



KOPAONIK BIZNIS FORUM

DOSTIZANJE I KONVERGENCIJA SA VODEĆIM TRENDOVIMA: KAKO SANIRATI GLAVNE PUKOTINE U SISTEMU



u partnerstvu sa



SADRŽAJ

- 4 O Savezu ekonomista Srbije**
- 6 Aleksandar Vlahović**, predsednik Saveza ekonomista Srbije
- 10 Dragan Đuričin**, član Izvršnog odbora SES-a i selektor Foruma
- 13 Jorgovanka Tabaković**, guverner Narodne banke Srbije
- 16 Prof. dr Zorana Mihajlović**, potpredsednica Vlade Srbije i ministar građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture
- 19 Dušan Vujović**, ministar finansija u Vladi Republike Srbije
- 22 Nj. e. Aksel Ditman**, ambasador Nemačke u Srbiji
- 24 Pavle Petrović**, predsednik Fiskalnog saveta
- 26 Michel Saint-Lot**, direktor UNICEF-a u Republici Srbiji
- 30 Bojana Vukosavljević**, Principal Manager EBRD Advice for Small Businesses
- 32 Goran Svilanović**, generalni sekretar Saveta za regionalnu saradnju
- 34 Svetlana Kisić**, predsednica Upravnog odbora Dostignuća mladih
- 36 Dejan Šoškić**, profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu
- 38 Artur Turemka**, generalni direktor za Balkan, MasterCard
- 42 Aleksandar Obradović**, direktor Elektroprivrede Srbije
- 44 Andrej Beslač**, generalni direktor Carlsberg Srbija grupa
- 48 Božo Janković**, generalni direktor i osnivač Enterijera Janković
- 50 Branislav Vujović**, New Frontier Group
- 52 Dejan Turk**, direktor/CEO Vip mobile i Si.mobil
- 56 Dragan Filipović**, generalni direktor Generali osiguranja Srbija
- 60 Goran Dejanović**, generalni direktor EKO Serbia a.d, članice grupacije Hellenic Petroleum
- 64 Gordana Bukumirić**, Predsednik izvršnog komiteta UNIQA osiguranja
- 68 Jelena Galić**, predsednica izvršnog odbora Aik Banke
- 70 Maria Rousseva**, predsednica Izvršnog odbora banke Societe Generale Srbija
- 74 Mila Litvinjenko**, CEO i vlasnica kozmetičke kuće Aura iz Niša
- 76 Miodrag Kostić**, predsednik MK Group
- 78 Mirela Špagović**, menadžer razvoja komercijalne organizacije za Jugoistočnu Evropu u kompaniji „Philip Morris“
- 80 mts Data centar**
- 82 Dr Nikola Zelić**, suvlasnik Factis konsalting
- 84 Slavko Carić**, predsednik Izvršnog odbora Erste banke
- 87 Svetlana Glumac**, direktor za korporativne i regulatorne poslove kompanije Moji brendovi
- 90 Živorad Vasić**, direktor hotela Crowne Plaza

NAZIV IZDANJA: Dostizanje i konvergencija sa vodećim trendovima: Kako sanirati glavne pukotine u sistemu; **UREDNIK:** Miloš Obradović; **MARKETING:** Tijana Miličić, Nevena Prokić; **FOTOGRAFIJE:** Dragan Milošević, Dušan Đorđević, Predrag Todorović; **GRAFIČKI UREDNIK:** Studio triD, Bojan Radulović; **LEKTURA I KOREKTURA:** Mirjana Radaković; **ŠTAMPA:** Caligraph, Beograd; **IZDAVAČ:** Business Info Group, Bulevar despota Stefana 12, Beograd, www.big.co.rs, Tel. +381 11 2258 891, Sva prava rezervisana

O SAVEZU EKONOMISTA SRBIJE

Više od dvadeset godina Kopaonik biznis forum okuplja preko 600 učesnika, predstavnika Vlade i NBS, domaćih i inostranih privrednika, diplomata, ekonomskih analitičara i teoretičara, i međunarodnih eksperata

Savez ekonomista Srbije (SES) je nevladina organizacija koja okuplja profesionalne ekonomiste u cilju afirmacije struke i za dobrobit šire društvene zajednice. Organizacijom naučnih skupova i seminara, edukacijom, izdavačkom delatnošću, saradnjom sa visokoškolskim institucijama, regulatornim telima i državnim organima, kao i srodnim organizacijama u zemlji i inostranstvu, SES nastoji da doprinese razvoju i popularizaciji ekonomske nauke i struke, podizanju kvaliteta korporativnog i javnog upravljanja, unapređenju privrednog sistema, regulative i ekonomske politike, poboljšavanju konkurentnosti, kao i afirmaciji etičkog ponašanja u ekonomskom odlučivanju.

SES je osnovan 1947. godine kao Društvo ekonomista Srbije. Rukovodstvo organizacije činili su: Jovan Veselinov, predsednik, prof. Radivoj Uvalić, potpredsednik i prof. Miloš Macura, generalni sekretar. Na Skupštini u Užicu, koja je održana 1963. godine, Društvo je transformisano u Savez čiji su integralni delovi Savez ekonomista Vojvodine i Savez ekonomista Kosova, kao i društva ekonomista po većim gradovima.

Od osnivanja do danas, na čelu SES-a bili su najugledniji akademičari, privredni praktičari i najviši predstavnici državne administracije i regulatornih tela: Jovan Veselinov, prof. Slobodan Gligorijević, prof. Ivan Maksimović, prof. Miodrag Jovanović, dr Branko Čolanović, prof. Stojan Novaković, Božidar Pejić, prof. Pavle Vasić, prof. Boris Marović, prof. Dragan Đuričin i sadašnji predsednik Aleksandar Vlahović. Posle osnivanja, započinje značajna publici-

stička delatnost. Prvo izdanje časopisa „Ekonomist“, čiji je urednik bio prof. Radivoj Uvalić, izlazi 1948. godine. Ovaj časopis 1955. postaje glasilo Saveza ekonomista Jugoslavije. Godine 1953. počinje da izlazi časopis „Ekonomika preduzeća“ čiji je prvi urednik bio prof. Kosta Vasiljević, a 1966. godine časopis „Ekonomiska misao“ čiji je prvi urednik bio prof. Ivan Maksimović. Časopis „Ekonomika preduzeća“ na čelu sa urednikom prof. Draganom Đuričinom i danas je vodeći časopis iz oblasti poslovne ekonomije i menadžmenta. U Ministarstvu prosvete, nauke i tehnološkog razvoja časopis je rangiran kao naučni časopis međunarodnog značaja.

Današnjim SES-om rukovodi Predsedništvo koje ima 41 člana. Pored saveza, društava i kolektivnih članova koje čine najuglednija preduzeća, banke i druge finansijske institucije, jezgro organizacije čine njene funkcionalne celine: Centar za naučne skupove i konferencije, Komisija za međunarodnu saradnju, Komisija za verifikaciju dostignuća ekonomske nauke i struke, Asocijacija akcionarskih preduzeća Srbije, Centar za korporativno upravljanje i časopis „Ekonomika preduzeća“.

U fokusu delovanja SES-a u poslednjoj deceniji prošlog veka bila je ekonomska tranzicija. Sa idejom da SES postane oslonac, a uspešno privatizovana preduzeća Srbije poluga za ubrzanje tranzicije, krajem avgusta 1999. godine formirana je Asocijacija akcionarskih preduzeća Srbije (AAPS). Pozitivno iskustvo sa AAPS-om i vera u opravdanost organizacione forme zasnovane na saradnji i zajedničkom



delovanju najuspešnijih privrednika i akademičara ohrabрили су SES да своје активности усмери на формирање нове организације чија је мисија развој делотворног и етичког корпоративног управљања. Sredinom 2007. године основано је Удружење корпоративних директора Србије (UKDS). За разлику од AAPS-а који представља асоцијацију најуспеšnijih акционарских

FORUM SE VEĆ AFIRMISAO KAO MESTO NA KOME EKONOMSKI STRUČNJACI I PRIVREDNICI VREDNUJU EFEKTE REFORMI I EKONOMSKIH POLITIKA

preduzeća, UKDS је удружење појединца који се баве корпоративним управљањем. SES је за потребе UKDS-а формирао Центар за корпоративно управљање, стручно тело које се бави евидентирањем, регрутовањем и обуком корпоративних директора.

Jedna од главних активности SES-а је организовање конференција. Више од двадесет година Kopaonik бизнис форум окупија преко 600 учесника, представника Владе и NBS, домаћих и иностраних привредника, дипломата, економских аналитичара и теоретичара, и међународних експерата. Форум се већ афирмисао као место на коме економски стручњаци и привредници вреднују ефекте реформи и економских политика. Форум пружа платформу за суочавање различитих мишљења и аргумената како би се дошло

до изводљивих и ефикасних политика Владе и NBS. Posledično, закључци проистекли из ове значајне расправе сумирају се у документу који носи назив „Kopaonik консензус“. Poslednjih sedam година Форум се одржава под покровитељством председника Владе Републике Србије. Kopaonik бизнис форум, у јавности познат и као „srpski Davos“, најважнији је догађај ове врсте који се организује код нас.

Pored Kopaonik бизнис форума, последњих година SES је био суорганизатор бројних конференција, као што су Miločerski економски форум, Menadžment forum југоistočne Европе и Конференција о економији. Pored toga, SES интензивно подржава и учествује на саветовањима у организацији регионалних друštava економиста.

SES је пуноправни члан Међународне економске асоцијације и једини је представник Србије у овој престижној организацији. Циљ ове организације, која окупија најјеминентнија национална економска удружења, јесте да афирмише значај економске науке за развој глобалног друštva и suočavaње са актуелним проблемима светске економије, као и да подстакне конструктивну сарадњу међу економистима из целог света кроз организовање научних скупова, заједничких истраживачких програма и објављивање публикација међународног карактера. У наредном периоду, SES и његови чланови имаће прилику да редовним уčešћем у активностима ове организације разменују идеје и добру праксу са својим интернационалним колегама и покушају да их приближе кreatorима економских политика у Србији.

Aleksandar Vlahović, predsednik Saveza ekonomista Srbije

INDUSTRIJSKE POLITIKE KREIRAJU PRIVREDNI RAST

Moj savet je da se paralelno sa sprovođenjem trogodišnjeg programa fiskalne konsolidacije, od ekonomske struke zatraži pomoć u formulisanju adekvatnih industrijskih politika koje bi kratkoročno podsticale rast i razvoj

Kakvo je vaše viđenje ekonomske situacije u 2016?

Da bi se adekvatno predvidela ekonomska situacija u 2016. godini neophodno je analizirati uticaj eksternih i internih faktora. Evrozona pokazuje tendenciju blagog rasta, istina već u prvom mesecu korigovan nadole. Takođe, očekuje se postupni rast privredne aktivnosti zemalja u okruženju. Sa stanovišta spoljno-trgovinskog bilansa Srbije ovi parametri su veoma važni, budući da se približno 85 odsto spoljno trgovinske razmene upravo obavlja sa pomenutim zemljama. Nadalje, zadržavanje niskih cena energenata pozitivno utiče na bilans tekućeg plaćanja, te time i na eksternu likvidnost zemlje. Jednom rečju, u takvim uslovima, čak i sa planiranim blagim rastom privredne aktivnosti (1,6 odsto BDP), realno je predvideti nastavak eksternog prilagođavanja, tj. dalje smanjenje trgovinskog i platnog deficita. Takođe, niske cene energenata, ali i hrane i bazičnih proizvoda, obezbediće relativnu cenovnu stabilnost, slično situaciji u prethodnoj godini. Sa druge strane, negativni efekti se mogu očekivati kao posledica usporavanja rasta kineske ekonomije, pri čemu će uticaj na našu ekonomiju biti posredan, kao posledica izražene volatilnosti finansijskih tržišta i globalne kontrakcije investicionih aktivnosti.

Od internih faktora, ključno pitanje je da li će Vlada i sa kojom dinamikom sprovesti najavljene strukturne reforme. Naime, uprkos značajnom obaranju budžetskog deficita u 2015. godini (4% BDP) u odnosu na prethodnu, 2014. godinu (6,6%), javni dug je nastavio da raste, i do kraja 2015. dostigao je nivo od 75% BDP-a. Da bi se rast javnog duga zaustavio do kraja naredne godine, neophodne su dodatne uštede, tj. dalje kresanje budžetskog deficita za cca 1,5% BDP-a. Drugim rečima, započeta fiskalna konsolidacija se mora nastaviti i u naredne dve godine, s tim što u fokusu ušteda više ne mogu biti penzije, plate u javnom sektoru, a još manje eventualno, dodatno, povećanje poreskih stopa. Suština je da trajne uštede moraju počivati na strukturnim reformama, no one su ozbiljno kasnile u 2015. godini. Poželjno je pojačati nivo kapitalnih izdataka iz budžeta, i makar na taj način podsticati rast privredne aktivnosti.

Šta bi bio vaš savet Vladi kako da se podstakne privredni rast?

Pitanju podsticaja privrednog rasta treba prići na sistematičan način. Drugim rečima, ne treba očekivati da pojedinačne ideje i izolovane mere reše postojeći problem privredne stagnacije. Moj savet je da se, paralelno sa sprovođenjem trogodišnjeg programa fiskal-



ne konsolidacije, od ekonomske struke zatraži pomoć u formulisanju adekvatnih industrijskih politika koje bi kratkoročno podsticale rast i razvoj, imajući u vidu da će se pozitivni efekti nužnih, strukturnih reformi osetiti tek za nekoliko godina, svakako ne u godini u kojoj se reforme intenzivno sprovode. Pri formulisanju industrijskih politika neophodno bi bilo da studije ne daju samo teorijske osnove i strategiju. To već imamo, tačnije mnoge definisane strategije „kupe prašinu“ na policama u raznim ministarstvima. Potrebno je predložiti i proceniti efekte konkretnog paketa mera koje treba preduzeti. Mere moraju biti konzistentne i međusobno povezane. Ovaj pristup podrazumeva prethodnu javnu, stručnu debatu, kako bi se izgradili konsenzus i poverenje, pa tek onda realizaciju, tj. primenu.

Generalno smatram da se stručna javnost daleko više bavi fiskalnim pitanjima i pitanjima

ušteda, a vrlo malo (gotovo ne uopšte) pitanjima razvoja i rasta sektora razmenljivih dobara. Kao da se ne shvata da javni dug relativno opada ne samo kada se smanji budžetski deficit, već i kada se poveća BDP. Isticanje da imamo probleme sa deficitom tražnje, kao i da se ne sme štedeti na javnim investicijama su opšta mesta – potreban nam je konzistentan program konkretnih podsticajnih mera. Takođe, očekivanja da će se pojednostavljenjem regulacije, uklanjanjem barijera za biznis i implementacijom mera strukturnih reformi koje se odnose na javna preduzeća i preostale neprivatizovane nekadašnje gigante, generisati rast, a bez preduzimanja podsticajnih mera u realizaciji industrijskih politika, prilično su navijna i nerealna.

Koje su najveće prepreke za ostvarivanje dinamičnog rasta?

U načelu, najveće prepreke za ostvarenje dinamičnog i dugoročno održivog rasta leže u posledicama činjenice da smo mi zemlja nedovršene tranzicije. Ovo se pre svega ogleda u niskom učešću privatnog sektora u stvaranju BDP-a. Pitanje dovršetka tranzicije (a što je u samom centru najavljenih reformi) veoma je kompleksno i problem nije samo ekonomski već i društveni. Nije ni potrebno da posebno naglašavam koliko je negativan stav javnosti prema privatizaciji, bez obzira na to što su njeni makroekonomski efekti veoma pozitivni. Postoje studije u kojima se daje kvantifikacija efekata privatizacije. Tekuća ekonomska politika, takođe, privatizaciju zajedno sa green field investicijama, koristi kao osnovni instrument dovršetka tranzicije, te se s tim u vezi mogu očekivati slični društveni otpori.

Za razliku od prethodnih, smatram da ova vlada ima puni politički kapacitet za realizaciju neophodnih reformi i verujem da je u tome podržavaju svi ekonomisti.

Kako globalna ekonomija, posebno pretnja novom ekonomskom krizom, može da utiče na Srbiju?

Naravno da postoje indicije o mogućoj ekonomskoj krizi u svetu u 2016. i narednim godinama. Međutim, ja se lično, pri zauzimanju stavova, rukovodim zvaničnim analizama referentnih institucija, a pre svega predviđanjima MMF-a. Prema njihovoj prognozi (iz januara ove godine) očekuje se da BDP u svetskoj ekonomiji posle rasta od 3,1% u 2015. nastavi skromno povećanje na 3,4% u 2016. i 3,6% u 2017. godini. Naravno, to važi za globalnu ekonomiju i uključuje i brzorastuće ekonomije kao što je Kina (napominjem da je u projekcijama uključeno opadanje rasta kineskog BDP-a u odnosu na ranije godine). Međutim, čak i za razvijene zemlje MMF u 2016. godini predviđa da rast u proseku bude veći za 0,2% od 2015. godine, odnosno predviđa rast BDP-a od preko 2% godišnje. Isto tako, prognoze rasta BDP u zemljama našeg direktnog okruženja su daleko od toga da možemo govoriti o krizi. U tom kontekstu ja lično ne verujem da je svetska ekonomska kriza pred nama, niti da je ona bila prisutna u prošloj godini, a posebno smatram da je preterano i nerealno upoređivati današnju situaciju sa krizom koja se ispoljila 2008-2009. godine.

U slučaju negativnih kretanja na svetskom i evropskom tržištu, kako bi Srbija ovog puta mogla bar donekle da se zaštiti od prelivanja krize?

Generalno, na globalizovanom svetskom tržištu ne postoji efikasan mehanizam za zaštitu domaće privrede. Da bi privreda bila potpuno zaštićena potrebno je da bude zatvorena, a to niti je naš cilj, a čak i kada bismo ga želeli on za malu zemlju ne bi ni bio izvodljiv.

Ako zaista dođe do ponovne velike svetske ekonomske krize (što ja lično ne verujem), mehanizmi ublažavanja posledica će zavisi od segmenata na kojima se ona ispoljava kod nas: da li se radi o krizi javnog duga, krizi finansijskog sektora, deficitu tražnje itd.

Sprovođenje planiranih reformi na fiskalnoj strani i aktivna monetarna politika (u meri u kojoj je primenljiva u jednoj maloj zemlji sa

negativnim nasleđem) svakako su akcije koje se moraju preduzeti bez obzira na to da li će do krize da dođe ili ne. Ako dođe, uz ove aktivnosti ćemo umanjiti eventualne negativne efekte na našu privredu.

Od čega će zavisi priličje investicija u narednom periodu i kakva su vaša očekivanja u tom pogledu?

Investicije su u poslednjih nekoliko godina bile veoma skromne i po mom mišljenju nedovoljne da bi se podstakao razvoj zemlje u godinama koje slede. Pritom, i pored rasta u 2015. godini, strane direktne investicije su iznosile približno 4,3% BDP, dok su ukupne investicije iznosile svega 18% BDP. Sve zajedno je nedovoljno za bilo kakve optimistične prognoze rasta. Kada su u pitanju strane, i uopšte privatne, investicije, smatram da subvencije koje se daju u kešu nisu najefikasniji način za njihov podsticaj. Subvencije imaju čitav niz sporednih negativnih efekata (moralni hazard investitora, netransparentnost, negativan uticaj na tržišnu konkurenciju, nejednaka ponuda za sve zainteresovane, itd), ali o tome ovde nema mogućnosti da se detaljno raspravlja. Nažalost, nisu raspoložive ozbiljne studije koje bi se bavile ocenom efekata ovog načina podsticaja stranih investicija. Potrebno je redefinisati politiku subvencija, tako što će se one koristiti za izgradnju nedostajuće infrastrukture (ovde posebno mislim na mikro infrastrukturu) koja će investitoru omogućiti da bude konkurentan. Na taj način infrastrukturu će moći svi da koriste (ne samo investitori na čiju inicijativu je izgrađena), a njena izgradnja će imati pozitivne efekte javnih investicija, što će, istovremeno, u budućnosti biti ključna fiskalna mera podsticaja rasta BDP.

Kakva je vaša ocena rezultata fiskalne konsolidacije u 2015. i šta će biti najveće pretnje njenom daljem sprovođenju u ovoj i narednoj godini?

Najkraće rečeno, smatram da je smanjenje fiskalnog deficita pozitivan efekat dosadašnje fiskalne konsolidacije i veoma dobra

vest. Ovom prilikom ne želim da ulazim u razmatranje instrumenata putem kojih je to postignuto, jer načelno smatram da tome treba dati podršku. Međutim, treba istaći da je tek sa primenom modela štednje, tj. smanjenja javnih rashoda na ključnim budžetskim agregatima, postignut kratkoročni cilj fiskalne konsolidacije. Prethodne neuspele „avanture“ primenom politike podsticaja potrošnje, kao i povećanja poreskih stopa, kao posledicu su imale znatno veći budžetski deficit, eksplozivan rast javnog duga i produblјivanje eksternog jaza.

Očekujem da se, u skladu sa prihvaćenim trogodišnjim memorandumom o ekonomskoj politici, fiskalna konsolidacija i u 2016. godini nastavi, ali ne više korišćenjem one-off mehanizama (smanjenje penzija i plata), već uštedama koje su zasnovane na strukturnim reformama. Bilo bi dobro da se pomenutim uštedama poveća fiskalni prostor za uvećanje kapitalnih investicija, kao i za povećanje fonda subvencija (uz prethodno redefinisane politike) kao podrška realizaciji industrijskih politika.

Pošto nam stručnost ne manjka, tačnije, postoji opšti konsenzus među ekonomistima o narednim koracima u strukturnom prilagođavanju, najveća pretnja sprovođenju dugoročnog programa fiskalne konsolidacije jeste i uvek je bila politička volja i realna politička mogućnost da se reforme sprovedu. S tim u vezi, smatram da vanredni izbori na republičkom nivou nose u sebi realnu opasnost da se izgubi dragoceno vreme za kontinuirano sprovođenje politike strukturnog prilagođavanja. Ne verujem da će se tokom predizborne kampanje, pa sve do formiranja nove vlade, koristiti mehanizmi neophodni za implementaciju daljih reformskih koraka, poput stečaja velikih gubitaša, smanjenja broja zaposlenih u javnim preduzećima i državnoj administraciji.

Koliko Kopaonik biznis forum doprinosi stvaranju neophodnog konsenzusa za nastavak i završetak ekonomske tranzicije?

Ove godine ćemo organizovati 23. Kopaonik

biznis forum. Dakle, Forum ima respektabilnu tradiciju, a po kvalitetu je postao najvažniji i najuticajniji događaj ove vrste u našoj zemlji. Kao organizator Foruma, Savez ekonomista Srbije već godinama nastoji da okupi ključne učesnike u privrednom i političkom životu. Baš kao što je WEF u Davosu postao „reality check“ na svetskom nivou, KBF je to kod nas. Okupiti na jednom mestu: premijera, guvernera NBS, predsednika SANU, potpredsednike Vlade, ministre iz najvažnijih resora, ambasadore najuticajnijih zemalja, predstavnike međunarodnih finansijskih organizacija, direktore najznačajnijih banaka, osiguravajućih kompanija, preduzeća iz IT sektora, trgovine, turizma, poljoprivrede, energetike, zatim najznačajnije domaće i strane investitore, goste iz regiona, kao i naše ugledne ekonomske teoretičare – nije mali poduhvat i predstavlja dobru platformu za generisanje nove energije i preko potrebnog opšte društvenog konsenzusa za reforme. U radu Foruma će učestvovati više od 750 uvaženih koleginica i kolega, koji gotovo jednako dolaze iz privatnih kompanija, akademskih institucija, ali i javnih preduzeća i državne administracije. Ove godine imamo više od 100 prijavljenih učesnika iz regiona, te je i to dokaz da KBF postaje događaj od regionalnog značaja. Rad Foruma će pratiti oko 100 novinara iz Srbije i regiona. Ovogodišnju temu foruma „Dostizanje i konvergencija sa vodećim trendovima: kako sanirati glavne pukotine u sistemu“, obradićemo kroz tri plenarne sesije i 20 tematskih panela. Pored toga, biće dosta zanimljivih prezentacija. U pauzi rada privrednici imaju priliku za međusobno bolje upoznavanje. Pretenciozno je unapred definisati zaključke Foruma, ali svakako da konvergencija sa vodećim ekonomijama EU podrazumeva ne samo izolovano posmatranje problema u privredi i načine njihovog rešavanja, već zahteva značajno širi analitički fokus: demografski, socijalni, politički i sl. Upravo tako, kao organizatori, očekujemo rad i doprinos KBF 2016.

Dragan Đuričin, član Izvršnog odbora SES-a i selektor Foruma

NEOPHODAN NOVI PRISTUP EKONOMSKOJ POLITICI

U zemlji koja je zavisna od duga i uvoza, održiv i inkluzivan razvoj može bazirati samo na sektorima razmenjivih proizvoda i usluga. U pitanju su sektori koji supstituišu uvoz i/ili povećavaju izvoz i na taj način utiču na održivost platnog bilansa, smanjenje duga i rast konkurentnosti

Na koji način srpska ekonomija može da dođe do dinamičnog privrednog rasta?

Spontano svakako ne, jer su strukturne neravnoteže iz prošlosti na takvom nivou da delovanje tržišnih snaga može dovesti samo do njihovog produbljenja, umesto saniranja. Za izlazak iz strukturne krize neophodna je inteligentna država, koja će biti u stanju da sanira neravnoteže i pronade nove pokretače rasta. Umesto ortodoksnog modela koji se bazira na pretpostavkama neoliberalnog modela rasta i instrumentima za vođenje ekonomske politike koji se baziraju na monetarnim i fiskalnim merama, neophodan je novi pristup, tzv. „heterodoksní“, koji povezuje industrijske politike u sektorima razmenjivih proizvoda i usluga sa ključnim makroekonomskim politikama (monetarnom i fiskalnom).

Šta bi mogli biti ključni generatori privrednog rasta?

U zemlji koja je zavisna od duga i uvoza, održiv i inkluzivan razvoj može bazirati samo na sektorima razmenjivih proizvoda i usluga. U pitanju su sektori koji supstituišu uvoz i/ili povećavaju izvoz i na taj način utiču na održivost platnog bilansa, smanjenje duga i rast konkurentnosti. Sektori razmenjivih proizvoda i usluga se dele na sektore sa komparativnom

prednošću, sektore sa konkurentskom prednošću i sektore sa trajnom konkurentskom prednošću. U slučaju Srbije, u grupaciji sektora sa komparativnom prednošću može se izdvojiti više sektora, ali su tipični sektori infrastruktura i poljoprivreda. U grupaciji sektora sa konkurentskom prednošću, tipični primeri su energetika i transport i logistika. U sektorima sa trajnom konkurentskom prednošću izdvajaju se sektor informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT), prerada organske hrane i zdravstveni turizam. Moje mišljenje je da su apsolutni prioriteti za industrijske politike informaciono-komunikacione tehnologije i infrastruktura. To su sektori koji prožimaju razvoj drugih sektora.

Da li se može očekivati veći priliv investicija u ovoj i narednoj godini i u kojoj meri se eventualni izostanak može nadoknaditi javnim investicijama?

Svakako će se jedan period posvetiti koncipiranju nove platforme za vođenje ekonomskih politika. Kada se to završi, uspeh će se meriti preko rasta investicija, kako u privatnom tako i u javnom sektoru.

Srbija je prošla kroz proces deindustrijalizacije poslednjih skoro 20



godina. Da li je moguć, po vašem mišljenju, visok i održiv privredni rast bez značajnijeg industrijskog rasta, a ako ne, zašto?

Nova industrijalizacija ne znači vraćanje na staro stanje stvari. Uostalom, sve grane su podložne permanentnom prilagođavanju na promjenjene uslove. Kada jedna grana nestane zbog pogrešnih ekonomskih politika, nije logično pokušavati da se ona vrati na staro stanje stvari. Promene donose nove grane i podmlađuju postojeće. Onaj ko želi da bude konkurentan, mora da prati te promene. Dakle, samo razvoj novih grana i podmlađivanje postojećih koje imaju odgovarajuću konkurentnost mogu da dovedu do održive zaposlenosti. Infrastruktura je, sa druge strane, cena približavanja EU i mora se unapređivati.

S obzirom na temu Foruma „Kako sanirati glavne pukotine u sistemu“, koje su, po vašem mišljenju, glavne pukotine i kako ih sanirati?

Osnovna problem je autput gep, odnosno nedovoljan nivo privredne aktivnosti. Postoji tranzicioni i tekući autput gep. U odnosu na 1989. godini, u stalnim cenama, BDP je u poslednjoj godini bio 27% manji. Što se tiče tekućeg autput gega, on takođe postoji, uprkos rastu od 0,8% u poslednjoj godini. Srbija još nije dostigla nivo proizvodnje iz 2007. godine. Drugi problem je vezan za makroekonomske fundamente sistema, pre svega cenu kapitala i devizni kurs. Što se tiče cene kapitala, ona je značajno pala u 2015. godini, ali je decenijska politika dvocifrene cene kapitala u stranoj valuti glavni razlog impotentnosti realne ekonomije. Politika deviznog kursa, koji je instrument kontrole inflacije, dovela je do realne apresijacije dinara. Precenjen devizni kurs je magnet za uvoz i ograničenje za izvoz što dovodi do neravnoteže u platnom bilansu i rasta duga da bi se održala likvidnost sistema. Novi model rasta i platforma za vođenje ekonomskih politika koja se bazira na sektorima



razmenjivih proizvoda i usluga upravo treba da reše te probleme. Pomenuli smo da je IKT apsolutni prioritet. Srbija je u prethodnoj godini ostvarila izvoz od oko 500 miliona evra, a prodajom na domaćem tržištu prihod od oko 300 miliona evra upravo u ovom sektoru. Interesantno je da svi elektrotehnički fakulteti u zemlji godišnje upišu zajedno manje nego jedan fakultet društvenih nauka. Grad Lajpcig je odličan primer nove industrijalizacije u kojoj je IKT bio osnova podmlađivanja starih industrijskih grana. Samo prošle godine, broj stanovnika u ovom gradu povećan je sa 700.000 na 800.000. Postoje i druge mere koje vlada mora da preduzme u pravcu promene fokusa sa za razvoj irelevantnih socijalnih grupa na mlade obrazovane i nezaposlene ljude, tehnostrate i preduzetnike. Danas je IKT kapital osnovni pokretač povećanja produktivnosti, inovativnosti i rasta proizvodnje. Srbija ima u ovoj sferi istovremeno komparativnu i konkurentsku pred-

nost. Industrijske politike treba da pomognu da se u međuvremenu ostvari i trajna konkurentna prednost.

S obzirom na stagnaciju kreditne aktivnosti banaka i visok nivo problematičnih kredita, koliko je finansiranje privrede problematično i kako prevazići taj problem?

Bez realne ekonomije, finansijski sektor ne opstaje, samo što se problemi u finansijskom sektoru pojavljuju na kraju ciklusa. Problem sa lošim kvalitetom bankarske aktive, neodrživom strukturom plasmana (dominacija stanovništva nad privredom) i lošim kreditima koji ugrožavaju kapitalnu adekvatnost, može se rešiti samo ekspanzijom realne ekonomije, odnosno novom industrijalizacijom. Trikovi i alhemijske formule sa visokom finansijalizacijom nisu prošli čak ni u najrazvijenijim ekonomijama sa velikim kumuliranim bogatstvom i zavidnom inercijom razvoja.

Jorgovanka Tabaković, guverner Narodne banke Srbije

JEFTIJNIJE ZADUŽIVANJE ZA GRAĐANE I PRIVREDU

Narodna banka Srbije čini sve da poboljša uslove za novo zaduživanje privrede i stanovništva

Šta će, po vašem mišljenju, obeležiti 2016. godinu, sa ekonomskog stanovišta?

Ako se po jutru dan poznaje, tekuća godina će biti puna izazova iz međunarodnog okruženja. Godina pred nama već je u velikoj meri obeležena turbulencijama na globalnim finansijskim tržištima. Kriza na svetskim berzama – od Kine, preko tržišta u razvoju do SAD i Evrope, doprinela je najlošijem početku godine u prethodne tri decenije. Čini se da svetska ekonomija neće rasti intenzitetom koji je inicijalno očekivan. Revizije stopa rasta najvećih privreda i ekonomija u razvoju povećavaju neizvesnost na globalnim tržištima, izazivajući pritom odliv kapitala ka „sigurnim utočištima“. Pad cena nafte uveliko doprinosi deflatornim (ili čak deflatorskim) pritiscima u mnogim zemljama. Ekonomije u razvoju u velikoj meri zavise od kretanja cena sirovina koje su u padu. Usporavanje je, čini se, opet globalni fenomen, a ne lokalna kategorija. Baš kad se pomislilo da je proces oporavka počeo, kriza je pokazala da novu metu predstavljaju rastaća tržišta - doskorašnji „motori globalnog privrednog rasta“.

Dalja dinamika monetarnih mera najvećih centralnih banaka dovedena je u pitanje. ECB će verovatno morati da posegne za dodatnim instrumentima monetarnih olakšica, dok se o daljoj restriktivnosti FED-a (podizanje kamatnih stopa) ozbiljno diskutuje. Geopolitičke

tenzije, koje se iznova pojavljuju na različitim delovima planete, samo pospešuju već turbulentno okruženje.

Srbija kao mala i otvorena ekonomija je nesumnjivo uključena u globalne ekonomske tokove. Ipak, popravljanjem domaćih makroekonomskih prilika u ambijentu aranžmana iz predostrožnosti sa MMF-om, održavanjem cenovne i finansijske stabilnosti i konsolidovanjem javnih finansija stvaramo „bafer“ (otpornik) za međunarodna dešavanja i smanjujemo stepen osetljivosti na globalne šokove. O tome svedoče i relativna stabilnost deviznog kursa, kretanje domaće premije rizika i pozitivni pomaci izgleda kreditnog rejtinga od strane eminentnih rejting agencija. U tom kontekstu, očekujemo da će sa domaćeg aspekta 2016. godinu obeležiti nastavak pozitivnih tendencija u makro-okruženju, uz sprovođenje dalje fiskalne konsolidacije i strukturnih reformi.

Šta će biti najveći izazovi za Narodnu banku Srbije?

U skladu sa zakonski definisanim ciljevima Narodne banke Srbije, glavni prioriteti za budućnost ostaju niska i stabilna inflacija i održavanje finansijske stabilnosti. Ipak, imajući u vidu visok stepen globalne neizvesnosti, poseban izazov za Narodnu banku Srbije će biti pravovremeno prepoznavanje rizika iz spoljnog okruženja i adekvatno (proaktivno) delo-



vanje kako bi se očuvala stabilnost domaćih kretanja i minimizirali negativni eksterni šokovi.

Dodatno, Narodna banka Srbije čini sve da poboljša uslove za novo zaduživanje privrede i stanovništva (pad kamatnih stopa po dva osnova – smanjenjem bazičnih stopa i smanjenjem premija rizika). Pored pada kamatnih stopa na zaduživanje u dinarima, niska i stabilna inflacija i stabilnost na deviznom tržištu doprineli su i da efekat smanjenja kamatnih stopa privredi i stanovništvu na zaduženja u evrima bude veći od efekta baziranog na smanjenju kamata ECB-a.

Jačanje uloge dinara u domaćim privrednim tokovima jedan je od strateških ciljeva NBS i Vlade RS. To bi povećalo efikasnost monetarne politike i doprinelo manjoj izloženosti srpske ekonomije globalnim šokovima.

Da li očekujete pritiske na inflaciju, odnosno kakva su vaša očekivanja kretanja inflacije do

kraja godine?

NBS očekuje da će inflatorni pritisci i u narednom periodu biti niski. Međugodišnja inflacija je ispod donje granice ciljanog koridora, a inflaciona očekivanja finansijskog sektora i privrede (za jednu i dve godine unapred) su stabilizovana, doduše nešto ispod centralne projekcije od 4%. Niska inflacija pre svega je posledica niske cene primarnih proizvoda (najviše značajnog pada cena nafte), generalno niske inflacije u međunarodnom okruženju i još uvek niske agregatne tražnje, na koju bi moglo da utiče i usporavanje globalnog rasta. I pored prisutnih rizika, očekujemo postepen rast inflacije i njen povratak u granice cilja u drugoj polovini godine, čemu će doprineti i dosadašnje ublažavanje monetarne politike.

Šta su pokazala dijagnostička ispitivanja aktive banaka sprovedena prošle godine?

Sprovedenjem posebnih dijagnostičkih ispitivanja (PDI) uspešno je snimljeno stanje ban-

karskog sektora u Srbiji, koji je i dalje visoko kapitalizovan i likvidan. Ukupno posmatrano, nakon svih sprovedenih korekcija, postupak PDI nije identifikovao nedostatak kapitala ni za jednu od 14 obuhvaćenih banaka. Banke su odabrane na osnovu sistemskog značaja, reprezentativnosti za bankarski sektor i njihova aktiva čini približno 88% ukupne aktive bankarskog sektora Republike Srbije. Korekcije kapitala obuhvaćenih banaka rezultirale su neznatnim smanjenjem pokazatelja adekvatnosti kapitala (PAK). PAK je smanjen za 176 baznih poena (sa 20,21% na 18,45%), čime je potvrđeno da domaći bankarski sistem zadržava visok nivo kapitalne adekvatnosti. Posmatrano na nivou pojedinačnih banaka, uprkos primenjenim konzervativnim pretpostavkama, ni za jednu od obuhvaćenih banaka nije utvrđena potreba za dodatnim kapitalom usled rezultata PDI.

U kom smeru će se kretati rešavanje nenaplativih kredita (NPL) u narednom periodu?

Vlada je polovinom avgusta 2015. usvojila Strategiju za rešavanje problematičnih kredita. Cilj je, između ostalog, da se uoče i uklone prepreke za rešavanje pitanja duga, podstaknu finansijski ugroženi dužnici i poverioci da učestvuju u sprovodljivom restrukturiranju i osigura pravovremeno priznavanje gubitka. Akcionim planom Narodne banke Srbije definisane su konkretne aktivnosti koje će centralna banka preduzimati, kao i rokovi za njihovo sprovođenje. U fokusu je unapređenje kapaciteta banaka za rešavanje pitanja problematičnih kredita. Ključne aktivnosti se odnose na unapređenja u oblasti supervizije banaka i primene MRS u bankama, na povećanu transparentnost banaka i na podršku adekvatnoj proceni vrednosti založenih nepokretnosti. Strategija treba da doprinese razvoju tržišta problematičnih kredita i unapređenju mehanizama za rešavanje korporativnog duga sudskim putem i regulatornog okvira za hipoteku. Navedene aktivnosti treba da stvore okruženje u kome će doći do bolje koordinacije svih zain-

teresovanih strana za brže i efikasnije rešavanje pitanja problematičnih kredita.

Kako se spoljni faktori, pre svega cene nafte i sirovina, zatim usporavanje rasta zemalja BRIKS i podizanje kamatne stope FED-a mogu odraziti na ekonomske performanse Srbije?

Otvorenost ekonomije neminovno nas izlaže uticajima iz međunarodnog okruženja. Pad cena nafte ima dezinflatorni uticaj, ali može da utiče i na povećanje agregatne tražnje, kao i na smanjenje vrednosti uvoza, što su pozitivne tendencije. Ipak globalne turbulencije utiču na kretanja kapitala, najčešće iz zemalja u razvoju ka razvijenim ekonomijama. U našoj ekonomiji se pre svega oseća na deviznom tržištu s obzirom na to da valute najbrže reaguju na finansijske tokove. Tu je od velike važnosti stepen izloženosti zemlje špekulativnom kapitalu. Možemo da se pohvalimo da su sve preduzete mere monetarne politike imale za cilj stabilnost makroekonomskog ambijenta, što je uslovalo da špekulativni kapital u prethodne tri godine gotovo u potpunosti bude istisnut sa našeg tržišta.

Ipak, kada se radi o jačim poremećajima na međunarodnim tržištima, kao što je to bio slučaj početkom tekuće godine, čak i investitori koji su dugoročnije orijentisani na pojedina tržišta počinju postepeno da smanjuju svoje plasmane i na taj način vrše pritisak na nacionalne valute. NBS je pokazala da pažljivo prati međunarodna kretanja, i po potrebi reaguje kako bi ublažila prekomerne kratkoročne oscilacije vrednosti dinara. Time su sprečeni poremećaji na domaćem deviznom tržištu. Tako ćemo delovati i ubuduće.

S obzirom na to da su sve revizije privrednog rasta Srbije naviše, počevši od 2015. godine, bazirane na poboljšanju domaćih makrofundamenata i rastu investicione aktivnosti, koja je široko rasprostranjena po različitim sektorima, usporavanje rasta zemalja BRIKS i podizanje kamatne stope FED-a ne bi trebalo da imaju značajniji uticaj na rast domaće privrede.

Prof. dr Zorana Mihajlović, potpredsednica Vlade Srbije i ministar građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture

NISAM ULJULJKANA REZULTATIMA, REFORME SE NASTAVLJAJU

Ove godine Srbija će imati urađeno 90,7 kilometara auto-puta, a prošle godine izgrađen je 91,1 kilometar. To je skoro duplo više od evropskog proseka koji je 55 kilometara

U toku je realizacija projekata u saradnji sa Kinom, vrednih 3,5 milijardi evra. Koji projekti će biti završeni u 2016?

Suma koja se kreće između 3,2 i 3,5 miliona dolara odnosi se na Most „Mihajlo Pupin“ sa pripadajućim saobraćajnicama, koji je završen, prvu i drugu fazu revitalizacije TEKO Kostolac, dve deonice auto-puta na Koridoru 11 (E-763) i projekte u stadijumu izrade neophodne plansko-projektne i tehničke dokumentacije - dve deonice, Surčin - Obrenovac i Preljina - Požega na auto-putu E-763, dve deonice (143 km), na teritoriji RS, pruge Beograd - Budimpešta, deonice zaobilaznice oko Beograda (Bubanj Potok - Vinča - Pančevo), novu Luku Beograd uzvodno od Mosta „Mihajlo Pupin“, industrijsku zonu uz projekat nove Luke Beograd.

Svi navedeni projekti zasnivaju se na bilateralnom međudržavnom Sporazumu o tehničkoj i ekonomskoj saradnji u oblasti infrastrukture, koji je izraz dugogodišnjeg prijateljstva i strateškog partnerstva Srbije i NR Kine.

Svi projekti predviđaju kreditnu podršku iz NR Kine po povoljnim uslovima i omogućuju učešće domaćih podizvođača i isporučilaca u visini iznad 40 odsto vrednosti svakog projekta. Imajući u vidu kompleksnost projekata, ove godine naš cilj je da se pre kraja godine otvore gradilišta na trasi pruge Beograd - Budimpešta, odnosno trasi deonica E-763 autoputa (Surčin - Obrenovac) u prolećnim mesecima 2016.

U 2016. planirate obnovu 200 kilometara puteva. Kakve su šanse da ove poslove dobiju domaće kompanije?

Stalno ohrabrujem domaće putare da što masovnije konkurišu za poslove. Znam da mnoge kompanije ne mogu same da preuzmu projekte, ali je njihova šansa da to rade kroz konzorcijume, da se udružuju i zajedno rade kao glavni izvođači radova, a ne većiti podizvođači stranim kompanijama. Deonicu Srpska Kuća - Levosoje konačno radi konzorcijum domaćih firmi i to me veoma raduje. To je prvi put da će neku deonicu na Koridoru 10 graditi srpski konzorcijum i oni će to završiti do decembra 2016. godine

Vrednost svih radova koji se trenutno izvode na železničkoj i putnoj mreži u Srbiji je oko 4,5 milijardi evra. Toliko vrede svi ugovori na Koridoru 10, Koridoru 11, kao i na rehabilitaciji puteva i radovi u železničkom sektoru. To nisu male šanse da imaju više posla.

Koridor 10 se završava već decenijama. Da li ste postavili rok do kada mora biti završen i koje deonice su ostale da se završe?

Koridor 10 će biti završen ove ili početkom 2017. Do kraja ove godine srpski konzorcijum će završiti deonicu Srpska kuća - Levosoje, a Srbija može da očekuje da će imati kompletno završen Koridor 10.

Ove godine Srbija će imati urađeno 90,7 kilometara auto-puta, a prošle godine izgrađen je 91,1



kilometar. To je skoro duplo više od evropskog proseka koji je 55 kilometara. U 2015. je potrošen sav novac za kapitalne investicije u Ministarstvu građevinarstva sa realizacijom budžeta od 98 odsto.

Gradnja Ipsilon kraka Koridora 10 od Subotice do graničnog prelaza Kelebija trebalo bi, posle tri godine, da bude nastavljena u aprilu.

Šta će se dešavati sa Železnicama Srbije, odnosno novoosnovanim preduzećima u 2016? Kakve promene ih očekuju?

Prošle godine u Srbiji je rekonstruisano 120 kilometara pruga i to je prvi put da se u Srbiji rekonstruiše više od 50 kilometara pruge i da vozovi mogu ići brzinom od 120 kilometara na sat. Plan je da u 2016. bude dodatno rekonstruisano 250 kilometara pruge.

Početak februara Vlada Srbije objavila je javne konkurse za izbor direktora preduzeća Infrastruktura železnice Srbije, Srbija Voz i Srbija Kargo.

Krajem januara predstavljeni su najsavremeniji vagoni za prevoz kontejnera, koji su počeli da saobraćaju srpskim prugama. Železnice Srbije uštedele su u 2015. godini oko 19 miliona evra,

dva miliona evra više nego što je predviđeno planom ušteda za ovaj sistem.

Takođe, od razdvajanja Železnica Srbije na četiri nezavisna preduzeća u avgustu prošle godine, preduzeće za prevoz robe železnicom, Srbija Kargo, posluje bez državnih subvencija i tako će i ostati.

Ovo su samo neki od prvih efekata reforme Železnica, koju smo započeli prošle godine. Ovo je kritična godina za nastavak. Želimo da i operativno i finansijski železnica bude profitabilna, efikasna i da sve ono što smo radili u prethodnih godinu i po dana bude samo početak našeg usklađivanja i uključivanja naše železnice u železnički sistem EU.

Srbija je na putu da napravi modernu železnicu, a vrednost aktuelnih projekata na železnici je skoro 2,5 milijardi evra. Cilj na kojem se radi je da srpske železnice budu moderna kompanija sa modernom infrastrukturom.

Donesen je novi zakon o legalizaciji. Kakve rezultate očekujete od njega do kraja godine? Šta će biti sa onima koji se ne odazovu i ne podnesu zahtev za ozakonjenje objekta?

Kada stane nelegalna gradnja u Beogradu, staće



i u Srbiji. Zakon o ozakonjenju je veoma značajan, činimo sve da uredimo građevinski sektor. Nema više razloga za nelegalnu gradnju. Interes Vlade Srbije je da u narednih godinu dana okonča proces ozakonjenja oko milion i po nelegalnih objekata čiji će se tačan broj utvrditi kada bude završen popis.

Sušтина je da nema više podnošenja zahteva, građani praktično čekaju da ih lokalna samouprava pozove ili da dođe inspekcija, a lokalna samouprava je ta koja će da ozakoni, a država popiše u katastar.

Zakon o ozakonjenju objekata je jeftin, brz i očekujem značajne rezultate.

Kakvi su efekti novog zakona o građevinskim dozvolama?

Godinu dana nakon usvajanja Zakona o planiranju i izgradnji, broj izdatih građevinskih dozvola u 2015, od uspostavljanja objedinjene procedure 1. marta do kraja novembra, veći je za 30 odsto od broja dozvola u istom periodu prošle godine.

U ovom periodu izdato je 35 odsto građevinskih dozvola više u odnosu na prosek mart-novembar u prethodnih pet godina (2010-2014), podaci su Republičkog zavoda za statistiku.

Broj dozvola u novembru 2015. je za 45 procenata veći u odnosu na novembar 2014, dok je predviđena vrednost radova u periodu januar-novembar 2015. za 84 odsto veća u odnosu na isti period lane.

Ovo je efekat zakona koji je građevinsku industriju Srbije podigao za 18,3 odsto u trećem kvartalu prošle godine.

Vrednost građevinskih radova u istom kvartalu 2015. je za 27 odsto veća u odnosu na isti period 2014, dok je za prva tri kvartala 2015. povećanje u odnosu na godinu pre 20 procenata.

Za prva tri kvartala 2015. broj radnika na gradilištima u Srbiji je povećan za 2,4 odsto u odnosu na prva tri kvartala 2014, a broj radnih sati na gradilištima je uvećan za 3,3 procenta u odnosu na prva tri kvartala 2014. Učešće građevinskog sektora u BDP je sa 4,5 odsto u 2014. godini poraslo na 5,1 odsto u drugom kvartalu 2015. godine. Deset meseci od početka primene Zakona o planiranju i izgradnji sledeći korak u reformisanju procesa izdavanja građevinskih dozvola počeo je u januaru prelaskom na elektronski sistem.

Izdavanje prve elektronske građevinske dozvole u Vrnjačkoj Banji je bila mala revolucija. Ipak, nisam uljuljkana rezultatima, reforme se nastavljaju.

Dušan Vujović, ministar finansija u Vladi Republike Srbije

NA REDU SU STRUKTURNE REFORME

Najveći izazovi su da se pored, prema ocenama MMF-a, fantastičnih makromonetarnih i makrofiskalnih rezultata, izvrše ključni potezi na realizaciji strukturnih reformi

Šta očekujete da će biti najvažniji ekonomski događaji u 2016. godini?

Očekujem da će najvažniji ekonomski događaj biti potvrda reformske orijentacije Srbije na predstojećim izborima. Prošle su već skoro dve godine od početka reformi i u ovom trenutku suštinski problemi izlaze na površinu. Sada tačno znamo šta se o reformama misli i gde su ključni otpori, pa je sasvim jasno da će izbori pokazati ko i koliko podržava započete reforme. Proteklih meseci se zbog veoma bučne i medijski sveprisutne opozicije, činilo da, i pored nedostatka pravih argumenata, postoji ogroman front protiv reformi. Nadam se da će građani jasno videti ostvarene rezultate i podržati završetak reformi planiran krajem 2017. godine. Nakon toga očekujem ulazak Srbije u mirnije vode evropskih integracija.

Srbija je u 2015. uprkos fiskalnoj konsolidaciji imala privredni rast. Šta vidite kao generatore rasta u ovoj godini?

Prvo, važno je naglasiti da su dobar program fiskalne konsolidacije osnova oživljavanja ekonomskog rasta. Svi vodeći analitičari u svetu kažu da je ključni izazov fiskalne konsolidacije ograničiti njeno recesiono dejstvo na rast. U Srbiji smo dobro odmerili sve mere fiskalne konsolidacije i uprkos sprovođenju teških mera štednje i smanjenju deficita opšte države sa 6,6 na 3,7 odsto, ostvarili smo ubzanje privrednog rasta sa projektovanih -0,5 odsto na 1,8 odsto. To je ogroman preokret u dobrom



pravcu. Još važnije, to nije samo poboljšanje u jednoj godini već i podizanje čitave putanje ekonomskog rasta za 0,5 do jedan odsto u narednim godinama. Očekujemo da se od 2018. godine dinamika rasta BDP stabilizuje na oko 3,5 odsto (ili više) i da na toj osnovi Srbija hvata korak sa Evropom u dohotku po glavi stanovnika, nivou standarda i svim pokazateljima kvaliteta života.

Na strani tražnje, glavnim izvorima rasta iz prošle godine (investicije i izvoz) priključiće se i rast potrošnje stanovništva na osnovu rasta plata u privatnom sektoru. Na strani ponude očekuje se dalji rast prerađivačke industrije na osnovu uspešnih programa restrukturiranja i novih direktnih investicija.

Koji će biti najveći izazovi za Ministarstvo finansija u 2016?

Najveći izazovi su da se pored, prema ocenama MMF-a, fantastičnih makromonetarnih i makrofiskalnih rezultata, izvrše ključni potezi na realizaciji strukturnih reformi. Pred nama je realizacija usvojenih planova racionalizacije javnog sektora, zatim završetak procesa restrukturiranja preduzeća iz portfolija Agencije za privatizaciju i neophodno restrukturiranje javnih preduzeća koja moraju da podignu nivo efikasnosti i kvalitet upravljanja. Na taj način ćemo obezbediti održivost reformi a građanima Srbije, umesto gubitaka i neefikasnosti, ponuditi kvalitetne energente i usluge po konkurentnim cenama, odnosno nižim ukupnim troškovima.

Šta će biti najveći rizici za ostvarenje budžeta za 2016?

Pored opasnosti vraćanja nekih neuspešnih preduzeća na teret budžeta, najveći rizik je probijanje fonda plata ukoliko se ne ostvari racionalizacija. O tome redovno razgovaramo na Vladi i to je naš glavni izazov u ovoj i narednoj godini. Planirali smo budžet očekujući da će svi da ostvare postavljene ciljeve za prošlu i ovu godinu. Smanjili smo za tri odsto fond plata u budžetu za 2016. godinu, očekujući da će u proseku toliko biti smanjeni troškovi rada i nadamo se da ćemo to i realizovati. Drugi izazovi su, naravno, obaveza da do kraja maja završimo privatizaciju preduzeća iz portfolija Agencije za privatizaciju. Pored administrativnih i pravnih teškoća, na putu su nam otpori sindikata koji često svoj interes više vide u usporavanju i zaustavljanju reformi, nego u podizanju efikasnosti poslovanja. Treći, najveći izazov su šokovi iz okruženja poput migrantske krize i ostalih okolnosti koje mogu da utiču na

izvoz i oživljavanje privrednog rasta na osnovu direktnih investicija. Za sada sve ide dobro: smanjujemo deficit i ostvarujemo povećanje direktnih investicija koje u celosti pokrivaју tekući deficit bilansa plaćanja. Očekujemo stabilizaciju ovih trendova, ali smo svesni da eksterni šokovi mogu da poremete te planove. Prema tome, nalazimo se na dobrom putu, a rizici koji su realni postoje ne samo u našoj, već i u svim državama iz okruženja.

Kada očekujete da se javni dug stabilizuje i krene da se smanjuje u odnosu na BDP?

Mi smo već smanjili pritisak na rast javnog duga time što smo u 2015. godini ostvarili fiskalni deficit koji je za preko 600 miliona evra manji nego što je originalno planirano. Upravo za toliko je smanjena potreba za zaduživanjem. Dug iskazan u dinarima i evrima uvećan je tokom 2015. godine za nešto više od dve milijarde evra, od čega se 2/3 odnose na finansiranje deficita opšte države a 1/3 na kursne razlike. Jačanje dolara u odnosu na evro, naravno, nije naša greška, ali utiče na nivo javnog duga. Mi očekujemo da ćemo, i pored rizika pomeranja deviznih kurseva, početi da smanjujemo učešće deficita u društvenom proizvodu krajem ove ili početkom naredne godine.

Koji je plan Ministarstva i Poreske uprave za bolju naplatu poreza, odnosno smanjenje sive ekonomije? Koliki prihod u budžetu u 2016. planirate na osnovu toga?

Ministarstvo finansija i Poreska uprava imaju sveobuhvatan program poboljšanja fiskalne i poreske discipline. Poreska uprava priprema program kompletne reorganizacije i modernizacije. Osnovni cilj je prelazak na efikasniju organizaciju rada, bolje upravljanje kadrovima, podizanje nivoa stručnosti poreskih inspektora i unapređeno ocenjivanje rizika. Očekujemo da, na taj način, Poreska uprava efikasnije otkriva „džepove sive ekonomije“ i sistematski eliminiše osnovu njihovog postojanja. Imamo mnogo razloga da verujemo da siva ekonomija postoji u domenu malih i srednjih preduzeća koja ne plaćaju porez na značajan deo trans-



akcija. Polazeći od iskustava u svetu i dijagnostike naše situacije, doneta je strategija borbe protiv sive ekonomije. Primenom ove strategije sistematski ćemo sužavati prostor za sivu ekonomiju, kako neregistrovanih subjekata tako i neprijavljenih transakcije legalno registrovanih biznisa.

Koristićemo sve metode koji daju rezultate i podižu prihode na osnovu dobrovoljnog poštovanja poreskih zakona, bez podizanja poreskih stopa. Primer je fiskalizacija (online povezivanje fiskalnih kasa) u kombinaciji sa lutrijom fiskalnih računa koja milione potrošača motiviše da budu aktivni učesnici poreske kontrole i širenja osnove oporezivanja.

I dalje veliki budžetski rashod predstavljaju subvencije. Kada očekujete da će se one svesti na neki prosek evropskih zemalja (u odnosu na BDP)?

Ukupno subvencije čine oko tri odsto društve-

nog proizvoda. U nekim oblastima Srbija je ispod evropskih standarda, a u nekima iznad. Poređenja nije lako praviti pošto su u našim subvencijama sadržana i učešća Srbije u bilateralnim i multilateralnim kreditima (primer su krediti za Železnice, puteve, investicioni troškovi na lokalnu). Glavni problem nije nivo subvencija već njihov efekat: šta se subvencioniša, kako se troše sredstva i šta se time postiže. Cilj nam je da u skladu sa evropskim standardima smanjujemo i eliminišemo subvencije koje imaju karakter državne pomoći, ali i da efikasnije upravljamo subvencijama i na taj način ostvarujemo razvojne ciljeve.

U poljoprivredi smo na osnovu stvarnih isplata tokom prošle dve godine bili na nivou proseka Evrope od oko jedan odsto. Cilj je da zadržimo taj nivo, ali da bitno unapredimo efikasnost subvencija u podizanju prinosa, širenju visokovrednih kultura i podržavanju izvoza i održivog ruralnog razvoja.

Nj. e. Aksel Ditman, ambasador Nemačke u Srbiji

NEMAČKIH KOMPANIJA U SRBIJI VIŠE NEGO IKAD

Imamo više od 350 nemačkih kompanija u zemlji, od trgovinskih predstavništava sa samo nekoliko zaposlenih do velikih fabrika sa više od hiljadu zaposlenih. Tokom poslednjih pet godina broj zaposlenih koji rade u nemačkim kompanijama je povećan za 5.000. Danas 30.000 ljudi radi za nemačke kompanije u ovoj zemlji!

Šta će, po vašem mišljenju, biti najveći izazovi za Srbiju i region u 2016. godini?

Srbija, Evropa i svet suočavaju se sa više izazova na početku ove godine. Veliki broj izbeglica koji prolaze kroz Srbiju i ka Nemačkoj je rezultat nevolja u evropskom susedstvu, posebno u Siriji. Jasno je da nijedna nacija ne može sama da se suprotstavi tim izazovima. Za održivo, dugoročno rešenje potreban nam je zajednički pristup Evropske unije i njenih partnera.

U kontekstu evropskih integracija mogu reći da Srbija u 2016. godini želi da dostigne važne ciljeve: nastavak pregovaračkog procesa sa EU, otvaranje novih poglavlja, pre svega onih ključnih koji se odnose na vladavinu zakona.

Osnova za sve to je dalja implementacija reformi koje su započete. Kao pouzdan i iskren partner nemačka vlada će nastaviti da snažno podržava ovu agendu.

Migrantska kriza je obeležila prošlu godinu. Kako vidite rešenje ove krize i kako vidite ulogu Srbije u tom rešenju?

Nemačka veruje u sveobuhvatan pristup krizi. Kao prvo, moramo da nastavimo sa naporima da nađemo odgovore na uzroke, a to znači da primarno moramo da radimo na miru u Siriji. Takođe, moramo da pružimo podršku susedima Sirije i unapredimo efektivnu kontrolu evropskih granica u bliskoj kooperaciji sa na-

šim partnerima. Kao treće, potrebna je poštena raspodela ljudi koji su pobjegli od rata. Razgovori o rešenju ove krize moraju se nastaviti - nema lakih rešenja.

Nemačka izuzetno ceni visok nivo odgovornosti srpskih vlasti i snažnu podršku civilnog sektora u izbegličkoj krizi. Srbija tretira izbeglice na human način i nudi se da bude deo zajedničkog rešenja. Na ovaj način Srbija se ponaša u istinski evropskom duhu.

Kakva je percepcija nemačkih kompanija u vezi sa poslovnim ambijentom u Srbiji?

Aktivnost nemačkih kompanija u Srbiji je veća nego ikad. Imamo više od 350 nemačkih kompanija u zemlji, od trgovinskih predstavništava sa samo nekoliko zaposlenih do velikih fabrika sa više od hiljadu zaposlenih. Tokom poslednjih pet godina broj zaposlenih koji rade u nemačkim kompanijama je povećan za 5.000. Danas 30.000 ljudi radi za nemačke kompanije u ovoj zemlji! Uveren sam da će se ovaj trend nastaviti. Srbija je započela neke važne mere za unapređenje poslovne klime. Pored fiskalne konsolidacije, najvažniji deo biće puna implementacija usvojenih zakona vezanih za ekonomske reforme, npr. zakon o radu, zakon o bankrotstvu, zakon o investicijama ili zakon o građevinskim dozvolama. Ekonomske reforme moraju da se nastave, takođe u bliskoj saradnji sa MMF-om.

Ako Srbija nastavi da unapređuje poslovnu klimu na ovaj način, broj nemačkih investicija može biti značajno povećan. Nemački poslodavci u Srbiji sprovode ekonomsko istraživanje svake godine i u 2015. su definisali glavne barijere za investicije. To su: pravna sigurnost, nepredvidljivost ekonomske politike, inercija javne administracije, nedostatak transparentnosti u javnim nabavkama i poreski sistem.

Ova godina u Srbiji je godina preduzetnika. To je šansa za dalje reforme u ekonomskom sektoru, ali najvažnije: u pravnom sektoru - centralnom delu Poglavlja 23 procesa pristupanja EU. Izvesnost u vezi zakona i procedura je jedno, ako ne, ključno pitanje za investicije!

Da li ima planova za nove investicije nemačkih kompanija u Srbiji u narednom period?

Nemačka je jedan od najvećih investitora u Srbiji. Mnoge nemačke kompanije imaju otvorene proizvodnje kapacitete u Srbiji. Od 2000. godine investirano je više od 1,7 milijardi evra. Nove investicije mogu se očekivati u oblasti poljoprivrede, energetike i zaštite životne sredine. Pored toga, nemačke kompanije ostaće zainteresovane za industriju automobilskih delova. U svakom slučaju, o konkretnim kompanijama se ne može govoriti dok poslovni i pravni ugovori ne budu zaključeni.

Gde vidite prostor za unapređenje ekonomskih odnosa između Srbije i Nemačke?

Centralno pitanje za dalji razvoj dobrih ekonomskih i trgovinskih odnosa je nastavak ekonomskih reformi i reformi vladavine prava.

Kada govorimo o trgovini, Nemačka je jedan od ključnih partnera Srbije već godinama. U 2015. godini obim trgovinske razmene između naše dve zemlje porastao je na preko 3,5 milijardi evra. Srpski izvoz u Nemačku je porastao poslednjih godina. Samo da pomenem nekoliko oblasti na kojima zajednički radimo kako bismo promovisali ekonomske veze:

- Razgovaramo o finalnim koracima u stvaranju Nemačko-srpske privredne komore koja će biti



korisna u spajanju kompanija.

- Nemačka razvojna udruženja, GIZ i KfW, podržavaju Srbiju u jačanju MSP sektora i u razvoju osnovnih principa obrazovanja. Nemačka sa svojim dualnim sistemom obrazovanja, kombinujući praksu u kompanijama sa obrazovanjem, služi kao model za Srbiju.

- Nemačko poslovno udruženje u Beogradu prošle jeseni organizovalo je prve uspešne skupove srpskih dobavljača kako bi se spojile srpske i nemačke kompanije, tzv. Inicijativa za nabavku robe. Cilj je da se pomogne srpskim preduzećima da rade zajedno sa nemačkim kompanijama i uđu na nemačko tržište sa proizvodima više vrednosti.

Kako bi se dalje unapredila trgovina, potencijalni nemački kupci takođe treba da znaju šta srpske kompanije imaju da ponude. Zato srpski proizvođači treba da dođu u kontakt sa potencijalnim kupcima u Nemačkoj. Učešće na trgovinskim sajmovima u Nemačkoj je veoma dobra prilika da se predstave proizvodi potencijalnim kupcima, ne samo u Nemačkoj već širom sveta, s obzirom na to da mnogi sajmovi u Nemačkoj privlače posetioce iz celog sveta.

Sve u svemu, uveren sam da će nemačko-srpske ekonomske i trgovinske veze nastaviti da rastu u narednim godinama.

Pavle Petrović, predsednik Fiskalnog saveta

NEUVERLJIVE MERE ZA BUDŽETSKE UŠTEDE

Mere koje bi trebalo da donesu nedostajuće uštede u 2016. i 2017. nisu dovoljno uverljive. Racionalizacija zbog odugovlačenja neće dati sve planirane uštede, a nije izvesno ni da li će država ovaj put biti uspešna u predviđenom smanjivanju subvencija

Kako ocenjujete dosadašnje sprovođenje fiskalne konsolidacije?

Cilj fiskalne konsolidacije započete u 2015. jeste da se najzad obuzda neizdrživ rast javnog duga Srbije. Da bi se to postiglo, bilo je neophodno da se u trogodišnjem periodu pronađu mere za trajne uštede od 4% BDP-a. Iz fiskalnog ugla, prva godina programa prošla je prilično uspešno. Deficit je trajno umanjen za oko 2,4% BDP-a, i više nego što se planiralo, jer je pored očekivano najvećih ušteta od smanjenja plata u javnom sektoru i penzija pozitivno iznenadilo ubiranje prihoda od suzbijanja sive ekonomije. Preostalo je da država u 2016. i 2017. dodatno uštedi oko 1,5% BDP-a, što neće biti nimalo lako. Velike mere koje brzo daju vidljiv rezultat potrošene su i nastavak konsolidacije mora da počiva na sprovođenju strukturnih reformi. Iako izgleda kao da je veliki deo posla završen već u 2015, rešavanje suštinskih i najvećih problema domaćih javnih finansija zapravo tek predstoji.

Kako vidite napredak strukturnih reformi i gde su najveći problemi u njihovom sprovođenju?

Strukturne reforme u 2015. išle su dosta traljavo i napravljeni pomaci su više nego skromni. To je ujedno i osnovni razlog zašto smo uprkos osetnom umanjenju deficita u toj godini još uvek daleko od cilja. Vidite, sprovođenje strukturnih reformi trebalo je da postavi temelj za nastavak konsolidacije, a njihovo odlaganje dovodi u pi-

tanje održivost i onog što je dosad postignuto. Naime, od planiranog ambicioznog smanjenja broja zaposlenih u državnim službama za oko 25.000 radnika, gotovo da ništa nije urađeno. Racionalizacija bi i ubuduće trebalo da bude ključna mera ušteta, ali čini se da ni posle više od godinu dana priprema još uvek nije jasno kako bi se ova mera sprovela jer planova nema. Što se duže bude čekalo, uštede će biti manje. Već godinama unazad najveća muka za domaće javne finansije je loše poslovanje javnih preduzeća, a isto toliko dugo najavljuju se i suštinske reforme u njima. U 2015. imali smo neke organizacione promene u najvećim javnim preduzećima (EPS, Železnice, Srbijagas), međutim, tek treba da se uhvatimo ukoštac sa suštinskim problemima zbog kojih se njihovi gubici prevladavaju na budžet. Trebalo bi reći da je dobro što je rešavanje statusa preduzeća u privatizaciji napokon odmaklo od nule, iako je rešena tek približno trećina problema. Pritom, to što je ostalo (Železara Smederevo, RTB Bor, Resavica, Petrohemija i drugo) moglo bi najviše i da nas košta.

Šta su najveći rizici, sa prihodne i rashodne strane, da se budžet za 2016. godinu ne realizuje po planu, odnosno da budžetski deficit bude veći od planiranog?

Pre svega, mere koje bi trebalo da donesu nedostajuće uštede u 2016. i 2017. nisu dovoljno uverljive. Racionalizacija zbog odugovlačenja neće dati sve planirane uštede, a nije izvesno



ni da li će država ovaj put biti uspešnija u predviđenom smanjivanju subvencija. Upitne su i planirane uštede od zamrzavanja plata i penzija u narednom periodu – već su povećane od početka 2016. i pritisci da se to ponovo desi mogu biti samo veći. Na sve to, vrebaju i neki novi neplanirani troškovi budžeta poput preuzimanja duga Srbijagasa i obaveza prema vojnim penzionerima u 2015. Ovi rashodi možda jesu jednokratni, ali kako se državi praktično svake godine ispostavlja neki novi račun za naplatu, to predstavlja hroničnu boljku javnih finansija Srbije. Iza ćoška nas već ponovo čekaju novi „jednokratni“ troškovi. Na naplatu u 2016. stiže najavljen preuzimanje duga Petrohemije prema NIS-u (slično kao već preuzeti dug Srbijagasa) i garantovani dug RTB Bor koji ovo preduzeće gotovo izvesno neće samostalno vraćati. Time, nažalost, ni izbliza nije iscrpljen spisak svih mogućih obaveza koje mogu pasti na teret poreskih obveznika i na taj način povećati deficit.

Kada očekujete da se zaustavi rast javnog duga u odnosu na BDP i koji uslovi treba da se ispune da se to desi?

Plan Vlade „na papiru“ obećava da će se rast javnog duga u odnosu na BDP zaustaviti već u 2017. Međutim, usled preranog popuštanja i nedovoljno dobro pripremljenih mera, postoji realna opasnost da se u naredne dve godine ne ostvari barem polovina planiranih ušteda. Deficit bi se u tom slučaju zakucio na nivou od oko 3,5% BDP-a u srednjem roku, što nije dovoljno za uspeh fiskalne konsolidacije. Javni dug bi nastavio dalje da raste i premašio bi 80% BDP-a, a rasli bi i budžetski troškovi za kamate. Vlada bi zato morala da uloži dodatni napor u sprovođenje najavljenih mera štednje i ostane potpuno dosledna svojim fiskalnim planovima. Međutim, i to se može pokazati kao nedovoljno ukoliko isplivaju neki novi troškovi usled odlaganja reformi u javnim i državnim preduzećima. To bi nas ponovo gurnulo na korak bliže dužničkoj krizi, a nesporno dobri rezultati iz 2015. godine pali bi u vodu.

U kojoj meri suzbijanje sive ekonomije može da utiče na povećanje javnih prihoda u 2016?

Siva ekonomija jeste veliki problem u Srbiji i, ukoliko bi se efikasno sprovele sistemske mere za njeno suzbijanje, postoji prostor za osetno povećanje javnih prihoda u srednjem roku. Međutim, do sada nije bilo sveobuhvatnog odgovora države na ovaj problem, čije rešavanje zahteva vreme, a time nije realno očekivati da bi već u 2016. moglo biti opipljivih rezultata. U 2015. bilo je nekih fokusiranih akcija na tržištu duvanskih proizvoda i naftnih derivata koje su doprinele boljoj naplati akciza i PDV-a i bile jedan od osnovnih razloga zašto je deficit spušten i više nego što je planirano. Ipak, domet ovakvih inspeksijskih mera je ograničen, pa je malo verovatno da će i u ovoj godini doneti sličan rast naplaćenih prihoda.

Koje su glavne mere koje bi mogle da pomognu borbi protiv sive ekonomije?

Najpre, važno je shvatiti da neke izmene zakona ili tehničke promene u poreskom sistemu, poput on-line fiskalizacije, ne mogu zameniti višegodišnji temeljan rad na reformi Poreske uprave.

Michel Saint-Lot, direktor UNICEF-a u Republici Srbiji

ULAGANJE U RAZVOJ U RANOM DETINJSTVU KLJUČNA INVESTICIJA U LJUDSKI KAPITAL I EKONOMSKI RAZVOJ

Jedan od izveštaja koji su ove godine objavljeni na Svetskom ekonomskom forumu u Davosu bio je „Budućnost radnih mesta - strategija za zapošljavanje, veštine i radnu snagu za četvrtu industrijsku revoluciju“. U izveštaju se kaže da će se „uticaj tehnoloških, demografskih i socio-ekonomskih poremećaja na poslovne modele osetiti u vidu transformacija u domenu zapošljavanja i potrebnih veština, što će proizvesti značajne izazove za zapošljavanje, obuku i upravljanje talentom“, i da „nepredviđanje i neresavanje takvih pitanja blagovremeno u narednim godinama može da ima ogromnu ekonomsku i društvenu cenu i da se odrazi na poslovanje, pojedince i privredu i društva u celini“.

Kakvo je vaše mišljenje o ovim nalazima?

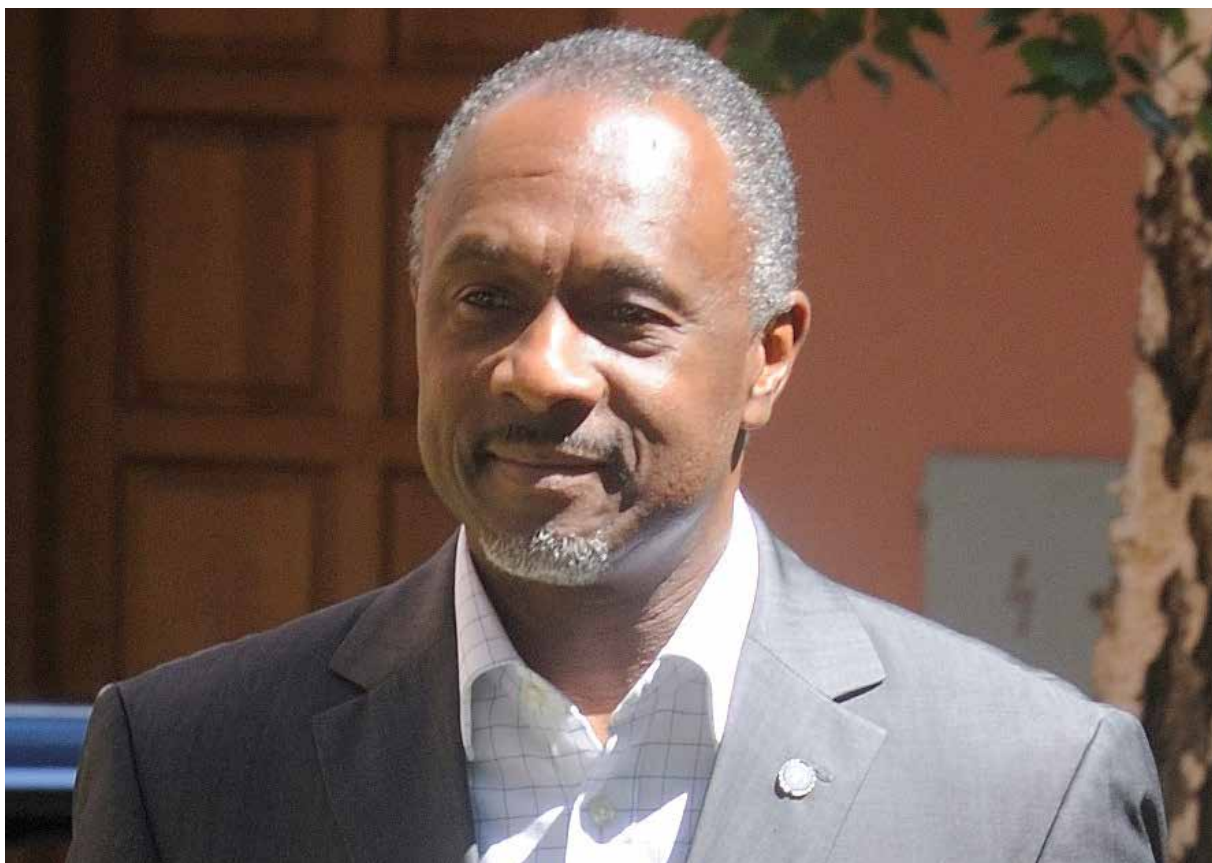
Da, mi se danas nalazimo na početku četvrte industrijske revolucije, i danas, bez dobro usredsređenih radnji u cilju razvijanja veština koje će biti potrebne radnoj snazi budućnosti, društva će morati da se suoče sa velikom nezaposlenošću i nejednakošću. Potrebno je raditi na tome da talenat može da se razvija, oblikuje i da se njime upravlja, a za to nam je potrebno da vlade i kompanije sarađuju bliže nego ikada ranije. Kompanije treba da razvoj talenata i strategiju buduće radne snage postave u središte svog razvoja. Vlade treba da preoblikuju svoje postojeće modele obrazovanja. U stvari, u mnogim društvima, kasne promene u oblasti nastavnog programa i zakona koji regulišu tržište rada.

Šta treba da se uradi kako bismo se pripremili za Četvrtu industrijsku revoluciju?

Moramo da ulažemo u decu - od njihovog najranijeg uzrasta. Korist od ulaganja u kvalitetni razvoj u ranom detinjstvu imaju i država i pojedinci, kao što je istakao dobitnik Nobelove nagrade dr Džejms Hekman. Ono direktno utiče na ekonomsku, zdravstvenu i socijalnu situaciju pojedinaca i društava. Rano ulaganje u rani razvoj, uključujući u razvoj ugrožene dece od rođenja do pete godine, utiče na smanjenje skupih troškova u zdravstvu, obrazovanju i socijalnoj zaštiti, i stavlja društva na put održivog rasta i prosperiteta. Na kraju krajeva, ovo dovodi do smanjenja stopa nezaposlenosti i rasta prosečnih zarada, što državi donosi više prihoda od poreza.

Koje su posledice za dete ako se nedovoljno ulaže u njegov/njen razvoj u ranim godinama?

Postoji značajan broj istraživanja koja ukazuju na to da kašnjenje u kognitivnom razvoju tokom ranih godina dečjeg života dovodi do negativnih posledica, kako kratkoročno, naročito u pogledu spremnosti za školu i uspeha u školi, tako i dugoročno kroz smanjenu mogućnost zapošljavanja, produktivnost, i ukupnu dobit. Deca koja imaju nizak nivo kognitivnog razvoja u ranom detinjstvu imaju veće šanse da ponavljaju razrede i da napuste školu ranije od dece čije su kognitivne sposobnosti i ukupna spremnost za školu bili viši po upisu u osnovnu školu. Za njih su takođe veće šanse



da budu lošijeg zdravlja i da počnu sa rizičnim ponašanjem kao što je pušenje, rizično seksualno ponašanje, upotreba nedozvoljenih supstanci i zavisnost, kao i kriminalne i nasilne aktivnosti kako postaju stariji.

Već je poznato da su prve godine života deteta od ključnog značaja za zdrav razvoj mozga deteta. Tokom tih ranih godina, skoro 1.000 moždanih ćelija se povezuje svake sekunde - tempom koji nikada više neće biti tako brz. Ove veze predstavljaju osnove razvoja za svako dete. One pomažu u određivanju detetovog kognitivnog, emocionalnog i socijalnog razvoja. Pomažu u određivanju sposobnosti deteta da uči, utiče na budući uspeh, pa čak i na budući sreću. Ali sada znamo da na te veze duboko utiču ne samo genetika, već i uslovi ranog života deteta. Ova dva faktora su neraskidivo isprepletana.

Kada stimulišemo um deteta, kroz igru, razgovor i čitanje, na taj način hranimo dečji mozak

koji se razvija. Dete kojem nedostaje pažnja koju ono treba da dobije u brižnoj porodici, nije samo sada manje srećno. To utiče i na kasniju sposobnost tog deteta da u potpunosti živi i uči. Kada telo deteta negujemo pravilnom ishranom mi takođe hranimo mozak deteta i omogućavamo da se uspostave te neuronske veze. I kada brinemo o detetu i štitimo ga od nasilja i zlostavljanja, mi takođe štitimo mozak od toksičnog stresa koji može da prekine te kritične veze i ugrozi zdrav mozak.

Ukratko, rano detinjstvo je period kako velikih mogućnosti tako i velike ranjivosti. Ovo je vreme kada se mozak deteta brzo razvija. Kako bi imalo najbolji početak u životu, detetu je potrebna brižna nega, dobra ishrana, kvalitetne zdravstvene usluge, zaštita od negativnih dejstava siromaštva, i sloboda od nasilja, zlostavljanja i zanemarivanja.

Kašnjenja u kognitivnom i ukupnom ranom razvoju dece dovode do skupe neefikasnosti u sektorima javnog zdravstva i obrazovanja, jer su

veće šanse da ova deca budu bolesna, da ponavljaju razred, da napuštaju školu, i da se uključe u rizična ponašanja kako postaju starija.

Kakva je situacija u Srbiji?

Veliki je napredak učinjen u poslednjih nekoliko godina. Ipak, još uvek se malo pažnje poklanja razvoju i pospešivanju razvoja u ranom detinjstvu. Prosečan roditelj veruje da se inteligencija deteta razvija tek nakon treće godine života - a ova percepcija otežava interakciju roditelja sa svojom decom u prve tri godine života deteta. Roditelji često dobijaju kontradiktorne i nedovoljne informacije od stručnjaka o zdravlju, ishrani i razvoju male dece. S druge strane, stručnjaci često nemaju veštine i znanja o tome kako da podržavaju i izgrađuju roditeljske sposobnosti. Usluge namenjene podršci razvoju i nezi u ranom detinjstvu nisu sistematski dostupne i u njih se nedovoljno ulaže.

Stopa odojčadi koja se do šest meseci starosti isključivo doje je i dalje veoma niska (13%) i za decu iz opšte populacije i za decu u romskim naseljima. Procenat beba koje se pretežno doje (kod kojih je majčino mleko glavna vrsta ishrane) je veći (47% u opštoj populaciji i 61% za decu u romskim naseljima), ali i dalje ukazuje na činjenicu da polovina svih beba u Srbiji nema adekvatnu ishranu.

Uključivanje odraslih u aktivnosti koje podstiču rani razvoj je u porastu u Srbiji, ali dosta toga još treba da se uradi. Istraživanja su pokazala da roditelji stimulišu decu na osnovu svoje intuicije i da ne znaju kako u potpunosti da zadovolje kognitivne i emotivne potrebe svoje dece. Čak 30% dece mlađe od pet godina u kući imaju manje od tri knjige za decu, dok je taj procenat u najsiromašnijim porodicama čak 64%. Gotovo svako drugo dete uzrasta od 2 do 3 godine u kući nema stimulaciju kroz igru. U opštoj populaciji, 90% majki se redovno bavi aktivnostima koje podstiču rano učenje kod dece starosti od 3 do 5 godina, dok isto važi za samo 37% očeva.

U opštoj populaciji je 81% dece do svog trećeg rođendana primilo sve preporučene vakcine u

nacionalnom kalendaru imunizacije, dok je to slučaj za manje od polovinu dece u romskim naseljima (44%). Međutim, samo 66% dece u opštoj populaciji i 9% dece u romskim naseljima je primilo sve vakcine u propisanom roku. Rano obrazovanje male dece (uzrasta 3 do 5 godina) je jedan od najslabijih delova obrazovnog sistema u Srbiji, bez obzira na ključni značaj koje ono ima za dalje obrazovanje i razvoj. Odlikuje ga niska stopa pokrivenosti predškolskim obrazovanjem koja dostiže samo 44% u opštoj populaciji, a pada na 14% za decu iz seoskih područja i samo 8% za decu u romskim naseljima.

Mnoga deca nisu uključena u postojeći predškolski sistem, posebno deca iz najmarginalizovanijih grupa koja, s obzirom na to da nisu pohađala tradicionalne vrtiće, ostaju lišena osnovnih prava i mogućnosti za sveukupan razvoj - da se igraju sa vršnjacima, da uspostavljaju društvene kontakte, upražnjavaju sportske i fizičke aktivnosti u prijateljskom i sigurnom okruženju, da nauče jezik svog životnog okruženja i dobiju priliku da promovišu svoju kulturu i da se upoznaju sa različitim kulturama i tradicijama.

Disciplinovanje dece nasilnim metodama je i dalje prisutno u Srbiji, iako postoji određeni napredak u ovoj oblasti - 43% dece starosti od 1 do 14 godina bilo je izloženo barem jednom vidu psihološkog ili fizičkog kažnjavanja. Stres kojem dete može biti izloženo u ranim godinama utiče na njegovu/njenu sposobnost da jasno misli i kontroliše svoje emocije kasnije u životu.

Šta može i treba da se uradi da bi se situacija promenila?

Svetski lideri su upravo usvojili Ciljeve održivog razvoja - i po prvi put, razvoj u ranom detinjstvu je eksplicitno priznat i uvršten u agendu globalnog razvoja. Iako razvoj u ranom detinjstvu spada pod novi obrazovni cilj, ono obezbeđuje prirodnu vezu sa drugim ciljevima - tako što pomaže smanjenju siromaštva, poboljšanju zdravlja i ishrane, promovisanju jednakosti devojčica i žena, i smanjenju nasi-



lja. Mi treba da nastavimo da preduzimamo te započete napore ka ovom cilju.

Ne postoji recept za holistički pristup ranom razvoju deteta. Izazov za svaku zemlju je da odredi prioritete za svoj kontekst. Ali jedna stvar je zajednička za sve zemlje - zajednički rad svih različitih aktera. Rezultati se mogu postići i umnožiti samo kroz saradnju, koordinaciju, konvergenciju i integraciju.

Mediji mogu ukazati na značaj ranog razvoja i pomoći javnosti da bolje razume zašto je rano detinjstvo značajno - za svako dete i svako društvo.

Civilno društvo, koje već igra značajnu ulogu u promovisanju ranog razvoja, može da pojača i koordiniše napore kako bi usluge u ranom detinjstvu i kvalitetni programi namenjeni ranom razvoju obuhvatili svako dete, posebno onu decu iz ugroženih domaćinstava i zajednica.

Filantropi mogu da povećaju finansiranje programa ranog razvoja, ovi programi za decu trenutno dobijaju najmanje resursa. Privatni sektor treba da podrži ove programe i usvoji politike koje roditeljima koji rade olakšavaju da brinu o svojoj deci. Ovo je investicija u današnje radno mesto i sutrašnju radnu snagu. I kada je ulog toliko visok, svi možemo učiniti

više da međusobno jačamo snage, stručnost i veze. Ovo je prilika da se podstakne novi pokret za našu najmlađu decu, od čega ćemo svi imati koristi. Dajte da činimo ono što nam nauka govori da moramo da činimo. Znanje je nepobitno. Moralni argument je jak. Argument o investiciji je ubedljiv. Ciljevi održivog razvoja su nam dali jak podstrek. A moć delovanja je u našim rukama.

Pomenuli ste značaj potpunog uključenja privatnog sektora. Da li privatni sektor u Srbiji reaguje i da li je spreman da podrži programe UNICEF-a?

Pozitivne reakcije smo videli i kod pojedinaca, koji su prošle godine donirali sredstva putem uplatnica uz račune za Infostan, i od kompanija u Srbiji. Od Telekom Srbija smo dobili inicijalnu podršku za nabavku obrazovnih materijala. Elektroprivreda Srbije je dala pomoć za tri zdravstvena centra i tako doprinela našem radu u oblasti ranog razvoja. Očekujem da će privatni sektor u narednih nekoliko meseci više da se uključi u podršku ovom značajnom programu i da možemo, zajedno sa javnim sektorom i civilnim društvom, da napravimo značajnu investiciju za bolju Srbiju i njenu decu.

Bojana Vukosavljević, Principal Manager EBRD Advice for Small Businesses

STRUČNI SAVETI ZA MALA PREDUZEĆA

Ključni izazovi za razvoj MSP u Srbiji su nivo finansijske pismenosti među odraslima i nedostatak međunarodno priznatih sertifikata

Koji su ciljevi programa Saveti za mala preduzeća koji EBRD sprovodi u Srbiji?

Opseg operacija EBRD-a se proteže od finansiranja najvećih infrastrukturnih projekata do velikih finansijskih poslova koji su rezultirali investicijama od 4,2 milijarde evra kumulativno do kraja 2015. godine. Pored toga, obezbeđujemo već 15 godina stalnu podršku, savetodavnu i finansijsku, malim i srednjim preduzećima, od otvaranja naše kancelarije u Beogradu 2001. godine.

Kroz Inicijativu podrške malim preduzećima (Small Business Initiative) obezbeđujemo finansiranje MSP, ali samo finansiranje često ne može rešiti sve probleme sa kojima se suočavaju mala i srednja preduzeća.

Njima je takođe potreban pristup znanju kako da unaprede svoje performanse i konkurentnost. Program Saveti za mala preduzeća obezbeđuje da se poslovnim savetom pomogne malim i srednjim preduzećima da rastu, da ostvare uspeh, a zatim da ponovo porastu, sve dok ne postanu pravi katalizator lokalne ekonomije.

Naš trenutni projekat „Podrška MSP u Srbiji“, koji finansira EU, realizuje se u bliskoj saradnji sa Ministarstvom privrede. Od 2013. naš tim je pružio podršku za više od 200 kompanija, a u savetodavnim projektima trening je prošlo 60 konsultanata i više od 90 kompanija.

Koje veštine nedostaju vlasnicima malih preduzeća kako bi njihove firme obezbedile rastuće i stabilno poslovanje?

Prema poslednjem Istraživanju poslovnog okruženja i performansi, preduzeća koje sprovode EBRD i Svetska banka - istraživanju koje se sprovodi na nivou firmi i koje se bazira na razgovorima sa menadžerima u kojim se procenjuje kvalitet poslovnog okruženja - ključni izazovi za razvoj MSP u Srbiji su nivo finansijske pismenosti među odraslima i nedostatak međunarodno priznatih sertifikata.

U okviru projekta „Podrška MSP u Srbiji“ mi radimo na oba ova pitanja. Osim toga, obezbeđujemo direktnu asistenciju kroz kratkoročne savetodavne projekte, kao i podršku po meri klijenta od strane domaćih i međunarodnih konsultanata. Takođe, organizujemo treninge za vlasnike i finansijske direktore preduzeća.

U kojoj meri vlasnici malih i srednjih preduzeća traže profesionalnu pomoć van svojih firmi?

Neki statistički pokazatelji koje smo dobili iz monitoringa projekata i klijenata najbolje će ilustrovati odgovor na ovo pitanje. Čak 82 odsto naših klijenata nikada nije radilo sa konsultantom. Godinu dana nakon završetka projekta, kada sprovodimo evaluaciju projekta, 95 odsto njih kaže da bi unajmili konsultanta ponovo, a skoro polovina to i uradi. Naš tim pomaže vlasnicima MSP da izaberu najboljeg konsultanta prema svojim potrebama i takođe učestvuju tokom svih faza projekta, pripreme, implementacije i evaluacije - kako bi se uverili da su i klijent i konsultant zadovoljni rezultatima.

Koji problemi i na koji način mogu biti rešeni kroz unajmljivanje eksternog savetodavca?

Mi se oslanjamo na znanja naše mreže međunarodnih i domaćih konsultanata kako bismo pomogli da se veliki broj različitih preduzeća transformišu, pre svega u oblastima strategije, marketinga, unapređenja procesa, upravljanja kvalitetom, u energetske efikasnosti, upravljanju finansijama i to nije sve. Sva domaća MSP koja ispunjavaju kriterijume mogu s nama kontaktirati na knowserbia@ebrd.com, a za više informacija mogu otići na sajt <http://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-small-businesses/serbia.html>.

Koji su najveći problemi sa kojima se mala preduzeća u Srbiji suočavaju?

Jedan od ključnih izazova za srpska mala i srednja preduzeća je pristup finansijama. Takođe, u Srbiji, ključni faktor konkurentnosti je jeftina radna snaga, što nije održivo, a ukupno gledano izvoz MSP sektora nije dovoljan. Ostali faktori koji smanjuju konkurentnost domaćih kompanija uključuju sivu ekonomiju, nedostatak transparentnosti i nelojalnu konkurenciju, nedostatak kapitala i ograničene inovacije (u širem smislu to uključuje i strategiju, standardizaciju, procese..). Mala i srednja preduzeća imaju problem da dođu do kapitala i finansiranja i veoma malu mogućnost pristupa i razumevanje alternativnih načina finansiranja kao što su preduzetnički kapital, poslovni anđeli itd. Vlasnici MSP bi trebalo da budu otvoreni za razgovore o različitim vidovima finansiranja, od duga do vlasničkih udela, kako bi osigurali održivu finansijsku strukturu. Mi pomažemo da se poveća dodata vrednost u sektoru MSP i promoviramo izvoz i usluge višeg kvaliteta.

Da li su domaći savetodavni kapaciteti dovoljni za potrebe malih i srednjih preduzeća u Srbiji?

Naši programi profesionalnog razvoja pomažu konsultantima da izgrade svoja znanja kako bi bolje služili svojim klijentima. Nudimo im raz-



ne mogućnosti, od osnovnih kurseva kako bi pomogli konsultantima da osnuju sopstvene firme i nauče suštinske konsultantske veštine do treninga iskusnijih konsultanata kako bi unapredili svoj marketing, poslovnu dijagnostiku i upravljanje projektima. Takođe, omogućavamo konsultantima da prošire svoje usluge specijalizovanim treninzima u tehničkim oblastima kao što su energetska efikasnost ili promocija izvoza. Stvaranjem jake baze lokalnih eksperata znamo da će se koristiti našeg rada videti i u budućnosti.

U 2015. godini organizovali smo trening „Marketing i prodaja konsultantskih usluga“ koji su držali poznati treneri iz Velike Britanije i kom je prisustvovalo 16 lokalnih konsultanata koji su ocenili ovaj trening veoma uspešnim. Važno je da izgradimo snažno i konkurentno tržište poslovnog savetovanja koje će u budućnosti biti samoodrživo. Tokom poslednje tri godine proširili smo mrežu za 35 odsto, sada u bazi imamo 319 registrovanih konsultanata. I dalje ćemo nastaviti da obučavamo nove generacije konsultanata u različitim poljima ekspertize.

Goran Svilanović, generalni sekretar Saveta za regionalnu saradnju

REGION JEDINSTVENA INVESTICIONA DESTINACIJA

Dodatni koraci u investicionoj integraciji bi dobro došli kako bi jugoistok Evrope mogao da se predstavi kao sigurna, atraktivna i celovita investiciona destinacija

Gde vidite šanse za jačanje saradnje, pre svega ekonomske, u regionu?

Politika treba da omogući privatnom sektoru u regionu bolju integraciju i da smanji prepreke saobraćaju robe, usluga, kapitala i ljudi. Razlozi za to su jasni – konsolidacija ionako malog regionalnog tržišta je preduslov njegovoj uspešnoj internacionalizaciji. Po nas je bolje da to uradimo pre nego kasnije. Biznis je tu već nekoliko koraka ispred politike, a uloga Saveta za regionalnu saradnju (RCC) je da podržimo biznis u ovom poduhvatu.

Ove godine obeležavamo 10 godina od potpisivanja CEFTA sporazuma koji je na neki način udario temelj konsolidaciji regionalnog tržišta. Nema više tarifa na promet robe unutar regiona, a u toku su i pregovori oko liberalizacije trgovine i usluga. Još postoje značajni problemi posebno oko netaarifnih barijera, ali napredak je očigledan. Mi smatramo da treba biti još ambiciozniji. Dodatni koraci u investicionoj integraciji bi dobro došli kako bi jugoistok Evrope mogao da se predstavi kao sigurna, atraktivna i celovita investiciona destinacija. Konačno, razvoj mrežne infrastrukture (transportne, energetske, broadband) je sigurno područje u kojem se može bitno popraviti saradnja. Ne treba zaboraviti ni značaj šireg regiona. Prostor poznat kao Zapadni Balkan je relativno malo tržište, a širi region jugoistočne Evrope sa svojih 130 miliona građana predstavlja značajan potencijal.

Šta su prepreke za tešnju saradnju?

Prepreke su tu da bismo ih otklonili. Neke su nasleđene u procesu raspada bivše Jugoslavije, druge su nastale kao rezultat teškoća sa kojima se svaka od naših ekonomija susreće poslednjih godina, pod udarima finansijske i ekonomske krize. Ali, ako bih probao da jednom rečju odgovorim na vaše pitanje, onda bi ta reč bila poverenje. Potrebno je stalno unapređivati uzajamno poverenje među ključnim političkim akterima i RCC veoma često okuplja ministre spoljnih poslova i atmosfera je sve bolja, pa i prijateljska.

Na samitu u Beču prošle godine, prvi put je održan poseban sastanak o nerešenim bilateralnim pitanjima i usvojena je deklaracija u kojoj su se naši ministri složili da jedni druge ne ometaju u procesu pridruživanja EU i da što više saraduju kako bi se politički problemi razrešili u direktnom dijalogu a uz podršku EU.

Kako je migrantska kriza uticala na međusobne odnose unutar regiona i kako vidite dalja dešavanja na tom polju?

Masovna seoba naroda, koju neki novi politički mislioci nazivaju i „individualnom revolucijom“, zatekla je ne samo EU, nego i ceo evropski prostor. Najizloženije su vlade u Ankari, Atini, Skoplju i Beogradu. U EU, evo ni do danas, nema punog političkog dogovora šta činiti u situaciji u kojoj je doveden u pitanje sporazum o repatrijaciji, Dablinski sporazum, a zajedno sa njim je ugrožen i za nas veoma značajan Šengenski sporazum.



Vlada Srbije dobila je velike pohvale i zaslužila uvažavanje za napor koji je uložila da pomogne ovim ljudima. Ali sada je i Vladi Srbije i njenim susedima potrebna podrška i to pre svega kroz celovit politički dogovor unutar EU i između EU i zemalja na takozvanoj balkanskoj ruti.

No, skrenuo bih pažnju i na još jednu, ozbiljniju migracionu krizu za naše zemlje koja teško nalazi svoj put do novinskih naslova – odlazak ljudi! Skoro pet miliona ljudi iz regiona je napustilo svoje domove od 90-ih naovamo i ovaj trend ne jenjava. Već danas je prosečan stanovnik regiona 13,5 godina stariji od svetskog proseka. Prema projekcijama UN-a, broj stanovnika Zapadnog Balkana će se smanjiti za 25% do 2060. Gubitak ljudskog kapitala, jednog od osnovnih pokretača razvoja, verovatno se meri u milijardama evra izgubljenog potencijala. Ova „tiha“ migracijska kriza će imati mnogo ozbiljnije i dalekosežnije posledice na Balkan od trenutne izbegličke krize.

Na koji način regionalna saradnja može pomoći svakoj od zemalja u evropskim integracijama? Kakva je uloga RCC-a u tome?
Savet za regionalnu saradnju je tu da pomogne

postizanju dogovora među vladama u regionu o zajedničkim politikama. Tu pre svega mislim na to kako da se što pre ispune ciljevi koje su naše vlade postavile u svojim ekonomskim reformskim programima. Veoma je važno što Srbija pridaje poseban značaj preduzetništvu, jer država će sve manje biti najveći poslodavac, a sve više neko ko pomaže mlade da sami započnu svoj biznis. RCC konkretno započinje pregovore sa svim vladama u regionu kako bi se omogućilo lakše zapošljavanje na celom prostoru Zapadnog Balkana kroz priznavanje kvalifikacija i automatsko priznavanje diploma. Takođe, uz podršku privrednih komora, radimo na postizanju sporazuma o jedinstvenom investicionom prostoru. Počinjemo pregovore o jedinstvenom informacionom prostoru kako bi roming bio jednak svuda u regionu i što niži. Radićemo i na tome da glavni evropski koridori koji prolaze kroz naše zemlje budu istovremeno i ekonomski koridori, i dogovaramo interoperabilnost ICT logistike. Ukratko, u narednih nekoliko godina RCC će imati vodeću ulogu u formiranju jedinstvenog informacionog i investicionog prostora na Zapadnom Balkanu, kao delu jedinstvenog privrednog prostora Evropske unije.

Svetlana Kisić, predsednica Upravnog odbora Dostignuća mladih

EKONOMIJA ZNANJA TRAŽI KVALITETAN OBRAZOVNI SISTEM

Od ključne važnosti je podizanje kvaliteta i efikasnosti obrazovnog sistema i naučne zajednice, a zatim uspostavljanje adekvatnih veza između obrazovanja, nauke i privrede

Kako biste opisali ekonomiju znanja?

Živimo u vremenu velikih strukturnih, socijalnih, ekonomskih promena. Ovu epohu neki teoretičari nazivaju „informatičkim društvom“, drugi „društvom rizika“, treći „društvom znanja“, čime se ne iscrpljuje sav dijamant naziva. Koji god naziv prihvatili, jedno je sigurno, živimo u vremenu u kome je znanje najvažniji, najproduktivniji proizvodni faktor, mnogo značajniji od kapitala, rada ili zemlje. Znanje je postalo i predmet rada i sredstvo za rad i sam proizvod.

Kod definisanja ekonomije znanja postoje razlike među teoretičarima. Pojedini teoretičari koriste dva pojma, ekonomija znanja i ekonomija zasnovana na znanju. U okviru ekonomije znanja, znanje posmatraju kao proizvod, bave se „proizvodnjom“ i upravljanjem znanjem, dok se kod ekonomije zasnovane na znanju, znanje posmatra kao faktor proizvodnje, odnosno koliko se primenom novih znanja i tehnologija podstiče konkurentnost i privredni rast. Sigurno, bez „proizvodnje“, nema ni primene znanja, tako da se radi u stvari o dva usko povezana i međusobno zavisna procesa. Verovatno zato, drugi autori pak smatraju da između ta dva pojma nema razlike. Po njima, pojam ekonomija znanja je nastao u fazi kada se na znanje kao bitan faktor za razvoj gledalo u samo određenim proizvodnim sektorima sa brzim tehnološkim razvojem, da bi u međuvremenu postalo jasno da više nema nijednog privrednog ili društvenog segmenta gde ne

dolazi do primene novih znanja i gde ta primena ne daje dodatne efekte. Stoga smatraju da bi pravi izraz koji opisuje savremene privrede bio „ekonomija zasnovana na znanju“. Međutim, pošto se radi o dužem izrazu, praktičnost prevlada i često se koriste paralelno termini ekonomija znanja i ekonomija zasnovana na znanju u istom značenju.

Ekonomija znanja donosi novu paradigmu koja zahteva redefinisane postojećih pravila i praksi u upravljanju, od nivoa firme do kreatora javnih politika.

Šta je od ključne važnosti da bi se ekonomija kao što je srpska transformisala u ekonomiju zasnovanu na znanju?

Od ključne važnosti je podizanje kvaliteta i efikasnosti obrazovnog sistema i naučne zajednice, a zatim uspostavljanje adekvatnih veza između obrazovanja, nauke i privrede. Da bi se to postiglo, neophodno je:

- promeniti sistem upravljanja naukom i inovacijama u Srbiji,
- povećati nivo ulaganja u taj sektor. Poslednjih nekoliko godina direktna budžetska ulaganja u nauku su iznosila od 0,36% do 0,46% BDP, cilj je bio 0,9%. Ukupna ulaganja u ovaj sektor su ispod jedan odsto BDP, što je znatno ispod proseka EU27 koji iznosi 2,06%.
- povećati relevantnost naučnih istraživanja za razvoj privrede,
- razviti adekvatne finansijske mehanizme i in-



stitucionalni okvir za povezivanje nauke i privrede,

- unaprediti međunarodnu saradnju u domenu nauke i inovacija.

Srbija ima naučni i istraživački potencijal, ali on nažalost nije dovoljan i pritom se neadekvatno koristi. Univerzitet u Beogradu je na "Šangajskoj listi" najboljih svetskih univerziteta rangiran između 300. i 400. mesta. U ukupnoj svetskoj produkciji naučnih radova učestvujemo sa 0,3% i nalazimo se na 46. mestu na listi od preko 140 zemalja (SCImago Journal & Country Rank). Naši mladi kadrovi nalaze svoje mesto u naučnim i istraživačkim centrima širom sveta.

Kakav potencijal za istraživanje i inovacije postoji u poslovnom sektoru?

Zbog nerazvijenosti i siromaštva naše privrede taj potencijal je veoma skroman. Od ukupnog broja istraživača u privatnom sektoru je angažovano samo 3,3%, a u zemljama OECD taj udeo iznosi skoro 60%. U ukupnim ulaganjima u tu oblast poslovni sektor učestvuje svega

7,5%, u zemljama OECD je 60,8%. Ovi podaci potcrtavaju potrebu povezivanja naučnoistraživačkog sektora i privrede. Sigurno se saradnja na ovom polju može i mora razvijati kroz privatno javno partnerstvo.

Do sada je orijentisanost naučnih istraživanja ka privredi bila relativno niska. Od ukupnog broja ostvarenih rezultata na naučnoistraživačkim projektima finansiranim iz budžeta u periodu od 2011. do 2015. godine, patenti i tehnička rešenja činili su svega 3,3%, dok su 88% činili naučni radovi.

Najuspešnije oblasti po broju komercijalizacija ostvarenih tehničkih rešenja su elektrotehnika, telekomunikacije i informacione tehnologije. Od ukupnog broja tehničkih rešenja 38% su rešenja u ovoj oblasti, i komercijalizovano ih je 90% na domaćem i međunarodnom tržištu.

Po broju patenata izdvajaju se biotehnologija i poljoprivreda, više od 57% patenata pripada ovoj oblasti.

Na kom nivou su kreativnost i inovativnost kod mladih i na koji način bi se oni mogli podstaći da se orijentišu ka naučnoistraživačkom radu?

Sigurno je da imamo talentovane i vredne mlade ljude. Izvanredni rezultati mladih matematičara, informatičara, fizičara na međunarodnim takmičenjima, a i dostignuća na polju društvenih nauka, govore u prilog tome. Međutim, sve to je rezultat podrške roditelja i entuzijazma profesora koji rade sa tom decom. U našem arhaičnom obrazovnom sistemu nismo razvili način da se bavimo otkrivanjem i razvojem mladih talenata, čak veću pažnju dobijaju manje vredni i posvećeni učenici. Generalno, kao društvo, ne negujemo i ne podstičemo kvalitet.

Težak finansijski položaj zaposlenih u obrazovanju i nauci, zanemarivanje stručnosti u procesu zapošljavanja i napredovanja u karijeri, nevidljivost nauke u medijima i istovremeno davanje ogromnog prostora ličnostima sa krajnje diskutabilnim modelom „za uspeh u životu“, svakako ne deluju stimulatивно na orijentaciju mladih ka nauci. Društvo šalje pogrešne poruke.

Dejan Šoškić, profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu

PRIVREDNI RAST LEČI KRIZU JAVNOG DUGA

Srbija se krize javnog duga može suštinski osloboditi tek sa kontinuirano visokim stopama privrednog rasta

Šta su šanse, a šta izazovi za srpsku ekonomiju u 2016. godini?

Osnovni izazov za srpsku ekonomiju je moguće smanjivanje ekonomskog rasta u svetu i posebno u zemljama EU na koje je Srbija najviše oslonjena. Istovremeno, s druge strane, tržište Rusije zbog recesije u toj zemlji i pada vrednosti rublje postaje manje dostupno i za preduzeća u Srbiji. Dodatni izazovi proističu iz neizvesnosti kretanja dolara i daljih poteza monetarnih vlasti u svetu. Najznačajnija šansa za Srbiju u narednoj godini je da prvi korak u fiskalnoj konsolidaciji iskoristi za dalje odlučne korake u tom domenu kako bismo zaista realno stavili pod kontrolu kretanje javnog duga naše zemlje. Takođe, jedna šansa leži i u postepenom rastu sposobnosti države da realizuje predviđena kapitalna ulaganja tj. pre svega investicije u infrastrukturu uz sve veće korišćenje proizvoda i usluga domaćih kompanija u tu svrhu.

Kako ocenjujete strukturne reforme u Srbiji i koji će biti najveći izazovi za njihovo sprovođenje u 2016. (i 2017) godini?

Mi smo i dalje na samom početku jer smo tek započeli preliminarne reforme, tj. napravili smo prvi korak u pravcu fiskalne konsolidacije. Suštinske strukturne reforme u pravcu fundamentalne racionalizacije i restrukturiranja javnog sektora i jačanja institucija sistema još zapravo nisu otpočete. Najveći izazov pred strukturnim reformama je, zapravo, kako prevazići nizak reformski kapacitet (po pita-

nju kompetencija i volje) glavnih stejkholdera (predstavnik zaposlenih, rukovodećih struktura u javnom sektoru i političke elite). Zbog toga su strukturne reforme u Srbiji i odlagane godinama. Potrebne reforme, po pravilu, nose kratkoročno nepopularne poteze i teško je očekivati da će se sprovesti pre okončanja najavljenih izbora, tj. verovatno će biti dodatno odložene. Poseban je izazov i sam nastavak fiskalne konsolidacije u godini izbora, a odustanak od toga bi nas brzo vratio na putanju moguće krize javnog duga.

Nakon sprovedenih dijagnostičkih testova banaka, kako ocenjujete finansijsku stabilnost?

Rezultati dijagnostičkih ispitivanja banaka ukazuju na relativnu kapitalizovanost domaćeg bankarskog sistema i to je dobro. Ono što nije dobro jeste što je sistem i dalje pod pritiskom finansijskih rizika i što se nedovoljno radi na njihovom otklanjanju. Bez toga nema pada kamatnih stopa i kreditnog rasta, a bez čega nema ozbiljnijeg rasta privredne aktivnosti i zaposlenosti. Ključna pitanja domaćeg bankarstva su valutni rizik i kreditni rizik i otuda su vrlo važne potencijalne mere za njihovo smanjenje: deervozicija, brže i sveobuhvatnije smanjivanje NPL-ova, državna garancija dela kreditnog rizika za novi kreditni rast u konkurentnom delu privrede, unapređenje vrednovanja kolateralala i efikasnosti u naplati hipotekarnih kredita). Ove mere u pravcu smanjenja rizika u finansijskom

sistemu bi trebalo da budu praćene unapređenjem i pojeftinjenjem regulacije banaka. Ključno pitanje nije samo da li postoji relativna finansijska stabilnost, već da li privreda u zemlji može da raste uz održavanje pa i jačanje finansijske stabilnosti. Ekonomski rast i rast produktivne zaposlenosti su pitanja broj jedan za Srbiju u ovoj i narednim godinama.

Na koji način se može prevazići problem problematičnih kredita i da li mislite da bi trebalo da država finansijski interveniše ili da banke same nađu rešenja?

Država ne treba da troši novac poreskih obveznika za ovu svrhu. Ovo iz razloga što Srbija realno nema para za tako šta, ali i iz principijelnog razloga jer nema smisla da poreski obveznici dodatno snose trošak loših poslovnih poteza bankara. S druge strane, država ne treba da bude pasivna. Već je urađeno ponešto i treba nastaviti sa poreskim i regulatornim podstacajima za rešavanje problema NPL-ova. Ali treba pokazati i veću državnu inicijativu na ovom polju u dogovoru sa matičnim bankama i evropskim regulatorima, ali i podstaći dolazak institucija koje su zainteresovane za otkup NPL-ova. Dakle, inicijativa treba da bude veća i na strani države, ali rešenje problema treba da bude tržišno, tj. privatno, drugim rečima bez novca poreskih obveznika.

Kako bi turbulentna ekonomska kretanja na globalnom nivou mogla da se odraze na Srbiju? Odakle pretil najveća opasnost i kako možemo bar donekle da se zaštitimo u slučaju krize?

Nemoguće je zaštititi se od negativnih uticaja koji mogu doći spolja, ali se taj uticaj može donekle ublažiti. Već vidimo kontinuirano topljenje vrednosti na svetskim berzama, pad ekonomske aktivnosti u Kini, ali odskora i u SAD, i reviziju naniže privrednih kretanja u EU i Rusiji. Otuda i tržišta odakle treba da dođu inostrani investitori i tržišta na koja mi treba da izvozimo nisu u ekspanziji i negativne posledice po naš mogući privredni rast nije moguće izbeći. Međutim, i kada su stope privrednog rasta bile



veće tokom prošle i pretpošle godine, Srbija je imala negativne i niske stope rasta, čak najniže u regionu jugoistočne Evrope. Otuda naši glavni problemi i naše glavne šanse zapravo ne treba tražiti spolja u inostranstvu, već unutar naše zemlje. Najbolji odgovor na turbulentna ekonomska kretanja u svetu je odlučno nastavljanje fiskalne konsolidacije u narednim godinama, ozbiljne strukturne reforme ukupnog javnog sektora, veće investicije u infrastrukturu sa angažovanjem što većeg učešća domaćih proizvođača i usluga i kontinuirano jačanje institucija sistema (posebno pravnog sistema). Treba otkloniti sve prepreke za domaće investicije i olakšati pristup finansiranju malih i srednjih preduzeća u domenu razmenjivog dela bruto domaćeg proizvoda (konkurentna privreda sposobna da izvozi). Međutim, ne smemo zaboraviti da se u osnovi dugoročnog rasta konkurentnosti i bogatstva u zemlji nalazi kvalitetno znanje (know-how) na svim nivoima.

Artur Turemka, generalni direktor za Balkan, MasterCard

TRANSPARENTNO PLAĆANJE LEK PROTIV SIVE EKONOMIJE

Siva ekonomija je jedno od ključnih ekonomskih pitanja privreda koje se zasnivaju na kešu, u celom regionu centralne i istočne Evrope (CEE), ne samo u Srbiji. Ključni razlog za to je nedostatak kontrole i praćenja tokova novca

Nedavno je direktor jedne od najvećih evropskih banaka rekao da će gotovina u narednih 10 godina u potpunosti biti zamenjena e-novcem. Šta vi mislite o tome?

Teško je davati takva predviđanja, ali slažemo se da će tehnologija nastaviti da se razvija da bi zadovoljila životne potrebe potrošača. Trenutno se 85% transakcija u svetu obavlja u kešu, tako da ima dosta prostora za unapređenje u pogledu primene postojećih oblika elektronskog plaćanja, poput platnih kartica, i razvoja još modernijih rešenja. Pogledajte samo ljude oko sebe i videćete da mobilni telefoni imaju veliku ulogu u svakom segmentu života, od posla do zabave i druženja. Oni ulaze i u trgovinu - nedavno istraživanje je pokazalo da će korisnici telefona i tableta širom sveta obavljati 195 milijardi mobilnih plaćanja do 2019, što je zadivljujući rast od 167% u poređenju sa ovom godinom. Zapravo, u narednih pet godina videćemo više promena u svetu plaćanja nego što je to bio slučaj u prethodnih pet decenija, zato je od ključne važnosti za finansijske institucije da idu u korak sa tehnološkim trendovima kako bi mogle da iskoriste njihove prednosti.

Koje promene će to doneti ljudima i kompanijama?

U sedištu inovacija, naročito onih platnih, mora biti razumevanje potreba i ponašanja potrošača. Ljudi ne zamenjuju svoje uređaje nasu-

mično, već žele da svi uređaji i iskustva budu koherentni. Na kraju krajeva, plaćanje je samo finalni korak u iskustvu kupovine i stoga mora da ga omogućava. Potrošači kupuju na način komplementaran njihovom životnom stilu, gde i kada im je to potrebno. Zato ne iznenađuje da su jednostavnost, sigurnost i praktičnost plaćanja uvek top prioriteta kupaca. Tehnologija jeste važna, ali je još važnije razumevanje da su potrošači pojedinci, a ne uređaji. Način na koji oni biraju da plaćaju varira za svaku transakciju u zavisnosti od lokacije, uređaja koji im je pri ruci i još važnije, od toga da li oni smatraju da im je to praktično.

Ova promena u ponašanju i zahtevima potrošača stvara priliku za trgovce da povećaju lojalnost kupaca, a otvara i nove mogućnosti kupcima da plaćaju gde i kad požele, sigurni da to mogu da rade sigurno i jednostavno.

Gde vidite zemlje Balkana u tom procesu? Koji je udeo kartica i onlajn plaćanja u regionu (naročito Srbiji) u poređenju sa EU?

Stavimo razvoj srpskog tržišta u kontekst: sva finansijska tržišta moraju da prođu kroz iste faze: nakon početnog koraka, masovnog korišćenja platnih kartica gde se građani navikavaju na prednosti koje one unose u svakodnevne aktivnosti, dolazi implementacija beskontaktna tehnologije kao inovativnijeg, praktičnijeg i bržeg rešenja. Beskontaktno



plaćanje postavlja infrastrukturu za mobilna plaćanja i digitalne novčanike. Ovo je logičan sled koji omogućava svim stranama u platnom procesu da izgrade čvrst i sveobuhvatan sistem usklađen sa njihovim potrebama.

Platne kartice su već dugo deo svakodnevice građana Srbije, a širok portfolio domaćih banaka potkrepljuje tu tvrdnju. NBS podaci pokazuju da je u Srbiji izdato 6,45 miliona kartica i da se njihov broj povećava 1- 2% po kvartalu, a sve su to indikatori pozitivnog trenda rasta.

Naša beskontaktna tehnologija je ovde predstavljena 2008. a kako imamo značajno širenje beskontaktnih mreža, možemo reći da Srbija sledi primere nekih CEE tržišta koja su zrela u pogledu primene beskontaktnih plaćanja, poput Češke i Poljske gde su 77% odnosno 55% svih plaćanja MasterCard i Maestro karticama u radnjama beskontaktnih. Naše MasterIndex istraživanje pokazuje interesovanje potrošača za beskontaktno plaćanje na lokacijama gde to trenutno nije moguće, poput javnog prevoza i taksija, i takav razvoj nam daje dobru osnovu

da verujemo da će se lokalno tržište dalje razvijati da usvoji inovativnije platne opcije.

Rasprostranjena e-plaćanja donose neke nove rizike po sigurnost podataka. Šta mislite o tome?

Radimo na tome da svaka osoba i svako plaćanje budu zaštićeni dok stvaramo bolje iskustvo plaćanja za sve. To radimo skoro 50 godina. Nema magične zaštite, te zato implementiramo višeslojnu zaštitu. Čip tehnologija i MasterCard SecureCore su dva rešenja koja su najvidljivija korisnicima u fizičkom i onlajn okruženju, ali najveća zaštita je zapravo naša platna mreža, koja je toliko brza i moćna da identifikuje prevaru u realnom vremenu, dok obrađuje 65.000 plaćanja u minutu. Obradujemo 1,8 milijardi transakcija mesečno i naša mreža upravlja i štiti podatke za svaku od njih. Razumemo da je sigurnost ključna briga za potrošače i zato stalno radimo na implementaciji novih tehnologija koje će odgovoriti na te brige.



Siva ekonomija u Srbiji je procenjena na 30% BDP-a. Šta su, po vašem mišljenju, najvažniji razlozi za to i šta treba da se uradi u cilju borbe protiv sive ekonomije?

Siva ekonomija je jedno od ključnih ekonomskih pitanja privreda koje se zasnivaju na kešu u celom regionu centralne i istočne Evrope (CEE), ne samo u Srbiji. Ključni razlog za to je nedostatak kontrole i praćenja tokova novca. To uključuje obilno korišćenje keša u trgovinama, nekontrolisanu radnu snagu, izbegavanje poreza, korupciju i slično, tako da je vlastima praktično nemoguće da prate transakcije, što rezultira gubitkom investicija u obrazovanje, infrastrukturu i druge stubove društva. Nijedna zemlja nije imuna na individualne pokušaje

izbegavanja obaveza, ali tržišta koja su sazrela u pogledu elektronskih plaćanja imaju infrastrukturu koja omogućava nadležnim institucijama da prate plaćanja, beleže finansijske tokove i ubiraju propisane obaveze.

Ideja za borbu protiv sive ekonomije bazira se na transparentnosti plaćanja. Jedno efikasno i sigurno rešenje pogodno za korišćenje su platne kartice. Kod keša, lakše je sakriti prihode i izbegavati poreze, što dovodi do troškova za sve strane - trgovce, banke, potrošače i vlade. Kada se koriste druga sredstva plaćanja, naročito kartice, šanse da se tako nešto desi su značajno umanjene. Elektronska plaćanja smanjuju troškove i povećavaju sigurnost transakcija, od čega imaju koristi i mala preduzeća i potrošači.

Borba protiv sive ekonomije je kompleksan proces čije rešavanje zahteva učešće svih strana. Sa jedne strane, neke obavezne mere moraju postojati - primeri širom sveta uključuju obavezu novih firmi da prihvataju kartice ili primer iz Rumunije gde smo ovlastili Ministarstvo finansija kao prihvatiloca kartica tako da građani mogu da plaćaju poreze onlajn ili na POS terminalima, što je bila svetska premijera, ili naša inicijativa sa Poštom Italije za postavljanje hiljada novih POS terminala kako bi se osiguralo da se plaćanje poreza u poštama i na drugim lokacijama obavlja sigurno, jednostavno i brzo. U saradnji sa Socijalnom službom Južnoafričke Republike lansirali smo platni sistem zasnovan na biometriji koji je radikalno transformisao i poboljšao distribuciju socijalnih primanja. Sada je preko 16 miliona primalaca uključeno u sistem, a država na godišnjem nivou štedi 15,1 milion dolara. Sa druge strane, mogu da postoje i neki stimulansi za korišćenje elektronskih plaćanja, uključujući i odbitak od poreza za one koji prikažu račune za plaćanja debitnim i kreditnim karticama u određenom iznosu, što se praktikuje u Južnoj Koreji. Suština je da države moraju maksimalno da iskoriste alate koje imaju kako bi stvorile sisteme koji će onemogućiti i sankcionisati sivu ekonomiju i koji će biti stimulatívni i fer kako za građane, tako i za institucije.

**USPEŠNO POSLOVANJE JE IGRA
U KOJOJ POBEĐUJEMO.
ZATO ŠTO IMAMO PRAVU IDEJU
I RAZVIJEN SISTEM.**

Dobro došli u Nelt.



DISTRIBUCIJA. LOGISTIKA. MARKETING.

nelt.rs

The Way of Distribution



A MEMBER OF
NELT GROUP

Aleksandar Obradović, direktor Elektroprivrede Srbije

EPS JE PRIMER USPEŠNIH REFORMI

Elektroprivreda Srbije je u poslednjih godinu dana doživela istorijske organizacione promene. EPS je od 1. jula 2015. godine organizovan funkcionalno, a ne teritorijalno. Prvi rezultati reformi već su vidljivi i merljivi i sada je jasno da smo na dobrom putu da EPS narednih godina bude uspešan i profitabilan

Kakva je bila 2015. za Elektroprivredu Srbije?

Prošla godina je za EPS bila voma teška, jer smo se borili sa posledicama katastrofalnih poplava iz 2014. godine. Mnogi stručnjaci su prognozirali da se nećemo oporaviti i više od dve godine, a zalaganjem i radom uspeli smo da za manje od godinu dana sve vratimo na nivo pre elementarne nepogode. Rezultati u 2015. godini bolji su od očekivanih. Očekujemo profit na nivou EPS grupe od oko 2,5 milijardi dinara, a prvi plan je bio da završimo 2015. sa gubitkom od oko 20 milijardi dinara. EPS je u 2015. godini u budžet Srbije uplatio 65 milijardi dinara kroz PDV, porez na imovinu, akcizu, razne takse, doprinose i naknade, a ta suma čini sedam odsto budžeta Srbije. Samo po osnovu dividendi i poreza na dobit iz poslovanja u prošloj godini EPS će u budžet uplatiti 6,5 milijardi dinara. Sve to ne bi bilo moguće da nismo imali podršku Vlade Republike Srbije u procesu reorganizacije.

Kroz kakve promene je EPS prošao u prošloj godini i kakve su rezultate one dale?

EPS je do jula 2015. godine poslovao kroz 14 privrednih subjekata, a danas kroz samo tri. Smanjili smo broj nivoa menadžmenta, ukinuli smo direktore ogranaka - svojevremenih feuda, centralizovali smo nabavke i znatno smanjili troškove. Veća efikasnost organizacije smanjila je troškove poslovanja za oko 1,4 milijarde dinara. Reorganizacija je donela i uštede

na troškovima održavanja od oko 14 milijardi dinara. Primer pozitivnog efekta reformi je centralizovani sistem nabavki, jer smo samo u četiri objedinjene nabavke uštedeli milijardu i po dinara. Cilj je da EPS bude uspešna, profitabilna kompanija. Pod jednu „kapu“ integrisali smo proizvodnju električne energije i uglja zajedno sa trgovinom i sada se mnogo bolje planira. Od jula su i sve distribucije pod jednim „krovom“. Jedinствен način poslovanja garancija je da će EPS dugoročno biti finansijski stabilna kompanija. Imamo loše primere iz regiona, jer u Bugarskoj i Rumuniji energetske kompanije su iscepkane na termo, hidro, rudarski sektor i distribuciju. Tamo je došlo do urušavanja sistema i slabljenja najviše rudarskog sektora, a samim tim i proizvodnje energije iz termo-kapaciteta.

Kakva je dinamika reformi EPS-a u ovoj godini, šta očekujete od 2016. godine?

Elektroprivreda Srbije je jedina energetska kompanija u regionu koja je i dalje javno preduzeće i trenutno smo u drugoj fazi reorganizacije koja vodi ka 1. julu kada ćemo postati akcionarsko društvo. Naš najveći izazov su suštinske promene, jer sve što smo radili do sada moraćemo da obavljamo efikasnije. Pad cena na svetskom tržištu je jedan od velikih izazova, kao i smanjivanje proizvodnje iz fosilnih goriva. EPS više od 70 odsto električne energije proizvodi iz lignita i naš strateški



izazov je da obezbedimo sigurnost rudarskog i termo sektora, a istovremeno da ulažemo i oblast obnovljivih izvora energije i novih poslovnih modela. To sigurno nećemo rešiti u 2016. godini, ali moramo o tome ozbiljno i strateški da razmišljamo.

Šta će značiti za EPS, ali i tržište električne energije, prelazak EPS-a u akcionarsko društvo?

Tržište električne energije u Srbiji potpuno je otvoreno i EPS se na njemu nadmeće sa konkurentima koji ne posluju pod ograničenjima javnog preduzeća. Svi segmenti tržišta su otvoreni za konkurenciju i gde god je bilo interesa konkurenti su ušli. EPS i pored te žestoke konkurencije uspešno drži dominantnu poziciju. Za EPS je bitno da postane akcionarsko društvo i pokaže građanima da je efikasna kompanija koja posluje po tržišnim uslovima i ostvaruje profit. To je i jedna od obaveza koju smo preuzeli pred Međunarodnim monetarnim fondom. Prelazak u formu akcionarskog društva nikako ne znači prodaju kompanije. O

dokapitalizaciji i eventualnom ulasku strateškog partnera odlučiće vlasnik EPS-a, a to je Vlada Srbije.

Na kom nivou je naplata električne energije i da li je rešen problem dugova preduzeća u restrukturiranju?

Naplata električne energije kod domaćinstava je na dobrom nivou, od oko 96 odsto, a kod privrede 90 odsto. Više od 50 odsto domaćinstava ostvaruje popust od pet odsto, a najveći broj plaća račune na vreme. Međutim, čak 75 odsto ukupnog duga čine dugovi privrede, ali u saradnji sa Vladom Srbije aktivno radimo na rešavanju problema najvećih gubitaša. Najveći problemi su i dalje preduzeća u restrukturiranju i u stečaju, sa velikim stepenom rizika naplate. Uveren sam da ćemo u ovoj godini već imati pozitivne rezultate u tom segmentu.

Kakvi su planovi za investicije EPS-a u 2016. godini?

EPS je godinama jedan od najvećih investitora u Srbiji, a u ovoj godini posle skoro tri decenije pokrećemo najveću investiciju u elektroenergetici u Srbiji – gradnju novog bloka od 350 megavata u Kostolcu. To je deo druge faze kreditnog aranžmana sa kineskim partnerima. Pripreme za ovaj projekat uveliko traju, vrlo su složene, kineski partneri intenzivno rade na izradi projektne dokumentacije i nadam se da ćemo postaviti kamen temeljac u narednih nekoliko meseci. Prošle godine pokrenuli smo i projekat „EPS Metering“, a nastavljamo sa započetim investicionim projektima kao što je „zeleni“ projekat u „Kolubari“ za unapređenje proizvodnje uglja u kolubarskim kopalima i bolju zaštitu životne sredine. U toku je i modernizacija prvog agregata hidroelektrane „Zvornik“, a posle obnove sva četiri agregata snaga ove HE biće veća za 30 odsto. U ovoj godini očekujemo završetak projekta odsumporavanja u TE „Kostolac B“, gradi se i železnički kolosek, kao i pristanište. Nastavljamo i projekat modernizacije malih hidroelektrana, a pokrećemo i projekat gradnje vetroparka u Kostolcu.

Andrej Beslać, generalni direktor Carlsberg Srbija grupa

INOVACIJE SU PUT DO NOVIH POTROŠAČA

Fondaciju Carlsberg i Dunderski osnovali smo 2015. godine sa ciljem da dosadašnje društveno odgovorne aktivnosti kompanije prenesemo na jedan viši nivo i definišemo oblasti koje naša kompanija podržava kroz različite oblike donatorstva i na čijem ćemo razvoju raditi

Kakva je bila 2015. godina za pivarsku industriju i posebno za Karlsberg Srbija?

Već poslednjih sedam godina, tačnije od 2008. godine, domaće pivsko tržište opada, i taj pad iznosi čak 30% zaključno sa 2015. Ako pak uporedimo 2015. godinu sa prethodnom, tržište jeste zabeležilo rast, i to za nekih 6% prema izveštajima agencije AC Nielsen, ali s obzirom na to da smo u 2014. imali obilne poplave, pomenuti rast se ne može smatrati značajnijim oporavkom.

Kada su u pitanju trendovi u industriji, u Srbiji je poslednjih godinu, dve prisutan trend karakterističan za tržišta koja se suočavaju sa ekonomskim izazovima: piva koja imaju nižu cenu, kao i premijum (premium) piva sa višom cenom rastu, dok mejnstrim (mainstream) segment piva opada.

Kakvi su vaši planovi u ovoj godini?

Najveći planovi kompanije svakako su vezani za naš najpoznatiji i najprodavaniji brend, LAV. Kao jedan od omiljenih pivskih brendova u Srbiji, LAV se konstantno trudi da isprati trendove i ukuse potrošača, pa tako i ove godine nameravamo da sa letnjom kampanjom donesemo nešto novo i obradujemo sve prave pivopije.

Tuborg će nastaviti da podržava interesovanja mlađih generacija, Carlsberg će kao sponzor, pored LAVA, ispratiti predstojeće Evropsko prvenstvo u fudbalu, dok će jedan od fokusa u sezoni biti i naš sajder Somersby, koji je i prošle godine bio broj jedan brend u svojoj kategoriji.

Kako bismo ispratili gore pomenute trendove, radimo i na našem portfoliju premijum piva, koji je, za sada, jedinstven u Srbiji i odnedavno je obogaćen novim brendovima iz jedne od najvećih američkih craft pivara – Brooklyn.

Carlsberg Srbija ima širok portfolio brendova za sve ukuse i prilike, tako da verujemo da ćemo u sezoni pred nama biti prvi izbor potrošača.

Koji će biti najveći izazovi za pivare i vas posebno u narednom periodu?

Već sam pomenuo da čitava pivska kategorija beleži pad poslednjih godina i to je izazov za celu industriju, ali i za svaku kompaniju unutar nje. Sa jedne strane, kroz Udruženje pivara i sladara Srbije, radićemo zajedno na promociji piva kao proizvoda, dok sa druge strane, svaka kompanija će se truditi da u postojećoj situaciji ostvari što veći uspeh sa svojim brendovima.



Tržište piva stagnira ili čak opada već izvesno vreme. Na koji način se kompanija sa time bori s obzirom na konkurentsko okruženje?

Najbolji način da steknete nove potrošače, a postojeće dodatno vežete za svoj brend, jesu inovacije. Carlsberg Srbija je sigurno jedan od najvećih, ako ne i najveći inovator u pivskoj industriji u Srbiji.

Podsetiću samo da smo prvi lansirali novu, moderno dizajniranu bocu na našem najvećem brendu, LAVU, još 2010. godine, dok konstantno predstavljamo nove ukuse i pakovanja, kako bismo što bolje odgovorili potrebama potrošača. Činjenica jeste da se i preferencije ljudi koji piju pivo menjaju tokom godina, pa su novine koliko poželjne, toliko i nužne.

Nisam pomenuo na početku nešto što podrazumevam osnovom dugoročnog opstanka i

razvoja - dobar proizvod. Kvalitetan proizvod je polazište svih daljih aktivnosti, a njega potrošači uvek prepoznaju i cene.

U kojoj meri se konkurentska borba na našem tržištu odvija cenama, a u kojoj inovativnošću i kvalitetom?

Nažalost, u poslednjih nekoliko godina, cena jeste postala jedan od „alata tržišne borbe“. Kažem nažalost, jer kada u jednom trenutku profitabilnost cele industrije pada, to nije dobro ni za jednu kompaniju u okviru nje.

Carlsberg nastoji da u svojoj ponudi ima proizvode različite cenovne kategorije. Od „meraka“, koji je cenovno pristupačniji, „lava“, „dunđerskog“, „tuborga“, pa do specijalnih piva za ljubitelje drugačijih ukusa od lagera, koji opet imaju višu cenu.



Ipak, kao što sam istakao ranije, uveren sam da potrošači iznad svega gledaju kvalitet i da je on presudan pri izboru brenda koji će kupiti. Smatramo da je odnos cene i kvaliteta Carlsbergovih brendova najbolja ponuda koju potrošači mogu naći na domaćem tržištu.

Kakav je odgovor velikih pivarskih kompanija na sve veći broj kraft i malih pivara?

Za razliku od nekih inostranih tržišta, poput američkog, gde trend craft ili zanatskih piva, kako mi u Srbiji kažemo, već počinje da ugrožava velike kompanije, u našoj zemlji to nije slučaj.

Lično smatram da pojava craft pivara pozitivno utiče na promociju pивske kategorije i može doprineti edukaciji potrošača o različitim tipovima i ukusima piva.

Carlsberg globalno već ima odgovor na ovaj rastući trend, pa je tako odnedavno naša kompanija suvlasnik jedne od najpoznatijih švedskih mikropivara, Nya Carnegiebryggeriet, u Stokholmu. Pored toga, pomenuo sam već ugovor o distribuciji sa pivarom Brooklyn, iz Sjedinjenih Američkih Država.

Lokalno, trudimo se da na potrebu za novim i drugačijim ukusima piva, odgovorimo našim portfoliom specijalnih piva među kojima su Erdinger, Guinness, Brooklyn, Grimbergen, San Miguel i druga.

Kakve su navike potrošača u Srbiji i na koji način se razlikuju od tradicionalnih pivskih zemalja?

Najveći broj potrošača u Srbiji i dalje preferira svetla lager piva, poput našeg LAVA. Inovacije,

poput radlera – mešavine piva i soka, potom kategorije pšeničnih ili tamnih piva, našle su svoju ciljnu grupu, ali ona je još uvek mala u celokupnom volumenu koji se proda.

Da li planirate neke investicije u narednom periodu?

Rezultat investicija u pivaru u Čelarevu godinama unazad, jeste da danas naša pivara u Srbiji predstavlja regionalni izvozni centar sa specijalizovanim mogućnostima za proizvodnju. Ponosni smo zbog toga, jer to dokazuje da su zaposleni koji rade u našoj pivari, priznati eksperti u Carlsberg svetu, a u mnogim segmentima, čak predstavljamo uzor drugim kompanijama Carlsberg grupacije. Investicije uvek planiramo, jer je konstantno unapređivanje sopstvenog poslovanja temelj za dugoročan opstanak i razvoj.

Da li očekujete konsolidaciju na tržištu u regionu, neke akvizicije, spajanja... s obzirom na konsolidacije na globalnom nivou?

Jasno je da sve velike kompanije uvek razmatraju mogućnosti za proširenje svog poslovanja, posebno uzimajući u obzir činjenicu da u Srbiji postoje pivare u državnom vlasništvu koje su otvorene za privatizaciju.

Ipak, Carlsberg nema planova vezanih za akviziciju ili spajanje sa drugim kompanijama u skorijoj budućnosti.

Koliko je kultura piva prisutna u Srbiji u odnosu na neke srednjoevropske zemlje i kako se ona može unaprediti?

Kada uporedimo prosečnu potrošnju piva u Srbiji u odnosu na Češku, Nemačku ili Austriju, ona je negde duplo manja, samim tim i kultura piva jeste na nekom nižem nivou.

Ona se pre svega ogleda u spremnosti domaćih potrošača da prihvate različite tipove piva koji ne spadaju u kategoriju lagera.

Postoji recimo, čitav segment u pivarstvu posvećen slaganju piva sa hranom, koji je kod nas veoma malo poznat.

Zadatak svih nas pivara, ali i ugostitelja koji naše pivo plasiraju na tržište, jeste da edu-

kujemo ljude o pivskoj kategoriji na taj način što ćemo im pružiti mogućnost da probaju što više ukusa, da iskuse to „iskustvo ispijanja piva“ i sami odaberu šta im se najviše dopada.

Kada su u pitanju kupci koji prodaju naša piva, sa njima imamo intenzivnu komunikaciju i kroz interni projekat pod nazivom Draught Beer akademija, nastojimo da obučimo što više ugostitelja o pravilnom serviranju piva, ali i samom procesu njegove proizvodnje.

Prošle godine ste osnovali Carlsberg i Dunderski fondaciju. Koliko je društveno odgovorno poslovanje bitno za razvoj jedne kompanije i kakvi su planovi fondacije za ovu godinu?

Od samo dolaska na tržište Srbije, a to je pre više od dvanaest godina, Carlsberg konstantno ulaže u zajednicu u kojoj posluje i uvek ističemo da stabilnost nas kao privrednog subjekta zavisi od sredine u kojoj poslujemo i u kojoj, pre svega, žive naši zaposleni i naši konzumenti.

Saradnja kompanije sa lokalnom zajednicom u Čelarevu, koja se ogleda kroz podršku sportu, infrastrukturi, obrazovanju i kulturi, zdrava je osnova na kojoj izgrađujemo svoj biznis i kvalitet naših proizvoda i usluga.

Fondaciju Carlsberg i Dunderski osnovali smo 2015. godine sa ciljem da dosadašnje društveno odgovorne aktivnosti kompanije prenesemo na jedan viši nivo i definišemo oblasti koje naša kompanija podržava kroz različite oblike donatorstva i na čijem ćemo razvoju raditi.

Do sada smo ostvarili saradnju sa Univerzitetom u Novom Sadu, kroz program stipendiranja studenata i naučnih radnika, a upravo u februaru mesecu proglašeni su novi stipendisti fondacije za 2015/2016. godinu. Pored toga, podržali smo više projekata u oblasti zaštite životne sredine i očuvanja kulturne baštine Vojvodine.

Planovi su nam da kroz partnerstva i samostalne projekte u 2016. godini pomognemo razvoju srpskog društva u celini, jer je to obaveza svih nas koji smo deo njega.

Božo Janković, generalni direktor i osnivač Enterijera Janković

IZJEDNAČITI DOMAĆA I STRANA PREDUZEĆA

Preduzetnicima je važan stabilan ambijent i rasterećenje od obaveza, da se kroz poreze i doprinose ne uzima uspešnim kompanijama da bi se finansirala neuspešna javna preduzeća

Koliko je trenutno poslovno okruženje povoljno za mala i srednja preduzeća?

Mislim da nije povoljno, Enterijer Janković je prošao fazu od male stolarske radionice do kompanije srednje veličine sa preko 400 zaposlenih. Utisak je da se lakše dolazi do posla kad ste veća kompanija. Po mom mišljenju, trenutno je poslovno okruženje takvo da je malim kompanijama mnogo teže jer one teže izlaze na inostrano tržište i teže dolaze do boljih poslova.

Koje mere biste preporučili Vladi kako bi se popravio poslovni ambijent?

Nije neophodno da država pomaže preduzetniku subvencijama, možda samo u delu start up biznisa, kada ljudi pokreću svoj preduzetnički biznis. Preduzetnicima je važniji stabilan ambijent i rasterećenje od obaveza, da se kroz poreze i doprinose ne uzima uspešnim kompanijama da bi se finansirala neuspešna javna preduzeća.

Sledeće što bi država mogla da uradi jeste da stavi u ravnopravan položaj domaće firme sa stranim firmama kada je u pitanju oslobađanje od obaveza kod zapošljavanja novih radnika. Na primer, mi smo za godinu dana povećali broj zaposlenih za više od 80 radnika i od države nismo dobili ništa. Kada dođe stranac

i otvori nova radna mesta, njega država oslobodi plaćanja određenih dažbina koje mi moramo plaćati.

Da li su sredstva finansiranja dostupna malim i srednjim preduzećima i po kojoj ceni?

U uslovima privredne recesije cena kapitala pada i trenutne kamate nisu visoke. Danas uspešna kompanija koja ima zadovoljavajuću kreditnu sposobnost, može vrlo lako i relativno jeftino da dođe do kreditnih sredstava na tržištu. Kada imate dobar bonitet, banka će vam dati kredit po istim ili boljim uslovima od onih koje daje Fond za razvoj ili druge državne institucije.

Kako se kompanije bore sa nelikvidnošću?

Probleme likvidnosti treba da kontroliše menadžment firme. Ako menadžment kvalitetno planira svoje poslovanje, vodi racionalnu politiku trošenja sredstava, drži svoje zalihe na optimalnom nivou i kvalitetno obezbeđuje naplatu svojih potraživanja, ne bi trebalo da ima probleme sa likvidnošću.

Šta su najveće prepreke u izvozu preduzeća iz Srbije u inostranstvo?

Na svetskom tržištu slaba država iza nas stvara osećaj neravnopravnosti domaćih firmi u



odnosu na strane firme i pored toga što smo svesni da smo ravnopravni sa strancima, a često i bolji.

S obzirom na to da ste predstavljali Srbiju na izboru preduzetnika godine u Monaku, kakvi su vaši utisci, u čemu se razlikuju preduzetnici iz Srbije u odnosu na one iz

razvijenih zemalja?

Mislim da nema velike razlike, mi smo danas značajno prisutni na tržištima Evropske unije i to u najrazvijenijim zemljama kao što su Engleska, Nemačka i Francuska i mislim da u našoj delatnosti nismo slabiji od njih. Oni imaju uredniji sistem za poslovanje od nas, jaču državu i njima je mnogo lakše nego nama.

TREBA DA UČESTVUJEMO U DIGITALNOJ REVOLUCIJI

Cilj treba da bude da mi otvaramo naše kompanije koje će da razvijaju proizvode prilagođene digitalnoj ekonomiji i da ih prodaju po celom svetu. Prodaja naše pameti – naših ljudi – stranim kompanijama je bolje rešenje nego da dozvolimo da ljudi napuštaju našu zemlju, ali cilj treba da bude da mi kreiramo, proizvodimo i prodajemo rešenja koja će da budu na svetskom nivou

Digitalna revolucija stiže, da li i Srbija može da se ukrca na taj voz?

Digitalna revolucija je tu i trajaće još dugo. Jedna od karakteristika digitalne revolucije je da briše granice i da otvara mogućnost globalnog poslovanja. Ako i mi u Srbiji dobro razumemo mogućnosti koje otvara digitalna ekonomije i primenimo nove poslovne modele koje donosi digitalna revolucija, nema nikakvog razloga da ne budemo na tom vozu. Osnovni problem je što kod nas ima ljudi koji stalno ponavljaju rečenicu „to se dešava tamo u svetu, to nije za nas u Srbiji“, koja u stvari nema nikakvog smisla. Digitalna revolucija donosi ogromne mogućnosti za primenu inovativnih ideja i poslovnih modela bez obzira na to odakle dolaze i ko ih inicira.

Da li su informacione tehnologije i internet na putu da zamene klasične prodavnice i potpuno promene trgovinu i poslovanje? Kako vidite te promene i kako ocenjujete spremnost srpskih preduzeća, građana i države da se tome prilagode?

Nema pravila kojom brzinom će se digitalizovati trgovina ili neka druga grana industrije i da li će digitalno poslovanje prevladati ili

će još uvek ostati kombinovani model. Već ima dosta online prodavnica u Srbiji – i one su vrlo korisne za klijente u svim fazama kupovine, iako vidimo da se izbegava poslednji korak – kupovina i plaćanje online, već se to obavlja u klasičnoj prodavnici. Ali vremenom i to će doći.

Brzina prelaska na digitalne poslovne modele zavisi od grane industrije i pojave lidera: vidimo da industrija putovanja prolazi kroz vrlo radikalne promene i da se mnogo toga menja u poslovnim modelima. Neke druge industrijske grane mnogo sporije uvode digitalan način rada.

U bankarstvu pojava lidera kao što su na primer Telenor banka ili SoGe Digital u Srbiji, koje su prve uvele inovirani model, ubrzaće promene – za njima će brzo slediti i druge banke.

Takođe i u državi su krenule promene, na primer sa građevinskim dozvolama koje se izdaju preko interneta i ako građani prihvate takve inovirane procese, to će uticati da i drugi delovi naše administracije krenu u digitalizaciju i optimizaciju procesa koji će povećati transparentnost i značajno ubrzati i olakšati komunikaciju sa državnom administracijom i time povećati zadovoljstvo građana.



Šta je potrebno obezbediti da bi inostrane ICT kompanije u Srbiji otvarale razvojne centre?

Po meni, cilj treba da bude da mi otvaramo naše kompanije koje će da razvijaju proizvode prilagođene digitalnoj ekonomiji i da ih prodaju po celom svetu. Prodaja naše pameti – naših ljudi – stranim kompanijama je bolje rešenje nego da dozvolimo da ljudi napuštaju našu zemlju, ali cilj treba da bude da mi kreiramo, proizvodimo i prodajemo naša rešenja koja će da budu na svetskom nivou. A mi to možemo, samo treba da se fokusiramo na taj cilj i malo bolje da se organizujemo.

Šta vidite kao šansu Srbije da poveća konkurentnost na međunarodnom tržištu?

Znanje, umeće i inovativnost su u osnovi konkurentnosti u digitalnoj ekonomiji. Ako to razumemo, jasno je da naše obrazovanje mora da se prilagodi novim načinima učenja, razmišljanja i da se bazira na drugim osnovama. Mora da se uvede model konstantnog usavršavanja i posle završene škole ili fakulteta.

Brzina, kojom se menja digitalna ekonomija, prisiljava ljude da usavršavaju svoja znanja i umeća još brže i da ogromnom brzinom inoviraju odnosno kreiraju i prihvataju promene. Dodatno treba podržati preduzetništvo na pravi način – organizovano i sa jasnim ciljem. Mi zaostajemo u toj oblasti koja je ključna za konkurentno uključivanje u utakmicu na međunarodnom tržištu.

Šta vidite kao najveće prepreke da Srbija ide u korak sa svetskim tehnološkim inovacijama? Da li su to finansije, kadrovi ili nešto drugo?

Iskreno ja, sem dobre volje i pravilne organizacije, ne vidim razlog da Srbija ne ide u korak sa svetom. Manje zemlje imaju dosta prednosti koje, ako ih dobro iskoriste, mogu da im pomognu da budu čak i lideri u digitalnoj ekonomiji. Estonija ili Izrael su vodeće u primeni ideja i inovacija ili u razvoju programskih proizvoda (software).

Najveća prepreka je nerazumevanje i odbijanje promena koje donosi digitalna revolucija.

Dejan Turk, direktor/CEO Vip mobile i Si.mobil

STALNO OSLUŠKUJEMO TRŽIŠTE

Procena je da više od polovine postpejd korisnika u zemlji ima pametne uređaje i da sve više vremena provodi na internetu, što je i globalni trend. Zbog toga smo i tokom 2015. ulagali u usluge i najsavremeniju infrastrukturu kako bismo odgovorili na rastuće potrebe korisnika i održali konkurentnost tržišta

Kakva je 2015. godina bila za tržište telekomunikacija?

Srbija je prošle godine napravila ogroman korak u pravcu digitalizacije društva. Nakon završenog procesa digitalizacije, država je organizovala i prodaju radiofrekvencijskog spektra mobilnim operatorima na 1.800 MHz i 800 MHz. To nam je omogućilo da uvedemo 4G tehnologiju za veoma brz prenos podataka i da postepeno proširimo mobilni signal i širokopolasni internet u urbane i ruralne sredine, čime doprinosimo razvoju konkurentnosti cele zemlje. Samo od prodaje radio-frekvencija državni budžet je uvećan za više od 126 miliona evra.

Procena je da više od polovine postpejd korisnika u zemlji ima pametne uređaje i da sve više vremena provode na internetu, što je i globalni trend. Zbog toga smo i tokom 2015. ulagali u usluge i najsavremeniju infrastrukturu kako bismo odgovorili na rastuće potrebe korisnika i održali konkurentnost tržišta. Vip je i dalje najveći grinfild investitor u Srbiji, budući da je do sada uloženo više od 916 miliona evra. Samo tokom 2015. uložili smo preko 77 miliona evra, uglavnom u razvoj i širenje 4G i 3G mreže, uključujući i iznose za kupovinu spomenutih frekvencija.

Ako tome dodamo činjenicu da su građani i tokom 2015. optimizovali svoju mobilnu komuni-

kaciju, onda je jasno koliki je izazov da održimo stabilne prihode i opravdamo investicije sa jedne, i ukazano poverenje korisnika kvalitetom usluga i inovacija sa druge strane.

Šta će biti najveći izazovi za operatere u 2016?

Makroekonomski pokazatelji u Srbiji ukazuju da će i 2016. godina biti puna izazova. Kada govorimo o telekomunikacijama, predstoje nam nove, značajne investicije u mrežu kako bismo brže obezbedili dostupnost 4G signala i širokopolasnog interneta korisnicima širom zemlje. Takođe, jedan od ključnih događaja koji će obeležiti godinu pred nama je kreiranje novog regulatornog okvira u svetlu usvajanja novog Zakona o elektronskim komunikacijama. Naša očekivanja su da će novi zakon unaprediti poslovnu klimu na polju elektronskih komunikacija, a pre svega konkurentnost tržišta, kako bismo se za korisnike borili inovacijama i kvalitetom usluga.

Pošto IKT industrija učestvuje u BDP-u zemlje sa oko 5%, onda je sigurno jedan od glavnih pokretača srpske privrede, pa očekujemo da država pruži veću podršku investiranju i na taj način ubrza izlazak Srbije iz recesije. Primera radi, još uvek su prisutne brojne administrativne prepreke i nameti koji privatnom sektoru gomilaju nepotrebne troškove i smanjuju



konkurentnost privrede, kao i neujednačena primena zakona. Investitorima je potrebno predvidljivo i što je moguće stabilnije poslovno okruženje. Nadamo se da izbori neće usporiti kreiranje i primenu najavljenih reformi.

Koliko su pametni telefoni rasprostranjeni na srpskom tržištu u odnosu na region i koliko su oni doprineli promenama u zahtevima potrošača?

U odnosu na zemlje regiona Srbija se po penetraciji pametnih telefona nalazi na sredini liste ispred, na primer, Bugarske a iza Hrvatske i Slovenije. U poslednjih godinu dana, trend prodaje pametnih telefona u Srbiji je u značajnom porastu. U Vip-u, od ukupne prodaje mobilnih uređaja, čak 90 odsto čine pametni telefoni. Takođe, tokom prošle godine, broj naših postpejd korisnika koji ih koriste je nadmašio one koji još uvek imaju „klasične“ mobilne uređaje.

Naravno, pametni uređaji su umnogome promenili potrebe i navike korisnika, od toga kako komuniciraju, čitaju vesti i gledaju video-sadržaj, do načina na koji obavljaju kupovinu. Po-

red činjenice da im je veoma bitna količina MB u tarifama, korisnici traže sve moćnije uređaje, brže povezivanje i kvalitetnije informacije u pokretu. Vip, na primer, nudi digitalno iskustvo na prodajnom mestu, onlajn prodaju, besplatno korišćenje m-banking i e-banking aplikacija, plaćanje mesečnih računa preko našeg sajta, različite cloud servise za privatne i poslovne korisnike itd.

Dakle, korisnici traže dodatnu vrednost i mi kao operateri treba da se pomerimo sa pozicije običnog provajdera mreže i usluge na poziciju onih koji im nude dodatne digitalne usluge koje im olakšavaju život i poslovanje, i štede vreme.

Kako se Vip mobile i ostale telekomunikacione kompanije snalaze u situaciji kada veliki deo prihoda uzimaju internet-kompanije koje pružaju samo servise, kao što su Viber, Facebook, Whatsapp, Youtube...?

U svetu se mobilna komunikacija sve više pomera sa klasičnog saobraćaja (razgovori, SMS) na internet saobraćaj (VoIP aplikacije,



aplikacije za razmenu poruka). U Srbiji je takođe primetan značajan porast upotrebe mobilnog interneta i smart uređaja, ali aplikacije za razmenu poruka i razgovore putem interneta još uvek nisu zastupljene u tolikoj meri da bi zamenile upotrebu „standardne“ mobilne komunikacije.

Kako bi ostali konkurentni u odnosu na ove kompanije koje nude tzv. Over the top usluge, telekomunikacioni operateri moraju da pronađu način da kreiraju aktuelan i privlačan sadržaj za korisnike, samostalno ili kroz partnerstva. OTT kompanijama treba telekom infrastruktura, pošto je prenos podataka osnov za OTT usluge. Sa druge strane, operaterima su potrebni prihodi kako bi nastavili da ulažu u infrastrukturu. A prihodi dolaze samo ako korisnici ostanu sa vama i koriste usluge koje im pružate. Dakle, rekao bih da telekomunikacioni operateri i OTT kompanije treba da saraduju, a ne da se takmiče.

Dobar primer navedenog je naša saradnja sa kompanijom Viber, u okviru koje nudimo besplatan prenos podataka za korišćenje Vibera, i ekskluzivne „vipsi“ Viber stikere koje je do sada preuzeo oko 1,1 milion korisnika. Viber

danas navodi naše partnerstvo kao odličan primer dobre prakse. Upravo ovakvim komplementarnim uslugama obogaćujemo ponudu, a sve sa ciljem da korisnici dobiju digitalne servise koji su im korisni i interesantni.

Takođe, aktivno saradujemo i sa drugim OTT kompanijama i u okviru naše digitalne ponude korisnicima nudimo njihove servise uz brojne pogodnosti. Naš strateški cilj u ovom digitalnom segmentu je da nastavimo da razvijamo partnerstva sa različitim industrijama, ali i da nastavimo da razvijamo sopstvene aplikacije i digitalne servise.

Šta je, po vašem mišljenju, ključno kod izbora klijenata u Srbiji za kog telekomunikacionog operatera se odlučuju?

Telekomunikacije su jedna od najdinamičnijih industrija u svetu, gde vlada velika konkurencija, pa tu ni Srbija nije izuzetak. Stalno osluškujemo tržište i analiziramo povratne informacije koje dobijamo od korisnika kojima je važno da operater ima dobre cene, transparentne i razumljive tarife i dobar izbor mobilnih uređaja.

Pošto je Vip treći i najmlađi operater, moramo stalno da se trudimo da budemo bolji, uslužniji, brži i fleksibilniji od ostalih igrača na tržištu. Naše ključne prednosti su to što smo deo Telekom Austrija grupe, strateškog partnera Vodafona i što nam je većinski vlasnik AmeriCa Movil, jedan od najvećih svetskih operatera. Razmena znanja i iskustva na našim tržištima omogućava nam direktan pristup najnovijim proizvodima i uslugama, po povoljnim cenama. Primera radi, zahvaljujući saradnji sa Vodafonom imamo veoma konkurentne roming cene, a to što smo deo velike telekomunikacione grupacije dozvoljava nam da mnoge uređaje i rešenja za korisnike ponudimo prvi, ili ekskluzivno.

Međutim, na kraju dana korisnici su ti koji odlučuju kome će pokloniti poverenje i gde će potrošiti svoj novac, zato čvrsto verujem da su, u svakoj industriji, odnos prema korisnicima i kvalitet korisničkog iskustva presudan faktor u odlučivanju.

Osiguranje za lečenje najtežih bolesti u inostranstvu



I Vama mogu da budu dostupne medicinske usluge poznatih svetskih stručnjaka! Zdravlje ne mora da bude privilegija malobrojnih, i Vi možete da imate na raspolaganju vrhunski tim lekara koji će učiniti sve da Vam pomogne.

Wiener Städtische Best Doctors Plus je osiguranje koje Vama i Vašim najmilijima omogućava zdravstveno osiguranje za lečenje najtežih oboljenja, u najboljim svetskim bolnicama, kod vrhunskih lekara. Best Doctors mreža obuhvata blizu 53.000 lekara u više od 450 specijalnosti.

PRAVO NA NAJBOLJE

Sebi i svojim najbližima obezbeđujete vrhunsku zdravstvenu uslugu za mesečnu premiju već od

14
evra!

Zašto?

Sa malom mesečnom premijom dobijate garantovano pokriće: putnih troškova; smeštaja i lečenja do 1.000.000 EUR godišnje, a **do 2.000.000 EUR** tokom trajanja osiguranja.

Šta pokriva?

Lečenje „in situ“ kancera; Koronarnu bajpas hirurgiju; Zamenu srčanog zaliska; Neurohirurgiju; Donaciju organa/transplantaciju tkiva.

Koji su osnovni uslovi?

Osigurati se mogu lica starosti od 14 do 64 godine. Osiguranje se može ugovoriti najmanje na 1 godinu, a najviše na 20 godina.

WIENER STÄDTISCHE
BEST DOCTORS



plus

JER VOLIM ŽIVOT

Dragan Filipović, generalni direktor Generali osiguranja Srbija

2016. GODINA PUNA IZAZOVA ZA INDUSTRIJU OSIGURANJA

Generali osiguranje Srbija ostvario je značajan rast u oblasti životnog osiguranja tokom 2015. godine. To prvenstveno možemo da zahvalimo izuzetno dobro obučenoj i posvećenoj internoj prodajnoj sili, kvalitetnim proizvodima koje plasiramo, kao i eksternim partnerima, posebno bankama, koje su se pokazale kao dobar kanal prodaje

Kakva će 2016. godina biti za industriju osiguranja u Srbiji?

Ova godina će biti godina puna izazova za industriju osiguranja. Prvenstveno jer je 1. juna 2015. godine stupio na snagu novi Zakon o osiguranju, koji je dodatno, značajno približio osiguranje u Srbiji zakonima i regulativama koje postoje u zemljama zapadne Evrope, što je dobro. S druge strane je potrebno, a veoma je važno za industriju osiguranja, da se donese novi Zakon o obaveznom osiguranju motornih vozila, jer postojeći ima dosta propusta i onemogućava razvoj ove vrste osiguranja na najbolji način.

Kretanje premija osiguranja imovine će zavistiti od direktnih stranih, ali i domaćih investicija. Tu vidim šansu za dalji razvoj i nadam se da će Srbija u očima investitora i dalje biti povoljno tlo za investicije, čime će se dodatno razviti i industrija osiguranja.

U 2015. povećana je premija na nivou cele industrije za oko 18 odsto (prema podacima za prva tri kvartala). Šta je dovelo do rasta premije s obzirom na skroman rast BDP-a?

Glavni generator rasta industrije osiguranja u 2015. godini je promena cene polise obaveznog osiguranja od auto-odgovornosti, koja

se dogodila sredinom 2014. godine, nakon što je prethodnih pet godina bila nepromenjena. Zbog toga je u 2015. zabeležen veći rast premije u odnosu na 2014. godinu, jer se efekat povećanja cene odnosio na celu godinu.

Kad se isključi efekat premija obaveznog osiguranja od auto-odgovornosti, možemo reći da generalno, industrija osiguranja u Srbiji, godinama stagnira.

Za razliku od neživotnih osiguranja, životna osiguranja su u toku 2015. zabeležila značajan rast u odnosu na 2014. godinu, i sa zadovoljstvom mogu da istaknem da je glavni generator tog trenda rasta bila naša kompanija, koja je apsolutni lider na tržištu u ovoj vrsti osiguranja.

Koji su najveći problemi u osiguranju i koja rešenja predlažete?

Najveći problem u osiguranju je pre svega nedovoljno razvijena svest o potrebi osiguranja, kako kod naših građana, tako i u privredi. Na osiguranje se u našoj zemlji još uvek gleda kao na trošak i dodatnu obavezu, a ne kao na instrument zaštite od neželjenih štetnih događaja, koji nas mogu zadesiti, i posledica koje iz njih proizlaze. Rešenje



vidim u dodatnom pojašnjenju i ukazivanju na važnost osiguranja, dodatnoj edukaciji stanovništva, koja pre svega treba da bude inicirana od strane naše industrije osiguranja i na tome se u Udruženju osiguravača Srbije već pripremaju određeni projekti. Pored toga, treba raditi na pojednostavljenju proizvoda i uslova osiguranja, usavršavanju pružanja usluga klijentima i brizi o klijentima, u čemu je Generali Srbija lider na našem tržištu.

Životno osiguranje je zabeležilo skroman rast učešća u ukupnoj premiji, manji nego prethodnih godina. S druge strane imamo rast premije od auto-odgovornosti. Šta ovo govori o tržištu osiguranja?

Kao što sam već istakao, Generali osigura-

nje Srbija ostvarila je značajan rast u oblasti životnog osiguranja tokom 2015. godine, čak značajno viši od tržišta. Na tome prvenstveno možemo da zahvalimo izuzetno dobro obučenoj i posvećenoj internoj prodajnoj sili, kvalitetnim proizvodima koje plasiramo, kao i eksternim partnerima, posebno bankama, koje su se pokazale kao dobar kanal prodaje. Premija osiguranja od auto-odgovornosti učestvuje u ukupnoj premiji tržišta osiguranja u Srbiji, sa oko 50%, ali takva raspodela je prisutna već desetinama godina i ne može se lako promeniti.

Podsetiću da je osiguranje motornih vozila jedino obavezno osiguranje u zemlji, a da su sva ostala osiguranja dobrovoljna i da je put ka povećanja ostalih vrsta osiguranja u ukupnoj strukturi, veoma težak i spor.

Imovinska osiguranja beleže smanjenje premije. Da li su građani već zaboravili poplave? Koliki je rizik neosiguravanja imovine?

Kada su u pitanju imovinska osiguranja, tu je situacija loša. Umesto da se tržište osiguranja imovine povećava kroz više osigurane sume, šira pokrivanja i veće premije, situacija je obrnuta. Od osiguravajućih kuća se uglavnom očekuje da preuzimaju veći rizik, uz smanjenje obima premije, što je kontradiktorno. S tim u vezi, neophodna je otvorenja komunikacije između privrednih subjekata i osiguravajućih društava u cilju veće zaštite imovine, ali ne na uštrb premije osiguranja.

Kod osiguranja od posledica poplava, mogu reći da su podaci poražavajući. Nakon katastrofalnih poplava koje su zadesile našu zemlju u 2014. godini nije se mnogo odmaklo, pogotovo kada je u pitanju stanovništvo, to jest osiguranje kuća i stanova naših građana u područjima koja su obeležena kao rizična iz ugla potencijalnih poplava. Ni pre, a ni posle poplava naši građani ne prepoznaju potrebu da se osiguraju, nego se nadaju da se to neće desiti, a ako se desi onda će tražiti pomoć od države. Po mom mišljenju, treba prekinuti sa praksom saniranja posledica šteta od prirodnih katastrofa, davanjima iz budžeta države, već treba jasno i transparentno reći da je to posao osiguravajućih kuća i pozvati građane da se osiguraju. Jedino na taj način građani mogu da obezbede adekvatnu isplatu štete, u slučaju štetnih događaja.

Na koji način se osiguranje, a posebno životno i ostala dobrovoljna osiguranja mogu približiti građanima i na koji način osiguravajuće kuće mogu preuzeti veću ulogu institucionalnih investitora?

Osiguranje može da bude motor nacionalne ekonomije od izuzetnog značaja. Kako? Osiguravajuće kompanije predstavljaju institucionalne investitore sa velikim kapacitetima investiranja, koje država treba da iskoristi na najbolji način. Poseban značaj ima i činjenica da se sredstva, na primer od osiguranja živo-

ta, investiraju prevashodno u najmanje rizične oblike, kao što su državne hartije od vrednosti, čime obezbeđujemo dugoročnu sigurnost našim klijentima. Ulaganja su direktno povezana sa brigom o klijentima, sa zaštitom njihovih interesa i naravno sigurnosti osiguranika. S druge strane, sredstva koja ulažu osiguravajuće kuće, sa stanovišta nacionalne ekonomije, racionalno se mogu usmeriti u finansiranje razvoja, pre svega na primer infrastrukturnih projekata. Izdavanjem hartija od vrednosti osiguravačima država obezbeđuje privremena kvalitetna sredstva, koja mogu da se koriste za društveno značajne projekte. Takvi projekti omogućavaju otvaranje novih radnih mesta, a opet i radna populacija dobija mogućnost da ponovo ulaže u osiguranje, i to je neprekidan proces, u kojem svako ima koristi.

Kakvi su planovi Generali osiguranja u 2016?

Generali osiguranje Srbija je lider na tržištu Srbije u većini vrsta osiguranja: životnom, putnom, zdravstvenom. Nameravamo da zadržimo te pozicije, a tamo gde nismo lideri da se približimo tim pozicijama. Nastavićemo sa daljim uvođenjem inovativnih proizvoda na tržištu, po čemu smo do sada bili poznati. Širićemo mrežu naših filijala u gradovima gde utvrdimo da za tim ima potrebe, i želimo da nastavimo da dajemo doprinos smanjenju stope nezaposlenosti u našoj zemlji kroz nova zapošljavanja, što smo i do sada radili. Radićemo na daljem usavršavanju odnosa sa klijentima, pružanjem dobrih usluga. Prošle godine smo prvi na tržištu uveli NPS (Net Promoter Sistem) program koji nam pomaže da se fokusiramo na klijente i distribuciju, tako što na osnovu povratnih informacija koje dobijamo od naših klijenata menjamo ili ukidamo procese koje su oni okarakterisali kao „bolne tačke“. Briga o klijentima je veoma važna za uspeh poslovanja. Dobijanje pravovremenih, povratnih informacija, pomaže nam da odgovorimo na potrebe naših klijenata na efikasniji način.

Na kraju želim da kažem da Generali osiguranje Srbija želi da bude prvi izbor kod naših klijenata kada pomisle na osiguranje.



GENERALI

Već godinama prepoznajemo jedni druge, jer iz iste perspektive posmatramo svet. Vaše najvrednije je nama najvažnije i razlog da život gledamo kao stalnu promenu na bolje. Ponosni smo na preko 1.700.000 klijenata u Srbiji, tradiciju dužu od 180 godina i prisustvo u 60 zemalja širom sveta.

Generali Osiguranje Srbija. Deo Generali grupe.

generali.rs | Kontakt centar: 011 222 0 555

Goran Dejanović, generalni direktor EKO Serbia a.d, članice grupacije Hellenic Petroleum

NAŠ NAJVEĆI USPEH JE POVERENJE POTROŠAČA

Potezi koje je država povukla poslednjih godina, kao što je markiranje i pojačana kontrola kvaliteta naftnih derivata na benzinskim stanicama, definitivno će pozitivno uticati na povećanje potrošnje, a u isto vreme i dodatno puniti državnu kasu (akcize, PDV, ostali porezi). U svakom slučaju, kompanija EKO Serbia AD apsolutno podržava sve poteze države koji će biti preduzeti kako bi se regulisalo tržište naftnih derivata u Srbiji

Kakva je bila poslovna 2015. godina i kakvi su planovi kompanije za 2016. godinu?

Sada kad sa vremenske distance analiziramo poslovanje tokom 2015. godine, možemo reći da je to bila još jedna uspešna godina u nizu kompanije EKO Serbia AD. Shodno tradiciji, koja se ogleda u namerljivoj brizi za potrošače, želji da se potrošačima ponudi što širi i kvalitetniji dijapazon proizvoda i usluga, uspeh smo, ne samo da održimo rezultat iz 2014. godine, već da ga nadmašimo za preko 10%.

Imajući u vidu da su naši potrošači odlično upoznati sa ponudom na tržištu i da znaju da odaberu najbolji kvalitet za najnižu svotu novca, moram da istaknem da smo apsolutno zadobili poverenje naših potrošača i da se broj onih lojalnih iz godine u godinu povećava.

Zadobiti i što je najvažnije i održati poverenje potrošača je jedan od najtežih zadataka koji se postavlja pred svaku kompaniju koja se bavi prodajom robe i usluga.

Godine 2015. poboljšali smo našu ponudu u više segmenata, od kojih ću nabrojati samo nekoliko:

- Gorivo: "EKOnomy" platforma dizela i ben-

zina u potpunosti je zaživela na svim našim pumpama.

- Klub lojalnosti „EKO Smile“: lansiran je novi katalog sa poboljšanom ponudom poklona koje naši potrošači mogu da dobiju sakupljajući poene prilikom svake kupovine bilo kog proizvoda na EKO pumpama. Svaki potrošač, koji je makar jednom došao na našu pumpu, u potpunosti je obavešten o ovom benefitu, i mogu zaključiti (na osnovu podataka koji se svakodnevno dostavljaju našoj centrali) da su naši potrošači izuzetno zadovoljni ovim programom.
- Briga o potrošačima: naš customer service dnevno pruža obaveštenja i odgovara u rekordnom roku potrošačima, čime smo u potpunosti stekli ogromno poverenje u naš pouzdan sistem poslovanja.
- Ulja i maziva: lansirali smo novu generaciju motornih ulja.
- Razvoj maloprodajne mreže: otvorili smo dve nove benzinske stanice, u Kragujevcu i Kraljevu, tako da naša maloprodajna mreža danas ima 54 pumpe.



S obzirom na to da ekonomska kriza u celom svetu, pa tako i u našoj državi, duži niz godina odnosi žrtve, mi smo se koncentrisali na čitav niz aktivnosti koje su preduzete kako bi se ublažili njeni efekti. U našem slučaju, ne samo da su efekti bili ublaženi, već su i doprineli povećanju ukupnog poslovanja.

Što se tiče razvojne politike EKO Serbia AD u 2016, mogu samo da kažem da ćemo još jednom obradovati sve naše potrošače novim poboljšanim uslugama, novim pumpama, novim proizvodima itd. Uvek smo bili opredeljeni ka održivom razvoju, tako da od te premise ne odstupamo. Neću biti neskroman ako kažem da je tradicija naše kompanije: svake godine nešto novo!

Kako pad cena nafte utiče na poslovanje naftnih kompanija i posebno kompanije EKO Serbia AD?

Pad cena sirove nafte definitivno utiče i na pad cena naftnih derivata. Tokom 2015. cena naftnih derivata je dosta varirala. Sredinom godi-

ne je došlo do najvećeg rasta, međutim već od kraja trećeg kvartala suočeni smo sa maltene svakodnevnim padom. Održati razvoj koji je kompanija EKO Serbia AD imala prethodnih godina je svakako naš najveći imperativ. Naravno, briga o potrošačima i njihovo zadovoljstvo su uvek bili i ostaće na prvom mestu.

Kako bi dugoročno niska cena nafte mogla uticati na naftne kompanije, posebno na investicije?

Od 2013. godine izvestan broj ljudi je živeo u uverenju da je ovo era u kojoj će sirova nafta dostići cenu od 100 i više dolara po barelu a onda se desio neočekivani pad za više od 50%. Cenu određuje tržište. Ono što vidimo poslednjih par godina je da je Saudijska Arabija povećala svoju proizvodnju; desio se znatan napredak u tehnologiji hidrauličnog frakturisanja (hydrocracking) koji je doveo do povećane proizvodnje nafte u SAD. Naglasio bih da je i rafinerija Hellenic Petroleum-a u Atini (matične kuće kompanije EKO Serbia AD) takođe inve-

stirala u tehnologiju hydrocracking-a i postala jedna od retkih rafinerija u Evropi koja je savladala ovu tehnologiju. Zabeležen je rast proizvodnje u Iranu, Iraku i donekle Libiji, dok je Kinu obeležio usporeni rast tokom proteklog perioda. Naftna industrija proizvodi više nego što su zahtevi tržišta a manifest svega toga je sunovrat cena. Kada jednom "ispadnete" iz ravnoteže cene ili rapidno padaju ili vrtoglavo skaču. Mislim da ćemo u 2016. godini imati veću ujednačenost tržišta i izvestan oporavak cena. Postoji mogućnost da će i OPEK stati u odbranu cena, uspostaviti ravnotežu i održati stabilnost tržišta naftnim derivatima.

Čitam u štampi da će nafta za 40 godina biti besplatna?! Svaka proizvodnja iziskuje troškove. Mislim da neće biti moguće da se nafta deli besplatno, investirano je suviše novca u ovu industriju... Međutim, ono što je moguće jeste da se u narednom periodu pređe u potpunosti na obnovljive izvore energije. Sve kompanije koje se nalaze u naftnom sektoru već ulažu u ovaj vid proizvodnje (npr. vetro parkovi). Izvesno je da će neke države, poput SAD, izaći iz takozvanih "prljavijih" oblika energije i preći na "čiste" izvore energije u budućnosti. Trenutno sve kompanije na svetskom tržištu pokušavaju da minimalizuju svoje troškove vezane za proizvodnju naftnih derivata. Često čujemo da je neka od kompanija bila prinuđena da otpusti izvestan broj radnika kako bi i dalje bila učesnik tržišne utakmice. Narednih godina, glavna bitka na tržištu će se voditi u pravcu smanjenja troškova i pridobijanju novih kupaca.

Da li i kakve promene očekujete na tržištu naftnih derivata u Srbiji u narednom periodu?

Svi se iskreno nadamo da će doći do povećanja stranih investicija tokom narednih godina. Strane investicije povlače za sobom razvoj infrastrukture. Razvoj infrastrukture povlači za sobom veći broj radnih mesta. Veći broj radnih mesta povlači za sobom veću potrebu ljudi za povećanim kretanjem. Sve zajedno utiče na povećanu potrošnju naftnih derivata. Ono što morate da sipate u rezervoar je naftni de-

riyat (dizel, benzin, TNG) kako biste pokrenuli točak, a točak koji je pokrenut polako dobija ubrzanje i teško ga je zaustaviti. Potezi koje je država povukla poslednjih godina, kao što je markiranje i pojačana kontrola kvaliteta naftnih derivata na benzinskim stanicama će definitivno pozitivno uticati na povećanje potrošnje, a u isto vreme i dodatno puniti državnu kasu (akcize, PDV, ostali porezi). U svakom slučaju, kompanija EKO Serbia AD apsolutno podržava sve poteze države koji će biti preduzeti kako bi se regulisalo tržište naftnih derivata u Srbiji.

Da li se domaće kompanije suočavaju sa švercom goriva i postoje li procene koliko to pogađa srpske naftaše?

Svaki vid sive ekonomije svakoj kompaniji koja legalno posluje u okvirima regulative i koja redovno izmiruje svoje poreske obaveze, donosi velike gubitke. Mere koje sam naveo u prethodnom pitanju su doprinele smanjenju šverca naftnih derivata. Međutim, svi smo svesni da se ne može u potpunosti iskoreniti, ali se nadamo da će se u velikoj meri smanjiti. Time su svi na dobitku: potrošači, država i naftne kompanije.

Ne postoje tačne procene koliko goriva nelegalnim putevima uđe u državu, međutim svi koji se bave prodajom naftnih derivata to mogu da osele na svojim objektima. Ono na šta mi možemo da utičemo je da naši potrošači budu zadovoljni kvalitetom goriva koje mogu dobiti na našim pumpama gde, odgovorno mogu da tvrdim, mogu naći samo goriva najboljeg kvaliteta.

Poslednjih meseci smo suočeni sa fenomenom da neke od okolnih država na svojim pumpama prodaju gorivo koje je dosta jeftinije od goriva na pumpama u Srbiji. Izvestan broj naših građana odlazi u te okolne zemlje samo da bi napunili svoje rezervoare više puta u toku dana zato što je ekonomski isplativo.

Ono što mi želimo, a verujem da će me u ovom stavu podržati sve naftne kompanije koje posluju na teritoriji Srbije, jeste fer utakmica. Pobediće najbolji. A na svim utakmicama postoje i sudije. U našem slučaju, to su potrošači!

DOBRO DOŠLI NA EKO PUMPE



Auto Spa

Posetite Auto Spa perionice na EKO pumpama i za samo nekoliko minuta Vaš automobil će zasijati punim sjajem.



Mini marketi

Pažljivo odabran asortiman proizvoda u EKO mini marketima, dostupan je svim vozačima 24h dnevno u toku cele godine.



Pit stop

Obučeni pit stoperi će potpuno besplatno proveriti Vaš automobil pre nego što krenete na put.



EKO racing cafe

Napravite predah u prijatnoj atmosferi uz osvežavajuće napitke i kafu.



Wi Fi

Naš internet korner Vam omogućava besplatno korišćenje bežičnog interneta na preko 20 pumpi.



Customer service

Vama na usluzi, od 7h do 22h!
customerservice@hellenic-petroleum.rs



www.ekoserbia.com
www.ekosmileklub.rs



/ekoserbia



Gordana Bukumirić, Predsednik izvršnog komiteta UNIQA osiguranja

ŽIVOTNO OSIGURANJE JE ŠTEDNJA NA DUGE STAZE

Cilj UNIQA osiguranja, kao i svih prethodnih godina, jeste da ostvari značajno viši rast od rasta tržišta osiguranja, za koje se očekuje da će pratiti rast BDP-a i u 2016. iznositi oko 1,5%

Kakva će 2016. godina biti za srpsko tržište osiguranja, prema vašim očekivanjima?

Unapređenje zakonske regulative u oblasti osiguranja u prethodnoj godini, pre svega donošenje novog Zakona o osiguranju i seta podzakonskih akata, stvorilo je povoljniju klimu za poslovanje osiguravajućih kompanija. Kroz podršku NBS i superviziju državnih organa, očekujemo unapređenje „fer utakmice“ i punu transparentnost među osiguravajućim kompanijama, što će se na kraju odraziti na poboljšanje kvaliteta usluge koju pružamo našim klijentima, ali i partnerima.

Stvaranje privrednog okruženja koje insistira na odgovornosti svih učesnika, na čemu UNIQA bazira svoje poslovanje, omogućiće osiguravajućim kompanijama da plasiraju na tržištu godinama zapostavljen proizvod - osiguranje odgovornosti, kako profesionalne, tako i produktne, što će biti od velikog značaja za privrednike, jer time potvrđuju i formalno da kvalitet usluge i proizvoda koji pružaju zadovoljava najviše profesionalne, ali i svetske standarde.

U kojim segmentima osiguranja se može očekivati rast?

Generalno, imajući u vidu da je tržište osiguranja u Srbiji u stagnaciji već nekoliko godina, i da značajan udeo tržišta čini obavezno osiguranje od auto-odgovornosti i imovinska osiguranja, ne može se očekivati da će ova grana privrede generisati neki značajniji rast u 2016. godini. To će, pre svega, biti uzroko-

vano daljim smanjenjem budžeta kompanija za nabavku usluga osiguranja, a do negativnih uticaja na delatnost osiguranja može dovesti i potreba za optimalnijim korišćenjem kućnih budžeta stanovništva, kao i izostanak sistemске edukacije stanovništva o značaju i potrebi osiguranja.

Cilj UNIQA osiguranja, kao i svih prethodnih godina, jeste da ostvari značajno viši rast od rasta tržišta osiguranja, za koje se očekuje da će pratiti rast BDP-a i u 2016. iznositi oko 1,5%.

Preliminarni rezultati poslovanja kompanije u 2015. godini ukazuju da se trend našeg uspešnog poslovanja u Srbiji nastavlja. O tome najbolje govore činjenice da je ukupna premija u 2015. godini za 13,7% veća u odnosu na 2014. godinu i iznosi nešto više od 6 milijardi dinara. Rast je ostvaren i u životnom (oko 27%) i neživotnom osiguranju (oko 8%). Takođe, tokom 2015. godine zabeležen je rast broja klijenata od 15%, što je više od 576.000 novih klijenata.

Uzimajući sve navedeno u obzir, UNIQA u 2016. godini očekuje rast u oblasti životnog osiguranja, korporativnom osiguranju, kao i privatnom zdravstvenom osiguranju, gde smo za četiri godine od uvođenja MedUNIQA, usluge privatnog zdravstvenog osiguranja, postali lider na srpskom tržištu.

Koliki je udeo životnog osiguranja u ukupnom osiguranju u Srbiji i koliko se taj udeo razlikuje u odnosu na okruženje ili EU?



Posle početnog buma oko 2008. godine, ekonomska kriza je usporila rast životnog osiguranja u Srbiji. Učešće životnog osiguranja u ukupnoj premiji svih osiguravajućih društava u Srbiji za prvih devet meseci 2015. godine iznosi 21,46%, što u odnosu na isti period 2014. godine predstavlja rast od 1,41%. Kada je UNIQA Srbija u pitanju, životno osiguranje pokazuje trend rasta u svim prethodnim godinama. Prema podacima kojima raspolažemo, trenutno životno osiguranje u Srbiji uplaćuje oko pola miliona građana (oko 8%). To je u odnosu na ukupan broj stanovnika znatno niže od evropskog proseka. Kada je visina premije osiguranja koje građani na godišnjem nivou ulažu u osiguranje u Srbiji u pitanju, ona je i do nekoliko desetina puta manja od proseka u Evropi i iznosi 78 evra po stanovniku, što je jednako iznosu koji je Austrija imala između 1955. i 1970. godine. Danas u Austriji građani

izdvajaju za osiguranje 1.975,00 evra na godišnjem nivou.

Zbog čega životno osiguranje u Srbiji toliko zaostaje za razvijenim zemljama?

Osnovni uzrok vidim, pre svega, u izostanku sistemske edukacije stanovništva o značaju i potrebi osiguranja, generalno. Nedovoljna je i promocija svih proizvoda u osiguranju, pa i životnog osiguranja kao oblika dugoročne štednje. Na tome moramo da poradimo kroz Udruženje osiguravača, kao i svako društvo za osiguranje pojedinačno. I život i ulaganja građana su često rizični, i građani bi morali da znaju šta bi industrija osiguranja mogla da uradi u cilju njihovog osiguranja od tih rizika i umanjenja rizika.

Takođe, uzмимо za primer poređenje štednje u bankama i ulaganje u životno osiguranje u Srbiji. Usled niske tražnje banaka uzrokovane



velikom količinom novca i smanjenom tražnjom za kreditima, kamata na štednju u većini banaka u Srbiji je nula ili blizu nule. Sa druge strane, imamo osiguranje kao efikasan način da uložite novac, sa pozitivnom kamatnom stopom, a da je vaš kapital osiguran i bezbedan na veoma dug period. Nećete naći nijedan drugi način investiranja koji vam daje rast uz ovoliku sigurnost i stabilnost. Uprkos svemu navedenom, građani se i dalje pretežno opredeljuju da drže štednju u banci umesto da investiraju u životno osiguranje.

Šta je potrebno da ono dobije značajniju ulogu kod građana?

U Srbiji, još uvek, ne postoji u dovoljnoj meri, kako to OECD zove, „finansijska pismenost“, koja predstavlja sposobnost stanovništva da razume finansijske usluge na tržištu i napravi ispravne odluke za sopstvene finansijske potrebe. To znači da ja mogu da predvidim koliku ću penziju imati i da će mi mesečno biti po-

trebna dodatna suma novca – treba da znam i šta je potrebno da bih do nje došla. Ili, moram da znam da uporedim uslove i koristi od investiranja u štednju u banci ili putem životnog osiguranja. Ovakvo znanje bi građani trebalo da imaju i to je svakako tema na kojoj je dugoročno osiguravajuća industrija obavezna da uradi više.

Jedno od srednjoročnih rešenja u stimulanju tražnje za osiguranjem života je umanjeње poreza, i time stimulanje, podrška i razvoj ovog načina ponašanja kod stanovništva, da štedeći preuzmu brigu o sopstvenoj budućnosti.

Da li će i kako implementacija Solvency 2 standarda uticati na poslovanje osiguravajućih kuća u Srbiji?

Dosadašnje iskustvo koje smo stekli na nivou UNIQA grupe pokazalo je da bi se ključni efekti primene Solvency 2 regulatornog okvira na tržištu osiguranja Srbije ogledali u značajnom povećanju kapitalnih zahteva, koje bi u najvećoj meri bilo posledica nerazvijenog lokalnog finansijskog tržišta i specifičnosti lokalnog tržišta reosiguranja. Posmatrajući iskustva evropskih zemalja, postupak pripreme za implementaciju Solvency 2 režima bi morao da traje najmanje pet godina, kako bi osiguravajuća društva uspela da redefinišu svoju poslovnu strategiju, izmene profil osiguravajućeg društva na način koji bi obezbedio samostalno pokriće kapitalnih zahteva.

To bi za cilj imalo zadržavanje internacionalnih osiguravajućih kompanija na domaćem tržištu, jer bi ubrzana implementacija doprinela visokim kapitalnim zahtevima, na koje investitori nisu računali, što bi značajno poskupelo poslovanje i dovelo u pitanje ekonomsku isplativost poslovanja na srpskom tržištu. Zbog toga bi adekvatna implementacija Solvency 2 režima podrazumevala zajedničko učešće i sinhronizovanje aktivnosti svih zainteresovanih strana (Ministarstvo finansija, Narodna banka Srbije, društva za osiguranje i ostali učesnici na tržištu osiguranja) sa ciljem kreiranja novih uslova poslovanja na tržištu osiguranja Republike Srbije.

DA VAŠ MOTOR POLETI!



Povećan cetanski broj

Kristalna čistoća

Veća snaga

Bolje performanse

U skladu sa potrebama savremenih vozača koji koriste evro dizel, kompanija EKO predstavila je na tržištu Srbije jedinstveni proizvod – NOVI Diesel Avio, kristalno čist evro dizel sa aditivima, duplo filtriran za maksimalni učinak i apsolutnu čistoću!



Primenom tehnologije filtriranja koja se koristi u avio industriji na evro dizel, kompanija EKO je još od 2010. godine postala pouzdan partner svim vozačima koji za svoj auto žele najkvalitenije gorivo – kristalnu čistoću i dugovečnost motora. Sada, u saradnji sa svetski priznatim proizvođačem aditiva, NOVI duplo filtrirani DIESEL Avio oplemenjen je aditivima najnovije tehnologije radi maksimalnog učinka i poboljšanja performansi Vašeg motora!



Jelena Galić, predsednica izvršnog odbora AIK Banke

UVEK IMA PROSTORA ZA RAST

AIK Banka je okrenuta privredi kojoj, više nego ikada, treba finansijska podrška za dalji rast i razvoj. AIK banka je domaća banka sa jakim kapitalnom bazom, koja u fokus svog poslovanja stavlja efikasnost, što nam je osnovna prednost u odnosu na konkurenciju

Prostora za dalji rast banke uvek ima. Iako je srpsko tržište izrazito bankocentrično, među bankama vlada velika konkurencija. AIK banka je okrenuta privredi kojoj, više nego ikada, treba finansijska podrška za dalji rast i razvoj. AIK banka je domaća banka sa jakim kapitalnom bazom, koja u fokus svog poslovanja stavlja efikasnost, što nam je osnovna prednost u odnosu na konkurenciju. Bankarsko tržište postaje saturirano i ono što se može očekivati

u narednom periodu je konsolidacija koja će voditi većem stepenu koncentracije. U svetlu ovakvih procesa, AIK banka, kao banka sa jakim kapitalnom osnovom, ima potencijal da u ovim procesima zauzme aktivnu i odgovornu ulogu, sa ciljem da dalje unapredi svoju tržišnu poziciju i poslovne performanse.

Ovako Jelena Galić, predsednica izvršnog odbora AIK banke, ocenjuje tržišnu poziciju institucije na čijem je čelu i prostor za dalji rast u konkurentskom nadmetanju sa još 29 banaka u Srbiji.

Javnost mnogo više prati zbivanja u bankama čiji su vlasnici domaće kompanije. Ni AIK nije izuzetak. Je li teže raditi pod budnim okom javnosti?

- Naprotiv. Budno oko javnosti može samo da utiče na porast poverenja klijenata i poslovnih partnera u AIK banku, koja posluje pod potpuno jednakim uslovima propisanim za sve banke u Srbiji i poštuje striktno uslove objavljivanja podataka i informacija o sopstvenom poslovanju. To je ujedno i mogućnost da svojim deponentima, potencijalnim investitorima i celokupnoj javnosti transparentno obelodanujete sopstveno poslovanje, kojim potvrđujete da ste u svakom trenutku regulatorno usklađena banka i da brine o svojim klijentima – tako da ste uvek na dobitku, pa i u situacijama kada kontekst nekih medijskih objava može da ima drugačije povode.

Kakve su vaše prognoze, kakva će 2016. biti za bankarski sektor i AIK banku?

Osim dalje konsolidacije koja je očekivana, u fokusu svake banke, više nego ikada, usluga će biti podređena klijentu. Banka mora da bude efikasna i dostupna klijentu u bilo koje doba, a proizvodi koji mu se nude inovativni i pristupačni svakom ponaosob. Fokus AIK banke biće na finansiranju privrede u svim segmentima, sa posebnim akcentom na poljoprivredu. Globalno gledano, plan AIK banke je da se pozicionira među prve tri banke u Srbiji, a širenjem na tržišta u regionu, što je započeto kupovinom 13,88 odsto akcija slovenačke Gorenjske banke, proširi svoje poslovanje i na tržište Evropske unije. U prilog nam ide i činjenica da ukupni kapital banke premašuje 450 miliona evra, dok je banka ujedno lider po adekvatnosti kapitala bankarskog sistema Srbije, sa nivoom od 34,6 odsto. To sve postiže

sopstvenim kapitalom, kao najveća domaća banka u privatnom vlasništvu.

Zbog čega stagnira kreditiranje privrede?

Globalna kriza se neminovno odrazila i na srpske privrednike, a deo njih vuče teret zaduženosti iz ranijeg perioda. Uz to, visok nivo nenaplativih kredita (NPL-ova) iz prethodnog perioda prilično je uticao da se pojedine banke suzdrže u odobravanju novih zajmova. Svakako da se klijenti sa dobrom poslovnom praksom, urednom kreditnom istorijom, dobro koncipiranim projektom i finansijskom perspektivom mogu okarakterisati kao dobri i poželjni klijenti. Međutim, u uslovima krize sve je više klijenata koji su u nekom procesu restrukturiranja. AIK banka je prvenstveno usmerena na sektor privrede i u tom smislu, spremni smo da podržimo svaki projekat za koji procenimo da ima adekvatno obezbeđenje i finansijsku izvodljivost.

Koji uslovi treba da se ispune da bi se pokrenula kreditna aktivnost?

Na rast kreditne aktivnosti svakako utiče snižavanje kamatnih stopa i u prilog tome ide i trend snižavanja referentne kamatne stope NBS, u prethodnom periodu, koja je trenutno na nivou od 4,25 odsto, što je rezultiralo padom kamatnih stopa na sve zajmove. Pored toga, kreiranje sigurnog, predvidivog i stabilnog ambijenta povoljnog za investicije i ulaganje u realni sektor privrede treba da omogući privlačenje novih investitora i generisanje kvalitetnijih projekata. Ovo nije problem koji je karakterističan samo za Srbiju, već i za druge zemlje regiona. Za rast kreditne aktivnosti važan preduslov je brži ekonomski rast. Takođe, državne intervencije u formi subvencija, garancija ili učešća u troškovima rizika mogu značajno doprineti podsticanju kreditne aktivnosti banaka. U prethodnom periodu, banke su uvek rado podržavale ovakvu inicijativu. Prema podacima Narodne banke Srbije, u 2015. godini zabeležen je blagi rast kreditne aktivnosti banaka od 1,8 odsto. Takođe, beleži se i rast novoodobrenih investicionih zajmova privredi.



Da li se može očekivati dalji pad kamatnih stopa i od čega će to zavisiti?

Snižavanje referentne kamatne stope NBS, utiče na pad kamata na plasmane banaka, što posledično utiče i na pad cene izvora, odnosno kamata na štednju. Ipak, treba imati u vidu i činjenicu da je srpska privreda u velikoj meri evroizovana, a referentna kamatna stopa utiče prvenstveno na dinarske plasmane. Međutim, na formiranje cene plasmana utiču i drugi faktori poput kreditnog rejtinga zemlje, makroekonomskih pokazatelja, opšteg rizika poslovanja, kvaliteta predloženog projekta, nivoa NPL-ova, (ne)likvidnosti privrede, pa sve do bilansnih pokazatelja klijenta koji traži kredit, što sve zajedno utiče na višu premiju rizika. Takođe, nerazvijenost finansijskog tržišta, odnosno mogućnost finansiranja putem emisije akcija ili obveznica kao alternativa bankarskim kreditima je nerazvijena, što bi u protivnom svakako imalo uticaj na dalje snižavanje kamatnih stopa na kredite.

Maria Rousseva, predsednica Izvršnog odbora banke Societe Generale Srbija

POSVEĆENOST INOVACIJAMA I NEGOVANJU PARTNERSKIH ODNOSA SA KLIJENTIMA

Naša težnja je da klijentima i dalje budemo podrška u planiranju i obavljanju finansijskih poslova kroz inovativan, efikasan servis i stručnost visokog kvaliteta. Inovacija je jedna od naših vrednosti i naše strateško opredeljenje kome ćemo biti posvećeni i u ovoj godini

Šta očekuje bankarski sektor u narednom periodu? Šta će biti najveći izazovi za banke?

Prema prognozama u ovoj godini se očekuje dalji oporavak ekonomije i blagi rast BDP-a. Iako je za ovakva očekivanja možda još uvek rano, ona su ipak dobra vest kako za stanovništvo, tako i za privrednike. Pošto je bankarski sektor ogledalo ekonomskog stanja u zemlji, pozitivni pomaci mogli bi da dovedu do rasta kreditne tražnje, omogućujući bankama da podrže projekte kompanija i domaćinstava.

S druge strane, poslujemo u prilično kompleksnom okruženju sa mnogobrojnim izazovima koji nisu karakteristični samo za lokalno, već i regionalno, evropsko i globalno tržište. Govorimo o faktorima koji utiču na privredu širom sveta, kao što su usporavanje kineske ekonomije, situacija na Bliskom istoku, u Rusiji, pad cena nafte i osnovnih poljoprivrednih proizvoda, sa čijim posledicama se i mi suočavamo. Neizvestan ambijent generalno utiče i na finansijske planove domaćinstava i investitora. Takođe, bankarski sektor je na

globalnom nivou pod snažnim pritiskom niskih baznih stopa koje utiču na profitabilnost, a i sve zahtevnije regulatorne mere značajno utiču na poslovanje banaka.

Ono što je još jedan svetski trend u oblasti finansijskih usluga jeste digitalizacija i ulazak fintech igrača u ovo polje, te će jedan od prioriteta za banke u narednom periodu biti dalji razvoj tehnologije.

Kakvi su planovi Societe Generale banke u 2016, u kojim segmentima tržišta vidite prostor za rast?

I dalje ćemo nastaviti da budemo u bliskoj vezi sa klijentima kako bismo ih bolje razumeli i bili u mogućnosti da im ponudimo proizvode i usluge u skladu sa njihovim potrebama. U veoma konkurentnom okruženju, ono što pravi značajnu razliku jeste negovanje partnerskog odnosa. Naša težnja je da klijentima i dalje budemo podrška u planiranju i obavljanju finansijskih poslova kroz inovativan, efikasan servis i stručnost visokog kvaliteta.

Inovacija je jedna od naših vrednosti i naše strateško opredeljenje kome ćemo biti po-



svećeni i u ovoj godini. Onlajn ekspozitura koju smo predstavili na domaćem tržištu krajem prošle godine, a kojom smo uveli elektronski potpis u bankarstvo i tako omogućili klijentima da potpuno onlajn realizuju čak i složenije bankarske usluge, potvrda je našeg nastojanja da idemo u korak sa novim očekivanjima naših klijenata i unapredimo njihovo korisničko iskustvo.

S obzirom da je Societe Generale Srbija univerzalna banka, razvili smo našu ponudu u različitim segmentima tako da pru-

žimo dodatnu vrednost klijentima. Njihovo poverenje smo stekli stručnošću i posvećivanjem specifičnostima različitih industrija i delatnosti, ali i obezbeđivanjem drugih inovativnih proizvoda kao što su faktoring, lizing, finansiranje lanaca snabdevanja koji privrednicima mogu olakšati svakodnevno poslovanje.

Ove godine je planirano i otvaranje naše nove upravne zgrade, što je još jedan dokaz da je Societe Generale istinski posvećena razvoju na srpskom tržištu.



Da li se može očekivati smanjenje kamatnih stopa u 2016. pre svega na zajmove privredi i od čega će zavisiti kretanje kamata?

Ako govorimo o dinarima, postoji još prostora za dodatno smanjivanje referentne kamatne stope, ukoliko inflacija ostane na sadašnjem nivou, odnosno niža od dva odsto. Trenutno nema velikog rasta domaće potrošnje i očekujemo da će inflatorni pritisci ostati na niskom nivou. U takvom ambijentu, zajmovi i privredi i građanima su povoljniji, odnosno po nižim stopama. Takođe treba imati u vidu da je finansijski sektor dovoljno likvidan.

Pad međubankarske kamatne stope u evrozoni dovodi i do toga da kamate na indeksirane kredite budu na prilično niskom nivou. Već neko vreme evrozona se bori da podigne inflaciju do ciljne od dva odsto, ali zbog globalnog ekonomskog ambijenta za sada

inflacija ostaje i dalje na nivou od 0,2 odsto. Pored svih navedenih faktora, ne treba zaboraviti da kamatne stope na kredite odražavaju ne samo situaciju sa likvidnošću na tržištu već i kreditni rizik određenog klijenta ili segmenta klijenata. Na kamate takođe utiče i kreditni rizik same države u kojoj kompanija posluje. Pored toga, za specifične projekte kamata veoma zavisi i od načina na koji je kredit struktuiran kao i od kvaliteta same transakcije.

Šta je neophodno da se učini da dođe do rasta kreditiranja stanovništva i privrede?

Samo siguran, predvidiv i stabilan privredni ambijent može ohrabriti investitore i privrednike da planiraju i sprovode nove projekte. Zato je važno raditi na daljim strukturnim i regulatornim reformama kako bi se obezbedila povoljnija ekonomska klima, više privrednih ulaganja i, kao rezultat, povećanje zaposlenosti. Ovaj proces će posledično dovesti do porasta kreditiranja, jer je bankarski sektor odraz aktivnosti u poslovnom okruženju. Mi nismo jedini generatori rasta ali naš posao je da podržimo privrednike i stanovništvo. Imajući u vidu pozitivne prognoze za privredni oporavak uz trend smanjenja kamatnih stopa realno je očekivati da dođe do rasta investicione tražnje.

Koje rešenje za nenaplative kredite bi po vašem mišljenju bilo najadekvatnije za srpski bankarski sektor?

Nenaplativi krediti predstavljaju opterećenje za srpski bankarski sektor i sigurno je da ne postoje laki odgovori na ovo pitanje. Verujem u tržišno rešenje za koje je potrebno obezbediti odgovarajući zakonski i regulatorni okvir.

Međutim, ovaj problem je samo deo šire slike, a njegovo rešenje samo po sebi neće dovesti do rasta kreditne tražnje. Zato je potrebno prilagoditi svoje poslovne modele zahtevima tržišta, slušati potrebe klijenata i pronaći inovativne načine za prevazilaženje svih izazova iz okruženja. Uz predanost i odgovornost, otvorenost za prilagođavanje i unapređenje, ni rezultati neće izostati.

MOJA INVESTICIJA

do 2,5% godišnje kamate
plus pripisana dobit



U trenutku kada su kamate na oročena sredstva u bankama sve niže, ulaganje u životno osiguranje postaje sve konkurentniji vid štednje, a svakako i sigurniji.

Samo za one koji žele da uz životno osiguranje sigurno štede i značajno uvećaju uložena sredstva, Wiener Städtische osiguranje kreiralo je proizvod **MOJA INVESTICIJA**.

Za razliku od ostalih životnih osiguranja na našem tržištu, osiguranje **MOJA INVESTICIJA** nudi:

1. mogućnost osiguranja i na period kraći od pet godina,
2. jednokratnu uplatu premije
3. minimalni iznos uplate već od 1.000 evra.

Uz osiguranu sumu, koja se uvećava do **2,5%** na godišnjem nivou, klijentima se pripisuje i dobit za period na koji je sklopljen ugovor.

Polise životnih osiguranja većinom su zaključene u evrima jer ne nose veći inflatorni rizik, tako da nema bojazni da će vreme obezvređiti Vaš novac.

Ukoliko ste muškarac i imate 40 godina, i želite da uložite 10.000 evra na pet godina, nakon isteka ovog perioda dobićete **osiguranu sumu od 10.887 evra uvećanu za pripisanu dobit.**

Ukoliko već danas prenesete deo briga na Wiener Städtische osiguranje, dok drugi brinu, Vi ćete moći da radite ono što volite.

ŽIVOT BEZ BRIGE

CALL CENTAR: 0800 200 800*, TEL: 011 220 9800

*besplatan poziv, moguć samo sa fiksne telefonije

www.wiener.co.rs



Wiener Städtische OsiguranjeSrbija

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP

Mila Litvinjenko, CEO i vlasnica kozmetičke kuće Aura iz Niša

ZAPOSLjeni SU SRCE KOMPANIJE

Naše poslovno okruženje temelji ideje o razvoju na projektima koje smatra da može brzo i lako da realizuje. Uglavnom se fokusiramo na trgovinu i distribuciju već poznatih brendova. Veoma malo ima kreativnih ideja. Mladi ljudi nisu naučeni da istražuju polja u kojima mogu pokazati svoju inovativnost

Kako je kriza pogodila tržište kozmetike u Srbiji i regionu?

Mi smo u Auri krizu doživeli kao priliku i izazov. Kada je šminka u pitanju, nama su konkurencija svetske kompanije kod kojih donošenje odluka ili promena načina poslovanja iziskuje dosta vremena. Naša prednost kao male kompanije je fleksibilnost i brzo prilagođavanje poslovnom okruženju. Dok su drugi smanjili svoje aktivnosti čekajući da dođu bolja vremena, mi smo dodali gas. Dobre ideje ne zahtevaju uvek i velike investicije. Zahvaljujući dobrim potezima na svim nivoima poslovanja, mi poslednjih godina imamo konstantan rast, kako na tržištu Srbije tako i na izvoznim tržištima.

Kakva su vaša očekivanja i planovi za 2016. godinu?

Očekujem da će u 2016. godini izvoz učestvovati 50% u našoj ukupnoj prodaji. To znači da ćemo nastaviti sa otvaranjem novih tržišta a da će na postojećim prodaja rasti. Očekivanja su potkovana dobrim analizama tržišta i planovima i prva dva meseca ove godine pokazuju da smo na dobrom putu. Proširivanje tržišta zahteva i povećanje proizvodnih ka-

paciteta kao i zapošljavanje novog kadra, što smo i predvideli prošle godine, tako da ćemo do aprila ove godine završiti opremanje novih proizvodnih pogona i pustiti ih u rad.

Kako se domaća kompanija može takmičiti sa stranim brendovima? Šta je potrebno da domaće firme budu konkurentne evropskim?

Kvalitetom, konkurentnom cenom i originalnim marketinškim aktivnostima. Brzinom u odlučivanju i sprovođenjem ideja u delo. Kada je u pitanju Srbija, mi kao domaća firma najbolje prepoznajemo i odgovaramo na potrebe naših potrošača. U realnosti smo pokazali da je to moguće.

Da li siva zona i nelojalna konkurencija pogađaju vašu kompaniju i kako?

Od samog početka rada Aure postojale su siva zona i nelojalna konkurencija. Kao proizvođači odlučili smo da se borimo kvalitetom i prednost nam je bila to što je robe kod nas uvek bilo. Činjenica je da bi obim našeg poslovanja bio mnogo veći da smo i mi zašli u sivu zonu. Nijednog trenutka nismo bili u tom iskušenju. Poslednjih godina država je pooštrila kontrolu i mnogo je lakše raditi.



Šta biste izdvojili kao najvažnije za uspeh jednog preduzetničkog poduhvata?

Na prvom mestu kvalitet, ne samo proizvoda ili usluga, već svih nivoa poslovanja. Svi zaposleni treba da se oseće kao deo tima i da shvate i prihvate poslovnu viziju i misiju kompanije. Zaposleni su srce jedne kompanije, morate ih oslušivati, prepoznavati njihove mane i prednosti i konstantno ulagati u njih. Istrajnost i upornost uz ovo neminovno donose rezultat.

Kakav je poslovni ambijent u Srbiji?

Od kada mi postojimo (20 godina) poslovni ambijent nikada nije bio idealan, daleko od toga. Godinama nas potresaju razne krize, političke, socijalne... Naučili smo da radimo u takvim uslovima i sada samo merimo vreme za koliko ćemo savladati neki izazov. Sigurno je da bismo u stabilnijem poslovnom okruženju postigli bolje rezultate.

Koliko je on podsticajan (ili destimulativan), posebno za proizvodnju?

Naše poslovno okruženje temelji ideje o razvoju na projektima koje smatra da može brzo i lako da realizuje. Uglavnom se fokusiramo na trgovinu i distribuciju već poznatih brendova. Veoma malo ima kreativnih ideja. Mladi ljudi nisu naučeni da istražuju polja u kojima mogu pokazati svoju inovativnost.

Uz dobru viziju, originalnu kreativnost, strpljenje, veru u projekat kome se ozbiljno dajete, dobar biznis plan (koji može da izradi i agencija) sredstva se mogu obezbediti iz projekata Fonda za razvoj, ili banaka koje nude plasmane sa subvencijom obezbeđenom od strane države ili Evropske banke za obnovu i razvoj. Činjenica je da otežani uslovi poslovanja u jednom delu usporavaju i otežavaju poslovanje privrednika, ali u drugom delu stvaraju novi kvalitet koji je sposoban da opstane i u nepovoljnijem poslovnom okruženju.

Miodrag Kostić, predsednik MK Group

POLJOPRIVREDA I ZELENA EKONOMIJA SU ŠANSE SRBIJE

Poljoprivreda i proizvodnja hrane su naši glavni aduti i naša komparativna prednost kao što su nafta ili gas zemljama Srednjeg istoka, ali ništa ne činimo da to i ostvarimo

Kakva su vaša očekivanja za ekonomsku 2016. godinu?

Očekujem da će Vlada Srbije u 2016. godini nastaviti da vodi ekonomsku politiku usmerenu na kreiranje stabilnog i predvidljivog poslovnog ambijenta. Smanjivanjem neracionalne potrošnje, birokratije i nepotrebnih troškova obezbediće se dalji rast investicione aktivnosti kako bi se podstakli privredni rast i zapošljavanje.

Važna je saradnja državnih organa u borbi protiv sive ekonomije i promovisanje vrednosti plaćanja poreza. Kada bi se 10 odsto sive ekonomije prebacilo u legalne tokove, to bi moglo da utiče na rast BDP-a od tri odsto, a sa takvim rastom mogao bi da se smanji i budžetski deficit.

Siva ekonomija je ozbiljan problem u sektorima proizvodnje mesa i mesnih prerađevina, kao i u proizvodnji brašna i pekarskih proizvoda.

Na koji način srpske kompanije mogu da postanu konkurentne regionalnim ili evropskim rivalima?

Kompanije koje posluju u zemljama sa malim i nedovoljno razvijenim tržištima kao što je Srbija, ne mogu da očekuju da će opstati i uspešno poslovati ako se ne razvijaju i orijentišu na širenje na ostala tržišta. Zato bi udruživanje i stvaranje jednog ekonomskog prostora u regionu dovelo do lakšeg i bržeg protoka ljudi, kapitala i dobara, što bi kao posledicu imalo direktno povećanje životnog standarda ljudi i

rast bruto domaćeg proizvoda.

Udruživanje privrednika i ukрупnjavanje kapitala predstavlja neophodnost, a ne deo jednog individualnog biznis plana ili poslovne strategije. Danas se bitka za uspešan opstanak u ekonomiji i poslu vodi na globalnom nivou. Da biste na svetskom tržištu bili konkurentni, morate imati zadovoljavajući kvalitet, cenu i količinu. Zbog toga su alijanse neminovnost. Ukoliko se ne udružimo, doći će veliki igrači, koji će nas pregaziti.

Šta su osnovni razlozi slabije konkurentske pozicije srpske privrede?

Evropsko tržište otvoreno je za robu i investicije iz Srbije i regiona, ali tu šansu moguće je znatno više iskoristiti ukoliko bi se na primer samo poljoprivredna proizvodnja uvećala za dva do tri puta. Dodatne napore treba usmeriti ka zaštiti domaćih proizvođača i trgovaca i smanjenju administrativnih barijera u prometu robe i usluga.

Privrednici u Srbiji idu u korak sa usklađivanjem sa evropskim standardima i primenom direktiva, kao i pozitivnih iskustava iz prakse evropskih država. Kada su u pitanju fondovi Evropske unije, potrebno je obučiti kompanije iz Srbije, kako bi razvili kapacitete za korišćenje sredstava iz raspoloživih fondova koji su nam otvoreni danom ulaska u Evropsku uniju.

U kojoj meri je nedostatak finansija, odnosno sukob finansiranje problem privrede?



Preduzeticima su potrebni srednjoročni i dugoročni krediti sa što dužim "grejs" periodom i što nižim kamatama. Omogućavanje takvih kredita jedan je od najvažnijih preduslova za pokretanje privredne aktivnosti i ozdravljenje nacionalne ekonomije. Uporedo sa ovim procesom potrebno je snažno podstaći stvaranje ekonomskog ambijenta koji će omogućiti rast broja preduzetnika. Oni su nosioci održivog razvoja i garant ekonomske i svake druge stabilnosti jednog društva i države.

U kojim sektorima Srbija ima konkurentske prednosti i kako ih može iskoristiti?

Mi već duže vreme govorimo da su Srbiji poljoprivreda i proizvodnja hrane glavni aduti i naša komparativna prednost kao što su nafta ili gas zemljama Srednjeg istoka, ali zapravo ništa ne činimo da to i ostvarimo. Ovakva kakva jeste, poljoprivreda je u daleko lošijem stanju nego

industrija, koja je skoro mrtva. Kako bismo podigli konkurentnost, moramo da povećamo površine pod sistemima za navodnjavanje koji nam je neophodan kako bismo povećali prinos po jedinici površine. Takođe, država bi trebalo da proda zemljište koje ima u svom vlasništvu, jer bi tako ostvarila duplo veći prihod od poreza nego što dobija od zakupa. Zemljište bi trebalo da ode u ruke onih koji znaju da upravljaju tim resursom bez obzira na to da li je reč o inostranim ili domaćim kupcima i nije mi jasno čemu toliki otpor prodaji državnog zemljišta kada je ono uvek korisnije u rukama paora i velikih kompanija koje se bave poljoprivredom.

Još jedan adut koji bi Srbija trebalo da razvija je zelena ekonomija, a tri su oblasti ključne za njen razvoj - unapređenje energija vetra, geotermalna energija i proizvodnja organske hrane. Potrebno je raditi na unapređenju energetske efikasnosti, smanjenju emisije štetnih gasova, povećanju učešća obnovljivih izvora energije, korišćenju energije vetra, i na rastu organske proizvodnje.

Velike zemlje, poput Amerike i Kine, godinama su neograničeno razvijale crne tehnologije pomoću kojih su stekle veliki kapital, što im je omogućilo da ulože i velika sredstva u razvoj zelene energije. Nerazvijene zemlje, poput Srbije, međutim nisu u mogućnosti da tako brzo ispune nove standarde, jer ne raspolažu dovoljnim finansijski sredstvima.

Atraktivnost proizvodnje energije iz obnovljivih izvora pojačava činjenica da su oni, u smislu okruženja, veoma prihvatljivi, čime se uspostavlja kompatibilnost sa regulativom EU. Ukoliko želimo da postanemo deo EU, moramo se okrenuti diversifikaciji izvora energije. Povećanjem proizvodnih kapaciteta koji koriste sopstvene izvore jača se i ekonomska stabilnost i nezavisnost zemlje i zato država u narednom periodu treba da usmeri napore ka ovom sektoru. U tome će imati podršku kompanija koje su zainteresovane da ulažu jer bi se potencijal Srbije u ovom polju razvijao, a novi biznis-model doneo bi i mogućnost otvaranja novih radnih mesta.

Mirela Špagović, menadžer razvoja komercijalne organizacije za Jugoistočnu Evropu u kompaniji „Philip Morris“

PRIZNANJE ZA BRIGU O ZAPOSLENIMA

Top Employers Institute, nezavisna internacionalna organizacija, dodelila je kompaniji „Philip Morris“ u Srbiji sertifikat „Najbolji poslodavci 2016“ za posvećenost zaposlenima, njihovom profesionalnom i ličnom razvoju

Kompanija „Philip Morris Srbija“ dobitnik je priznanja „Top Employers Europe 2016“ i „Top Employers Serbia 2016“, koje već 25 godina dodeljuje istoimeni internacionalni nezavisni institut sa sedištem u Holandiji. Ovo prestižno priznanje je potvrda da je u globalnim razmerama prepoznat uspeh lokalnog tima koji je istinski posvećen svojim zaposlenima, njihovom profesionalnom i ličnom razvoju.

Mirela Špagović, menadžer razvoja komercijalne organizacije za Jugoistočnu Evropu u kompaniji „Philip Morris“, objašnjava koje je uslove srpska filijala ove multinacionalne kompanije ispunila, kako bi se našla na listi najboljih poslodavaca u Srbiji i Evropi:

„Top Employers Institute je nezavisna internacionalna organizacija, specijalizovana za istraživanje politika i praksi poslodavaca širom sveta vezanih za radno okruženje i uslove rada. U skladu sa njihovim standardima, PM Srbija je procenjivan po osnovu devet kriterijuma: upravljanje talentima, planiranje radne snage, program uvođenja novozaposlenih u organizaciju, razvoj i mogućnosti za sticanje novih znanja, upravljanje performansama (učinkom), razvoj liderstva, upravljanje karijerom, kompenzacija i beneficije i korporativna kultura.

Nakon pažljive analize navedenih kriterijuma, Institut je procenio da naša kompanija pruža izuzetne uslove za rad zaposlenih, da neguju i razvijaju talente na svim organizacionim ni-

voima, te da smo lideri u širem HR okruženju. Sa ponosom ističemo da uslovi koje mi pružamo prevazilaze postavljene sertifikacione standarde priznatog Instituta.“

Šta to „Philip Morris“ kao poslodavca razlikuje od drugih poslodavaca u Srbiji?

Dinamično i inspirativno multinacionalno radno okruženje, okruženje koje podstiče preduzetnički duh i inovaciju, postavljanje visokih ciljeva i timski rad na njihovom ostvarenju. Pored toga, brojne prilike za individualni rast, razvoj karijere, unapređenje sposobnosti i veština i iznad svega briga za naše zaposlene, ali i zajednicu u kojoj radimo i stvaramo.

Koji je od postavljenih kriterijuma za dobijanje ovog prestižnog sertifikata u Srbiji bilo najteže ispuniti?

Ne postoje laki i teški kriterijumi. Priznanje je rezultat dugogodišnjeg rada, ulaganja, ali pre svega osluškivanja naših zaposlenih, njihovih sugestija i preporuka. Mi smo svesni da pravo okruženje, koje je u skladu sa svetskim standardima i tendencijama, ali i potrebama naših zaposlenih, stimuliše preduzetnički duh, inovacije, kreativnost, te vodi ka vrhunskim rezultatima i progresu. Shodno tome i rad na kreiranju adekvatnih radnih uslova je zadovoljstvo, a priznanje je došlo kao posledica, ali i kao potvrda da smo na pravom putu.



Da li ovaj sertifikat zapravo znači da zaposleni u kompaniji PM Srbija imaju iste uslove za rad kao njihove kolege u Nemačkoj?

Naša nemačka filijala (Philip Morris GmbH) je takođe dobila ovaj prestižni sertifikat, što znači da je procenjivana na osnovu istih kriterijuma kao i PM Srbija. Isti kriterijumi, priznanje uglednog Instituta, zaključak se nameće.

Da li kompanija „Philip Morris Srbija“ planira još neke inovacije kada su u pitanju uslovi rada zaposlenih?

Kompanija PM Srbija je posvećena stalnom unapređenju radnih uslova i okruženja, a polazna tačka su nam uvek naši zaposleni i njihovo mišljenje. Konkretno, jedna od aktivnosti koju smo sproveli u 2015. godini, upravo kao odgovor na sugestije naših zaposlenih, jeste uvođenje fleksibilnog radnog vremena. Fleksibilno radno vreme omogućava našim zaposlenima da sami balansiraju svoje privatne i poslovne obaveze, te odlučuju o vremenu provedenom na poslu. To konkretno znači da se zaposleni-

ma omogućava rad duži od osam sati u određenim radnim danima po izboru zaposlenog, a potom korišćenje prikupljenih sati kao slobodan dan, pola dana ili u skladu sa potrebama zaposlenog. Izuzetno pozitivne reakcije naših zaposlenih i dosadašnje iskustvo nas uveravaju da smo na pravom putu da zajedničkim radom ovo pitanje suštinski rešimo.

Koji su kriterijumi na osnovu kojih kompanija nagrađuje svoje zaposlene?

Vrhunski rezultati, zalaganje i posvećenost u prethodnom periodu i demonstriranje ključnih vrednosti PM ponašanja – preduzentičkog duha, liderstva i kolaboracije.

Doživljavate li ovo priznanje i kao neku vrstu obaveze za PM?

Priznanje koje nam je dodeljeno nije samo dokaz kvalitetnog radnog okruženja u prethodnih 12 meseci, već je pre svega naša obaveza i posvećenost zajedničkom radu na daljem unapređenju radnih uslova, sa ciljem da budemo još bolji poslodavac.

VAŠI PODACI NA PRAVOM MESTU

U današnjem svetu "elektronskog" poslovanja velika pažnja posvećuje se efikasnom načinu upravljanja, analize, obrade i čuvanja podataka kako bi u svakom trenutku neophodne informacije bile na raspolaganju zaposlenima u kompaniji. Osnovni preduslov za prilagođavanje velike količine podataka potrebama svakodnevnog poslovanja su dostupnost i bezbednost podataka, jer poslovanje gotovo svake kompanije u najvećoj meri zavisi od pouzdanosti i raspoloživosti njenog informacijskog sistema. U skladu sa tim, savremeni data centri za procesuiranje, skladištenje i čuvanje podataka predstavljaju osnovu današnjeg poslovanja. Međutim, projektovanje i izrada internih data centara podrazumevaju značajne investicije u okviru IT sektora, što za većinu kompanija ne predstavlja isplativo i praktično rešenje.

Najsavremeniji data centar u regionu

Prepoznavši potrebu za efikasnim upravljanjem i održavanjem velike količine podataka, MTS je za svoje potrebe, kao i za potrebe svojih korisnika, izgradio jedan od najsavremenijih data centara u regionu. Data centar, projektovan i opremljen u skladu sa Tier 3/4 standardima, smešten je u centru Beograda na više od 2.000 m² tehničkog prostora. Pored smeštaja ICT opreme - Telehousing usluga i usluga kolokacije-Virtual PoP, u Data centru mogu se realizovati sve vrste ICT usluga, kao i usluge na bazi Cloud Computing tehnologija. Data centar podržava Carrier neutral koncept usluga.

Najmoderniji sistemi zaštite podataka

Data centar karakterišu vrhunski standardi opremljenosti i sigurnosti. Efikasni

redundantni sistemi elektroenergetskog napajanja i klimatizacije i sistemi za:

- upravljanje i nadzor infrastrukture - DCIM (Data Center Infrastructure Management),
- Vaši podaci na pravom mestu bezbednost u zaštiti informacija - ISMS (Information Security Management System) ISO 27001,
- upravljanje i implementaciju usluga - SMS (Service Management System) ISO20000,
- upravljanje kvalitetom - QMS (Quality Management System) ISO9001.

Bezbednost i protivpožarna zaštita

Data centar ima 24x7 fizičko-tehnički sistem zaštite, uključujući centralizovani sistem za kontrolu i video-nadzor, kao i elektronsku zaštitu ulaska. Personalizacija usluge omogućena je radi zadovoljenja specifičnih potreba korisnika poput smeštanja opreme u zasebne odeljke koji garantuju privatnost i dodatni stepen zaštite. Data centar je organizovan da čini jedinstvenu protivpožarnu zonu. Zaštita je dodatno unapređena sistemom za automatsko gašenje požara (neškodljivi gas - novac), kao i posebnim sistemom za ranu detekciju požara (VESDA). Zidovi unutar Data centra su vatrootporni, dok dupli pod poseduje senzore za detekciju prisustva vode i time se potencijalni problemi mogu blagovremeno sanirati. Za održavanje celokupne infrastrukture zadužen je sertifikovan tim sa dugogodišnjim iskustvom rada u ovoj oblasti. Ove prednosti MTS usluga u Data centru prepoznali su, između ostalih, Udruženje banaka Srbije, Procredit banka, Hypo banka, Srpska banka, Mercata, Wiener Stadtische osiguranje.



Dobro došli u mts data centar, mesto gde će se svi
Vaši podaci osećati kao kod kuće, udobno i sigurno.

Posetite portal www.mts.rs ili kontaktirajte
Vašeg menadžera prodaje i saznajte na koje sve načine
možete unaprediti Vaše poslovanje!



mts
Tvoj svet



Dr Nikola Zelić, suvlasnik Factis konsalting

RAZVOJNA POLITIKA ZA VEĆI PRIVREDNI RAST

Današnji BDP Srbije nema ni 80% realne vrednosti BDP-a iz 1980. godine. To je razlog što postoji potreba da stope rasta BDP-a u Srbiji budu najmanje 4–5% godišnje

Kakve su vaše prognoze ekonomskih kretanja u 2016. godini?

Projekcija rasta BDP Srbije iz Fiskalne strategije, u visini od 1,8% u 2016. godini svakako je ostvariva. Da li će taj rast biti nešto veći ili nešto manji zavisi, nažalost, samo od toga da li će godina biti više ili manje sušna, odnosno zavisi od toga da li će poljoprivreda u većoj ili manjoj meri doprineti rastu BDP-a. Razume se, takav uticaj poljoprivrede na stopu rasta BDP-a Srbije moguć je samo zbog toga što se radi o niskoj stopi rasta ukupnog BDP, a učešće poljoprivrede u generisanju BDP je relativno visoko. Ovakva, i ovako determinisana dinamika rasta BDP Srbije zadržavaće se sve dok privredni rast ne bude pokrenut i determinisan daleko većim učešćem investicija u BDP. Dok se to ne desi, BDP Srbije će praktično stagnirati, jer stope rasta BDP od 1%, 2%, pa čak i 3% za Srbiju praktično znače stagnaciju. Radi se o tome da je BDP Srbije pre 25 godina prepolovljen, i do današnjeg dana nije dostigao nivo ni blizu 80% od nivoa iz 1989. godine. Uz to, i u periodu 1980-1989. godina BDP Srbije je praktično stagnirao, tako da se može uzeti da današnji BDP Srbije nema ni 80% realne vrednosti BDP-a iz 1980. godine – dakle, od pre 35 godina. To je razlog što postoji potreba da stope rasta BDP-a u Srbiji budu najmanje 4-5% godišnje. A da postoji i potencijal za takve stope raste BDP-a Srbije, sugeriše njen tzv. Indeks kompleksnosti - odnosno činjenica da su u Srbiji već stvarani složeni proizvodi, te da je ona, po-

sledično, već i imala znatno više nivo razvijenosti od današnjeg.

Šta će biti najveći problemi za srpsku privredu u 2016, a šta će doprinosti privrednom rastu?

Objektivni problem srpske privrede, koji hendikepira njen brži rast i razvoj, predstavlja činjenica da Srbija ima slabu infrastrukturu – loši putevi, železnica, luke, uskoro i nedostatak energije itd. Objektivni problem predstavlja već sada i nedostatak radne snage za zahtevniju industrijsku proizvodnju, a u dogledno vreme će to biti još izrazitije. Radne snage za jednostavne industrijske operacije naravno ima, ali na takvoj radnoj snazi (koju danas uglavnom i angažuju novoformirana preduzeća) ne može se zasnivati intenzivniji privredni rast i razvoj Srbije.

Naspram navedenih objektivnih problema, stoji „subjektivni“ problem – odsustvo svesti da Srbija mora i može da znatno ubrza privredni rast i da je za ostvarenje tog cilja potrebna odgovarajuća razvojna strategija/politika. Postavlja se pitanje koja bi to strategija ili politika mogla da bude. Važeća strategija/politika – koja bi se mogla definisati kao „stabilnost po MMF modelu je prioritet, a rast koliki bude“ – sigurno nije rešenje. Preostaje jedna od dve strategije/politike kojima bi se uklanjali navedeni objektivni problemi, odnosno prepreke rastu i taj rast maksimalno ubrzao. Prva mo-

guća strategija/politika jeste politika izgradnje sve nedostajuće infrastrukture putem javnih radova. Radi se, dakle, o politici blage inflacije (koju danas sprovodi i Evropska unija), putem koje bi se podstakli proizvodnja, zapošljavanje i privredni rast; pošto bi izgradnjom infrastrukture ona prestala da bude objektivno ograničenje, rast bi se ubrzao omogućavanjem profitabilnih domaćih i stranih komercijalnih ulaganja. Privredni rast i mogućnost zapošljavanja doprineli bi da se smanji odliv kvalitetnih kadrova u inostranstvo, te bi u manjoj meri delovala i ta objektivna smetnja rastu. Sumarno uzevši, razvojna politika javnih radova i blage inflacije primenjivana tokom nekoliko godina stavila bi u dejstvo pozitivne povratne sprege u domenu privrednog rasta i razvoja.

Druga moguća strategija/politika radikalnog intenziviranja rasta BDP Srbije sastojala bi se u donošenju političke odluke da se odabranoj zemlji koja ima snažnu privredu omogućujući obimno vlasničko (equity) investiranje u svim domenima – kako u infrastrukturu, tako i u neposredno komercijalne projekte. Takva zemlja bi, recimo, mogla da bude Kina, koja i inače trasira svoju putanju uključivanja u privredu Evrope. Kad bi se realizovala ovakva strategija, ona bi mogla da ima za posledicu tri ili četiri puta veću godišnju vrednost investiranja u privredu Srbije nego sada – pa samim tim i tri ili četiri puta veće stope rasta BDP-a.

U kojoj meri su nelikvidnost i nedostatak finansiranja problem privrede?

Isticanje „nelikvidnosti i nedostatka finansijskih sredstava“ kao prepreke intenzivnijoj privrednoj aktivnosti oduvek je u Srbiji značilo traženje pomoći od države. Kad su posredi postojeća preduzeća, nedostatku finansijskih sredstava, odnosno tzv. „nelikvidnosti“ uvek je prethodilo loše poslovanje, kroz koje su iščezla finansijska sredstva. To bi se desilo i sa dodatnim sredstvima, tako da u slučaju da se u Srbiji jednom bude sprovodila politika blage inflacije, ona nikako ne treba da se realizuje tako što će se davati „krediti za obrtna sredstva“, kako je to decenijama u prošlosti činjeno.



Na koji način lokalne samouprave mogu da podstaknu privrednu aktivnost svojim politikama?

Na nivou lokalnih samouprava, za razliku od nivoa Republike, treba da deluje tzv. „vidljiva ruka“. Lokalna uprava treba da utvrdi koji to neiskorišćeni resursi postoje u okviru opštine/grada – građevinsko zemljište, objekti, nezapostavljena radna snaga – i da sasvim operativno iznalazi i realizuje načine da se ti resursi upotrebe. To bi trebalo da bude prvenstveni zadatak lokalne uprave, te da se prema ostvarenju toga zadatka meri uspešnost lokalne vlasti.

Na koji način lokalne samouprave mogu da finansiraju infrastrukturne projekte?

Javno-privatna partnerstva (JPP) nisu uopšte iskorišćena, kao najbolji mogući način finansiranja lokalnih infrastrukturnih projekata. Da bi JPP počelo da se koristi, mora da se uprosti procedura zaključivanja JPP ugovora i mora neka državna institucija da preuzme na sebe sve poslove od ideje do realizacije konkretnog JPP ulaganja. (Treba ponovo menjati Zakon o JPP i koncesijama, jer ni ovaj ne daje nikakve rezultate.

Slavko Carić, predsednik Izvršnog odbora Erste banke

GLAVNI POKRETAČI RASTA BIĆE INVESTICIJE I IZVOZ

Država je u proteklom periodu dosta uradila na zakonima o podsticanju investicija, ubrzanju stečajnog postupka, strategiji za rešavanje nenaplativih kredita u bankama, usporavanju razduživanja preduzeća

Kakve su vaše prognoze za ekonomsku 2016. godinu?

Nastavak postepenog ekonomskog oporavka. Što se privrede tiče, predviđanja idu u pravcu rasta od oko 1,5% na godišnjem nivou, što je još uvek ispod poželjnih 3-4%. Ono što će svakako doprineti pozitivnoj stopi rasta BDP-a je neto izvoz, ali i postepeno jačanje investicija. Država je u proteklom periodu dosta uradila na zakonima o podsticanju investicija, ubrzanju stečajnog postupka, strategiji za rešavanje nenaplativih kredita u bankama, usporavanju razduživanja preduzeća. Sa druge strane, koliko će stanovništvo moći da poveća potrošnju, teško je predvidljivo, ima nekoliko faktora koji pokazuju da će potrošnja rasti, kao na primer niska inflacija, rast plata koje su prošle godine smanjene u javnom sektoru, uključujući i rast potrošačkih kredita banaka. Međutim, treba imati u vidu i najavljeni program racionalizacije broja zaposlenih u javnoj administraciji koji može stvoriti dodatne pritiske na ionako oslabljeno tržište rada.

Kada se može očekivati dinamičniji rast kreditne aktivnosti u sektoru privrede i da li rast kredita može da pogura rast ekonomske aktivnosti ili obrnuto?

Ako se osvrnemo na prognoze sa početka prethodne godine koje su predviđale da će Srbija ostati u recesiji, nova očekivanja su svakako bolja. Na srednji rok očekuju se i više stope rasta, koje bi mogle dostići regionalni prosek. Kao što sam već naveo, glavni pokretači rasta u narednoj godini, slično kao i u 2015, biće rast investicija i izvoza.

Vraćanje poljoprivredne proizvodnje na nivo višegodišnjeg proseka generisalo bi rast privredne aktivnosti. U uslovima nižeg kreditnog rasta banke snižavaju aktivne kamatne stope kako bi privukle nove klijente, a to dodatno može imati uticaj na zaduživanje i pokretanje novih investicionih ciklusa.

Da li će biti nastavljen trend pada kamatnih stopa i od čega će to zavisiti?

Kamatne stope u bankarskom sektoru će najverovatnije nastaviti postepeno da padaju, u skladu sa trendom u većini zemalja iz regiona i EU. Ključni faktori koji doprinose padu kamatnih stopa su rast depozitne baze, pad troška finansiranja banaka na spoljnim tržištima, smanjenje referentne kamatne stope i niža inflacija. Ukoliko se nastavi s programom fiskalne konsolidacije i reformama, može se očekivati i poboljšanje rizičnog rejtinga države,



što takođe doprinosi smanjenju obračunatog rizika u formiranju kamatnih stopa u bankarskom sektoru. Na kraju, i povećanje stabilnosti bankarskog sektora do kog se može doći ukoliko se kvalitetno implementira strategija o rešavanju NPL-ova, može doprineti smanjenju regulatornog opterećenja, što može podržati dalji pad aktivnih kamatnih stopa.

Visok nivo NPL-ova i dalje predstavlja problem za bankarski sektor. Prema vašem mišljenju, na koji način se NPL mogu rešiti i kako vidite ulogu državnih institucija NBS i Ministarstva finansija u tome?

Erste banka je u proteklih godinu dana u dva navrata prodala deo svog NPL portoflija specijalizovanim kompanijama čija je delatnost naplata NPL-ova. To su bili plasmani u kojima je banka iscrpela mogućnosti za naplatu. Na

ovaj način značajno je smanjen udeo NPL-a u ukupnom portfoliju banke. U sadašnjim uslovima i trenutnom okruženju prodaja potraživanja specijalizovanim kompanijama jedan je od najlakših i najefikasnijih modela kako bi se banke oslobodile spornih i nenaplativih potraživanja. U javnosti se sve više postavlja pitanje da li bi NBS eventulanom izmenom Odluke o upravljanju rizicima i dozvolom prodaje nenaplativih kredita stanovništva specijalizovanim kompanijama, mogla i na ovaj način omogućiti njihovo rešavanje. Ovo bi, istovremeno, naše tržište učinilo atraktivnijim za specijalizovane kompanije i dovelo do veće konkurencije u toj oblasti. Ukoliko se država odluči za ovu mogućnost, ove kompanije bi morale ispunjavati veoma stroge uslove propisane od strane države. Izmenama i dopunama Zakona o porezu na dobit pravnih lica, koje je Ministarstvo fi-

nansija iniciralo krajem prošle godine, a koje su na snazi od početka ove godine, značajno je olakšan otpis potraživanja u poreskom smislu, tako da će se banke lakše odlučiti da otpišu deo svojih NPL-ova, što će takođe dovesti do značajnog smanjenja učešća NPL-ova u bilansima banaka.

Kako vidite razvoj situacije na svetskom finansijskom tržištu od početka godine i kako bi se to moglo odraziti na našu ekonomiju i finansijski sistem?

S obzirom na to da je početak godine karakterisan kao „najgori u istoriji globalnih tržišta“, gotovo je sigurno da će najavljeni izazovi za 2016. godinu biti još veći. Američka ekonomija je u poslednje dve godine beležila pozitivne makroekonomske signale, pa su Federalne rezerve (centralna banka) bar za sada ušle u novi ciklus podizanja kamatnih stopa, koji će prema najnovijim prognozama ipak biti puno sporiji nego što se očekivalo početkom godine. U isto vreme, druga najveća ekonomija – Kina, bori se sa usporavanjem svoje ekonomije, pa devalvacijom valute i operacijama na monetarnom tržištu pokušava da održi ekonomski rast. Jak dolar opterećuje ekonomije koje se baziraju na resursima, kako zbog pada cena robe koje se izražavaju u dolarima, tako i zbog velikog duga tih zemalja koji je denominovan u američkoj valuti. Bojazan od još bržeg usporavanja kineske ekonomije reflektuje se kroz pad cena nafte, čelika, bakra i ostale robe, koje se trenutno nalaze na višegodišnjim minimumima. Veliku glavobolju zadaje upravo cena nafte, koja je na nivoima iz 2003. godine i ozbiljno ugrožava budžete najvećih zemalja proizvođača. Za to vreme, Evropa se bori sa jakim deflatorskim pritiscima koji forsiraju Evropsku centralnu banku da povećava kvantitativni stimulans i upumpava još novca u posrnule ekonomije. U Evropi i dalje postoji problem visokog duga pojedinih članica evrozone, a pored toga Stari kontinent se i dalje suočava sa geopolitičkim pritiscima i izbegličkom krizom. Iako se

dosta efekata pripisuje i psihologiji učesnika na tržištima kapitala i duga, sigurno je da će nova ekonomska stvarnost uticati i na ekonomiju Srbije. Jačanje volatilnosti na međunarodnom finansijskom tržištu dovelo je do većeg opreza investitora i repozicioniranja portfelja u zemljama u razvoju. Mnoge zemlje u razvoju, baš kao i Srbija, beleže rast prinosa na dugoročne obveznice, blagi rast CDS spread-ova, kao i delimično slabljenje valute prema evru i dolaru (i pored posledica određenih sezonskih kretanja, karakterističnih za našu ekonomiju). Osim samog efekta na tržište obveznica i deviza, situacija na međunarodnom tržištu će u Srbiji uticati na dalji smer kretanja monetarne politike. Pri odlučivanju o kamatnim stopama, očekivanja su da će se NBS usmeravati i prema odlukama Feda, imajući u vidu da su američki investitori najzastupljeniji na srpskom tržištu duga, a delimično i kapitala. U takvim uslovima od izrazite je važnosti da srpska vlada nastavi s programom fiskalne konsolidacije i ubrza strukturne reforme kako bi se svi navedeni rastući spoljni rizici ublažili jačanjem unutrašnje ekonomske i fiskalne stabilnosti.

Već nekoliko godina se govori o tome da je 30 banaka previše za Srbiju, ali osim banaka kojima je NBS oduzela dozvolu za rad, nije bilo nekih većih pomeranja na tržištu. Da li očekujete možda konsolidaciju u bankarskom sektoru i kako bi se to moglo dešavati?

Trenutna ekonomska situacija u zemljama iz kojih dolaze najveći igrači na našem tržištu ne dozvoljava velik apetit za akvizicijama. Moguće je da će, kao i do sada, biti nekih manjih transakcija u smislu preuzimanja delova portfelja ili malih banaka. U situaciji kad imamo 15 banaka sa učešćem manjim od 2% pojedinačno, a 8,5% kumulativno, sigurno je da se mnogi od ovih entiteta mogu integrisati u portfelj neke od top 10 banaka. Ipak, pravi test potencijala srpskog bankarskog tržišta biće najavljena privatizacija Komercijalne banke. Uspešna transakcija bi sigurno dala podstrek bržoj konsolidaciji manjih igrača.

Svetlana Glumac, direktor za korporativne i regulatorne poslove kompanije Moji brendovi

VELIKE KOMPANIJE UNAPREĐUJU SRPSKU PRIVREDU

Prošlogodišnja akvizicija od strane najvećeg investicionog fonda Mid Europa Partners najbolji je dokaz da je Srbija na pravom ekonomskom putu i drago nam je što možemo da učestvujemo u rastu domaće privrede

Koje novine su preduzete u 2015. godini nakon preuzimanja Dunav hrana grupe i da li ste zadovoljni rezultatima kompanija u okviru holdinga Moji brendovi?

Prva godina je za Moje brendove počela vrlo zadovoljavajuće, a obeležile su je dve značajne investicije kompanija Bambi i Imlek. Kompa-

nija Bambi uložila je deset miliona evra u novu Plazma proizvodnu liniju u fabrici u Požarevcu. Pored proširenja asortimana, nova proizvodna linija značajno je povećala efikasnost i kapacitet proizvodnje, što je dovelo do učvršćivanja leaderske pozicije kako na tržištu tako i u regionu. Drugu veliku investiciju realizovala



je kompanija Imlek, koja je investirala milion evra u novu liniju za ultrafiltraciju sireva Mlekare Subotica. Kako bi ojačao svoju poziciju na tržištu južne Srbije, Imlek je tokom prošle godine postao i stoprocentni vlasnik Niške mle-kare. Kada se sumiraju rezultati, može se reći da je iza nas veoma uspešna poslovna godina i samim tim zadovoljstvo je neizostavno. Veoma je važno i napomenuti da je ovo tek početak i da je pred nama dug put i da nas čeka mnogo posla.

Kakvu 2016. godinu očekujete sa stanovišta vaše kompanije, ali i uopšte srpske privrede?

Očekujemo da će ova godina biti ispunjena velikim izazovima na tržištu koje ćemo spremno dočekati sa našim ambicioznim planovima i tendencijama da u narednom periodu Imlek, Bambi i Knjaz Miloš zadrže lidersku poziciju u Srbiji i u regionu. Pored toga, nastojaćemo da opravdamo reputaciju kompanija koje posluju u okviru kompanije Moji brendovi, koje su prepoznate kao inovativne, koje kontinuirano rade na svom portfoliju i idu u korak sa svetskim trendovima. Takođe, planiramo nova ulaganja u proširenje proizvodnje sa inovativnim tehnološkim rešenjima, a ujedno radimo i na unapređenju svih brendova, daljem razvijanju kvaliteta, što će dovesti i do novih zapošljavanja koja će u velikoj meri doprineti jačanju srpske privrede.

Da li planirate još neke akvizicije u Srbiji i regionu (i koje) i da li imate planove za investicije?

Kompanija Moji brendovi bavi se dugoročnim planiranjem tako da ćemo nastaviti sa konsolidovanjem tržišta i uvećanjem poslovanja u svim segmentima. Planiran je i nastavak investiranja kako bismo mogli spremni da osvajamo nova, ali da pritom ne zanemarimo ni regionalna tržišta. Do ispunjenja svih ciljeva dolazimo tako što, pre svega, blagovremeno isplaniramo i temeljno se upoznamo sa svakim tržištem pojedinačno kako bismo na pravi način usmerili investicije.

Kako ocenjujete poslovni ambijent u Srbiji i šta vam najviše otežava poslovanje?

Prošlogodišnja akvizicija od strane najvećeg investicionog fonda Mid Europa Partners najbolji je dokaz da je Srbija na pravom ekonomskom putu i drago nam je što možemo da učestvujemo u rastu domaće privrede. Prisustvo velikih kompanija na domaćem tržištu predstavlja odlično rešenje jer upravo one promovisu povećanje efikasnosti i direktno unapređuju srpsku privredu.

Kako Srbija uspešno odoleva turbulentnim promenama na tržištu, tako i poslovni ambijent dostiže viši nivo. Zahvaljujući tome domaće tržište poseduje veliki potencijal da postane biznis lider u regionu, a da li će to i postići zavisi prvenstveno od našeg pristupa. Ustaljeno je da se kao narod prema poslu odnosimo lagodno, a samim tim skloni smo brzim i lakim rešenjima i to je razlog zbog koga su poslovne relacije često otežane. Kompanija Moji brendovi svojim profesionalnim pristupom nastoji da nametne nove standarde u pogledu poslovanja i da posluži kao primer uspešne kompanije koja ništa ne prepušta slučaju.

Kakve su šanse za prehrambenu industriju, pre svega vaše kompanije, da poveća izvoz na inostrana tržišta, EU i SAD? Na kakve prepreke nailazite?

Nastojimo da budemo prepoznati kao siguran lider u regionu, ali se tu naše ambicije ne zaustavljaju. Cilj nam je da Imlek, Bambi i Knjaz Miloš postanu ozbiljne evropske kompanije. Kako su naši proizvodi izrađeni u skladu sa strogim evropskim standardima i odlikuju se vrhunskim kvalitetom, smatramo da veoma lako mogu da pronađu svoje mesto na tržištu Evropske unije. Naše investicije usmerene su ka daljem širenju na tržišta na kojima smo bili manje zastupljeni nego u regionu. U pogledu izvoza na evropsko tržište, Mlekara Subotica je prva domaća mlečna kompanija koja ima dozvolu za izvoz u zemlje Evropske unije, tako da se proizvodi ove kompanije mogu pronaći na policama u Beču, Amsterdamu, Parizu i drugim evrop-



skim prestonicama. Kako bi se omogućila brža i neometana integracija na zahtevno evropsko tržište, neophodno je ubrzati razvoj ukupne infrastrukture u celom regionu, ne samo putne, već i železničke, kako bi se napravila bolja povezanost sa lukama i time

unapredio transport robe. Tako bi se ujedno doprinelo privrednom rastu i povećanju konkurentnosti naše privrede.

Da li, s druge strane, domaćim kompanijama preti konkurencija iz Evrope?

Ukidanjem i smanjenjem carina na brojne prehrambene proizvode iz Evropske unije, Srbija je olakšala put uvoznim proizvodima i time otežala poziciju domaćih proizvođača. Povećanje konkurentnosti označava početak nove borbe na domaćem tržištu. Uprkos tome, kompanija Moji brendovi će nastojati da ispuni svoje zacrtane ciljeve bez straha od tržišne utakmice i konkurencije kako bi istrajala na leaderskoj poziciji. Svesni smo prepoznatljivosti i kvaliteta naših brendova kao i toga da su već dugo deo života naših potrošača i to nam umnogome olakšava trenutnu situaciju. S obzirom na to da posedujemo dokazan kvalitet i neophodna znanja, spremni smo da idemo u korak za sve zahtevnijim tržištem koje nam se nameće.

Kako su sankcije Rusije na uvoz EU proizvoda uticale na srpsku prehrambenu industriju, posebno proizvodnju mlečnih proizvoda?

Ruski embargo na uvoz poljoprivrednih proizvoda, sirovina i hrane iz zemalja Evropske unije, otvorio je nove prilike i mogućnosti za srpsku privredu, a time su domaći proizvođači stavljeni pred veliki izazov. Koristeći cenovnu prednost bescarinskog izvoza i ispravnu percepciju ruskih kupaca o vrhunskom kvalitetu srpskih proizvoda, domaćim proizvođačima jedino preostaje da taj kvalitet obezbede i to po svim propisanim standardima za rusko tržište. Najveće šanse za plasman na rusko tržište u novonastaloj situaciji imaju prehrambeni proizvodi, a posebno mleko i mlečne preradevine, tako da su proizvođači koji su ispunili neophodne kriterijume i standarde dobili dozvolu za izvoz u Rusiju. Nove prilike za Srbiju na ruskom tržištu pored uvećanja izvoza, mogle bi da donesu i novi talas investitora iz drugih zemalja koji će otvaranjem pogona i proizvodnjom u Srbiji, gde će poslovati kao domaće kompanije, sebi otvoriti vrata ruskog tržišta.

Živorad Vasić, direktor hotela Crowne Plaza

BEOGRAD PRIVLAČAN I TURISTIMA I BIZNISMENIMA

Beogradski hoteli su dostigli standarde zapadnoevropskih hotela veoma davno. Protekla 2015. godina bila je odlična godina za hotelsku industriju, u Beogradu posebno

Kakva je za hotelijersku industriju bila 2015. godina?

Godina 2015. bila je odlična godina za hotelsku industriju, u Beogradu posebno.

Broj posetilaca, odnosno broj noćenja povećan je za 12%, što je fantastično. Beograd je bitno poslovno tržište, tako da na godišnjem nivou na poslovne goste otpada oko 65%. Ostalo pripada segmentu grupa i pojedinačnih turista. Takođe, dosta se radilo na poboljšanju imidža Beograda i Srbije kao destinacije. Sada se na Beograd ne gleda samo kao na centar zabave već je grad dobio neke druge sadržaje koji su takođe postali interesna sfera posetilaca. Turistička organizacija Beograda je uradila dosta da dobijemo, na primer, kulturno-istorijske i turističke ture autobusom. Kompletirana je slika Beograda. Pored toga, to je sada grad u koji možete direktno doći avionom, birati između velikog broja kvalitetnih hotela. Sve je to doprinelo da dođemo do odličnih rezultata tokom protekle godine.

Kakva su vaša očekivanja za 2016? Da li se može očekivati veći broj noćenja stranaca i na osnovu čega?

Broj noćenja će imati tendenciju rasta i u 2016. godini. Naravno da se najveći priliv gostiju očekuje iz inostranstva. Beograd je postao interesantna investiciona zona. Veoma mnogo inostranih firmi počinje biznis ovde, što će doneti i veću posećenost koja je direktna pozitivna posledica kretanja poslovnih tokova. Ono za šta svakako moramo biti spremni je to da će doći

do pada prosečne cene sobe.

Otvoren je veliki broj hotela, u Beogradu pogotovo i još će se otvarati tokom 2016. Povećanje kapaciteta pojačava tržišnu utakmicu koja vodi do smanjenja cena smeštaja.

Šta bi moglo da pokrene turizam u Srbiji i poveća broj noćenja stranih turista?

Vreme je da se Srbija okrene prema novim tržištima. Naruku nam ide ono što se nažalost sada dešava u svetu. Poznate svetske turističke i kongresne destinacije su meta nemilih događaja. Naša zemlja još uvek predstavlja sinonim sigurnosti, tako da sam siguran da možemo da preuzmемо dosta gostiju od Turske na primer, ali i da otvorimo nova tržišta kao što su Rusija i Azija.

Možemo da pokušamo da goste iz tih zemalja dovedemo u Beograd ne samo kao turiste da razgledaju grad, već da biraju Beograd kao destinaciju za kongrese i ostale poslovne skupove.

Kako ocenjujete hotelsku ponudu u Beogradu i Srbiji? Da li zadovoljava tražnju gostiju?

Sa porastom kvalitetnog smeštaja koji po svemu zadovoljava i najprobirljivijeg gosta nažalost nije došlo do proporcionalnog razvoja kongresnih kapaciteta. Veliki problem je što i dalje nemamo adekvatan kongresni centar. Dok god ne budemo imali kongresni centar moći ćemo da pravimo evente u hotelima koji mogu da prime goste u svojim salama. Ali ne



i da napravimo city wide konferencije sa 4.000 ili 5.000 stranih učesnika koji su došli u Beograd i sastaju se u kongresnom centru.

Ja potenciram renoviranje postojećeg kongresnog centra Sava ili izgradnju novog. Mislim da je to jako bitno za Beograd ali ne samo za hotele i avio-prevoznike već i za sve ostale koji se bave turizmom i žive od turizma, bilo da su to taksi udruženja, ugostitelji ili ostali koji inkasiraju novac od turizma. U krajnjoj instanci i sama država bi kroz sistem PDV-a imala veliku korist i priliv sredstava u državnu kasu. Zbog toga nam je taj kongresni centar od velikog značaja i sada ga smatram turističkim pitanjem broj jedan u Srbiji.

Kako možemo privući i domaće turiste da odmor provedu u Srbiji umesto da odu u inostranstvo?

Problem je privući domaće turiste da provedu odmor u Srbiji umesto da odu u inostranstvo. Godinama je stvarano ubedenje da odlazak na godišnji odmor podrazumeva putovanje van

svoje zemlje i većina građana to gleda na taj način. To treba promeniti i podržavam ideju da treba promovisati Srbiju kao poželjno mesto za odmor. To možemo uraditi uvođenjem novih i kvalitetnih sadržaja na već postojećim i atraktivnim destinacijama naše zemlje kojih je sve više i više. Od Zlatibora, Kopaonika i Stare planine zimi, do fantastičnih banjskih letovališta, Đerdapa, nezaboravnih manastirskih tura, Beograda. Naravno i još mnogo zanimljivih destinacija, da ne nabrajamo.

Ali potrebna je mnogo ozbiljnija kampanja da bismo došli do toga da naši ljudi spoznaju fantastične mogućnosti koje su im otvorene u Srbiji i da provedu svoj godišnji odmor u svojoj zemlji.

Mislim da to neće biti nimalo lako jer nam je pored kampanje potrebna pomoć u poboljšanju infrastrukture.

Ipak, optimista sam i voleo bih da našim ljudima budu dostupni propagandni materijali koji promovišu Srbiju u svetu. Tada bi u punoj meri bili upoznati sa svim lepotama i fantastičnim mestima za odmor koje Srbija nudi.

Da li su cene hotelskih usluga u Srbiji i Beogradu i dalje visoke u odnosu na zemlje koje su konkurencija i da li se može očekivati pad cena s obzirom na veliki broj novih hotela?

Mislim da su sada cene soba u Beogradu potpuno primerene, prvenstveno zbog otvaranja velikog broja hotela. Prošlo je vreme nerealno visokih cena smeštaja koji su naše hotele držale praznim. Upravo veliki broj novootvorenih hotela i dosta kvalitetnog smeštajnog kapaciteta doveo je do uravnoteženosti cenovne politike.

Kada uporedite cene od pre 4-5 godina i sada videćete da su one dosta snižene. U hotelima sa četiri i pet zvezdica one su niže za 100 evra, ako ne i više. Zbog toga, od pre četiri godine možemo da stanemo na mapu sa svim ostalim gradovima jugoistočne Evrope u jednoj ravnoj utakmici i da pariramo gradovima kao što su Beč, Budimpešta, Prag ali i drugim evropskim metropolama.

U kojoj meri su beogradski hoteli dostigli standarde zapadnoevropskih ili američkih hotela u usluzi gostima?

Beogradski hoteli su dostigli standarde zapadnoevropskih hotela veoma davno već samim tim što imamo toliko inostranih brendova u Beogradu.

Počinjemo od Crowne Plaze, InterContinental koji gradimo, još jednog otvorenog Holidej Ina, Falkenstajnera, Hyatta, Radisson Blua. U budućnosti se planira izgradnja Hiltona

Imamo mnogo stranih hotelskih lanaca i nema nikakve razlike da li odesate u nekom od tih hotela, u Milanu, Beogradu ili Tokiju. Usluga je ista. Beograd može da bude ponosan jer možemo da kažemo da smo apsolutni lider u regionu u odnosu na Zagreb, Skoplje, Podgoricu i Ljubljano po broju inostranih hotelskih lanaca. Za razliku od svih tih gradova mi imamo bezbroj takvih lanaca i što je najvažnije ti hotelski lanci nastavljaju da se šire.

Sledeći korak je otvaranje novih hotela ne samo u Beogradu, već i u manjim gradovima Srbije. Počinjemo u Novom Sadu, Nišu i dalje, tako da ih bude što više.

Taj trend će učvrstiti hotelsku uslugu i servis na veoma visokom nivou.

Prisustvo značajnih svetskih hotelskih brendova, zajedno sa onim što je država uradila sa partnerstvom i odličnim odnosom sa Etihadom i Er Srbijom predstavlja fantastičnu referencu za Beograd kao turističku i kongresnu destinaciju. Danas prema Beogradu imamo sve više direktnih letova iz gradova Evrope a sada i iz Amerike.

Zbog toga Srbija i Beograd dolaze u situaciju da stvarno ne samo dostignu standarde zapadnoevropskih hotela već i da ih u velikoj meri i prestignu.

Da li planirate neke investicije u 2016. godini u Srbiji i regionu i koje?

U 2016. planiramo mnoge investicije. Delta Holding je započeo izgradnju InterContinental hotela u Ljubljani. Prema planovima i dinamici taj hotel će biti otvoren u prvoj polovini 2017. godine.

To je fascinantan hotel sa pet zvezdica, prvi inostrani hotelski brend sa pet zvezdica u Ljubljani. Imaće 165 soba, veliku salu sa 500 mesta, elegantni restoran na vrhu hotela sa panoramskim pogledom na celu Ljubljano. Luksuzni spa centar i bazen će se nalaziti na pretposlednjem spratu.

Izgradnja i otvaranje ovog hotela su veoma značajni za Delta Holding. Taj posao predstavlja razvoj domaćih turističkih investicija u regionu i to samo njihov početak.

Takođe uskoro, startuje i početak gradnje InterContinental hotela Beograd, koji će predstavljati sam vrh kvaliteta koji InterContinental korporacija u ovom trenutku ima. Hotel će takođe biti sa pet zvezdica i biće stacioniran na zemljištu između hotela Hyatt i Delta Holdinga. Nova poslovna zgrada Delta Holdinga predstavlja još jedan značajan objekat koji će krasiti Beograd. Radi se o visokofunkcionalnoj, pametnoj poslovnoj zgradi koja je projektovana i gradi se po strogim ekološkim standardima. Naravno, veliki poduhvat Delta Holdinga i veliki poklon za sve Beograđane je početak izgradnje Delta Planeta na Aautokomandi, najznačajnijeg šoping mola na Balkanu.

Sve su to kapitalni projekti u koje će biti uloženo 220 miliona evra, a što je još važnije na njima i u njima će biti uposlano više od 8.000 zaposlenih. Iz Grada imamo obećanje da ćemo ubrzo imati sve potrebne dozvole.

Voleo bih da ovaj intervju završim jednom porukom optimizma. Beograd se mnogo promenio od mog povratka iz Amerike. Promenio se nabolje, što se tiče sadržaja, kulturnih zbivanja u Beogradu, kvaliteta hotelskog smeštaja, povezanosti Beograda sa svetom, svega. Mnogi su doprineli da to tako bude i zbog toga sam i kao građanin i kao privrednik veoma srećan. Međutim, neophodno je da što veći broj privrednika uzme učešće i svojim direktnim angažovanjem pomogne razvoj turizma u Srbiji. Želja mi je da svi zajedno uložimo sve naše potencijale i da našoj zemlji i Beogradu pružimo ono što im još nedostaje pa da sa ponosom kažemo da smo važan turistički činilac na šarenoj mapi Evrope i sveta.



CROWNE PLAZA[®]
BELGRADE

YOUR PLACE TO
STAY IN BELGRADE

IHG[®] Rewards
Club



CROWNE PLAZA BELGRADE HOTEL

FOR PEOPLE WHO ARE TRAVELLING FOR SUCCESS

ACCELERATE YOUR JOURNEY TO SUCCESS.
WE HAVE COMBINED FOR YOU BEST
FACILITIES WITH GREAT SERVICE.

WELCOME

T. + 381 11 2204 004 F. + 381 11 2204 104

E. begcp.reservations@ihg.com

A. Vladimira Popovica 10. 11070 Belgrade, Serbia

WWW.CROWNEPLAZA.COM



SCAN FOR VIDEO



