

INTERVJU: MARTIN KNAP, DIREKTOR NEMAČKE PRIVREDNE KOMORE U SRBIJI

Srbija će biti partner Nemačke i u Evropskoj uniji

„Još samo u Belorusiji, Makedoniji, Albaniji i Srbiji postoje predstavništva Nemačke privredne komore, društva sa ograničenom odgovornošću i privrednog udruženja. To je bilo karakteristično za zemlje u tranziciji, za zemlje Istočne Evrope u 90-im godinama, u okviru nemačke spoljnotrgovinske politike. U međuvremenu su u tim zemljama osnovane bilateralne komore, pa je osnivanje nove nemačko-srpske komore signal upućen nemačkim partnerima da je došlo do normalizacije uslova u zemlji“, kaže za “Vreme” Martin Knap



Martin Knap, direktor Nemačke privredne komore u Srbiji

FOTO: ĐORĐE TOMIĆ, FOTONIMAGES

U razgovoru za “Vreme” i dodatak “Nemačka privreda u Srbiji”, direktor Nemačke privredne komore u Srbiji Martin Knap (Knapp) govorio je o aktuelnom stanju privrednih odnosa Srbije i Nemačke, mogućnostima za njihovo poboljšanje i perspektivama za budućnost.

“VREME”: Često se kaže da u Srbiji ne postoji pravna sigurnost, tj. da je nemoguće doći do sudske presude u razumnom roku. Ovo je i razlog što je investiranje u Srbiju izuzetno rizično. Pa ipak, u Srbiji posluje oko 400 nemačkih kompanija. Šta je to što one nalaze u Srbiji? Može li se reći da je potencijalni profit koji se može ostvariti u Srbiji trenutno veći od rizika poslovanja?

MARTIN KNAP: Niko ne može da tvrdi da je ekstremno opasno investiranje u Srbiji. To se uvek mora posmatrati u odnosu na druge lokalitete. Pa ipak, nedostatak pravne sigurnosti jeste faktor koji može da uplaši nekog investitora. Zbog toga jačanje sudstva spada u jedan od naših glavnih zadataka. Osim toga, smatramo da se arbitrarno rešavanje sporova pozitivno razvija. Ne mora svaka rasprava između trgovaca da bude predmet suda. Broj od 400 nemačkih investitora koji navodite je sigurno tačan, ali u taj broj spadaju i mnoga veoma mala preduzeća. Ako, na primer, Srbin nastanjen u Nemačkoj u svom rodnom selu otvori radnju, to za statistiku takođe spada u nemačku investiciju. U Srbiji ima oko 35 nemačkih industrijskih preduzeća.

Nemačka je za Srbiju jedan od najvažnijih spoljnotrgovinskih partnera godinama unazad. Postoji tendencija rasta razmene, kao i tendencija rasta pokrivenosti izvoza uvozom, kada je o Srbiji reč. Gde vidite mogućnosti za poboljšanje? Nedavno ste izjavili da postoje “ogromni kapaciteti za dalje unapređivanje odnosa”, na šta ste konkretno mislili?

Nemačka industrija trpi zbog takozvanog demografskog faktora. Prinuđena je ili da angažuje stručnjake iz inostranstva ili da prepusti delove proizvodnje trećim licima. Istovremeno imamo ogromnu nezaposlenost mladih u Južnoj i Istočnoj Evropi. Sa evropske tačke gledišta, nezaposlenost mladih predstavlja ogromno rasipanje resursa. Pošto ne

mogu, ne žele i ne treba svi da se presele u Severnu Evropu, ostaje samo mogućnost da se privredne aktivnosti u Evropi rasporede geografski na nov način.

U Srbiji su na snazi mere štednje, koje dodatno slabe ionako nisku kupovnu moć najvećeg sloja građana. Kako vi gledate na ove mere, iz dva ugla: opšteg, makroekonomskog, i iz ugla privredne razmene dve zemlje, koja će verovatno pretrpeti štetu zbog smanjenja plata i penzija?

Nekada je bilo moguće pokrenuti privredu kroz povećavanje državnih troškova. To je bilo vreme kada je potražnja u porastu koristila pre svega domaćoj industriji i poljoprivredi. Sada, kada je nastupila globalizacija, to izgleda drugačije. Ako pokrenemo potražnju, koristi će imati ceo svet, prvenstveno proizvođači elektronskih uređaja u Istočnoj Aziji. Nemačkoj strani nije toliko važno da na srpskom tržištu prodaje što je više moguće. Zato ovde i ne postoje nemačke sajamske tezge ili slično. Srbija je za nas budući partner u Evropskoj uniji. Tu nam je u prvoj liniji bitno da je njena privreda u ravnoteži.

Najavljeno je spajanje tri organizacije u jednu, nemačko-srpsku privrednu komoru. Šta će to značiti za preduzetnike iz obe zemlje? Koja će biti "dodata vrednost" ove komore u odnosu na dosadašnje organizacije?

Današnja konstrukcija, koja se sastoji od predstavnštva Nemačke privredne komore, društva sa ograničenom odgovornošću i privrednog udruženja, karakteristična je za

zemlje u tranziciji, kao, na primer, zemlje Istočne Evrope u 90-im godinama, u okviru nemačke spoljnotrgovinske politike. U međuvremenu su u tim zemljama osnovane bilateralne komore, osim i u Belorusiji, Makedoniji, Albaniji i upravo Srbiji. Prema tome, osnivanje Komore je signal upućen nemačkim partnerima da je došlo do normalizacije uslova u zemlji.

Recite nam nešto više o multikongresu civilnog sektora i privrede koji bi trebalo da se održi u maju ove godine. Koja je ideja tog skupa? Šta su zajednički interesi i problemi privrednika i civilnog sektora?

Privredna udruženja su sama po sebi važan deo civilnog društva. Osim toga, znamo iz iskustva da obnova društva u okviru evropskih integracija bez aktivnog učešća civilnog društva nije moguća. Svet je postao veoma komplikovan, tako da ministarstva već odavno ne mogu da zadrže u vidokrugu sve aspekte na koje u okviru mnogobrojnih neophodnih procesa reformi treba da se obrati pažnja. Potrebna im je ekspertiza onih koji su time pogođeni, i zato treba da se jača društvena pozicija onih koji se dobrovoljno angažuju za bolju budućnost. Naša manifestacija "Serbian Visions" koja će se održati sredinom maja, odnosno za vikend 15. i 16. maja, pružiće mogućnost za 60 NVO da se predstavljaju zainteresovanoj beogradskoj publici. Svaka od njih će imati dvočasovni termin na raspolaganju. Posebno nam je drago zbog podrške od strane Srpske privredne komore, sa kojom delimo isto mišljenje o ovoj temi. ¶

JEDINA NEMAČKA BANKA U SRBIJI

Posvećenost, odgovornost, kvalitet i preciznost

Upravo to su neke od prvih asocijacija na način na koji funkcioniše nemačka privreda. Reč je o ključnim vrednostima koje decenijama odlikuju i sam pristup finansijama, tačnije nemački model bankarstva i odnos prema klijentima.

Kao jedina banka sa sto odsto nemačkim kapitalom u Srbiji, ProCredit banka posluje na ovdašnjem tržištu upravo u skladu sa svim principima posvećenosti poslu, uz stalnu podršku ProCredit Holdinga sa sedištem u Frankfurtu i uz kontrolu Nemačkog odbora za nadzor banaka (BaFin), koji danas vodi računa da sve banke sa nemačkim kapitalom, bez obzira gde posluju, poštuju ista pravila. Omogućeni su ujedno i znatno povoljniji izvori finansiranja, a samim tim i jeftiniji plasmani za klijente.

ProCredit banka tokom svih ovih godina odgovorno i svesno odbija da prezadužuje svoje klijente, a sve zahvaljujući pažljivoj analizi njihove kreditne sposobnosti i individualnom pristupu svakom klijentu. Tu je, svakako, reč i o obzirivom i odgovornom pristupu u oceni poslovnog rizika, ozbiljnosti sa kojom se pristupa svakoj preduzetničkoj ideji, kao i stalnom investiranju u razvoj i stručnost zaposlenih, koji su ključna prednost ProCredit banke na srpskom tržištu.

Takav pristup za sve klijente u prvom redu znači predvidivost, stabilnost i sigurnost, jasne principe poslovanja, kao i potvrdu da uz sebe imaju banku partnera rešenog da ih u svakom trenutku sasluša, razume i usmeri. ¶



INTERVJU: **DARKO BABIĆ, GENERALNI DIREKTOR DHL-A ZA SRBIJU**

Okrenimo se najjačoj privredi Evrope

O poslovanju srpskog ogranka DHL-a, svetskog lidera u međunarodnom ekspresnom, drumskom i vazдушnom transportu i logistici, planovima i fokusu na mala i srednja preduzeća

“**M**i iz godine u godinu rastemo u Srbiji, imamo dobar rezultat, povećavamo obrt, zapošljavamo više ljudi i radimo na njihovoj edukaciji. Jednom rečju, pratimo ceo taj ogromni sistem DHL-a na globalnom nivou”, kaže za “Vreme” Darko Babić, generalni direktor DHL-a za Srbiju. “Jedino gde ne možemo da ih pratimo jesu savremene tendencije u vezi sa flotom naših vozila. Mi, kao DHL, sa Renoom smo razvili vozila na električni pogon, i kada me pozovu iz centrale i pitaju “zašto ne naručite vozila na električni pogon, jer u Evropi kad naručimo takvo vozilo, dobijamo besplatan parking dve godine i razne povlastice?”, kažem im da mi takva vozila ovde nemamo gde da punimo. Ali, kao deo DHL-a zadovoljan sam na koji način smo prepoznati u okviru svoje mreže, pre svega u mnogim parametrima koji govore o postignutim rezultatima ovde u Srbiji.”

“VREME”: Pre nekoliko godina, od malih i srednjih preduzeća DHL Srbija je imao 30 odsto ukupnog prihoda. Kakva je struktura danas, ko su vaši korisnici u Srbiji?

DARKO BABIĆ: Na prvom mestu treba pomenuti multinacionalne kompanije, naše globalne klijente, kojih ima 76 u Srbiji. Ali, fokus, ne samo Srbije nego svih zemalja na svetu, jeste na malim i srednjim preduzećima (MSP). Mi ćemo podići kapacitet našeg avio-saobraćaja u Srbiji, dobićemo veći i brži avion, tako da ćemo Srbiju na bolji način povezivati sa svetom, za kraće vreme i u većem kapacitetu. Sledeća stvar je razvoj drumskog saobraćaja, kamionskog i vodnog saobraćaja, na prvom mestu pomorskog, kontejnerskog. U Britaniji je napravljen čitav program za pospešivanje razvoja MSP-a, a koji su podržali premijer Kameron, vlada, ministarstvo trgovine i Britanska privredna komora koji je dao fantastične rezultate. DHL u Srbiji, na isti način kao i DHL u Britaniji, želi da podrži jačanje MSP-a. Saradnju po ovom pitanju želimo da ostvarimo pre svega sa Privrednom komorom Srbije i nadležnim ministarstvom.

Da li ste već imali kontakte sa državom po tom pitanju?

Da, ali ne samo po tom. I ranije smo saradivali sa državnim organima na različitim projektima. Između ostalog, pomenuo bih edukaciju članica regionalnih privrednih komora o carini i carinskim propisima. Sada želimo dalje da razvijemo program za MSP, gde ćemo im pomagati stručnim savetima i razmenom iskustava o tome na koji način oni mogu lakše da se povežu i trguju sa svetom.

Zašto su MSP fokus? Pitam ovo iz ugla Srbije, mnogi će vam reći da je ludost danas otvarati firmu u Srbiji.

Ne verujem. Koja je druga alternativa? Nema je. Možete ili

da se predate i pobegnute, ili da ostanete u svojoj zemlji i razvijate se. Ne kažem da su ovde uslovi idealni, ali nisu ni tako strašni za početak nekog posla. Država mora da radi svoj deo posla, da edukuje svoje činovnike i službenike u smeru da olakšaju privredi život. Imate dobre i svetle primere, različite slobodne zone, od Subotice do Pirota, koje privlače velike igrače poput Siemens-a ili Norma Grupe. Ako znamo da je Nemačka ovde zastupljena sa skoro 400 preduzeća, da je uložila više od dve milijarde evra i zapošljava više od 25.000 ljudi u Srbiji, nema potrebe pitati se gde treba da bude naš fokus – verovatno prema najjačoj ekonomiji u Evropi. U poslovanju DHL-a, 70 odsto pošiljki iz Srbije dostavlja se u Zapadnoj Evropi. Danas vam ne treba mnogo da privučete investitora, date nekom dobre uslove i on će da prenese proizvodnju ovde. Ti podsticaji su veoma važni, oni se ponovo uvode, i to je jedini način da privučete investitore, jer ih svi imaju u okruženju. Da li ćete dati podsticaj za radnu snagu, kroz oslobađanje poreza, to su poznate stvari koje svi rade, i to je sasvim u redu. Naravno, mislim da bi ti podsticaji morali da postoje i za domaće firme.

Ali, uzmimo hipotetički, bez obzira što ste vi globalna korporacija, ako država vama daje subvencije, onda vam preko poreza, direktno pomaže i plaća vaša konkurencija odavde.

DHL u Srbiji za 32 godine poslovanja niti je tražio niti dobio subvencije bilo koje vrste kao strani investitor. Za mene je neprihvatljivo da je i dalje 40 odsto transporta paketa u svojoj zoni. Koliko imate onih koji prevoze sve vrste robe za šta nisu registrovani, daju novac vozaču, kondukteru, prevoze sami, prevoze akciznu robu na sve moguće načine.

Kako uključiti to sve u sistem?

Krajnje jednostavno. Sistem postoji, zakon postoji, samo treba primeniti. To država mora sama da reguliše. Kad neko od globalnih igrača dođe ovde, poput DHL-a, Boscha, Siemens-a, uopšte ne treba da se postavlja pitanje da li će da plaćaju sve poreze i doprinose. Od oko 400 nemačkih firmi koje su ovde, po istraživanju Nemačke privredne komore skoro 90 odsto njih izjavilo je da bi ponovo investirali u Srbiju. Više od polovine će unaprediti svoju proizvodnju, to je fantastična stvar, hajde onda da se povežemo i radimo sa njima, neka od domaćih MSP će sigurno imati ideja za biznis. To je najvažnije, da mi ovde budemo atraktivni i privučemo strani kapital. Jer, njima je jeftinije da mala porodična firma iz Vrnjačke Banje uradi deo alata za, na primer, Siemens, nego da ga uvoze iz Kine.



POUZDAN PARTNER ZA VAŠ TRANSPORT I LOGISTIKU.

.....

Za više informacija, pozovite
011 310 55 00 ili posetite www.dhl.rs



INTERVJU: MARKO ČADEŽ, PREDSEDNIK PRIVREDNE KOMORE SRBIJE

Jačanje privrednih odnosa Srbije i Nemačke jedan od prioriteta PKS

“Prema oceni Saveznog ministarstva privrede i energetike Nemačke, usled poznatih problema sa proizvodnjom u Aziji i izmenjenih logističkih zahteva u modnoj industriji mogao bi uslediti talas nemačkih investicija u tekstilnu industriju i industriju obuće u regionu JIE. Slični trendovi se mogu očekivati i u industriji nameštaja. A sa dolaskom nemačkih kompanija otvara se mogućnost i za uključivanje domaće privrede u njihovu proizvodnju i dobavljačke lance”

“**L**ični kontakti, privatni i poslovni, jesu odlična osnova za uspostavljanje i razvijanje saradnje, oni otvaraju vrata, ali dugoročno, da bi se ti odnosi realizovali i razvijali, moraju se podići na institucionalni i korporativni nivo”, kaže za “Vreme” Marko Čadež, predsednik Privredne komore Srbije, na pitanje koliko će njegovi kontakti i povezanost sa Nemačkom pomoći privrednoj razmeni dve zemlje. “Dolaskom na mesto direktora predstavništva u Nemačkoj i potpredsednika PKS, a potom i izborom za predsednika, lične kontakte sam stavio u funkciju jačanja saradnje institucija, privrednih asocijacija, privreda dve zemlje i kompanija pojedinačno – povezivanjem potencijalnih nemačkih i srpskih partnera i podrškom koju PKS pruža u realizaciji njihovih poslovnih planova.”

“VREME”: Pre oko godinu dana, osnovan je Forum Srbija Nemačka. Vi ste bili predsedavajući tog Foruma, i tada ste rekli da se “komunikacija između Srbije i Nemačke u poslednjih 20 godina odvijala prevashodno u političkom prostoru”. Kada očekujete da se ovaj fokus promeni i pomeri, pa da dominantne budu privredne i društvene teme?

MARKO ČADEŽ: U poslednjih godinu dana odnosi Srbije i Nemačke značajno su intenzivirani. Fokus se sve više izmešta iz sfere politike ka ekonomiji i jačanju kapaciteta Srbije za evropske integracije. Ekonomske teme dominirale su i u agendama berlinskih razgovora, tokom posete premijera Vučića Nemačkoj, juna prošle godine i avgustovske konferencije “Zapadni Balkan”, kao i na ovogodišnjim februarskim skupovima u Stuttgartu (poslovni forum “Mislite na nove mogućnosti, mislite na Srbiju”) i u Beogradu (“Beogradski dijalozi – reformama do privrednog oporavka i članstva u EU”). U međuvremenu, u Beogradu je u novembru zasedao nemačko-srpski poslovni savet tokom posete nemačkog vicekancelara i ministra privrede Zigmara Gabrijele koji je predvodio privrednu delegaciju Nemačke. Mesec dana ranije ovde su boravili i privrednici nemačkog Odbora

za Istok. Na svim skupovima razgovaralo se o mogućnostima unapređenja bilateralnih partnerstava Srbije i Nemačke, uslovima za investiranje i poslovanje, o regionalnim projektima i povezivanju, evropskim integracijama i – reformama koje su preduslov za sve.

Srbija je od juna prošle godine napravila značajan reformski napredak, koji primećuju i nemački zvaničnici i privrednici. Jer, Nemačka od Srbije, kao i od drugih zemalja Zapadnog Balkana, očekuje političku stabilnost, razvoj međusobnih odnosa i ekonomske reforme. Sve što rezultati reformi budu vidljiviji, što naši institucionalni kapaciteti budu jači, što budemo sposobniji da dobro utvrdimo prioritete i pripremimo i realizujemo projekte, to će biti više ekonomije u razgovorima, još više nemačke podrške našim projektima, više nemačkih investitora u Srbiji i srpske robe na nemačkom tržištu. U jačanju veza dve privrede, privlačenju novih investitora u Srbiju i povećanju izvoza u Nemačku posebnu ulogu imaju nemačke kompanije koje ovde uspešno posluju i šalju dobru poruku ostalim nemačkim privrednicima.

Kakvu ulogu ima Privredna komora Srbije u privrednim odnosima između dve zemlje? Koje su aktivnosti preduzimane za poboljšanje ovih odnosa, a koje su u planu?

Jačanje privrednih odnosa Srbije i Nemačke u vrhu je liste prioriteta Privredne komore Srbije u procesu internacionalizacije srpske privrede radi unapređenja ekonomske saradnje sa inostranstvom, povećanja izvoza srpske privrede i priliva investicija u Srbiji. Te aktivnosti se sprovode kroz najrazličitije forme: od organizacije konferencija, foruma i bilateralnih susreta i umrežavanja nemačkih i srpskih kompanija, preko podrške jačanju kapaciteta domaće privrede da više izvozi i proizvodi, do podrške potencijalnim investitorima i stranim kompanijama koje ovde posluju. Posebno je važna saradnja sa nemačkim privrednim komorama, koje sada aktivno učestvuju i u reorganizaciji komorskog sistema Srbije i pripremama za uvođenje dualnog obrazovanja. Predstoji niz aktivnosti na jačanju naših kapaciteta



Marko Čadež,
predsednik
Privredne
komore Srbije

FOTO: M. RUPENA

kroz edukaciju kadrova PKS, ali i na privlačenju investicija nemačkih kompanija, između ostalog, kroz zajedničku organizaciju konferencija u nemačkim gradovima. Uskoro krećemo i sa obukom menadžera za izvoz po nemačkom modelu.

Privredna komora Srbije neguje dobre odnosa sa inostranim kompanijama koje posluju u Srbiji i njihovim poslovnim asocijacijama. Sa Delegacijom nemačke privrede u Srbiji i sa Nemačko-srpskim poslovnim udruženjem (DSW) aktivno saradujemo, a naše zajedničke aktivnosti, kao što je organizacija poslovnih događaja u Srbiji i Nemačkoj, poseta naših privrednika i preduzetnika na specijalizovanim sajmovima u Nemačkoj, usmerene su ka razvoju svih vidova ekonomske saradnje Srbije i Nemačke. Zajedno sa DSW-om u maju ove godine organizujemo "Serbian Visions", prvi multikongres u Srbiji, kao specifičan koncept okupljanja organizacija civilnog sektora i privrede na jednom mestu, radi jačanja građanske inicijative i stvaranja povoljnijeg poslovnog okruženja.

Predstavnici PKS na ekspertskom nivou, aktivno učestvuju u radu Poslovnog saveta Srbija – Nemačka i saraduju sa Forumom Srbija – Nemačka.

Po vašem mišljenju, gde su potencijali za napredovanje privrednih odnosa Srbije i Nemačke? Da li postoje neki "netaknuti izvori", odnosno privredne aktivnosti koje do sada nisu bile predmet pažnje privredne razmene, a mogli bi da budu značajan činilac?

Nemačka je godinama među vodećim privrednim partnerima Srbije – drugi spoljnotrgovinski partner, drugo izvozno tržište, jedan od najvećih stranih investitora i najveći bilateralni donator.

Na nemačko – srpskim poslovnim skupovima kao potencijalne prioritetne oblasti saradnje markirane su: rekonstrukcija i izgradnja infrastrukture, energetika i rudarstvo, auto-industrija (proizvodnja auto-komponenti), poljoprivredno-prehrambeni sektor, saobraćaj, IT i turizam. Nemačka preduzeća po svim anketama pokazuju

povećano interesovanje za investiranje u Evropi, posebno u zemljama jugoistočne Evrope (JIE). U tom kontekstu, Srbija postaje sve zanimljivije tržište. Najnoviji primer je investicija nemačkog Tenisa u stočarsku proizvodnju u Srbiji: nakon osnivanja kompanije u Srbiji predstoje velika ulaganja u farme svinja, pogone za proizvodnju stočne hrane, a u fabriku za prerađivanje mesa po Tenis standardima za regionalno, evropsko i svetsko tržište.

Prema oceni Saveznog ministarstva privrede i energetike Nemačke, usled poznatih problema sa proizvodnjom u Aziji i izmenjenih logističkih zahteva u modnoj industriji, mogao bi uslediti talas nemačkih investicija u tekstilnu industriju i industriju obuće u regionu JIE. Slični trendovi se mogu očekivati i u industriji nameštaja. A sa dolaskom nemačkih kompanija otvara se mogućnost i za uključivanje domaće privrede u njihovu proizvodnju i dobavljačke lance. Naš interes je i dolazak vodećih nemačkih trgovinskih kuća poput Lidla i Kauflanda.

Šta su glavne prepreke u zakonskom okviru i (ne)primenjivanju zakona, koje sprečavaju intenzivnije poslovanje nemačke privrede u Srbiji? Postoje li aktivnosti PKS prema predlagateljima zakona, Vladi, ministarstvima, poslanicima u parlamentu, u cilju poboljšanja i otklanjanja prepreka za pomenuto poslovanje?

Čak 92 odsto ispitanih nemačkih preduzeća koja ovde već posluju, ponovo bi odabralo Srbiju kao investicionu destinaciju. Planiraju i nova ulaganja i novo zapošljavanje. Rezultati ankete koju sprovodi Nemačko privredno udruženje u Srbiji među svojim članstvom najbolje govore o pozitivnom stavu nemačkih privrednika o poslovnoj klimi u Srbiji. Istina, i oni, kao i domaći privrednici, ukazuju na potrebu jačanja pravne sigurnosti, povećanja predvidivosti poslovanja i efikasnosti javne administracije. Zamerki na rešenja iz Zakona o radu i drugih zakona koji su u međuvremenu izmenjeni, verujem, neće biti u ovogodišnjoj anketi čiji bi rezultati uskoro trebalo da budu predstavljeni.

Privredna komora Srbije, u svakodnevnoj komunikaciji sa državnim institucijama i učešćem u radnim grupama za izradu novih i izmenu postojećih propisa, doprinosi otklanjanju prepreka na koje ukazuju i domaći privrednici i strane kompanije koje ovde posluju. Modernizacijom komorskog sistema Srbije jačamo sopstvene kapacitete za zastupanje privrede kako bismo obezbedili mnogo značajnije učešće privrede u zakonodavnom postupku – u pokretanju zakonodavnih inicijativa, izradi novih i izmeni postojećih zakonskih rešenja, sprovođenju suštinskih javnih rasprava, analizi efekata propisa, posebno kada je reč o novim finansijskim obavezama za kompanije.

Messer Tehnogas – kako se pravi dobra atmosfera

Preduzeće Tehnogas osnovano je 1929. godine izgradnjom prvog postrojenja za proizvodnju kiseonika (Rakovica – Beograd), koje je finansirao i izgradio inženjer Borivoje Vučković.

Od novembra 1997. godine Messer Tehnogas AD posluje sa većinskim kapitalom nemačke grupacije Messer, koja je porodična kompanija sa tradicijom proizvodnje gasova od preko 100 godina. Messer Tehnogas je jedan od lidera u Srbiji u oblasti društveno odgovornog rada, sa godišnjim prometom od preko 48 miliona evra. Posедуje moderna postrojenja i pogone u osam gradova, od kojih se glavna nalaze u Smederevu, Boru i Nišu i predstavljaju važne proizvodne izvore za region Balkana.



Messer Tehnogas proizvodi i snabdeva kupce kiseonikom, azotom, argonom, ugljen-dioksidom, vodonikom, helijumom, inernim gasovima za zavarivanje, specijalnim gasovima, gasovima za medicinsku upotrebu i širokim spektrom gasnih smeša i dosad je u Srbiji investirao preko 100 miliona evra.

S obzirom da je oblast poslovanja kompanije specifična, proizvodnja tehničkih i medicinskih gasova, osim same proizvodnje kompanija poseduje i sopstveni inženjering, projektni biro, radionicu za reparaturu i zavarivanje, sektor primene u prehrambenoj industriji, u ekologiji, sektor medicine, specijalnih gasova i još mnogo drugih službi.

“Posebno je fascinantna činjenica da je jedan brend našao preko 300 različitih primena u svakodnevnom životu. Pravi je izazov naći najzanimljivije načine da se korisnici upoznaju sa ovakvim “skrivenim” prednostima proizvoda, da im se kroz, na primer, čestitke poruči da je čokolada toliko fina baš zato što ju je azot u nekom svom specifičnom stanju učinio takvom, ili je

kauč izuzetno udoban jer je proizvođač upotrebio ugljen-dioksid na specifičan način... Varijante predstavljanja proizvoda na ovakav način su beskonačne i ne postoji ništa inspirativnije za menadžment u industriji od toga da proizvod koji je zaista sjajan, koristan, primenjiv i sveprisutan približi ljudima koji ga, ne znajući, svakodnevno koriste.

Nažalost, danas se sve manje razume koliko je proces proizvodnje nečega, odnosno industrija, sam po sebi inspirativan, širok i stvaralački. Većina je, na našim prostorima i u regionu, u nekom dužem ili kraćem radnom iskustvu već shvatila i naučila kako prodati nešto brzo i efikasno... ali nedovoljno njih je zaista upoznato sa samim procesom osmišljavanja, kreiranja, stvaranja i finalne obrade nekog proizvoda, sa njegovim ispitivanjem, testiranjem i optimizacijom pre nego što zaista dođe na tržište. Nažalost, takvi procesi su danas ili skoro nepoznati ili prilično obezvređeni.

Trebalo bi da ponovni razvoj industrije i proizvodnje inspiriše sve kreativne i komunikativne ljude da stave što više svojih ideja, kreativnih rešenja i talenata u pogon kako bi se na tržištu iskristalisali vredni i kvalitetni proizvodi, kako bi se podstakao razvoj tržišta kroz zdrav odnos konkurencije na bazi kvaliteta robe i usluge i kroz promociju znanja, nauke i veštine koji su angažovani u samom procesu optimizacije proizvodnje i stvaranja”, rekla je Sanja Šamatić, rukovodilac marketinga i PR.

Kompanija veliku pažnju posvećuje bezbednosti, zdravlju, kvalitetu i zaštiti životne sredine. Poseduje sertifikat o sistemu upravljanja kvalitetom (QMS) i sistemu upravljanja životnom sredinom (EMS) za proizvodnju i prodaju N₂, O₂, Ar, C₂H₂, CO₂, H₂ i gasnih smeša, i ispunjava uslove u skladu sa ISO 9001-2008 i ISO 14001-2004 standardima. Takođe je uveden i HACCP.

Imajući u vidu da je potvrda o proizvodnji proizvoda u bezbednim i higijenskim uslovima, uz ispunjenje svih zahteva regulative, ključni faktor uspešnosti kompanije i njenog korporativnog imidža, sertifikovan je i sistem upravljanja bezbednošću hrane prema zahtevima FSSC 22000:2010, ističu u ovoj kompaniji. Na ovaj način Messer Tehnogas AD postao je jedna od prvih organizacija u regionu koje su izvršile sertifikaciju sistema upravljanja bezbednošću hrane prema zahtevima FSSC 22000:2010 za područje primene: “Razvoj i proizvodnja gasova za prehrambenu industriju, N₂, O₂, Ar, N₂O, CO₂, H₂, suvog leda i gasnih smeša.”

Najvažnija investicija koja je već u završnoj fazi je novo postrojenje za razlaganje vazduha u Boru, vredno preko 20 miliona evra, koje je izgrađeno za snabdevanje nove borske Topionice kiseonikom i azotom. Takođe, tu su i investicije u razvoj proizvodnih pogona i punionica, kao što je punionica helijuma, freona, a renovira se i punionica specijalnih gasnih mešavina. Procenjena vrednost ovih dodatnih investicija je oko pet miliona evra. ¶

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

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