

VREME

Klub dobrih poslovnih ideja

USPEHA!

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

PLUS

Nedelja
štednje

ZORAN ILIĆ, "BIOMELEM"

Vrhunski srpski
proizvod

SAVETI IZ OSIGURANJA

Starosna granica
za životno
osiguranje

VELJKO JANJIĆ, BEXEL CONSULTING

Znanje i tehnologija bez premca

Znanje i tehnologija bez premca

“Kada se govori o probijanju budžeta i rokova u izgradnji, često mislimo da je Srbija jedina po tome u svetu. Međutim, istraživanje od pre dve godine govori da čak i u SAD kod više od polovine projekata dolazi do probijanja budžeta i rokova, a većina probije budžet za skoro 50 odsto, zbog svih nepredviđenosti koje građevinski projekti tipično nose. Mi omogućavamo investitorima da, pre nego što se uopšte započne izgradnja, vide kako će detaljno izgledati gradnja objekta i sagledaju sve neusaglašenosti u projektu”

Firma Bexel Consulting, deo PSP Farman Grupe, bavi se upravljanjem građevinskih projekata, koristeći pritom sopstvena tehnološko-sofverska rešenja za virtuelno projektovanje i izgradnju. Osim u Srbiji, gde trenutno rade na objektima poput “West 65” u novobeogradskom Bloku 65, ili Centru za promociju nauke u Bloku 39, posluju na tržištu Rusije, Istočne Evrope, Bliskog istoka i Afrike. U njihovom portfoliju se, između ostalih, nalazi i upravljanje projektima poput stambenog bloka “Gubkino” u Moskvi površine 400.000 kvadratnih metara ili hotela “InterContinental” površine 66.000 kvadrata koji se nalazi u blizini moskovskog Crvenog trga. U razgovoru za “Vreme”, direktor Veljko Janjić objašnjava da je Bexel Consulting, zahvaljujući vrhunskoj tehnologiji i znanju, jedna od kompanija koja je trenutno tehnološki najnaprednija – ne samo u Srbiji ili regionu, već i na svetu.

“VREME”: Koje prednosti ima investitor ili izvođač radova kada angažuje Bexel Consulting?

VELJKO JANJIĆ: Mi koristimo virtuelno projektovanje i izgradnju kao bazičnu tehnologiju. To znači da kompletan projekat ne gledamo kao prost skup dvodimenzionalne projektne dokumentacije, već izrađujemo detaljan 3D model budućeg objekta, sa svim pripadajućim elementima, koji se tipično nalaze u jednoj zgradi. Uobičajeno, govorimo o stotinama hiljada elemenata na jednom objektu: primera radi, na jednom hotelu od 80.000 kvadrata u Moskvi, izrađen je model koji je sadržao preko 400.000 različitih elemenata. Upravo to je jedan od naših kvaliteta, jer imamo sopstveni softver i tehnologije

koji mogu da operišu sa takvim, ogromnim modelima. Čak i najnaprednije softverske kompanije na svetu danas nisu u mogućnosti da tako efikasno manipulišu sa toliko složenim objektima. Uz to, 3D modelu projekta mi dodajemo još jednu dimenziju – vreme. Tako smo u stanju da kreiramo 4D simulacije gde se vrlo jednostavno, pre nego što se uopšte započne izgradnja, može videti kako će detaljno izgledati gradnja objekta. Ključna korist ovog koncepta se ogleda u činjenici da, zahvaljujući 4D modelu, možemo sagledati sve neusaglašenosti u projektu. Ni najveći eksperti, najbolje arhitekta, građevinci i menadžeri projekta nisu u stanju da sve sagledaju samo na osnovu crteža, kojih ima na hiljade. Sa druge strane, pomoću ovog pristupa se vide svi nedostaci, sve greške. To ranije bez ovakvih modela i tehnologije nije bilo moguće i uvek je postojala doza neizvesnosti kod investitora da ono što će dobiti na kraju nije baš ono što je bilo zamišljeno. Papir trpi sve – kada nacrtate projekat na papiru i napišete da ćete završiti zgradu za godinu dana, imate jednu vrstu informacije. Kada zaista vidite da je tehnološki to moguće izvesti, onda upravljanje projekta postaje jedan normalan posao i ne zahteva ogromno snalaženje direktora izgradnje. Ako imate podatke samo na papiru, bez simulacija i animacija, imate i ogroman rizik da to sve ne bude dobro proanalizirano pre nego što radovi počnu.

Međutim, postoji nešto što se zove i 5D model. O čemu je reč?

Na četvorodimenzionalni model smo dodali još jednu komponentu – novac. Pri tome, mislimo na sve resurse koji se koriste, odnosno

materijal, ljudsku snagu i mehanizaciju – ne samo klasičan novac. Zahvaljujući našim simulacijama vrlo je jednostavno videti *cash flow*, što znači da investitor precizno zna koliko će mu svakog meseca biti potrebno novca za izgradnju. Takođe, možemo da optimizujemo i oblikujemo njegove troškove: primera radi, investitor je u mogućnosti da izdvoji milion evra mesečno i mi ćemo kreirati dinamiku radova tako da troškovi iznose tačno milion evra mesečno. Zatim, imamo uvid i kontrolu radne snage – na primer, glavni izvođač je planirao da u jednom trenutku na gradilištu bude 400 radnika, a mi znamo da je to tehnički neizvodljivo, te saopštavamo investitoru da plan izvođača jednostavno nije realan i predlažemo mere kako bi se taj problem prevazišao. Naš cilj je da investitor u svakom trenutku zna gde se nalazi projekat, i to tako da su svi resursi optimalno iskorišćeni i da zna da nema kašnjenja.

Na kraju, osim svih tih elemenata, imamo i 6D kao tehnologiju koja služi u fazi eksploatacije. Završili smo prestižan objekat “Hiper Cube” – inovacioni centar “Skolkovo”, koji je nedavno otvorio premijer Rusije Dmitrij Medvedev, i trenutno završavamo kompletan plan eksploatacije tog objekta, odnosno koliko će koštati njegovo održavanje u narednih 15–20 godina. Zahvaljujući našim tehnologijama, investitori ne dobijaju samo dinamiku trošenja novca, već i kompletan model, tako da sutra neko iz njihove službe održavanja može da “klikne” na određeni element i odmah mu se uz 3D model prikazuje specifikacija tog elementa i uputstvo za održavanje.

Ako se objekti grade klasično, bez ove tehnologije, u kojoj meri su tada prisutna



Veljko Janjić, direktor firme Bexel Consulting

Foto: A. Anđić

kašnjenja ili probijanja zacrtanih budžeta investitora?

Kada se govori o probijanju budžeta i rokova u izgradnji, često mislimo da je Srbija jedina po tome u svetu. Međutim, istraživanje od pre dve godine govori da čak i u SAD kod više od polovine projekata dolazi do probijanja budžeta i rokova, a većina probije budžet za skoro 50 odsto, zbog svih nepredviđenosti koje građevinski projekti tipično nose. Amerikanci u tu analizu, naravno, uračunavaju i *opportunity cost*, oni gledaju i izgubljenu dobit, a ne samo stvarne troškove u povećanju budžeta. Zbog svega toga u Americi je korišćenje ovakvih tehnologija već postalo obavezno za neke oblasti, a od iduće godine će biti obavezno na svim državnim projektima.

Kakav je odnos Bexel Consultinga sa PSP Farman Grupom, čiji ste deo?

Bexel Consulting je, zapravo, i bio u mogućnosti da usavrši svoje tehnologije i softver zahvaljujući tome što je PSP Farman kao jedna od najvećih developerskih i uopšte građevinskih kompanija u regionu Moskve i šire uspeła da kvalitetom svojih radova dobije značajne poslove na kojima su mogle da se primene i tehnologije koje koristi Bexel. Radili smo na objektima kao što je "Skolkovo", a trenutno radimo na objektu "Matrjoška" – to su objekti od najvišeg državnog značaja, gde direktno otvaranje tih objekata vrši ili predsednik ili premijer Rusije. Stoga je reč o jednoj perfektnoj sinergiji između PSP Farman Holdinga kao grupacije i Bexela kao tima naprednih mladih stručnjaka koji su u mogućnosti da upravljaju tako odgovornim

projektima. Upravo to je ono što nas, osim tehnologije, razlikuje od drugih kompanija – naš izuzetno mlad i stručan tim. Obično se smatra da neko mora da bude sede kose da bi upravljao građevinskim objektima. U svetu to nije praksa – tamo su uglavnom ljudi 35–40 godina oni koji nose projekte i mi taj trend pokušavamo da ustanovimo i ovde, u Srbiji, kao i na ostalim mestima gde radimo.

U kojoj su fazi objekti na kojima trenutno radite u Srbiji?

Radimo rekonstrukciju poslovnog objekta u Vasinoj ulici, u centru Beograda, pored Narodnog pozorišta, koja je nekad bila zgrada Jugodrvca. Postojeći objekat se renovira i postaće hotel "Meriot" (Marriott). Projektna dokumentacija se privodi kraju i započinju se radovi na izgradnji. Za sada, mi aktivno učestvujemo u svim pripremnim radovima, analiziranju projektno dokumentacije, pripremi tendera itd. Bexel je uključen i na projektu Centar za promociju nauke, koji je takođe u fazi projektovanja. Objekat treba da bude izgrađen u Bloku 39 i izgledaće izuzetno atraktivno. Upravo ovih dana se bavimo optimizacijom budžeta, kako bismo do maksimuma smanjili nepotrebne izdatke. Takođe, radimo na novoj zgradi EPS-a, koja se gradi u Bloku 20 kod hotela "Hajat" i sa uspehom smo završili sve radove do kote nula. Treba napomenuti da je ispoštovana ugovorena cena – po većini pozicija postoje minimalne razlike u odnosu na ugovorene radove, što nam je signal da se korišćenjem ovih tehnologija može sprečiti probijanje budžeta, pojava koja je praktično standardna kod drugih objekata.

Šta možete da kažete o stambenom objektu "West 65", čija je gradnja najdalje odmakla?

Jedna od interesantnih stvari vezanih za projekat "West 65" je da smo na njemu kompletno detaljno izanalizirali modele 3D, 4D i 5D, i zahvaljujući tome smo postigli stvarno vrhunski kvalitet radova – sve je usaglašeno, nema raznih nepredviđenih stvari i iznenađenja. Izvođačima je ostalo samo da urade onako kako im je predstavljeno u projektima. Korišćenje tih tehnologija omogućilo nam je da napravimo i značajne uštede u potrošnji, tako da će objekti u kompleksu "West 65" biti energetske efikasni. Računi za grejanje biće manji za oko 40 odsto, zahvaljujući korišćenju podzemnih voda kao alternativnog izvora energije. Korišćenjem naprednih sistema hlađenja i grejanja omogućili smo da u objektima nema potrebe za klasičnim radiatorima, nego koristimo sistem konvektora, tako da smo u stvari ceo front prema terasama ostavili otvorenim. Praktično, celom širinom stanovi izlaze na fasadu, prozori su ogromni, s kraja na kraj, od poda do plafona, terase postaju sastavni deo unutrašnjeg prostora. Tokom leta, kada otvorite sve prozore, vi imate utisak da se nalazite u bašti, jer su terasa i dnevna ili spavaća soba spojene. "West 65" je prvi stambeni objekat u Beogradu koji je napravljen po tom standardu, a oprema koju koristimo je prvoklasna. Kao firma koja radi ogromne objekte u Ruskoj Federaciji, imamo direktan kontakt sa proizvođačima opreme i materijala, te smo na taj način u mogućnosti da za iste novce ponudimo znatno viši kvalitet nego druge kompanije na ovom tržištu. Kompleks "West 65" karakteriše ideja da to ne bude klasično blokovsko naselje karakteristično za Novi Beograd, već kompleks sa velikim pešačkim zonama i sadržajima koje podsećaju na centar Beograda, Beča ili Minhena – time se postiže ono što pomalo nedostaje Novom Beogradu, a to su toplina, bliskost pravog centra grada, a ne klasičnih objekata gde ste daleko od ostalih zgrada. Ujedno, uveli smo optičke kablove do svakog stana i po tome smo takođe među prvima. Danas može da se iskoristi svega 10 posto instaliranih kapaciteta komunikacione opreme, ali kada za par godina dođu tehnologije koje su već sada standard u Japanu ili SAD, mnogi drugi objekti će imati problem, jer jednostavno nemaju potrebnu infrastrukturu.

Vrhunski srpski proizvod

"Ono što je danas neophodno državi, zove se munjevito podizanje konkurentnosti već postojećih proizvoda iz Srbije. Jer, ako to ne uradimo odmah, izgubićemo još hiljade i hiljade proizvođača"

Osnovan pre 23 godine kao mala zanatska radnja za proizvodnju preparata od lekovitog bilja, "Biomelem" je danas vodeći proizvođač biljnih šampona u zemlji, s velikom verovatnoćom da će uskoro biti prvi i u regionu. "Biomelem" je primer domaće male firme čiji su proizvodi poznati i priznati koliko i uvozni proizvodi velikih proizvođača. Na primer, njegov Revitabion je još od vremena Jugoslavije važeći sinonim za preparat protiv opadanja kose, a smatra se da je upravo "Biomelem" uveo u naše krajeve modu negovanja i lečenja kose biljnim šamponima.

Sada "Biomelem", svojim primerom, promovise i nastoji da nametne jednu drugu modu, modu privrednog preduzetništva. Bila je to tema razgovora sa Zoranom Ilićem, direktorom i vlasnikom "Biomelema", vođenim neposredno nakon 12. Međunarodnog kongresa malih i srednjih preduzeća održanog u Skupštini Srbije. Zoran Ilić je osnivač Srpske asocijacije malih i srednjih preduzeća, (SAMSP), član je Saveza za mala i srednja preduzeća Privredne komore Srbije, osnivač je i Udruženja "Vrhunski srpski proizvod" – VSP. Pre tridesetak godina odustao je od poziva veterinara da bi se bavio preduzetništvom.

"VREME": Zašto promovirate preduzetništvo, zašto mislite da u sadašnjoj Srbiji treba biti preduzetnik?

ZORAN ILIĆ: Zato što zemlja u kojoj mladi traže budućnost u politici, nema budućnosti. Zato želim da pošaljem poruku političarima, mladima i njihovim roditeljima, da bi trebalo da se hitno, momentalno, munjevito, vratimo preduzetništvu i profesijama van političke sfere. Današnji mladi ne vide sebe kao naučnike, ekonomiste, arhitekte, a još manje kao preduzetnike, zato što se smatra da će imati najmanje problema u životu ako se bave politikom ili ako rade u javnim preduzećima. Zato svi streme da uđu u neke političke vode ili u državne firme, što još više optereti privredu koja finansira sav taj aparat.

Da li imate konkretne primere za to što pričate?

Živim duže od 20 godina na Topčiderskom brdu. Za to vreme, generacije momaka iz kraja je prošlo kroz teretanu u kojoj treniram. Njihovi roditelji su ozbiljni poslovni ljudi: jedan, na primer, ima restoran, drugi ima ozbiljnu veliku auto-mehaničarsku radnju, i tako redom. A njihovi sinovi, znam ih godinama, nisu se odlučivali da se bave poslom njihovih roditelja, nego ih je privlačila politika i – evo ih danas u raznim strankama. I ta mala grupa mladića, njih nekoliko desetina, jeste primer da mladi hoće pre svega da se bave politikom ili da rade u javnim preduzećima. Videli su da se njihovi roditelji muče, da ne postoje uslovi za preduzetništvo, i krenuli su drugim putem.

A vi im ipak poručujete da postanu preduzetnici! Zašto? Da bi se i oni mučili kao što se muče njihovi roditelji?

Jeste, preporučujem im! Zato što sam ceo život bio preduzetnik, i znam da to znači slobodu. Puno radim, ali nemam nikog iznad sebe da me ograničava: ja donosim odluke, ja rizikujem, ja i zarađujem.

Priznaćete da je mladom čoveku koji želi da bude preduzetnik neophodan kapital kako bi počeo posao.

Preduzetništvo je u glavi. Ako imaš dobru ideju, ako imaš preduzetnički duh i želju da nešto stвориš, pare se uvek nađu ili kod nekog preduzetnika koji već nešto radi što bi radio i ti, ili kod ozbiljnije firme. Dobra ideja uvek ima tržište. Naravno da ne može odmah da se napravi projekat vredan stotine hiljade evra, ali da se zaradi – to može. Ja nikada nisam kupio polovan danas. Znači, može da se zaradi. I to, poslujući tržišno: nikad nisam dobio kredit iz primarne emisije, a uspeo sam da napravim ne jedan nego nekoliko brendova. I znam da u Srbiji postoje ljudi koji ni iz čega prave izuzetno dobre stvari. Postoji, na primer, porodica koja pravi alate veće preciznosti od one koju zahtevaju Japanci i Švajcarci. I koja izvozi taj svoj alat, pa zato alat iz Obrenovca koriste Japanci i Švajcarci. Ta porodica od svog rada veoma dobro živi.

Znate koliko mnogo ima takvih primera?

Kako je moguće da ih ima mnogo kad se zna da je ekonomska kriza najviše pokosila baš mala i srednja preduzeća?

Ja mislim da ova država hitno treba da pokrene strategiju preduzetništva. Ovih dana nova vlada se intenzivno bavi promenama zakona, refinansiranjem postojećih kredita, idejom o reindustrijalizaciji Srbije. Sve je to potrebno, i sve je to dobro. Ali ono što je danas neophodno državi, zove se munjevito podizanje konkurentnosti već postojećih proizvoda iz Srbije. Jer, ako to ne uradimo odmah, izgubićemo još hiljade i hiljade proizvođača. U mandatu prošle vlade nestalo je 100.000 malih i srednjih preduzeća. Srpske vlade proteklih nekoliko decenija uporno i temeljno seku granu na kojoj sede, a ta grana danas visi na kori. Dovoljan je mali vetar, a ovde se danas vetar zove tranzicija, pa da ode ta grančica na kojoj stoji nekoliko desetina hiljada preostalih malih i srednjih preduzeća. To nije mala brojka, ona može da obezbedi brzo uvećanje izvoza, ali ako dobije sistemsku podršku.

Kažete da mala i srednja preduzeća mogu da obezbede uvećanje izvoza. Kako, kad tako nešto ne uspeva ni velikim kompanijama?

Kako? Povezivanjem u zajednički sistem za izvoz. Mi, mala i srednja preduzeća, treba da se umrežimo da sva naša znanja, sve kapacitete, pretvorimo u jednu zajedničku multinacionalnu kompaniju. Tako ujedinjeni, imali bismo šansu na globalnom tržištu. Pojedinačno – ne. Pojedinačno, ni velike srpske firme nisu dovoljno jake da krenu na zapadno tržište. Zato treba da radimo zajedno. Da stranom tržištu ponudimo zajednički brend koji se zove "Very Special Product of Serbia", VSP. Brend "Vrhunski srpski proizvod" objedinio bi naše najbolje proizvode, i bio bi konkurentan na inostranom tržištu. Mi u "Biomelemu" pripremamo tu ideju kroz projekat VSP. Mnogi ministri iz prethodna vlade su rekli da je projekat super, ali se ništa nije uradilo. Političari slabo slušaju preduzetnike. Više slušaju ljude koji su najbogatiji u Srbiji, koji su uspeali zato što su imali i kredite iz primarne



Zoran Ilić, vlasnik i direktor "Biomelema"

emisije i povlastice i privilegije, nego što slušaju preduzetnike koji su uspjeli da izvezu svoje proizvode.

Da li ste pokušali da vas čuju?

Ja sam se sastao sa svim nadležnim ministrima prošle vlade. I svi su rekli – bravo. I maltene svi su tražili, da bi podržali VSP projekat, da uđem u stranku. Svima sam rekao da se zalazem za nestranačku Srbiju. Tvrdim da ona postoji i moguća je. Zato pozivam ovu vladu da odbaci politiku prethodne vlade u kojoj je nestranačka Srbija bila nemoguća, i da podrži svakog ko nešto dobro proizvodi. Jer, toliko smo mali da ne mora niko da nas ograničava da bismo propali. Zato moramo da se povežemo da bismo munjevitom krenuli napred. Pokazao sam projekat Aleksandru Vučiću, dopao mu se. I Mlađanu Dinkiću i Nebojši Stefanoviću i drugima. Ja znam da ljudi koji se nisu bavili proizvodnjom, koji ne znaju šta je to preduzetništvo, a najveći broj naših političara to ne zna, ne može da zna šta preduzetnicima treba. Eto, zato im ja pričam o tome.

Otvarajući Međunarodni kongres malih i srednjih preduzeća, Nebojša Stefanović je upravo javno podržao preduzetništvo.

Da, i to je svakako izuzetno dobar znak. Namerano smo organizovali Kongres u periodu kad ističe prvih 100 dana vlade. Prepoznajući važnost malih i srednjih preduzeća, Nebojša Stefanović, predsednik Skupštine Srbije, otvorio je Kongres, a ministarka Verica Kalanović predstavila je mere podrške i obećala pomoć. Gostima su se obratili Serđo Arzeni, direktor OECD-a za lokalni i regionalni razvoj i razvoj malih i srednjih preduzeća, Frenk Janmat, šef delegacije u Srbiji, Kristin Fajfer, generalni sekretar INSME, i njihovo mišljenje i ocena o našem radu su pozitivni. Luk Hendriks, direktor UAPME, Evropske asocijacije malih i srednjih preduzeća, rekao je

da ono što je čuo na Kongresu budi nadu da će nova srpska vlada usmeriti više pažnje na mala i srednja preduzeća. I to je dobro.

Vi ste član Saveta za mala i srednja preduzeća u Privrednoj komori Srbije, zašto tamo niste pokušali da pokrenete VSP?

Jesam, ali predsednik Privredne komore Milan Bugarin nije hteo da pokrenemo ovaj projekat bez podrške ministara. Očekivao je njihovu zvaničnu podršku. Ja mislim da udruženje privrednika kakvo je Privredna komora treba da bude oslobođeno bilo kakvog političkog uticaja i da njegov predsednik mora da ima slobodu da sam podrži dobru ideju. Mi ćemo sami pokrenuti VSP, s tim što bi uz podršku Privredne komore i države sve to bilo neuporedivo brže i efikasnije.

Kako znate da bi VSP uspeo u praksi?

Znam, zato što ujedinjavanje kakvo predlažemo projektom VSP testiramo raznim drugim projektima. Prvi je posvećen ženskom preduzetništvu. To je "Soul inclusive". Namerno smo se okrenuli ženama, zato što se one procentualno manje bave politikom, praktičnije su, i zato što su one najveći kupci "Biomelemovih" proizvoda. Njima smo ponudili sve naše znanje, sve naše kontakte, i uspjeli da za kratko vreme postignemo dobre rezultate. Od 7. marta, kada smo izabrali 10 žena koje će dobiti našu podršku ove godine, uspjeli smo da njih tri otvore svoja mala preduzeća. Znači, iz jednog projekta, iz "Soul inclusive", nastala su tri nova pravna lica koja uspešno funkcionišu, i tri žene, slučajno se desilo da su sve tri samohrane majke, sa šestoro dece, dobile su posao. Naši poslovni partneri su prepoznali "Soul inclusive" kao interesantan projekat socijalne odgovornosti, pa je Kulturni centar Beograda prvi otvorio vrata našim preduzetnicama i one sad prodaju svoje proizvode u

centru Beograda, u "Beoizlogu". To je dokaz da mi možemo da pozicioniramo, izreklamiramo i prodamo sve što one proizvedu. Kad im se prvi novac vratio, one su odlučile da otvore svoje radnje. Koliko im to znači, govore imena njihovih radnji: "Snove od niti" otvorila je Dragana Rodić – zato što je ostvarila želju da od kreativnosti može da živi, "Soul dizajn" je radnja Željane Vukojičić, i "Mati" je radnja Jasne Lovrić, majke tri ćerke. Ideje ostalih sedam preduzetnica koje smo izabrali brusimo i pomažemo im da ih razviju. Moguće je da neće proći ni godina od prošlog konkursa pa da bude i više od 10 žena koje su ni od čega uspele da pokrenu veliki biznis. Mi to smatramo velikim uspehom, i modelom kako umrežavanje može da pomogne da jedna mala firma kao što je "Biomelem", sa 18 zaposlenih, otvori 10 novih firmi.

Da li planirate nov konkurs ili ćete čekati da i preostalih sedam žena, potencijalnih preduzetnica, počne proizvodnju?

Da, planiramo nov konkurs, i to uskoro, a paralelno razvijamo već započeti posao. Upravo smo se dogovorili sa firmom "Lilly", to je kao što svi znamo lanac veledrogerija, da naše tri preduzetnice prodaju svoje proizvode u "Lilly" prodavnicama u Knez Mihailovoj, u Sremskoj i u Centru "Ušće". Nataši Radović, direktorka marketinga u lancu "Lilly", dopao se naš projekat "Soul inclusive", i dogovorili smo se da naše preduzetnice dobiju policu u prodavnici "Lilly", da to bude radnja u radnji. "Lilly", kao i mi, učestvuje u ovom projektu neprofitno. Zatim, direktorka lanca mađarskih hotela "Hunguest hotels" obećala je da će naše preduzetnice moći da prodaju svoje proizvode i u nekoliko njihovih hotela. Rekla je da im to odgovara naročito za pogranične delove gde ima puno turista iz Srbije, a najavila je i da će ovog leta u Herceg Novom, gde imaju svoj hotel, prodavati proizvode projekta "Soul inclusive". Znači, "Biomelem" je pokazao da sa dobrom idejom i vrlo malo sredstava, umrežavanjem potencijala, može da se ostvari sistem za izvoz.

Zašto to radite?

Zato što želim da moja deca ostanu da žive u ovoj zemlji, i da im bude lepo. Radim zato što sam privatnik, preduzetnik, i ja preduzimam sve što je u mojoj moći da zemlji dam šta mogu. Nezavisno od bilo koje vlade i političara, ja ću raditi što mislim da je najbolje za moju zemlju. A ovo su, složićete se, stvari od nacionalnog interesa.

Sonja Ćirić



QATAR AIRWAYS

Novi avio-prevoznik

Avio-kompanija Qatar Airways, koja će imati prvi let iz Beograda 20. novembra, pridaje mnogo pažnje širenju poslovanja po celoj Evropi sa posebnim fokusom na istočnu Evropu. Gospodin Ian Lavlok, viši komercijalni direktor za istočnu Evropu, izjavio je: "Srećni smo što je i Beograd sada u našoj mreži. Srbija će biti mnogo bliža tržištima u razvoju, koja se pozicioniraju kao sve značajniji globalni investitori. Sa avio-kompanijom Qatar Airways, putnici sada mogu da lete u Dohu i dalje do gradova širom Bliskog istoka, Afrike i Pacifičke Azije."

Na početku godine Qatar Airways je objavio da će ove godine dodati 32 nove destinacije a sa otvaranjem linije do Beograda na putu je da uspešno ostvari ovaj cilj. Opsežno istraživanje tržišta pokazalo je da srpski kapital ima značajnu moć rasta. "Obično dajemo svojim novim destinacijama vremena da postanu profitabilne, a sa Beogradom smo veoma optimistični kada je u pitanju broj putnika", objasnio je Lavlok.

"Drago nam je što uvođenjem linije Beograd-Doha doprinosimo napretku srpske transportne mreže i razvoju turizma u Srbiji", rekla je Natali Brodnik, komercijalni direktor avio-kompanije Qatar Airways u Srbiji. "Beograd će takođe postati početna tačka na putovanju ka Dohi za putnike iz susednih zemalja", dodala je Natali Brodnik.

SOCIETE GENERALE BANKA

Penzionerima krediti bez kamate

Beograd, 24. oktobar 2012. – Societe Generale banka je pokrenula specijalnu akciju namenjenu penzionerima, u okviru koje će najstarijim građanima odobravati kredite bez kamate i bez troškova obrade. Penzioneri koji svoja primanja prenesu na račun u Societe Generale banci, mogu da računaju na beskamatni kredit u iznosu do 30.000 dinara, sa rokom otplate od šest meseci. Specijalna

akcija traje do sredine januara. Miroslav Rebić, član Izvršnog odbora "Societe Generale banka, u okviru projekata iz oblasti društvene odgovornosti, podržala je veliki broj institucija za brigu o starima i manifestacija koje okupljaju ovaj deo stanovništva, poput nedavno održane Olimpijade trećeg doba. To nam je omogućilo da razgovaramo sa penzionerima, koji su nam, između ostalog, naglasili da u ovo doba godine imaju povećanu potrebu za novcem, kako bi obezbedili energente i namirnice za zimu."

SAVET STRANIH INVESTITORA

Bela knjiga 2012.

Savet stranih investitora predstavio je "Belu knjigu 2012." premijeru Ivici Dačiću i najvišim predstavnicima Vlade Srbije.

Događaj je otvorio predsednik Saveta stranih investitora Kostin Bork, navodeći sledeće: "Iako je poslovno okruženje u Srbiji postalo veoma zahtevno, i dalje ima potencijal za razvoj i zbog toga treba da se nastavi dinamičan i otvoren dijalog između investitora i Vlade. Savet je uspešno ostvario svoj cilj da učini poslovno okruženje pozitivnim. Danas je Savet jedno od najvažnijih poslovnih udruženja, sa oko 130 članica koje su u Srbiju investirale gotovo 17 milijardi evra, postavši jaka organizacija zahvaljujući opredeljenosti svojih članica da podrže reforme."

Prema najnovijem izdanju Bele knjige 2012, najveći napredak je ostvaren u oblastima elektronske trgovine i intelektualne svojine, zatim slede poboljšanja u okviru opšteg pravnog okvira i u oblastima duvanske industrije i telekomunikacija. Takođe, skorašnje ukidanje 130 parafiskalnih nameta predstavlja korak u ispravnom pravcu.

VICTORIA GROUP

Prestišna SAP nagrada

Kompanija SAP dodelila je ovogodišnje nagrade za uspešnu implementaciju ovog savremenog poslovnog rešenja za upravljanje resursima. U oštroj međunarodnoj konkurenciji srebrnu medalju je osvojila Victoria Group za prvu fazu VGSAP programa, kojom su obuhvaćena preduzeća Victoriaoil, Victoria Group i HR modul u celoj grupaciji. Prestišna SAP Quality CEE nagrada dobijena je na nivou centralne i istočne Evrope, u kategoriji srednjih preduzeća. SAP priznanje potvrdilo je da je implementacija u Victoria Group primer najboljih praksi u međunarodnoj zajednici. Ovaj poslovni softver implementiran je u velike poslovne sisteme širom sveta, kao što su Coca-Cola Hellenic, SAAB, Deutsche Postbank, HSBC, Roche, Toyota Tsusho.

Izbor za najbolji SAP projekat na nivou srednje i istočne Evrope obuhvatio je projekte iz

13 zemalja u tri kategorije, a priznanja su do-
deljena 25. oktobra, na svečanosti u Pragu.

GREEN FEST I VIP

Konkurs za kratki eko-film

Beograd, 26. 10. 2012. godine – Centar za unapređenje životne sredine i Vip mobile objavili su konkurs za prijavu kratkih eko-filmova snimljenih mobilnim telefonom "Pronađi inspiraciju za Eko-motivaciju", u okviru Međunarodnog festivala zelene kulture "Green Fest". Konkurs je otvoren za sve zainteresovane, a jedan učesnik može da konkuriše sa najviše tri kratka filma. Snimci moraju biti napravljeni kamerom mobilnog telefona, u trajanju do jednog minuta. Autor pobjedničkog videa će osvojiti Samsung Galaxy Beam I8530, jedini smart telefon na tržištu sa integrisanim projektorom. Učesnici konkursa su dužni da dostave popunjene prijavne formulare (www.greenfest.rs i www.vipekomotivacija.rs) i video do 2 GB (pomoću www.wetransfer.com) na adresu office@greenfest.rs.

Konkurs traje do 10. novembra, a dodela nagrade biće održana na svečanoj ceremoniji poslednje večeri festivala, 16. novembra u 20 časova, u Domu omladine Beograda.

PIRAEUS BANKA

Preuzimanje Geniki banke

Piraeus banka SA Atina je 19. oktobra potpisala konačan ugovor sa Societe Generale bankom u vezi sa akvizicijom svih akcija (99,08 odsto) koje Societe Generale ima u Geniki banci.

Menadžment Piraeus banke je uveren da akvizicija Geniki banke omogućava sinergije već proširenoj Grupi i potpomaže njenu predstojeću dokapitalizaciju. Mihalis Salas, predsednik UO Piraeus bankarske grupe, tim povodom je izjavio:

"Nakon preuzimanja zdravog dela aktive i pasive ATE banke, Piraeus banka nastavlja da igra vodeću ulogu u restrukturiranju grčkog bankarskog sektora. Pridruživanje Geniki banke dodatno će ojačati naš kapital i izvore finansiranja i unaprediti naše pozicioniranje

za predstojeću rekapitalizaciju."

Ovaj ugovor spada u okvir postupaka koji su definisali Centralna banka Grčke i Helleniski fond za finansijsku stabilnost (HFFS) sa ciljem restrukturiranja grčkog bankarskog sistema i jačanja njegove finansijske stabilnosti. Odredbe i uslovi transakcije odobrio je HFFS. Očekuje se da će transakcija biti završena pre kraja 2012. godine, a prema uslovima finalnih regulatornih odobrenja.

Kompanija iz Italije Gruppo AB otvorila je kancelariju u Beogradu i poslovaće pod imenom AB Energy Srbija. Kompanija je evropski lider u tehnološkim rešenjima kojima se istovremeno proizvode električna i toplotna energija iz jednog jedinog izvora (biofosilne ili obnovljive energije), u takozvanoj kogeneraciji.

AB ENERGY SRBIJA

Kogeneracija kao rešenje za budućnost

Kogeneracija omogućava uštedu i do 30 odsto primarne energije i nudi objektivne, merljive i kvantitativne prednosti. Spada u domen strateških odluka kompanija koje u energetske efikasnosti vide veliku šansu da smanje troškove i unaprede svoju konkurentsku prednost.

"Tržište kogeneracije na bazi biogasa predstavlja evropsko tržište koje 'diše' i koje ima izvanrednu šansu za rast. Na njemu AB grupa nudi vlastito znanje o postrojenjima, kojih ima preko 500 i koja su realizovana tehnološkim rešenjima, koja predstavljaju 'srce' čitavog sistema: pretvaranje biogasa u energiju, garancija visokog učinka i apsolutna pouzdanost", izjavio je Zoran Lazić, direktor prodaje u AB Energy Srbija.

AB grupa je još osamdesetih bila svesna ovog potencijala, u trenutku kada se o tome nije široko raspravljalo. To im je omogućilo da zauzmu vodeću poziciju na tržištu. Danas AB grupa ima 11 operativnih društava i preko 450 zaposlenih. Zahvaljujući apsolutnom vodećem položaju na italijanskom tržištu, sa 80 odsto pokrivenosti, ova grupa se lako proširila i na međunarodno tržište. AB grupa je projektovala i realizovala preko 500 kogenerativnih postrojenja po sistemu "ključ u ruke".

SAVETI IZ OSIGURANJA

Koja je starosna granica za ugovaranje životnog osiguranja

Od tipa životnog osiguranja zavisi i starosna granica za ugovaranje polise životnog osiguranja. Kod najpopularnije vrste osiguranja – klasičnog mešovito osiguranja (osiguranje za slučaj smrti i doživljenja) starosna granica za zaključivanje osiguranja je između 14 i 65 godina. Međutim, sve popularniji produkt – 3D osiguranje, omogućava mešovito osiguranje lica mlađih od 14 godina. Do petnaeste godine života dete je obezbeđeno osnovnim paketom osiguranja koje ima štedni karakter, a po isteku ovog perioda prelazi u mešovito osiguranje života. Slično je i sa osiguranjima koja imaju samo štednu komponentu, kao što je osiguranje za obrazovanje, gde je starosna granica ispod 14 godina. Takođe, Wiener Städtische osiguranje je kreiralo produkt koji je u potpunosti prilagođen starijoj populaciji, a mogu ga ugovoriti samo osobe životne dobi između 50 i 80 godina. Bez obzira u kojoj godini je počela uplata premije, ona se ugovara do 85. godine. Ovo osiguranje zaključuje se za slučaj smrti. Kod nastupanja osiguranog slučaja isplaćuje se unapred ugovorena osigurana suma, koja porodici može biti velika finansijska podrška u tom trenutku. Za ovo osiguranje nije potrebno uraditi lekarski pregled, pa je pogodno za sve pripadnike navedenog starosnog doba.

Nela Bojović,

PR Manager

Wiener Städtische osiguranje

ATLANTIC GRUPA

Rast prihoda

Atlantic Grupa je u prvih devet meseci 2012. godine ostvarila prihod od prodaje u iznosu od 483,2 miliona evra, što u odnosu na isti period prošle godine predstavlja rast od 5,3 odsto. Dobit pre kamata, poreza i amortizacije (EBITDA) porasla je 10,9 odsto na 59,3 miliona evra, dok je neto dobit nakon manjinskih interesa iznosila 9,5 miliona evra, što je 9,6 odsto više u odnosu na isti period 2011. Rast prihoda od prodaje zabeležila su sva Strateška poslovna područja, a ukupnom rastu najznačajnije su doprinela Strateška poslovna područja Delikatesni namazi (10,8 odsto), Zdravlje i nega (9,8 odsto), Kafa (9,4 odsto) i Sportska i aktivna prehrana (7,4 odsto).

“Uloženi trud zaposlenih i strateško promišljanje menadžmenta rezultirali su rastom

prihoda od prodaje Atlantic Grupe u prvih devet meseci 2012. godine, dok je fokusom na integraciju i unutrašnje sinergije poboljšana profitabilnost Grupe. Posebno nas raduje činjenica da su ovakvi rezultati ostvareni u posebno teškoj makroekonomskoj situaciji u regiji i šire. I u narednom periodu bićemo usmereni na organski rast, optimizaciju troškova i upravljanje rizicima, kako bi se ostvarili zacrtani ciljevi poslovanja”, istakao je Emil Tedeski, predsednik Uprave Atlantic Grupe.

TITAN CEMENTARA KOSJERIĆ
CSR izveštaj

TITAN Cementara Kosjerić, kompanija koja je prva u Srbiji dobila IPPC dozvolu u skladu sa Zakonom o integrisanom sprečavanju i kontroli zagađenja životne sredine i za prethodnih 10 godina uložila više od 55 miliona evra u razvoj poslovanja.

“Iako je 2011. bila godina velike ekonomske neizvesnosti, dugoročna posvećenost saradnji sa okruženjem u kojem radimo pokazala se vrednom, a bezbednost i zdravlje na radu, održivi razvoj i saradnja sa lokalnom zajednicom prepoznati su u sredini u kojoj poslujemo. Potvrda dobre komunikacije jeste i pokazano interesovanje za tri okrugla stola, nastavak kontinuiranog dijaloga sa partnerima i institucionalizacija saradnje sa stejkholderima kroz odgovarajuća tela. Postignuti rezultati u zaštiti i unapređenju životne sredine omogućili su nam da, kao prvi u Srbiji, dobijemo IPPC dozvolu. Istovremeno smo, prepoznajući značaj zajedničkog delovanja, nastavili da pružamo podršku sprovođenju razvojnih inicijativa u našem okruženju, a ukupan iznos sredstava uložениh tokom prošle godine u projekte lokalne zajednice veći je od 615.000 evra”, izjavio je Miroslav Gligorićević, generalni direktor TITAN Cementare Kosjerić.

JTI

Akcizni kalendar

Stalan dijalog ministara finansija zemalja u regionu Zapadnog Balkana neophodan je za približavanje akciznoj politici u EU, sprečavanje nelegalne trgovine cigaretama i jedini je put ka osiguranju stabilnih budžetskih prihoda, poruka je Kristijana Kringa, potpredsednika kompanije Japan Tobacco International (JTI) za Zapadni Balkan, ministri ministara finansija okupljenim na Samitu ministara finansija i guvernera u Miločer. Kako se zemlje Zapadnog Balkana budu približavale Evropskoj uniji, moraće svoju akciznu politiku da usklade sa evropskim standardima. Važeća Direktiva EU nalaže visinu minimalne akcize od 90 evra na 1000 cigareta. To je cilj koji će biti postavljen i zemljama regiona. Trenutno, u Srbiji minimalna akciza iznosi 33,5 evra na 1000 cigareta.

“Srbija treba da pređe dug put od današnjih 33,5 evra do 90 evra minimalne akcize na hiljadu cigareta. Čak i ako Srbija postane zemlja članica 2020. godine, to je velika razlika koju treba da premostimo. Zato je postojanje akciznog kalendara za narednih pet godina koji je najavila Vlada Republike Srbije pozitivan korak u postizanju ove razlike”, dodao je Kristijan Kring. “Međutim, svako povećanje poreza mora da bude prilagođeno ekonomskim uslovima svake pojedinačne zemlje. One zemlje koje su naglo povećavale akcizu kako bi je brže usaglasile sa zahtevima EU i pritom zanemarile kupovnu moć potrošača, suočile su se sa drastičnim povećanjem nelegalnog tržišta i samim tim sa smanjenjem prihoda budžeta.”

U periodu od 2005. do 2010. godine zbog naglog i neujednačenog rasta akciza sa susednim zemljama (sa 11 na 74 evra na 1000 cigareta), i bez uzimanja u obzir realne kupovne moći potrošača, u Rumuniji je svaka treća cigareta bila nelegalna. U Hrvatskoj, u kojoj je



Kristijan Kring potpredsednik kompanije JTI za Zapadni Balkan

najviša stopa akcize u regionu, nezavisna istraživanja su pokazala da je u 2011. godini između 13 odsto i 15 odsto tržišta cigareta bilo nelegalno, usled čega je državni budžet ostao uskraćen za procenjena 53 miliona evra.

“Predvidiv, postepen i izjednačen rast akciza u celom regionu jeste preduslov za prevenciju nelegalne trgovine cigaretama, obezbeđivanje stabilnih državnih prihoda i predvidivog poslovnog okruženja za investitore. To se može osigurati donošenjem akciznog kalendara za period od pet godina koji bi svaka država regiona trebalo da razvije u saradnji sa duvanskom industrijom. U suprotnom, države bi mogle da se suoče sa udarom na budžet, kao što se desilo Rumuniji ili Hrvatskoj”, izjavio je Kristijan Kring.

U 2012. godini projektovani prihod od akciza na duvanske proizvode je 88 milijardi dinara, što iznosi 10,6 odsto svih budžetskih prihoda, odnosno 12,4 odsto uključujući PDV. Učešće akciza u budžetskim prihodima u Srbiji je najveće u poređenju sa zemljama regiona i mnogim zemljama Evropske unije.

SBB

Usluga fiksne telefonije

Tržište fiksne telefonije od ovog meseca postaje vrlo dinamično. Dobili smo još jednog operatora, SBB, koji se potrudio da bude konkurentan i na ovom polju. Pretplata iznosi samo 390 dinara mesečno! Bez daljeg komplikovanja, SBB je vrlo jasno najavio šta se sve dobija za ovaj iznos:

- Neograničeni besplatni razgovori u SBB fiksnoj mreži
- Čak 100 besplatnih minuta prema fiksnim mrežama u Srbiji i brojevima ka inostranstvu
- Besplatne napredne funkcije: identifikacija poziva, brzo biranje, prosleđivanje poziva, skrivanje identifikacije poziva, poziv na čekanje, govorna pošta
- I još 100 besplatnih minuta ako izaberete Trio paket sa digitalnom televizijom i internetom.



U bilo koje doba dana i noći svi pozivi ka fiksnim mrežama u Srbiji su 1din/min. i 9 din/min. za pozive ka mobilnim brojevima u Srbiji. SBB je sveo račune sa inostranstvom na polovinu, trećinu ili čak sedminu dosadašnjih, u zavisnosti od toga koju zemlju pozivate. Za najpopularnije inostrane destinacije, kao što su Nemačka, Austrija, Amerika, Kanada, Francuska, Mađarska i još 70 zemalja, cena je samo 6 din/min.

“Tržište fiksne telefonije, pa i samo korišćenje fiksnog telefona je pomalo zapostavljeno, jer nije bilo prave konkurencije.

Ovo zanemareno tržište želimo da vratimo u fokus upravo dodatnim koristima koje će naši korisnici imati. Fiksna telefonija u SBB-u će biti i jeftinija i sa besplatnim dodacima na pretplatu”, rekla je Dragica Pilipović Čefi, generalni direktor SBB-a.

Fastbridge

Kako da Google zavoli vaš sajt

Na globalnom nivou 61 odsto svih internet korisnika proces donošenja odluke koji će proizvod ili uslugu kupiti započinje Google pretragom, tako da je za svaku kompaniju apsolutan prioritet visoko rangiranje na pretraživačima. Ukoliko želite da vaša kompanija ili veb-sajt iskoristi ovaj potencijal interneta, bitno je da se nađete u vrhu rezultata pretrage zato što čak 75 odsto korisnika skoro uopšte ne ode na drugu stranu rezultata pretrage, a čak 70 odsto svih “klikova” privlače prva tri mesta. Tehnika internet marketinga koja za cilj ima poboljšavanje rangiranja veb-sajtova u rezultatima pretrage na pretraživačima zove se SEO (Search Engine Optimization). Kada se spomene termin SEO, misli se pre svega na optimizaciju za Google, na kome se vrši 95 odsto svih pretraga na internetu.

Beogradska agencija Fastbridge, deo internacionalne mreže, specijalizovana je za digitalne medije i svojim klijentima omogućuje i SEO uslugu. Radomir Basta, SEO specijalista iz Fastbridge agencije sa višegodišnjim SEO iskustvom u radu na najrazvijenijim svetskim tržištima, pojašnjava ovu još uvek ne previše zastupljenu uslugu u Srbiji.

“Bitno je uključiti SEO strategiju u plasiranje proizvoda ili usluga u digitalnim medijima, jer u suprotnom prepuštate konkurenciji sve te posetioce koji traže baš to što vi nudite. Suština SEO i njegov glavni cilj jeste podizanje relevantnosti i autoriteta veb-sajta u “očima” Googlea kako bi sajt bio bolje rangiran. Daleko više se veruje rezultatu sa vrha pretrage nego plaćenim oglasima ili plaćenim rezultatima pretrage koji se izdvajaju uokvireni na vrhu stranice. Termini koji se najčešće koriste u pretraživanju nazivaju se “ključne reči” i one imaju veoma bitnu ulogu u SEO kampanji. Autoritet

određenog sajta se podiže kroz prilagođavanje sadržaja i strukture veb-sajta prethodno odabranim ključnim rečima. Sa druge strane, podizanje relevantnosti sajta za Google radi se i povezivanjem sajta sa drugim relevantnim, popularnim veb-lokacijama. Obe stvari su od ključnog značaja. Dobar sadržaj sajta je preduslov da bi posetilac na vašem sajtu postao korisnik vašeg proizvoda, ali sa druge strane je takođe neophodan sadržaj da biste postali autoritet na internetu u vašoj oblasti, čime ćete dobiti željene linkove sa drugih veb-lokacija”, kaže Basta.

On ističe da se prvi efekti u vidu poboljšavanja pozicije na Googleu i povećanja poseta na sajtu mogu videti već posle mesec dana kampanje.

“Za razliku od razvijenih tržišta, gde je SEO već dugo prisutan i predstavlja jednu od vodećih kategorija digitalnog marketinga, čak ispred oglašavanja putem društvenih mreža ili imejl marketinga, u Srbiji je na daleko nižem nivou zastupljenosti. Jedan od važnih razloga je i slabo razvijena internet industrija, odnosno uključivanje interneta u redovno poslovanje – ne samo velikih kompanija već i malih i srednjih preduzeća. Ako kompanije ulože sredstva u izradu veb-sajta, a ne vode računa o SEO, to je isto kao da imaju TV reklamu a ne emituju je. Mnogim kompanijama u Srbiji ovaj način komunikacije sa potrošačima je do sada bio nepoznat, jer misle da je za svaku reklamu potrebno izdvojiti velika sredstva iz budžeta. Dobre strane SEO kampanje jesu njena efikasnost i relativno niska cena potrebnog ulaganja u odnosu na efekat koji daje, i u odnosu na ostale načine reklamiranja”, kaže Radomir Basta.

Studentski “Monopoli”

U prostorijama beogradske advokatske kancelarije JPM panelom “Profesionalne mogućnosti po dobijanju diplome” svečano se završio Big deal – šestomesečni projekat izučavanja kompanijskog prava u kome je učestvovalo 12 najboljih studenata beogradskog i kragujevačkog Pravnog fakulteta

Nikola Janković, stariji partner advokatske kancelarije “Janković, Popović, Mitić” i idejni pokretač projekta, za “Vreme” govori o nastajanju ideje o praktičnom obrazovanju studenata, učesnicima studije i planovima za dalji razvoj projekta.

“VREME”: Kako ste došli na ideju o organizovanju “male škole kompanijskog prava” – Big deal projekta?

NIKOLA JANKOVIĆ: Jednostavno, vođeni sopstvenim iskustvom. Kada završite studije prava, nemate dovoljno praktičnog iskustva u ovoj oblasti. Na Zapadu postoje, uslovno rečeno, slični projekti. Pozovu se predavači koji studentima održe predavanje o tome kako izgleda jedna transakcija, jedna prodaja ili kupovina firme. Ali ne postoje simulacije.

Vreme u kome živimo nameće nova pravila, potrebni su mladi stručnjaci u ovoj oblasti, želeli smo, jednostavno, da prenesemo stečena iskustva. Uspostavili smo saradnju sa beogradskim i kragujevačkim Pravnim fakultetom. Beogradski smo odabrali zato što je sedište naše advokature u Beogradu, a kragujevački je predložio jedan od naših pripravnika koji je iz Kragujevca. U Kragujevcu su se posebno obradovali ovakvoj ideji jer, nažalost, fakulteti iz unutrašnjosti nemaju često prilike da učestvuju u ovakvim projektima.

Na neki način, sve je poprimilo i takmičarski karakter, studentski “Monopoli”?

Asistenti sa korporativnog prava u Kragujevcu i Beogradu su odabrali po šest najboljih studenata koji su uz pomoć mentora, kolega iz naše kancelarije, pripremali simulaciju kupoprodaje firme.

Organizovali smo dva advokatska tima: kragujevački studenti su bili advokati prodavca – fabrike u Kragujevcu, a beogradski studenti su zastupali kupca – austrijsku firmu.

Kragujevački tim je trebalo da pripremi tzv. *teaser*, neku vrstu dokumenta sa kojom prodavac izlazi na tržište, s namerom da



Nikola Janković, stariji partner advokatske kancelarije “Janković, Popović, Mitić”

podstakne interesovanje kupca.

Kupac, beogradski tim, trebalo je da pronađe nedostatke u predstavljanju Kragujevčana i da na osnovu toga formira i ponudi adekvatnu cenu.



Asistenti i mentori su se potrudili da otežaju zadatak studentima, skrivajući važne detalje u ugovorima.

Simulacija je vođena na engleskom jeziku, studenti su dobili priliku da svoje znanje jezika iskoriste u praksi.

Beogradski tim bio je sastavljen isključivo od devojaka, čak je i asistent – devojka; Kragujevčani su u timu imali dva muškarca – jednog takmičara i asistenta. Timovi su imali podršku svojih kolega. Završnicu je pratilo po 25 studenata sa oba fakulteta.

V. Vavić

Devojke prednjačile

Na završnoj večeri projekta “Big deal” predstavljeni su timovi Pravnog fakulteta u Beogradu i Pravnog fakulteta u Kragujevcu, kao i njihovi mentori – advokati kancelarije JPM. Zadatak timova bio je da u što realnijem okruženju simuliraju M&A transakciju (*merging and acquisition*), a koja u svojoj srži predstavlja čitav niz izazova koji se mogu postaviti pred pravnika koji se bavi kompanijskim pravom, jer se u okviru iste razlikuje nekoliko faza, počev od provere poslovne dokumentacije, kadrovske strukture, bilansa preduzeća, do pregovora oko otkupa udela i zaključenja ugovora o kupoprodaji, pritom vodeći računa o mnogobrojnim ograničenjima koja mogu postojati sa aspekta nedozvoljene koncentracije kapitala.

Prema rečima jednog od mentora, advokata Nikole Poznanovića, ovakav vid simulacije pokriva širok dijapazon oblasti prava, jer se prožimaju finansijsko pravo, radno pravo, pravo zaštite konkurencije, kao i klasično kompanijsko pravo.

Inače, pobjedu je odneo tim Pravnog fakulteta u Beogradu, ali su svi učesnici dobili sertifikate o učešću, uz poziv da dođu na praksu u JPM, naravno u skladu sa svojim akademskim obavezama.

N. Ž.

Bez velikih promena

Kamate na štednju građana biće prepolovljene u odnosu na “rekordne” godine 2008. i 2009. i neće prelaziti 5,5 odsto na devizni ulog oročen na godinu dana

Kao i prethodne godine, Narodna banka Srbije (NBS) je pred Nedelju štednje upozorila banke da ne preteruju sa povećanjem kamatnih stopa na štednju građana. U oktobru 2011. tadašnji guverner Milutin Šoškić je održao sastanak sa predstavnicima banaka na kojem je postignut “džentlmenški sporazum” o zaustavljanju rasta kamata na depozite, da ne bi i krediti poskupeli. Ove godine, u sličnom tonu, NBS poziva banke da Nedelju štednje ne pretvore u “nerazumnu utakmicu” neodmerenim povećanjem kamatnih stopa, što bi, opet, “moglo da dovede do opasnosti da cena finansiranja podigne rizik u celom finansijskom sistemu”.

No, čini se da su ovakva upozorenja nepotrebna. Banke neće davati mnogo povoljnije kamate tokom Nedelje štednje od uobičajenih – očekuju se maksimalni prinosi od oko 5,5 odsto na godišnjem nivou, i to na dugoročnu deviznu štednju, oročenu na više od godinu dana. Na žalost štediša, ovo je upola manja kamatna stopa od onih pre samo tri četiri godine: 2008. godine, zbog poljuljanog poverenja građana u banke (kao posledica početne panike zbog početka svetske ekonomske krize i naglog pada vrednosti dinara u drugoj polovini godine), kamatne stope na deviznu štednju bile su dvocifrene, a “nedelja” štednje se produžila na ceo novembar. To je učinjeno zbog ozbiljnog “drmanja” finansijskog sistema – od 2001. naovamo, samo je u 2008. godini opao obim štednje, i to za oko 400 miliona evra, sa 5,2 na 4,8 milijardi evra. Već sledeće, 2009. godine kamate na štednju su opale za oko dva do tri odsto, štednja građana je ponovo počela da raste, i taj trend se do danas nastavio – rast štednje, uz smirivanje kamatnih stopa. Štedišama ne ide naruku ni povećanje poreza na prihod od kapitala sa početka oktobra (u ovom slučaju štednje), i to sa 10 na 15 odsto.

STRUKTURA ŠTEDNJE: Primetno je da najveći udeo u štednji građana čini kratkoročna štednja – do godinu dana, a skoro trećina te

kratkoročne štednje je štednja “po viđenju”. Prema podacima NBS, od ukupno 913,6 milijardi dinara, koliko je iznosila štednja u devizama u avgustu ove godine (oko osam milijardi evra), kratkoročna štednja je iznosila više od tri četvrtine (preko šest milijardi evra): od toga su otprilike polovina štedni ulogi na rok do godinu dana, a čak 28 odsto na štednju “po viđenju”. Ovo bi moglo da znači da građani još nemaju dovoljno poverenja u banke pa da oroče novac na neki duži vremenski period, ili jednostavno da im je finansijska situacija toliko nestabilna da, i kada uspeju da izdvoje određenu sumu za štednju, ne smeju da se od nje odvoje na duže od godinu dana. Naravno, izlišno je i govoriti da je ogromna većina štednih uloga u devizama – svega dva odsto od ukupne štednje građana je u dinarima. Veliki pad vrednosti nacionalne valute uslovio je i vidan trend smanjivanja ionako malog obima štednje u dinarima – od januara do avgusta ove godine ukupan obim dinarske štednje građana opao je za četiri milijarde dinara. Dvocifrene kamate na oročenu dinarsku štednju na godinu dana u većini banaka očigledno nisu imale mnogo šanse da privuku građane – ne u borbi sa isto tako dvocifrenom inflacijom i padom dinara u odnosu na evro od skoro 12 odsto u proteklih godinu dana, uprkos nedavnoj apresijaciji od nekoliko procenata.

Sa druge strane, ni banke se pred Nedelju štednje ne nalaze u najboljoj poziciji. “Bankarski sektor u Srbiji prati stanje u privredi jer je nemoguće da banke funkcionišu sjajno, a da privreda ima toliko problema”, izjavio je 27. oktobra Goran Pitić, predsednik Upravnog odbora Societe Generale banke (SGB) u Srbiji, i dodao da “najveći problem banaka u Srbiji nije likvidnost, nego povećan rizik, što se reflektuje kroz nivo problematičnih kredita

kjih je više od 20 procenata na nivou ukupne privrede”.

Prema rezultatima istraživanja kompanije GFK, u



Srbiji

je upotreba štednih proizvoda opala u 2011. godini u odnosu na 2010, i to sa sedam na svega četiri odsto bankarske populacije koja bankama poverava svoju ušteđevinu na čuvanje – najniži nivo od 2006. godina. S obzirom da još ne može biti podataka za tekuću godinu, nije poznato da li je ovaj broj građana porastao u 2012. godini. Ohrabruje znatno veći porast ukupnih štednih uloga: prema podacima NBS, u periodu 2010/2011. ukupna štednja je porasla za svega pedesetak milijardi dinara, a samo od januara do avgusta ove godine ova suma je uvećana za oko 120 milijardi, odnosno nešto više od milijardu evra. Poređenja radi, u Hrvatskoj su kamatne stope na deviznu štednju ispod četiri odsto godišnje, a one na štednju u kunama ne idu iznad pet odsto. Ukupna štednja građana Hrvatske na kraju 2011. iznosila je 21,7 milijardi evra, tri puta više od štednje građana Srbije u tom trenutku, uprkos činjenici da Hrvatska ima gotovo tri miliona stanovnika

manje od Srbije.

PONUDE BANAKA: Tokom nedelje štednje, *Hypo Alpe-Adria banka* je za klijente pripremila posebne povoljnosti koje se tiču kamatnih stopa, rokova oročenja ili drugih specifičnih uslova. Ove godine, pored mogućnosti isplate kamate unapred i konkurentne fiksne kamatne stope od 5,50 odsto (EKS 5,03 odsto) na period oročenja od 15 meseci, klijenti *Hypo Alpe-Adria* banke koji oroče više od 10.000 evra dobijaju i polisnu osiguranja domaćinstva.

Eurobanka nagrađuje štediše isplatom duple kamate u prvom mesecu oročenja. Ova ponuda važi za depozite u evrima i dinarima, uz opciju mesečnog pripisa kamate. Osim ove, klijentima su u ponudi Slobodna štednja (kamatna stopa se kreće u zavisnosti od iznosa – od EKS 2,14 odsto (NKS 2,47 odsto) do EKS 2,58 odsto (NKS 2,96 odsto), uz uvek dostupna sredstva), Oročena štednja (kamatna stopa zavisi od vrste oročenja, a kreće se u rasponu od EKS 3,40 odsto (NKS 3,89 odsto), do EKS 4,25 odsto (NKS 4,93 odsto)), Štednja pri ruci (50 odsto oročenog iznosa uvek na raspolaganju), Euro UNAPRED



(sa isplatom celokupne ili mesečne kamate unapred), Euro STEP (depozit se uvećava za iznos mesečnog pripisa kamate) i Blago deci (štednja za decu).

Societe Generale banka je svoju ponudu štednih proizvoda obogatila još jednim, koji omogućava štednju uz istovremeno trošenje novca. Pored oročenja već postojećih sredstava, sa kamatom koja se pripisuje godišnje, svakog meseca ili periodično, sa jednakom kamatom tokom celog perioda ili sa kamatom koja progresivno raste, kao i štednje izdvajanjem od mesečnih prihoda, štediše sad mogu da svoj novac iskoriste kao depozit za karticu. Korišćenjem ovog proizvoda, klijenti dobijaju kamatu kao na oročenu štednju, ali i limit na kartici, u zavisnosti od visine uloga.

U *AIK Banci* osim "Garantovano slobodne štednje", (u kojoj klijenti koji oroče novac na

rok do 11 meseci imaju mogućnost da podignu ulog u celosti u bilo kom trenutku uz istovremenu isplatu glavnice i kamate, uz nominalnu godišnju kamatnu stopu od 5 odsto (EKS 4,25 odsto)), štediše očekuje i ponuda oročene štednje u evrima sa posebno stimulativnim kamatama za oročenje na 15 i 25 meseci. Nominalna godišnja kamatna stopa za sredstva oročena na 25 meseci iznosi 5,7 odsto (EKS 4,87 odsto), dok kod perioda oročenja na 15 meseci kamata iznosi 5,5 odsto (EKS 4,68 odsto).

Banca Intesa građanima nudi neoročenu i oročenu štednja, kao i Skala dinarsku i rentnu deviznu štednju, a za budućnost najmlađih tu je Bambino model štednje. Klijenti koji se opredele za stepenastu Skala štednju polažu dinarske uloge u skladu sa svojim mogućnostima i željama, dok im se kamatna stopa svakog meseca uvećava za jedan procentni poen. Sa druge strane, rentna štednja se odnosi na devizne uloge i uključuje mesečnu isplatu prinosa od kamate. Bambino je devizni model oročene štednje koji dozvoljava i uplate u dinarima uz potonju konverziju uloga u evre.



Nedelja štednje od 365 dana

Nedelja štednje u prvoj sedmici novembra nije jedini period kada su u ponudi specijalni uslovi za štednju. Piraeus banka tokom čitave godine upotpunjuje svoju ponudu novim depozitnim proizvodima i organizuje akcijske ponude kamatnih stopa, dizajniranih na način da zadovolje potrebe savremenih klijenata.

Piraeus banka tradicionalno obeležava Nedelju štednje posebnom ponudom koja podrazumeva atraktivne kamate za oročenja u domaćoj i stranoj valuti, i mehanizme štednje koji klijentima omogućavaju da na siguran način uvećaju svoj kapital.

Standardno oročenje odlikuju slobodan izbor perioda štednje, sukcesivne uplate po dinamici i želji klijenta, gde se svaka nova uplata vezuje za svoj datum, i raspolaganje sredstvima po dospeću depozita. Štednja nije uslovljena minimalnim ulogom.

Oročenje sa mesečnom isplatom kamate, uz pogodnosti kao kod standardnog oročenja, karakteriše raspoloživost kamate po isteku svakog meseca koja se pripisuje na devizni račun klijenta.

Piraeus 30 štednja u evrima uz mogućnost podizanja uloga do 30 odsto bez razoročenja i štednje po povoljnim kamatama, klijentima nudi i izbor perioda oročenja, koji može biti u rasponu od jednog do 12 meseci.

Piraeus 50 je depozitni proizvod koji omogućava štednju u dinarima i

evrima, kao i raspolaganje sredstvima do čak 50 odsto ukupnih sredstava sa partije depozita bez razoročenja partije. Podizanje uloga može biti jednokratno ili sukcesivno tako da zbir ne pređe 50 odsto.

Piraeus Unapred je štednja sa isplatom kamate u trenutku oročenja. Veoma je atraktivna zbog mogućnosti korišćenja kamate odmah, kao i mogućnosti ponovnog oročenja iznosa kamate.

Piraeus Sigurna prognoza štednja na 6 i 12 meseci jeste model stepenaste štednje, gde se kamatna stopa uvećava sa svakim narednim stepenom oročenja. Pogodnost ovog proizvoda je pripis kamate glavnici po dospeću svakog novog stepena, čime se ulog uvećava i ponovo oročava po većoj kamatnoj stopi, a sve to uz mogućnost raspolaganja oročenim sredstvima bez gubitka ostvarene kamate iz prethodnog perioda.

Za klijente kojima odgovara dugoročna štednja, pogodan je **Piraeus Premium Plan** – oročenje na 3 godine, gde se kamata uvećava na godišnjem nivou.

PIRAEUS 30
OROČENA
ŠTEDNJA U
EVRI MA

★★★★★★★★★★

- Uvek dostupnih 30% uloga, bez razoročenja depozita
- Period oročenja od 1 do 12 meseci

TEMPIRAJTE PERIOD OROČENJA UZ **PIRAEUS 30 ŠTEDNJU** U EVRI MA

UVEK DOSTUPNIH
30% ULOGA
BEZ RAZOROČENJA

IZABERITE
PERIOD OROČENJA
OD 1 DO 12 MESECI



SPECIJALITETI
NEDELJE
ŠTEDNJE
★★★★★

 **PIRAEUS
BANK**

Otvorena za Vas.

 CALL CENTER 00-24
0800 000 800,
011/ 3024 077, 3024 078

www.piraeusbank.rs

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