

# VREME

*Klub dobrih poslovnih ideja*

# USPEHA!

REDOVNI PODLISTAK NEDELJNIKA "VREME", IZLAZI SVAKOG PRVOG ČETVRTKA U MESECU

**JELENA KRSTOVIĆ,  
DELTA HOLDING**

Želimo da  
damo primer

**MILOŠ ĐURKOVIĆ,  
AMCHAM**

Na dobrom  
putu reformi

**VREME ODBOJKE**

Wiener  
Städtische uz  
odbojkaše

**ANTOAN TUSAN,  
SOCIETE GENERALE SRBIJA**

**Cilj je  
stabilan  
razvoj**

# Cilj je stabilan razvoj

“Potrebno je kreirati okruženje koje će pogodovati investitorima, pri čemu su najvažniji stabilnost valute, snižavanje stope inflacije i kontrola javne potrošnje”

Francuska banka Societe Generale je treća najveća banka evrozona u investicionom bankarstvu i radu sa privredom, a u Srbiji je u grupi od deset najvećih banaka gde se po visini aktive nalazi na osmom mestu. Na našem tržištu prisutna je već 34 godine, a 1991. godine osnovana je Societe Generale Yugoslav Bank, prva banka u zemlji sa većinskim stranim kapitalom. Od tada je nudila svoje usluge korporativnim klijentima, a 2001. godine doneta je strateška odluka o proširenju aktivnosti i na rad sa fizičkim licima. Od novembra 2007. posluje pod novim imenom, Societe Generale Srbija, i u svom poslovanju beleži stabilan rast. O riziku poslovanja na našem tržištu, zavisnosti od stabilnosti privrede i monetarnoj politici, razgovarali smo sa Antoanom Tusanom, predsednikom Izvršnog odbora Societe Generale Srbija.

**“VREME”:** Koliko je dobit koje strane banke ostvaruju ovde manja i šta vas motiviše da i dalje širite svoje pozicije?

**ANTOAN TUSAN:** Societe Generale banka je u Srbiji još od 1977. godine, najpre kao predstavništvo Societe Generale iz Pariza, a zatim kao najstarija banka na tržištu sa većinskim stranim kapitalom. Nikada nam cilj nije bio veliki profit na kratak rok, već stabilan razvoj i kvalitetne baze klijenata.

Ono što se obično ne uzima u obzir kada se bankama pripisuje velika zarada na kreditima jeste da u kamatnu stopu ulaze najpre bazna stopa, marža vezana za procenu rizika zemlje i takozvana marža likvidnosti, troškovi obaveznog rezervisanja, zatim marža procene kreditne sposobnosti klijenta i operativni troškovi banke. Tek tada dolazimo do profitabilne marže, odnosno razlike u ceni koju banka zadržava za sebe. Kada su u pitanju čisto dinarski krediti, kamatna stopa kreće od referentne kamatne stope, na koju se dodaju pomenute finalne marže.

**Kako vidite položaj realnog sektora kod nas i kako ocenjujete mere Vlade Srbije u poboljšanju uslova za razvoj privrede i borbe protiv uticaja svetske recesije?**

Sa početkom krize, veliki broj kompanija je otežano poslovao zbog opadanja kupovne moći građana, otežanog procesa naplate

potraživanja i smanjenja izvoza. Societe Generale banka im je, pored kredita iz sopstvene ponude, u tom trenutku ponudila i sve tipove finansiranja u okviru programa Vlade Srbije. Subvencionisani krediti za likvidnost, za koje je vladalo veliko interesovanje zbog povoljnih uslova, svakako su doprineli rešavanju problema realnog sektora. Od početka prošle godine, beleži se rast tražnje i za investicionim kreditima, pre svega za onim sa subvencijom države.

U narednom periodu, očekuju nas ozbiljni izazovi, i to ne samo nas u Srbiji već i na globalnom nivou. Kao što se i pokazalo sa prvim udarom krize, samo zajedničkim naporima državnih institucija, realnog i finansijskog sektora, moći ćemo da zadržimo ono što je u proteklom periodu bilo dobro i korisno za učesnike na tržištu, ali i da nađemo neka nova rešenja.

**Šta je još neophodno preduzeti da se poboljša poslovna klima i kakvo iskustvo imate u zemljama okruženja?**

Za Srbiju je svakako ključno da obezbedi preduslove za stabilan privredni rast. Potrebno je kreirati okruženje koje će pogodovati investitorima, pri čemu su najvažniji stabilnost valute, snižavanje stope inflacije i kontrola javne potrošnje. Giljotiniranje propisa igra važnu ulogu, kao i prilagođavanje pozitivnih propisa standardima Evropske unije. Svakako treba pomenuti i ono što Srbija ima, a to je kvalitet ljudskih resursa, veliki broj profesionalnih i obrazovanih ljudi prijemljivih za dalje usavršavanje i spremnih da odgovore na visoke zahteve tržišta.

Kao velika internacionalna grupacija koja posluje u 85 zemalja sveta, Societe Generale ima iskustvo na različitim tržištima. Zahvaljujući toj činjenici, prednost naših filijala je i u tome što im, pored povoljnih izvora finansiranja, u svakom trenutku na raspolaganju stoje i iskustva kolega iz drugih zemalja. Kada govorimo o ovom regionu, najznačajnija je praksa u Rumuniji i Češkoj, gde su filijale Societe Generale grupe vodeće banke na tržištu.

**Da li je vaša banka imala rizične plasmane u Srbiji i kako vidite situaciju sa nenaplativim kreditima u Srbiji? Prema podacima EIB-a iz juna, Srbija u regionu prednjači po rastu problematičnih kredita, a iza nje je samo Crna Gora.**

## Grupa je dobro pozicionirana

**Nedavno je bilo reči o snižavanju kreditnog rejtinga francuskih banaka zbog izloženosti prema Grčkoj, Italiji, Irskoj i Španiji. Kakva je situacija u vašoj bankarskoj grupaciji?**

Naša Grupa je stabilna i dobro pozicionirana tako da se njeno poslovanje nastavlja na isti, kvalitetan način, uprkos izazovima nestabilnog i problematičnog ekonomskog i finansijskog okruženja. Akcijski kapital Grupe iznosi 40 milijardi evra, a adekvatnost osnovnog kapitala 9,3 odsto, što je iznad nivoa propisanog Bazelskim standardima.

Izvori finansiranja, kako kratkoročni tako i dugoročni, uspešno su obezbeđeni i Grupa raspolaže respektabilnim rezervama likvidnosti. Izloženost prema državnom dugu pomenutih zemalja svedena je na 4,3 milijarde evra, od čega prema Grčkoj, kao trenutno najkritičnijoj zoni, na 1,1 milijardu evra. Od početka godine, udeo problematičnog portfelja hipotekarnih obveznica je smanjen za osam milijardi evra, pri čemu samo u ovom kvartalu za 4,3 milijarde evra, bez značajnog efekta po finansijski rezultat Grupe.

Činjenica je da je od 2008. godine naovamo na tržištu došlo do povećanja docnje po kreditima, posebno kada su u pitanju zaduženja pravnih lica. I neki klijenti Societe Generale banke imaju poteškoće sa otplatom obaveza prema banci, ali se, generalno, taj broj kreće u prihvatljivim okvirima. Razlog leži najpre u našoj dobro koncipiranoj politici rizika, zasnovanoj na kriterijumima koje nismo menjali ni nakon promena na tržištu, u kvalitetnoj bazi klijenata od kojih sa nekima imamo zaista dugoročan i partnerski odnos. S početkom krize shvatili smo da je neophodno pojačano pratiti klijente i tražiti adekvatna rešenja za probleme koje neki od njih imaju, vodeći računa da ona budu prihvatljiva za obe strane. Posebno kada je u pitanju privreda, rešenja moraju da budu specifikovana i prilagođena konkretnom klijentu i konkretnoj situaciji.



Antoan Tusan, predsednik Izvršnog odbora Societe Generale Srbija

Foto: A. Anđić

### **Koliko je bankama u Srbiji isplativa kupovina državnih hartija od vrednosti i sa kojom ročnošću?**

Societe Generale banka svaki kvalitetan izvor finansiranja usmerava pre svega na svoje klijente, a kupovini državnih zapisa pribegava samo u situacijama kada je potrebno privremeno plasirati viškove likvidnih sredstava. Dobro je da postoji mogućnost plasiranja sredstava na različite rokove, u evrima ili dinarima, kao i da se polako razvija i sekundarno tržište državnih hartija od vrednosti. Državne hartije mogu poslužiti bankama i kao zaloga za kratkoročne pozajmice od NBS-a, pa dobro upravljanje uključuje pravilno raspoređivanje sredstava, kako bi se, pored profitabilnosti, osigurala i njihova sigurnost.

### **Kako ocenjujete monetarnu politiku koju vodi Narodna banka i kako trenutna regulativa vezana za obaveznu rezervu utiče na vaše plasmane?**

U 2011. godini pred Narodnom bankom Srbije je veoma težak zadatak da održi cenovnu stabilnost. Ova godina je puna izazova, od globalnih kretanja, koja nikome ne idu naruku, uključujući i nepredvidivi rast cena energenata i hrane, preko regionalne osetljivosti, do naših lokalnih prilika, računajući i na sve izazove za makroekonomsku politiku koju sa sobom nosi predizborni period. Stoga je jasno zašto NBS pokušava svim svojim instrumentima da obezbedi kontrolu inflacije i da često nije tako

jednostavno na duži rok upravljati repo stopom na dinar i pratiti promptno dejstvo deviznog kursa. Međutim, trenutna regulative vezana za obaveznu rezervu, pogotovo kada je reč o deviznim i indeksiranim kreditima, ne ostavlja mnogo prostora bankama za relaksaciju uslova kreditiranja. Zapravo, sa novim merama uslovi kreditiranja su poskupeli, čak i za dinarske kredite, zbog indirektnog dejstva devizne obavezne rezerve koja se delimično izdvaja u dinarima. Naravno, ako se NBS ponovo vrati ranijem rešenju da u obračun obavezne rezerve uvede pojedina izuzeća i odbitne stavke, ima izgleda da do kraja godine sagledamo i ovaj pozitivan aspekt.

### **Tvorac evra, nobelovac Robert Mandel, savetuje fiksiranje dinara u odnosu na evro. Kako iz bankarskog ugla ocenjujete tu opciju?**

Ekonomija u Srbiji nije dovoljno stabilna da bi podnela teret i izazove fiksnog deviznog kursa. Dalje, iskustvo Srbije sa fiksnim kursom iz relativno bliže prošlosti govori u prilog da ako ne postoje potpuno čvrste makroekonomske osnove, ali i jedinstvena politička i društvena svest o potrebi fiksnog kursa, bolje je njime ne eksperimentisati, jer se može pretvoriti u opasno oruđe za urušavanje krhkih ekonomskih osnova.

### **U maju je usvojen Zakon o zaštiti korisnika bankarskih usluga, o kome se dosta polemisalo u Skupštini, a bankari su ga dosta kritikovali.**

Mi u Societe Generale banci smo izuzetno

ponosni na korektan odnos prema klijentima, i brinemo o njihovim interesima što smo uvek stajali ispred profita i tržišnog učešća. Naši ugovori su uvek bili precizno formulisani, i jasno definišu obaveze obe strane. Ugovorena fiksna kamata je fiksna tokom celog perioda otplate, a promenljiva samo prati kretanje bazne stope (referentne kamate Narodne banke kod dinarskih, odnosno euribora kod kredita indeksiranih u evrima), dok bančina margina ostaje neizmenjena do poslednje rate kredita. S obzirom na to da je upravo to najvažnija obaveza koju je novi Zakon propisao bankama, za nas je to samo pravna regulacija poslovanja koju smo mi već sproveli u praksi.

### **Kakvi su vam budući planovi i koji su najveći uspesi u ovoj godini?**

Od samog početka smo se razvijali postepeno, organskim rastom, u nameri da naš razvoj bude zasnovan na realnim zahtevima tržišta, a sa druge strane stabilan i u skladu sa trenutnim potrebama naših klijenata. Najpre smo radili samo sa privredom, a 2001. godine otvorili smo svoju prvu ekspozituru za rad sa fizičkim licima. Za deset godina, uspeali smo da od jedne dođemo do broja od sto ekspozitura, od čega je jedanaest otvoreno ove godine. Smatram velikim uspehom to što smo nastavili da investiramo u nove ekspoziture i nova radna mesta i u ovim izazovnim vremenima.

Ana Radić

# Želimo da damo primer

“U Srbiji još ne postoji oslobađanje od poreza po osnovu humanitarnih davanja. Svi se nadamo da će zakonska regulativa evoluirati u pravcu rešenja koja postoje u zapadnoj Evropi, jer će se time dati snažan stimulans kompanijama da se ozbiljnije posvete”

Kompanija Delta Holding objavila je prošle nedelje stratešku odluku da će od fiskalne 2012. godine deset odsto dobiti izdvajati za realizaciju društveno odgovornih projekata u Srbiji. Kada se realizuje, ova praksa biće jedinstvena ne samo za korporativnu filantropiju kod nas, već i šire, jer je poznato da u najboljem slučaju velike multinacionalne kompanije u proseku godišnje doniraju od tri do pet odsto profita zajednici. Takođe, menadžment kompanije inicirao je i osnivanje nove fondacije, koja ima za cilj realizaciju strateških projekata za srpsko društvo i pozvao i druge kompanije da je podrže. Najavljeno je i da će o preraspodeli sredstava odlučivati nezavisni Savet koji će činiti ugledne ličnosti, a za sada je poznato da ga čine: Ružica Đinđić, predsednica Fonda “Dr Zoran Đinđić”, Branko Kovačević, rektor Beogradskog univerziteta, Čedomir Popov, predsednik Matice srpske, i glavni urednik nedeljnika “Vreme” Dragoljub Žarković. Kako je Delta Holding od svog osnivanja posvećena aktivnostima na polju korporativne filantropije, o motivima za nove poteze, zadužbinarstvu i opštoj slici korporativne odgovornosti u zemlji, razgovarali smo sa Jelenom Krstović, potpredsednicom Delta Holdinga za korporativne komunikacije.

**“VREME”:** Šta vas je u trenutku privredne recesije podstaklo na odluku da deset odsto profita donirate i kako će izgledati organizacija nove fondacije?

**JELENA KRSTOVIĆ:** Privredna recesija, odnosno ekonomska kriza ne smeju biti izgovor za nečinjenje. U takvim situacijama, naprotiv, vrlo je važno donositi bitne poslovne i druge odluke. Delta je, kao i svi privredni subjekti, morala da poslovanje prilagodi novonastaloj, teškoj ekonomskoj situaciji, ali kompanija i dalje posluje pozitivno i verujemo da će takav trend nastaviti. Zbog toga nije bilo razloga da odustajemo od svojih planova u oblasti društveno odgovornog poslovanja. Reč je o logičnom nastavku i novom kvalitetu u društvenoj odgovornosti Delta Holdinga. To što se nalazimo u ne baš povoljnom ekonomskom trenutku može da bude samo dodatan motiv da našu odluku ubrzamo, jer je, nažalost, mnogo pojedinaca i institucija kojima je pomoć neophodna.



Jelena Krstović, potpredsednica Delta Holdinga za korporativne komunikacije

Foto: Delta Holding

U Srbiji još ne postoji oslobađanje od poreza po osnovu humanitarnih davanja. Svi se nadamo da će zakonska regulativa evoluirati u pravcu rešenja koja postoje u zapadnoj Evropi, jer će se time dati snažan stimulans kompanijama da se ozbiljnije posvete društveno odgovornom poslovanju.

**Delta Holding je osnivač još dva humanitarna fonda preko kojih je od 2007. donirano blizu pet miliona evra društvenoj zajednici. Da li će oni nastaviti sa svojim radom i na koje projekte najviše usmeravate pažnju kroz humanitarne aktivnosti?**

Delta će nastaviti započete humanitarne akcije, pre svega važne održive projekte koje smo pokrenuli. Tu pre svega mislim na završetak naše zadužbine, Dnevnog centra za smeštaj i boravak osoba sa invaliditetom, zatim na program stipendiranja i zapošljavanja dece bez

roditeljskog staranja kroz Fond za budućnost, kao i na druge akcije Delta Fondacije. Ipak, od najavljenih deset odsto neto dobiti, koliko će kompanija izdvajati za pomoć društvenoj zajednici, najveći deo biće doniran preko nove fondacije, koju upravo pokrećemo.

**Sa kojim institucijama i organizacijama najviše saradujete prilikom sprovođenja projekata? Da li ste zadovoljni saradnjom sa državnim i nevladinim institucijama?**

Od osnivanja Delta Fondacije do danas, razvili smo široku mrežu saradnika, vladinih i nevladinih organizacija. U saradnji s njima realizujemo projekte kako bismo adekvatno odgovorili na potrebe društvene zajednice, a pre svega na potrebe iz oblasti socijalne zaštite. Ministarstvo za rad i socijalnu zaštitu prepoznalo je značaj naših aktivnosti i dalo podršku našim projektima među kojima je i program Fonda

za budućnost, koji za cilj ima osamostaljivanje dece bez roditeljskog staranja kroz profesionalnu obuku, stipendiranje i pružanje šanse za zaposlenje.

S obzirom na ciljne grupe fondacije, najviše saradujemo sa domovima za decu bez roditeljskog staranja i domovima za lica sa invaliditetom, ali i sa specijalnim školama, udruženjima i organizacijama osoba sa invaliditetom. Saradnja sa svima je od osnivanja fondacije uspešna, jer je fondacija u stalnom kontaktu s njima i pruža im kontinuiranu podršku.

**Prošle godine usvojen je Zakon o zadužbinama i fondacijama. Da li ga smatrate stimulaturnim za kompanije koje žele da se oduže društvu u kome posluju?**

Nažalost, moram da kažem da ni zakoni, a ni ukupna društvena atmosfera nisu stimulaturni za društveno odgovorno ponašanje, ne samo kompanija, već i pojedinaca i drugih društvenih institucija. Društvena odgovornost je nešto što zavređuje mnogo veću pažnju i podršku najšire javnosti, pa i zakonodavnih i drugih institucija. Međutim, čak ni mediji, kao ključni posrednici u komunikaciji sa najširim društvenim grupama, često ne razumeju koncept društvene odgovornosti i smatraju je marketinškom ili PR aktivnošću. Što CSR nije i ne sme da bude.

**Kada će biti završena prva Deltina zadužbina?**

Na Bežanijskoj kosi u Beogradu u toku su građevinski radovi. Završetak zadužbine planiran je za proleće 2012, posle čega će ona biti predata Gradu Beogradu na trajno upravljanje. Delta kao zadužbinar jedino insistira na tome da se institucija ne može otuđiti, niti koristiti u komercijalne svrhe.

**Da li smatrate da u Srbiji jača svest o važnosti društveno odgovornog poslovanja i koliko se Delta Holding kao najveća srpska kompanija angažovao na propagiranju CSR akcija među drugim domaćim kompanijama?**

Naš je utisak da se svest o društvenoj odgovornosti razvija nedovoljnom brzinom. Što se tiče Deltinih aktivnosti, zaista želimo da bude lider u ovoj oblasti, ne samo da pričamo o CSR-u, već i da primerom pokažemo kako treba raditi. To je i osnovni motiv da javno izveštavamo o svojim aktivnostima i verujemo da će javnost to shvatiti na pravi način, kao davanje primera, a ne kao želju za jeftinom reklamom.

**Poslovati društveno odgovorno pored filantropije podrazumeva pre svega kvalitetan proizvod i usluge, fer ponašanje na tržištu, brigu o životnoj sredini i odgovoran odnos prema zaposlenima. Na koji način ste tu strategiju sproveli u Delta Holdingu?**

Dotakli ste se pravog pitanja, koje takođe nije dovoljno poznato našoj javnosti. Kvalitet proizvoda i usluga i uopšte poslovne prakse, jeste

osnovna i prva odgovornost svakog privrednog subjekta. To je nešto na čemu Delta insistira od svog osnivanja, uvođenjem formalnih standarda kvaliteta (ISO, HACCP i drugi), ali i svojim ukupnim održivim poslovanjem.

**Analitičari CSR-a smatraju da društveno odgovorne kompanije na kraju profitiraju od svojih humanitarnih aktivnosti, a najveći je ugled koji donosi dobročinstvo. Koje benefite je Delta do sada ostvarila?**

Moj lični, a i Deltin princip je da iza pravog CSR-a mora na prvom mestu da stoji iskrena želja da se pruži benefit jednoj društvenoj grupi, ili čitavoj društvenoj zajednici. Kada kompanija razvije takvu svest, može da donese odluku o podeli svoje dobiti u procentu koji daleko prevazilazi svetsku praksu u ovoj oblasti. Delta je mogla da, kao većina kompanija u svetu, donira društvenoj zajednici tri do pet odsto profita i time bi ispunila važeće standarde. Ako smo se odlučili za znatno veći iznos, onda je zaista reč o odluci baziranoj na dobroj volji u kompaniji i u njenom vrhu. Što se tiče ostvarivanja profita na bazi CSR-a, sigurno je da na kraju kompanija ima koristi od toga što se s pažnjom i fer odnosi prema društvenim problemima. To se vidi kroz reputaciju, kroz lojalnost partnera i potrošača, koji se pre ili kasnije odraze i kroz poslovni rezultat. Ipak, profit ne sme da bude primaran motiv za društveno odgovorno ponašanje.

Ana Radić

## VREME ODBOJKE

# Wiener Städtische osiguranje i dalje uz odbojkaše

U poslovnoj zgradi VIG Plaza, sedištu kompanije Wiener Städtische osiguranje, dan posle velike pobede odbojkašica na Evropskom prvenstvu, potpisan je ugovor o nastavku saradnje između Wiener Städtische osiguranja, Odbojkaškog saveza Srbije i Udruženja odbojkaških klubova prvih liga. Sponzorstvo nacionalnog odbojkaškog prvenstva Wiener Städtische Lige, započeto još 2006. godine, biće nastavljeno i u sezoni 2011/12.

Ovo partnerstvo mladim igračima i budućim reprezentativcima omogućava uspešnije bavljenje odbojkom. Efekti ove dugogodišnje saradnje vide se u odličnim rezultatima postignutim ove godine u juniorskim, kadetskim i seniorskim kategorijama. Preko 1000 superligaških utakmica odigrano je u poslednjih pet sezona, a od 2008. godine, od kada je ustanovljena nagrada za najboljeg igrača i igračicu meseca, nagrađeno je ukupno 46 igrača Lige.

“Wiener Städtische osiguranje, OSS i UOKPL

Goran Cato,  
predsednik UOKPL,  
Svetlana Smiljanić,  
član UO Wiener  
Städtische  
osiguranja i  
Aleksandar Boričić,  
predsednik OSS



proširiće u ovoj sezoni saradnju i na polje društveno odgovornog ponašanja. U okviru projekta ‘Sportski čas’, sprovodiće se edukativna akcija čiji je cilj da se deci školskog uzrasta predstave važnost zdravog načina života i odbojka kao jedan od sportova koji se najčešće preporučuje za pravilan razvoj dece. Počev od 11. oktobra 2011 pa do maja naredne godine, ‘Sportski čas’ biće održan u osnovnim školama širom Srbije”,

najavila je Svetlana Smiljanić, član UO Wiener Städtische osiguranja.

Wiener Städtische osiguranje podržaći i održavanje Super kupa Srbije između Partizana, prvaka Srbije, pobednika Wiener Städtische Super lige za prošlu godinu i Crvene zvezde, pobednika Kupa Srbije za prošlu godinu.

N.B.

**WIENER STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# Na dobrom putu reformi

“U početku 11 kompanija se okupilo sa jasnim ciljem da od Srbije stvori zemlju koja je dobra investiciona destinacija. Zemlja je bila na startu tranzicionog procesa, nije bilo investicija ni stranih kompanija, a danas okupljamo više od 160 američkih, međunarodnih i domaćih kompanija koje su investirale preko devet milijardi evra”

Osnivačka skupština Američke privredne komore u Srbiji održana je gotovo godinu dana nakon demokratskih promena (3. oktobar 2001), u periodu otvaranja zemlje ka svetu i na početku priliva prvih značajnijih stranih investicija. Uoči obeležavanja desetogodišnjeg jubileja, o investicionom putu koji je Srbija prešla u prethodnom periodu, doprinosu ovog udruženja, kao i planovima za rad u narednom periodu, razgovarali smo sa novozabranim predsednikom AmChama u Srbiji i generalnim direktorom kompanije Hewlett-Packard Srbija Milošem Đurkovićem.

**“VREME”: Koji je bio motiv za formiranje AmChama pre deset godina i šta je to što vas i danas motiviše da budete aktivni?**

**MILOŠ ĐURKOVIĆ:** Bili smo svesni činjenice da u trenutku kada je AmCham počeo sa radom, Srbija nije bila zemlja u koju su investitori rado dolazili i bila je daleko od puta na kojem se trenutno nalazi. Postojalo je nepoverenje, a čitavo okruženje bilo je okarakterisano kao nesigurno. Na početku, 11 kompanija se okupilo sa jasnim ciljem da od Srbije stvori zemlju koja je dobra investiciona destinacija. Zemlja je bila na startu tranzicionog procesa, nije bilo investicija ni stranih kompanija, a danas, kada pogledamo na sve postignuto, okupljamo više od 160 američkih, međunarodnih i domaćih kompanija. Ne mogu da ne navedem da su do danas kompanije članice AmChama investirale preko devet milijardi evra u Srbiju i zaposlile više od 60.000 ljudi, što su svakako impresivne brojke.

Američka privredna komora menjala je glavni fokus svojih aktivnosti u odnosu na trenutno ekonomsko, socijalno ili političko okruženje. Mislim da će tema pristupanja evropskim integracijama ostati broj jedan za Srbiju, a Američka privredna komora namerava da u narednom periodu dâ svoj puni doprinos

ubrzanju ovog procesa. Pored toga, nastavićemo da dajemo predloge koji mogu olakšati rad privredi i poboljšati poslovnu klimu, što bi rezultiralo privlačenjem dodatnih stranih investicija. Mogu slobodno reći da je motiv koji nas danas pokreće: snaći se u novom okruženju i uvek anticipirati narednu prepreku na našem putu.

**Po čemu se Američka privredna komora izdvaja od drugih sličnih poslovnih udruženja?**

Bilo je potpuno očekivano da će se vremenom javljati sve veći broj poslovnih asocijacija i veoma nam je drago da se privrednici i dalje udružuju oko ideja koje smatraju važnim za unapređenje svog poslovanja u Srbiji. Američka privredna komora predstavlja najveće dobrovoljno poslovno udruženje koje okuplja više od 160 američkih, međunarodnih i domaćih kompanija iz najrazličitijih privrednih grana. Ali, cilj svih privrednih udruženja je jedinstven i zato smatram da bi trebalo, bilo zajedno ili odvojeno, da radimo na važnim pitanjima za privredu. Verujem da je to zadatak koji stoji i pred Vladom, poslovnim udruženjima, ali i pred svakim pojedincem. Ako svi damo svoj puni doprinos, siguran sam da rezultati neće izostati.

**Šta biste naveli kao najveći uspeh AmChama u Srbiji tokom prethodne decenije?**

Svakako da postoji veći broj aktivnosti na čije smo rezultate ponosni u Američkoj privrednoj komori. Ipak, zavisno od industrije u kojoj posluju kompanije članice, svako bi naveo neki drugi uspeh kao ključan. Za neke bi to predstavljalo unapređenje Zakona o planiranju i izgradnji, drugi bi se setili velike kampanje o podizanju svesti javnosti o značaju prava intelektualne svojine, a treći najveće međunarodne konferencije o korporativnoj društvenoj odgovornosti koju smo organizovali 2009. godine.

Ipak, mislim da je naš najveći uspeh za

## “Vodimo do uspeha”

**Da li smatrate da ste uspeli da ostvarite ciljeve koje ste postavili u trenutku kada ste počinjali sa radom u Srbiji?**

Želeli smo da obeležavanje decenije postojanja Američke privredne komore u Srbiji svedemo na nekoliko reči i tako se rodio slogan “Lead to succeed” (Vodimo do uspeha), jer smatramo da smo uspeli da na svom putu ostvarimo najveći deo svojih ambicija i postanemo pokretači promena, ali i da ubrzamo ekonomske reforme, kao i da im obezbedimo što bolju implementaciju. Naravno, pored uspeha na koje smo veoma ponosni, ostaje prostor za dalje promene, što će zahtevati još puno rada. Ipak, nadamo se da će se naš “Lead to succeed” nastaviti i da će tempo ostvarenja reformi postati znatno brži.

poslednjih deset godina institucionalizacija konstruktivnog i stalnog dijaloga privatnog i javnog sektora sa ciljem poboljšanja poslovne klime u Srbiji, ali i činjenica da smo postali nepristrasni evaluator ekonomskih reformi u Srbiji.

Tu su i druge važne stvari koje smo uspeli da postignemo, a koje se odnose na posvećenu promociju najboljih poslovnih praksi i najuspešnijih principa iz američkog biznisa, koji su doprineli rešavanju zajedničkih regulatornih problema kompanija, a krajnji cilj je brži ekonomski razvoj i poboljšanje poslovne klime u Srbiji.

**Američka privredna komora uspostavila je dijalog između privrede i vlasti. Koje ste rezultate postigli i kako su se oni odrazili na poslovanje?**

U poslednjim godinama održano je preko 150 sastanaka, konferencija i okruglih stolova sa kreatorima ekonomske politike radi



Miloš Đurković,  
predsednik Američke  
privredne komore u Srbiji

Foto: Miroslav Petrović

razmene mišljenja. Želeći da podržimo i ubrzamo ekonomske reforme i njihovu što bolju implementaciju, održano je preko 30 konferencija, seminara i treninga namenjenih podizanju kapaciteta državnih službi u sprovođenju novih zakona. U samom dijalogu više ne postoje preveliki problemi. Kada je započet dijalog na institucionalnom nivou, gotovo uvek je bio otvoren i konstruktivan. Ono što je veći izazov svakako je sprovođenje dogovorenog. Naime, naši naponi da stvorimo bolju poslovnu klimu traju već deset godina i do sada smo osetili poboljšanja u mnogim oblastima. Ipak, moram da konstatujem da je tempo sprovođenja reformi sporiji nego što bi poslovni sektor želeo, ali imamo razumevanje za tranzicione probleme, a posebno za izazove pristupanja Evropskoj uniji. Nakon prošle, izuzetno turbulentne decenije, nadam se da su postavljene dobre osnove i da će tempo ostvarenja reformi postati znatno brži.

Dakle, cilj našeg dijaloga nije bio razgovor radi razgovora, već ubrzavanje ekonomskih reformi, podržavanje ekonomskog razvoja Srbije i njenog pozicioniranja kao atraktivne investicione destinacije, i mislim da smo bili veoma uspešni u ostvarenju zacrtanog. Takođe smatram da je dijalog znatno poboljšán u smislu otvorenosti kreatora ekonomske politike za inpute privatnog sektora. Ipak, dok ta otvorenost ne bude stopostotna, mi ćemo raditi na ostvarenju tog cilja.

### **Nizom odbora i radnih tela AmCham nastoji da utiče na donošenje zakona koji će podstaći razvoj privrede. Da li su vaši predlozi prihvatani?**

Samo za vreme mandata ove vlade, AmCham je institucionalizovao dijalog sa predsednikom Vlade kroz direktne sastanke dva puta godišnje, i obavio preko 60 sastanaka, na različitim nivoima u okviru svih delova državne administracije koje imaju efekta na određene grane privrede, a koje su rezultovale u pozitivnim izmenama preko 30 propisa, dok znatan broj čeka formalno usvajanje.

AmCham svoj posvećeni rad obavlja kroz Odbore za unapređenje poslovne klime, segmentirano kroz oblasti koje smatramo najvažnijima, i time doprinosimo rešavanju zajedničkih regulatornih problema kompanija. Odbor za zaštitu prava intelektualne svojine aktivno se angažovao na unapređenju i komplementiranju pravnog okvira kojim se reguliše ova oblast. Odbor za ljudske resurse se za nepune tri godine postojanja angažovao u izgradnji moderne regulative iz oblasti radnog prava. Odbor za zdravstvo u prethodnom periodu doprineo je usvajanju izmena Zakona o zdravstvenoj zaštiti čime je relaksirana regulativa dopunskog rada i Zakona o lekovima i medicinskim sredstvima. AmChamov Odbor za finansije pozicionirao se kao važan sagovornik Narodne banke Srbije i Ministarstva finansija u procesu donošenja finansijskih zakona i podzakonskih akata.

Sugestije Poreskog odbora AmChama implementirane su u Zakon o PDV-u, Zakon o porezu na dobit i Zakon o porezu na dohodak, uglavnom u domenu finog usklađivanja regulative i prakse. Na polju tržišta nekretnina i građevinarstva AmCham je u poslednje dve godine prosledio oko sto komentara, organizovao i učestvovao na desetak javnih rasprava vezanih za Zakon o planiranju i izgradnji, od čega je većina usmerena na poboljšanje tog dokumenta.

Međutim, i pored svih napora u poslednje dve godine, vezanih za unapređenje teksta Zakona o planiranju i izgradnji i pripadajućih podzakonskih akata, i dalje problem konverzije prava korišćenja u pravo svojine i pitanje bržeg dobijanja građevinskih dozvola nisu rešeni na zadovoljavajući način.

### **Kako vidite rad AmChama u godinama koje dolaze i šta će vam biti prioriteti?**

Trudimo se da naši ciljevi budu u skladu sa trenutnim ekonomskim, socijalnim i političkim okruženjem. Tema pristupanja evropskim integracijama ostaće broj jedan za Srbiju, a Američka privredna komora namerava da u narednom periodu dâ svoj puni doprinos ubrzanju ovog procesa. Nastavićemo da dajemo predloge koji mogu olakšati rad realnom sektoru i poboljšati poslovnu klimu, što bi rezultovalo privlačenjem novih investicija, a nas zadržalo na putu promena gde i dalje želimo da budemo.

Ana Radić



**UNICREDIT BANKA**

## Lady Branch ekspozitura

U okviru procesa širenja mreže UniCredit banka je otvorila prvu ekspozituru namenjenu ženama – Lady Branch, koja se nalazi u Trnskoj ulici broj 2 u Beogradu. U nameri da se pruži podrška promociji principa rodne ravnopravnosti, osmišljen je inovativan i na našem tržištu jedinstven način pružanja bankarskih usluga koji je u potpunosti usklađen sa željama i očekivanjima savremene žene. Ekspozitura čiji je cilj da ženama olakša svakodnevnicu i pruži prijatan i drugačiji ambijent, dodatno je obogaćena posebnim kutkom namenjenim deci. Ponuda je zasnovana na razumevanju specifičnih ženskih potreba, planova i ambicija. Iz široke palete proizvoda izdvajaju se Lady Paket račun, Maestro platna kartica (koja klijentkinjama obezbeđuje popuste za robu i usluge) i kreditni proizvodi kreirani prema potrebama dama. Kreirana je i posebna e-mail adresa, [lady.branch@unicreditgroup.rs](mailto:lady.branch@unicreditgroup.rs), na koju klijentkinje mogu da šalju sugestije i komentare, pa će banka biti u mogućnosti da uvede dodatne proizvode i usluge prilagođene potrebama savremene žene.

**PIRAEUS BANKA**

## Jesenje sniženje

Piraeus banka pokrenula je jesenju akciju za građane kojima je potreban stambeni kredit koja traje do 4. novembra i važi za korisnike Go smart paketa, kojima su sada na raspolaganju još niže kamate i brojne dodatne pogodnosti. Kamatu za stambeni kredit u Piraeus banci čini iznos tromesečnog Euribora i 4 odsto fiksne marže, dok se efektivna kamatna stopa kreće od 5,75 odsto. Dodatne pogodnosti su besplatna procena nepokretnosti, mogućnost odlaganja do tri rate tokom perioda otplate, kao i mogućnost dobijanja dodatnog gotovinskog kredita za pokriće pratećih troškova stambenog kredita. Stambeni krediti Piraeus banke za kupovinu, izgradnju i refinansiranje odobravaju se sa rokom otplate do 25 godina, dok krediti za adaptaciju imaju rok otplate do 15 godina.

**SOCIETE GENERALE**

## Grejs za sve stambene kredite

Societe Generale banka od 27. septembra odobrava komercijalne stambene kredite sa grejs periodom i klijentima koji apliciraju za komercijalni stambeni kredit. Banka je do sada odobrala grejs period kod kredita sa subvencijom države, a od sada je ova opcija dostupna kod svih tipova stambenih kredita, bilo da je reč o kombinovanom, kreditu sa promenljivom ili fiksnom kamatom. Tokom grejs perioda, koji može biti 12 ili 24 meseca, klijenti plaćaju samo kamatu.

**KONKURSI**

## Virtus po peti put

Konkurs za nagradu Virtus za korporativnu filantropiju je produžen i traje do 14. oktobra 2011. godine. Na konkurs mogu da se prijave

domaće i strane kompanije, korporacije, javna i državna preduzeća, mala i srednja preduzeća, medijske kuće, kao i korporativni fondovi i fondacije, sa izuzetkom neprofitnih organizacija, javnih ustanova i organa uprave. Kandidate za nagrade mogu da predlože svi zainteresovani građani, pojedinci, neprofitne organizacije, mediji, PR i marketinške agencije, ali i same kompanije i preduzeća mogu da prijave svoje programe. Balkanski fond za lokalne inicijative, uz finansijsku podršku USAID-a u partnerstvu sa Institutom za održive zajednice (ISC), dodeljuje ovu nagradu već pet godina.

**PIONEER I DELTA AGRAR**

## Decenija uspešne saradnje

Kompanija Pioneer, vodeća semenska kuća u svetu u oblasti proizvodnje kukuruza, proslavila je 15 godina poslovanja u Srbiji i deset godina uspešne saradnje sa Delta Agrarom na imanju "Napredak" u Staroj Pazovi. Oko 2000 poljoprivrednih proizvođača, poslovnih partnera, predstavnika stručne javnosti i državne uprave uverilo se u kvalitet dvadeset dva hibrida Pioneera. "U 2011. godini seme kukuruza Pioneer zasejano je u Srbiji na površini od 330.000 hektara, čime je Pioneer zauzeo lidersku poziciju na domaćem tržištu", izjavio je Slobodan Samardžija, direktor Pioneera u Srbiji. Zahvaljujući saradnji sa Delta Agrarom, domaći proizvođači imaju mogućnost nabavke Pioneerovih proizvoda po najpovoljnijim cenama u Evropi. Saradnja Pioneera i Delta Agrara odvija se kroz proizvodnju i doradu semena u doradnom centru u Somboru, distribuciju i prodaju.

**FLYDUBAI**

## Direktno za Dubai

Niskotarifna kompanija Flydubai od 10. novembra uvodi direktan let na liniji Beograd–Dubai. Letovi na ovoj liniji odvićaju se četiri puta nedeljno. Svi letovi iz Dubaja sa Terminala 2 kreću u 9.10 časova, a avion će sletati u Beograd na Aerodrom "Nikola Tesla" u 11.55 po lokalnom vremenu. Povratni let iz Beograda biće u 12.40 sati, a sletanje u Dubai predviđeno je za 20.45. "Očekujemo



veliko interesovanje za letove, kako iz Srbije ka Ujedinjenim Arapskim Emirati- ma tako i onih putnika koji su u potrazi za pristupačnom vezom ka jednom od najdinamičnijih gradova u svetu”, istakao je Gait al Gait, generalni direktor kompanije Flydubai.

## KFW I BANCA INTESA

### Još 30 mil. evra za infrastrukturu

Nemačka razvojna banka (KfW Entwicklungsbank) i Banca Intesa, potpisale su 30. septembra ugovor o trećoj kreditnoj liniji za finansiranje opštinske infrastrukture u iznosu od 30 miliona evra. Sredstva su namenjena razvojnim projektima lokalnih samouprava i poboljšanju životnog standarda stanovništva investicijama u javnu infrastrukturu. U ime KfW Grupe ugovor o kreditnoj liniji potpisali su Jirgen Veľšof, direktor Kancelarije KfW-a u Beogradu, i Ester Gravenkoter, viši projekt menadžer za finansijski sektor, a u ime Banca Intesa Draginja Đurić, predsednik IO Banca Intesa, i Marko Kapelini, zamenik predsednika IO. Ukupan iznos sredstava KfW-a investiranih u opštinsku infrastrukturu u Srbiji, uključujući i ovu liniju, iznosi sto miliona evra, od čega će 90 miliona biti realizovano preko Banca Intesa. Deo sredstava iz prethodna dva kreditna aranžmana uloženi su u postrojenje za prečišćavanje otpadnih voda u Temerinu (350.000 evra), kao i novo obdanište u Čačku (610.000 evra).

## STRUČNI SKUPOVI

### Prvi investicioni forum u turizmu

Prvi investicioni forum u turizmu Srbije održaće se od 24. do 26. novembra u Beogradu. Ova manifestacija se održava prvi put, u organizaciji Nacionalne turističke razvojne korporacije i Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja. Trodnevna konferencija baviće se mogućnostima investiranja u nova turistička tržišta, a glavni cilj biće kako privući investicije u turizmu i markirati

privlačnost i kompetitivnost turističkih destinacija u Srbiji. Program foruma “Održivi turizam za ruralni razvoj” implementiralo je pet agencija Evropske unije: FAO, UNDP, UNEP, UNICEF i Svetska turistička organizacija UNWTO. Delegati će ovom prilikom ilustrovati nova uputstva, trendove, strategije i mogućnosti investiranja u turizam u Srbiji.

## VIP MOBILE

### Kristalan HD zvuk

Vip mobile je prvi u Srbiji i među prvim operaterima u regionu uveo tehnologiju HD (High Definition) zvuka koja omogućava kristalno čist ton tokom razgovora u 2G i 3G mreži i bolje raspoznavanje boje glasa sagovornika, čak i na veoma bučnim mestima. Prema Svetskom udruženju mobilnih dobavljača (the Global Mobile Supplier Association), Vip je drugi operator u svetu koji je omogućio HD zvuk u 2G (GSM) mreži.

Vip ovom investicijom nastavlja sa ulaganjima u kvalitet mreže kako bi svojim korisnicima osigurao vrhunsku uslugu i zadovoljstvo u komunikaciji.

## MK GRUPA

### Silos od 20 miliona dolara

Kompanija Agro Invest Ukrajina, zavisno preduzeće srpske kompanije MK Group, jedan od najvećih agrarnih kompanija u Ukrajini, 29. septembra je otvorila i pustila u pogon novi silos u gradu Jagotin u Kijevskoj oblasti u Ukrajini. U pripremu, izgradnju i puštanje u rad ovog silosa MK Grupa je investirala blizu 20 miliona dolara, od kojih je 14 miliona obezbeđeno direktnim kreditom EBRD-a. Za pet godina poslovanja u Ukrajini, kompanija Agro Invest Ukrajina MK Group postigla je znatne rezultate u poljoprivrednom sektoru. Prinosi osnovnih ratarskih kultura uvećani su od dva do pet puta, a u kulturu je privedeno hiljade hektara zemljišta koje se nije obrađivalo i do 15 godina. Od 2006. godine kompanija MK Grupa investirala je u svoj ukrajinski projekat oko 60 miliona dolara.

## PR INDUSTRIJA

### Za krizu nismo tu



piše: **Marija Randelović**,  
direktorka  
konsultantske kuće V+O  
Communications LTD

Svaka organizacija, kompanija ili institucija može zapasti u krizu, a određeni problemi mogu ugroziti interese kompanije. Sve što kompanija može da učini je sledeće: a) da se iz problema izvuče u poslednjem trenutku spasena čarobnim štapićem (redi scenario), b) da sa police skine prašnjavi folder u kojem su prethodno ispisani svaki mogući odgovor i rešenja za novonastale situacije (tačan odgovor, ali retko viđen) ili c) da nestane (najčešće viđena situacija).

Kao što je do sada očigledno u gotovo svim industrijama, kriza je zahvatila sve, zaposlene, poslovne partnere i javnost – a budžeti su spakovani u kutije šibica; ovakav strah od nepoznatog i dužine trajanja krize može izazvati neočekivane reakcije, a najčešće su: manji profit u kasi vaše kompanije, smanjenje broja zaposlenih ili smanjenje plata. Kada taj dan dođe, nadam se da će “Out of office” automatski odgovor biti uključen na mom kompjuteru.

Kriza nije zaobišla ni industriju konsultantskih kuća. S obzirom na to da se u ovoj industriji radi o “prodaji znanja i umeća”, kriza je pomogla kvalitetnim poslovnim konsultantima da o(p)stanu na tržištu. Kompanije koje su dobijale dobre savete od svojih konsultanata, do danas nisu zabeležile veće padove u prometu od predviđenih, a s njima nije opao ni broj njihovih konsultanata, pa je zato ova negativna pojava apsolutno individualna.

U slučaju da poslušete na sličan način kao naša konsultantska kuća, onda gledate svet i posao oko sebe pozitivno, te vaši klijenti i danas mogu da prate trendove koji se mogu koristiti u okviru medija, a obim poslovanja vam može beležiti i pozitivnu osu. Još od 2009. godine, većina naših klijenata je svoje medijsko predstavljanje i promocije okrenula ka internetu, društvenim mrežama i direktnoj komunikaciji sa korisnikom njihovih usluga, što je pospešilo povratnu informaciju krajnjih korisnika i uticalo na pozitivan rast njihovog, a svakako i našeg poslovanja.

**Revitalizacija kulturnog nasleđa**

# Visoki standardi u izradi rukotvorina

Projekat “Licenciranje radionica u ruralnim područjima” ima cilj da uspostavi standarde u proizvodnji, oživi tradicionalnu izradu rukotvorina i podstakne samozapošljavanje žena

Etno mreža je tokom prethodnih devet meseci, u saradnji sa nemačkom organizacijom za međunarodnu saradnju (GIZ) u pet opština u Srbiji (Veliko Gradište, Kladovo, Negotin, Bojčevac, Soko Banja) sprovedila projekat pod nazivom “Licenciranje radionica u ruralnim područjima”, sa ciljem da uspostavi standarde u proizvodnji i oživi tradicionalnu izradu rukotvorina. Projekat podrazumeva edukaciju žena iz oblasti starih zanata: tkanja, pustovanja vune, veza, pletenja, keramike i grnčarije. Neke od ovih tehnika su zaboravljene, ali je Etno mreža uspela da ih očuva kao važan deo tradicije. Ciljevi projekta su samozapošljavanje žena i mladih u ruralnim područjima, stvaranje uslova za njihovo ekonomsko osnaživanje, obogaćivanje turističke ponude, podizanje kvaliteta rukotvorina i revitalizacija tradicionalnih tehnika



izrade. Prilikom posete novinara umetničko-zadruzi “Jefimija” u Velikom Gradištu (na slici) i “Zanart” u Negotinu, Snežana Jovanović, projekt menadžer Etno mreže, kazala je

da je domaće tržište zanatskih predmeta neučeno, da se uglavnom prodaju na tezgama i da je ovo jedan od pokušaja da se uvede red u oblast koja predstavlja nacionalno blago Srbije. Pored edukacije, projekat je podrazumevao i opremanje radionica, kao i izdavanje brošure. Radionice su opremljene sa 14 razboja, tri grnčarska točka, 25 izlagačkih panoa i deset setova za pustovanje vune. Edukacijom iz oblasti starih zanata obuhvaćeno je 200 žena, a njih 30 (učesćem u radu pet radionica) sada postaju edukatori u okviru licenciranih radionica. Projekat je završen svečanom dodelom licenci radionicama za izradu rukotvorina u Ministarstvu ekonomije i regionalnog razvoja 29. septembra. Etno mreža namerava da ovaj projekat u narednom periodu proširi i na druge delove Srbije.

**BASLER OSIGURANJE**

## Pouzdanost i trajnost

U uslovima finansijske neizvesnosti, osiguranje predstavlja najsigurniji vid štednje i investicije u budućnost, rečeno je na seminaru za novinare koji je održan 23. septembra na temu “Razvoj tržišta osiguranja u Srbiji” u organizaciji Basler osiguranja i Udruženja osiguravača Srbije. “Vreme u



Vladimir Medan, predsednik UO

come danas svi živimo sa sobom nosi neizvesnost, a time se povećava potreba za sigurnošću i osiguranjem”, rekao je dr Vladimir Medan, predsednik Upravnog odbora Basler osiguranja Srbija. On je dodao da Basler nudi ceo niz inovacija prilagođenih razvoju kako evropskog tako i domaćeg tržišta, a ono što predstavlja specifičnost jesu pouzdanost i trajnost zasnovane na švajcarskoj sigurnosti i tradiciji, koju Basler nudi kroz osiguranje života. Od svog dolaska u Srbiju, Basler osiguranje kontinuirano beleži pozitivan trend poslovanja, a u prošloj godini ostvarilo je rast od 150 odsto. Pored tradicionalnih osiguravajućih proizvoda iz ponude, ono u čemu je Basler apsolutni lider na evropskom tržištu jeste osiguranje od profesionalne odgovornosti – specijalizovano osiguranje namenjeno medicinskim i zdravstvenim radnicima, koje se prvi put uvodi u Srbiji. Tokom ove godine ponudiće i auto i kasko osiguranje, čime će u potpunosti zaokružiti svoju ponudu.



**„IVANČIĆ I SINOVI“**

## Nova fabrika lekova

Otvaranjem nove fabrike “Ivančić i sinovi” ostvariće četiri puta veću proizvodnju lekova, što znači da će godišnje proizvoditi više od osam miliona pakovanja domaćih i licenciranih lekova, tableta, kapsula, praškova i različitih medicinskih proizvoda. Plan je da izvoz do kraja godine dostigne vrednost od milion evra, a proizvodni portfolio proširen sa sadašnjih 25 na 36 proizvoda, rečeno je na otvaranju fabrike u Starim Banovcima 28. septembra. “Nadamo se da će ovaj projekat biti iskorišćen i kao podstrek ostatku domaće farmaceutske industrije da se pokrene iz sadašnjeg stanja i krene napred”, rekao je Bratislav Ivančić, generalni direktor kompanije “Ivančić i sinovi”. Doktorica Nada Milovanović-Ivančić, zamenik generalnog direktora kompanije, dodala je da će kvalitet proizvoda koji razvijaju već 20 godina ostati prioritet kompanije, kako bi se opravdalo poverenje miliona ljudi, kako u Srbiji tako i u regionu.

# VREME

Copyright © NP Vreme, Beograd

Upotreba materijala iz ovog fajla u bilo koje svrhe osim za  
ličnu arhivu dozvoljena je samo uz pisano odobrenje NP Vreme

PDF IZDANJE RAZVILI: Saša Marković i Ivan Hrašovec

OBRADA: Marjana Hrašovec