

VREME

Klub dobrih poslovnih ideja

USPEHA!

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

DANIJELA FIŠAKOV,
SLO-POSLOVNI KLUB

Sudbinska
povezanost

NADA MILOVANOVIĆ
IVANČIĆ I SINOV I

Važno je da
pomognemo

ERNST BODE, MESSER

**Nekompetentnost
i ravnodušnost
javnog sektora**

Nekompetentnost i ravnodušnost javnog sektora usporavaju razvoj zemlje

“I dalje se pitamo kako je moguće da je kompanija koja se bavi trgovinom strujom mogla da nam ponudi bolju cenu od proizvođača struje i da nadležna ministarstva nisu bila u mogućnosti da učine nešto da bi zaštitila privredu i podržala je u periodu krize. Električna energija na visokom naponu sada je u Srbiji 30 odsto skuplja nego u razvijenijim i konkurentnijim privredama kao što je nemačka”

Početak godine, kompanija Messer Tehnogas dospela je u žižu javnosti kada je postao prvi industrijski potrošač koji je raskinuo saradnju sa EPS-om i potražio drugog snabdevača. Iako je u Srbiji, sa predikima, još od 2000. godine, generalni direktor Messer Tehnogasa kaže za “Vreme” da su još uvek zbujujuće neefikasnost i opstruktivnost administracije i apsurdnost pojedinih propisa. “Slučaj EPS” je samo jedan od primera.

“VREME”: U Srbiju ste prvi put došli pre više od decenije, potom otišli 2002. i vratili se 2005. kao generalni direktor “Messer Tehnogasa”. Možete li da uporedite ova dva perioda svog boravka u Srbiji – iz privrednog, društvenog, ali i ugla kompanije?

ERNST BODE: Messer je u Srbiju došao 1997. godine, preuzevši većinski paket akcija tadašnjeg Tehnogasa. To je bila jedna od prvih velikih privatizacija i jedna od prvih stranih investicija u Srbiji. Zbog tadašnje vlasti i situacije u zemlji, suočavali smo se sa mnogobrojnim problemima, međutim, ostali smo u Srbiji. U periodu do 2002. godine korenito je promenjena organizacija kompanije, uveden je socijalni program, jedna smo od prvih kompanija u Srbiji koje su uvele SAP.

Posle mog drugog povratka u Srbiju, 2005. godine, situacija jeste bila bolja od one tokom mog prethodnog boravka, ali je bilo

očigledno da se planirane reforme nisu odvijale očekivanom brzinom i da je mnogo započetih poslova stajalo u mestu. Iako se privreda Srbije u periodu do 2008. godine razvijala, nije dovoljno iskoristila priliku za korenitu i kvalitetnu tranziciju kako bi repositionirala zemlju, rešila geopolitičke probleme na prihvatljiviji način, pronašla rešenje za ekonomske probleme i generisala zdrav i održiv ekonomski rast.

Od mnogih intervjuja koje ste dali, kao da se godinama ponavlja ista rečenica: “Javna administracija je spora i nepripremljena, zakoni i podzakonski akti su neadekvatni, njihova implementacija zahteva veliki napor sa slabim rezultatima, a mešanje vlade u ekonomiju je i dalje značajno.” Zbog čega se ovakvo stanje uopšte ne menja?

Neki ključni zakonski propisi i administracija u Srbiji i dalje su neefikasni, zbujujući, ponekad čak i opstruktivni, i to je jedan od najvećih problema koji je trebalo rešiti još davno. Bespotrebni i anahroni propisi i birokratske procedure, nekompetentnost i ravnodušnost u javnom sektoru usporavaju razvoj zemlje i onemogućavaju kompanijama da se razvijaju i ostvare svoje planove. Nadam se da će nova vlada uspeti u svojoj nameri da redukuje propise i skрати zagušujuće administrativne procedure da bi se oslobodili pozitivna energija, preduzetnički duh i snaga ljudi ove zemlje

i onoga što je preostalo od privrede. Iako se dosta radilo na usklađivanju podzakonskih akata sa zakonima i iako se situacija u određenim oblastima pomerila nabolje, ostalo je još mnogo stvari da se uradi, da bi se omogućilo efikasno poslovanje u Srbiji i da se vreme, koje se može utrošiti na stvaranje konkretnih i važnih rezultata, ne troši na birokratiju i nepotrebnu nervozu.

Recite nešto više o poslovnim uspesima kompanije Messer u prethodnoj godini, najvažnijim investicijama i očekivanjima za drugu polovinu 2013.

Messer je do sada ukupno investirao preko 100 miliona evra. 2012. godina bila je ponovo uspešna godina za Messer Tehnogas i pored brojnih problema sa kojima smo morali da se suočimo i rešavamo nakon odlaska U.S. Steel-a iz Srbije. U.S. Steel je bio naš najveći kupac i naše postrojenje za razlaganje vazduha u Smederevu bilo je projektovano za zadovoljenje potreba ove čeličane. Gubitak tako velikog sistema mogao je imati drastične posledice na rezultat Messer Tehnogasa, za grad Smederevo, celokupnu industriju i samu državu.

Najvažnija investicija koja nas očekuje je novo postrojenje za razlaganje vazduha u Boru, vredno preko 20 miliona evra, koje će biti izgrađeno za snabdevanje nove borske Topionice kiseonikom i azotom. Početak rada postrojenja trebalo je da bude u



FOTO: A. Andić

januaru 2014. godine, ali opet zbog izuzetno spore i glomazne administracije, ta investicija će znatno kasniti.

Početakom 2013. godine, suočili smo se sa neplaniranim drastičnim poskupljenjem električne energije od skoro 70 odsto. Ovaj cenovni šok odnosio se na 27 potrošača na visokom naponu, među kojima smo i mi i naše postrojenje u Smederevu. Iako smo, za razliku od ostalih 26 kompanija, imali mogućnost da nabavimo električnu energiju od drugog snabdevača, ipak smo imali povećanje cene od preko 50 odsto, što će imati uticaja na naš rezultat 2013. godine.

Pre izbivanja svetske ekonomske krize izjavili ste da je profit Messera u Srbiji iznad 12 odsto. Koliko se način poslovanja promenio od 2009. do danas, i na koji način se Messer prilagođavao novonastalim uslovima?

Godine 2009, kada je počela ekonomska kriza u svetu, industrijska proizvodnja u Srbiji je bila u padu, kao i bruto domaći proizvod. Godine 2010. i 2011. došlo je do blagog rasta, ali je potom 2012. usledio novi pad. Stanje industrije je u direktnoj vezi sa našim poslovanjem jer industrija troši tehničke gasove koje mi proizvodimo. Tu je i već pomenuto povlačenje U.S. Steela iz Srbije, kao i gašenje peći u ovoj železari. Način poslovanja se nije mnogo menjao tokom ovih nekoliko godina, ali je najvažnije što smo na vreme preduzimali

mere kojima smo uspeli da sprečimo drastične posledice okolnosti na koje nismo mogli imati uticaja. Mnogi naši veliki kupci su takođe imali problema, ali smo u duhu istinskog partnerstva smo se trudili da ih podržimo i pomognemo im da te probleme prevaziđu.

Pomenuli ste neočekivano poskupljenje struje. Možete li nešto više da kažete o toj odluci da postanete prvi industrijski potrošač koji je prestao da posluje sa EPS-om?

Od 1. januara 2013, pod izgovorom liberalizacije tržišta električne energije u Srbiji, EPS je povećao cenu struje za industrijske potrošače na visokom naponu za skoro 70 odsto. Među 27 pogođenih kompanija, velikih industrijskih preduzeća, bili smo i mi. Dva meseca smo ukazivali na moguće posledice ekstremnog poskupljenja na privredu Srbije i tražili da se poskupljenje izvrši postepeno, u periodu od nekoliko godina, kako ne bi došlo do cenovnog šoka na tržištu i kako bi pogođene kompanije imale vremena da se prilagode novonastalim okolnostima, međutim, nismo naišli na razumevanje. Stoga smo odlučili da preuzmemo rizik i budemo prvi u Srbiji koji je umesto EPS-a izabrao drugog snabdevača, jer smo od kompanije Gen-I, koja je trgovac strujom, dobili povoljniju cenu od one koju nam je ponudio EPS. Sa dosadašnjim iskustvom možemo da kažemo da je

odluka bila ispravna i da se Gen-I pokazao kao veoma korektan, kompetentan i fleksibilan partner. I dalje se ipak pitamo kako je moguće da je kompanija koja se bavi trgovinom strujom mogla da nam ponudi bolju cenu od proizvođača struje i da nadležna ministarstva nisu bila u mogućnosti da učine nešto da zaštite privredu i podrže je u periodu krize. Električna energija na visokom naponu sada je u Srbiji 30 odsto skuplja nego u razvijenijim i konkurentnijim privredama kao što je Nemačka.

Tom prilikom ste rekli: "Ponekad pomislili da mali ostaci zdrave industrije i biznisa ovde svima smetaju, i da bi bilo najbolje da sve ugasimo." Da li i dalje isto mislite? Ovo pitam jer bi, prema poslednjoj anketi AHK u Srbiji, 88 odsto nemačkih firmi ponovo investiralo u Srbiju.

Iskreno me veoma raduje što je velika većina nemačkih investitora, kao, verujem, i drugi investitori, zadovoljna svojim investicijama u Srbiji. Pitam se, međutim, kakvi bi bili rezultati ankete da su sve kompanije dobile povećanje cene struje od skoro 70 odsto i da plaćaju struju 30 odsto više nego u Nemačkoj. Ta nova cena struje odnosila se na samo 27 preduzeća, od kojih smo mi jedina nemačka kompanija. Veći broj ovih kompanija – u odnosu na druge zemlje to je veoma malo potrošača na visokom naponu, što samo po sebi govori o stanju srpske industrije – čine još uvek zdrav deo privrede Srbije i svoje obaveze prema EPS-u plaćaju na vreme. Ukazivali smo da EPS ovim povećanjem cene dalje slabi srpsku ekonomiju i prebacuje teret svoje nelikvidnosti samo na nas. Veoma je frustrirajuće kako, kada želite da se krećete napred i kada imate planove za razvoj, često osetite da vas usporavaju potpuno neobjašnjivo ponašanje, nepojmljivi zakoni ili apsurdni i anahroni propisi.

Srbija ipak ima veliki potencijal za budućí razvoj koji treba prepoznati i iskoristiti. Već je isuviše vremena utrošeno i trebalo bi zaista ozbiljno i profesionalno početi sa radom. Srbija ima dobru i obrazovanu radnu snagu i potrebno je osloboditi pozitivnu energiju ljudi i stvoriti okruženje gde će i poslovanje i život ljudi uopšte postati lakši i bolji.

Sudbinska povezanost slovenačke i srpske privrede

“Ulazak u EU za Hrvatsku istovremeno znači i automatski izlazak iz Centralnoevropskog sporazuma o slobodnoj trgovini. To bi konkretno značilo oslobađanje znatnog dela tržišne teritorije u regionu od strane hrvatskih kompanija i mogućnost da srpske kompanije povećaju svoj izvoz na ovo tržište, pre svega proizvoda u oblasti agrara i prehrambene industrije. Srbija bi se tako učvrstila kao dominantna zemlja-izvoznica u okviru CEFTA”

Slovenački poslovni klub je krajem prošle godine proslavio 10 godina postojanja u Srbiji, a istovremeno održao i jubilarni stoti sastanak članova i prijatelja kluba. Nakon godine jubileja, u martu 2013. Danijela Fišakov je na čelu kluba zamenila dugogodišnjeg predsednika Vladimira Kravčuka. U razgovoru za “Vreme” ona analizira ekonomsku saradnju Slovenije i Srbije, aktuelne probleme u kojima se nalazi Slovenija, kao i privrednu situaciju u regionu nakon izlaska Hrvatske iz CEFTA.

“VREME”: U martu i aprilu ove godine svetski mediji su stavili Sloveniju u fokus kao “novu zemlju EU kojoj preti bankrot”. Sa druge strane, premijerka Bratušek odlučno tvrdi da Sloveniji neće biti potrebna inostrana pomoć. Možete li reći nešto više o problemima sa kojima se Slovenija trenutno suočava, kao i o mogućim ishodima u ovom kritičnom periodu?

DANIJELA FIŠAKOV: Slovenija, zaista, trenutno prolazi kroz najteži period od svog pristupanja EU. Posledice dešavanja u svetskoj ekonomiji poslednjih godina su vidljive i na slovenačkoj privredi, koja svakako ne raspolaže inercionim kapacitetom dovoljnim da je učini potpuno neosetljivom na nepovoljne promene kao što su i u privredama zemalja čiju sudbinu Slovenija deli. Međutim, to je istovremeno čini bržom i prilagodljivijom. Zato se i pristupi rešavanju sličnih problema, koji su zadesili različite zemlje EU, razlikuju. Želim da verujem da će dalji potezi slovenačke vlade



doprineti da Slovenija iz ovog za nju teškog perioda izađe kao zemlja nad koju se pretinja bankrotom nadvila samo privremeno.

Prema agenciji Blumberg, Slovenija trenutno ima veći rizik od bankrota nego Španija i Italija. Koliko su ovakve procene utemeljene i na koji način one utiču na rad kompanija u Sloveniji, bilo stranih, bilo domaćih?

Rizik je samo statistička kategorija koja znači povećanu verovatnoću da se desi

nešto nepoželjno, ne da će se to nešto i stvarno desiti. Tvrdnje eminentnih agencija kao što je Blumberg, koju ste pomenuli, treba shvatiti kao podsticanje na delovanje da bi se predupredio i izbegao nepovoljan ishod. Svakako da se kod kompanija, koje posluju u Sloveniji, oseća povišen nivo strepnje za budućnost, ali taj nivo još uvek nije toliki da bi se to osećanje moglo nazvati strahom. Ojačavanje i konačno ozdravljenje pre svega bankarskog sektora

učiniće da ono ne pređe kritičnu granicu stimulišućeg stresa prisutnog, čak i neopodnog, u svakoj poslovnoj utakmici.

U prethodnih desetak godina, izuzev godina krize 2009. i 2012, privredna razmena Srbije i Slovenije je neprestano rasla uz postepeno izjednačavanje trgovinskog bilansa. Kako vidite buduću privrednu saradnju ove dve zemlje i gde vidite mogućnost njenog daljeg razvoja?

Privrede Srbije i Slovenije su sudbinski povezane, a ne samo istorijski, geografski i interesno. Kao takve poseduju, rekla bih, neograničen potencijal za dalji razvoj i međusobno dublje povezivanje. Približavanjem Srbije standardima EU i povećavanjem konkurentnosti njenih proizvoda taj potencijal se istovremeno i povećava i ostvaruje. Balansiranje odnosa u trgovin-



FOTO: A. Andić

skom bilansu je upravo pokazatelj zdrave privredne saradnje ovih dveju zemalja.

Ivan Simić je ranije bio direktor Poreske uprave Slovenije, a sada je na istom položaju u Srbiji. Koliko se može model poreske reforme Slovenije primeniti u Srbiji i, još važnije, vidite li ovde političku volju da se ona i sprovede?

Prikupljanje poreza je oduvek bio jedan od osnovnih izvora prihoda svake države, te je svaki model efikasnijeg prikupljanja poreza

dobrodošao. Istovremeno, a s obzirom da je i samo pominjanje poreza za privredu vrlo bolno, takav proces treba učiniti što bržim, efikasnijim i što manje birokratizovanim. Ne sumnjam da će gospodin Simić umeti da svoja pozitivna iskustva iz Slovenije prenese i uspešno primeni u Srbiji. Reformi i modernizaciji Poreske uprave se, svakako, ne može pristupiti bez prisutnosti političke volje u rukovodećim državnim strukturama. O postojanju političke volje u Srbiji najbolje govori sama činjenica da je gospodin Ivan Simić, kao nesporni ekspert i poznavalac sistema poreskih uprava, pozvan upravo od strane resornog ministra da takvu reformu sprovede i u Srbiji.

Jedan od ciljeva Slovenačkog poslovnog kluba je i "pružanje informacija o mogućnostima ulaganja u Srbiju". Na koji način su se ove mogućnosti menjale u proteklih desetak godina, koliko Klub posluje i koje su negativne strane srpskog poslovnog okruženja koje se ni posle svih tih godina nisu poboljšale i dostigle prihvatljiv nivo?

Biznis je živ organizam koji uvek traži način da opstane i da se dalje razvija. On se prilagođava, ali i traži pogodnije okruženje za sebe. Uslovi poslovanja u Srbiji se desetak godina unazad, bez obzira na globalnu situaciju, stalno poboljšavaju. Radi se na modernizaciji Poreske uprave, znatno je skraćena i pojednostavljena procedura za registraciju preduzeća, uvedena su ograničenja za rokove plaćanja, pre svega države prema privredi, subvencionišu se strana ulaganja. Međutim, birokratizovanost i sporost administracije i dalje predstavlja veliki problem. I dalje postoji mnoštvo bespotrebno komplikovanih procedura čiji ishod često ne zavisi od sistema, već od volje pojedinaca. To unosi veliku dozu neizvesnosti, pa čak i straha, kod sadašnjih i potencijalnih investitora. Slovenački poslovni klub zahvaljujući svom decenijskom iskustvu uspešno pomaže svojim članovima da prebrode te teškoće i da se snađu u ovom poslovnom okruženju.

Prema statističkim podacima Slovenije, ova zemlja u Srbiji ima investicija u vrednosti od oko 1,5 milijardi evra, dok je u suprotnom smeru otišlo oko 100 miliona evra investicija iz Srbije – od toga polovinu čini kupovina Fruktala. Koji su uslovi

neophodni da bi firme iz Srbije više ulagale na slovenačkom tržištu – da li je reč o nezainteresovanosti ovdašnjih privrednika, nemogućnosti da se izbore sa EU konkurencijom ili postoji neki drugi razlog?

Svakoj vladi je cilj da u svoju zemlju privuče što više direktnih stranih investicija jer one znače otvaranje novih radnih mesta. Takav slučaj je i sa Slovenijom, kojoj su takva ulaganja takođe potrebna i koja daje značajne podsticaje za njih. Međutim, iz Srbije su ka Sloveniji do sada otišle samo tri značajnije investicije (Nektar, ComTrade i Beohemija Inhem), a i one nisu *greenfield*. Poslednjih decenija se srpska privreda suočavala sa daleko ozbiljnijim problemima nego slovenačka i sada je posle recesije i stagnacije u fazi oporavka i konsolidovanja. Verujem da je srpska privreda već prepoznala svoj interes da više ulaže na slovenačkom tržištu i da će u narednom periodu pripremanja za EU utakmicu takvih ulaganja biti više.

Prvog jula zajednički sused Slovenije i Srbije, Hrvatska, ulazi u EU i izlazi iz CEFTA sporazuma. Po vašem mišljenju, kakve će to posledice imati po privredu u Srbiji?

Ulazak u EU za Hrvatsku istovremeno znači i automatski izlazak iz Centralnoevropskog sporazuma o slobodnoj trgovini. Ubuduće bi trebalo da zemlje potpisnice CEFTA sa Hrvatskom posluju u skladu sa Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju (SSP). To bi konkretno značilo oslobađanje značajnog dela tržišne teritorije u regionu od strane hrvatskih kompanija i mogućnost da srpske kompanije povećaju svoj izvoz na ovo tržište, pre svega proizvoda u oblasti agrara i prehrambene industrije. Srbija bi se tako učvrstila kao dominantna zemlja-izvoznica u okviru CEFTA. Naravno, nije sve baš tako jednostavno. Ovi tokovi će zavisiti od iznova ispregovanih SSP-a koje inicira EU da bi zaštitila interese Hrvatske, zatim od opredeljenosti hrvatskih preduzeća da svoje pogone izmeste u BiH i Srbiju, kao i od osposobljenosti srpskih resursa da odgovore na ukazani izazov povećanog tržišta. Bez obzira na to što ovakav razvoj događaja ide naruku srpskoj privredi, mišljenja sam da Srbija mora da nastavi da svoje mesto traži i u okviru EU, tj. da nastavi u smeru dostizanja standarda i konkurentnosti kakvi vladaju u EU.

Važno je da pomognemo jedni drugima

“Nije bitno da li se nešto zove ‘društvena odgovornost’ ili nekako drugačije, bitno je i suština je da smo društveno odgovorni kao pojedinci, kao menadžeri, kao zaposleni. Društvena odgovornost je model ponašanja koji kao društvo treba da usvojimo”

Kompanija “Ivančić i sinovi” jedan je od pionira kada je reč o proizvodnji i poslovanju sa dodacima ishrani (*food supplements*), kao i tzv. OTC lekovima (*over the counter* – lekovi za koje nije potreban recept). Dr Nada Milovanović Ivančić za “Vreme” govori o počecima kompanije, kao i o društveno odgovornom aspektu njenog poslovanja.

“VREME”: Kompanija “Ivančić i sinovi” osnovana je 1991. godine – kao i na svakom početku, nije bilo lako odmah razmišljati i o društvenoj odgovornosti. Možete li opisati kada je kompanija počela sa društveno odgovornim poslovanjem (DOP) – koje su bile prve akcije i kako je uopšte nastao takav pristup?

NADA MILOVANOVIĆ IVANČIĆ: Moja generacija je i u porodici i u školi vaspitavana da bude odgovorna prema poslu. Kada smo počeli, vodili smo računa da nije reč samo o trgovini lekovima već da treba da budemo na usluzi pacijentima. Njihovo dobro je i naše dobro, tako da smo se i ja i svi zaposlenosti trudili da na sve moguće načine pomognemo pacijentima. Organizovali smo više akcija merenja glukoze u krvi, preventivnih merenja koštane gustine i slično. Nastavili smo da smišljamo ideje kako možemo da budemo od pomoći većem broju ljudi. Društvena odgovornost se kao pojam pojavljuje u svetu tek kasnije. Ona je izraz potrebe da se u vremenu sticanja velikih profita kompanijama skrene pažnja na potrebu da se brinu o društvu, ljudima i njihovoj okolini, da deo dobiti ulože u razvoj i poboljšanje uslova života zajednice. Društveno odgovorno poslovanje za nas je uvek bio standard kome smo težili, a u modernom vremenu to je svetski trend.

Kompanija se već bavi poslom u kojem direktno rešavate (zdravstvene) probleme

ljudi. Da li je zbog specifičnosti posla DOP nešto što je striktno odeljeno od uobičajenog poslovanja, ili se ova dva aspekta mešaju i prepliću?

To se uvek prepliće, nemoguće je odvojiti poslovanje i DOP – neke firme to rade, mi nismo, jer se uvek nešto donira, pomoćne, ali se to ne objavljuje svakog puta. Ne možemo da uporedimo donaciju lekova i medicinskih sredstava nekom odeljenju ili klinici sa nečim što je mnogo veće, poput doniranja EKG aparata, uključenja u UNICEF-ovu akciju borbe protiv nasilja, ili kada kao firma doniramo pojedine slučajeve. Tako da su sve to stvari koje bismo mogli da podvedemo pod društvenu odgovornost, a nisu reklamirane – nismo nikada oglašavali ove “sitne” stvari, da smo poklonili toliko-i-toliko kutija “probiotika” nekom bolničkom odeljenju u Srbiji, ili da smo donirali proizvode Domu za nezbrinutu decu u Sremčici. Oni krupniji poduhvati, veći, izdvojeni su i strukturirani, naročito ako radite sa nekim fondom, poput Fonda B92, ili sa UNICEF-om – tada je to na mnogo višem nivou, pošto se oni primarno bave društvenom odgovornošću.

Nedavno ste najavili pomoć Institutu za majku i dete u Beogradu, tako što će se od svake prodane kutije “probiotika” izdvajati po 10 dinara za donaciju dva monitora za praćenje vitalnih funkcija novorođenčadi. Možete li nešto više da kažete o tome, kao i o sličnim prethodnim akcijama?

Da, reč je o akciji koja će trajati tokom leta. Naime, 2013. godina je desetogodišnjica prisustva “probiotika” na srpskom tržištu. To je visokokvalitetni proizvod koji radimo u saradnji sa institutom “Rosell – Lallemand”. Umesto proslave, odlučili smo da

se uključimo u humanitarnu akciju za Institut za majku i dete “Dr Vojkan Čupić”. Akcija će se isfinansirati od prodaje proizvoda “probiotik”. Svaki korisnik ovog proizvoda će se na indirektnan način takođe uključiti u ovaj humanitarni projekat. Svim institucijama našeg zdravstva je potrebna pomoć i ovim putem apelujem na sve društveno odgovorne kompanije da se uključe u skladu sa svojim mogućnostima. Mi smo odabrali Institut za majku i dete, jer je to ustanova koja zbrinjava decu, a ona su budućnost naša i našeg društva.

Kada je reč o ranijim učešćima, tokom 2008. i 2009. UNICEF je imao projekat “Borba protiv nasilja u školama” i mi smo se kao firma uključili u tu akciju. Suština akcije je bila da svaka firma koja se uključila u ovaj projekat isfinansira projekat edukacije dece, roditelja i nastavnika u jednoj školi. Prvo su se donirala sredstva, pa se posle pratila implementacija, a u projektu je učestvovalo oko 100 osnovnih škola. Motiv da se uključimo u ovu akciju je upravo borba protiv nasilja sa kojim se susrećemo na svakom koraku. U Srbiji postoji veoma mnogo nasilja u školama i van njih. Samo ako na vreme krenemo kao društvo sa edukacijom dece i borbom protiv takvog ponašanja možemo da očekujemo i nadamo se da ćemo jednog dana živeti sa manje nasilja. Vrlo je važno izboriti se i suprimirati nasilje koje dominira kao vid komunikacije u našem društvu kako među omladinom tako i među odraslima. Sve to nasilje i nemogućnost kontrolisanja besa je uzrok mnogih nesreća. Zato je veoma važno – sve što se radi sa decom i novim generacijama jer oni su budućnost svakog društva. Taj projekat se nastavio i nakon 2009, i bio je to samo



FOTO: A. Andić

korak u osveščivanju roditelja, vaspitača, dece. Nama kao kompaniji koja je učestvovala u ovom projektu ostaje da se nadamo da su deca koja su prošla kroz kurs edukacije usvojila nešto novo i da će širiti talas nenasilja i tolerancije u komunikaciji sa drugima.

Takođe smo kao kompanija učestvovali u pojedinačnim humanitarnim akcijama, poput različitih apela za pomoć. Učestvovali smo i u podizanju svesti stanovništva u borbi protiv pušenja, pa smo savetovalištim donirali aparat za merenje ugljen-monoksida u plućima. Upravo tokom ovog vikenda (31. maj – 2. jun) na ulicama Beograda merili smo građanima ugljen-monoksid u plućima, tačnije, njegovu koncentraciju u izdahu, jer on pokazuje intoksikaciju cigaretama. Tako podižemo svest kod sugrađana o posledicama pušenja. Imali smo više takvih akcija koje su se bavile preventivom bolesti i očuvanjem zdravlja stanovništva.

Kako komentarišete izbor kompanije “Ivančić i sinovi” za jednu od nagradenih u izboru Korporativni brendovi Srbije 2012/2013? Šta za vas to znači i na koji način će ova nagrada uticati na dalje poslovanje kompanije?

To je veliko priznanje za našu kompaniju, u isto vreme i velika obaveza da nastavimo dalje putem kojim smo krenuli, i još više vodimo računa o zdravlju našeg stanovništva. Takođe, to je i podsticaj da uvek budemo novi i drugačiji, da tragamo za kvalitetnim proizvodima koji nedostaju našem tržištu i da razvijamo naš biznis na isti i bolji način nego do sada. Verujte mi da to nije lako u situaciji ekonomske krize, ali svakako predstavlja veliki izazov.

U svom poslovanju ističete, između ostalog, tzv. direktan kontakt sa pacijentom. Možete li da kažete nešto više o tome?

Na svim kutijama naših proizvoda postoji besplatan info-telefon, tako da pacijenti mogu da se jave i dobiju besplatan savet od naših zaposlenih – farmaceuta ili lekara – o tome kako da koriste željeni proizvod i čemu on služi. Takođe, tu smo i da im pomognemo, da ih posavetujemo ako imaju bilo kakvu dilemu, o konkretnom leku, i uopšte, o njihovom zdravstvenom stanju, kao i da ih uputimo gde treba, naravno, ukoliko nam o tome daju dovoljno informacija telefonom. U ovom vremenu interneta, aktivni smo i na internet portalima, imamo svoj sajt, tako da i mejlom odgovaramo na pitanja pacijenata. To je direktan kontakt koji gajimo sa

svojim pacijentima. Mi smo pioniri u dodacima ishrani i trebalo je uložiti mnogo truda i vremena u širenje svesti o potrebi za njima, o razlozima zašto su ti proizvodi dobri. Istraživanja su pokazala da su ljudi u Srbiji veoma malo znali kako da preveniraju bolest i sačuvaju zdravlje. Malo se znalo o zdravom načinu života. Upravo smo na tome radili u poslednjih 20-ak godina, na podizanju svesti stanovništva i stručne javnosti.

Tu ponovo dolazimo do onog vašeg pitanja o preplitanju poslovanja i društvene odgovornosti: mislim da ne bih mogla to da nazovem preplitanjem, iz jednostavnog razloga – sve je to društvena odgovornost, nije bitno da li se ona zove tako ili neka drugačije, bitno je i suština je da smo društveno odgovorni kao pojedinci, kao menadžeri, kao zaposleni. Kompanija nije ni po čemu drugačija od onoga što smo mi koji u njoj radimo ili je vodimo. Društvena odgovornost je model ponašanja koji kao društvo treba da usvojimo. Takođe, kada je reč o izrazu “društveno odgovorno poslovanje”, mislim da je reč o jednoj vrsti mistifikacije koja je potpuno bespotrebna, a mi moramo demistifikovati mnoge stvari da bismo lakše i bolje funkcionisali i da bismo dali što veći doprinos društvenoj zajednici u kojoj živimo.



TIKVEŠ

Vina nagrađena u Londonu

Na jubilarnom 30. međunarodnom vinskom takmičenju IWC 2013. (*International Wine Challenge*), vina iz Tikveša su u konkurenciji visokokvalitetnih sorti i različitih vina iz celog sveta osvojila po četiri srebrne i bronzane medalje, a tri vina su pohvaljena za kvalitet. Na takmičenju Decanter World Wine Awards 2013, na kom je predstavljeno više od 14.000 vina iz 57 zemalja sveta, vina iz Tikveša su osvojila jednu srebrnu i tri bronzane medalje, dok je sedam vina pohvaljeno za kvalitet.

“Zadovoljan sam što smo uspeli ne samo da ponovimo, već i da nadmašimo uspeh od prošle godine koji su postigla naša vina na dva najveća svetska vinska takmičenja. Ove nagrade još jednom potvrđuju strategiju Tikveša i rad na stvaranju autentičnih, visokokvalitetnih vina iz Makedonije”, izjavio je ovim povodom Igor Ilievski, generalni direktor kompanije.

COCA-COLA

Poklon za jubilej

Ove godine Coca-Cola proslavlja 45 godina proizvodnje u Srbiji. Od kada je 1967. ovde napunjena prva Coca-Cola do danas, kompanija je prešla dug put da bi izrasla u jednu od najvećih u sektoru bezalkoholnih pića u zemlji. U poslednjih deceniju i po kompanija je na ovo tržište investirala 200 miliona evra, a Coca-Cola sistem danas zapošljava 1300 radnika u tri proizvodna pogona i distributivnim centrima

široj zemlji, dok je još 18.500 radnika angažovano u kompanijama poslovnih partnera. “Veoma smo svesni uticaja koji imamo na domaću privredu ali i društvo kojem se odužujemo kroz mnogobrojne projekte kroz koje ulažemo u lokalnu zajednicu. Za 45 godina poslovanja želimo da uradimo nešto veliko i građanima poklonimo 45 fitness centara na otvorenom kako bismo vežbanje učinili dostupnim svima širom zemlje”, istakao je Ramon Vajdinger, generalni direktor kompanije Coca-Cola Hellenic Srbija.

EUROBANK, SANU I CRID

Galerija SANU prilagođena osobama sa invaliditetom

Eurobank, Srpska akademija nauka i umetnosti (SANU) i Centar za razvoj inkluzivnog društva (CRID) realizovali su projekat “Umetnost za SVE”, sa ciljem potpunog prilagođavanja galerijskog prostora Akademije osobama sa invaliditetom. Nabavka i postavka multimedijalnog vodiča, koji je dostupan na linku www.galerijasanu.rs, kao i taktilnih pomagala u izložbene prostorije galerije SANU omogućiće osobama sa invaliditetom ravnopravnost i dostupnost sadržaja kulture. Zahvaljujući ovom projektu, osobe sa invaliditetom imaju priliku da ekskluzivno uživaju u izložbi poznatog slikara, akademika Vladimira Velickovića, čiju postavku ljubitelji umetnosti mogu pogledati u Galeriji SANU. Projekat “Umetnost za SVE” pružio je osobama sa invaliditetom mogućnost vizuelnog ili taktalnog načina pristupa informacijama i ispunjavanje njihovih potreba za umetnošću i kulturom. Prilagođavanje Galerije SANU u Beogradu osobama sa invaliditetom uticaće i na druge posetioce da razviju svest o toleranciji i razumevanju potreba svojih sugrađana, što će podstaći širenje ideje o stvaranju humanijeg okruženja za sve.

HALCOM

Srbija ulazi u sistem e-faktura

Kompanija Halcom predstavila je napredno bankarsko rešenje za razmenu fakturna elektronskim putem. Halcomov sistem upotrebljava već postojeće, bezbedne “e-bankarske” kanale, što omogućava jednostavan pristup rešenju za pravna i fizička lica. Izdavaoci i primaoci faktura u Srbiji, bez obzira da li su u pitanju mala ili velika preduzeća, u procesu izdavanja i slanja faktura mogu ostvariti uštede, koje su, prema istraživanju Evropske komisije, procenjene na čak 75 odsto svih troškova slanja, štampanja i obrade faktura. Ova usluga će, osim korisnicima e-bankarstva,

biti dostupna i svim fizičkim licima koja imaju pristup internetu i mobilnom telefonu. Na ovaj način se još povećava broj potencijalnih korisnika, a samim tim i prihvatanje e-fakture u Srbiji.

“Svako mesec u Srbiji se samo u sektorima telekomunikacija, energetike, usluga i osiguranja razmeni više od 12 miliona fakturna. Pošto sistem e-fakture omogućava slanje i primanje e-fakture i najmanjim preduzećima, bez ikakvih investicija, verujemo da je ovaj projekat u skorije vreme postati nacionalan”, rekao je Miha Culiberg, direktor razvoja poslovanja u Grupi Halcom.

VICTORIAOIL

Dve medalje za kvalitet

Kompanija Victoriaoil, koja posluje u sastavu Victoria Group, osvojila je dva značajna priznanja na ovogodišnjem sajmu poljoprivrede u Novom Sadu – Iskon suncokretovo ulje nagrađeno je zlatnom medaljom za kvalitet dok je Iskon sojino ulje nagrađeno srebrnom medaljom u kategoriji jestivih ulja, biljnih masti i srodnih proizvoda.

“Nagrade su nam veoma važne jer predstavljaju potvrdu da uspešno poslujemo, ali i ono što je još važnije, da tržištu i potrošačima nudimo zaista kvalitetne proizvode. Ove godine Iskon ulje osvojilo je priznanje Najbolje iz Srbije kao i najvišu ocenu za kvalitet rafinisanog suncokretovog ulja u Srbiji Asocijacije potrošača Srbije, a sada smo osvojili i nagradu za kvalitet, ne samo suncokretovog, već i sojinog ulja, kao potpuno novog proizvoda u našem portfoliju”, izjavio je prilikom primanja nagrade Vladimir Šarac, direktor sektora kontrole Victoriaoil fabrike.



Vladimir Šarac, direktor sektora kontrole Victoriaoil fabrike

UNICREDIT I EBRD

Podsticaj privatnom sektoru

Sa ciljem jačanja privatnog sektora u Srbiji, Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) i UniCredit danas su potpisali ugovor o kreditiranju malih i srednjih preduzeća i lizing finansiranju. EBRD je UniCredit Banci u Srbiji obezbedila kreditnu liniju u iznosu od 30 miliona evra za nastavak kreditiranja malih i srednjih preduzeća, kao i liniju u iznosu do 15 miliona evra za UniCredit Leasing Srbija. Sredstva su obezbeđena u okviru zajedničkog Akcionog plana međunarodnih finansijskih institucija koji je koncipiran u novembru 2012. godine, a uključivao je EBRD, Svetsku banku i

Evropsku investicionu banku. Ovaj Akcioni plan, kreiran u kontekstu “Bečke inicijative”, uključuje više od 30 milijardi evra zajedničkih finansijskih obaveza u periodu između 2013. i 2014. godine.

KNAUF

Energetski pasoši

U sklopu projekta GIZ-a, Nemačke organizacije za tehničku pomoć i saradnju, urađeno je i izdato prvih 150 energetskih pasoša. Kompanija “Knauf Insulation” je među prvima dobila Rešenja o ispunjenosti uslova za izdavanje ovih sertifikata o energetskim svojstvima objekata visokogradnje od Ministarstva građevine i urbanizma, pa je samo u okviru ovog projekta

LETOVANJE BEZ BRIGE – 3 U 1!

Nije skupo, a baš vred!

Ostalo je još samo da sačekate odmor, da napravite sendviče i... krećete na letovanje? Doduše, niste uplatili kasko za auto za ovu godinu, ali se sve nešto nade da vam neće ni trebati...? Putno zdravstveno osiguranje ćete verovatno uplatiti ujutru kad krenete, ali o osiguranju pomoći na putu baš niste razmišljali... A da li ste čuli da se kasko osiguranje može uplatiti i kratkoročno, na svega 15 dana – samo dok traje Vaše letovanje? Pokriveni su rizici saobraćajne nezgode – prevrnuće, sudar, udar i drugi najčešći rizici koji se dešavaju tokom putovanja. Zašto da dozvolite da Vam neočekivani trošak pokvari odmor...

Odmor, doduše, može da pokvari i obična zubobolja. A kamoli recimo polomljena noga zbog klizavog bazena. Ipak, bol je jedno, a račun kod privatnog lekara u inostranstvu – nešto skroz drugo... Uz putno zdravstveno osiguranje izbeći ćete ogromne troškove lečenja u inostranstvu, jer su oni pokriveni polisom. Takođe, dobićete i zdravstvenu asistenciju i to preko asistentske kuće Coris International, jedne od vodećih asistentskih kuća u svetu. A ako se u putu zakašlje auto, pa... stane? Pomoć na putu obezbeđuje asistenciju na putu ukoliko vozilo dospe u “nevozno” stanje, i zaključuje se prema povoljnijoj tarifi.

Mislite, skupo je uzeti sve to odjednom? Ne brinite, nije...

Paket “Letovanje bez brige” obuhvata u isto vreme i kasko osiguranje tokom putovanja, i osiguranje pomoći na putu, i putno osiguranje uz 20 odsto popusta. Primera radi, četvoročlana porodica koja fijatnom punto starim pet godina putuje na odmor, za paket “Letovanje bez brige” treba da plati svega 6673 dinara. Paket se može zaključiti na maksimalno 15 dana i važi na području čitave Evrope, a ova mogućnost važi do septembra 2013. godine.



190 GODINA TRADICIJE.

overila i prvih 30 pasoša u vojvodanskim opštinama Vršac, Kikinda, Zrenjanin, Novi Sad, Indija i Irig. "Projekat je imao za cilj da za tipične predstavnike objekata po regionima Srbije prikaže kolika je potrošnja energija koja je potrebna za grejanje u toku godine. Izdavanjem ovih rešenja u potpunosti je omogućena primena oba Pravilnika koja se odnose na metodologiju proračuna energetske efikasnosti i izdavanje sertifikata o energetskim svojstvima zgrada, odnosno energetskog pasoša. Na taj način stvoren je zakonski okvir u kome nijedna nova zgrada neće moći da dobije upotrebnu dozvolu ukoliko tehnička dokumentacija, koja se prilaže uz zahtev za izdavanje upotrebne dozvole, ne sadrži i energetski pasoš. Ovako će građani Srbije prilikom kupovine nekretnine prvi put imati prilike da saznaju koliko će energije da troše na grejanje", saopšteno je iz ove kompanije.

PIREAEUS BANKA

Najveća u Grčkoj

Piraeus banka Atina je prema poslednjim finansijskim rezultatima postala najveća banka u Grčkoj sa tržišnim udelom od 30 odsto i ukupnim kapitalom od 1,3 milijarde evra na kraju prvog kvartala 2013, koji će dostići 9,7 milijardi evra po okončanju predstojećeg povećanja osnovnog kapitala. Ovaj nivo kapitala postavlja Piraeus banku na 30. mesto među bankama Evropske unije. Nakon akvizicija zdravog dela ATE i Geniki banke u 2012, ovogodišnjeg preuzimanja grčkih ogranaka tri kiparske banke, kao i poslednje akvizicije Millenium banke u Grčkoj, Piraeus banka je obezbedila 400 miliona evra učešća Millenium BCP banke u predstojećem povećanju akcijskog kapitala. Sa Milenijum bankom, kombinovani neto krediti Grupe iznose 64,9 milijardi evra, depoziti dostižu 56,3 milijardi evra, racio kredita i depozita 115 odsto i racio kumulativnih rezervi i bruto kredita 15 odsto. Nakon ove transakcije, ukupna kombinovana aktiva Grupe iznosiće 99 milijardi evra, uz 1750 filijala i 25.000 zaposlenih u Grčkoj i inostranstvu.



SONY

BRAVIA u Srbiji

"U skladu sa najavama na Sajmu potrošačke elektronike CES 2013, nova linija televizora kompanije Sony 2013 BRAVIA HDTV od sada je dostupna i na srpskom tržištu. Nove W-serije LED televizora, namenjene gledaocima koji su stalno u potrazi za neverovatnim HD iskustvom, pružaju jedinstvenu kombinaciju tehnologije i sadržaja uz izuzetno realan prikaz slike i impresivan zvuk. Novi modeli dostupni su u Sony

prodavnicama i prodavnicama elektroničke širom zemlje", saopšteno je iz kompanije Sony. Sony Centar u "Ušću" prvi je koji nudi poslednju seriju Sony BRAVIA televizora, demonstrirajući verne boje i inovativne tehnologije na licu mesta. Do 14. jula, Sony televizori mogu se kupiti u specijalnom pakovanju "Savršen par" – Bravia W9 veličine ekrana 46-55 inča u paru sa mobilnim telefonom Xperia Z, kao i Bravia W8 veličine ekrana 47-55 inča u paru sa mobilnim telefonom Xperia L, koji korisniku pruža inovativnu Sony tehnologiju.

ATLANTIC GROUP

Prirodno drugačiji

"Atlantic Grupa sistematski nastoji da svoje strateško opredeljenje društveno odgovornog poslovanja u svim njegovim segmentima prilagodi regionalnim uslovima i potrebama zemalja u kojima posluje i ostvari ga kroz sve članice Grupe. U Srbiji, to se pre svega odnosi na borbu protiv gladi i poboljšanje kvaliteta života najugroženijih socijalnih kategorija, ali i na doprinos smanjenju nezaposlenosti kroz mentorsku podršku mladih (Dostignuća mladih u Srbiji) i zapošljavanje, kao i na brigu o zaštiti životne sredine uz racionalnije korišćenje resursa i energije", izjavila je Marina Savić, rukovodilac Korporativnih komunikacija za Srbiju. Slogan "Prirodno drugačiji" predstavlja kreativnu okosnicu Atlantikovih korporativnih vrednosti (strast, odgovornost i kreativnost) i delovanja u Srbiji, koje podrazumeva kvalitet svih poslovnih procesa i brendova, čineći ih veoma dostupnim svojim kupcima i potrošačima, ali isto tako podržava i promovise principe održivog razvoja: ekonomske efikasnosti, prirodne i društvene odgovornosti.

RBI

Profit 157 miliona

Raiffeisen Bank International AG (RBI) beleži konsolidovani profit od 157 miliona evra za prvi kvartal 2013. godine, što predstavlja pad od 71 odsto u poređenju sa prvim kvartalom prethodne godine (Q1 2012: 541 milion evra). Međutim, prošlogodišnji period bio je pod uticajem jednokratnih efekata, kao što su prihodi od prodaje obveznica i ponovne kupovine hibridnog osnovnog kapitala u ukupnom iznosu od 272 miliona evra. Osim toga, kvartalni rezultat poremećen je za 82 miliona evra zbog efekata valorizacije na dugoročno strukturirane zapise, kao i na starije i podređene obaveze.

"Dobro smo počeli godinu. Uprkos okruženju niskih kamatnih stopa i slabom ekonomskom ciklusu, uvećali smo naš operativni prihod u poređenju sa prvim kvartalom 2012. godine. Očekujemo da će se ekonomski ciklus oporaviti u drugoj polovini godine i zato smo optimistični da ćemo ostvariti dobre rezultate", izjavio je predsednik RBI-ja Herbert Stepic.

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