeti. Ministarstvo privrede je kao urgentni centar, slikovito je objasnio Sertić, kod nekog treba odmah intervenirati, nekog poslati na kućno lečenje, a nekima nema spasa. Ministar je nastojao da uveri gledaoce u efikasnost i verodostojnost novog načina obračuna prihoda, da privreda lagano ali sigurno ide uzlaznim stazama, uprkos tvrdnjama da porast brutto domaćeg prihoda jedu veliki gubitakši kao Srbijagas. Godina pred nama će biti u znaku preduzetništva i prvi korak u tom smeru treba da načine banke, sa kreditima pod izuzetno povoljnim uslovima. Mora se nekako držati pod kontrolom situacija kad 14.500 zaposlenih iz javne uprave ostane bez posla. Uz sve one koji odavno čame na listama zavoda za zapošljavanje.

Preduzetništvo podrazumeva i očuvanje starih zanata za kojima je u potragu krenuo Jovan Memedović („Sasvim prirodno“) spuštajući se beogradskom Balkanskom ulicom. Saznanje je pora-

zno, u uličici koja je vrvela od zanatlija, ostalo je još samo pet-šest radnji malih preduzetnika koji nastoje da očuvaju svoju delatnost. U sledećoj radnji, kod Nataše Valdevit koja pravi kape manje je žalopojki i više optimizma. Zanat porodičan, radnja nasleđena od dede i oca, ona spremna da radi i da se prilagođava tržištu. Treći gosti u emisiji su braća Živorad i Branislav Bosiljić koji se bave krajnje arhaičnim poslom, prave ratluke i bombone. Jedini su u Beogradu i, možda zbog toga, ništa se ne žale, našli su meru svoje funkcionalnosti u uspešnosti u 17 vrsta ratluka i sedam vrsta bombona.

Svako ima svoju priču, ali niko se nije požalio da ne zarađuje, niko se nije izjasnio o visokoj profitabilnosti. Zbog uroka, a i poreske službe, koja nikad ne spava i vrebava – nikada nije načisto sa privatnicima. Zajedničko im je da niko od njih ne razmišlja o marketingu, ni da ulažu u njega ni da ga koriste za poboljšanje poslovanja. Memedović nije citirao narodnu pouku: sve, sve ali zanat, ali ima polaznu tezu da zanati ne moraju odumreti, da bi ih trebalo stimulisati tako što bi Balkanskoj ulici trebalo dati malo turističkog šmeke.

Istini za volju, turizam nije grana na koju se baš sve može okačiti. Mada je televizija preplavljena priložima, naročito dopisnika iz unutrašnjosti koji svaki proplanak proglašavaju turističkom atrakcijom. Naravno da je takav, pojednostavljen pristup – pucanj u prazno. Nismo ni veliki ni imućni turisti, a i pored ekoloških prednosti koje ima „moja lepa Srbija“ teško da možemo privući onaj broj posetilaca koji bi opravdao pretvaranje svakog mineralnog izvora u spa-centar. Ulazimo u sezonu zimskih odmora, najprivlačnije su planine, čini se najviše pohvala je dobio Kopaonik sa svojih 12 hiljada posetilaca prvog vikenda zimske sezone. Na Pančičevoj lepotici uveliko se grade novi smeštajni



Piše: Branislava Džumov

kapaciteti i traju rasprave, koje se uredno plasiraju, treba li hotele podizati baš pored skijaških staza. Nije li ta bitka odavno izgubljena, još na Zlatiboru? Takvi smo, volimo tako.

Vest kojoj se nije moglo odoleti: Mark Zuckerberg, osnivač i vlasnik Fejsbuka, objavio je da će 99 odsto svog bogatstva (procenjuje se na oko 45 milijardi dolara) progresivno davati u humanitarne svrhe, što je zazvučalo vrlo filantropski. Svi oni koji su pomislili da ga je ponela euforija zbog toga što je, konačno, postao otac devojičice Maksime, u prilichnoj su zabludi jer su mladi bogataš sa Forbesove liste i njegova supruga Prisila Čan u humanitarnu bajku, nema sumnje, ušli sa određenim namerama. Ubrzo su stigla objašnjenja onih koji se razumeju u ovakve poslovne poteze.

Svi smo humanitarci

Genijalni programer i njegova ljubav iz studentskih dana osnovali su „Čan-Zakerberg inicijativu“, nešto između fondacije i nove firme, društvo sa ograničenom odgovornošću koje će im omogućiti da, praktično, svoj imetak i dalje drže pod kontrolom, uz korišćenje mnogih poreskih olakšica, koje će ići naruku i njihovoj naslednici. Ništa nije učinjeno napamet. A što se tiče korisnika Fejsbuka njih je više od 900 miliona u svetu, svakog dana prijavi se oko 60 hiljada novih korisnika. Svako ko je postavio svoj profil na društvenoj mreži doprineo je Zakerbergovom prosperitetu. Svi smo mi humanitarci, čak i kad ne znamo. Kao uljudan poslovan čovek, Mark Zuckerberg je svima zahvalio u poruci: „Želimo da stvorimo bolji svet za našu decu, za sledeće generacije“. Svi to želimo.

ZORAN VOJNOVIĆ, PREDSEDNIK IZVRŠNOG ODBORA HYPO ALPE ADRIA BANK SRBIJA

Promena vlasništva je veliki podsticaj

U 2015. godini su rezultati poslovanja privrede i raspoloženje privrednika nešto bolji nego prethodnih godina, ali je i dalje najveći problem prezaduženost. Banke imaju visok nivo likvidnosti, ali je prisutna rizičnost plasmana i veliko opterećenje zbog visokog nivoa nenaplativih kredita. Potrebno je naći sistemsko rešenje kako bi bankarski sektor mogao snažnije da podrži privredni oporavak

Cilj novih vlasnika je da Hypo Group Alpe Adria AG bude među pet vodećih bankarskih institucija u regionu uz rast profitabilnosti. Šta će to konkretno značiti za filijalu ove grupe u Srbiji, kakva je pozicija banke u Srbiji posle preuzimanja od strane Advent International fonda i EBRD-a u julu ove godine i kako je privreda poslovala u 2015. godini, posmatrano iz ugla bankara – neka su od pitanja na koja je odgovarao Zoran Vojnović, predsednik Izvršnog odbora Hypo Alpe Adria bank Srbija, u razgovoru za Magazin Biznis.

– Fokusiraćemo se na razvijanje odnosa sa postojećim i na privlačenje novih klijenata, unapređujući ponudu proizvoda i usluga u skladu sa potrebama klijenata. Uporedo ćemo nastaviti da povećavamo efikasnost poslovanja i profitabilnost – kaže Vojnović.

On izražava nadu da će makroekonomska stabilnost, podrška MMF-a daljoj realizaciji reformskih mera Vlade i unapređenje zakonske regulative, kao i jasna evropska perspektiva Srbije, stvoriti priliku za nova ulaganja i unapređenje sveukupnog poslovnog ambijenta u kome bankarski sektor ima značajnu ulogu.

• *Kako ocenjujete poziciju Hypo Alpe Adria banke Srbija posle preuzimanja od strane Advent International fonda i EBRD-a u junu ove godine i šta očekujete od novog vlasnika?*

– Hypo Alpe Adria grupa, kao jedna od prepoznatljivih bankarskih grupa u celom regionu, promenom vlasnika dobila je značajan podsticaj za dalji razvoj. Novi vlasnik upravlja mrežom banaka u pet susednih zemalja – Srbiji, Cr-



Zoran Vojnović

noj Gori, Bosni i Hercegovini, Hrvatskoj i Sloveniji, što čini bazu od preko milion klijenata. Snažno uporište u čitavom regionu i ukupni bilans grupe koji premašuje 8,4 milijardi evra izdvajaju nas od konkurencije, a međunarodna reputacija i jasna vizija novih vlasnika pružaju uverenje da ćemo značajno unaprediti rezultate i osavremeniti model poslovanja, uz precizan plan i korake koje realizujemo na nivou grupe.

• *Kakva je strategija novog vlasnika na tržištu JIE i, u okviru toga, kakva je uloga Hypo Alpe Adria banke Srbija?*

– Unapređenje poslovanja i učvršćivanje pozicije u regionu predstavljaju dugoročni cilj Hypo Alpe Adria grupe. U Srbiji smo prisutni od 2002. godine, a u narednom periodu želimo da povratimo tržišno učešće banke i proširimo ponudu usluga i proizvoda. Najsavremeniji uslovi poslovanja podrazumevaju i praćenje tehnološkog razvoja i stalno uvođenje inovacija, kako bismo izašli u susret potrebama i zahtevima velikog broja klijenata.

• *EBRD je delimičnim vlasništvom već prisutan na bankarskom tržištu Srbije i u nekim drugim bankama. Koliko je to značajno za buduću poziciju Hypo banke Srbija, iako je poznato da svaka banka predstavlja poseban finansijski subjekt na srpskom tržištu?*

– Udeo EBRD-a u vlasništvu Hypo banke govori u prilog stabilnosti i perspektivi našeg poslovanja, a uz to predstavlja dodatni garant transparentnosti i inovativnosti u radu.

EBRD je jedna od najuglednijih finansijskih institucija, a njihovo prisustvo na bankarskom tržištu Srbije doprinosi stabilnosti privrednog ambijenta i važno je kao signal za dalje investicije.

• *Koliko je period očekivanja novog vlasnika loše uticao na poziciju banke u Srbiji? Da li se to i kako odrazilo na poslovanje banke?*

– Finalizacija procesa preuzimanja banke je potrajala nešto duže nego što smo očekivali. Mi smo u tom periodu donekle usporili dinamiku rasta, zbog ograničenja uvedenih od strane Evropske komisije u periodu pripreme za prodaju banke. Planiramo da se već 2016.

godine vratimo na tržište, povratimo stare i privučemo nove klijente i značajno popravimo svoju tržišnu poziciju. Promena vlasništva za nas predstavlja veliki podsticaj i novu razvojnu šansu i uveren sam da ćemo brzo pokazati dobre rezultate.

• *Baza klijenata vaše banke uključuje korporativne klijente, mala i srednja preduzeća i građane. Kako ocenjujete poslovanje u ovoj godini?*

BLAG OPORAVAK PRIVREDE

• *Šta pokazuju istraživanja vaše grupe - kakve će biti makroekonomske prilike za poslovanje u Srbiji u 2016. godini i kakva će to biti godina za poslovanje bankarskog sektora u Srbiji?*

– Prema našim očekivanjima, u narednoj godini bi se, po svemu sudeći, moglo očekivati blago ubrzavanje privredne aktivnosti u odnosu na 2015, ali koje bi i dalje ostalo relativno skromno, i to pre svega u skladu sa očekivanjem nastavka trenda uglavnom slabe domaće tražnje.

U tom smislu, u preovladavajućim uslovima relativno skromnog rasta i slabe domaće tražnje, prostor za snažniju ekspanziju kreditne aktivnosti domaćih banaka je po svemu sudeći relativno ograničen u toku 2016. godine.

– Rezultati u sektoru privrede i raspoloženje privrednika su nešto bolji ove godine nego prethodnih, ali je i dalje najveći problem prezaduženost. Banke imaju visok nivo likvidnosti, ali je prisutna rizičnost plasmana i veliko opterećenje po osnovu visokog nivoa nenaplativih kredita. Potrebno je naći sistemsko rešenje kako bi bankarski sektor mogao snažnije da podrži privredni oporavak.

• *Za koje su usluge Hypo Alpe Adria banke Srbija najzainteresovaniji građani a za koje privreda?*

– Najveće je interesovanje građana za keš kredite i kredite za refinansiranje. Hypo banka odobrava gotovinske kredite do iznosa od 350 hiljada dinara za period od 12 do 36 meseci, sa fiksnom mesečnom ratom, a naša posebna pogodnost

je brzina odobravanja kredita. Klijenti Hypo banke su takođe vrlo zainteresovani za Hyper štednju, sa atraktivnom premijom na dinarsku oročenu štednju na duži rok. Što se tiče privrede, najviše se uzimaju krediti za obrtna sredstva i za refinansiranje, kao i višenamenske linije koje u sebi sadrže i akreditive i garancije, što je posebno traženo u građevinskoj industriji i sektoru trgovine.

Primetan je i blagi rast tražnje kredita za investicije, što daje nadu da bi u sledećih nekoliko godina moglo doći do porasta nivoa investicija.

• *Kod kojih proizvoda vaše banke ima najviše kašnjenja u otplati kredita i zašto?*

– Naši građani se dosta odgovorno ponašaju kada se zadužuju, tako da je i dalje najmanji procenat kašnjenja u segmentu rada sa stanovništvom. Situacija je nešto složenija kada se radi o stambenim kreditima, posebno onim indeksiranim u švajcarskim francima. Nastojimo da, poštujući preporuke regulatornih tela i u dogovoru sa klijentima, pronađemo odgovarajuća rešenja. Problem vidimo u sve manjem broju kvalitetnih klijenata za koje se bore sve banke na tržištu. Visoka likvidnost banaka i velika konkurencija, kao i niža inflacija, doprineli su značajnom smanjenju kamatnih stopa.

Što se tiče privrede, relativno visok nivo nenaplativih potraživanja brojnih privatnih firmi predstavlja značajno opterećenje za ceo bankarski sektor.

U ovom trenutku, nivo nenaplativih potraživanja (NPL) Hypo Alpe Adria banke nije alarmantan, ispod proseka je za sektor. Hypo banka je značajno unapredila politike i procese upravljanja rizikom u prethodnih pet godina, tako da je nivo novih NPL u tom periodu više nego zadovoljavajući. Sada je situacija stabilizovana i kašnjenje se beleži mahom u okviru od mesec dana, ređe do 90 dana. Još uvek plaćamo cenu kreditne ekspanzije od 2001. godine, ali polako, zajedno sa grupom, rešavamo i te probleme, tako da ćemo u 2016. godini po nivou NPL-a biti značajno ispod sektorskog proseka – istakao je Zoran Vojnović u razgovoru za Magazin Biznis.

R. Nikolić

UDO AJHLINGER, GENERALNI DIREKTOR SIMENSA U SRBIJI

Svaka treća vetrenjača u Evropi ima generator napravljen u Srbiji

Izuzetno značajan deo Simensa u Srbiji svakako je fabrika vetrogeneratora u Subotici koja Srbiju stavlja na tehnološku mapu sveta, a Simens među pet najvećih izvoznika iz Srbije. Simens je jedan od lidera u oblasti obnovljivih izvora energije vetra koji godišnje instalira vetroturbine ukupnog kapaciteta 5 GW, a samo za sledeću godinu Egipat je naručio instalaciju od 2 GW

Kompanija Simens (Siemens) Srbija će i u 2016. godini ostati fokusirana na nastavak investiranja, poslovni rast i dalje zapošljavanje. Pre godinu dana smo se reorganizovali i strateški orijentisali ka elektrifikaciji, automatizaciji i digitalizaciji. Nova struktura, takođe, prirodno utiče na regionalnu organizaciju. Naš glavni cilj je da generišemo potražnju kod kupaca i odgovorimo na njihove zahteve. Vidim veliku prednost Simensa u činjenici da možemo rešiti veoma kompleksne zadatke i razviti specifična rešenja sa kupcima. Ove visokokvalifikovane tehničke ponude bile su, i ostaju, značajan faktor našeg uspeha, kao i naš širok portfolio proizvoda i rešenja.

Ovako je Udo Ajhlinger, generalni direktor Simensa u Srbiji, najavio, u razgovoru za Magazin Biznis, planove za 2016. godinu, naglašavajući poslovnu strategiju kompanije koja u nekoliko prošlih godina povećava i izvoz i broj zaposlenih.

• *Najavili ste dobre vesti za fabriku Simens u Subotici, za početak 2016. godine. O čemu je reč? Povećanje zaposlenih, proširenje kapaciteta, novi izvozni poslovi?*

– Kompanija Simens je posvećena poslovnoj strategiji koja doprinosi dobrobiti zajednice u kojoj posluje. Tako je i u Srbiji gde već 128 godina Simens predstavlja ključnog igrača u svim oblastima svog poslovanja, kao što su proizvodnja, prenos i distribucija energije, proizvoda i rešenja za tržište nafte i gasa, transporta i infrastrukture, medicinske opreme, dajući doprinos realizaciji kapitalnih investicija u Srbiji i projekata energetske efikasnosti u svim oblastima našeg portfolija.

Izuzetno značajan deo Simensa u Srbiji svakako je fabrika vetrogeneratora u Subotici koja Srbiju stavlja na tehnološku mapu sveta, a Simens među pet najvećih izvoznika iz Srbije. Naš proizvod za sada nije zastupljen na srpskom tržištu ali nadam se da će se sa projektima izgradnje vetroparkova u Srbiji to promeniti. Simens je jedan od lidera u oblasti obnovljivih izvora energije vetra koji godišnje instalira vetroturbine ukupnog kapaciteta 5 GW (gigavata), a samo za sledeću godinu Egipat je naručio instalaciju od 2 GW.

Godinu na zalasku obeležilo je uvećanje obima poslovanja usled povećanja broja porudžbina generatora koji se proizvode u Subotici. Zahvaljujući tome, samo u periodu od septembra do sada naš tim u subotičkoj fabrici bogatiji je za 309 ljudi i nećemo stati na tom broju. Plan nam je da takav trend poslovanja i zapošljavanja nastavimo i u novoj godini i da kroz nove cikluse zapošljavanja i veću saradnju sa domaćim dobavljačima nastavimo sa rastom.

• *U prošlim nekoliko godina a naročito tokom 2015. godine, fabrika Simens u Subotici je neprekidno zapošljavala radnike*

i došla do oko 1.500 zaposlenih. Kako to ocenjujete i šta je sve uticalo na povećanje obima posla i broja zaposlenih u subotičkoj fabrici?

– Simens u Srbiji danas ima izuzetno posvećen tim od preko 1.500 ljudi, od toga u fabrici radi trenutno 1.330 zaposlenih. Međutim, to nije odmah postala fabrika od preko hiljadu zaposlenih, već je krenula sa 12 radnika. Tržište koje izražava potrebu za vetrogeneratorima, koje mi proizvodimo u Subotici, omogućava nam da konstantno povećavamo obim poslovanja, povećamo investicije i broj zaposlenih. Tako smo, pored u junu najavljenih 220 ljudi zaposlenih u predviđenom roku (do kraja septembra), do sada dodatno zaposlili još 89 u Simensovoj fabrici u Subotici. Naši novi zaposleni upoznaju se sa proizvodnim procesom, prolaze neophodne obuke i integrišu se u sistem. Najava zapošljavanja u javnosti je na neki način doprinela pružanju šanse što većem broju ljudi da se uključi u proces regrutacije i prijavi za posao u Simens fabrici.

• *Kojim stimulativnim merama srpska vlada može da privuče i zadrži mlade i stručne ljude sa univerziteta?*

POGREŠNO PROTUMAČENA IZJAVA

• *Iz fabrike u Subotici do sada je izvezeno oko 18.000 vetrogeneratora. Najavljeno je da kompanija Simens razmatra premeštanje kapaciteta iz drugih zemalja u Srbiju. Šta će to značiti za Simens? Za Srbiju će, sigurno je, to značiti veoma mnogo...*

– Nažalost, moje izjave o proširenju kapaciteta u fabrici su pogrešno protumačene kao premeštanje kapaciteta iz

drugih zemalja u Srbiju. Takvih promena neće biti. Fabrika u Subotici predstavlja jednog od najvažnijih proizvođača generatora za vetroelektrane i prema aktuelnim planovima za budućnost ostaće fokusirana na ovaj proizvod. U ovoj fabrici se proizvode generatori snage od 1.5 do 6 MW koji se izvoze širom sveta. U prilog tome govori i činjenica da samo u Evropi svaka treća vetrenjača ima generator napravljen u Srbiji, u subotičkoj fabrici.



Udo Ajhlinger

– Prodajni tim Simensa u Srbiji čine visokokvalifikovani inženjeri koji svojim znanjem i stručnošću pružaju podršku najvećim kupcima u Srbiji i time doprinose uspehu kompanije na našem i okolnim tržištima. Na osnovu mog internacionalnog iskustva, moj utisak je da ljudi koji dolaze sa tehničkih fakulteta u Srbiji imaju jedan zavidan nivo znanja, u odnosu na one koji dolaze sa drugih inostranih univerziteta. Naši kadrovi imaju više teoretski pristup, ali imaju i opširnije znanje. Vrlo često se dešava da odlaze u Simens Nemačku ili neke druge razvojne centre kako bi svojim znanjem doprineli razvoju novih patenata. Eksperti su veoma važni našoj kompaniji. U prilog tome govori i či-

njenica da će u 2016. godini Simens AG povećati ulaganja u sektoru istraživanja i razvoja na blizu pet milijardi evra.

Mnogi od naših mladih menadžera su veoma zadovoljni uslovima u Simensu Srbija. Moje uverenje je da ukoliko su zadovoljni finansijskim uslovima i projektima na kojima rade gde mogu da primene svoja znanja, mislim da je Srbija odlična sredina za život i ja lično sam veoma srećan što sam se vratio u Srbiju.

• *Iz Simensa su već stizala upozorenja da na tržištu rada ne možete da pronađete zanatsko-tehničke profile radnika koji su vam potrebni?*

– Bitna tema, pored visokoobrazovanih kadrova, su i zanatsko-tehnički profili koje ne možemo da pronađemo

na tržištu rada u dovoljnoj meri. Pošto ne želimo da ih dovodimo iz inostranstva, tu primenjujemo različite pristupe od kojih se svakako izdvaja sistem dualnog obrazovanja koji smo uspostavili sa tehničkom školom “Ivan Sarić” u Subotici. Novi obrazovni smer bravar-zavarivač u ovoj subotičkoj školi uveden je upravo na inicijativu kompanije Simens d.o.o. Beograd, a u okviru projekta uvođenja novih obrazovnih profila u školskom sistemu koji je pokrenula Nemačka organizacija za međunarodnu saradnju (GIZ), uz podršku Vlade Nemačke i Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije. Stvaranje kadrova koji su već tokom školovanja prošli obuku, kompaniji će doneti uštede u vremenu i poboljšanja u procesu proizvodnje, a mladim ljudima mogućnost da nakon školovanja poseduju praktična znanja i iskustva koja tržište rada percipira kao deficitarna. Na taj način, Simens u Srbiji, a uz pomoć svoje fabrike vetrogeneratora u Subotici, primenjuje još jedan, u dugoročnom i ljudskom aspektu verovatno najznačajniji, vid ulaganja u zajednicu u kojoj posluje – obrazovanje i praktično osposobljavanje učenika srednjih škola za rad na mestima koja zahtevaju poseban set tehničkih veština.

• *Kako ocenjujete rezultate poslovanja u 2015. godini i kakvi su planovi i očekivanja od 2016. godine?*

– Pored već navedenog, energetska efikasnost i zaštita životne sredine ostaje još jedna strateška tačka orijentacije kompanije. U skladu sa Simensovim sveobuhvatnim programom energetske efikasnosti koji se sprovodi širom sveta, a zasnovanom na smanjenju troškova energije kroz uvođenje najnovijih tehnologija, kompanija može ponuditi izuzetno veliko znanje u cilju razvijanja ovog segmenta u Srbiji i korišćenja svih potencijala tržišta u ovoj značajnoj oblasti. Primer dobre prakse je fabrika u Subotici u kojoj se 20 odsto energije uštedi zahvaljujući primeni energetski efikasnih rešenja – ocenio je Udo Ajhlinger u razgovoru za Magazin Biznis.

R. Nikolić

NATAŠA MARJANOVIĆ, PREDSEDNICA ODBORA DIREKTORA GENERALI DRUŠTVA ZA UPRAVLJANJE DOBROVOLJNIM PENZIJSKIM FONDOM

Mladi ne razmišljaju o starosti

Od dobrovoljnih penzijskih fondova se očekuje stabilan i siguran rast imovine na duge staze koji će, uz minimalan rizik, doneti prinos viši od prinosa na štednju u banci. Sigurnost ulaganja, uz veliku javnost rada i izgradnja poverenja - neophodni su za postojanje ovakvog proizvoda



Nataša Marjanović

Imovina dobrovoljnih penzijskih fondova na kraju trećeg tromesečja 2015. iznosila je 26,4 milijarde dinara i beleži konstantan rast, pokazuju podaci Narodne banke Srbije. "Privatnu penziju" u Srbiji, međutim, uplaćuje tek 2,66 odsto stanovnika, a u najvećoj meri to čine poslodavci za svoje zaposlene. Svest građana o ovom vidu štednje je, i posle devet godina poslovanja dobrovoljnih penzijskih fondova na ovom tržištu, izuzetno niska iako je, prema rečima Nataše Marjanović, predsednice odbora direktora Generali društva za

upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom, cilj njihovog poslovanja da uz minimalan rizik ostvare veći prinos od onog koji se može, na primer, ostvariti štednjom u bankama.

– Produžetak radnog veka, trajne kazne za prevremeni odlazak u penziju i smanjenje grejs perioda za penzije biće dodatni podsticaj za mnoge građane i poslodavce da počnu da razmišljaju o uplaćivanju doprinosa u dobrovoljne penzijske fondove – rekla je Nataša Marjanović predstavljajući rezultate poslovanja Generali fondova.

U Srbiji, naime, posluje sedam fondova, a više od četvrtine imovine svih fondova, 7,5 milijardi dinara, nalazi se u rukama Generali društva koje upravlja sa dva fonda – Generali Basic i Generali Index. Ovi fondovi su u poslednjih devet godina, koliko posluju na tržištu, zabeležili pozitivan prinos na kapital, a broj članova je dostigao 52.000, dok ukupan broj klijenata na tržištu iznosi oko 190.000 na kraju trećeg kvartala ove godine.

Nataša Marjanović u razgovoru za Magazin Biznis govori o tome kako se mere štednje odražavaju na ovaj sektor, kao i šta bi trebalo učiniti da bi se ova industrija dalje podstakla na razvoj.

- *S obzirom na to da su Vaši klijenti uglavnom iz korporativnog sektora, da li se niske kamatne stope na štednju odražavaju na poslovanje dobrovoljnog penzijskog fonda u smislu da su građani više zainteresovani za ovaj vid štednje?*

– U dobrovoljnim penzijskim fondovima dominiraju korporativni klijenti iako i procenat učešća fizičkih lica lagano raste. Za naše klijente sigurnost se stavlja ispred prinosa, a štednja u penzijskim fondovima nije supstitut za štednju u banci tako da niže kamatne stope na štednju ne mogu u velikoj meri da utiču na povećavanje broja članova.

- *Šta su prednosti štednje u ovim fondovima u odnosu na druge vidove štednje – bankarske, osiguranja i slično?*

– Pored poreskih olakšica, ono što bih istakla kao najveću prednost dobrovoljnih penzijskih fondova jeste njihova potpuna fleksibilnost za članove. Član sam bira iznos i dinamiku uplate. S druge strane, sam rad dobrovoljnih penzijskih fondova je strogo regulisan i kontrolisan od strane Narodne banke Srbije. Sigurnost ulaganja, uz veliku javnost

DOMINIRAJU HARTIJE OD VREDNOSTI

- *Srpsko finansijsko tržište je nerazvijeno i male su mogućnosti institucionalnih investitora poput dobrovoljnih penzijskih fondova za diversifikaciju ulaganja. U kojoj meri je to ograničavajući faktor u poslovanju i daljem napretku ove industrije?*
 - Niži nivo razvijenosti finansijskog tržišta utiče na to da fondovi nemaju previše investicionog prostora tj. dobrih i

rada, doprinosi transparentnosti koja je potrebna za izgradnju poverenja, u proteklim vremenima često narušavanog, a bez kojeg je postojanje ovakvog proizvoda praktično nemoguće.

Od dobrovoljnih penzijskih fondova se očekuje stabilan i siguran rast imovine na duge staze koji će, uz minimalan rizik, doneti prinos viši od prinosa na štednju u banci.

U prošloj godini Generali Basic dobrovoljni penzijski fond ostvario je prinos od 12,63 odsto što je najveći ostvareni prinos na nivou čitave industrije. Kada je reč o fondu Generali Index (fondu koji ulaže gotovo isključivo u evro indeksiranu aktivitu), prosečan prinos u poslednje tri godine iznosio je 4,70 odsto, dok je prošle godine ovaj procenat iznosio 3,57 odsto.

- *Kakav je trenutno odnos u Generali fondovima što se tiče same strukture klijenata – odnos građana i kompanija, a i starosne strukture? Koliko se domaće tržište u tom smislu razlikuje od nekih razvijenih tržišta?*

- U dobrovoljnim penzijskim fondovima najveći broj članova čine korporativni klijenti, a što se starosne dobi tiče najviše je članova koji imaju iznad 40 godina. Glavna razlika u odnosu na zemlje iz okruženja je ta što je u Srbiji još uvek nedovoljno razvijena svest među mlađim osobama, kada je u pitanju štednja za starost.

- *Kako se opšte mere štednje odražavaju na poslovanje ove industrije? Konkretno, da li i kako utiču na vaše poslovanje?*
 - Opšte mere štednje utiču na poslovanje industrije penzijskih fondova, posebno u segmentu regrutacije novih klijenata. Članovi koji su započeli proces

raznovrsnih alternativa za ulaganje kojima bi se izvršila dodatna diversifikacija.

Prioritet broj jedan kada je penzijska štednja u pitanju je sigurnost, tako da je ulaganje veoma konzervativno. U portfoliju dominiraju dužničke hartije od vrednosti Republike Srbije kao najsigurniji instrument koji obezbeđuje relativno viši prinos uz minimalan rizik. Čak i u situaciji dosta razvijenijeg finansijskog tržišta državne HoV bi ostale dominantan vid ulaganja.

štednje za starost vrlo brzo spoznaju benefite ovog ulaganja i redovno uplaćuju penzijske doprinose.

Kao primer, želim da napomenem da član dobrovoljnog penzijskog fonda koji od osnivanja uplaćuje svakog meseca maksimalni neoporezivi iznos i kojem je poslodavac uplaćivao isti iznos, na svom računu ima gotovo 1,5 miliona dinara, odnosno 12.000 evra. Na žalost, bilo je i situacija da su članovi zbog štednje bili primorani da privremeno koriguju uplate penzijskih doprinosa.

- *Kako ste zadovoljni dosadašnjim reformama penzijskog sistema, u kom pravcu bi trebalo dalje da ide taj proces i koliko benefita može industrija dobrovoljnih penzijskih fondova da očekuje od tih promena?*

- Dosadašnja reforma penzijskog doprinosa u Srbiji podrazumevala je samo parametarske promene. Možemo da se složimo da je, u ovom trenutku, drugi stub (obavezni privatni penzijski fondovi) veoma skup i ne predstavlja realno rešenje, ali eksplicitna podrška države u razvoju trećeg stuba (dobrovoljni privatni penzijski fondovi) je neophodna za razvoj stabilnog i održivog penzijskog sistema kod nas.

- *Osim poreskih olakšica koje već postoje na uplate u penzijske fondove, kako bi se dodatno mogao stimulisati korporativni sektor, sa jedne strane, i građani koji su u velikoj manjini, sa druge strane, da uplaćuju? Šta može da uradi industrija, a šta država?*

- Poreske olakšice su veoma značajne za razvoj penzijskog sistema, ali je svakako neophodno dodatno edukovanje građana kako bi lakše razumeli na koji način one doprinose da štednja u penzijskim fondovima bude dodatno isplativa.

U cilju omasovljavanja štednje i edukacije građana o neophodnosti štednje za starost, kontinuirana podrška medija i države je neophodna – ocenila je Nataša Marjanović u razgovoru za Magazin Biznis.

Vesna Lapčić

Novi Upravni odbor FIC-a

Uve Fredhajn, generalni direktor Telenora Srbija, reizabran je za predsednika Upravnog odbora Saveta stranih investitora na redovnoj godišnjoj sednici Skupštine održanoj 9. decembra. Fredhajn je reizabran, nakon što je preuzeo ovu funkciju u aprilu kada je nasledio bivšeg predsednika Frederika Kuena.

Gabor Bekefi, generalni direktor Carlsberg Srbija grupe, nastavlja da vrši funkciju potpredsednika Saveta izabranog u svojstvu zamenika predsednika Saveta, dok Dimitrije Knjeginjić, generalni direktor Lafarž Srbija, nastavlja da vrši funkciju potpredsednika Saveta izabranog u svojstvu portparola Udruženja.

Ostali članovi Upravnog odbora su: generalni direktor za Srbiju, Crnu Goru, Bosnu i Hercegovinu u kom-



Članovi Upravnog odbora FIC-a

paniji British American Tobacco Tanos Trimis, generalni direktor Delhaize Srbija Džon Kiricis, partner i rukovodilac poreskog odeljenja u preduzeću za reviziju Ernst&Young Ivan Rakić, generalni direktor FCA Srbija Silvia Vernetti-Blina, regionalni direktor Nestle Adriatic Jana Mikhailova, komercijalni direktor kompanije PepsiCo za zapadni Balkan Mihail Orfanudakis, predsednik Upravnog odbora Socijete ženeral banke Srbija Goran Pitić, i generalni direktor Siemens d.o.o. Beograd Udo Ajhlinger.

FOLKER TRAJER, ZAMENIK GENERALNOG DIREKTORA ASOCIJACIJE NEMAČKIH TRGOVINSKIH KOMORA

Internacionalizacija je neophodna srpskim preduzećima

Veoma je dobra ideja što Srbija želi da napravi svoje privredne komore prvenstveno po austrijskom modelu. Srbija i Austrija su dve zemlje koje su skoro iste po veličini. Osim toga, austrijski sistem promoviše jaku spoljnu trgovinu, a to je veoma važno za Srbiju

U Privrednoj komori Srbije je 24. novembra 2015. godine održana interaktivna tribina, organizovana povodom donošenja novog Zakona o privrednim komorama, pod nazivom „Međujemo se – za snažan glas cele privrede“.

Među počasnim gostima na ovom skupu bio je i dr Folker Trajer, zamenik generalnog direktora Asocijacije nemačkih trgovinskih komora (DIHK).

Ako postoji dobar komorski sistem, nema slabe privrede, a snažna PKS važna je nemačkoj privredi kao partner za saradnju, poruka je dr Folkera Trajera koji je ukazao na potrebu zakonom obavezujućeg članstva u PKS ali da, sa svoje strane, i Komora nudi usluge za razvoj privrede, stručnog obrazovanja i internacionalizacije. To bi, po rečima dr Trajera, u Nemačkoj pokazalo da funkcioniše srpska privreda i da se glas privatnog sektora uvažava.

U intervjuu za Magazin Biznis dr Folker Trajer kaže da bi se domaća privreda oporavila potrebno je da se preduzeća udruže i da aktivno brinu o svojim interesima.

– Nije dovoljno samo čekati da državna uprava sve ispravi i nakon toga pri-



Folker Trajer

govarati, ako to ne odgovara potrebama privrede. Sve što privreda može sama da reguliše a da ne ugrozi interese drugih društvenih grupa, trebalo bi sama da uradi. U tom kontekstu, komorski sistem treba da bude u stanju da govori u ime svih privrednih društava. To, opet, podrazumeva demokratsko organizovano uređenje u okviru komorskog sistema. To je zvanični cilj reforme ko-

morskog sistema u Srbiji i mi se sa tim u potpunosti slažemo.

- *Da li smatrate da je Srbija odabrala dobre modele (austrijski i nemački komorski sistem), za unapređenje rada svog komorskog sistema?*

– Smatramo da je veoma dobra ideja što Srbija želi da napravi svoje privredne komore prvenstveno po austrijskom modelu. Srbija i Austrija su dve zemlje

koje su skoro iste po veličini. Integracija stručnih udruženja u komorski sistem ima svoju tradiciju kako u Srbiji tako i u Austriji. Osim toga, austrijski sistem promovisanja spoljne trgovine je podobniji za Srbiju nego nemački sistem, koji se zasniva na našim spoljnotrgovinskim komorama što zahteva veći broj nemačkih investicija u svakoj zemlji. Po austrijskom modelu se predstavnici privrednih komora upućuju u ambasade i rade u okviru diplomatskih predstavništava.

• *Šta smatrate da je najvažnije u novom srpskom zakonu o komorama?*

– Najvažnija novina je ponovno uspostavljanje jednoobraznosti sistema. Za razliku od prethodnog uređenja, svako preduzeće postaje samo jednom član sistema na nacionalnom nivou, koji obuhvata kako lokalne tako i nacionalnu komoru. Proces odlučivanja počinje na lokalnom nivou. Na kraju tog demokratiskog procesa i nakon razmatranja granskih i regionalnih interesa dobija se stav celokupne privrede o nekom pitanju.

• *Koji je optimalni model organizacije rada komora kako bi na najbolji način pomogle svojim članovima – privrednicima, a time unapredili i ekonomiju zemlje?*

– Tri oblasti komorskog sistema zaslužuju našu posebnu pažnju. Kao prvo, to je već opisani proces formulisanja opšteg interesa privrede preko lokalnih i nacionalne skupštine privrede. Pored toga, postoje i javna ovlašćenja, koja država prenosi na privrednu upravu, jer se tako pojedina pitanja mogu brže i bolje rešiti. Ovde se ubraja npr. i oblast srednjeg stručnog obrazovanja u organizaciji privrednih društava. Osim toga, tu je i oblast uslužnih delatnosti. Sva moderna komora nudi danas svojim članovima sveobuhvatno savetovanje kao i programe stručnog usavršavanja za saradnike, i slične usluge.

• *Šta smatrate da je najbitnije unaprediti u radu srpske komore?*

– Sve oblasti su važne. Najvažnije je da komora radi profesionalno, da joj privredna društva veruju i da se njeni zastupnici kandiduju za privrednu skupštinu. Samo tako će sistem zaista biti živ. To posebno dobro funkcioniše kada je mogu-

će ostaviti političke partije po strani, kao u Nemačkoj. Interesi privrede su po pravilu veoma jedinstveni, a političko-stranačke naklonosti pojedinaca ne bi trebalo da imaju uticaja. Svakoj vladi je, uostalom, važno da privreda funkcioniše.

• *Koliko je za razvoj srpske privrede značajno dualno obrazovanje koje će Srbija uvesti po ugledu na Austriju i Nemačku?*

– Dobijamo upite iz celog sveta od komora, pa i od vlada, za pomoć oko uvođenja dualnog sistema obrazovanja. Prepoznato je da takav sistem pomaže u borbi protiv nezaposlenosti mladih, s obzirom na to da se mladi ljudi u isto vreme školuju a i rade. Mnogo bitnija je, međutim, činjenica da dualni sistem generiše tačno one radnike koji kasnije mogu da opstanu na tržištu rada. Oni više ne studiraju „van okvira tržišta rada“. Sa druge strane, preduzeća pronalaze tačno one ljude koji su im potrebni za njihovu kompaniju. To je jedan od najvažnijih faktora lokacije kada je u pitanju privlačenje investitora za jednu zemlju.

• *Kakav je značaj treninga menadžera za izvoz koji je realizovan uz pomoć Delegacije nemačke privrede u Srbiji? Koliko će ta vrsta obuke doprineti povećanju izvoza srpskih preduzeća i kada se mogu očekivati prvi efekti?*

– Ovaj program obrazovanja je još jedan primer uspešne saradnje između Delegacije i Privredne komore Srbije. Nadamo se da će se ovakav program uskoro nuditi i van Beograda. Sam program sledi model koji se realizuje u našim nemačkim komorama. Da bi se uspešno izvozilo, nije dovoljno imati samo dobar proizvod. Moraju se poznavati i sami kanali kroz koje prolazi izvoz. Uspeši su najlakše merljivi na nivou kompanija. Šta će program doneti u celini, zavisi naravno i od toga koliko je kompanija spremna da učini nešto za obuku svojih zaposlenih.

• *Dokle je stigla realizacija najavljenog projekta komora Nemačke i Srbije, čiji je osnovni cilj da se Srbija predstavi kao poželjna investiciona destinacija za nemačke investitore?*

– Sadašnji i budući srpski zakon o komorama predviđa da preduzeća koja posluju u sličnoj sferi i teže istim ciljevima mogu da osnuju komore, koje u

KAMO SREĆE DA VIŠE SARADUJEMO!

• *Kakva su iskustva nemačkih privrednika u saradnji sa privrednicima i preduzećima iz Srbije?*

– Mi smo u Srbiji prisutni kao Delegacija nemačke privrede. Delegacija je često uključena u rešavanje problema. Iz tog razloga možemo da kažemo da u kooperaciji nemačkih i srpskih preduzeća retko postoje problemi. Bilo bi još bolje kad bi postojalo još više takvih kooperacija! Organizovali smo letos jedan veliki projekat za identifikaciju potencijalnih dobavljača iz zemalja zapadnog Balkana za nemačku metaloprerađivačku industriju. Pritom smo u Srbiji naišli na nekoliko jakih privatnih preduzeća, koja su otišla na završnu manifestaciju u Minhen, kako bi pregovarala sa potencijalnim nemačkim kupcima. Evropa mora u budućnosti mnogo više da koristi ekonomske kapacitete jugoistočne Evrope. Naročito je nezaposlenost mladih u ovom regionu ogroman gubitak resursa.

izvesnoj meri stoje uz nacionalni sistem komora i dopunjuju ih. Takva komora treba da bude i naša buduća bilateralna komora. Takav korak, koji se dogovara između država, mora da bude dobro pripremljen. Na tome i dalje radimo.

• *Kakva je Vaša poruka srpskim privrednicima – kako da povećaju izvoz i unaprede poslovanje?*

– Internacionalizacija preduzeća je zaista ogroman zadatak, ali i neophodan jer, u suštini, izvoz robe i usluga obezbeđuje ujednačene bilanse i poboljšanje standarda u zemlji. Za proizvodnu privredu to znači da mora u svojoj branši da prati svetski razvoj, da traži kooperaciju i da primenjuje internacionalne norme kvaliteta. Veoma je bitno prisustvo na internacionalnim sajmovima. Uostalom, najvažniji sajmovi se, za mnoge branše, održavaju upravo u Nemačkoj, na šta smo, priznajemo, pomalo i ponosni. U svakom slučaju, komore pomažu pri internacionalizaciji privrede, nacionalni komorski sistem takođe, kao i naše bilateralne spoljnotrgovinske komore – ocenio je dr Folker Trajer.

R. Nikolić

SREĆA

SE

IGRA

19. 03. - 10. 04.



DR NATAŠA KRSTIĆ, DOCENT NA FAKULTETU ZA MEDIJE I KOMUNIKACIJE UNIVERZITETA SINGIDUNUM

Digitalni marketing ne poznaje granice

Ono što razlikuje digitalni od tradicionalnog marketinga jeste da se kupoprodaja dešava 24 sata u nedelji, jer su veb-sajtovi uvek otvoreni. Tom prilikom odvija se marketing u sadašnjem vremenu, čime se podižu očekivanja kupaca - momentalni odgovor na upit, rešenje problema i ultrabrza isporuka

U narednih pet godina možemo očekivati veliku automatizaciju marketinške funkcije, gde će softver vršiti zakup medija u realnom vremenu na osnovu detaljne analitike ponašanja potrošača iz ciljne grupe. U 2015. Google je postao medij kome se najviše veruje, i kupci će isključivo donositi odluke o kupovini na osnovu komentara i recenzija drugih potrošača. Mladi će potpuno ignorisati ili blokirati reklame. Današnji potrošači imaju strpljenje deteta od dve godine i memoriju osamdesetogodišnjaka: usled zasićenosti informacijama, internet će postati potpuno vizuelni medij.

Ovako je dr Nataša Krstić, docent na Fakultetu za medije i komunikacije Univerziteta Singidunum, odgovorila na naše pitanje o tome kakvi su savremeni trendovi u digitalnom marketingu. Naša sagovornica je nedavno objavila knjigu „Digitalni marketing“ – Pojmovnik, koja je izazvala značajnu pažnju stručne javnosti. U razgovoru za Magazin Biznis dr Nataša Krstić objašnjava na čemu je zasnovan digitalni marketing i kakva je sudbina tradicionalnog marketinga u vreme brzog prodora informacionih tehnologija.

– U eri međusobne povezanosti potrošača putem interneta i društvenih mreža, brendovi će morati da stvaraju sadržaj i ideje koje korisnici žele da dele među sobom. U protivnom će biti nevidljivi – kaže dr Krstić.

• *Digitalni marketing je novi oblik marketinga nastao eksplozivnim razvojem informacionih tehnologija. Šta je najvažnije znati u digitalnom marketingu?*

– Uspešan digitalni marketing zasnovan je na tradicionalnom, koji je



Nataša Krstić

adaptiran na okruženje koje postavlja digitalni mediji, u sinergiji sa novim tehnikama koje se koriste u digitalnom komuniciranju. Nekada je digitalno oglašavanje činilo manji deo marketinške kampanje, dok danas izdaci za digitalni marketing na razvijenim tržištima premašuju tradicionalno oglašavanje jer je penetracija interneta kod ciljne grupe potrošača sve veća. Najbrže rastuća demografska grupa po prihvatu društvenih mreža u Americi je starija od 65 godina!

Ono što razlikuje digitalni od tradicionalnog marketinga jeste da se kupo-

prodaja dešava 24 sata u nedelji, jer su veb-sajtovi uvek otvoreni. Tom prilikom odvija se marketing u sadašnjem vremenu, čime se podižu očekivanja kupaca – momentalni odgovor na upit, rešenje problema i ultrabrza isporuka.

• *Gde su granice digitalnog marketinga?*

– Kod digitalnog marketinga ne postoje granice, ceo svet je nadohvat ruke i stiče se mogućnost da se mali brend pojavi „rame-uz-rame“ sa velikim. Svedoci smo i da elektronska trgovina daje bolju vrednost potrošačima u odnosu na klasičnu jer je asortiman proizvoda veći, cene su niže zbog manjih opera-

tivnih troškova i mogu se lako porediti sa konkurencijom. Prvi korak u digitalnom marketingu je transakcioni veb-sajt, optimizovan prema navikama u korišćenju interneta ciljne grupe potrošača. Drugo bez čega je digitalni marketing nezamisliv su baze podataka koje daju mogućnost sveobuhvatnog poznavanja kupaca, čime se stiče mogućnost boljeg zadovoljenja njihovih potreba putem personalizovane komunikacije i ponude. Samim tim, za razliku od tradicionalnog marketinga gde se reklamna ponuda obraća masi, kod digitalnog je poruka usmerena ka pojedincu. Što je ličnija, zasnovana na prethodnom iskustvu i navikama – to je uspešnija.

• *Koje su opasnosti koje može doneti digitalni marketing?*

– Usled rasta elektronske i mobilne trgovine smanjuje se potreba za radnom snagom, od virtuelnih asistenata do zamene prodajnog osoblja tablet uređajima. U Tesco marketima kupci sami skeniraju barkodove i vrše plaćanja na kasi. Time dolazi do odumiranja klasičnih trgovina; pojedina istraživanja ukazuju da će prodavnice potpuno nestati za 10 godina. Ako nemamo ljude i pro-

SKICA ZA PORTRET

Nataša Krstić je diplomirala i magistrirala na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Doktorsku disertaciju iz oblasti menadžmenta odbranila je na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju (FEFA).

Radila je u domaćim i inostranim finansijskim organizacijama (Beogradska banka, UniCredit Bank, Eurobank) na poziciji direktora marketinga i odnosa s javnošću. Bila je članica UO srpske mreže Globalnog dogovora Ujedinjenih nacija i predsednica Radne grupe za društveno odgovorno poslovanje pri Udruženju banaka Srbije.

U 2015. godini stekla je zvanje Dip DigM koje dodeljuje ugledni britanski Institut za direktni i digitalni marketing (The Institute of Direct and Digital Marketing, IDM). Od 2015. godine radi kao docent na Katedri za digitalni marketing pri Fakultetu za medije i komunikacije, Univerziteta Singidunum.



davnice, izgubićemo lični kontakt, kupci će razgovarati sa mašinom umesto sa čovekom, kabina za probu ponudiće im veće ili manje brojeve putem tehnologije zasnovane na pojačanoj stvarnosti. Zbog sve većeg obima podataka koji se koriste u donošenju poslovnih odluka i brzine njihovog stvaranja, zaštita podataka i politika privatnosti postaju osetljiva tema. Potrošačima je na raspolaganju sve više informacija o proizvodima, koje umesto da olakšaju kupovinu otežavaju i nepotrebno komplikuju proces, što marketing čini nedovoljno prepoznatim. Dakle, iako se internet smatra revolucionarnim, ipak dovodi do uvećanja nejednakosti u svetu. Ako deca u Kini uče da dekodiraju u osnovnoj školi, besplatan wi-fi u Izraelu se podrazumeva na svim javnim lokacijama, da li tehnološki nerazvijene zemlje imaju (bilo kakvu) šansu u budućnosti?

• *Od 2015. godine predajete digitalni marketing na Fakultetu za medije i komunikacije Univerziteta Singidunum. Šta studente najviše zanima u digitalnom marketingu?*

– Kao pripadnici milenijumske generacije, studenti su u potpunosti svesni velike promene nastale u marketingu i kod ponašanja potrošača kao rezultat

tehnoloških inovacija i promene životnog stila mladih. Najviše ih interesuju tzv. „zanatski predmeti“: oglašavanje na internet pretraživačima, imejl marketing, mobilni marketing, društvene mreže, jer su svesni da njihovim ovladavanjem praktično mogu odmah da počnu da rade, za sebe ili drugog, sa bilo kog mesta u svetu. Jaz između potreba za određenim digitalnim profilima i njihove ponude na tržištu radne snage u svetskim okvirima je veliki: kod analitičara podataka za potrebe marketinga čak 40 odsto, mobilnog i imejl marketinga 30 odsto. Prateći svetske trendove, FmK je ove godine zajedno sa Google-om pokrenuo Google Akademiju gde su studenti dobili mogućnost da polažu ispite kojima dokazuju poznavanje oruđa i tehnika koje koristi svetski najdominantniji pretraživač Google u oglašavanju i analitici. Sertifikat koji stiču važi u celom svetu, a dva od ukupno sedam modula (Google Shopping i Google Mobile) do sada nisu prikazana u Srbiji.

• *Da li ubrzani razvoj digitalnog marketinga znači i kraj "tradicionalnog" marketinga (reklame u novinama, bilbordi, poster, TV, radio)? Šta će biti sledeće?*

– Tradicionalni mediji će morati da se prilagode, jer su postali žrtve "digitalnog narušavanja". Bilbordi će postati interaktivni, personalizovani u realnom vremenu, klasičnu TV menja TV na zahtev i YouTube a novine će izdavati brendovi umesto medija. Tri magazina sa najvećom cirkulacijom u Velikoj Britaniji danas izdaju supermarketi ASDA, Tesco i Morrison's – mesečno 5,2 miliona. Ako su promene u marketingu u poslednjih pet godina bile velike, to nije ništa u odnosu na ono što nas čeka. Pitanje na prošlom Davosu upućeno predsedniku Alfabeta Eric Schmidt-u bilo je – šta je budućnost posle interneta? Da li je to možda "internet" zasnovan na konceptu oglašavanja gde proizvodi dolaze do kupaca, personalizovani, pojednostavljeni? Treba da se pripremimo za svet koji se ubrzano menja i generaciju koja je odrasla na mobilnom telefonu i sa YouTube zvezdama.

- *Nedavno ste objavili knjigu "Digitalni marketing" – Pojmovnik. Šta je bilo najteže u radu na toj knjizi?*

– Najveći problem tokom studija u Engleskoj imala sam sa terminologijom koja se koristila na predavanjima i puno vremena je oduzelo pretraživanje interneta radi njenog razumevanja. Da bih što pre uhvatila korak sa kolegama, počela sam da sakupljam pojmove i njihovo značenje. Drugi problem nastao je kod predavanja na fakultetu: kako prevesti neki pojam u duhu našeg jezika, da bude kratak i razumljiv i da li ga uopšte prevoditi? Mnoštvo nove terminologije zbunjivalo je i studente. Logičan korak bio je objavljivanje Pojmovnika koji sadrži prevod i značenja 270 izraza, koji su postali neka vrsta univerzalnog jezika kojim se današnji marketinški stručnjaci sporazumevaju. Samo pisanje knjige bilo je lakše od lekture: da li su objašnjenja pojmo-

MARKETING I DEMOGRAFIJA

- *Budući da ste dugo godina radili kao marketinški stručnjak u bankama koje posluju u Srbiji, kako biste ocenili sadašnju situaciju u marketingu na srpskom tržištu?*

– Domaći marketing ne prati dovoljno promene na razvijenim tržištima. Krivica za to možemo potražiti u demografiji i stepenu ekonomskog razvoja zemlje, koji ne pogoduju bržem razvoju digitalnog oglašavanja. Imamo više potrošača u kategoriji penzionera, nego mladih do 18 godina koji žive deset godina duže sa roditeljima od evropskog proseka, što dovodi do uticaja seniora na odluke o kupovini i konzumaciji me-

dija. U svetu, mladi čine čak 50 odsto savremenih potrošača i potpuno su imuni na tradicionalni marketing. Broj korisnika Facebook-a veći je od broja stanovnika Kine, LinkedIn-a od SAD-a. Iako digitalno oglašavanje u Srbiji najbrže raste od svih medija, biće potrebno još vremena da dostignemo svetske proseke jer nema dovoljno (novih) klijenata koji su usmereni ka digitalnom poslovanju. Očekujem jači preokret ka digitalnom marketingu ubuduće, jer je potpuno nemoguće našoj deci prodati bilo šta preko TV-a ili novina. Oni žive u svetu brzih, vizuelnih, glasovnih poruka, interval pažnje im je sve kraći i vezuju se za brendove preko kojih mogu da iskažu svoju individualnost.

va dovoljno jasna i za onog ko nije potpuno u materiji, do kog stepena ići sa upotrebom anglicizama: imejl ili e-pošta, veb-sajt ili internet prezentacija? Na kraju je ipak presudila jednostav-

nost u izražavanju i pojednostavljenje složenih marketinških ideja – objasnila je dr Nataša Krstić u razgovoru za Magazin Biznis.

R. Nikolić

VISOKO PRIZNANJE U AUTOMOBILSKOJ INDUSTRIJI U PROIZVODNJI SVETSKE KLASSE (WCM)

FCA Srbija osvojila srebro

Kragujevačka fabrika, deo FIAT Chrysler Grupacije, dobila veliko međunarodno priznanje za organizaciju proizvodnje

Kompanija FCA Srbija je 17. novembra 2015. godine uspela da dostigne sjajan, srebrni nivo u Proizvodnji svetske klase (World Class Manufacturing – WCM), vodećem međunarodnom standardu za organizaciju proizvodnje. Fabrika je pokazala izuzetnu posvećenost menadžmenta i svih zaposlenih, dok su najznačajnija poboljšanja postignuta u oblasti logistike i razvoja zaposlenih. FCA fabrika u Kragujevcu dokazala je da ima jasan cilj i dobar metodološki pristup u pogledu sticanja WCM standarda. Ovo je izuzetno brzo napredovanje u Proizvodnji svetske klase imajući na umu da je u pitanju veoma mlada fabrika koja je počela proizvodnju modela Fiat 500L u



Frančesko Čanća, direktor fabrike FCA Srbija, Pillar lideri i deo prve linije menadžmenta fabrike prilikom poslednjeg audita

julu 2012. godine, i da je bronzani nivo WCM standarda dostigla tek prošle godine u oktobru kada su najznačajnija poboljšanja postignuta u pogledu bezbednosti, troškova razvoja, samostalnih aktivnosti i razvoja zaposlenih.

„Ovo je izvanredno dostignuće za nas i veliki podsticaj za naš dalji rad. Pokazali

smo posvećenost menadžmenta i jaku motivaciju na svakom nivou u okviru fabrike”, izjavio je Frančesko Čanća (Francesco Ciancia), direktor fabrike FCA Srbija.

Menadžment i svi zaposleni, posle ovog, svetskog uspeha, izrazili su svoje zadovoljstvo i motivaciju da i dalje budu snaga i pokretač čitave kompanije FCA Srbija.

WCM sistem sertifikacije za kvalitet proizvodnje nastao je u Japanu, a postao je svetski standard ne samo u automobilskoj industriji.



DEKLARISANJE I NELEGALNA TRGOVINA - PROBLEMI NA TRŽIŠTU KAFE

Švercovana kafa već zauzela petinu tržišta



Sa skupa u Privrednoj komori Srbije

Kafa koja se prodaje na legalnom tržištu u Srbiji bezbedna je za potrošače i uglavnom bez dodatih biljnih surogata. Najveći problem su deklaracije i nelegalna trgovina ovim akciznim proizvodom. Ako se kafa kupuje u velikim marketima, potrošači mogu biti sigurni u bezbednost, a ako pažljivo čitaju deklaraciju proizvoda, videće koja je kafa kvalitetna. Situacija u manjim radnjama, kioscima, na pijacama je drugačija, ali je to mnogo manji deo tržišta. U Srbiji postoji više od 200 trgovinskih marki kafe a 90 odsto nije pravilno deklarirano, pokazali su rezultati istraživanja o konzumiranju kafe

miranju kafe Centra za zaštitu potrošača (CEPS), koji su predstavljeni u Privrednoj komori Srbije (PKS) 10. decembra. To znači da nema spiska sastojaka, količine, uslova čuvanja, nije naznačena serija, nema podataka o alergentima.

Rezultati istraživanja su pokazali i da je čak u 65 odsto od 40 uzetih uzoraka kafe pronađen dodatak surogata, a u 17 slučajeva to nije bilo navedeno na deklaraciji. Međutim, lažno predstavljanje "prave" kafe, nečega što je u stvari kafa sa dodacima soje, ječma, kukuruza, žira ili industrijskog graška, praksa je malih proizvođača, lokalnih pržionica kafe.

DRŽAVA NA GUBITKU

Prema izjavi direktora Štraus Adriatika Siniše Daničića za beogradske medije, gotovo 5.000 tona sirove kafe godišnje se prošvercuje u Srbiji, a šteta koju država ima samo od neplaćenih akciza iznosi i do 400 miliona dinara. Ta količina švercovane kafe zauzima 20 odsto ukupnog tržišta.

- Imajući u vidu neregulaciju tržišta kafe i nepostojanje zvaničnih podataka o veličini tržišta, sasvim je moguće da su ove cifre znatno veće. Posebno uznemirava rastući trend šverca sirove kafe. Najveći problem je što se šverc odvija u malim količinama i teže mu je ući u trag - ističe Daničić.



Siniša Daničić

Najveća količina sirove kafe u Srbiju ulazi preko Crne Gore i Kosova. Daničić smatra da bi najveću aktivnost u suzbijanju ilegalnih tokova trebalo da preuzme Uprava carina.

Nikola Vujović, načelnik Uprave poljoprivredne inspekcije, u diskusiji koja je organizovana povodom predstavljanja rezultata istraživanja, rekao je da 80 odsto tržišta kafe u Srbiji drže četiri ili pet velikih proizvođača i sa njima inspekcija nema problema, jer oni imaju svoje sisteme bezbednosti, Hasap i odličnu unutrašnju kontrolu. Kod kafe nije problem da li je bezbedna za zdravlje, već da li je u kesici ono što piše na njoj - kafa ili kafa sa surogatima. On je rekao da je problem šta kupac plaća, a ne da li je zdravstveno ugrožen. Ministarstvo poljoprivrede je u poslednjih pet godina zatvorilo 17 malih proizvođača kafe, koji nisu zadovoljavali standarde zdravstvene bezbednosti i imali pogone koji ispunjavaju uslove za rad sa hranom.

Gordana Hašimbegović, sekretar Udruženja za trgovinu PKS, rekla je da svi proizvodi na srpskom tržištu moraju da budu usklađeni sa propisima bezbednosti i kvaliteta. Ona je naglasila da proizvođači moraju imati bezbedan proizvod za potrošače i upozorila na količine kafe koje se u Srbiji nalaze u ilegalnom prometu.

Andrej Bele, generalni menadžer za biznis kafe u Atlantik grupi, rekao je da se na pijacama prodaje nebrendirana, ali i brendirana kafa raznih proizvođača.

- U Luku Bar godišnje stigne 10.000 tona kafe, a u Crnoj Gori se možda popije 2.000. Treba se zapitati gde završi ostatak kafe, jer se odatle ne snabdevaju ni Makedonci (luka Solun), ni Hrvati, a veliki proizvođači imaju svoju kafu, rekao je Andrej Bele.

Tržišna inspekcija je imala 900 kontrola prometa kafe u manjim radnjama i na pijacama u poslednja dva meseca i poreklo robe nije moglo da se dokaže u 10 odsto slučajeva.

Goran Macura, načelnik Odeljenja za opšti nadzor u Sektoru tržišne inspekcije, rekao je da tržišna inspekcija na suzbijanju ilegalne trgovine radi u skladu sa kapacitetima i da su veći problem ugostiteljski objekti, u kojima je rizik za sivo poslovanje veliki, a ti objekti se ne kontrolišu.

M. V.

СПЕЦИЈАЛНА ЗИМСКА ПОНУДА!



Пријатељ...

...уз вас је на путу

За све наше осигуранике, обезбедили смо мноштво погодности током зимске сезоне:

- **10% попушта** на путничко здравствено осигурање
- **15% до 20% попушта** на пакет путног осигурања

Закључивањем једног од горе наведених осигурања, остварујете додатне погодности:

- **30% попушта** на осигурање помоћи на путу
- **зелену карту по цени од 1800 динара**



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286
www.dunav.com

TEHNOLOŠKA TRANZICIJA U JEDNOJ OD NAJZNAČAJNIJIH GLOBALNIH INDUSTRIJA

Otimanje volana iz ruku

Zašto džinovci iz Silicijumske doline ulažu milijarde da bi isprednjačili u trci ko će prvi da proizvede komercijalni "samovozeći" automobil

Po jednim, reč je o "utopiji mobilnosti". Po drugima, to je "promena odnosa čoveka prema prostoru i vremenu". Konsenzusa još nema, ali zasad su glasnjiji – i uverljiviji – oni koji tvrde da se radi o tehnološkoj prekretnici u veoma doglednoj budućnosti: između pet i deset godina.

Reč je o tehnologiji koja je samo na prvi pogled futuristička: tehnologiji "samovozećih" automobila, onih koji će u svim funkcijama (osim određivanja gde treba da stigne), biti autonomni. Što će reći bez elemenata koji su danas ključni: volana i pedala gasa i kočnice.

Upravljački mehanizam će postojati, ali ispod haube, gde će osim motora biti i svestrani kompjuter koji upravlja velikim brojem senzora i radara koji je u stalnoj vezi sa navigacionim satelitima. Nečemu što posle 130 godina evolucije klasičnog automobila treba da donese revoluciju.

Globalna trka

Neki njeni elementi su već na drumovima: mnogi proizvođači ugrađuju razne sisteme "pomoći vozačima": automatsko kočenje da se ne bi udarilo u vozilo koje je ispred, sistem za upozoravanje kad se pređe puna linija i slično, dok je GPS navigacija već svakodnevnica. Razume se, naše neposredno iskustvo je u najboljem slučaju ograničeno, jer reč je o automobilima više klase za koje su naši džepovi isuviše plitki.

U pitanju je, u stvari, globalna trka ko će prvi da proizvede komercijalni samovozeći auto, u kojoj su sa jedne strane džinovci iz Silicijumske doline: Gugl,

Epl, Tesla i Uber, a sa druge tradicionalni proizvođači iz Amerike, Japana i Evrope. Više publiciteta zasad dobijaju pomenute kompanije visoke tehnologije koje su svetu već dale mnoge proizvode sa "remeti-laćkim" svojstvima – onim koja menjaju postojeća pravila – između ostalog što za ove poduhvate već troše milijarde dolara.

Šta je smisao "samovozećeg" auta, s obzirom na to da je onaj kojim upravlja čovek već ključni element savremene civilizacije? U mnogo čemu – tvrde njegovi zagovornici: od bezbednosnih, preko ekonomskih do društvenih. Spasiće sa jedne strane milione života (jer kom-

ko godina ta tehnologija prođe sve faze testiranja i unapređivanja, da bi počela da se komercijalizuje tek posle 2020.

Gugl opet prvi

Lider je nesumnjivo Gugl, ne samo po otvorenosti projekta koji razrađuje i publicitetu koji zbog toga dobija. Vodeća multinacionalna tehnološka kompanija poznata pre svega po svojim internet uslugama, na drumovima Kalifornije i Teksasa već isprobava 53 "funkcionalnih prototipova" samovozećih automobila koji su bez ikakvog učešća vozača dosad prevalili oko dva miliona kilometara.



Guglov "samovozeći" automobil – bez volana i pedala gasa i kočnice

pjuteri se ne umaraju, ne popušta im pažnja, svejedno im je da li "voze" danju ili noću), stvorice mnoge nove industrije (i uništiti neke postojeće), proširiće mobilnost time što će korišćenje automobila omogućiti i onima koji iz raznih razloga dosad nisu mogli da uzmu volan u ruke, dok će svim putnicima istovremeno omogućiti da vreme u automobilu iskoriste za sve što požele.

Ta budućnost je bliža nego što se obično misli. Prema nedavno objavljenoj analizi britanske konsultantske kuće Juniper Research, na putevima će do 2025. biti oko 20 miliona autonomnih vozila. Dotle će se stići pošta u sledećih nekoli-

U vodećoj petorki u ovoj oblasti zatim su, prema analizi eksperata Junipera, Volvo, Dajmler, Tesla i Epl. Kao ambiciozan akter pominje se i Uber, kompanija koja je svojim sistemom povezivanja putnika i vozača unela veliki poremećaj u taksi službama mnogih gradova. Iako se zvanično malo zna o njihovom projektu, da se zaista na njemu ambiciozno radi pokazalo je preotimanje 40 vrhunskih specijalista za robotiku sa univerziteta Carnegie Melon, poznatog po svojim istraživanjima upravo u ovoj oblasti.

Generalno, učesnici u ovoj tehnološkoj trci imaju dva pristupa. Jedan je evolutivni: da se do autonomnog automobi-

la stigne postepenim automatizovanjem, dakle nadogradnjom, postojećih, a drugi – stvoriti nešto apsolutno novo.

Za prvi koncept opredelili su se Volvo, Dajmler i Tesla. U Guglu međutim smatraju da sve treba da bude sasvim drugačije od sadašnjeg, dok se o planovima drugih malo zna, pošto su njihovi projekti zasad pod debelim ve- lom poslovne tajne.

Volvo planira da na švedskim putevi- ma od 2017. testira stotinu svojih “samo- vozećih” automobila. Tamošnja filozofija je da istovremeno treba razvijati i deli- mičnu i punu automatizaciju, kako bi se steklo poverenje kupaca, s obzirom na to da je reč o nečem radikalno novom.

Kad je reč o Eplu, koji je svetu već do- neo neke radikalne tehnologije u mobil- noj telefoniji i kompjuterima, smatra se da je njihov adut softverska ekspertiza. Povrh toga, oni, kao trenutno najpro- fitabilnija kompanija na planeti, ima- ju i najviše novca, premda ne i sopstve- nog proizvođačkog iskustva, budući da se svi njihovi uređaji proizvode u Kini. Oni, dakle, ne prave ništa sami, ali zna- ju kako da organizuju da to za njih efi- kasno rade drugi.

Što se tiče Dajmlera, proizvođača mercedesa, on već ima modele visoke klase sa veoma visokim stepenom funk- cija pomoći vozačima i povećanja bez- bednosti, a svakako je vredno pomenuti da se tamo rane verzije autonomnih vo- zila isprobavaju i na onim teretnim.

Iako se ne pominje kao važan uče- snik u ovoj trci, danas najveći svetski proizvođač, Tojota, svesna je da sebi ne sme da priušti da zaostane: u novem- bru je objavljeno da ulaže milijardu do- lara za novu kompaniju za istraživanje i razvoj čije će sedište biti – u Silicijum- skoj dolini. Da radi “na svim aspektima autonomnog automobila” nekako u isto vreme potvrdio je i glavni američki pro- izvođač Dženeral Motors.

Prvi problemi

Automatizacija upravljanja automo- bilom može da se uporedi sa automati- zacijom u avionima: sve savremene le- telice imaju režim “autopilota” koji se



Kalifornijski policajac zaustavio je 12.11.2015. automobil koji je usporavao saobraćaj krećući se 40 km na sat u zoni kretanja 60 km/h, i shvatio da je to Guglovo autonomno vozilo

uključuje odmah posle poletanja i ne koristi samo tokom sletanja (mada kom- pjuteri pilotima-ljudima pomažu i tada). Kapetani, međutim, uvek moraju da znaju koji su sistemi uključeni i šta je njihova uloga.

Prva iskustva eksperimenata sa au- tomatskim upravljanjem automobili- ma pokazuju, međutim, da su stvari u ovom pogledu komplikovanije. Poka- zalo se naime da je glavni problem ne- postojanje jasne granice ko je “za vola- nom”: čovek ili mašina.

Gugl još od 2012. angažuje volonte- re za testiranje svojih samovozećih vo- zila, potpisujući sa njima ugovore koji ih obavezuju da budu apsolutno aler- tni i u režimu kada se upravljanje pre- pušta automatici automobila. Ponaša- nje ovih “rezervnih” vozača stalno se snima, ali se pokazalo da ljudi veoma brzo počnu da veruju tehnologiji: čim se uvere da je ona funkcionalna opu- štaju se i sve manje pažnje obraćaju na situaciju na putu.

Zvanično, stepeni automatizacije se rangiraju sa četiri nivoa: nivo 1 po- drazumeva samo izvesnu pomoć vo- začu, dok stepen 4 sve prepušta au- tomobilskom kompjuteru i njegovim podsistemima.

Gugl već eksperimentiše sa nivoom 4, ugrađujući sistem koji svake sekunde obrađuje oko milion informacija. Tesla je ove godine svoj novi model opremio

“tesla autopilotom” koji je zvanično nivo 2 ali omogućava da se na autoputu vozi bez držanja volana. Od vozača se zahteva da bude koncentrisan kao da te automatike nema i da bude spreman da u svakom momentu preuzme kontrolu. Praksa, međutim, pokazuje da vozač- ka pažnja čim se uključi autopilot dra- stično opada. Zaključak iz toga je da je “tehnologija spremna, ali da ljudi nisu”.

Saobraćajne nezgode

Dosad je evidentirano 16 saobraćaj- nih nezgoda u kojima su akteri bili sa- movozeći automobili Gugla, ali se po- kazalo da ni u jednom slučaju nije bilo krivo vozilo. Šta međutim ako nekad bude? Kome saobraćajna policija treba na naplati kaznu: putnicima ili kompa- niji koja je auto proizvela?

Ovakvih i sličnih dilema ima još. Ra- zume se, jedan od kritičnih faktora za uspeh nove tehnologije biće njena pri- stupačnost – zasad je izuzetno skupa. Valja se, naime, podsetiti da je prva au- tomobilaska revolucija, ona sa početka prošlog veka, počela tek kad je Henri Ford počeo da pravi automobile za mase, umesto samo za bogate.

Sve ovo znači da je na pomolu i “novi eko sistem mobilnosti” i da nije više di- lema da li će ga biti, nego kako će izgle- dati, koliko brzo će doći i šta će sve promeniti.

Milan Mišić

TREĆA MEĐUNARODNA KONFERENCIJA „REGIONALNO TRŽIŠTE ELEKTRIČNE ENERGIJE“

Od 1. januara 2016. godine u EPS-u samo dve firme

Srbiji su potrebni novi kapaciteti za proizvodnju električne energije. Dobra vest je početak gradnje novog termoenergetskog bloka u Kostolcu, a od 1. januara 2016. godine u okviru Elektroprivrede Srbije postojaće samo dva pravna lica: operater distributivnog sistema - EPS Distribucija i EPS grupa

Izvor: www.balkanmagazin.net

Liberalizacija tržišta električne energije u Srbiji je bar formalno pri kraju, a uporedo sa tim odigrava se i restrukturisanje najvećeg i najvažnijeg igrača na tržištu – Elektroprivrede Srbije, koja će od 1. jula 2016. godine postati akcionarsko društvo. Otvaranje tržišta je započeto i u drugim zemljama regiona zapadnog Balkana, ali sa slabijim uspehom nego u Srbiji, rečeno je na trećoj međunarodnoj konferenciji „Regionalno tržište električne energije“ koju je, pod pokroviteljstvom Ministarstva rudarstva i energetike a u partnerstvu sa Elektroprivredom Srbije, organizovala redakcija Balkanmagazina.

„U okviru Zakona o energetici, koji je donet pre skoro godinu dana, usvojena su sva podzakonska akta neophodna za regulisanje tržišta električne energije u Srbiji, kao i za stvaranje regionalnog tržišta. Ono što ostaje da se uradi su propisi koji će regulisati obnovljive izvore energije. Mada, činjenica da je nedavno otvoren prvi vetropark ukazuje na to da se i na tom polju dosta radi,“ rekla je, otvarajući konferenciju, Mirjana Filipović, državni sekretar u Ministarstvu rudarstva i energetike. „Iz situacije gde smo imali totalno regulisano tržište došli smo u poziciju da pričamo o slobodnom tržištu i trgovcima kao što se to radi u Beču ili Berlinu i to je veliki uspeh“, poručila je Filipovićeva uz napomenu da je Ministarstvo pripremilo nacrt zakona o rudarstvu i geološkim istraživanjima, koji bi trebalo da bude usvojen do kraja godine.

U centru liberalizacije tržišta električne energije našla se Elektroprivreda Srbije, ne samo kao donedavni monopolista već i kao jedno od prvih javnih preduze-

ća koje je ušlo u proces korporativizacije i racionalizacije poslovanja. EPS će do jula 2016. iz javnog preduzeća prerasti u akcionarsko društvo. Dragan Jeremić, direktor EPS snabdevanja – prvog zavisnog društva EPS-a, ističe da je ova kompanija od aktivnog učesnika postala proaktivna kreator liberalizacije tržišta.

„Od 1. januara 2016. godine postojaće samo dva pravna lica: operater distributivnog sistema – EPS Distribucija i EPS grupa. Distribucija će biti organizovana kao kompaktna kompanija sa 3.625 zaposlenih, koji će imati zadatak da po istim standardima i pravilima pružaju jednak kvalitet usluga svim učesnicima na tržištu. Sve drugo, što podrazumeva proizvodnju uglja, proizvodnju energije, sve energetske usluge, sve korporativne usluge i snabdevanje biće u grupaciji koja će se zvati EPS. Tako ćemo potpuno ispuniti načela i zahteve EU i Energetske zajednice. Nije samo u pitanju pravno i ekonomsko razdvajanje entiteta, već je veoma značajno i informaciono razdvajanje, pa

će tako Distribucija i EPS imati razdvojene baze podataka“, istakao je Jeremić.

Osnovne funkcije koje moraju da ispunje i tržište i svi učesnici na tržištu su povećanje sigurnosti snabdevanja, uz održivi razvoj. Ljiljana Hadžibabić, član Saveta Agencije za energetiku (AERS), dodaje i da na regionalnom nivou treba uspostaviti stabilnu investicionu klimu, tržišne cene kao odnos ponude i tražnje i veću energetske efikasnost. I, to nisu svi zadaci tržišta i regulatora, već je potrebno da svi učesnici budu ravnopravni, ali i da potrošači budu zaštićeni i da imaju obezbeđen kvalitet isporuke električne energije.

Regionalna energetska saradnja odvija se u okviru Energetske zajednice, u kojoj su osim zemalja zapadnog Balkana i Moldavija i Ukrajina. Ali, od avgusta ove godine za naš region je formirana Berlinska inicijativa, koja obuhvata pet država i Kosovo. U okviru ove inicijative razmatra se i planira izgradnja interkonekcija, transbalkanskog koridora, razvoj balansnog tržišta, kao i razvoj spot tržišta električne energije. Ukupna potrošnja krajnjih korisnika (gde nisu uračunati gubici i potrošnja elektrana) u ovom regionu je 71 teravat-sat godišnje. A Srbija je ubedljivo najveći potrošač. Srbija, uz Makedoniju, prednjači i u učešću trgovine strujom na slobodnom tržištu, pa se u Srbiji 26 odsto električne energije kupuje na ovaj način.

Tržišta električne energije u regionu počinju i da se institucionalizuju, pa tako Hrvatska i Bugarska već imaju berze električne energije, dok srpska berza Seepex uskoro očekuje dobijanje licence, a početkom 2016. očekuju se prve transakcije.

M. B.

NEDOSTAJU BAZNI KAPACITETI

Ono što je problem za region, pa i za Srbiju, jeste nedostatak izgradnje baznih kapaciteta, već se grade samo elektrane sa podsticajima, uglavnom na obnovljive izvore energije.

„Cena snabdevanja električnom energijom je važna da bi se obezbedila izgradnja kapaciteta, ali to nije jedini faktor od koga zavisi. Kod nas cena još nije na ekonomskom nivou. U Srbiji 60 odsto tržišta je na regulisanim cenama. Nema daljeg razvoja tržišta dok se i domaćinstva ne zainteresuju da na tržištu nađu snabdevača. A to se neće desiti dok god im se to ne bude isplatilo“, smatra Hadžibabić.

NAJBOLJI TEMELJ ZA STRATEGIJU ODRŽIVOG RASTA I PROFITABILNOSTI PREDUZEĆA

Društveno odgovorno preduzetništvo nije filantropija

Društveno odgovorno poslovanje (DOP) je nekada bilo rezervisano isključivo za korporacije i fokusiralo se na podršku imidžu njihovih brendova i pozitivnoj percepciji u društvu. Nije se mislilo da poseduje potencijal da postane osnovna komponenta profitabilne poslovne strategije malih i srednjih preduzeća (MSP) jer njihovi vlasnici nisu mogli da uoče direktne veze između DOP-a sa jedne i profita sa druge strane. Istovremeno, MSP retko izveštavaju o svojim DOP aktivnostima i/ili zagađenju prirodne sredine.

Primer sugrađanima

Preduzetnici su obično veoma poštovani članovi lokalnih zajednica i imaju snažan uticaj na formiranje javnog mišljenja. Ako jedan preduzetnik koji živi, posluje i zapošljava u svojoj opštini prihvati DOP kao način vođenja biznisa onda će postati primer i svojim sugrađanima da slede barem neke od tih principa kao što je onaj o utrošku energije. U ovom svetlu izraz „DOP“ možda baš i ne odgovara u potpunosti i može se bolje opisati kao „društveno odgovorno preduzetništvo“.

Da li DOP može podići prodaju i dobit preduzeću? Postoji isuviše mnogo primera o programima DOP-a koji ignorišu fundamentalne postavke biznisa što je i razlog zašto oni nikad nisu postali deo jezgra neke poslovne strategije već su ostali u svojstvu perifernih aktivnosti. Zato nam je i potreban izvodljiv model koji direktno dovodi u vezu posvećenost DOP-u sa kritičnim poslovnim rezultatima kao što su prodaja, dobit i poslovni rast.

Treba početi od činjenice da su društvo i prirodno okruženje ti koji vašem biznisu daju potrošače, zaposlene, sirovine i energiju kao i životni prostor vašoj porodici. Bez održivog društva

i prirode neće biti održivih tržišta, poslovnih resursa niti lanca snabdevanja za biznis. Zato je investiranje u njih, ustvari, investiranje u sam biznis. Bazi-rajajući se na tome, predlažem sledećih sedam principa za temelj profitabilne i ekspanzione strategije.

1. Sastavite strategiju koja osigurava održivost za biznis, prirodno okruženje i društvo.
2. Koristite empatiju da shvatite potrebe društva i prirodnog okruženja u lokalnim zajednicama u kojima poslujete.
3. Ugradite ispunjenje njihovih potreba u svoj poslovni model na način koji dovodi potrošačke grupe bliže vašim proizvodima i uslugama.
4. Postavite model za izvršenje strategije na način koji podiže operativnu efikasnost i smanjuje uzimanje od prirode.
5. Definišite svoje interesovanje za konkretne doprinose društvu u svojim strateškim dokumentima.
6. Proširite svoje finansijske pokazatelje poslovanja sa onima koji odražavaju zadovoljstvo potrošača i lokalnih zajednica vašim proizvodima, uslugama, aktivnostima i ukupnom uticaju na njihovo životno okruženje.
7. Redovno pratite poslovne pokazatelje i tražite njihove međusobne korelacije, donesite zaključke i menjajte se.

Možda je i najbolje rešenje za povećanje vaše empatije ka potrošačima promocija žena u strukturi menadžmenta jer su žene-lideri sposobnije da proslede brižnu poruku. One će brže postići poslovni imperativ da budete viđeni od strane potrošača kao „mi“ a ne „oni“ jer ljudi najčešće pretpostavljaju da žene više brinu o životnom okruženju.

Preduzetnici treba da pomognu svojim lokalnim zajednicama time što će se snabdevati od njih. Stvorite od snabdevača, njihovih familija i prijatelja svoje



Piše: Aleksandar Milovanović, konsultant*

besplatne oglašivače. Koristite mušterije kao izvor ideja za inovaciju u firmi. Zaštitite se od rizika pada prihoda time što ćete se direktno obratiti lokalnim zajednicama i potrošačima za pomoć. Integrišite ih u svoju strategiju i proces inovacije ne samo putem razgovora sa njima u klubovima potrošača i preko društvenih mreža nego mnogo direktnije – uključite ih u svoje timove i dozvolite im da učestvuju u odlučivanju.

Mogućnosti za inovaciju

Glas koji dolazi „direktno iz tržišta“ ne samo da ubrzava proces inovacije i smanjuje operativni rizik nego otvara kompletno nove mogućnosti za inovaciju proizvoda i usluga pa čak i otkriva potpuno nova tržišta. Pored toga što ovakva poslovna praksa osigurava diferencijaciju firme ona takođe rezultira u povećanoj lojalnosti potrošača, što zajedno daje prednost nad konkurencijom i štiti dobit u kriznim vremenima.

DOP ne doprinosi samo prihodu u vašem bilansu uspeha nego još i više pomaže smanjenju operativnih troškova poslovanja. Ovo poslednje čini vaše procese konkurentnim, a biznis održivim.

DOP nije prečica do poslovnog uspeha već temelj nove strategije i investicija koja se može dugoročno isplatiti. Ipak, određena poboljšanja poslovnih rezultata možete ostvariti već posle 6-12 meseci – naročito u smanjenju otpada i procesnih troškova.

*Alex Milovanovich MSc MBA FCMI, Managing consultant, Strategy consulting agency POSLOVNA STRATEGIJA
www.poslovnastrategija.rs
www.strategyforbusiness.wordpress.com

MENADŽERSKI VODIČ

Donacija kompaniji

U “stara, dobra vremena” (samo-upravna) prekovremeni rad je bilo nešto za radovanje, jer je podrazumevalo deblji koverat na dan isplate. Veština je bila – izboriti se za rad preko redovnog radnog vremena (osim, naravno, u profesijama gde je tako nešto zahtevala priroda posla).

A onda je došla tranzicija, pa “bolne reforme” i novi zakon o radu, koji sve to takođe reguliše, ali na način koji vodu navodi na vodenicu poslodavaca. Kad glavna preokupacija postane sačuvati posao koji radiš, sopstveno radno mesto, onda radno vreme od nekad jasno omeđenog, postaje nešto elastično.

Prekovremeni rad je fenomen koji je u porastu i u razvijenim ekonomijama. Izborena norma od 42-satnog radnog vremena sve češće je takođe raste-gljiva. U mnogim slučajevima radna nedelja se, po ukupnom broju sati provedenom na poslu, pretvara u praktično sedmodnevnu.

S tim što se “dugi sati” – novi izraz za prekovremeni rad – sve manje plaćaju, a sve više pravdaju objašnjenjima “volim svoj posao”, “takav sam ja”, “hoću da napredujem”...

Postoje, doduše, mnoge profesije (uključujući i novinarsku) gde radno vreme ne može striktno da se evidentira: “na radu” se može biti i van “radnog mesta”, a vrhunski prioritet je da posao bude valjano obavljen.

Fenomen nezvaničnog produžavanja radnog dana uočen je još od osamdesetih godina, kada se u zapadnim ekonomijama ustoličuje dogma nedvosmislenog primata “nevidljive ruke” tržišnih sila. Ali novija vrsta eksploatacije zaposlenih evidentira se od prohujale globalne krize iz završnice prve decenije ovog veka, kada je recesija svugde uzdrmla ustaljeni poredak.

Sačuvati posao u vreme kada su svi nastojali da smanjivanjem radne snage smanje troškove i opstanu na tržištu,

svuda postaje prioritet, što poslodavci iskorišćavaju da “sa manje postižu više”.

Oni koji su preostali nemaju izbora nego da to prihvate da prekovremenim radom dokazuju svoju neophodnost. Ono što je u početku bila iznudica, u međuvremenu je postalo pravilo. Radi i ne pitaj koliko radiš. Prekovremeni sati su tako postali svojevrsna “donacija kompaniji”.

Oduvek je, doduše, bilo neophodno vrednoćom se kandidovati i za napredovanje, što je i ostalo. Razume se da su vredni zapaženi i da se brže penju uz hijerarhijske stepenice, što ima pozitivne posledice i na cifru u radnim ugovorima.

Prekovremeni rad je takođe podrazumevajući za menadžere. U njihovim ugovorima, po pravilu, ne postoji odredba o prekovremenim satima. Ali postoji ona o bonusu za uspešan rezultat. Istraživanja u razvijenim ekonomijama pokazuju da danas oko 40 odsto profesionalnih menadžera radi prekovremeno.

Iako je na prvi pogled “rodno neutralan”, prekovremeni rad ipak više angažuje muškarce nego žene. Iz prostog razloga što one imaju dodatne obaveze kod kuće, one majčinske.

Prekovremeni rad je fenomen koji je u porastu i u razvijenim ekonomijama. Izborena norma od 42-satnog radnog vremena sve češće je takođe raste-gljiva. U mnogim slučajevima radna nedelja se, po ukupnom broju sati provedenom na poslu, pretvara u praktično sedmodnevnu

Svoj ekstrem prekovremeni rad ima u Japanu, u fenomenu “karoši”, koji se tamo odnosi na doslovno “satiranje od rada”. Slučajevi umiranja od radne iscrpljenosti tamo nisu retki i dobro su dokumentovani. Međunarodna organi-



zacija rada je u jednom svom izveštaju navela nekoliko karakterističnih primera: radnice u proizvodnji hrane koja je doživela srčani udar posle radnih nedelja od po 110 sati, medicinske sestre koju je ista sudbina zadesila posle pet uzastopnih 34-časovnih smena...

Sličan fenomen zabeležen je i u drugoj uspešnoj azijskoj ekonomiji, Južnoj Koreji, a sve češće se pominje i u “svet-skim fabrikama” – onima u kojima se štancuju jeftini industrijski proizvodi za velike zapadne kompanije – u industrijskim centrima Kine.

Ekonomija prekovremenog rada je i predmet naučnih studija, kao svepri-sutan fenomen tržišta rada. U mnogima od njih se konstatuje da postoji jaz između normativnog i stvarnog: onoga što je u pravilima i ugovorima i realnosti.

Na kraju, kako reagovati kad vam šef zatraži da radite prekovremeno bez posebne nadoknade? Prvo, podsetite se šta ste svojim potpisom overili u vašem radnom ugovoru. Razmotrite zatim da li je zahtev “razuman”, opravdan u datim okolnostima.

U nekim sledećim sličnim situacijama, raspitajte se koliko često će to od vas biti traženo i šta je za vas prihvatljivo. Sve ovo podrazumeva da je vaš šef “razuman”, što ne mora uvek da bude slučaj.

U svakom slučaju, postali smo deo sveta: nekadašnje “ne možete vi mene toliko malo da platite koliko malo ja mogu da radim”, zamenjeno je – bar u privatnom sektoru – sa “ne možete vi toliko mnogo da me platite koliko ja mnogo mogu da radim”...

M. M.

CORPORATE Superbrands

SRBIJA 2015/2016

Internacionalni program Corporate Superbrands
po treći put u Srbiji



Organizator:



Group International

Sponzori:



Medijski sponsor:



VEŠTINA KOMUNIKACIJE

Uspeh – to sam ja

„Nije dovoljno da budemo zaposleni, ta-
kvi su mravi! Pitanje je čime smo zaposleni!“

Henry Thoreau

Rodimo se, učimo, rastemo i na-
predujemo svakoga dana u sva-
kom pogledu. Nekada nam se
čini da se takmičimo sa drugima, a u
stvari otkrivamo da nastojimo samo da
budemo bolja i unapređena verzija sebe
iz dana u dan. Pokušavamo da definiše-
mo i razumemo uspeh, a zaboravljamo
da proslavljamo sopstvena postignu-
ća. Tu smo da podržimo druge, a koliko
smo zaista tu da podržimo sebe u teš-
kim i izazovnim situacijama?

Bliži se Nova godina i donosi darove
budućeg vremena. Još jedna, u našem
predivnom životnom nizu. Vreme je za
sumiranje rezultata i merenje uspeha na
skali koju smo sami kreirali za sebe. Da
li smo realni ili se u potrazi za savršen-
stvom vodimo onom rečenicom: „Mo-
glo je biti bolje?“ Ili suviše idealizujemo
sebe i nagrađujemo za najmanje poma-
ke, koje pravimo u nekim nepravilnim
razmacima? Moja empirijska istraživa-
nja ukazuju da većina nas danas suvi-
še brzo živi, tako da ne stižemo da se
radujemo činjenici da smo uspešno sti-
gli na brižljivo planirani cilj. Toliko smo
užurbani i umotani u grč svakodnevi-
ce, koja se neravnomerno deli između
našeg poslovnog i privatnog života, da
nas već čeka sledeći cilj, pa još neki sle-
deći, i tako redom, dok se jednoga dana
ne probudimo u poznim sedamdesetim
godinama i zapitamo sebe gde smo toli-
ko žurili i zašto bar malo više nismo už-
ivali na tom putu ultimativnog uspeha.

Vrlo često upadamo u tako dobro po-
znate obrasce da nešto radimo i dvorac
gradimo, a nismo baš sasvim sigurni
zašto nam je to zaista potrebno. Tu do-
lazi do izražaja ono ključno pitanje: da li
radimo efektivno i efikasno, tj. da li ra-
dimo prave stvari na pravi način? Mo-
guće je da je naša efikasnost na veoma

visokom nivou, no da li smo usmereni
ka pravim projektima, da li je to naša
„priča“, da li je to posao koji nas budi
ujutru i sa vidnim entuzijazmom vodi
ispunjeno kroz dan?

„Najpre reci sebi šta želiš da budeš,
a zatim uradi ono što treba da uradiš!“
Epiktet

Pravo je vreme da se zapitate gde sam
i gde želim da budem. Sve što ste radili
do današnjeg dana, dovelo vas je upra-
vo ovde. Pravo pitanje je – gde i kako da-
lje? Gde je vaša pažnja, gde je vaš fokus?
Razmišljajte o tome šta biste radili kada
novca ne bi bilo i odlučite da radite ono

**Razmislite šta uspeh predstavlja
za vas i krenite u osvajanje novog
sutra, koje će biti samo vaše.
Pronađite sebe u novim radostima,
izazovima i prekretnicama.
Obradujte sebe najboljim poklonom
u Novoj godini - jedinstvenim
odlukama, koje će pronaći svoj put
ka realizaciji**



što volite i o čemu ste oduvek sanjali.
Ne slušajte druge, ne slušajte svoje unu-
trašnje glasove, koji vide samo prepre-
ke i nemogućnosti da nešto postigne-
te. Osvrnite se na svoje interne resurse
i svoju unutrašnju snagu. Otvorite se za
nove uspehe o kojima ste oduvek sanjali.
Jer, sve što sanjate, možete i da sretnete
na javi. Potrebno je samo otisnuti se na
pučinu novih izazova i hrabro jedriti na
talasima života. Zar sada nije pravi tre-



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

nutak da razmislite o tome gde želite da
budete? Ne razmišljajte o – kako. Kako
će doći, kada budete spremni da zaroni-
te malo dublje u svoj život i istražite ono
od čega ste se svesno ili nesvesno krili.
I najvažnije, razmislite šta uspeh pred-
stavlja za vas i krenite u osvajanje no-
vog sutra, koje će biti samo vaše. Prona-
đite sebe u novim radostima, izazovima
i prekretnicama. Obradujte sebe najbo-
ljim poklonom u Novoj godini – jedin-
stvenim odlukama, koje će pronaći svoj
put ka realizaciji. Osvrnite se na **proš-
lost – naučite**, pogledajte u **budućnost**
– **osvojite** je i neodoljivo uživajte u sva-
kom trenutku svog života.

Pokažite svima od kakvog ste ma-
terijala napravljeni. Podržite svoje za-
poslene svojim svetlim primerom. Šta
god da radite, radite to maksimalno do-
bro i posvećeno. Ostavite trag, budi-
te jedinstveno drugačiji. Definišite us-
peh zajedno sa članovima svog tima.
Dajte povratnu informaciju zaposle-
nima o rezultatima i performansama
rada u prethodnom periodu. Osvrnite
se na postignuća i prostor za unapređe-
nje. Razmislite šta vaši zaposleni mogu
da počnu da rade, kako biste bili još us-
pešniji. Razmislite kako kao tim možete
doprineti ostvarenju korporativnih ci-
ljeva, usklađenih sa strategijom i tren-
dovima poslovanja. I možda je najvaž-
nije da spoznate kako možete dolaziti
srećniji i zadovoljniji na posao, kako za-
držati taj osmeh koji će otvarati sva vra-
ta za vas i voditi vas originalnim putem
uspeha u svim starim i novim godina-
ma, u svim mesecima i danima vašeg
neponovljivog života.

POSLOVNA SAZKANJA

Evo zašto su vam potrebni novi ram, skretnica i lupa

Šta je to što povezuje ram za sliku, skretnicu i lupu? Na prvi pogled baš ništa, osim na primer skretničar koji je krenuo da urami sliku i slučajno kod sebe ima lupu.

Na drugi pogled i uz objašnjenje, veza postaje očigledna.

Reframe, redirect i refocus su posebne tehnike koje želim da vam predstavim, a navedeni predmeti u stvari su simboli koji nam služe da nešto lakše zapamtimo i razumemo. Evo o čemu se, zapravo, radi.

Svakoj slici potreban je ram. Kao što se promenom rama na slici menja kompletan utisak o samoj slici, tako se promenom *okvira* odnosno konteksta u kome sagledavamo određenu situaciju, menja naše razumevanje situacije. *Reframing* ili promena konteksta najčešće se koristi za promenu negativne perspektive koja nas blokira i onemogućava da sagledamo druge perspektive i mogućnosti.

Promena *rama* i konteksta može da se primeni na svaku situaciju tako što kažete: „I to je dobro zato što...“ Izaberite neku situaciju koju sagledavate negativno i kao čorsokak i promenite joj kontekst.

U kom kontekstu bi to što se desilo moglo da bude pozitivno?

Postoji li nešto što iz date situacije možete da izvučete kao pouku?

Cilj ove tehnike nije da za sva svoja ponašanja i situacije koje nam se dešavaju pronalazimo opravdanje i ne preduzimamo ništa. Upravo suprotno, cilj je da sagledamo nove mogućnosti i naučimo nešto novo.

Skretnica pomaže mašinovođi da skrene u željenom smeru. *Redirect* ili preusmeravanje, osim za tramvaje ili vozove, koristi se i za preusmeravanje komunikacije ili pažnje na nešto što je

u tom trenutku značajno, a može da prođe nezapaženo. Često se dešava da se bavimo posledicama nekog problema, okolišamo kao kiša oko Kragujevca, a u stvari uopšte ne rešavamo uzrok. Alat koji koristimo za preusmeravanje u komunikaciji su pitanja. Koje će biti pravo pitanje, zavisi od situacije. Možda je najbolji vodič za ova pitanja naš osećaj da postoji nešto što se „oseća u vazduhu“.

U pretprazničnim danima donesite odluku da ćete u 2016. vratiti neke bitne stvari u fokus! Mislim na stvari i osobe koje su vam zaista važne. Nije dovoljno samo da smo nečega svesni, treba da radimo na tome

Osim što uvećava sitna slova, lupa može da fokusira sunčevu svetlost u jednu tačku i zapali vatru. Inače, fokus je nešto što se najlakše gubi, kao da je dugme. Na primer, na sastanci. Koliko puta vam se desilo da počnete jednom temom, a završite sastanak na desetoj. Lupa nam tu, nažalost, ne može pomoći, ali svesna promena i vraćanje fokusa može. Koristite analogiju lupe i kažite jednostavno: „Kolege, rasplinuli smo se i udaljili od teme, hajde da se fokusiramo i usmerimo pažnju na našu temu“. Povratite pažnju, ujedinite energiju i znanja, fokusirajte se.

Kao što se promenom rama na slici menja kompletan utisak o samoj slici, tako se promenom okvira odnosno konteksta u kome sagledavamo određenu situaciju, menja naše razumevanje situacije



Piše: Stela Karl Čosić, *biznis kouč*

(Sa)znanja bez primene kao i predmeti koji se ne upotrebljavaju ničemu ne koriste.

Zato evo izazova kako da momentalno primenite ove tehnike.

Upotrebite godinu koja samo što nije postala bivša i

- *Reframe* – Promenite joj okvir i sagledajte ključna dešavanja u novom kontekstu. Podsetite se pozitivnih i istaknite ih još više. Podsetite se i onih na izgled isključivo negativnih i sagledajte šta možete da naučite i iskoristite za budućnost.
- *Redirect* – Preusmerite pažnju ovaj put na sebe. Zapitajte se koliko ste se u 2015. bavili sobom i stvarima koje su zaista važne za vas lično? Ovo je pravi trenutak da se podsetite šta vam je stvarno važno u životu osim karijere i posla. Koju biste sebi ocenu dali, na primer, u oblasti održavanja fizičkog zdravlja, socijalnih odnosa, emotivnog statusa, duhovnog i mentalnog razvoja? Kada biste mogli da promenite samo jednu stvar i postignete veći osećaj balansa, šta bi to bilo?
- *Refocus* – U pretprazničnim danima donesite odluku da ćete u 2016. vratiti neke bitne stvari u fokus! Mislim na stvari i osobe koje su vam zaista važne (iz prethodnog pasusa). Nije dovoljno samo da smo nečega svesni, treba da radimo na tome.

Setite se lupa = fokus = vatra! Odaберите šta ćete to u 2016. raditi drugačije, a što će doprineti da napredujete, osećate se bolje i pokrenete tu vatru u sebi.

Srećna vam Nova vatrena godina!

TURISTIČKE PRESTONICE SVETA: BEČ

Čari glavne bečke avenije

Bečki Ring (prsten) ili Ringštrase, nastao je planski. To je ulica duga četiri kilometra koja je za javnost otvorena 1865. godine, po nalogu austrougarskog cara Franje Josipa. Gradnja je trajala osam godina. I danas Ringštrase ima divne parkove, monumentalne građevine i spomenike i jedna je od najljepših ulica Austrije i Evrope

Beč, romantični i carski grad, prestonica Austrije na obali Dunava, ima oko 1,7 miliona stanovnika, ali se pred novogodišnje praznike taj broj uveća bar za približno 500.000 turista iz celoga sveta. I tako je već decenijama – Beč je najpopularnija urbana turistička destinacija u Austriji. U bezbrojnim putopisima i reportažama opisivane su nezaobilazne atrakcije Beča od kojih se mnoge nalaze u samom srcu grada. A za kretanje po tom najužem centru carskog grada najznačajniji je Ring, glavna bečka avenija i jedna od najlepših ulica Austrije i Evrope. Ovo je priča o Ringštrase i o nekim znamenitostima koje se na toj aveniji nalaze.

Bečki Ring (prsten) ili Ringštrase, nastao je planski. To je ulica duga četiri kilometra koja je za javnost otvorena 1865. godine, po nalogu austrougarskog cara Franje Josipa. Gradnja je trajala osam godina. Ring je nastao na praznom prostoru kada su porušene gradske zidine, a ideja je bila da se na taj



Pogled iz vazduha na Ringštrase i mapa

način centar poveže sa spoljašnjim kvartovima grada. Danas je Ring podeljen na sedam delova, tom ulicom voze tramvaji broj jedan i dva, koji kružno obilaze središte

grada, to jest prvi Bezirk-kvart. Kružni tok Ringa prekida samo Dunavski kanal, uz koji je kasnije dograđen široki bulevar, pa je tako sve spojeno u jednu celinu.

Istorijska hronika pokazuje da Ring nikad nije završen prema originalnim planovima. Slom berze 1873, početak Prvog svetskog rata i gubitak austrijskih kolonija onemogućili su finansiranje grandioznih planova, ali je puno toga od planiranog i izgrađeno. Zajedno s Ringom rasle su i velelepne zgrade, parkovi i drvoredi. Iako Ring nema početak ni kraj, nekako se računa da obilazak počinje kod zgrade Opere. Saobraćaj je tu jednosmeran i ide u smeru kazaljke na satu. Šetnja Ringom u punoj dužini traje oko tri sata i najbolji je način za razgledanje turističkih lepota Beča. Za brže razgledanje bolji je tramvaj broj jedan ili dva.

Iza Opere u parku se nalazi Hofburg, najveći bečki dvorac. Tokom vekova je nadograđivan i menjan. Poslednje velelepno



Zgrada bečke Opere na početku Ringa

carsko zdanje u okviru Hofburga potiče iz 1913, neposredno pred početak Prvog svetskog rata, tako da su njegovi stanovnici vrlo kratko uživali u njemu, jer je monarhija ukinuta 1918. godine. U periodu od 600 godina, Hofburg je bio centar imperijalne vlasti i sedište kraljevske porodice. Danas se tu mogu posetiti prostorije Franje Josipa i Elizabete, kao primer životnog stila iz tog doba. Tu je i nekoliko muzeja, a park je prepun spomenika.

Preko puta glavnog ulaza u Hofburg je početak poznate trgovačke ulice, Marijahlilfer štrase. U njoj se nalaze najveće robne kuće i brojne prodavnice. Sestrinske zgrade Prirodnjačkog muzeja i Galerije umetnosti poseban su doživljaj. Između njih se smestila Marija Terezija, prava carica, okružena svojim savetnicima i pomoćnicima. Po pričama, neki od njih bili su i njeni ljubavnici, ali da to ostavimo dvorskim tračerijama... A odmah iza ćoška nalazi se zgrada Parlamenta. Izgrađena je u periodu od 1874. do 1883. godine, a konstruisao ju je arhitekta Teofil Hanzen. Velika je sličnost zgrade bečkog Parlamenta sa atinskim Zeponom (građevina u centru Atine), što je i logično jer je zgradu projektovao isti arhitekta. Na vrhu zgrade Parlamenta i danas se nalaze simboli 14 Krunskih zemalja, kao i bronzane statue ukrotitelja i njihovih ko-



Hofburg, najveći bečki dvorac

ZANIMLJIVOSTI IZ PROŠLOSTI BEČA

- Godine 1700. Beč je imao samo 80.000 stanovnika
- Prvi kuvar u Beču izdat je 1736. godine
- Godine 1752. Beč je dobio zoološki vrt koji je najstariji na svetu
- Od 1762. godine u Beču je strogo zabranjeno istresanje noćnih posuda na ulice
- Prva vožnja balonom na Prateru organizovana je 1802. godine
- Od 1815. godine (od Bečkog kongresa) bečki valcer je počeo da osvaja plesne dvorane širom sveta
- Tek od 1878. godine devojčicama je dozvoljeno da polažu ispit zrelosti (maturu)
- Bečki socijalisti su 1890. godine prvi put proslavili 1. maj
- Godine 1893. Beč je dobio prvu električnu uličnu rasvetu (na Grabenu)
- Godine 1900. jednoj trećini Bečana maternji jezik nije bio nemački
- Godine 1910. Beč je imao dva miliona stanovnika (najveći broj koji je Beč ikada imao)
- Od 1912. godine, posle aneksije BiH, islam je priznat kao verska zajednica u Beču



Glavna trgovačka ulica: Marijahlilfer štrase

nja. Levo krilo zgrade Parlamenta građeno je u rimskom stilu, a desno u grčkom. Na krovu su statue poznatih filozofa, pisaca i političara, kao što su Sokrat, Platon, Plutarh i drugi. Atinina fontana ispred zgrade Parlamenta prikazuje četiri velike staroaustrijske reke, predstavljene ljudskim likom: Dunav kao žena, In kao bradati muškarac i iza njih Elba i Vltava. Iznad su ženske figure koje predstavljaju izvršnu i zakonodavnu vlast, dok je u sredini simetričnih izvora stub sa statuom grčke boginje mudrosti Atine, statue visoke pet metara, koja u levoj ruci drži koplje, a na desnom dlanu krilatu boginju pobeđe Niku. Međutim, pošto je boginja mudrosti zgradi Parlamenta okrenuta leđima, to je izazvalo mnoštvo viceva u narodu, u stilu da se mudrost sa Parlamentom teško može spojiti.

Beč je poznat po prelepim parkovima i ogromnim zelenim površinama koje za-



Bečki parlament

uzimaju čak 60 odsto teritorije celog grada. U mnoštvu divnih parkova mnogi smatraju da je najlepší – Volksgarten (Volksgarten), u prevodu Narodni park. To je istovremeno i najveći park duž Ringa, smešten između dvorca Hofburg i Burgteatra. Istorijski podaci kažu da je ovaj park nastao nakon što je Napoleonova vojska 1809. u napadu na Beč razrušila stare zidine i time zapravo stvorila novi atraktivan prostor u centru grada. Potom je car Franjo I odlučio da tu izgra-

di novi park, koji je otvoren 1819. godine. Park je kasnije dodatno uređivan, najviše u vreme vladavine Franje Josipa I. Park je poznat po prekrasnim ružičnjacima i fontanama, ali ima i zanimljive građevine i spomenike. Najpoznatija građevina u parku je Hram Tezeje, replika atinskog hrama iz 5. veka, koji je nastao 1820. godine. Park je i danas vrlo posećen, uvek pažljivo uređen zasadima cveća i egzotičnih biljaka. Pored parka je Burgteatar, narodno pozorište, koje je od samog početka

svog rada imalo vodeću ulogu u određivanju pravaca razvoja pozorišta u zemljama nemačkog govornog područja...

Ali, to je samo deo ponude Beča – carskog grada koji ne prestaje da privlači turiste celog sveta. Veliki broj ljudi u Beč dolazi upravo u decembru kada se u gradu održavaju i brojni božićni sajmovi na otvorenom, od kojih je najpoznatiji Kristkindlmarkt koji se pred Gradskom kućom održava od 1975. godine.

R. Nikolić



Spomenik Mariji Tereziji u centru Beča



Folksgarten – Narodni park – najveći park u centru Beča



Hram Tezeje u Folksgartenu



Pogled na Burgteatar iz Folksgartena

**NEMA
DOBROG
DANA
BEZ
DOBROG
JUTRA!**



**DOBRO
JUTRO!** Jovana
i Srdan

Konkurs
otvoren do
15.02.2016

Poslovni portal **eKapija** dodeljuje
nagradu za investiciju godine



AUREA 2016



Nominujte projekat na
www.aurea.rs



U organizaciji



Partner projekta



DR VESNA MATIĆ: FINANSIJE SRPSKE (7)

Finansijski virtuoz Milan Stojadinović

Dr Milan Stojadinović zapamćen je kao neshvaćeni političar, ali i finansijski stručnjak evropskog ranga, koji je bio u sudaru sa turbulentnim političkim i ekonomskim promenama u vremenu u kome je živeo i radio

Pragmatičan političar i finansijski stručnjak, dr Milan Stojadinović verovao je u sebe i snagu svoje inteligencije, koja mu je bila veliki oslonac u godinama poslovnog i političkog uspona. Brzo je stekao ugled sposobnog poslovnog čoveka. Snaga njegove inteligencije bila je i veliki izazov i generator nekih visokorizičnih odluka, koje su u određenom trenutku bile uzrok njegovom padu.

Rođen u Čačku, u porodici koja je bila predstavnik mlade intelektualne elite u Srbiji, Stojadinović je uz snažnu podršku oca stekao visoko obrazovanje. Nakon završene gimnazije, diplomirao je 1910. na Pravnom fakultetu u Beogradu. Po završetku studija proveo je po jednu godinu u Berlinu, Parizu i Londonu, kako bi savladao tri vodeća svetska jezika. Doktorsku tezu „Nemački budžet“ odbranio je pred komisijom na Beogradskom univerzitetu.

Pisar u vladi Laze Pačua

Karijeru državnog poslanika mladi Stojadinović počinje 1914. godine, kada je postavljen za pisara u vladi dr Laze Pačua. Tada je počeo da zapisuje sta-

nje gotovine srpske države na računima banaka u inostranstvu u svoj notes, polazeći od pretpostavke da u ratnom vihoru mogu nestati brojna dokumenta. Ova odluka pokazala se dragoceonom vrlo brzo. U trenutku iskrcavanja srpske vojske na ostrvo Krf u Grčkoj tadašnji ministar finansija Ninčić, Vlada i Dvor ostali su bez novca. Podaci iz ličnog notesa Stojadinovića omogućili su transfer nekoliko miliona franaka sa državnih računa u inostranstvu, uz pomoć Korespodentske banke u Parizu, na račun Narodne banke Grčke na Krfu, koja je ova sredstva isplatila u drahmama. Ovaj transfer sredstava ne samo da je rešio pitanje finansiranja izbeglih srpskih vojnika na Krfu, već je održao i kurs drahme prema dinaru. Stojadinović je u znak priznanja unapređen u načelnika u Ministarstvu finansija. Kratak period u karijeri državnog poslanika počeo je 1919. godine, kada je Stojadinović postavljen za direktora Brithis Trade Corporation banke u Beogradu, koja je osnovana sa ciljem da finansijski pomogne i

VALUTNO PITANJE

Milan Stojadinović, potpredsednik Beogradske berze, u čijoj je sali i održana svečanost, desetogodišnjica Udruženja banaka, čestitku je uputio na sledeći način: "Ja sam jedan od onih koji su u vreme osnivanja Udruženja banaka uzimali neku ciglu u temelje zgrade Udruženja. I jedino što moju radost donekle muti, to je što smo svi mi, deset godina stariji. Ali ja se sećam i teških momenata kada je Udruženje osnivano i predrasuda koje su se u to doba čule:

kako su banke i bankari oni koji tezuiraju devize u svojim kasama i ne daju državi da taj problem reši. Mi smo danas daleko od prvih predrasuda i teškoća i sa zadovoljstvom čitamo izjave naših merodavnih faktora: da stojimo pred definitivnim rešenjem valutnog pitanja, pred legalnom stabilizacijom, pa prema tome i pred izricanjem smrtnih presude tom nevoljenom deviznom pravilniku."

Pantelić Svetlana: „Zajednička kuća svih banaka“, Udruženje banaka Srbije, Beograd 2006.



Milan Stojadinović

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 stranice istorije na kojima su ispisani životi i dela graditelja finansijskog sistema Srbije, posebno onih koji su to činili u novijoj istoriji, s obzirom na to da skoro i nema pisane reči o njihovom delu i radu.

*Žarko Trbojević, ex viceguverner
Narodne banke Jugoslavije*

stimuliše izvoz engleske robe u novoo osnovanu državu Kraljevinu Srba, Hrvata i Slovenaca.

Najmlađi ministar finansija

Iako je kao student pokazivao interesovanje za socijalističke ideje, Milana Stojadinovića su brzo zapazili lideri vodeće Radikalne stranke, koja ga je uzela pod svoje okrilje. Nikola Pašić postavio je mladog profesora i privrednog stručnjaka za ministra finansija 1922. godine, sa zadatkom da stabilizuje jugoslovenski dinar. Finansijska situacija u zemlji bila je teška, inflacija je bila u usponu, državna blagajna skoro prazna, a kurs dinara je neumoljivo padao na svetskim berzama. Stojadinović je uz pomoć Narodne banke, koja je 1923. i 1924. vodila izrazito restriktivnu politiku, zabeležio odlične rezultate na us-

postavljanju finansijske stabilnosti u zemlji. On je kratkoročnim merama zaustavio pad kursa dinara. Mere u oblasti devizne politike podržao je reformom spoljnotrgovinske politike, ukidanjem izvoznih carina, promenom sistema davanja izvoznih dozvola, ali i određenim riskantnim odlukama. Stojadinović je insistirao na politici realnog budžetiranja. Rashodi su realno projektovani uz uvažavanje svih državnih potreba, a prihodi ojačani izmenom poreske politike. Stabilizacija dinara bila je prvi veliki uspeh do tada najmlađeg ministra finansija. Stojadinović je imao samo 34 godine, a njegovo ime postalo je poznato u najširim stručnim krugovima. Kraljevina Jugoslavije nije želela da menja uspešnog ministra i odmah nakon isteka prvog mandata 1924. godine, Stojadinović dobija još jedan mandat. Na toj funkciji ostaje do 1928. godine. U tom periodu stabilnost Kraljevine Jugoslavije i pored stabilizacije dinara, bila je izložena nedostatku svežeg kapitala, kojim bi se pokrenuo privredni razvoj zemlje, ali i obaveze države da otplaćuje ratne dugove. Nije naišao na razumevanje u razgovorima sa Francuskom, Amerikom i Velikom Britanijom o otplaćivanju dugova i Stojadinović je istupio iz vlade 1928. godine. Do uspostavljanja diktature kralja Aleksandra Karađorđevića 1929. intenzivnije se bavio politikom, inspirisan idejom da zauzme mesto vođe radikala, nakon smrti Nikole Pašića 1926. godine. Sve do atentata na kralja Aleksandra Karađorđevića 1934. nije bio politički aktivan, bio je član upravnih odbora nekoliko preduzeća i obavljao je funkciju potpredsednika Beogradske berze.

Uspesi u ekonomskoj politici

U politički život Kraljevine Jugoslavije vratio se ulazeći na velika vrata, ali u izuzetno teškom političkom trenutku. Zemlja je bila osiromašena velikom ekonomskom krizom, uzdrmana tragičnom smrću kralja Aleksandra Karađorđevića i politički podeljena. Na poziv kneza Pavla Karađorđevića 1934. ulazi u vladu Bogoljuba Jevtića, treći put kao ministar finansija. Donosi plan privrednog oporavka zemlje, u kome su veliki javni radovi zauzimali vodeće mesto.

Opasnost od novog političkog zaoštavanja i rascepa po nacionalnoj osnovi, opredelila je kneza Pavla Karađorđevića da već 1935. poveri mandat za sastav nove vlade Milanu Stojadinoviću, poznatom finansijskom stručnjaku, koji je odmah pristupio promeni unutrašnje i spoljne politike. U sastav nove vlade uključio je i predstavnike Slovenaca i bosanskih muslimana, kao i pristalice stare srbijanske radikalne stranke. Prema Hrvatskoj je počeo da sprovodi politiku popuštanja, pozivajući Hrvate da i oni uđu u sastav nove vlade. U tome nije imao uspeha. Stojadinović je uspešno delovao na nekoliko strateških segmenata stvarajući uslove za privredni oporavak. Prezaduženost poljoprivrede rešio je otpisom i reprogramom ostatka duga, uz kamatu od jedan odsto kod privatnih zajmodavaca. Zajam koji je 1928. uzet kod švedskog koncerna Krojger i Tol država je prestala da otplaćuje 1932. Ovaj dug vlada je uspela da otkupi preko kanadskog posrednika za svega 4,4 miliona dolara.

Stojadinović je obnovio odnose Kraljevine Jugoslavije sa Hitlerovom Nemačkom i Musolinijevom Italijom, vezujući privredu zemlje za ova velika tržišta. U periodu od 1935. do 1937. godine izvoz je bio skoro udvostručen, a spoljnotrgovinski deficit pretvorio je u suficit. Stojadinović je snažno podsticao javne radove i to u velikom obimu. Radovi su omogućili zapošljavanje velikog broja ljudi.

Pohlepa i pad

Ovog veoma stručnog čoveka, tokom godina uspona, povremeno su pratile glasine o poslovima koji su uvećali njegovo bogatstvo. Insinacije su se odnosile na određene špekulativne poslove sa obveznicama ratne štete na kojima se, prema nekim analitičarima, najviše obogatio. Govorilo se da je čak bio u ortakluku sa kraljem Aleksandrom Karađorđevićem. Drugi špekulativni posao bio je takozvani Krojgerov zajam, koji je država povoljno otkupila. Pored toga, knez Pavle Karađorđević nije odobravao njegovu spoljnotrgovinsku orijentaciju da zemlju približi Silama osovine. Po izbivanju rata, strah od fašizacije zemlje, ali i procena kneza Pavla Karađorđevića da je



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 autorka, 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.

Stojadinović postao nezajajžljiv u gomilanju bogatstva, rezultirala je odlukom da Stojadinovića povuče sa vlasti i bez sudske presude preda Englezima. Englezi su Stojadinovića prebacili na ostrvo Mauricijus u Africi, a nakon toga, on je otišao u Argentinu, gde je ostao do kraja života. Tamo je pokrenuo i časopis iz oblasti finansija, za koji je, između ostalih, pisao i poznati srpski pisac i diplomata Miloš Crnjanski.

(Nastaviće se)

GODIŠNJI HOROSKOP ZA POSLOVNE LJUDE

Šta kažu zvezde za biznis u 2016.

Ovan

Period od aprila do septembra biće fantastičan za započinjanje novog posla i za novu saradnju. Koristite maksimalno svoje veštine. Pokušajte da proširite društvene krugove u kojima se krećete, jer ćete time otvoriti mogućnost za nova partnerstva. Što se novca tiče, prihodi će vam biti fantastični prva četiri meseca, a mnoga ranija ulaganja će konačno uroditi plodom. Oprez u septembru: postoji opasnost od prekomernog trošenja novca.

Bik

Da biste napredovali u poslu, morate da radite na vašim komunikacionim veštinama u 2016. godini. Imaćete veliku podršku svojih nadređenih, a mnogo veći uspeh ćete postići ako ne radite samostalno već dopustite da vam pomognu drugi ljudi. Napravite obračun vaših finansija početkom godine, jer su vrlo mogući iznenadni izdaci, naročito zbog ulaganja u novu opremu ukoliko imate sopstveni biznis ili su u pitanju dugoročna ulaganja.

Blizanci

Morate se fokusirati na završetak postojećih projekata. Za njihovo rešavanje potražite pomoć saradnika i poslovnih stručnjaka, a onda će doći do poboljšanja vašeg položaja u poslovnim krugovima. Umrežavajte se sa saradnicima i eventualnim budućim poslovnim partnerima, jer je to dobra osnova za budućnost. Godina 2016. je odlična da se konačno ratosiljate starih dugova.

Rak

Do oktobra 2016. ostvarenje vaših ciljeva zavisiće od kolega sa kojima saradujete. U poslednja tri meseca 2016. ćete moći samostalno da odlučujete i dovršavate sve projekte. Planete su u tom periodu pozicionirane tako da ćete moći da ostvarite profesionalne ciljeve bez ikakvih prepreka. Finansije će vam biti odlične na početku godine ali vremenom će se pojaviti opasnost od preteranog trošenja.

Lav

Potrudite se da pridobijete podršku i poverenje svojih nadređenih kako biste lakše ostvarili svoje ciljeve. Oslonite se na intuiciju dok formulišete vaše buduće ciljeve, a zatim se fokusirajte na to kako da ih realizujete. Bićete izuzetno produktivni pa vam neće manjkati novca, ali bi bilo dobro da počnete i da štedite. Septembar je glavni mesec za poboljšanje finansijske situacije.

Devica

Ukoliko u 2016. planirate da započnete samostalan biznis, on će postati profitabilan do novembra. Mnogo snage ćete uložiti, ali će vam se mnogo i vratiti. Ne nastupajte agresivno i probajte da budete ubedljivi u predstavljanju svojih ideja. Ne preterujte sa trošenjem novca, naročito u prvoj polovini godine. Sve što uložite do nećete vam dobre prihode.

Vaga

Izuzetno povoljna godina za započinjanje novog posla. Treba vam puno samopouzdanja da biste ostvarili vaše ciljeve. Morate biti istrajni u tome da slomite otpor poslovnih saradnika. Krupne poslovne odluke ostavite za drugu polovinu 2016. godine, jer je bespotrebno i kontraproduktivno odlučivati na prečac. Jupiter je na vašoj strani kad je reč o finansijama, zarađivaćete odlično pa je sad povoljan momenat da se oslobodite nagomilanih dugova.

Škorpija

Ova godina će vam pružiti puno zadovoljstva. Stvari će vam ići naruku, posebno u pogledu veza i karijere. Od aprila do septembra biće idealno vreme za rad i za poslovna putovanja. Imaćete manjih problema sa finansijama, ali od juna kreće mnogo bolji period. Biće veoma uspešnih poslova, a produktivnost bi bila bolja sa više akcije.

Strelac

Polje karijere je dominantno u 2016. godini. Što pre dovršite započete projekte. Do aprila ćete probati da sve uradite sami i ulagaćete previše energije, a posle toga ćete deliti sa saradnicima obaveze. Ukoliko smatrate da je neophodno da napravite neke promene, idealna je druga polovina godine. Finansijsko stanje će biti savršeno, ali ne preterujte sa trošenjem novca.

Jarac

Skladni odnosi sa kolegama i pretpostavljenima su od najvećeg značaja u 2016. Vrlo je moguće da sami zatražite unapređenje ili da će vas prebaciti na posao koji će vam predstavljati pravi izazov. Najbitnije je da sačuvate pribranost, što će ubrzati vaše napredovanje. Od maja do oktobra povedite računa o svojim primanjima i više štedite.

Vodolija

Odličan period za nove poduhvate. Godina će početi burno, ali će najviše posla biti tokom januara i februara. Posle nešto mirnijeg perioda, od juna ćete imati više ambicija da završite rad na određenim projektima. Budžet ćete preopteretiti u aprilu i maju, ali se finansijska situacija poboljšava od juna. Imaćete opet dosta posla, a uspećete i da naplatite honorare na vreme.

Riba

Godina 2016. je povoljna za nove poduhvate ili za proširenje postojeće firme. Nemojte previše da sumnjate, već odluke donosite momentalno. U poslednjem kvartalu postići ćete veliki uspeh kojim god poslom se bavite. Postoji opasnost od prevelikog trošenja novca na samom početku godine, ali će se do juna situacija poboljšati, pa ćete eventualne dugove moći da vratite upravo tada.

The background of the advertisement features a close-up of a wind turbine's nacelle and blades, set against a backdrop of an offshore wind farm in the ocean. Overlaid on this scene are various digital elements: a grid of white lines connecting several wind turbine icons, binary code (0s and 1s) floating in the air, and faint circular patterns resembling data analysis or network maps. The overall color palette is dominated by blues and greys, with yellow accents from the turbine's hub and the grid lines.

SIEMENS

Turbine govore. Mi prevodimo.

Pretvaranje podataka u inteligentne i proaktivne usluge koje pružaju stvarnu vrednost.

Energija vetra je ključ u kreiranju održive budućnosti - inteligentna usluga je ključ pretvaranja energije u dostupnu i pouzdanu. Da bi uvideli pun potencijal svojih vetroelektrana, svi proizvođači električne energije se obraćaju Siemens-u.

Svakog dana naša udaljena servisna dijagnostika obradi više od 200 gigabajta primljenih podataka sa preko 8.000 vetro-turbina. Naši eksperti koriste napredno modelovanje i analizu podataka kako bi obezbedili važne zaključke i pomogli našim

kupcima da naprave najbolje izbore. Kao rezultat, mogu da planiraju unapred i spreče neočekivane zastoje, maksimiziraju performanse turbina i, na kraju, svojim kupcima ponude niže cene energije.

Zajedno sa vodećim proizvođačima električne energije, Siemens će nastaviti da radi najvažnije: da iskoristi pun potencijal energije vetra.

[siemens.com/energy/wind-service](https://www.siemens.com/energy/wind-service)



**NAŠU RATU ĆETE
UVEK PREPOZNATI.
UVEK JE ISTA.**



BANCA INTESA

KREDIT ZA REFINANSIRANJE

Otvorite Intesa Hit račun i iskoristite kredit za refinansiranje obaveza po dozvoljenom minusu, kreditnim karticama i kreditima drugih banaka, sa sledećim pogodnostima:

Zauvek fiksna rata u dinarima

Najpovoljnija kamata do sada

Dodatno osiguranje u slučaju gubitka posla, bez naknade*

