

VREME

Klub dobrih poslovnih ideja

USPEHA!

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

HRVATSKA

Vinom u
svet

MILOŠ MILOVANOVIĆ, FAO

**Zaokružen
ciklus
finansiranja**

Intervju: Miloš Milovanović, internacionalni konsultant FAO

Zaokružen ciklus finansiranja

Šta donosi novi zakon o predžetvenom finansiranju poljoprivrede, koja poboljšanja bi on trebalo da ponudi, i koje još aktivnosti i projekte u Srbiji imaju FAO i EBRD

Miloš Milovanović, nekadašnji je (dugogodišnji) pomoćnik ministra poljoprivrede – zapravo, nekolicine njih – a sada radi kao internacionalni konsultant u Diviziji investicionog centra u organizaciji FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). Povod za razgovor bio je približavanje stupanja na snagu (od 1. juna) Zakona o predžetvenom finansiranju.

“Činjenica da FAO i Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) imaju šest projekata u Srbiji, daleko više nego u ostalim zemljama Jugoistočne Evrope, jeste jasan indikator da ovde postoji dobar potencijal u poljoprivredi i, nešto šire posmatrano, agrobiznisu”, počinje priču Miloš Milovanović. “Među tih šest projekata, izdvajaju se dva tzv. politička dijaloga između privatnog i javnog sektora, koja FAO i EBRD ovde vode. Taj *policy* dijalog nedostaje mnogim zemljama, ne samo Srbiji, jer, generalno, ne postoji uvek dobra komunikacija između kreatora državne politike i onih na koje se te odluke odnose. Mi smo se u Srbiji odlučili da vodimo dva politička (*policy*) dijaloga u oblasti stočarstva, konkretno u oblasti mesa i oblasti mleka, jer smo prepoznali da trenutne performanse ova dva sektora nisu na nivou potencijala koji postoji u ovoj zemlji, u pogledu produktivnosti, kvaliteta proizvoda, vrednosti izvoza.”

“VREME”: Kako podići performanse tih sektora?

MILOŠ MILOVANOVIĆ: Verujemo da tu postoji značajna potreba za investicijama, koje bi, naravno oplodene adekvatnim znanjem i tehnikom, mogle da pokrenu ceo proces proizvodnje. Visokorazvijeno stočarstvo je garant visokorazvijene biljne proizvodnje, pre svega proizvodnje stočne hrane, dakle, to je ceo lanac koji se u potpunosti pokreće. Formirali smo jednu

radnu grupu za meso i jednu za mleko, koje u sebi objedinjuju i predstavnike privatnog i javnog sektora, kao i akademske zajednice. Njihov zadatak jeste da se njihovi predstavnici susreću kvartalno i da radna grupa služi kao platforma kontinuiranog dijaloga. Vrlo često privatni sektor ima problema u svakodnevnom radu, kao i nemogućnost da te probleme artikulise prema državnom organu. Tu se mi pojavljujemo kao posrednici, kao neko ko želi da pomogne. Kroz tri sastanka ovih radnih grupa pokrenuli smo niz inicijativa – jedna od njih je protokol o komunikaciji u kriznim situacijama u oblasti bezbednosti hrane, i nadamo se da će on uskoro biti potpisan.

Nešto poput slučaja aflatoksina?

Ono što je važno jeste da slučajeve poput aflatoksina, možda u drugačijoj formi, imaju i mnogo razvijenije zemlje od Srbije – ešerihija koli u Nemačkoj, bolest ludih krava u Britaniji. Poenta je da je oblast bezbednost hrane veoma osetljiva, i da, koliko god zemlja bila bogata i uređena, ona ne može da isključi mogućnost takvih incidenata. Mi smo se, uz konsultaciju sa privatnim i javnim sektorom kroz radnu grupu, odlučili da razvijemo protokol gde bi se državni organi i privatni sektor obavestili na adekvatnu i pravovremenu komunikaciju kad dođe do incidenata, koja treba da rezultira slanjem artikulisane i koordinisane poruke javnosti, odnosno potrošačima. Ta poruka bi trebalo da pojasni šta je problem, na koji način se rešava, šta se preuzima tim povodom, i da potrošačima učvrsti poverenje u rad državnih organa. Pošto je Srbija veliki izvoznik, te su poruke ujedno usmerene i ka našim izvoznim tržištima. Za sada je ovaj protokol razvijen za oblast mleka, razvijamo ga za oblast mesa, i nadamo se skorom potpisivanju

između Ministarstva poljoprivrede i predstavnika relevantnih udruženja. To je samo jedan korak ka našoj izvornoj ideji: adekvatnom institucionalizovanom dijalogu i rešenjima koji su od interesa za sve ljude koji se bave poljoprivredom, a konačno i za građane, kao potrošače.

EBRD i FAO su, uz Ministarstvo, učesovali i u izradi Zakona o predžetvenom finansiranju. Šta je cilj ovakvog zakona?

To je takođe jedan od projekata, sada se radi na implementiranju ovog zakona, koji je usvojen krajem 2014. godine i stupa na snagu u junu. FAO i EBRD pomažu u implementaciji ovog zakona i 13. maja ćemo održati konferenciju na Novosadskom sajmu, gde ćemo koncept zakona i sve naše aktivnosti koje preduzimamo za njegovu implementaciju predstaviti svim zainteresovanim – bankarskom sektoru, industriji, poljoprivrednicima, udruženjima poljoprivrednika, medijima, akademskoj zajednici... Ideja ovog zakona je obezbeđivanje dodatne kreditne sposobnosti poljoprivrednika na osnovu njihovog budućeg roda. Suštinski, svako lice, fizičko ili pravno, već raspolaže određenim kapitalom u trenutku kada zasniva svoju proizvodnju – kada te parcele dospevaju za rod, one generišu određenu vrednost. Mi ovim zakonom omogućavamo da ta vrednost bude kolateralizovana, odnosno upotrebljena kao garancija za pozajmicu, koja može biti finansijska ili robna. To je veoma inovativan koncept za našu zemlju, i ovaj zakon omogućava uvođenje registra ugovora i zakona koji vodi APR. Mi smo finansirali izradu softvera za taj registar, i softver će sa početkom primene Zakona biti u funkciji.

Ko će biti finansijeri poljoprivrednika?

Finansijeri mogu biti banke, a može biti i prerađivačka industrija, i to se već u



FOTO: Marko Rupena

određenoj meri radi. Na primer, postoje kompanije iz sektora prerade uljarica, poput Viktorija grupe, koja, ako se ne varam, već radi sa oko 300 kooperanata i koja u velikoj meri predfinansira njihovu proizvodnju. Zahvaljujući takvoj podršci, poljoprivredni proizvođači mogu pravovremeno da primene agrotehničke mere na svojim parcelama, a sa druge strane, mogu da upotrebljavaju kvalitetne impute koji garantuju viši i kvalitetniji prinos kasnije.

Kako će to konkretno da izgleda?

Uzmimo kukuruz za primer. Kukuruz dospeva za žetvu u oktobru, a poljoprivrednik može da uzme pozajmicu već u martu i kolateralizuje taj novac na osnovu budućeg roda na određenim katastarskim parcelama, i to na osnovu ugovora koji će biti javan i transparentan u APR-u. Na te parcele koje obrađuje, poljoprivrednik stavi, uslovno rečeno, teret, određenu obavezu i taj novac vrati u oktobru, kada njegova proizvodnja dospe na rod.

A šta ako, u međuvremenu, propadne rod?

Finansijer može zahtevati obavezno osiguranje, i to su neki od pozitivnih efekata koje očekujemo od ovog zakona, jer nije prejaka ocena reći da je tržište osiguranja u poljoprivredi apsolutno nerazvijeno, a to je svakako nešto što mora da prati poljoprivredu 21. veka. Savremena poljoprivreda, kakvoj mi težimo, mora da uzima u obzir rizike od događaja koji su se desili prošle godine, ili 2012, i koji će biti sve češći. Jasno, ovo je samo jedan dodatni način finansiranja, a ne magični štapić koji će da reši sve probleme. Ono što je izrazito važno, ovaj instrument je tržišno održiv, ne zahteva nikakvo administriranje od strane državnih organa i nema nikakvih troškova za državu. Koncept ovog zakona je preuzet iz Brazila, naravno, uz potpuno prilagođavanje našoj zakonodavnoj praksi. Brazil je ovaj zakon doneo 1994. godine i pozajmljivanja po osnovu ovog zakona se mere milijardama dolara godišnje. Interesantno je i da nisu banke dominantan izvor finansiranja, već prerađivačka industrija.

To će značiti i ukрупnjivanje proizvođača i prerađivača?

Sasvim sigurno će se desiti ukрупnjivanje na strani primarne proizvodnje, i ono je već u toku, pogotovo u industrijskim kulturama. Trendovi su takvi da ekonomija obično čini svoje, troškovi po jedinici proizvoda su niži na većim parcelama, a to ukрупnjivanje i jeste za očekivati u zemlji u kojoj je prosečna površina poseda i dalje veoma mala. Sa druge strane, postoje i odlični primeri poljoprivrednika sa teritorije Vojvodine, koji se dominantno bave industrijskim kulturama, gde se te površine mere u stotinama, pa i hiljadama hektara. Sasvim sigurno je da je Srbija konkurentna u tim industrijskim kulturama.

Šta će prerađivač imati od toga što plasira sredstva ili finansira poljoprivrednika?

Za prerađivača je ovaj način poslovanja bitniji nego za banku, jer za njega poljoprivrednik predstavlja izvor sirovinske baze, bez koje ne može. Takođe, ovo može indirektno biti jedan most građenja dobrog strateškog i partnerskog odnosa između jednih i drugih. Jer, koliko god je prerađivaču potreban taj poljoprivrednik, poljoprivredniku je prerađivač izrazito potreban, jer on sa tom robom nema gde. Očekujemo da ovaj zakon u praksi prvo počne da funkcioniše kod industrijskih kultura, ali nema prepreka da on funkcioniše i u drugim granama biljne proizvodnje. Ovo se odlično nadovezuje na projekat koji su takođe pomogli EBRD i FAO, a to je Zakon o javnim skladištima, koji je donesen 2009. Taj zakon podrazumeva kreditnu sposobnost poljoprivrednika na osnovu robe koju je već proizveo i deponovao.

Nema mnogo kreditno sposobnih poljoprivrednika.

Tako je. Poljoprivrednik raspolaže svojim proizvodom i Zakon o skladištima omogućuje da on taj proizvod deponuje u skladištu koje je javno, odnosno licencirano od strane Ministarstva poljoprivrede, i za svoj proizvod dobije robni zapis. Robni zapis je hartija od vrednosti, kojom on može da trguje, ili da ga deponuje u banku i na osnovu njega dobije kredit. Tako da se ovi zakoni dopunjuju – jer je Zakon o skladištima baziran na "postžetvenom" ili *post-harvest* principu, a ovaj novi zakon je baziran na *pre-harvest* principu – i oni omogućuju zatvorenost ciklusa finansiranja poljoprivredne proizvodnje i pre i posle žetve.

Hrvatska na jedinstvenom evropskom tržištu

Vinom se može u svet

Na deset hektara vinograda sa ekološkom proizvodnjom vina, prosečno se može zaraditi oko 10.000 evra godišnje, tvrdi Šime Škaulj, vlasnik porodične vinarije u selu Nadin u Zadarskoj županiji, čiji je kaberne sovinjon na sajmu u Londonu 2013. godine proglašen najboljim među 15.000 konkurenata. Za proizvodnju upravo ekoloških vina visokog kvaliteta ovaj proizvođač se opredelio jer je shvatio da je to način kojim može da se izbori sa ogromnom konkurencijom na evropskom tržištu.

Vinarija Škaulj jedna je od 19 vinarija koje učestvuju u projektu Hrvatske gospodarske komore "Vinska otmotnica", koji finansira EU. I ostali proizvođači se slažu da male vinske zemlje mogu da se probiju u šumi vina evropskih i svetskih vinskih "velesila", i to tako što će se fokusirati na kvalitet i prepoznatljivost, a ne na količinu: ulaganje u autentičnost brendova i insistiranje na lokalnim sortama jedina je sigurna karta na koju, tvrde, mogu igrati i na domaćem i na stranim tržištima.

Vino je u Evropskoj uniji deo jedinstvenog tržišta poljoprivrednih proizvoda – u kojoj god državi članici da je proizvedeno, može se staviti u promet bez dodatnih procedura, zahvaljujući propisanim uredbama koje su u zemljama članicama direktno primenljive.

"Standardi proizvodnje vina u Hrvatskoj pre ulaska u EU nisu se razlikovali u odnosu na standarde koji su u primeni danas: enološki postupci su bili u skladu s preporukama Međunarodne organizacije za lozu i vino (OIV), što je bilo potrebno zbog članstva u ovoj organizaciji. Ta usklađenost predstavlja privredni interes države, jer obezbeđuje lakši izvoz vina", kažu za "Vreme" u Ministarstvu poljoprivrede Hrvatske.

Ono što su proizvođači vina morali da prilagode jeste način označavanja vina po novim pravilima oko isticanja zaštićenih oznaka o poreklu i tradiciji. Promenili su se i administrativni postupci oko prijave proizvodnje i zaliha i dokumentacija koja prati vino u prometu. Što se pak tiče kretanja vina na jedinstvenom tržištu, to je znatno olakšano jer više nisu potrebni sertifikati nadležnih institucija za puštanje vina u promet. Oformljen je i Vinogradarski registar, koji sadrži podatke o proizvođaču, površinama pod vinogradom, godišnjoj



Vinarija Škaulj

proizvodnji, kao i pregled površina na ortofoto snimcima.

KAKO FINANSIRATI?: Kao nova članica, i Hrvatska je na raspolaganju imala dva evropske izvora finansiranja za unapređenje proizvodnje vina i plasiranje na evropskom i drugim tržištima. Reč je o EU poljoprivrednom garantnom fondu EAGF i EU poljoprivrednom fondu za ruralni razvoj EAFRD.

Sredstva iz prvog (EAGF) koriste se za direktna plaćanja vinogradarima i za realizaciju Nacionalnog programa pomoći sektoru vina, u vrednosti 11,9 miliona evra. Sredstva EAFRD namenjena su za razvoj poljoprivrede i ruralnih područja, uključujući i vinogradarstvo u delu koji nije obuhvaćen merama iz Nacionalnog programa. Međutim, sredstva su dostupna i u periodu pre pristupanja EU – proizvođačima su na raspolaganju bili fondovi SEPARD i IPARD, a institucijama su sredstva bila dostupna kroz IPA program.

Da bi kao zemlja članica mogla da koristi sredstva iz evropskih fondova, Hrvatska je najpre morala da donese Program ruralnog razvoja i Nacionalni program pomoći sektoru vina, kojima su utvrđene mere i aktivnosti koje će se finansirati, ciljevi koje treba postići i količina potrebnih sredstava za realizaciju ovih programa.

"Srbija bi u procesu prilagođavanja trebalo da uskladi administrativne postupke, ojača tela nadležna za primenu mehanizama uređenja tržišta za vino i da se pripremi za primenu politike kvaliteta Evropske unije u segmentu vina, tačnije da zaštiti oznake geografskog porekla, autentičnosti i tradicije", kažu u Ministarstvu poljoprivrede, i dodaju da svaka država treba da ustanovi sistem koji je primeren i prilagođen njenom vinarskom sektoru i da gleda da izbegne prosto preslikavanje modela druge zemlje bez suštinske analize mogućnosti njegove primene.



Predstavljanje beskontaktnog mobilnog plaćanja

BANCA INTESA

Beskontaktno mobilno plaćanje

Banca Intesa, u saradnji sa Intesa Sanpaolo Card i Visa, među prvim bankama u svetu, a prva u jugoistočnoj Evropi i zemljama CIS-a, na tržište Srbije uvodi jedinstvenu Wave-2Pay uslugu beskontaktnog plaćanja putem mobilnog telefona zasnovanu na HCE (Host Card Emulation) tehnologiji. HCE predstavlja trenutno najsavremeniju platnu tehnologiju na globalnom tržištu koja korisnicima omogućava brzo, efikasno i sigurno plaćanje približavanjem mobilnog uređaja beskontaktnom čitaču. "Bili smo prva banka u Srbiji koja je pokrenula uslugu mobilnog bankarstva i implementirala beskontaktnu platnu tehnologiju, a sada ćemo našim klijentima omogućiti još jednostavnije i bezbednije plaćanje na bazi moderne HCE arhitekture potvrđujući našu pionirsku ulogu na tržištu i stratešku opredeljenost da ulaganjem u integrisanje najnaprednijih tehnoloških rešenja konstantno pomeramo granice inovativnosti", izjavio je Darko Popović, član Izvršnog odbora i direktor Divizije za poslovanje sa fizičkim licima i malim biznisom Banca Intesa.

MTS

Brend za sve usluge

Telekom Srbija će od danas sve telekomunikacione usluge koje pruža korisnicima potpisivati jedinstvenim brendom – mts. Korisnički brend mts, sada i sa novim vizuelnim identitetom, objedinjuje pod jednim krovom i imenom sve usluge kompanije – fiksnu i mobilnu telefoniju, internet, televiziju i druge multimedijalne usluge. "Sveobuhvatni brend mts rezultat je nastojanja da izgradimo jaku, modernu i prepoznatljivu tržišnu marku koja će na najbolji način komunicirati sve usluge kao i vrednosti za koje se naša kompanija zalaže. Novi vizuelni identitet i poruka prevashodno odražavaju našu usmerenost ka poboljšanju korisničkog iskustva u svakom segmentu pružanja usluga", izjavila je Natalija Jegdić, izvršna direktorka za privatne korisnike kompanije Telekom Srbija.

IMMOFINANZ

Prvi STOP.SHOP.

Austrijska IMMOFINANZ Grupa (IMMOFINANZ Group) dovela je lanac ritejl parkova STOP.SHOP. u Srbiju, otvaranjem prve lokacije, 30. aprila, u Čačku. "STOP.SHOP. je lanac ritejl parkova koji posluje u okviru IMMOFINANZ Grupe u centralnoj Evropi i predstavlja značajan temelj našeg razvoja. Lokacija u Čačku je 53. u našem lancu ritejl parkova u sedam zemalja. Današnje otvaranje označava početak našeg razvoja u Srbiji, gde pored Čačka, u naredne tri do četiri godine, planiramo da otvorimo oko devet STOP.SHOP. objekata", izjavio je Ditmar Rajndl, predsednik Izvršnog odbora IMMOFINANZ Grupe i dodao da su lokacije u Subotici i Nišu trenutno u fazi planiranja i procene. Prvi STOP.SHOP. ima 6300 kvadratnih metara prostora za izdavanje i 190 parking-mesta. Očekuje se da će ovaj ritejl park privući oko 230.000 ljudi iz Moravičkog okruga.

"ZEMUN PARK"

Izraelska grinfield investicija

Beograd će od 28. maja biti bogatiji za novo mesto okupljanja i zabave građana otvaranjem "Zemun parka", prvog ritejl parka u glavnom gradu. "Zemun park" se prostire na preko 16.000 kvadratnih metara i rezultat je izraelske grinfield investicije vredne 25 miliona evra, koja će samo u prvoj fazi omogućiti otvaranje 300 novih radnih mesta. "Kroz razvoj ovog projekta, uverili smo se da postoji velika potražnja domaćih i međunarodnih trgovaca za kvalitetnim poslovnim prostorom i verujemo da ćemo u budućnosti imati odličnu saradnju sa poslovnim partnerima, potrošačima i lokalnom zajednicom. Investicija MIVNE grupe ima za cilj da stvori novo "srce" Zemuna, u kojem će sve generacije kvalitetno provoditi vreme i uživati u sadržaju koji nudimo. U planu je i proširenje objekta čime će biti otvoreno dodatnih 300 novih radnih mesta", izjavio je Nir Makdasi, regionalni direktor MIVNE grupe.

BAT

Protiv sivog tržišta

Kompanija British American Tobacco (BAT) i Poreska uprava Republike Srbije potpisale su Memorandum o razumevanju, kojim su se obe strane obavezale na saradnju sa ciljem identifikacije, prevencije i onemogućavanja šverca cigareta i ostalih duvanskih proizvoda tog proizvođača. Tanos Trimis, generalni direktor kompanije BAT za Srbiju, Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu, izrazio je veliko zadovoljstvo povodom potpisivanja memoranduma i tom prilikom izjavio: "Kompanija British American Tobacco podržava napore Vlade Srbije u cilju suzbijanja sive ekonomije na tržištu duvana i duvanskih proizvoda. Memorandum o razumevanju pomoći će Poreskoj upravi i Ministarstvu finansija Republike Srbije da, koristeći tehničke i tehnološke kapacitete BAT-a, lakše uđu u trag ilegalnim duvanskim proizvodima i njihovim proizvođačima. Obostrana razmena informacija doprineće suzbijanju crnog tržišta zbog kojeg budžet Srbije gubi stotine miliona evra godišnje."

SBB

Kupovina Euneta

Završena je akvizicija kojom je Eunet, lider u pružanju hosting i cloud servisa, postao deo United Grupe, u kojoj se nalazi i SBB, vodeći kablovski operator u Srbiji. Eunet će još neko vreme poslovati kao samostalno pravno lice, a zahvaljujući integraciji korisnicima će biti ponuđena još bolja usluga i objedinjena ponuda informaciono-komunikacionih rešenja SBB-a i Euneta, zvanično je objavljeno na zajedničkoj konferenciji ove dve kompanije. "Uz SBB-ov vrhunski Internet i data centar i Eune-tovu odličnu platformu za hosting i cloud, imamo veoma relevantnu ponudu na tržištu. Koaksijalna i optička mreža sa uslugama interneta, povoljne fiksne telefonije, hostinga i clouda i brige o korisnicima čini nas odličnim biznis partnerom savremenog poslovanja", izjavio je Srđan Tomašević, direktor SBB Solutionsa, regionalne platforme za pružanje visokokvalitetnih rešenja poslovnim korisnicima.

RAUCH

Promet 32,5 miliona evra

Kompanija Rauch Srbija ostvarila je u 2014. godini promet od 32,5 miliona evra, što predstavlja porast od 16 odsto u odnosu na prethodnu godinu. Od preuzimanja fabrike Voćar Koceljeva AD, koja se smatra jednom od najuspešnijih privatizacija u Srbiji, kompanija je investirala više od 30 miliona evra u nove tehnologije, proizvodne linije i modernizaciju fabrike, što je doprinelo da za kratko vreme fabrika u Koceljevi dostigne najviše standarde proizvodnje i započne izvoz u 15 zemalja Evrope. "Do sada je od lokalnih preduzetnika otkupljeno više od 50.000 tona domaćeg voća koje se, zajedno sa najboljim uvoznim egzotičnim voćem vrhunskog kvaliteta, koristi u proizvodnji visokokvalitetnih koncentrata, sokova i napitaka," rekao je Perica Aleksić, direktor kompanije Rauch Srbija.

NELT

Najbolji plasman Braun proizvoda

Na globalnom simpozijumu za distributere koji svake godine organizuje Braun, jedan od vodećih svetskih proizvođača malih kućnih aparata, nagrada za "Najbolje zlatno prodajno mesto" (Best Golden Store) i implementaciju SBD (Shopper Based Design) standarda pripala je kompaniji NELT. O značaju nagrade za ovo vrhunsko dostignuće u oblasti distributerstva jednoj kompaniji iz Srbije, govori činjenica da je simpozijum okupio učesnike iz 56 zemalja sveta, a najveći broj nominacija, čak 12, bio je u kategoriji u kojoj je NELT zabeležio trijumf.

DELTA HOLDING

Poslovanje u prvom kvartalu

U prvom tromesečju 2015. poslovanje Delta Holdinga, u odnosu na isti period prošle godine, poboljšano je po svim parametrima, saopšteno je iz ove kompanije. Ukupan prihod porastao je za 9,4 odsto i iznosi 13,7 milijardi dinara. Posebno ubedljiv je rast EBITDA (operativni profit pre oporezivanja) koji je povećan za 23,1 odsto i iznosio je 1,56 milijardi dinara. Najveći deo prihoda ostvaren je u Delta Agraru (62 odsto), a zatim u Delta DMD-u (22 odsto). U sektoru agrara zabeležen je i najveći rast izvoza od čak 155 odsto, a izvoz je dostigao 13,4 miliona evra. U prvom kvartalu u budžet Republike Srbije uplaćeno je 2,63 milijarde dinara.

RAIFFEISEN BANKA

Keš kredit sa ratom od 5000 dinara

Raiffeisen banka objavila je specijalnu ponudu: keš kredit od 250.000 dinara sa ratom od samo 5000 dinara. Kako navode u Raiffeisen banci, sigurnost ovog keš kredita je u fiksnoj kamatnoj stopi i mesečnoj rati u iznosu od 5000 dinara tokom celog perioda otplate, a kredit se odobrava bez ikakvih

provizija. U banci napominju da je ovakav keš kredit pravi izbor ukoliko želite da refinansirate svoje kreditne obaveze u drugoj banci ili vam je potreban novac za dugo planiranu kupovinu ili putovanje. Ova specijalna ponuda važi do 31. jula 2015. godine.

**HEINEKEN**

Tvitovanje sa legendama

Zahvaljujući "Champion The Match" Twitter aktivaciji, Heineken, kao najveći svetski premium pivski brend, pomera granice zabave u onlajn komunikaciji i spaja ljubitelje kontinentalnog fudbala sa slavnim igračima najpopularnije igre na svetu. Bivši fudbalski asovi večerima kada se odigravaju mečevi završnice najjačeg klupskog fudbalskog takmičenja odgovaraju putem Twitera na različita pitanja obožavalaca, a zahvaljujući Heinekenu i sami su deo igre. Ljubitelji fudbala iz Srbije saznali su do sada, zašto je Gulitov omiljeni igrač Čelzija Džon Teri, šta Klajvert misli o današnjem Ajaksu, kako je Karager motivisao Dudeka pred odbranjene penale u finalu Lige šampiona, koji napadač je najviše namučio Rija Ferdinanda u karijeri i još mnogo interesantnih detalja. Zanimljiva pitanja za čuvenog defanzivca Alesandra Nestu možete postaviti putem Twitera, tokom utakmice Barselona - Bajern Minhen, uz obavezan hešteg #championthematch, jer upravo je dvostruki osvajač Lige šampiona sledeći učesnik Heineken aktivacije!

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