

VREME ITALIJE

Nastavak
saradnje duge
130 godina

Napredak dve
privrede, rame
uz rame

ARMANDO VARIKIO, AMBASADOR REPUBLIKE ITALIJE

Srbija – čvorište regiona

Intervju – Armando Varikio, ambasador Republike Italije

Srbija – čvorište regiona

„Proces evropskih integracija je veoma značajan – nije reč o tome da se usvoje kriterijumi nametnuti u Briselu, već je suština u traženju podrške evropskih institucija za korist i zemlje i građana“



VREME: Italija je jedan od ključnih partnera srpske privrede. List "Republika" je čak napisao da je za Italiju "Srbija poput Eldorada". Kako to komentarišete? Šta to čini Srbiju tako zanimljivom za italijanske poslovne partnere?

ARMANDO VARIKIO: Najpre, moramo naše poslovne odnose da posmatramo kao deo sveukupne političke saradnje koja traje. Odnosi između naših zemalja su veoma dobri, rekao bih odlični, ali to nije novost – mi imamo tradicionalno stabilne, odlične odnose, što se odnosi i na našu poslovnu zajednicu. Moram da kažem da naše kompanije povećavaju nivo zainteresovanosti za Srbiju. Ono što oni nalaze ovde je, najpre, odskočna daska za njihove investicije, zato što Srbiju smatraju prirodnim platformom, centrom regiona – nekom vrstom regionalnog čvorišta, u kome naše kompanije mogu da nađu prilike u susjednom regionu, susednim zemljama, mogu imati lak pristup važnim tržištima, poput istočne i jugoistočne Evrope. Dakle, mislim da je trenutno veoma veliki fokus na vašoj zemlji. Mi ovde imamo mnoštvo značajnih investicija, najpre u finansijskom, bankarskom sektoru – Banka Intesa, UniCredit, potom u osiguranju – Generali, i ove investicije su bile od velike pomoći da pospeše proces u kome sada i druge kompanije dolaze. Naravno, tu je i velika Fiat investicija – učeći iz pozitivnog iskustva koje je Fiat imao, italijanske kompanije shvataju da ovde mogu da nađu kompetentnu, talentovanu radnu snagu, veoma posvećenu, sa velikim sposobnostima i visokim nivoom obrazovanja. Takođe, i uloga ambasade kao ovdašnjeg predstavnika italijanske vlade nije mala – olakšavamo proces, stvaramo veze, pomažemo putem mnogih odbora, poput Privredne komore ili Poslovnog saveta. Tako da, kada kompanija dođe ovde, zateći će značajnu pozitivnu podršku.

Na srpsko-italijanskom samitu osmog marata u Beogradu, moglo se čuti da Fiat neće biti najveća italijanska investicija u Srbiji. U kojoj grani privrede će, po vašem mišljenju, doći sledeće veliko ulaganje? Bilo je reči i o planovima za izgradnju termalne i hidroelektrane.

Postoji mnoštvo inicijativa. Osim ulaganja u industrijski sektor, ne treba potceniti značaj drugih oblasti, poput energetike ili infrastrukture. Firma "Edison" učestvuje u izgradnji

novih termalne elektrane kod Kolubare, što je veoma važna investicija. A kada je reč o hidroelektrani, imamo mnogo kompanija, među kojima je najvažnija Secci Maccaferri, koje planiraju izgradnju novih postrojenja pored Drine i Ibra. Taj proces je već u toku, potpisano je više dogovora sa srpskom vladom, tako da je srpska vlada preuzela odgovornost da olakšava taj proces ovde, dok se italijanska vlada složila da otkupljuje deo ove energije. Energija koja će biti proizvedena u Srbiji prebacivaće se u Italiju putem kabla, koji će biti postavljen ispod Jadranskog mora. Ovo je jedan džinovski projekat, od velikog značaja.

Koji su glavni problemi sa kojima se italijanske kompanije susreću u Srbiji? Šta je potrebno da se uradi da bi Srbija postala bolje poslovno okruženje?

Reforme koje Srbija sprovodi su u skladu sa procesom evropske integracije zemlje. Srbija je zemlja koja ima ogroman potencijal, i političke i zakonodavne reforme su od pomoći da se stvore još otvorenija klima za investiranje i pristup tržištu. Činjenica je da Srbija još uvek ima veoma velike kompanije koje su u vlasništvu države, tako da će otvaranje prema tržištu i pristup uslugama stvoriti veću konkurenciju, što će na kraju rezultirati dolaženjem novih kompanija.

Kako ocenjujete taj dosadašnji proces?

Taj proces napreduje prilično velikom brzinom. Proces evropskih integracija je veoma značajan – nije reč o tome da se usvoje kriterijumi nametnuti u Briselu, već je suština u traženju podrške evropskih institucija za korist i zemlje i građana. Tako, dok traju razgovori, a nadamo se veoma uskoro i pregovori sa EU, ovaj proces će omogućiti postojanje jednog boljeg okvira u kome će političke reforme pokazati sav svoj značaj i ulogu.

Dakle, status kandidata za EU će ubrzati reforme u Srbiji?

Bez sumnje. Daću vam primer. Pominjao sam sektor energetike. Dogovor potpisan od strane obe vlade, kojim se omogućava gradnja hidrocentrale u Srbiji, u potpunom je saglasku sa uputstvima EU. Tako da smo napravili situaciju da kada Srbija postane punopravni član EU, ima okvir koji je u potpunosti kompatibilan sa evropskim zakonodavstvom. Mnogo je bolje početi odmah nego pokušavati da se kasnije prilagodish.

Na koji način evro-kriza utiče na reforme i stanje u Srbiji?

Sve naše zemlje su čvrsto povezane. Sadašnja kriza je sistemska, i ne postoje sigurna utočišta koja bi se mogla smatrati pošteđenim od krize. Što je tržište integrisanije, veće su posledice. Srbija povećava udeo svog BDP-a koji dolazi iz odnosa sa EU, tako da što brže počne ponovni rast u Evropi, biće veća i naša potražnja za srpskim proizvodima. Važno je da se poveća ekonomski rast u Srbiji. Prednost je što, kada je reč o finansijskom sektoru, Srbija je manje izložena uticajima problema na globalnom finansijskom tržištu od drugih zemalja u regionu. Međutim, kada je reč o rastu BDP-a, ovo je efekat koji mora biti direktno povezan sa situacijom u EU.

Najveći deo srpskog izvoza u Italiju su proizvodi metalne industrije. Koje privredne oblasti bi mogle još više da povećaju taj izvoz?

Oblast u kojoj vidimo ogroman potencijalni rast jeste poljoprivreda. Srbija ima veoma značajnu poljoprivredu, ali je ona još uvek neiskorišćena, u smislu dodate vrednosti. Tako, mi vidimo da je tu mogućnost da se poveća vrednost izvoza.

Da li biste mogli da uporedite srpsko-italijanski odnos sa odnosom Italije prema drugim zemljama regiona?

Sama činjenica da je nova italijanska vlada prvi bilateralni samit održala sa Srbijom, govori koliki značaj pridajemo ovoj zemlji. Mi uživamo privilegovanu poziciju ovde, i potpuno smo svesni toga, ali, takođe, kao što sam pomenuo, Srbija je jezgro većeg, regionalnog središta. Mi takođe imamo odlične odnose sa drugim zemljama regiona, zahvaljujući geografskoj poziciji, geopolitičkim interesima, kao i tradicionalnim susedskim odnosima, koje Italija uvek uživa sa ovim delom Evrope. Dešava se interesantna pojava: već godinama imamo veoma značajno ekonomsko prisustvo u Rumuniji. Imamo više od 20.000 aktivnih italijanskih kompanija u toj zemlji, tako da veliki deo rumunskog BDP-a dolazi od tamošnjeg italijanskog poslovanja. Sada vidimo da postoje mnoge kompanije koje se nalaze u Rumuniji, a zainteresovane su za početak saradnje sa Srbijom, i za moguće preseljenje dela investicija iz Rumunije u Srbiju.

Napredak dve privrede, rame uz rame

„Zahvaljujući sličnostima, srpska i italijanska privreda mogu veoma uspešno da se integrišu i to je ono što se dešavalo u poslednjih nekoliko godina“



VREME: Iako je Italija osma privreda sveta, mislim da postoje neki zajednički problemi sa kojima se suočavaju srpska i italijanska privreda, poput nezaposlenosti i slabog rasta BDP-a u proteklom periodu. Takođe, italijanski kreditni rejting je smanjen nekoliko puta od strane rejting agencije Standard and Poor's. Kako se boriti protiv toga?

PAOLO TOSKI: Italija je sada u centru napora da se fokusira na rast. Prvog marta u Briselu je potpisan dogovor – nova strategija kojom se obezbeđuje fiskalna disciplina država članica. Mi moramo da uradimo što je više moguće kada je reč o koordinisanju naših političkih ekonomija. Napori za stimulisavanje rasta se usmeravaju pomoću zakonodavnih intervencija koje otvaraju veliki broj sektora – od slobodnih profesija do transportnih i finansijskih usluga. Sada pokušavamo da interвениšemo na tržištu rada. To je drugačija vrsta intervencije, koja se obavlja uz pregovore sa društvenim grupama, ali je takođe usmerena na davanje mogućnosti zemlji da se brže kreće.

U novembru i decembru prošle godine italijanska ekonomija je bila glavna tema u Evropi. Kreditni rejting dugoročnih obveznica je bio veoma loš, kamata je porasla iznad sedam odsto. U isto vreme, Srbija je prodala oko milijardu evra u obveznicama po kamatnoj stopi od 7,5 odsto, što je u Srbiji posmatrano kao veliki uspeh.

Ove vrednosti su veoma nestabilne, i to je svakako deo problema. Ako sada pogledate vrednost naših desetogodišnjih državnih obveznica, ona se vratila na nivo na kom je bila u julu, sa kamatnom stopom ispod pet odsto. To je umnogome razumnija i održivija vrednost, i mi smo veoma zadovoljni. Pozadina ovih radikalnih promena su, naravno, političke odluke koje su donesene u međuvremenu, ali takođe, ovo je kratak vremenski period u kome se ne mogu promeniti osnove privrede. To govori da su tržišta u ovom trenutku podložna jakim emocionalnim i psihološkim pritiscima. To nije ništa iznenađujuće, to je način na koji se tržišta ponašaju, ali bi

ovo trebalo da nas ohrabri da te podatke gledamo smireno – na primeru Italije, prepoznat je veoma značajan potencijal za rast, kao i znatno unutrašnje bogatstvo i činjenica da je najveći deo duga u vlasništvu unutar zemlje.

Koji su problemi sa kojima se suočava nova vlada?

Montijeva vlada, koja je u kabinetu nešto više od četiri meseca, nasledila je veoma složenu situaciju. Pomenuli ste državne obveznice, koje su samo jedan od mnogih primera. Vlada je rešavala jedno po jedno pitanje, najpre fiskalnu politiku, potom liberalizaciju i tržište usluga, a sada i tržište rada. Učinjeno je mnogo u pogledu strukturnih reformi, a ono što je od svih posmatrača ocenjeno kao izvanredno jeste socijalni odgovor na ove reforme, koji je bio veoma miran i prihvatljiv.

Potpuno suprotno odgovoru u Grčkoj?

Uvek je teško porediti jednu zemlju sa drugom. Na primer, u Italiji smo imali veoma značajnu reformu penzijskog sektora, izuzetno

široku kada je reč o efektima – uticala je na sve, od onih koji tek sada izlaze na tržište, do onih koji će sutra u penziju. Reakcija na ove reforme bio je tročasovni štrajk. To govori o zrelosti zemlje, prihvatanju reformi, i razumevanju da je ovo bio trenutak kada je bilo neophodno da se neke stvari prilagode.

Pomenuli ste reformu penzionog sektora. To je nešto što su sve srpske vlade pomalo izbegavale. Šta je, po vašem mišljenju, potrebno da se napravi ovaj veliki i izazovni korak?

U Italiji je takođe postojao utisak da je to bilo nešto što je skoro nemoguće da se uradi. Ali, reakcija javnosti je pokazala da je ta pretpostavka pogrešna. Tako, gledajući iskustvo Italije, svakodnevno nas iznenađuje činjenica da vlada, koja implementira neke od najtežih reformi u istoriji Italije, uživa do sada nezabeležen nivo javne podrške. Mislim da je važno da se oda priznanje sposobnosti javnosti da pozitivno reaguje na reforme, kada su one predstavljene na jasan, jednostavan način.

Kada pogledamo način na koji dve privrede – italijanska i srpska – zajednički napreduju, u smislu dolaska italijanskih investicija ovde, i naravno, kao što ste pomenuli, suočavanja

sa sličnim problemima, mi to vidimo kao stratešku integraciju. Vidimo da italijanske kompanije ovde, zbog blizine, zbog komplementarnosti – na primer, zbog činjenice da su obe naše zemlje zasnovane na malim i srednjim preduzećima, porodičnim vrednostima u osnovi kompanija, itd. – dakle, zahvaljujući ovim sličnostima, dve privrede mogu da se integrišu na veoma uspešan način, i to je ono što smo videli da se dešava u poslednjih nekoliko godina. Zato mi i govorimo o platformi za italijansku industriju u Srbiji, zbog činjenice da Srbija ima ugovore o slobodnoj trgovini sa velikim, rastućim tržištima, kao i zbog toga što Italija ima iskustva u industrijama koje su već neko vreme na globalnom središtu, poput industrije luksuzne robe. Dakle, komplementarnost je osnova, ili platforma za industrijski rast.

Koji su problemi sa kojima se mala i srednja preduzeća (MSP) susreću u Srbiji – i srpska i italijanska?

Jedan problem koji je zajednički za sva MSP širom sveta jeste to što ste sa jedne strane fleksibilni, a sa druge ste mali. Dakle, veličina sprečava kompanije da obavljaju neke stvari, poput diverzifikacije proizvodnje i

strategije, pristupa rastućim tržištima i tome slično. Jedan od problema koji se može povezati sa Srbijom u ovom trenutku jeste činjenica da je ovim preduzećima neophodna transportna infrastruktura kako bi mobilisali svoje robe i usluge. Naravno, to je oblast koju Srbija razvija sa puno energije, ali je potrebno još dosta posla. Italija se svakako trudi da pomogne tako što ohrabruje italijanske kompanije da dođu i doprinesu ovom razvoju. Ovo je zaista ključno za razvoj SMP. Još jedan činilac je ulaganje u obrazovanje, jer, što je manja kompanija, više zavisi od sposobnosti pojedinca da osmisli nešto novo, prepoznata prilike, a obrazovanje je tu od najvećeg značaja. Srbija ima odličnu akademsku tradiciju, i veliki potencijal, naročito s obzirom na veličinu zemlje. Ali, ovo je sektor gde nikada nije dovoljno obrazovanja. Moraju se stalno nalaziti novi načini da se podstaknu investicije za istraživanja i obrazovanje. Ovo je nešto što naša vlada pokušava da radi sa dosta intenziteta, i nadamo se da ćemo i u ovom polju ići rame uz rame. To se i ostvaruje, postoji razvijena naučna saradnja, poput one u fizici i biomedicini, i zadovoljstvo je videti kako univerziteta iz Italije i Srbije, ili istraživačke laboratorije, rade zajedno i donose rezultate.

FEDI Impianti je italijanska kompanija specijalizovana za projektovanje, instalaciju i upravljanje postrojenjima za proizvodnju električne energije. Od svog osnivanja 1950. firma se bavi tradicionalnim oblastima postrojenja, kao što su ulična rasveta i sportske dvorane, transformacijske stanice VN/SN, kogeneracija i klimatizacija.

U poslednjih deset godina kompanija FEDI Impianti je dostigla visoku kompetentnost u obnovljivim izvorima energije, instalirajući preko 100 MW fotonaponskih sistema, sa uređajima na biomasu koji obezbeđuju energiju za mnoge male opštine i planinske zajednice, instalirajući vetroelektrane, toplotne pumpe i pumpe vodonika kao alternativnog goriva. Firma je učestvovala u mnogim studijama izvodljivosti i projektima za hidroelektrane.

Kompanija FEDI Impianti je povezana sa Enel Green Powerom, velikim globalnim operaterom u oblasti energije iz obnovljivih izvora, i partner je nemačkog Krinner Ground Screwsa.

Kompanija je usklađena sa evropskim standardima kvalitete i postigla je ISO 9001, za sistem kvaliteta, OHSAS 18001, za zdravlje i sistem bezbednosti, i ISO 14001, za zaštitu životne sredine. FEDI Impianti takođe poseduje sve sertifikate potrebne za izgradnju pogona za proizvodnju električne energije bilo koje dimenzije u Italiji.

U roku od godine dana FEDI Impianti planira sprovođenje aktivnosti na celom području Balkana, uz podršku međunarodnih tela i velikih evropskih kompanija, te dalje uspostavljanje saradnje sa lokalnim firmama. U januaru 2012. kompanija FEDI Impianti potpisala je sporazum za proširenje svog poslovanja u Republici Srbiji, s ciljem da uspostavi jaka partnerstva sa srpskim kompanijama koje posluju u energetske sektoru.



www.fedimpianti.com
direktor komercijalnog sektora: Giovanni Capussela
e-mail: Giovanni.capussela@fedimpianti.it
tel: +39 055 415522



Nastavak saradnje duge 130 godina

Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA) kroz pružanje pomoći stranim investitorima i promociju ulaganja u Srbiju aktivno radi na otvaranju novih radnih mesta i pokretanju domaće privrede, ali i na izgradnji dugoročnih partnerskih odnosa sa potencijalnim i postojećim investitorima. Tako je, tokom 11 godina postojanja, SIEPA stekla veliko iskustvo u poslovanju sa italijanskim kompanijama, a svi zajedno su uspeali da podignu saradnju Srbije i Italije na polju stranih ulaganja na zavidan nivo doprinoseći razvoju obe privrede.

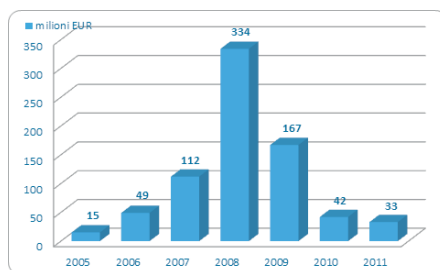
Vlada Srbije od 2006. godine subvencionishe direktne investicije u Srbiju preko Programa finansijske podrške, koju administrira SIEPA. Do sada su, tokom 15 javnih poziva za dodelu bespovratnih sredstava, odobrena 24 projekta iz Italije ukupne vrednosti od skoro 243 miliona evra. Ovim projektima je planirano zapošljavanje 8236 radnika, a odobrene subvencije iznose nešto više od 47 miliona evra.

Prema podacima NBS Italija je, sa oko 800 miliona evra investiranog kapitala u periodu 2005–2011. godine, među prvih pet investitora u Srbiji. Trenutno je kod nas prisutno oko 400 italijanskih firmi koje ostvaruju obrt od oko 2,5 milijardi evra i zapošljavaju oko 20.000 radnika.

Vodeći italijanski investitori

Italijansko prisustvo je najizraženije u sektoru tekstilne industrije, a među kompanijama koje imaju svoje proizvodne pogone u Srbiji najznačajnije su: “Benetton”, “Pompea”, “Golden Lady”, “Calzedonia”, “Fulgar”, “Fiorentino”, “Italtex intimo”. Neke od njih (“Pompea”, “Golden Lady”, “Calzedonia”) odlučile su se, nakon inicijalnog ulaganja na dodatna ulaganja i otvaranje novih pogona u Srbiji. Na taj način, osim oživljavanja tekstilne industrije, ove kompanije predstavljaju najbolju preporuku za Srbiju kao investicionu destinaciju. Prisustvo italijanskih kompanija u Srbiji dodatno je ojačano dolaskom kompanije “Fiat”, koja je u septembru 2008. potpisala ugovor sa Vladom Srbije o formiranju novog preduzeća koje će preuzeti proizvodne pogone “Zastave”.

Dolazak “Fiat”-a je uticao na odluku mnogih drugih kompanija da otvore svoje proizvodne pogone u Srbiji. Neke od njih, koje dolaze iz sektora auto, mašinske ili elektro industrije, su “Magnet Marelli”, “Dytech Dynamic Fluid



SDI Italija 2005–2011. (miliona EUR)

Izvor: NBS

Technologies”, “Lames Group”, “Sigit”, “Proma SSA SRL” zajedno sa kompanijom “MA”, (deo grupacije “CLN”), “HT&L Fitting”, “Confessioni Andrea S.r.L”, itd.

Prisutne su kompanije i iz obućarske industrije: “Falco S.p.A.”, “Progetti”, “Pakerson” i dr. Među kompanijama iz drugih sektora treba istaći: “Adige Bitumi”, “Martini Prefabbricati S.p.a.”, “Ferrariplast” iz sektora građevinske industrije, “Decotra”, “Acegas”, “ButanGas” iz sektora energetike, “Fantoni”, “Italsvenska”, “Diva Divani” i “Ditre Italia” iz drvne i industrije nameštaja, “Amadori” iz poljoprivrede, “Giunti” i “Mondadori” iz izdavačke industrije i mnoge druge.

Svakako treba pomenuti i investicije banaka “Intesa” i “San Paolo Imi”, koje su, pojedinačno, obe bile prisutne na srpskom tržištu pre spajanja u jednu banku, a zatim i “UniCredit” i “Findomestic”.

Kada je reč o sektoru osiguranja, “Gruppo Generali” je od 2006. vlasnik 50 odsto kapitala “Delta osiguranja”, dok je “Fondiarina – SAI” 2008. godine postala vlasnik “DDOR Novi Sad”. Italijanske firme danas kontrolišu oko 44 odsto sektora osiguranja u Srbiji.

Institucionalna saradnja

Italija i Srbija su 2009. godine obeležile 130 godina od uspostavljanja diplomatskih

odnosa. Tradicionalna saradnja dve države je ojačana brojnim sporazumima, protokolima i memorandumima o saradnji, ali i praksom održavanja bilateralnih susreta, samita i poslovnih saveta institucija i privrede.

SIEPA ima potpisane sporazume o saradnji sa FINEST-om, agencijom koja promoviše međunarodnu saradnju kompanija sa severa Italije sa partnerima iz jugoistočne Evrope, kao i sa SIMEST-om, institucijom Vlade Republike Italije za podršku malim i srednjim preduzećima prilikom međunarodnih nastupa. Do sada su ove italijanske organizacije u Srbiji učestvovala u više od 50 projekata.

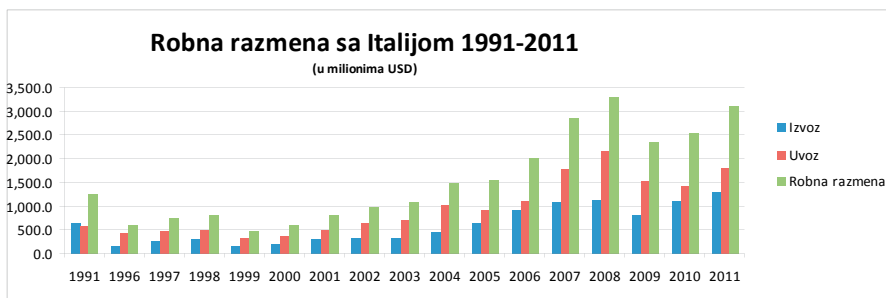
SIEPA je partner i Unije italijanskih privrednih komora UNIONCAMERE na projektu poslovnog foruma “Forum Permanente”, kojim se italijanskim kompanijama omogućava pregled najznačajnijih informacija u vezi sa uslovima investiranja i poslovanja u Srbiji.

Kao podršku malim i srednjim preduzećima u Srbiji, italijanska vlada je 2005. pokrenula kreditnu liniju od 32,25 miliona evra, namenjenju kupovini italijanske opreme pod posebno povoljnim uslovima (kamata od 4,9 odsto, rok otplate od osam godina). Za manje od tri godine 90 srpskih firmi je iskoristilo ove pogodnosti i otvorilo oko 500 novih radnih mesta u zemlji.

Do kraja prvog semestra 2012. trebalo bi da bude aktivirana i druga kreditna linija koju je odobrila italijanska vlada, u iznosu od 30 miliona evra. Osim malih i srednjih preduzeća, ovaj vid finansiranja moći će da koriste i opštine i komunalna preduzeća.

U SIEPA bazi investicionih projekata, u ovom trenutku postoji 30-ak aktivnih projekata kompanija iz Italije. Najveće interesovanje je za sektor automobilske, tekstilne, drvne i mašinske industrije i prerade metala.

Tradicija i komplementarnost



U poslednjih 10 godina, Italija je uvek bila među tri najvažnija partnera, uz Nemačku i Rusiju, s tim što je u izvozu uvek bila ili na prvom ili na drugom mestu. O važnosti Italije kao privrednog partnera govori i obim razmene, oko 3,1 milijarde dolara u 2011. godini, koja ima veoma dobar kvalitet – on proizlazi iz činjenice da je robna razmena uravnotežena i u tom smislu mnogo povoljnija nego razmena sa EU, ili sa ostalim bitnim partnerima. Sa Italijom postoji 73 odsto pokrivenosti uvoza izvozom, a prosek za EU, ili Nemačku, na primer, jeste oko 60 odsto, tako da je to sam kvalitet za sebe. Drugi izuzetan kvalitet je dinamika – u protekle četiri godine udvostručili smo razmenu, a kada je reč o brojevima od par milijardi dolara, onda je to veoma bitno. Postoji čitav niz

činilaca koji zajednički deluju, a koji objašnjavaju taj fenomen dobrih odnosa sa Italijom.

Najpre, imamo tradicionalne poslovne odnose – sa Italijom smo napravili prve ugovore o industrijskoj saradnji još 1955. godine, najpre sa Fiatom, pa je iz toga proistekao čitav kompleks saradnje, poput proizvodnje mašina i poljoprivredne mehanizacije. Zatim, Srbija i Italija imaju komplementarne privrede – to znači da su apsorpcione i proizvodne mogućnosti dva tržišta veoma naklonjena jedan prema drugom. U kom god sektoru da pogledate, mi izvozimo nešto što je njihov input – na primer, izvozimo elemente i rezanu građu, a oni nam vraćaju nameštaj. Ili, mi iz Italije uvozimo sirovinu, pozamanteriju, repmaterijal, dizajn, a vraćamo gotovu obuću

i odeću. To je povratna sprega koja garantuje uravnoteženost. Značajnu činjenicu igra i blizina tržišta – kada neka zemlja pretežno izvozi sirovine, onda se zbog transportnih troškova morate orijentisati na okolinu. Srbija izvozi obojene metale, crnu metalurgiju u sirovom stanju, poljoprivredno-prehrambene proizvode koji nisu u nekoj višoj fazi prerade, tako da je prevoz limitirajući faktor. Ono što garantuje dalju perspektivu jeste činjenica da praktično nema sektora u kome nešto nije rađeno – bilo da je u pitanju privatizacija – mnogo italijanskih firmi je privatizovalo naše firme, bilo da je reč o “braunfield” (zajednička partnerstva) ili “grinfield” investicijama (potpuno nove investicije).

Saradnja između privrednih komora Srbije i Italije je jako dobra. Imamo potpisane sporazume sa više od 30 italijanskih komora, s obzirom da oni imaju regionalni sistem u kome postoji 106 komora – Italija je toliko velik partner da ne može sa njom generalno raditi, već samo sektorski i regionalno.

Darko Mamula,

Odbor za ekonomske odnose sa inostranstvom

Privredne komore Srbije

REP

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Group

SVET NA KORAK OD SRBIJE

Tvoj proizvod u celom svetu

IL MONDO A UN PASSO DALLA SERBIA

Il tuo prodotto worldwide



RONCUCCI&PARTNERS GROUP je konsultantska kuća koja pruža podršku firmama u procesu rasta i razvoja na međunarodnim tržištima, sa sedištima u Bolonji (Italija), Beogradu (Srbija) i Čenaju (Indija).

RONCUCCI&PARTNERS GROUP è una società di business consulting con sede a Bologna (Italia), Belgrado (Serbia) e Chennai (India) che supporta le aziende nei processi di crescita e sviluppo sui mercati esteri.

RONCUCCI&PARTNERS Balkans - Gospodar Jovanova, 44 - 11000 Belgrade - SERBIA - Phone: +381 11 3288 316

RONCUCCI&PARTNERS Headquarters - Piazza dei Martiri, 5 - 40121 Bologna - ITALY - Phone: +39 051 255 676 RONCUCCI&PARTNERS India - n.5/1 Fifth Avenue, Besant Nagar - INDIA - 600090 Chennai - Phone: +91 44 2446 1335

www.roncucciandpartners.com

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