

Investicije

Časopis Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije • SIEPA

Regionalizacija Srbije

Šta ćemo sa Trgovištem?

VLADIMIR VUČKOVIĆ, EKONOMISTA OPORAVAK ĆE TRAJATI
GODINAMA **PRIMER USPEHA LOZNICA ZDRAVLJE ACTAVIS** SPOJ
SEVERA I JUGA **IZ SVETA BELORUSIJA – IZMEĐU ISTOKA I ZAPADA**

СИЕРА

Агенција за страна улагања и промоцију
извоза Републике Србије

расписује

конкурс за доделу награде ИЗВОЗНИК ГОДИНЕ 09

Извозницима који успешно промовишу српску привреду у свету Агенција за страна улагања и промоцију извоза по шести пут одаје признање доделом награде за најбоље извознике у категоријама:

- НАЈБОЉИ ИЗВОЗНИК ГОДИНЕ
- НАЈБОЉИ НОВИ ИЗВОЗНИ ПРОИЗВОД
- ОСВАЈАЊЕ НОВОГ ТРЖИШТА
- НАЈБОЉИ ИЗВОЗНИК
у категорији малих и средњих привредних друштава

Право учешћа имају сва извозна привредна друштва са центром пословних активности на територији Републике Србије. Пријава је доступна на интернет адреси www.siera.gov.rs.

Пријаве слати на адресу:
Агенција за страна улагања и промоцију извоза - СИЕРА
Влајковићева 3/5, 11000 Београд,
са напоменом
„Конкурс за доделу награде
ИЗВОЗНИК ГОДИНЕ 09“
или путем електронске поште:
izvoznik_godine@siera.gov.rs

Рок за подношење пријава је 1. децембар 2009. године до 15 часова у просторијама Агенције. Пријаве доспеле након овог датума неће бити узете у обзир.

За додатне информације можете се обратити Инес Новосел (ines.novosel@siera.gov.rs) или Милицы Затезало (milica.zatezalo@siera.gov.rs) или путем телефона: 011/3398-772; 3398-774.





6

Vesti 2

Globalni trendovi

Strane direktne investicije u Istočnoj Evropi u 2007. godini..... 4

Lokalni trendovi

Strane direktne investicije u Srbiji u prvoj polovini 2009. godine..... 5

Top tema

Regionalizacija Srbije 6



12

Primer uspeha

Loznica 9

Lična karta

Zdravlje Actavis 12

Investicije u praksi

Krizni PR..... 14

Investicije u teoriji

Definisanje ciljeva i analiza investicionih trendova (2)..... 17

Intervju

Vladimir Vučković, profesor na univerzitetu Megatrend..... 18

Internet vodič

SEENews (www.seenews.com) 21

Analize

Economist Intelligence Unit – Rang-lista poslovnog okruženja 22

Iz sveta

Nova izvozna tržišta - Belorusija 24

Vaši partneri

USAID Projekat za razvoj konkurentnosti 26

Iz ugla investitora

Borislav Radosavljević, generalni direktor, OMV Srbija..... 27



18



24

SIEPA

Izdavač: **Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza**
Vlajkovićeva 3/V, 11000 Beograd • tel: 011 3398 550; 3398 772; 3398 774
fax: 011 3398 814 • e-mail: investicije@siepa.gov.rs • www.siepa.gov.rs

Urednik: **Dragan Pejčić**

Zamenik urednika: **Nikola Janković**

Specijalni saradnik: **Božidar Laganin**

Saradnici: **Miloš Čurčin, Maja Vuković, Ines Novosel, Goran Radosavljević, Nataša Vujović i Milica Zatezalo**

Tehnički urednik & dizajn: **Saša Đorđević**

Priprema za štampu: **Vladimir Vuksan**

Lektura i korektura: **Boban Čupić**

Štampa: **Standard 2**

Časopis je besplatan i izlazi kvartalno.



Dragan Pejčić

dragan.pejccic@siepa.gov.rs

Kao primer uspešne kompanije, u ovom broju se pojavljuje islandski Actavis koji je za nekoliko godina uspeo da modernizuje leskovačko Zdravlje i pokrene vrlo ambiciozan projekat izvoza. Na žalost, nisu sva naša preduzeća i sve naše opštine imali tu sreću. Ova kompanija stoji kao snažan kontrast ne samo u odnosu na prilično depresivnu ekonomsku situaciju na jugu, nego i na brojne druge firme koje su dobile nove vlasnike, nezainteresovane za ulaganja i razvoj poslovanja.

Epilog neuspešnih prodaja, uglavnom aukcijskih, odvija se ovih dana na ulicama. U pozadini radničkih protesta, ponovo se javljaju kritike na račun privatizacije. Kreatorima ovog procesa najčešće se zamera prodaja društvenog kapitala sumnjivim kupcima, kao i nesposobnost privatizacije neuspešnih preduzeća. Između te dve situacije postoji velika razlika. Za izostanak bilo kakve provere porekla kapitala stvarnih ili navodnih kupaca i prodaju naših firmi biznismenima, bez ikakvog poslovnog boniteta, nema nikakvog opravdanja. Osim ako je opravdanje – hroničan „nedostatak političke volje“...

Jedna od kritika, međutim, kaže kako nije trebalo da prodajemo najbolje firme, koje ionako rade uspešno, nego one najgore, makar i za jedan evro. Rezultati privatizacije sada pokazuju da su mnoge od tih dobrih firmi, zahvaljujući novim vlasnicima, u stvari postale još bolje. Osim toga, njihova prodaja služila je i za punjenje budžeta, ispražnjenog posle decenije privredne katastrofe. S druge strane, i pre ekonomske krize, bilo je mnogo propalih pokušaja prodaje loših firmi koje, jednostavno, niko nije želeo, ni posle restrukturiranja. One su uništene nestručnim upravljanjem, neracionalnim zapošljavanjem, ekonomskim sankcijama, gubitkom tržišta, zastarevanjem tehnologije i gomilanjem dugova, a privatizacija je samo formalizovala takvo stanje. Račun je, dakle, stigao na naplatu posle 10-20 godina. Zato tu nema mnogo mesta za kritiku sadašnjih vlasti, a i nezadovoljni radnici treba da se zapitaju šta su radili u takvim firmama sve ove godine.

Finske firme razmatraju mogućnosti ulaganja u Srbiji

Kompanije iz Finske zainteresovane su za ulaganje u metalurgiju, informatičku i drvnu industriju, projekte za zaštitu životne sredine, energetiku i razvoj preduzetništva u Srbiji, ali i za zajednički nastup na trećim tržištima, izjavio je državni podsekretar Ministarstva spoljnih poslova Finske Peka Huhtaniemi.

„Finske kompanije u uslovima svetske ekonomske krize traže nova tržišta, kakvo bi moglo biti i srpsko. Ovo je korak u procesu, u kojem pokušavamo da obnovimo kontakte sa Srbijom. Finske kompanije su, do sada, bile zainteresovane za tržišta u Evropskoj uniji, Kini, Indiji... U uslovima svetske ekonomske krize, finske kompanije traže nova tržišta koja su, do sada, bila ignorisana“, rekao je Huhtaniemi posle sastanka sa državnim sekretarom za ekonomske odnose sa inostranstvom Vesnom Arsić.

Biznis

Francuska želi da poveća ulaganja u Srbiji

Francuska želi da poveća investicije u Srbiji i zbog toga je delegacija francuskih privrednika došla u Beograd, izjavio je predvodnik te delegacije Šarl Paradi. On je na sastanku člника 30 francuskih kompanija sa predsednikom i potpredsednikom Vlade Srbije Mirkom Cvetkovićem i Božidarom Đelićem kazao da je Francuska šesti investitor u Srbiji i osmi trgovinski partner i da želi da poboljša tu poziciju.

Paradi je rekao da je Vlada Srbije sprovela značajne reforme da bi poboljšala poslovni ambijent, pravni okvir, da bi smanjila birokratske procedure i suzbila korupciju, ali je dodao da su potrebne još mnoge reforme.

Delegacija francuskih privrednika, članova udruženja velikih francuskih kompanija Medef, boravila je u trodnevnoj

poseti Beogradu, a pored susreta sa Cvetkovićem i Đelićem, održani su i sastanci sa predsednikom Srbije Borisom Tadićem i predsednikom Izvršnog veća Vojvodine Bojanom Pajtićem. Delegaciju su činili direktori velikih francuskih kompanija, među kojima su svetski lider u proizvodnji industrijskih gasova Air Liquide, proizvođač mrežne opreme Alcatel Lucent, firma za železnički saobraćaj Alstom i građevinska kompanija Bouygues.

Biznis



REPUBLIKA SRBIJA
MINISTARSTVO FINANSIJA
UPRAVA CARINA

Carina iz fotelje

Pojednostavljene carinske procedure, koje je nedavno uvela Uprava carina, omogućiće efikasnije i jeftinije poslovanje i učiniti srpske kompanije konkurentnijim na svetskim tržištima, smatra Ildrija Hadžibegović, pomoćnica direktora za carinsko poslovanje i međunarodnu saradnju. Kompanije koje imaju poslovanje velikog obima, a koje žele i ispunjavaju uslove prilagođene zakonskoj regulativi i praksi EU, mogu elektronskim putem podneti zahtev za odobrenje jednostavnijih carinskih procedura.

„Praktično, ako neka kompanija ima potrebu za uvozom ili izvozom stotinu kamiona dnevno, uobičajenom procedurom za svaki kamion mora da podnese posebnu carinsku dokumentaciju. Sada će kompanije moći da za sve te uvoze ili izvoze, koje su radile tokom jedne sedmice, u ponedeljak naredne nedelje podnesu samo jedan dokument, umesto sto“, kaže Hadžibegovića.

Ukoliko se odobri ova mogućnost za izvoz ili uvoz po pojednostavljenoj proceduri, kompanije će imati mogućnost takozvanog „kućnog carinjenja“. Carinski postupak se sprovodi tamo gde i kada njima odgovara,

uz prethodnu najavu carinarnici. Jedan od uslova je da kompanija ima i elektronsko praćenje dokumenata i propisa o uvozu ili izvozu robe. To znači da su povezani sa carinom i mogu da šalju elektronsku najavu.

Biznis



U Pećincima uloženo 200 miliona evra

Samo u protekle četiri godine, u opštinu Pećinci je uloženo čak 200 miliona evra, što je svrstava na prvo mesto u Srbiji po visini investicija po glavi stanovnika. Tako su Pećinci, od opštine koja je 2000. godine bila najnerazvijenija u Sremu, postali jedna od najuspešnijih u Srbiji ako merimo po ulaganjima i smanjenju broja nezaposlenih.

„Sa novim projektima, uskoro ćemo doći u situaciju da ljudi iz Beograda dolaze kod nas na posao“, kaže predsednik Skupštine opštine Pećinci Živko Marković. Od dvadesetak hiljada žitelja opštine Pećinci, na posao trenutno čeka njih 1.342, a, sa novom investicijom italijanske kompanije Bernardi, biće otvoreno još radnih mesta. Ta kompanija je potpisala ugovor kojim se predviđa izgradnja poslovno-komercijalnog centra, u vrednosti od 250 miliona evra. „Italijani će, pored autoputa Beograd-Zagreb, graditi prodajni centar (outlet), hotel i zabavni park sa bazenima i sličnim sadržajima, a, prema rečima predsednika kompanije Rikarda di Tomaza, tom investicijom biće otvoreno oko pet hiljada novih radnih mesta“, dodaje Marković.

U opštini Pećinci, tačnije u industrijskoj zoni Šimanovaca, smestile su se brojne kompanije, među kojima su JUB, Don Cafe, ITM Group, Trimo inženjering, Termomont, Doming, Kleemann, Polino i druge.

Blic



Poseta španskih investitora

Španski Institut za spoljnu trgovinu (ICEX – El Instituto Español de Comercio Exterior), u saradnji sa Ekonomsko-trgovinskim odeljenjem Ambasade Španije u Beogradu i Agencijom za strana ulaganja i promociju izvoza, 4. i 5. novembra 2009. godine u Beogradu organizuje posetu španskih investitora radi unapređenja privredne saradnje između Kraljevine Španije i Republike Srbije. ICEX po prvi put organizuje ovakvu posetu španskih investitora Srbiji i glavni cilj ove misije je da se identifikuju mogućnosti za saradnju, buduće investicije u Srbiji, kao i potencijalni partneri na domaćem tržištu.

S tim u vezi, u toku posete delegacije investitora iz Španije, srpske firme će moći da stupe u direktan kontakt sa španskim partnerima zainteresovanim da ostvare strateško partnerstvo na ovom tržištu. Interes da učestvuju u sklopu ove delegacije pokazalo je 13 španskih firmi, u sektorima koji su bili prioritetni u dosadašnjoj saradnji dveju zemalja, i to: infrastruktura, zaštita životne sredine, građevinarstvo, nekretnine, energetika i obnovljivi izvori energije, turizam i prehrambena industrija. Tokom posete, biće organizovani bilateralni susreti između srpskih i španskih kompanija, kako bi se razgovaralo o konkretnim projektima, investicijama i privrednoj saradnji uopšte.

Čeka se investitor za Staru planinu

Ministarstvo ekonomije objavilo je javni poziv za izbor suinvestitora za zajedničku gradnju odmarališta na Jabučkom ravništu na Staroj planini. Državni sekretar za turizam Goran Petković kaže da očekuje da će ugovori biti zaključeni do kraja godine, a

da će 2010. početi gradnja na Staroj planini. On je rekao da će investicija, koja se procenjuje na oko 50 miliona evra, biti podeljena na četiri manja investiciona projekta, kako bi se olakšalo ulaganje zainteresovanim investitorima.

„Investitor će, tako, moći da konkuriše za pojedinačni investicioni projekat“, kazao je Petković i dodao da su investicije izdvojene na hotele, multiporodične kuće, kongresne centre i sela. On je kazao i da će biti obaveštene i kompanije koje su ranije bile zainteresovane za ovaj projekat. „Videćemo kako će te kompanije reagovati na izmenjene uslove i nadamo se da će im sada biti lakše“, rekao je Petković.

Kako je objavljeno ranije, za gradnju na Staroj planini bile su zainteresovane dve kompanije – austrijski Immorent, koji je deo Erste grupe, i srpski Energoprojekt.

Veličina kompleksa na Jabučkom ravništu biće 157.662 kvadratna metra. Pravo izgradnje kompleksa za odmor ustupiće se suinvestitoru koji ponudi najpovoljnije uslove, a plan je da najmanje 15 odsto izgrađenih objekata bude u državnom vlasništvu.

www.b92.net

LEONI

Leoni počinje sa radom u oktobru

Prvih 100 radnika u novoj fabrici kablova za automobilsku industriju u Prokuplju, koju će otvoriti nemački Leoni, počće da rade u oktobru. Generalni menadžer fabrike Petar Prohaska kaže da je nemačka kompanija Leoni poslala oko stotinu budućih radnika nove fabrike na jednomesečnu obuku u slovački grad Ilavi. „Sa radnicima su potpisani ugovori i oni će, po završetku obuke, početi da rade u novoj fabrici u oktobru“, naveo je Prohaska.

U Prokuplju su u toku radovi

na dekontaminaciji i čišćenju hala i kruga nekadašnje fabrike Fiaz, gde će biti otvoreni novi pogoni Leoni-ja. Fiaz je u proizvodnji obloga kočnica koristio azbest, zbog čega je nastalo zagađenje, a Ministarstvo životne sredine Srbije izdvojilo je 30 miliona dinara za čišćenje terena i hala.

Predstavnici Vlade Srbije i Leoni-ja potpisali su u aprilu Memorandum o saradnji kojim se nemačka kompanija obavezala da, u naredne tri godine u podizanje i obnavljanje proizvodnje u pogonima Fiaz, koje je kupila za 58 miliona dinara, uloži 15 miliona evra i zaposli ukupno dve hiljade radnika. Vlada Srbije se obavezala da Leoni-ju dodeli pomoć od pet hiljada evra po svakom otvorenom radnom mestu.

www.b92.net

CALZEDONIA

U pogonu Fiorano posao za 500 ljudi

Italijanska Calzedonia u fabricu ženskog veša u Somboru uložiće 20 miliona evra. Gradnja fabričkih hala, površine 12.000 kvadratnih metara, je počela, a početak rada fabrike očekuje se polovinom naredne godine, kada će u fabrici Fiorano u Somboru posao dobiti između 400 i 500 radnika.

U trening centru već se obučava 140 budućih radnika ove fabrike, a krajem godine biće primljeni i novi radnici, tako da će za početak rada fabrike biti spremno 250 obučanih. „Gradnja je u toku i planirani rok završetka je kraj maja naredne godine. Zajedno sa opremom, vrednost nove fabrike je 20 miliona evra, a ukoliko računamo i trening centar koji je počeo da radi pre više od godinu dana, onda možemo reći da će Calzedonia u Somboru uložiti 22-23 miliona evra“, kaže Dubravko Hoić, direktor Calzedonia-e za Jugoistočnu Evropu.

Blic

Strane direktne investicije u Istočnoj Evropi u 2007. godini

Novi rekord pre krize

Do pre nešto više od godinu dana, Istočna Evropa je beležila rekorde u prilivu stranih investicija iz godine u godinu

Zemlje u razvoju su postale veoma bitna lokacija za strana ulaganja i, iz godine u godinu, predstavljaju sve važniji faktor svetske ekonomije. Ubrzan rast proizvodnje u zemljama Zapadne Evrope i povećana tražnja na svetskom tržištu za sirovinama i drugim proizvodima kojima raspolažu zemlje Jugoistočne Evrope i Zajednice nezavisnih država doprineli su povećanom prilivu stranih direktnih investicija i bržem razvoju ovih zemalja.

Sedam godina rasta ulaganja

Podatak Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju (UNCTAD) o porastu priliva stranih direktnih investicija u 2007. godini u ove zemlje za 50,3% u odnosu na 2006. godinu, ukazuje na kontinuirani rast stranih direktnih investicija već sedmu godinu zaredom. Kao i prethodnih godina, najveći priliv zabeležila je Ruska Federacija, u iznosu od 52,5 milijardi dolara, odnosno 61% ukupnog priliva u zemlje Jugoistočne Evrope i Zajednice nezavisnih država koji je zadržao uzlazni trend i dostigao novi rekord od 86 milijardi dolara. Interesovanje za Rusku Federaciju, kao destinaciju za strana ulaganja, nije umanjeno, bez obzira na nove propise koji se odnose na eksploataciju prirodnih resursa, cenu eksploatacije i zaštitu prirodne sredine.

Strani investitori ohrabreni potencijalom i rastom lokalnog tržišta, kao i prirodnim resursima (naftom, gasom i metalom) i njihovom eksploatacijom, nastavili su da ulažu u zemlje Zajednice nezavisnih država, bez obzira na finansijsku i kreditnu krizu koja se i nije toliko osećala u ovim zemljama. Kazahstan, zbog razvoja tri glavna projekta vezana za fosilna tečna goriva, bio je drugi po veličini primalac stranih direktnih ulaganja, u iznosu od 10,3 milijarde dolara. Akvizicija ATF banke od strane Unicredit banke iz Italije za 2,1 milijardu dolara predstavljala je jedan od najvećih projekata koji nije bio vezan za naftu. Uprkos nesigurnosti izazvanoj političkim prilikama u zemlji u 2007. godini, Ukrajina je privukla SDI do nivoa koji je predstavljao novi rekord, u iznosu od 9,9 milijardi dolara, zahvaljujući velikim projektima započetim u sektoru građevine i nekretnina. Pored prirodnih resursa, strane direktne investicije bi se mogle povećati i u drugim sektorima, kao što je proizvodnja električne energije (npr. u Ruskoj Federaciji), maloprodaja (primer je ulazak švedske kompanije IKEA u Kazahstan) ili bankarstvo (u Ukrajini). Ruska Federacija ima veliki potencijal da postane najveće evropsko tržište automobila, ali potencijalno značajno tržište predstavlja i Ukrajina (dokaz su Volkswagen i Škoda koji premeštaju delove svojih proizvodnih kapaciteta u Ukrajinu).

Za naš region – 12 milijardi

Ukupan priliv u zemlje Jugoistočne Evrope dostigao je vrednost od 12 milijardi dolara, a najviše je ulagano u Hrvatsku (41,4%), Srbiju (26,1%) i Bosnu i Hercegovinu (17,0%). Razvijene zemlje, uglavnom članice Evropske unije, ostale su glavni izvor stranih direktnih investicija u regionu, i to, uglavnom, sa grinfild projektima. Stvaranje jakog finansijskog sistema u zemljama Jugoistočne Evrope predstavljalo je značajan aspekt njihove tranzicije ka tržišnoj ekonomiji. Početkom devedesetih godina, veći deo bankarske industrije zemalja Jugoistočne Evrope bio je nerazvijen, praktično sve do privatizacije banaka koje su se nalazile u državnom vlasništvu i ulaska stranih banaka na to tržište.

Odliv stranih direktnih investicija u zemljama Jugoistočne Evrope i Zajednice nezavisnih država, s druge strane, i više je nego udvostručen u 2007. godini, sa vrednošću od 51,2 milijarde dolara, pri čemu je samo iz Ruske Federacije otišlo 45,7 milijardi dolara. Na taj način je Rusija postala vodeći investitor među zemljama u razvoju i tranziciji.

Kada je reč o sektorskoj strukturi investicija, u 2007. godini je dominirao uslužni sektor, koji je činio 62,1% ukupne vrednosti transakcija, i to, najvećim delom, finansijske usluge (30,2%), električna energija, gas i voda (24,4%) i transport, skladištenje i telekomunikacije (4,4%). U okviru primarnog sektora privrede, primećen je značajan priliv u odnosu na prethodne godine, i to u oblasti naftne i gasne industrije, čineći 32,2% ukupnih transakcija. Nasuprot tome, priliv u sektoru industrijske proizvodnje opao je u odnosu na 2006. godinu, ali je uvećana aktivnost multinacionalnih kompanija u automobilskoj industriji, o čemu svedoči broj grinfild projekata u ovoj industriji.

U ekonomijama bogatim prirodnim resursima postoje neka ograničenja i pretnje, zbog državne politike i zakona koji nisu naklonjeni stranim investitorima. Dok u Kazahstanu postoji bojazan da, zbog ovakvih propisa, opadne priliv stranih direktnih investicija narednih godina, u Ruskoj Federaciji investitori, naviknuti da rade u strožem poslovnom okruženju, spremni su da učestvuju sa svojim naprednim tehnologijama, kao manjinski partneri u velikim naftnim i gasnim projektima. Međutim, usled značajnih poslovnih mogućnosti koje pruža tržište Jugoistočne Evrope i Zajednice nezavisnih država, očekuje se da u narednom periodu, tačnije nakon završetka prve faze globalne ekonomske krize, neto priliv stranih direktnih investicija ipak ostane visok, naročito u oblasti široke potrošnje i sektoru usluga. Povećanom prilivu pogoduje i liberalizacija tržišta, kao i transparentnost, konkurentni troškovi radne snage i poboljšani opšti ambijent za poslovanje.

Maja Vuković

maja.vukovic@siepa.gov.rs

Strane direktne investicije u Srbiji u prvoj polovini 2009. godine

Upola manji priliv

Sasvim očekivano, priliv stranih investicija u 2009. prepovoljen je u odnosu na 2008.

Kao rezultat svetske ekonomske krize, kao i smanjenog interesovanja stranih investitora, u prvih šest meseci 2009. godine, prema podacima Narodne banke Srbije, neto vrednost novčanih stranih ulaganja iznosila je svega 853,8 miliona evra. Ukupan bruto priliv stranog kapitala dostigao je 907,4 miliona evra, dok se u strukturi odliva na povlačenje investicija stranih kompanija odnosio 55,1 milion evra, a na ulaganje domaćeg kapitala u inostranstvu preostala 43,2 miliona evra.

Negativni efekti svetske ekonomske krize i smanjenja tokova globalnih investicija postaju očigledni kada se napravi poređenje sa prvom polovinom prošle godine. U prvih šest meseci 2008, bruto i neto priliv stranih ulaganja bio je za približno 75% veći. Razlika bi, svakako, bila znatno više izražena da početkom godine nisu uplaćena sredstva od prodaje Naftne industrije Srbije koje učestvuju sa gotovo 50% u ukupnoj vrednosti stranih investicija ove godine.

Polovina novca stigla iz Rusije

Najveća strana investicija do kraja juna ove godine bila je ulaganje kapitala iz Ruske Federacije u Naftnu industriju Srbije. Ugovor o prodaji NIS-a potpisan je krajem decembra 2008. godine u Moskvi, a ruski Gazprom Neft je preuzeo upravljanje Naftnom industrijom

Srbije početkom februara ove godine, pošto je uplatio 400 miliona evra za kupovinu 51 odsto akcija srpske naftne kompanije. U ostale značajnije projekte koji su nam doneli priliv stranog kapitala uglavnom spada nekoliko tenderskih transakcija u procesu privatizacije, kakve su prodaje Jugoslovenskog rečnog brodarstva i Novkabela kompanijama EDDS i East Point. Najveća grinfield investicija, izgradnja fabrike čeličnih cevi italijanske kompanije Eurogroup u Novoj Pazovi, vredna je svega 10 miliona evra, a, pored toga, izdvaja se i nekoliko braunfield ulaganja, kao što su novi pogoni hrvatskih firmi Vindija i Nexa grupa. Za ovu godinu je karakterističan i manji broj najavljenih grinfield projekata. Među njima i dalje preovlađuju sektori nekretnina i maloprodaje, što, ipak, pokazuje da strane kompanije, kao što je italijanski Bernardi sa najavljenim ulaganjem 250 miliona evra u industrijskoj zoni u Pećincima, imaju poverenje u dugoročni rast našeg tržišta.

Veliki pad ulaganja iz Evropske unije

Kada se posmatra struktura neto priliva stranih direktnih ulaganja po zemljama, mogu se primetiti određene promene. Na vodećoj poziciji, sa prilivom od 419,1 milion evra, nalazi se Ruska Federacija, dok je Italija, koja se u ovom periodu prošle godine nalazila na prvom mestu, sada pala na četvrto. Na drugoj poziciji

našla se Austrija, a odmah iza nje Holandija, Švajcarska i Velika Britanija, ali sa manjim prilivom nego u istom periodu u 2008. godini. Mađarska, koja prošle godine nije bila plasirana ni među prvih petnaest zemalja, sada se našla na devetoj poziciji, ali sa veoma skromnim ulaganjima, što važi i za ostale članice Evropske unije.

Strana direktna ulaganja, januar – jun 2009. godine (u hiljadama EUR)

Zemlja	Iznos ulaganja
Ruska Federacija	419.081
Austrija	123.802
Holandija	51.517
Italija	46.799
Švajcarska	45.023
Velika Britanija	23.560
Nemačka	23.164
Kipar	16.782
Mađarska	16.305
Grčka	13.821

Izvor: Narodna banka Srbije

Iako je u poslednje dve godine najviše investirano u finansijski sektor (oko 40 odsto investicija), u 2009. godini do sada su najveća ulaganja zabeležena u sektoru vađenja ruda i kamena. Ostale investicije su otišle u nekretnine, telekomunikacije, finansijski sektor i prehrambenu industriju, tako da u sektorskoj strukturi SDI ni u ovoj godini nije bilo većih promena.

Maja Vuković
maja.vukovic@siepa.gov.rs

Najveća najavljena i realizovana strana ulaganja u prvoj polovini 2009. godine

Kompanija	Zemlja porekla	Delatnost	Vrsta investicije	Iznos investicije (mil. EUR)
Gazprom Neft/NIS	Rusija	Energetika	Privatizacija	400,0+547,0
Bernardi	Italija	Nekretnine	Grinfield	250,0
BIG CEE	Izrael	Nekretnine	Grinfield	70,0
Heineken	Holandija	Prehrambena	Preuzimanje	50,0
Japan Tobacco International	Japan	Duvanska	Privatizacija	43,0
Mr. Bricolage	Francuska	Maloprodaja	Grinfield	40,0
EDDS/JRB	Austrija	Saobraćaj	Privatizacija	24,5+15,7
Electrawinds i Kafilerija Klenj	Belgija i Srbija	Reciklaža	Grinfield	25,0
Merkur	Slovenija	Maloprodaja	Grinfield	25,0
VDL	Holandija	Motorna vozila	Preuzimanje	25,0

Izvor: SIEPA

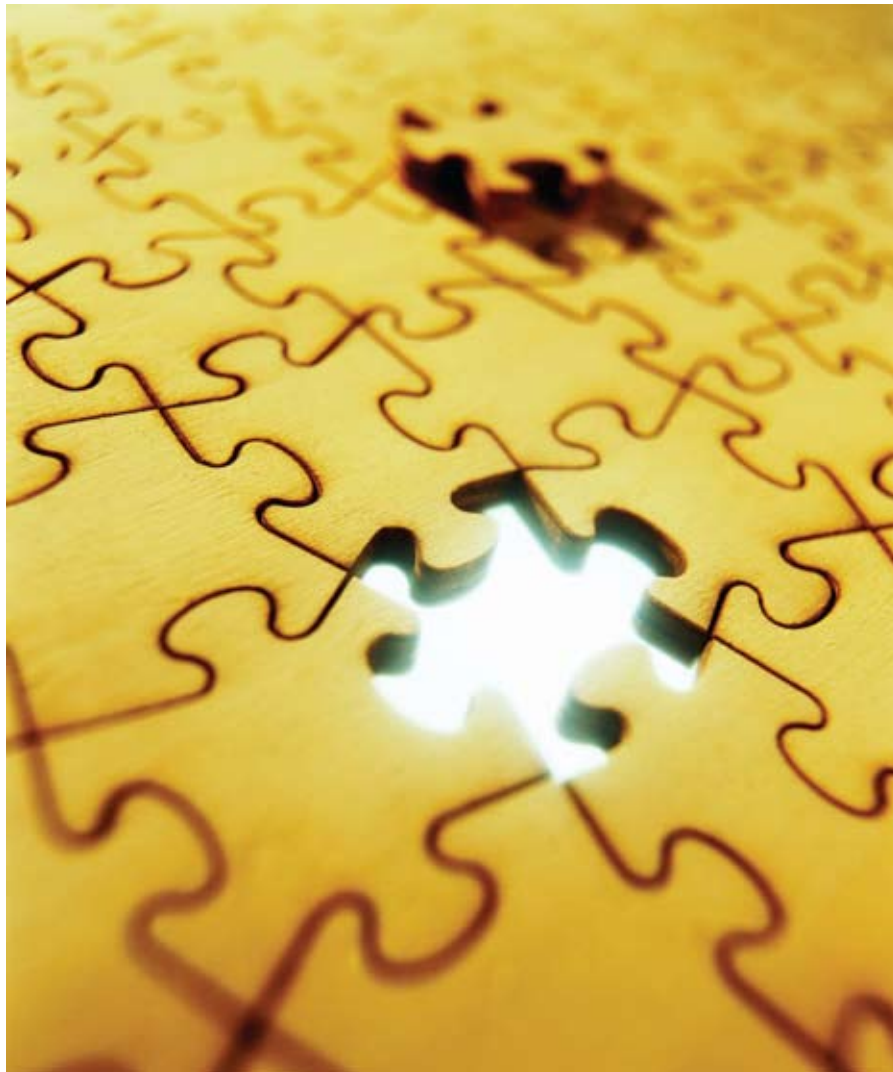
Regionalizacija Srbije

Šta ćemo sa Trgovištem?

Zaostale opštine propadaju usled nedostatka privatnih i javnih investicija. Zakon o regionalnom razvoju treba da omogući pristup razvojnim fondovima i stvori osnovu za suštinsku decentralizaciju

„Nije prirodno da samo Vojvodina bude regija sa definisanim pravima u Srbiji kada i druge regije žele ista takva prava. Ako bi Vojvodina bila jedina regija, Srbija bi bila asimetrična država, što bi proizvelo stalnu nestabilnost. Vrlo brzo će doći vreme da otvorimo i to pitanje, da promenimo i poboljšamo naš Ustav kada je tema regionalizacije u pitanju“.

Ova izjava, koju je dao predsednik države pre četiri meseca, ponovo je aktuelizovala temu regionalizacije Srbije. Administrativna podela države na nove teritorijalne jedinice i, što je mnogo važnije, suštinska decentralizacija vlasti (i upravljanja novcem), godinama se nalazila na marginama javnog diskursa i medijskih izveštaja. Samo povremeno bi je u fokus vraćale rasprave o potrebi lokalnih samouprava za većim izvornim prihodima, ali bez značajnijih stvarnih efekata, osim usvajanja Zakona o finansiranju lokalne samouprave.



Kako do fondova?

U međuvremenu, razlike u privrednoj razvijenosti opština i regionu nastavile su da se uvećavaju. Beograd je danas 15 puta razvijeniji od Trgovišta, a odnos između najbogatijeg i najsiromašnijeg regiona iznosi 7:1. Statističke brojke, prevedene na svakodnevni život, znače da u Trgovištu gotovo da ništa ne radi, osim javnih službi i da prosečan stanovnik ove opštine na jugu nema drugog izbora nego da je napusti, u potrazi za bilo kakvim poslom.

Za ispravljanje ovakvih dispariteta glavni preduslov su ulaganja. Zaostale opštine propadaju usled nedostatka privatnih i javnih investicija – u proizvodne pogone, puteve, škole, bolnice, kulturu, sport... Slični problemi postoje i u Evropskoj uniji, a zaoštreni su nakon prijema zemalja nekadašnjeg istočnog bloka. Zato, Unija za postojeće i potencijalne članice izdvaja izdašne fondove, usmerene ka podsticanju regionalnog razvoja, na koje ćemo i mi moći da računamo, ali tek kada zvanično postanemo zemlja kandidat za članstvo. S tim u vezi, treba dodati da, iako se kandidaturom donekle povećava pristup fondovima, prava korist od statističkih regiona dobija se tek članstvom. Jedan od uslova za pristup fondovima sastoji se u harmonizaciji sa standardima tzv. nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica (NUTS) koja je predviđala pet kategorija, od NUTS1 do NUTS5, zavisno od broja stanovnika (kategorije NUTS4 i NUTS5 zamenjene su 2003. godine novim, pod nazivom LAU1 i LAU2).

Da li je regionalizacija isto što i decentralizacija?

Sa ovakvom motivacijom, nedavno je u Skupštini izglasan Zakon o regionalnom razvoju. Kroz tipičnu političko-medijsku halabuku, nekako

se probilo objašnjenje da se ne radi o administrativnoj, nego o statističkoj regionalizaciji i da ona predstavlja našu obavezu preuzetu potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, a ne „novi pokušaj destabilizacije Srbije“. Zakonom je Srbija podeljena na sedam statističkih celina – regiona: Vojvodina, Beograd, Zapadni, Istočni, Centralni i Južni region, kao i region Kosova i Metohije. Prema razvijenosti, regioni su razvrstani na one iznad 75 odsto državnog proseka bruto domaćeg proizvoda (BDP) po stanovniku i one ispod tog procenta, a jedinice lokalne samouprave kategorizovane su u četiri grupe. Suština formiranja regiona sastoji se u mogućnosti da utvrđuju i sprovode strategiju regionalnog ekonomskog razvoja i, naravno, da, vremenom, apliciraju za međunarodne razvojne fondove. Fondovi su, inače, predviđeni samo kao jedan od izvora finansiranja regionalnog razvoja. Komentarišući nacrt Zakona, ministar

INSTITUCIONALNI OKVIR

Zakonom o regionalnom razvoju utvrđeno je formiranje Nacionalnog saveta za regionalni razvoj, čiji mandat će trajati pet godina. Ovo telo će imati 19 članova i predsednika, a tu funkciju će obavljati resorni ministar. Takođe, predviđeno je da Vlada formira Nacionalnu agenciju za regionalni razvoj koja će obavljati razvojne i stručne poslove regionalnog razvoja, kao i Regionalni razvojni savet za svaki region. Na pitanje da li su rađene procene koliko će koštati formiranje novih institucija, ministar Dinkić je odgovorio da će neke nove institucije biti formirane od starih, kao što je to slučaj sa Nacionalnom agencijom za regionalni razvoj koja će biti formirana od sektora za implementaciju infrastrukturnih projekata Ministarstva ekonomije i Agencije za mala i srednja preduzeća.

ekonomije i regionalnog razvoja Mladen Dinkić naveo je da će „regionalni razvoj biti finansiran iz budžeta, u iznosu od jedan do dva odsto ukupnog budžeta, kao i iz fondova Evropske unije, donacija i lokalnih budžeta“.

Statistička regionalizacija zamišljena je kao prva faza u suštinskoj regionalizaciji, a ona, zapravo, treba da znači decentralizaciju. Za decentralizaciju nam je, do sada, na centralnom nivou vlasti nedostajala politička spremnost, a na lokalnom – ljudski i tehnički kapaciteti. Zbog toga se rasprava o regionalizaciji svodi na jedno ključno pitanje: Da li je centralna vlast spremna regionima i opštinama da prepusti deo prihoda i da li su regioni i opštine sposobni da upravljaju tim prihodima?

Dragan Pejčić

dragan.pejtic@siepa.gov.rs

Regionalizacija neophodna zbog nas samih, a ne zbog Evrope

Evropska unija se, kao savez suverenih država, naprosto ne pača u unutrašnje teritorijalno uređenje sadašnjih i potencijalnih članica. Regionalizacija španskog tipa bi i ovde mogla dati ploda, ali tek posle suštinskog snaženja srpske lokalne samouprave

Zakon o regionalnom razvoju pre svega je tehničke prirode. Njime se propisuje uspostavljanje regionalne razvojne politike usklađene sa regionalnom i kohezionom politikom EU – zarad smanjenja regionalnih neravnomernosti i siromaštva, povećanja konkurentnosti srpskih regiona i izgradnje institucionalne regionalne infrastrukture. Naročito se odnosi na pomoć nedovoljno razvijenim područjima da nadoknade strukturne slabosti, državnim ulaganjem i stimulisanjem privatnih ulaganja, domaćih i stranih. Ovim Zakonom propisani statistički regioni u Srbiji neće imati pravnu subjektivnost, kakvu prema Ustavu imaju lokalna samouprava i autonomne pokrajine.

Socijalne i geografske razlike

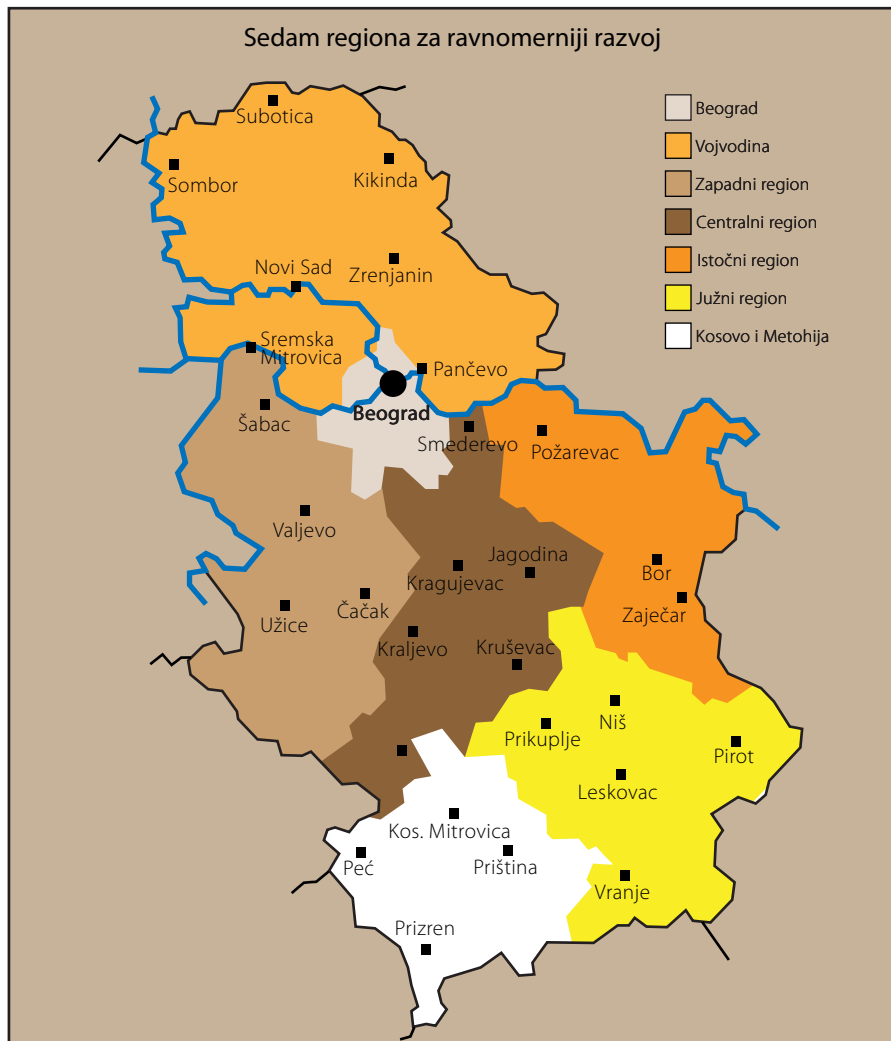
Promovisanje Zakona o regionalnom razvoju pred usvajanje u Narodnoj skupštini nezgodno se vremenski podudarilo sa inicijativom predsednika Borisa Tadića. Čini se da je njeno tempiranje bilo namenjeno javnom „sahranjivanju“ kontroverznog predloga statuta Vojvodine, ali se, takođe, čini i da je to tako shvaćeno tek u delu srpske javnosti. Dok jedni strahuju da bi regionalizacija, posle nasilnog proglašenja otcepljenja Kosova i Metohije, dodatno drobila Srbiju, drugi tvrde kako je to standard EU. Strahovanja ovih prvih, koliko god neutemeljena bila, nisu i nerazumljiva. Koga su zmiye ujedale i guštera se plaši. Inflacija državnosti na početku prošle decenije otvorila je Pandorinu kutiju separatizma koja ni do danas nije zatvorena. Njima se, međutim, može ukazati na primer Španije koja je, posle višedecenijske Frankove diktature, upravo regionalizacijom zauzdala separatiste. Ovim drugima može se, pak, ukazati na primere centralizovane Francuske, Rumunije ili Grčke, regionalizovane Italije, Irske ili Poljske, kao i na federacije Nemačku, Austriju ili Belgiju. EU se, kao savez suverenih država, naprosto ne pača u unutrašnje teritorijalno uređenje sadašnjih i potencijalnih članica. ▶

Srbija je zemlja dubokih ekonomskih razlika – socijalnih i geografskih. Prve su posledica strahovitog društvenog raslojavanja tokom burne, još neokončane, tranzicije, praćene jugoslovenskim građanskim ratom, drastičnom kriminalizacijom države i društva, otimanjem kontroli delova državnog bezbednosnog aparata i međunarodnim trgovinskom blokadom, kao i privatizacijom izvedenom na način neretko nazvan divljim.

Bez vraćanja imovine lokalnim samoupravama, zamena beogradizacije Srbije mikrobeogradizacijom pokrajina ništa novo ne bi donela siromašnim krajevima

Kriza ubrzava regionalizaciju

Geografske razlike u razvijenosti imaju, pak, dublje korene. U čitavim krajevima Srbije, osipa nam se stanovništvo, a resursi ostaju jalovi i neiskorišćeni. Sa druge strane, razvijenijim delovima zemlje preta prekomerna koncentracija stanovništva i industrije. Ovaj nesklad proizvodi teške socijalne, privredne, ekološke i komunalne posledice. Legitimno je pitanje da li Srbija, sa ovakvim dubokim i bolnim regionalnim razlikama, uopšte može biti jedinstvena država. Stoga joj je preko potrebno uravnotežavanje i rad na njihovom uklanjanju. Neophodnost ovoga postaje naročito vidljiva i urgentna u uslovima sadašnje teške ekonomske krize. I pored nekih nagoveštaja oporavka u najrazvijenijim državama, njene posledice još uvek su velika nepoznanica i globalno i po Srbiju. U ovome trenutku još se ne da predvideti da li će više pretrpeti naši razvijeniji krajevi, koji najviše imaju da izgube, ili nerazvijeniji, kojima su resursi za opiranje krizi oskudni, bezmalo nepostojeći. Jedino se sa sigurnošću može reći da kriza zahteva bezrezervnu solidarnost cele Srbije.



Administrativnu regionalizaciju Srbije u novije vreme prvi je, krajem prošlog stoleća, zastupao novosadski profesor prava, pokojni akademik Miodrag Jovičić. Među pomena vrednim političkim grupacijama, Demokratska stranka Srbije od osnivanja zastupa regionalizaciju, a Demokratska stranka ju je, posle predsedničke inicijative ovog proleća, uvrstila u programske prioritete. Iako su obe ove stranke imale odlučujući uticaj na sadržinu pre tri godine izglasanog Ustava, Srbija njime nije postala regionalna država. Ono što naš Ustav, ipak, sadrži, jeste veoma liberalno određenje lokalne samouprave i autonomije, kao prava građana da ograniče državu, prava omeđenog samo nadzorom ustavnosti i zakonitosti. Po ugledu na Španiju, naš Ustav daje (takođe veoma liberalnu) mogućnost regionalizacije stvaranjem novih pokrajina, po postupku predviđenom za promenu Ustava.

Srbiji je potrebna ona regionalizacija koja najviše odgovara njenim građanima. Po uspostavljanju demokratske ustavne monarhije, španskim opštinama data je mogućnost da se udružuju, pa je, između 1979. i 1983, na interesnom osnovu nastalo 17 autonomnih zajednica. Takva, primerno uspešna i organska regionalizacija bi i ovde mogla dati ploda, ali tek posle suštinskog snaženja srpske lokalne samouprave. Pre svega, vraćanjem imovine koju joj je centralizatorski režim Slobodana Miloševića oduzeo 1995. godine, predviđajući poraz na lokalnim izborima 1996. Bez toga, zamena beogradizacije Srbije mikrobeogradizacijom pokrajina ništa novo ne bi donela siromašnim krajevima, pa zato jaka lokalna samouprava treba da bude i ključni nosilac procesa regionalizacije.

Novak Gajić
savetnik u Stalnoj konferenciji gradova i opština

Loznica

Na Zapadu nešto novo

Iako se i dalje bori sa nezaposlenošću, Loznica je jedan od lidera u reformama poslovnog okruženja, ne samo u Zapadnoj Srbiji, nego i u celoj zemlji

Pripremajući ovo izdanje časopisa, opredelili smo se za Loznicu koja, možda, spada u najambicioznije gradove u Srbiji. Zavirujući u Akcioni plan za lokalni ekonomski razvoj (plan je izrađen 2006. godine), može se videti da je projektovana stopa privrednog rasta do 2015. godine – 9,1%. Ovako brz razvoj ekonomije, pre svega prerađivačke industrije i uslužnog sektora, treba da dovede do ostvarenja krovnog cilja ekonomskog razvoja Loznice – dostizanje nivoa realnog nacionalnog dohotka po stanovniku iz 1990. godine do 2015. godine. Iz Plana se jasno vidi da se na povećanje nivoa i strukture investicija gleda kao na preduslov za ekonomski razvoj opštine, te i ne čudi preduzumljivost i agilnost opštinske uprave u stvaranju uslova da se to zaista i ostvari. Tim pre što je nivo investicija u nacionalnom dohotku 2003. godine iznosio 7,4%, a za ostvarenje projektovane stope rasta potrebno je da investicije povećaju učešće u nacionalnom dohotku na oko 20%. Ozbiljan poduhvat.

Svi glavni dokumenti već usvojeni

U razgovoru sa gospodinom Vidojem Petrovićem, gradonačelnikom Loznice, pokušali smo konkretno da saznamo sa kakvim kartama raspolaže njegov tim za postizanje pomenutih ciljeva ekonomskog razvoja.



„Loznica spada u rang opština sa najmanjim odnosom broja zaposlenih u opštinskoj administraciji prema ukupnom broju stanovnika“

Ono što, po njegovim rečima, svrstava Loznicu u red najperspektivnijih gradova u Srbiji je činjenica da je to grad sa vrlo povoljnim poslovnim okruženjem. Grad ima kvalifikovanu radnu snagu, sa dugom industrijskom tradicijom, pre svega u tekstilnoj i drveno-prerađivačkoj industriji. „Tu bih dodao i dobar geografski položaj opštine, sa dobrim vezama i sa Beogradom, kao administrativnim centrom, i sa Bosnom i Hercegovinom. Moram da kažem i da je Loznica jedan otvoren grad i da su ostvareni kontakti sa mnogim institucijama i lokalnim zajednicama u zemlji i inostranstvu, a naglašavam i dobru komunikaciju sa nivoom centralne vlasti.“

Da bi se stvorili preduslovi za industrijski razvoj grada, usvojen je niz važnih dokumenata, od Strategije dugoročnog razvoja grada, Akcionog plana, preko Generalnog urbanističkog plana i Prostornog plana, do osnivanja

informativnog centra i Kancelarije za lokalni ekonomski razvoj. Ovim potezima je, pre svega, unapređen kapacitet gradske uprave i javnog sektora i stvoren niz pretpostavki za efikasnu administraciju.

Loznica je jedan od malobrojnih gradova u Srbiji koji su dobili certifikat NALED-a za povoljno poslovno okruženje, a gospodina Petrovića smo pitali kako je tekao ovaj proces. „Sam proces je pratila velika aktivnost na institucionalnom razvoju i podizanju sopstvenih kapaciteta. Taj proces traje već 4 godine i obuhvatio je, pre svega, optimizaciju Odeljenja za prostorno planiranje i urbanizam kako bi se skratili rokovi obrade predmeta, ali i postepeno smanjenje broja zaposlenih i popravljavanje strukture preostalih radnika. Racionalizacija je vršena i po radnom stažu i po obrazovnom profilu, jer glomazna i neadekvatno profilisana administracija nije bila u stanju da iznese promene. Broj zaposlenih je smanjen za 15% i sada Loznica spada u rang opština sa najmanjim ▶

Loznica u brojkama

Površina	612 km ²
Broj stanovnika (2008.)	83.219
Broj zaposlenih (mart 2009.)	15.323
Broj nezaposlenih (jun 2009.)	11.952
Prosečna mesečna neto zarada (jun 2008.)	22.247 dinara
Najveći investitori	Golden Lady

odnosom broja zaposlenih u opštinskoj administraciji prema ukupnom broju stanovnika Opštine. Sadašnji tim mojih saradnika je mlad, stručan i sposoban da odgovori na sve zahteve privrede i investitora. Međutim, kada obučite ljude na taj način, onda njihova „tržišna vrednost“ skače i javlja se problem kako ih zadržati u državnom sektoru, odnosno lokalnoj samoupravi koja, kao što je poznato, ne može da pruži velike plate“, kaže Petrović. „Ovaj problem se samo sistemski može rešiti, odnosno potrebno je uspostaviti jedan sistem vrednosti koji će omogućiti da se rad mladih i sposobnih ljudi više vrednuje i da se na taj način i zadrže. Takvi modeli već postoje u svetu, samo ih treba primeniti u ovoj sredini.“

Laka industrija, turizam i poljoprivreda – stubovi razvoja

Loznica je među prvim gradovima u Srbiji koji su izradili i, što je često još važnije, u lokalnim skupštinama izglasali Strategiju lokalnog ekonomskog razvoja (LER). Na osnovu te strategije, u saradnji sa privatnim sektorom, izrađen je pomenuti strateški Akcioni plan u kojem su, kroz konkretne projekte, date smernice za lokalni ekonomski razvoj. Okosnicu LER-a, prema ovom strateškom dokumentu, čine laka industrija, turizam i poljoprivreda. Region ima veliko industrijsko nasleđe u ovim sektorima, ali i recidive velikog industrijskog sistema Viskoza koji je nekad zapošljavao 11.000 ljudi, ali se suočio sa desetogodišnjim urušavanjem. Jedan deo ovog sistema je prošao kroz svojinu transformaciju, tačnije četiri privredna društva, dok 11 preduzeća i dalje čeka privatizaciju. „Za njih je planiran stečaj iz koga bi se prodala njihova imovina, a na prostoru gde se danas nalazi Viskoza u bližoj budućnosti otvorila još jedna industrijska zona.“ Investitori koji su, do danas, pokazali interesovanje imaju nameru da recikliraju sve što je moguće i čitav prostor pretvore u industrijsku zonu od 150 hektara potpuno građevinski opremljenog zemljišta. „Novi vlasnici će, u skladu sa našim planovima, moći da dovode neke nove stanare koji će se baviti privrednim aktivnostima koje neće ugroziti razvoj turizma u Opštini, pre svega turizma Banje Koviljače.“

Pored Viskoze, na teritoriji Loznice je poslovalo još nekoliko poslovnih sistema koji su pojedinačno zapošljavali hiljadu i više radnika i činili solidnu bazu za dalji razvoj industrije. Drvno-prerađivačka i tekstilna industrija su one koje imaju najduže nasleđe, pa se na tome temelji budući razvoj grada.

INDUSTRIJSKA ZONA ŠEPAK

Na samo dva kilometra od centra grada, nalazi se industrijska zona Šepak koja se prostire na planiranih 85 hektara, uz samu državnu granicu sa Bosnom i Hercegovinom. Trenutno se, uz pomoć sredstava iz Nacionalnog investicionog plana, infrastrukturno oprema 18,5 hektara zemljišta u okviru prve faze realizacije. U drugoj fazi je planirano da se opremi i uredi još 65 hektara zemljišta. Početna cena zakupa je 7 evra za kvadratni metar, ali se ova cena progresivno umanjuje shodno doprinosu investicije zapošljavanju. „Mi smo maksimalno išli ka iznalaženju modela koji bi imali stimulatивно dejstvo na investitore, domaće i strane. Investitori, kada je u pitanju gradsko građevinsko zemljište, u odnosu na broj radnih mesta koja će biti otvorena, imaju mogućnost da dobiju zemljište po ceni od samo jednog evra po kvadratnom metru. Pored toga, u drugoj fazi realizacije investicionog projekta, investitor ima mogućnost da bude oslobođen naknade za infrastrukturno opremanje lokacije koja, inače, iznosi nepunih 700 dinara po kvadratnom metru. Naravno, osnovni motiv za ovakav stav prema investicijama i investitorima jeste potreba za rešavanjem problema visoke stope nezaposlenosti, kako u Loznici, tako i u celoj Srbiji. „Loznica je, pre samo deset godina, bila u društvu deset devastiranih, najnerazvijenijih opština, a danas spada u grupu srednje razvijenih opština. Dakle, evidentan je jedan pozitivan trend, što ne znači da su svi problemi rešeni. Stopa nezaposlenosti je još uvek visoka“, zaključuje gradonačelnik Loznice.



Sa druge strane, više od 10% građana Loznice živi u seoskom, ruralnom delu i bavi se primarnom poljoprivrednom proizvodnjom. Ni ovaj vid privredne aktivnosti nije zapostavljen od strane čelnika Loznice. „Mi tu želimo da napravimo jedan značajan podsticaj za razvoj poljoprivrede, te se planira pružanje finansijske podrške, u saradnji sa Fondom za razvoj. Kao prvi korak, urađen je popis i registracija domaćinstva koja se bave poljoprivredom, dok su za drugu fazu planirani podsticaji za tradicionalne poljoprivredne aktivnosti, poput ratarstva, uzgajanja voća i slično“, objašnjava gospodin Petrović.

U vremenima globalne krize, broj zainteresovanih investitora, ako je suditi po broju pisama o namerama koja su stigla u prethodnom periodu, se ne smanjuje, ali postoje znaci usporavanja njihovog odlučivanja za investiranje u industrijskoj zoni Šepak. „Pristigla su 26 pisma o namerama, kako domaćih, tako i stranih kompanija, ali su mnogi „zamrzli“ svoje aktivnosti na tom polju. Na poslednji poziv investitorima za dolazak u industrijsku zonu javile su se 3 domaće kompanije“, navodi gradonačelnik Loznice.



Gradonačelnik ističe da je ažurna i efikasna lokalna administracija jedan od ključnih aduta Loznice u realizaciji investicionih projekata, pa smo želeli da saznamo koliko je potrebno vremena od podnošenja zahteva do dobijanja građevinske dozvole. „Mi smo taj period sveli na minimum. Ako izuzmemo ono što nije u nadležnosti lokalne samouprave, odnosno iz domena je rada javnih preduzeća, reakcija lokalne samouprave u Loznici je momentalna. U roku od samo nekoliko dana, on može da dobije rešenje potrebno za započinjanje realizacije projekta.“

Lokalna samouprava u Loznici je, kao i druge u Srbiji, suočena sa smanjenim prilivom transfernih sredstava, a gradonačelnik smatra da je to, u uslovima globalne ekonomske krize koja se preliva i u Srbiju, normalna stvar i da svi moraju da podnesu teret. Neki projekti će biti realizovani sa poteškoćama, ali on je zadovoljan zbog toga što će ključni projekti ipak biti završeni. Tu, pre svega, misli na industrijsku zonu i završetak radova na saobraćajnoj infrastrukturi; konkretno – magistralni put M4 koji povezuje Republiku Srpsku i Republiku Srbiju, a, ujedno, predstavlja ulazak u

industrijsku zonu. Drugi projekat podrazumeva vodosnabdevanje grada koje se realizuje u saradnji sa nemačkom KfW bankom. Tu su i sportski objekti, školske sale, obdaništa. Važni su i projekat upravljanja komunalnim otpadom, ali i monumentalan projekat uređenja desne obale Drine na području opštine Mali Zvornik koji ima karakter međudržavne saradnje i višestruki značaj za čitavu Zapadnu Srbiju.

Zlatan uspeh „zlatne devojke“

Prva grinfield investicija u valjevskom kraju, fabrika Valy, počela je sa radom 24. maja 2005. godine, kao jedan od 16 pogona italijanske multinacionalne kompanije Golden Lady. Ova fabrika ženskog rublja i čarapa iz Beloševca visoko je izvozno-orijentisana poslovna jedinica koja izvozi 90% svoje proizvodnje, a do kupaca širom sveta stiže preko matične kompanije u Italiji. Fabrika je 2008. godine proglašena za najprofitabilniju firmu u regionu, sa aktivom od oko 3 milijarde dinara, kapitalom od 1,8 milijardi dinara i poslovnom dobiti većom od 226 miliona dinara. Prema rečima tehničkog direktora firme Vitalija Novohackog, prosečna zarada u fabrici je tada iznosila 180 evra, naravno u dinarskoj protivvrednosti, a u fabrici je uhlebljenje našlo oko 1.300 radnika, uglavnom devojaka i žena iz šest opština Kolubarskog okruga.

Zadovoljan ovako dobrim poslovnim rezultatima, italijanski vlasnik kompanije odlučio je da proširi poslovanje u Srbiji otvaranjem pogona u Loznici. Fabrika je završena 2008. godine, a trenutno zapošljava 700 radnika. Nizu potvrda uspešnosti poslovanja ove fabrike treba dodati i proglašenje za najbolje veliko preduzeće na području Regionalne privredne komore Kolubarskog i Mačvanskog okruga.

Na pitanje da li se već osećaju efekti investicije kompanije Golden Lady na svakodnevni život građana, gradonačelnik Loznice naglašava odličnu saradnju koja je ostvarena sa menadžmentom ove kompanije. U Loznici su ponosni na to što imaju tako jednu poznatu kompaniju koja posluje na njihovoj teritoriji i zapošljava oko 700 ljudi, sa projekcijom angažovanja oko 1.150 radnika. Koristi se najsavremenija tehnologija, a izvozno-orijentisana proizvodnja se, na 50 hiljada kvadratnih metara prostora, oslanja isključivo na lokalnu radnu snagu.

Goran Radosavljević
goran.radosavljevic@siepa.gov.rs



Zdravlje Actavis

Uspešan spoj Severa i Juga

Kao jedan od najboljih kupaca u srpskoj privatizaciji, islandski Actavis u leskovačkom Zdravlju godinama promoviše politiku i praksu vrhunskog kvaliteta proizvoda, maksimalne bezbednosti na radu, brige za zaposlene i odgovornosti prema lokalnoj zajednici. Sledeći veliki cilj je snažan proboj na svetskom tržištu

U teškoj privrednoj situaciji u Leskovcu, pa i na celom jugu Srbije, jedna kompanija se već godinama izdvaja kao pozitivan primer. Ona, ujedno, predstavlja i jednu od najboljih privatizacija, nasuprot neretkim slučajevima neuspelih prodaja, čiji rezultati postaju očigledni ovih dana, u vidu izliva radničkog nezadovoljstva.

Kada je islandski Actavis, ili tadašnji Pharmaco, kupio Zdravlje krajem 2002. godine, leskovačka fabrika je, poput nekih sličnih širom Srbije, imala solidan potencijal razvoja, ali i svoje probleme, kao što su preveliki broj zaposlenih i nedovoljna ulaganja u proizvodnju. Na javnom tenderu, za Zdravlje je plaćeno 3,5 miliona evra, ali uz velike obavezne investicije i socijalni program od po 20, odnosno 25 miliona evra. U međuvremenu, ukupna ulaganja znatno su prevazišla ugovornu vrednost. Sa izgradnjom potpuno nove fabrike, ona su već dostigla 33 miliona evra, s tim da će do kraja ove godine porasti na 36 miliona ukoliko u potpunosti bude realizovan investicioni plan.

Ulaganja iznad plana

Veoma važan deo ugovora odnosio se i na socijalni program. U trenutku privatizacije, Zdravlje je brojalo preko 2.200 radnika i taj broj je trebalo smanjiti na ekonomski optimalan nivo. Menadžment kompanije se u ovom procesu postavio kao pravi partner zaposlenima. Osim korektnih otpremnina, zainteresovanim grupama radnika pružena je mogućnost da, kroz osnivanje novih firmi i outsorsing određenih aktivnosti, postanu dobavljači svoje bivše kompanije. Neke od takvih firmi danas se za Actavis bave održavanjem fabričkog kruga i pružanjem usluga ishrane, a verovatno najbolji primer je proizvodnja kozmetike koju u jednom od fabričkih pogona organizuje nezavisno preduzeće osnovano od strane dvadesetak bivših radnika.

Utišak o uspešnoj transformaciji Zdravlja primetan je već na ulazu u fabriku. Savršeno uređeni prilaz vodi ka novoj upravnoj zgradi, a svi posetioci na prijavnici dobijaju obaveštenje o internim bezbednosnim procedurama. Preko puta fabrike nalazi se sportski kompleks koga čine gradski bazen i teniski tereni. Za podizanje



terena Actavis je donirao 50.000 evra, što je samo jedan dokaz da novi vlasnici veoma vode računa i o lokalnoj zajednici. Tu, takođe, spada i finansiranje izgradnje centralne kuhinje, odakle se snabdevaju svi vrtići u gradu, zatim pomoć ugroženim kategorijama stanovništva, brojne druge akcije u saradnji sa lokalnim partnerima...

Kao strani investitor, Actavis je posebno interesantan po tome što su kompaniju sve vreme predvodili domaći menadžeri, uz konsultacije sa nekoliko čelnih ljudi iz centrale. Novi generalni direktor, Miomir Nikolić, u firmi je već godinama, a na to mesto došao je sa pozicije direktora proizvodnje. Koliko je poverenje u sposobnost lokalnih kadrova pokazuje i podatak da je bivši prvi čovek kompanije u Leskovcu, Goran Stojilković, nedavno postavljen za direktora jedne od Actavis-ovih fabrika u Velikoj Britaniji. Na tu temu gospodin Nikolić kaže: „Pravilnik o kontinuitetu poslovanja je nešto na šta smo veoma ponosni, a on podrazumeva da u oblasti ljudskih resursa svako od nas ima svog zamenika. Moj je zadatak

Naziv kompanije	Zdravlje Actavis a.d.
Godina osnivanja	1953. (od 2002. u sastavu kompanije Actavis)
Adresa	Vlajkova 199, 16000 Leskovac
Telefon	016 202 000
Faks	016 254 125
E-mail	info@actavis.rs
Web site	www.actavis.rs
Glavni proizvodi	Ranisan, Enalapril, Omeprrol, Actasulid
Broj zaposlenih	682
Realizovane investicije (EUR)	35.000.000
Planirane investicije (EUR)	20.000.000
Godišnji prihod (EUR)	40.000.000

da brinem da iza svakog čoveka postoji stalno neko ko će relativno brzo da uskoči. Jedna od naših vrednosti je da mislimo stalno unapred, tako da ulažemo u ljude na vreme.“

Da je strelovit poslovni uspeh, kakav Actavis beleži kao relativno mlada kompanija, nezamisliv bez jasnih smernica korporativnog ponašanja pokazuje i precizno definisani skup vrednosti islandske kompanije. One su sažete u četiri krilatice: Misli pametnije, Gledaj dalje, Radi jednostavno i Budi u vezi, od kojih je svaka razvijena na nekoliko fundamentalnih principa poslovanja Actavis-a. Ukratko, one znače da svi zaposleni u sistemu treba da teže ka tome da koriste nove poslovne prilike, na vreme razmišljaju o budućnosti, efikasno upotrebljavaju resurse i

„Očekujemo da nam više od polovine proizvodnje iduće godine ide u izvoz“

intenzivno komuniciraju sa svim stejkholderima. Ovako formulisanim vrednostima generalni direktor Zdravlja dodaje i sledeće elemente konkurentne strategije na domaćem tržištu farmaceutskih proizvoda: „Mi imamo tri principa koja su najbitnija u razvoju poslovanja. To su: proizvod mora da bude neprikosnoven što se tiče kvaliteta, cena proizvoda mora biti prihvatljiva i kupci moraju da budu zadovoljni. Bez toga ne bismo mogli biti konkurentni na tržištu.“

Kad je reč o proizvodima, Zdravlje Actavis u svom asortimanu ima tzv. humane proizvode koji pokrivaju gotovo sve značajne terapijske klase, zatim OTC proizvode, odnosno biljne lekove i dijetetske proizvode, kao i medicinska sredstva, među kojima su najpoznatiji dijalizatori i vensko-arterijski setovi.

Izvoz kreće uskoro

Koliko god da je urađeno u proteklih šest i po godina, pred leskovačkim farmaceutima tek stoji veliki izazov – povećati izvoz. Na domaćem tržištu,

Actavis se stabilizovao na trećem mestu, i, po rečima generalnog direktora, tu nema mnogo prostora za rast. „Naš je cilj da krenemo sa izvozom naših proizvoda. To je bio cilj koji smo postavili pre 6 godina. Učešće na domaćem tržištu je onoliko koliko je – ne može mnogo da se menja. Ako hoćemo da povećamo proizvodnju i da budemo jeftiniji i konkurentniji, moramo da se trudimo. Mi smo jedan deo neophodnih sertifikata dobili prošle godine, a taj proces smo završili ove godine. Sertifikat je dobijen od danske Agencije za lekove. Očekujemo da uskoro dobijemo zvaničnu potvrdu i da, nakon toga, krenemo sa izvozom kompletne palete proizvoda. Takođe, spremamo za izvoz i tri nova proizvoda koja ranije nisu bila u top formi. To su proizvodi koje smo razvili u poslednjih nekoliko godina, izuzetnog su kvaliteta i planirane količine su, za sada, zadovoljavajuće, a očekujemo da iduće godine budu još veće. Imamo sada proizvodnju lekova za domaće tržište, ali očekujemo da nam više od polovine iduće godine bude izvoz“, objašnjava planove svoje kompanije gospodin Nikolić.

Inače, u planu je izvoz na tržišta čak 50 zemalja, što znači veliki posao oko prilagođavanja proizvoda lokalnim uslovima. Za svako od tih tržišta treba pripremiti posebnu ambalažu i uputstva, a često se i oblik proizvoda razlikuje od zemlje do zemlje. Ovaj projekat biće od značaja i za celokupnu privredu. Iako se farmaceutska industrija smatra jednom od vodećih privrednih grana, izvoz je i dalje neuporedivo manji od uvoza. Samo u 2008. godini, u ovom sektoru ostvarili smo deficit od 340 miliona evra.

Osnove za proboj na svetsko tržište postavljene su usvajanjem najviših evropskih standarda Dobre proizvođačke prakse u farmaceutskoj industriji (EU GMP). Leskovačka fabrika je sertifikovana i po sistemima kvaliteta ISO 9001:2000, odnosno ISO 14001, a interesantno je i da predstavlja prvu kompaniju iz sistema Actavis-a sa sertifikatom po standardu OHSAS 18001 koji reguliše pitanja zdravlja i bezbednosti na radu. Inače, upravljanje kvalitetom je jedan od ključnih elemenata Actavis-ovog poslovnog uspeha. Standardi kvaliteta poslovanja definisani su na globalnom nivou tzv. Korporativnim poslovnikom koji važi za sve kompanije iz Actavis-ovog sistema širom sveta.

Dragan Pejčić
dragan.pejčić@siepa.gov.rs



Krizni PR

Da li se plašite krize?

Osim profita, najveće dostignuće jedne organizacije predstavlja njena dobra reputacija. Menadžeri u kompanijama moraju da imaju osećaj za opasnosti i da pravovremeno deluju kada kriza počinje da se razbuktava

U uslovima globalne ekonomske krize, mnogo šta se menja. Organizacije koje su, do juče, slovile za najveće i najjače u svetu, preko noći se bore za finansijski opstanak. Ali, oni koji su prethodno radili na svojoj dobroj reputaciji imaju veće šanse da prežive. Te organizacije uspeće pre ostalih da opstanu, a, možda čak, i ojačaju. Svi stakeholderi od kojih zavisi vaša organizacija, kao što su Vlada, institucije, mediji, opšta javnost, imaće razumevanja za probleme u koje ste upali.

Dobra reputacija

U svetu se smatra da, osim profita, najveće dostignuće jedne organizacije predstavlja njena dobra reputacija. Čak se smatra da organizacija koja ima dobru reputaciju ne može da pravi loše proizvode, odnosno da ima loše usluge, što se direktno odražava na profit. Ozbiljne kompanije sistemski rade na reputaciji kako bi bile uspešnije, ali se sve vreme spremaju i za krize. Dobru reputaciju možemo da posmatramo i kao najbolju odbranu u uslovima krize koja, najčešće, nastaje usled delovanja konkurencije, ili usled negativnih napisa u medijima. To može biti i bilo koja vrsta pravnog spora, krađe, incidenta, požara, poplave, svega onoga što učine čovek ili priroda, a može da ima uticaj na kompaniju. Takođe, kriza nastaje i ako, u očima javnosti, vi ne reagujete pravovremeno ili neadekvatno reagujete na pomenute situacije.

Čak 78 odsto kriza izaziva upravo samo rukovodstvo kompanije

Tako se jedna veoma uspešna strana kompanija, koja je pre tri godine ambiciozno i na dobar način ušla na naše tržište, suočila sa jakim udarom konkurencije, kada su neki od tabloida počeli ciljano, namerno da gađaju najveće slabosti te organizacije. Srećom, kompanija, koja je bila na udaru odmah po ulasku na naše tržište, uspostavila je saradnju sa najznačajnijim institucijama i medijima koji prate njihovu oblast. Ti odlični odnosi omogućili su da konkurencija nije mogla lako da postigne svoje ciljeve, iako je imala jake uticaje.

Šta je kriza?

Stiven Fink, autor knjige „Upravljanje krizom, planiranje neizbežnog“, krizu definiše na sledeći način: „Krise su upozoravajuće situacije koje prete da eskaliraju po

intenzitetu, potpadnu pod nadzor medija, Vlade, koje ometaju normalno poslovanje, dovode u opasnost imidž organizacije i nanose štetu finansijskim rezultatima kompanije.“ Za kompaniju Pacific Telesis, kriza je „izuzetan događaj ili serija događaja koji negativno utiču na integritet proizvoda, ugled, ili finansijsku stabilnost organizacije, zdravlje ili blagostanje zaposlenih, zajednice ili šire javnosti.“

Smatra se da je ključna reakcija na krizu ona u prvih 24 sata

Institut za upravljanje krizama ustanovio je da je samo 14 odsto kriznih situacija neočekivano, 86 odsto je tinjajuće, jer je organizacija svesna opasnosti, a da čak 78 odsto kriza izaziva upravo samo rukovodstvo kompanije. Ovo istraživanje je ključno, jer nas upućuje da menadžeri u kompanijama moraju da imaju osećaj za opasnosti i da pravovremeno deluju kada kriza počinje da se razbuktava. To se najbolje postiže unapred pripremljenim planom krizne komunikacije. Iako je svaka kriza specifična, elementarnu odbranu treba pripremiti unapred, sa tačno preciziranim koracima za reakciju. Jer, kada kriza nastane, onda nastaje i panika, a što je veća panika, veća je mogućnost da pogrešite.

Šta raditi u kriznoj situaciji?

Priprema je neophodna, jer svaka organizacija treba da zna koje su joj slabe tačke i gde kriza može da udari. Smatra se da je ključna reakcija na krizu ona u prvih 24 sata i da to određuje da li će nešto ostati na nivou incidenta, ili će se razbuktati u pravu krizu. Odsustvo delovanja (što uključuje i procenu da li uopšte treba delovati), ili neadekvatno delovanje proizvodi nepravilne i nepotrebne štete. Zato je neophodno da za ovako osetljivu oblast menadžment uz sebe ima iskusne profesionalce u oblasti komunikacija koji znaju da procene šta, kada i na koji način treba raditi i kako treba reagovati.

Ukoliko konkurencija želi da vas diskredituje, ona to obično radi preko uticajnih pojedinaca u određenim medijima, ali ako ste korektni i niste fobični, i takvi pojedinci mogu da postanu vaši saveznici. Ukoliko ste još uspostavili korektne odnose sa ostalim medijima, na njih treba da računate, kao na saveznike pri objašnjavanju svoje pozicije. Znači, i kada kriza nastane, ima pomoći, ali se treba dobro pripremiti i nikada ne zloupotrebljavati, ili lagati sebe i druge.

Mediji su sigurno najuticajnije, ali je bitno kako i ostali, od kojih delovanje organizacije zavisi, gledaju na problem u kojem ste se našli, tako da vaša komunikaciona strategija mora da ima sveobuhvatni pristup.

Dugotrajni efekti krize

Naš mentalitet smatra da se krize rešavaju ad hoc i da je dovoljno da se u trenucima krize angažuje neka produkcijska kuća i da se kupi nekoliko oglasa, kako bi se mediji smirili. To može da ima samo trenutne efekte i, suštinski, dugoročno, neće rešiti problem. Novinari su nezavisni u svom radu, većina je veoma odgovorna kada nešto proceni

Šta ne sme da se radi

Kada su pogođene krizom, organizacije, obično, reaguju napadom na onoga ko ih optužuje i poricanjem da problem uopšte postoji, što je, svakako, pogrešno. Ono što je nedopušteno jeste da se pojavi arogancija prema postojanju problema, a, pogotovo, prema medijima, da se ne pokaže razumevanje da neko ima problem i da se umanje potrebe oštećenih, kao i da se prebacuje odgovornost na drugoga. Mora se, takođe, biti dosledan i ne smeju se držati neprimereni govori. Najveći problem može da bude neprihvatanje odgovornosti za ono što je kompanija, ili organizacija učinila.



Dugoročna, iskrena saradnja sa partnerima i medijima i pošten odnos prema klijentima i drugim ciljnim grupama smanjuje mogućnost štetnog uticaja krize

kao vest za svoje čitaoce i gledaoce. Kada im u fokus uđe obrada određene problematike, i posle godinu dana mogu da se pozovu na događaj koji ste vi toliko želeli da zaboravite. To može da vam otvori stare rane i stvori ponovni problem i da vam opet dovede reputaciju u pitanje. Zato, dugoročna, iskrena saradnja sa partnerima i medijima i pošten odnos prema klijentima i drugim ciljnim grupama smanjuje mogućnost štetnog uticaja krize i ne može da ugrozi vašu reputaciju.

Ono što je specifično za naše menadžere jeste da smatraju da se isključivo kupovinom minuta i sekundi na televiziji, ili oglasa u novinama, obezbeđuju da o njima neće pisati loše. U takvom kontekstu, oni zaboravljaju da su mediji ti koji su kontrolni mehanizam delovanja Vlade, Skupštine, ali i transparentnog poslovanja kompanija i da, ukoliko se zloupotrebljavaju, to se sigurno vraća kao bumerang.

Sarađujte sa svim ciljnim javnostima, pogotovo sa medijima

U SAD-u se na najprestižnijim univerzitetima uči kako treba komunicirati i sarađivati sa svim javnostima, pa i medijima. Kao primeri, navode se američki predsednici i njihova sudbina u kontekstu saradnje sa medijima. Tako je Nikson medije smatrao svojim neprijateljima, pa su mu oni, sa pojavom prvog problema, pomogli da ode sa vlasti kao nepopularan predsednik. Buš mlađi je bio veoma arogantan prema medijima, pokušavao je da manipuliše njima i na kraju je platio cenu. Proglašen je za najnepopularnijeg predsednika u istoriji Sjedinjenih država. On je otišao iz Bele kuće sa najnižom stopom popularnosti u istoriji, od svega 22 odsto. Tako ga je ocenila javnost, a mediji su to preneli sa zadovoljstvom.

Prijateljski odnos prema medijima imali su američki predsednici Kenedi i Frenklin Ruzvelt, pa su, i pored svih mana, zapamćeni kao dobri predsednici. Mediji su ih poštovali i zbog njihovog odnosa prema njima. Medijima je pružena prilika da, zajedno sa svojim predsednicima, dele moć upravljanja najmoćnijom zemljom. Poslovanje, predsednikovanje, sve je to deo javnog života, a to znači da onaj ko se kreće u tom polju treba da bude otvoren, jer mediji samo plasiraju vaš pogled na svet. Koliko u politici, ovo pravilo, možda još i više, važi u poslovanju, gde se netransparentnost plaća bankrotiranjem. Greške proizilaze i iz činjenice da se kriza jednostrano shvata i kao napad na određenu kompaniju, ili osobu, bez analiziranja konteksta medijske zainteresovanosti, odnosno društvenog interesa. Zato, ulažite u reputaciju, budite svesni i prihvatite slabosti, prijateljski nastupajte sa medijima, budite otvoreni i pošteni, uz sebe imajte komunikatore koji su profesionalci, pa ćete biti u mogućnosti da se odbranite i uspešno rešite krizu kada se pojavi.

Aleksandra Hristov
direktor kompanije za strateške komunikacije Hristov Consulting d.o.o.

HRISTOVCONSULTING



USPEH je proizvod **ZNANJA**.
MOĆ je proizvod **UTICAJA**.

MREŽA ZNANJA I UTICAJA je naš proizvod.

- Upravljanje reputacijom
- Odnosi sa medijima
- Rešavanje kriza
- Javni poslovi i lobiranje
- Pravo i PR
- Umrežavanje

Hristov Consulting
Kompanija za Strateške Komunikacije

Adresa:
Kralja Petra 45
11000 Beograd, Srbija
E-pošta:
office@hristovconsulting.com

Telefon: 011 2631 952
Faks: 011 2631 952
Mob: 063 374 340
Web site:
www.hristovconsulting.com

Definisanje ciljeva i analiza investicionih trendova (2)

SDI trendovi – kako ih tumačiti?

Nakon što ste identifikovali i shvatili vaše ciljeve, naredni korak ka privlačenju stranih ulaganja je razumevanje regionalnih i globalnih SDI trendova

Pored razumevanja načina, na koje možete da definišete ciljeve u privlačenju stranih ulaganja, a o kojima smo pisali u prošlom broju, do sada ste u mogućnosti i da demonstrirate razloge, zbog kojih vaša lokacija treba da privuče investicije, kao i da identifikujete i koordinišete specifične ciljeve organizacije povezane sa privlačenjem stranih ulaganja. Nakon što ste stekli dobru polaznu osnovu i proverili svoje znanje o mogućnostima vaše investicione lokacije za privlačenje stranih ulaganja, sada je vreme da pređete na naredni korak u proceni potencijala lokacije koji obuhvata pregled globalnih i regionalnih SDI trendova i spoljnih faktora koji utiču na njenu sposobnost da privuče investicije.

Pre nego što se upustimo u analizu globalnih trendova u privlačenju stranih ulaganja, imajte na umu da su, prilikom donošenja odluke o ulaganju, strani investitori podložni mnogobrojnim pristiscima i uticajima. Iz ovog razloga je veoma bitno da razumete ove pritiske i identifikujete sve važne probleme sa kojima se susreću investitori, kako biste na odgovarajući način prišli potencijalnom ulagaču i ubedili ga da je vaša lokacija pravo rešenje za njega. Takođe, potrebno vam je određeno znanje o osnovnim trendovima u sferi SDI na globalnom i regionalnom nivou, kao i o događajima koji mogu imati uticaj na ove trendove u kratkom vremenskom roku.

Globalni trendovi

Razumevanje i mogućnost tumačenja globalnih SDI trendova može vam umnogome pomoći da shvatite ko, gde, kako i zašto investira. Znanje i mogućnost da odgovorite na ova pitanja, uz poznavanje prednosti i nedostataka vaše lokacije, predstavljaju ključni faktor za identifikovanje sektora privrede, za koje postoji velika verovatnoća da ćete privući nova ulaganja.

U doba informacionih tehnologija i interneta, relativno je jednostavno pronaći podatke o svetskim SDI trendovima. Odličan izvor informacija o globalnim SDI trendovima je godišnji Svetski izveštaj o investicijama koji izdaje Konferencija o trgovini i razvoju Ujedinjenih nacija (UNCTAD). Izveštaj vam pruža detaljan uvid u svetske, regionalne, kao i prilive stranih direktnih investicija po zemljama.

Regionalni trendovi

U analizi regionalnih i SDI trendova na vašoj lokaciji, obavezno je da:

- prikupite podatke o novim projektima,
- analizirate privredu i investicione grupe i
- odredite deo tržišta u regionu koji obuhvata vaša lokacija.

Prikupljanje podataka o projektima na vašoj i konkurentskim lokacijama je značajno radi sticanja kompletne slike o prilivu investicija. Obratite pažnju na to koji vremenski period treba da obuhvatite, jer je potrebno da sakupljate informacije nekoliko godina kako bi se smanjila verovatnoća dobijanja manje preciznih podataka.

Analiza privrede i investicionih grupacija je logičan nastavak istraživanja, u kojem ćete iskoristiti podatke koje ste prikupili, kako biste identifikovali one privredne grane koje privlače značajan deo investicija. Na primer, pet ili šest sektora privrede mogu da obuhvataju i do 60 odsto investicija na lokacijama koje analizirate. Nakon što ste identifikovali glavne tipove privrede (npr. IT ili elektronika), pronađite i ključne geografske izvore investicija u ovim grupama. Na primer, ako 5 zemalja učestvuje sa 80% u svim investicijama, sasvim je izvesno da će ove zemlje i u budućnosti predstavljati značajan izvor investicija.

Upoređivanje visine investicija u svim zemljama čini završni deo, tokom kojeg treba da izračunate koliki procenat vaša lokacija zauzima u identifikovanim ključnim tipovima privrede. Da pojasnimo, ukoliko je 20 kompanija za proizvodnju obuće nastalo u regionu u prethodnih pet godina, a dve su investirale na vašoj lokaciji, ostvarili ste 10 procenata totalnog priliva investicija u toj industriji. Ukoliko imate dovoljno informacija, možete da utvrdite da li je vaš udeo rastao ili opadao. Ove informacije su od velikog značaja i prilikom utvrđivanja vaše pozicije u odnosu na konkurenciju.

Spoljni uticaji

Bez obzira na to što ste identifikovali, analizirali i shvatili značenje regionalnih i lokalnih SDI trendova, bez razumevanja spoljnih uticaja ranije prikupljeni podaci vam neće pružiti potpuni uvid u realno stanje stvari. Kratkoročni spoljni uticaji mogu da poremete priliv investicija, a mogu biti izazvani raznim vanrednim okolnostima (npr. vojni sukobi u susednoj zemlji) koji, po pravilu, vode do usporavanja investicija u celom regionu. Nije moguće u potpunosti sagledati i predvideti ove spoljne uticaje, ali treba imati na umu njihov potencijal, kao otežavajućih faktora. Važno je da se, prilikom analize SDI trendova, uzme u razmatranje i postojeća strategija investicione lokacije koja je prethodno prilagođena novonastalim okolnostima.

Milica Zatezalo
milica.zatezalo@siepa.gov.rs

Vladimir Vučković, profesor na univerzitetu Megatrend

Oporavak će trajati godinama

Kriza nije jedan udar, nego više manjih udara. Racionalizacija javnog sektora i otpuštanje radnika su samo vrh ledenog brega. Ja sam za liberalan pristup razvoju izvoza

Kada se činilo da je, posle osam godina tranzicije, kod nas uspostavljena makroekonomska stabilnost, eksterni šok u obliku globalne ekonomske krize doveo je u pitanje održivost postojećeg stanja srpske ekonomije. U javnosti već mesecima traje polemika između predstavnika vlasti i nezavisnih ekonomista o merama za prevazilaženje krize i ostvarenje stabilnog privrednog razvoja. Svoje viđenje ovih pitanja za Investicije daje Vladimir Vučković, profesor na univerzitetu Megatrend i ekspert za međunarodnu ekonomiju.

U trenutku izlaska ovog broja iz štampe, poseta predstavnika Međunarodnog monetarnog fonda biće već završena, a, samim tim, biće poznat i ishod pregovora sa njihovim predstavnicima oko nastavka stend baj aranžmana. Zato se prvo pitanje odnosi na to koliko se naša Vlada do sada pridržavala dogovorenog paketa ekonomskih mera?

I jeste i nije. Nije ostvarila ono što smo očekivali i što bi bila dobra podloga za ovu novu rundu pregovora, a to je racionalizacija, smanjenje rashoda na različitim



planovima. Mi smo imali podatke da je povećan broj zaposlenih u javnoj upravi u ovom periodu od proleća pa do kraja leta, plate su čak skočile u prvom mesecu posle pregovora. Tako da Vlada nije bila u toj najvažnijoj oblasti do kraja uspešna. Verovatno je to posledica toga što ona nema punu vlast i punu moć da još uvek sprovede ono što zamisli na lokalnom nivou, gde, očigledno, ima problema. S jedne strane, dobro je da opštine i lokalni organi budu samostalni, a, sa druge strane, treba ipak da se povede računa o tome kako to sve funkcioniše na državnom nivou.

U ostalim stvarima, rezultati nisu tako loši, u kombinaciji sa Narodnom bankom, jer ako gledamo makroekonomsku stabilnost, vidimo da inflacija nije toliko visoka, da imamo šanse da završimo na jednocifrenom nivou, platni bilans je prilično dobar, naravno, silom prilika, zbog redukcije i uvoza i izvoza. Ja sam se svih ovih godina plašio tog deficita tekućeg bilansa, 15, 17, 18 odsto, a sad će opet, možda, biti na jednoj cifri. Mislim da ni programi pomoći privredi nisu loša ideja, ali je u startu bilo jasno da efekti neće biti mnogo veliki. Ipak su velika preduzeća to dobijala, investicioni krediti su apsolutno nezanimljivi i oni, očigledno, služe za preživljavanje, ali, opet, bolje je i to nego ništa. Sve u svemu, srednja slika, ništa toliko strašno, a ni posebno dobro.

Oprezno o izlasku iz krize

Najnoviji makroekonomski podaci pokazuju rast bruto domaćeg proizvoda u nekim razvijenim ekonomijama, prvi put od eskalacije finansijske krize. Da li oni predstavljaju nagoveštaj izlaska iz recesije?

Jeste, sinoć čitam Grinspena da će Amerika imati rast, ali da će biti problema u sledećoj godini. Šta se

Da li smatrate da u bankarstvu postoji kartelizacija, o kojoj se toliko govori, ili su u pitanju realne okolnosti koje uslovljavaju sadašnje stanje?

I jedno i drugo. Mi smo zemlja visokog rizika, veoma su visoki troškovi bankarskog poslovanja i obavezne rezerve i to je ono što smeta bankama. Ali, nema opravdanja da neke kamatne stope budu, kao ove kratkoročne, i po 30 procenata. Očigledno je da banke imaju neki prećutni sporazum, strategiju da tu mnogo zarađuju. S druge strane, najveća je konkurencija oko stambenih kredita i vidimo da su kamatne stope prihvatljive, malo više nego u razvijenom svetu, opet zbog onih troškova i faktora rizika.

dešava – sada ulazimo u nisku bazu za poređenje rezultata. Sredinom i u drugoj polovini prošle godine kriza je već bila krenula i kod nas se već u avgustu industrija stropoštala i sada ako te rezultate poredimo sa ovim rezultatima iz poslednjeg kvartala, sigurno je da će biti dobri. Imamo nulti ili, čak, blagi rast, ali vidimo da smo u rupi i ovo je održavanje na tom dnu. Treba očekivati bolje rezultate u svetu i kod nas, ali, suštinski, to neće mnogo da znači. Ovo jeste kraj produblivanja krize, ali treba biti oprezan, ne biti preveliki optimista.

Od početka krize, MMF je imao sve nepovoljnije prognoze za svetsku ekonomiju, pa i za Srbiju, uostalom. Kakve su trenutne projekcije za 2010?

Mislim da su najnovije projekcije bile oko nule i da je to odraz neizvesnosti, pa i neznanja šta će da se desi. Misli se da je kriza okončana i da će sledeća godina biti godina stabilizacije, što je samo znak, nije bitno da li je nula, minus jedan, jedan, to je samo znak da će oporavak teći sporo. Jednom sam rekao da smo imali jednu romantičarsku fazu u krizi kod nas i u svetu, to je kao kad nailazi neka oluja i ti se sad bojiš za život, da li ćeš da preživiš ili ne. I kada prođe ta romantičarska faza, kada si zadovoljan što je kriza prošla, onda dolazi ono pitanje šta ćemo posle. Oporavak teče sporo, vidiš da to nije jedan udar, nego više manjih udara, da će to duže da traje, godinama, tako da je to taj osnovni problem.

„Za mene je jednostrana primena Trgovinskog sporazuma sa Evropskom unijom najveći uspeh ove Vlade“

Znači, tek za nekoliko godina možemo da očekujemo one stope rasta koje smo imali u prethodnom periodu?

Da, treba da se izračuna kada ćemo da se vratimo na onaj nivo koji smo imali u 2008. Ako sledeće godine imamo nulti ili manji rast, znači da smo još uvek ispod 2008. Tako da će biti potrebno nekoliko godina da se vratimo. Mi non-stop imamo neke rupe. Ako uzmemo dužu seriju od 20 godina, to su prvo sankcije, pa malo kreneš, pa onda ponovo pad, bombardovanje, pa oporavak, pa opet neke krize i taman izađemo iz te rupe, kad opet naiđe neki egzogeni ili endogeni poremećaj koji nas vrati nazad.

PDV neće biti povećan

Da li će, po Vašim procenama, Srbija moći da se uklopi u planirani deficit budžeta bez povećanja ključnih poreza, kao što su već uradile Mađarska i Hrvatska?

Zaista ne znam, toliko smo imali kontradiktornih izjava, utrkivali su se ko će šta da kaže i sve karte su na stolu. Jedina dobra stvar je da se to radi pre nego što je MMF došao, prošli put smo imali slično kada je MMF već bio tu, tako da ako već mora da se priča o svemu i svačemu, dobro je da je to pre dolaska MMF-a. Mislim da će glavni deo tog paketa biti povećanje deficita na 4,5 odsto

i finansiranje zaduživanjima. Biće sigurno nekih promena na strani rashoda. Dobro je što je naša misija, naša pregovaračka strana, najavila ove reforme i to bi trebalo da urade kako treba, i kredibilno i uverljivo. Moguće je da će biti i nekih pomeranja na strani prihoda, ali ne verujem da će to biti nešto krupno. Mislim da neće biti povećan PDV, eventualno, neke akcize.

Kad ste pomenuli prihode, početkom godine je vođena debata oko jednostrane primene Trgovinskog sporazuma sa Evropskom unijom i ukidanja carina. Kakvi su efekti do sada i da li se ova mera pokazala kao greška?

Za mene, to je najveći uspeh ove Vlade. Odajem im priznanje, zato što ja volim hrabre mere, strateške i dugoročne mere. Kod nas to uvek manjka, uvek je horizont 2 meseca, ako ne i kraće za neke mere. Ja sam od početka bio za tu meru, ali teško je proceniti koliko je to negativnih efekata donelo. Uvoz je pao sam po sebi, zbog krize, a, samim tim, pali su i prihodi od carina, pa izgleda da su ti efekti mali. Ali, neka su gubici i veći, neka bude nekoliko desetina miliona evra, to je jedna mera koja strateški opredeljuje put Srbije ka Evropskoj uniji i sigurno ima i pozitivnih efekata. Znači, jeste da imamo manje prihode zbog toga, oni nisu toliko veliki, a i da su veći, to je jedna žrtva koja treba da se podnese.

S tim u vezi, gde se, realno, nalazi najviše prostora za smanjenje javnih rashoda na kratak i srednji rok?

Kada se radi o racionalizaciji javnog sektora i otpuštanju radnika, tu je onaj problem otpremnina, pa ispada skuplja dara nego mera, ali, dobro, sigurno treba raditi strateški, na duži rok. Međutim, to je samo deo reforme i to nije ni glavni deo reforme, da li će biti 15 ministarstava ili će se smanjiti broj radnika, to je samo vrh ledenog brega. Moramo da vidimo šta ćemo sa penzionim fondovima, socijalnim fondovima... Tako da, kad se govori o reformi javnog sektora, svi misle na to ko će da dobije otkaz, a to je, stvarno, nebitno i nije toliko ni kvantitativno značajno. Treba da se vidi šta da radimo sa javnim preduzećima, tu se kasni opet i pitanje je čiji su to ▶

interesi. Jeste da bi za to sve trebalo nekoliko godina, ali hajde da krenemo, već se od 2000. o svemu tome priča.

Kada se svetska ekonomija ponovo vrati na uzlaznu liniju, Srbija će morati da finansira otplatu nekoliko milijardi evra novog spoljnog duga. Naš izvoz, koji bi trebalo da bude najvažniji izvor finansiranja, ima, međutim, ozbiljne strukturne probleme. U kojim sektorima i proizvodima vidite najveće mogućnosti za njegov brži rast?

Da, svi sada pričaju o reindustrializaciji, ali ja, više onako intuitivno, imam problem s tim, jer nekako svi misle, zapostavili smo industriju, sad ćemo da je oživimo. Ja mislim da to, ipak, ide spontano. Mi sad možemo da pričamo o državnoj strategiji, razvoju ovog ili onog sektora. Pitanje je koliko ona može da bude uspešna, ja sam pre za jedan liberalan pristup. Već zvuči kao fraza, ali strane investicije i domaće, u krajnjoj liniji, investicije, mislim da će same pogurati izvoz. Mi možemo da identifikujemo sektore, da kažemo to je poljoprivreda, to je tekstil, softveri i tako dalje. U redu, treba država da interveniše, pomaže, ali opet mislim da je njen zadatak da se što manje meša. Hajde da idemo ka lakšoj i efikasnijoj državi, da se država manje meša, direktno i indirektno, mislim tu da ne povećava poreze, da gleda gde da ih smanji, da Narodna banka Srbije obavi svoj deo posla, da učini kredite jeftinijim za sve, a ne sad da biramo neke sektore. I mislim da će to biti dovoljno, da će onda ljudi sami da prepoznaju interes, da dobiju informacije sa domaćeg i svetskog tržišta šta je to što se traži.

„Najveći greh Narodne banke je, po mom mišljenju, što je preterano dizala referentnu kamatnu stopu i držala obavezne rezerve na previsokom nivou“

Kurs nije toliko bitan

Koliko bi devizni kurs, a ovo je jedno od najkontroverznijih ekonomskih pitanja, mogao da deluje stimulatивно na povećanje izvoza?

Mislim da ne bi. Ja nisam ovih godina toliko kritikovao Narodnu banku za nerealan kurs. Najveći greh Narodne banke je, po mom mišljenju, što je preterano dizala referentnu kamatnu stopu i držala obavezne rezerve na previsokom nivou. Inače, protiv generalne strategije, ciljane inflacije nemam ništa protiv. Ali, mislim da nije bitno da li je kurs ovoliki ili onoliki i sviđa mi se kad vidim da naša velika preduzeća kažu da je bitno da je on stabilan, predvidljiv i tako dalje.

Ono što nije dobro je što se formira nova neizvesnost, novi balon. Kad se uzme vrednost trezorskih zapisa i blagajničkih papira NBS-a, to je već 2 milijarde evra. Dve milijarde evra je taj balon u državnim hartijama od vrednosti koji relativno brzo može da se transformiše



u novac, u dinare i na neki znak nestabilnosti, bilo iz ekonomske ili političke sfere, da se konvertuje ponovo u devize. To je nešto što smo imali u poslednjem kvartalu prethodne godine. Sad izgleda da je kurs stabilan i nema razloga, iz ove perspektive, da bude nestabilan. Međutim, uvek postoji taj balon koji, ako bude probušen, samo je pitanje šta je igla, može da eksplodira. To je, jednostavno, cena, u krajnjoj liniji, i finansijske liberalizacije, ali opasnost postoji, a u ovoj zemlji nikad se ne zna šta može da izazove nestabilnost.

Kakvo je Vaše mišljenje o tome kakav je koncept naših reformi, gde su napravljene greške, a šta je urađeno uspešno?

Ako gledamo od 2000. godine, bilo je i dobrih i loših stvari. Najveći propust je to što se, ipak, nismo spremili za posttranzicioni proces ili postprivatizacioni proces. Najveći je problem što smo trošili pare, što smo, praktično, održavali sistem bez suštinskih reformi. Mogli smo formirati neke privatizacione fondove, odnosno fondove od privatizacije za ovo vreme, efikasniju državu, jeftiniju državu, da reformišemo javna preduzeća. Jednostavno, imali smo od čega da živimo i to je najveći problem. Kvantitativno, nismo smanjili učešće javne potrošnje u bruto domaćem proizvodu. Ono je trebalo da bude ispod 40 %, a ne ovoliko i da budemo daleko od te granice, da budemo efikasnija, lakša država koja će da promovise preduzetnički duh.

Dragan Pejčić
dragan.pejic@siepa.gov.rs

SEENews (www.seenews.com)

Biznis portal Jugoistočne Evrope

Zainteresovanima za poslovanje na deset tržišta u regionu, SEENews nudi veliki broj ažuriranih vesti i informacija

SEENews je veoma koristan poslovni i finansijski portal koji pruža različite informacije i vesti i time omogućuje posetiocima i klijentima pristup detaljnim pregledima ekonomija i tržišta deset zemalja Jugoistočne Evrope (Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Crna Gora, Hrvatska, Makedonija, Moldavija, Rumunija, Slovenija i Srbija). Kao jedan od vodećih izvora informacija u oblasti investicionog bankarstva, upravljanja fondovima i hartija od vrednosti, portal se fokusira na teme i događaje koji imaju veliki značaj za poslovanje, sa velikom bazom ažuriranih vesti, brokerskih izveštaja, ekonomskih podataka, kao i izjava kompanija i informacija o tržištima Jugoistočne Evrope.

SEE TOP 100

Od 2007. godine, SEENews je počeo sa publikovanjem godišnjeg izdanja pod nazivom SEE Top 100. U ovoj publikaciji, nalaze se detaljni profili najboljih kompanija koje pripadaju realnom sektoru iz svih zemalja regiona, izabranih prema kriterijumu neto prihoda od prodaje. Sadržaj vodiča obuhvata, takođe, i preglede svih zemalja Jugoistočne Evrope, odnosno glavne statističke podatke.

Sadržaj portala je strukturiran tako da pruža informacije iz nekoliko oblasti: vesti kategorizovane po vrsti, temi i industriji, profili po zemljama, sektorima i kompanijama, izveštaji brokera, podaci iz spoljnih izvora, analize i istraživanja, događaji, uključujući izložbe, sajmove i konferencije, kalendar sa informacijama o tenderima, zatim institucije, partije, izbori, finansijska tržišta, praznici, istorija, vremenska prognoza, kao i turističke informacije za zemlje Jugoistočne Evrope.

Detaljno, tačno i ekskluzivno

Ekipa koja uređuje SeeNews sačinjena je od eksperata, novinara, istraživača, analitičara i urednika koji rade prema najvišim standardima profesije, što potvrđuju njihove detaljne, tačne i ekskluzivne reportaže koje omogućavaju sagledavanje tržišnih mogućnosti i opasnosti. Najvažnije i, ujedno, osnovne usluge SeeNews-a su vesti, komentari i analize koje njihov tim reportera i saradnika detaljno priprema. Kroz ovaj portal, možete pristupiti informacijama iz oblasti hartija od vrednosti, najnovijim vestima o tržištu kapitala, uključujući iscrpne preglede merđžera i akvizicija,

upravljanja imovinom i fondovima, kao i o političkim dešavanjima koja imaju uticaja na situaciju na tržištu.

U okviru ovog portala, nalazi se i link ka istraživačkoj sekciji SeeNews-a. Radi se o analitičkom servisu koji omogućava pristup detaljnim podacima o kompanijama, industrijama i tržišnim informacijama koje mogu biti od velike koristi u svakodnevnom poslovanju.



Koristi za pretplatnike

SeeNews pruža i veliki broj različitih informacionih paketa, usluga i proizvoda, od sofisticiranih alata za pretraživanje po internetu, sve do tendera, profila, baze podataka i usluga organizacije događaja.

Pretplatnicima ili registrovanim korisnicima SEEPassport platforme omogućeno je personalizovanje SEE vesti, zatim bilten, RSS usluge, kao i informacije kreirane na osnovu ličnih upita i upravljanje portfolijom proizvoda.

Među brojnim partnerima ovog portala nalazi se i srpski časopis Ekonomist koji pruža medijsku podršku za SEENews.

Ines Novosel
ines.novosel@siepa.gov.rs

Economist Intelligence Unit – Rang-lista poslovnog okruženja

Svetska privreda u sledećih pet godina

Aktuelna analiza poslovnog okruženja u 82 zemlje sveta daje vrlo nepovoljne prognoze za narednih pet godina. Srbija se nalazi na 65. mestu u svetu, ali se predviđa najveće poboljšanje od svih država Istočne Evrope

Rezultati prethodne analize Economist Intelligence Unit-a, koja se odnosi na rangiranje poslovnog okruženja, ukazali su na mogućnosti kakav udarac svetska ekonomska kriza može naneti uslovima poslovanja u celom svetu. Ipak, imajući u vidu da se globalna investiciona klima u toku prethodnih nekoliko godina poboljšala, u smislu da su mnoge zemlje olakšale procedure neophodne za realizaciju ulaganja, očekivalo se i da će poslovno okruženje nastavljati da napreduje.

Međutim, po prvi put za 13 godina, od kada se vrši ovo istraživanje, srednja ocena poslovnog okruženja svih zemalja koje su premet analize beleži pad u odnosu na prethodni period od pet godina.

Pad životnog standarda

Aktuelna finansijska i ekonomska kriza u velikoj meri uticaće na pogoršanje poslovnog okruženja širom sveta u srednjoročnom periodu (od šest do 12 meseci). Kako se navodi u izveštaju, najviše će biti pogođene

najrazvijenije zemlje – iz Severne Amerike i Zapadne Evrope. Kriza će najviše uticati na četiri segmenta poslovanja: tržišne mogućnosti, makroekonomsko okruženje, finansije i političko okruženje.

U periodu od 2009. do 2013. godine, paritet kupovne moći će, prema izveštaju, biti upola manji nego u proteklih pet godina. Na ukupne makroekonomske pokazatelje najviše su uticali faktori, kao što su: budžetski deficit, javni dug, oscilacije kursa, kao i pad cena nekretnina. Ukupno gledano, dostupnost međunarodnog kapitala biće zarobljena u senci straha od rizika.

Što se tiče političkog okruženja, ocene su, takođe, opale usled povećanja mogućnosti političkih nemira, što se vidi u priloženoj tabeli.

Od 82 zemlje, koliko se prati ovom analizom, njih 33 očekuje povećan rizik socijalnog nemira u narednih pet godina, a najviše treba obratiti pažnju na povećane nesuglasice između vladajućih koalicija i opozicionih partija. Iako ostali pokazatelji nisu opali u odnosu na prethodni period,

oni su ostali ili isti ili su u blagom porastu, što je znatno slabije u odnosu na ranije periode. Svi budući koraci ka većoj liberalizaciji i pojednostavljenju zakonske regulative na domaćem tržištu, kako se navodi, biće mnogo sporiji nego u proteklih pet godina. Takođe, kriza će uneti dozu skepticizma u svetsku ekonomiju, pogotovo kada je reč o dodatnoj liberalizaciji tržišta.

Manje stranih investicija

Prema analizi EIU, direktnih stranih investicija će, takođe, biti neuporedivo manje nego što je to bio slučaj u periodu od 2004. do 2008. godine. Najveći pad stranih ulaganja osetiće se u 2009. godini, dok nam u naredne četiri godine predstoji veoma spor oporavak od krize. Svet oseća „veliku recesiju“, radije nego „veliku depresiju“, a, kako se ocenjuje u izveštaju, i recesija se bliži kraju.

Međutim, finansijska kriza će se najduže osećati u najrazvijenijim zemljama. Investitori su počeli sve više da se plaše da ulažu u rizične poslove. Sa druge strane, potrošačka moć će oslabiti usled kreditne zaduženosti, ili težnje ka očuvanju štednje. Javni dug će se povećati, zbog slabog razvoja privrede, a, kao rezultat, države će morati da povećaju poreze koji će, kao bumerang efekat, opet loše uticati na ukupno poslovanje i javnu potrošnju.

Kako se predviđa, stimulatívni paketi neće biti pokretač oporavka, niti će fiskalne olakšice permanentno ubrzati privredni rast ukoliko ne bude praćen agregatnom tražnjom. Stimulatívni paketi moraju se prilagoditi trenutnoj situaciji na tržištu. Naravno, postoji rizik da svi ti napori ne daju željeni rezultat, što bi moglo da prouzrokuje dodatne teškoće kod zaduživanja firmi ili

Pokazatelji poslovnog okruženja po kategorijama

Kategorija	Period	
	2004-2008.	2009-2013.
Političko okruženje:	6,2	6,1
- stabilnost	6,8	6,6
- efikasnost	5,7	5,7
Makroekonomsko okruženje	7,5	6,8
Tržišne mogućnosti	6,2	5,0
Politika poslovanja sa privatnim preduzećima	6,0	6,2
Međunarodna trgovina i valutni režimi	7,2	7,7
Politika prema direktnim stranim investicijama	6,9	7,0
Sistem oporezivanja	6,1	6,4
Finansije	6,2	5,9
Tržište rada	6,1	6,2
Infrastruktura	6,2	6,8

Izvor: Economist Intelligence Unit

Rang-lista poslovnog okruženja u Istočnoj Evropi

Zemlja	2004-2008.		2009-2013.			
	Ukupan rezultat (1-10)	Rang (1-82)	Ukupan rezultat (1-10)	Rang (1-82)	Promena u rezultatu	Promena u rangu
Azerbejdžan	4,60	74	4,67	73	0,07	1
Bugarska	6,06	48	6,09	50	0,03	-2
Hrvatska	5,93	54	6,02	53	0,09	1
Češka	7,29	24	7,24	22	-0,05	2
Estonija	7,50	21	7,19	24	-0,31	-3
Mađarska	6,73	37	6,64	37	-0,09	0
Kazahstan	5,06	67	4,82	72	-0,3	-5
Letonija	6,44	42	6,32	44	-0,12	-2
Litvanija	6,53	39	6,33	43	-0,20	-4
Poljska	6,92	33	6,93	32	0,01	1
Rumunija	6,03	49	6,19	48	0,16	1
Rusija	5,73	58	5,74	60	0,01	-2
Srbija	5,30	65	5,55	64	0,25	1
Slovačka	6,83	35	6,94	31	0,11	4
Slovenija	6,96	31	6,97	30	0,01	1
Ukrajina	4,59	75	4,54	75	-0,05	0
Srednja ocena	6,16	-	6,14	-	-0,02	-

Izvor: Economist Intelligence Unit

domaćinstava. Manjak tražnje moglo bi i da izazove deflatornu spiralu, što bi prouzrokovalo velike probleme kod zaduženih firmi.

Usporena liberalizacija trgovine

Međunarodna trgovina značajno je ugrožena u poslednjih šest meseci. Od početka 2009. godine, primetno je povećanje carina na uvoz, uvođenje novih necarinskih barijera, kao i intenziviranje antidampinških mera. Države su, istovremeno, uvele nove fiskalne i stimulatívne pakete, a počele su i da subvencionišu velike kompanije, odnosno da kupuju proizvode i usluge, favorizujući domaće proizvođače.

Inače, trenutno se skoro tri četvrtine ukupne međunarodne trgovine odvija između zemalja koje imaju potpisane sporazume o slobodnoj trgovini, što podrazumeva trgovinu bez plaćanja carine.

Kako se navodi u istraživanju, postoji mnoštvo pokazatelja da je prisutan trend uvođenja sistema zaštitne carine, ali ovoj prinudnoj

meri odbrane domaće privrede pribegavaju zemlje u kojima vlada velika nezaposlenost i domaća proizvodnja se nalazi pred kolapsom. Međutim, pretpostavlja se da će se proces liberalizacije pre usporiti, nego zaustaviti. Ipak, opasnost od uvođenja sistema zaštitne carine nije mala.

Posledice u Istočnoj Evropi

Globalna kriza je, u velikoj meri, pogodila i Istočnu Evropu. Kriza je negativno uticala na dostupnost evropskih fondova, ali je i značajno usporila priliv stranih direktnih investicija. Cene naftnih derivata, kao i robe široke potrošnje, sa druge strane, drastično su porasle. Kvalitet poslovnog okruženja u regionu u narednom periodu, kako se navodi u analizi EIU, verovatno će ili opasti ili stagnirati.

Četiri kategorije su najviše pogoršane: tržišne mogućnosti (pad za 1,2 boda), makroekonomsko okruženje (0,7), finansije (0,3) i političko okruženje (0,1). Kriza je pogodila ove zemlje upravo u periodu kada su u toku bile reforme

finansijskog sektora, zapošljavanja, smanjenja birokratije i borbe protiv korupcije.

Kada je reč o makroekonomiji, istočnoevropske zemlje su, u trenutku nastupanja krize, bile najizloženije globalnim problemima. Visok nivo trgovinske integracije, veliki spoljnotrgovinski deficit, zavisnost od direktnih stranih investicija, postojanje kreditnih balona, visoka devizna zaduženost, a, u nekim slučajevima, i zavisnost od izvoza robe široke potrošnje samo su neki od segmenata privrede koji su pogođeni krizom. Mnoge zemlje iz regiona su se, zato, okrenule Međunarodnom monetarnom fondu (MMF) za pomoć, u okolnostima ograničenog priliva kapitala iz komercijalnih izvora. Ovo je jedna od mera da se privremeno ublaži kriza, ali ne i način da ona bude trajno rešena. Inače, do kraja 2009. godine pretpostavlja se da će preko polovine zemalja biti u nekoj vrsti aranžmana sa MMF-om.

Miloš Ćurčin
milos.curcin@siepa.gov.rs

Nova izvozna tržišta – Belarusija

Između istoka i zapada

Kao zemlja koja beleži snažan privredni rast, ali i nastoji da proširi krug trgovinskih partnera, Belarusija pruža veliku šansu srpskim preduzećima za izvoz

Nakon pada berlinskog zida, Belarusija nije, kao sve ostale zemlje nekadašnjeg Sovjetskog saveza, prihvatila neoliberalni koncept i brzinski prelazak na tržišnu ekonomiju. Ova zemlja se, trenutno, nalazi negde između planske ekonomije i slobodnog tržišta. Koliko je to dobro rešenje ostaje sporno među političkim i ekonomskim analitičarima. Dok joj jedni odaju priznanje za hrabrost da krene svojim putem, drugi Belarusiju vide kao zemlju bez političkih i građanskih sloboda koja sve teže uspeva da zadrži ekonomsku stabilnost i privredni rast. Svakako, oličenje ovog političkog modela predstavlja predsednik Aleksandar Lukašenko koji već petnaest godina drži vlast. Ako se ostavi po strani sporenje analitičara, sigurno je da Belarusija pruža veliku šansu srpskim preduzećima, pre svega za plasman svojih proizvoda, ali i za investiranje.

Ekonomska situacija

Svetska ekonomska kriza nije zaobišla ni Belarusiju. I dok se bankarski sektor, koji je samo delimično internacionalno povezan, pokazao kao stabilan, kriza se odrazila na drastično smanjenje izvoza u Rusiju i ostale zemlje bivšeg Sovjetskog saveza. Kao posledica toga, usledilo je smanjenje proizvodnje, skraćivanje radnog vremena i otpuštanje radnika. Kriza koja je počela da se očitava u poslednjem kvartalu 2008. godine dovela je i do zabrinjavajućeg smanjenja deviznih rezervi – krajem januara 2009, u državnoj kasi ostalo je još oko 3 milijarde dolara. Čak i 4,5 milijardi dolara kredita, koji su teško izdejstvovani od Rusije i MMF-a, samo su privremeno olakšali situaciju. Negativan ekonomski i finansijski trend nije zaustavila ni devalvacija domaće valute za oko 20 odsto u odnosu na dolar i evro. Prema navodima beloruskog Statističkog zavoda, BDP je u prvom kvartalu 2009. godine porastao za 1,2 odsto. I dok vlada



u Minsku ne odstupa od svoje prognoze da će rast BDP-a u ovoj godini biti između 10 i 12 odsto, Svetska banka i MMF su u tom pogledu mnogo pesimističniji. Nemačka agencija za trgovinu i investicije (GTAI) prognozira negativan rast od 2 odsto.

Beloruskoj ekonomiji ide na ruku i geografski položaj zemlje koji joj omogućava da bude direktna veza Rusije i Evropske unije

Za dosadašnju stabilnost beloruske privrede od presudnog značaja je bila dobra veza sa Rusijom koja se ogledala u uvozu sirovina i energenata po cenama nižim od tržišnih. Međutim, u poslednje vreme, javile su se političke trzavice na liniji Moskva-Minsk, što je i dotadašnju cenu nafte i gasa dovelo u pitanje. Ipak, pojedini analitičari veruju da Rusija trenutno nije zainteresovana da Belarusiju za sebe veže „ekonomskim metodama“. Osim veze sa Rusijom, beloruskoj ekonomiji, može se reći, ide na ruku i geografski položaj zemlje koji joj omogućava da bude direktna veza Rusije i Evropske unije. Tako se Belarusija nameće kao zemlja tranzita za naftu i gas (petina ruskog gasa i polovina ruske nafte ide kroz Belarusiju), ali i za veći deo kopnene trgovine.

Glavni beloruski spoljnotrgovinski partner je, naravno, Rusija. U prošloj godini, 31,7 odsto ukupnog izvoza i 59,6 odsto uvoza ostvareno je sa Rusijom. Najveći deo uvoza iz Rusije odnosi se na energente, jer 95 odsto od svojih ukupnih potreba Belarusija mora da uvozi. Glavni izvozni proizvodi na rusko tržište su iz sektora prehrambene i mašinske industrije koji se, međutim, suočavaju sa rastućim ruskim protekcionizmom. Zato je, možda, Vlada u Minsku odlučila da potraži i alternativne manje partnere, pa je nedavno sklopljen i Sporazum o slobodnoj trgovini sa Srbijom.

Sporazum o slobodnoj trgovini

Srbija je sa Belarusijom 31. marta ove godine potpisala Sporazum o slobodnoj trgovini. Ovaj sporazum predviđa obostrano ukidanje carina i ostalih dažbina za sve Carinske

Rast bruto domaćeg proizvoda i industrijske proizvodnje u Belarusiji

	2007.	2008.	2009.*
Bruto domaći proizvod	8,6%	10,0%	-2,0%
Industrijska proizvodnja	8,7%	10,8%	-5,0%

*Projekcija

Izvor: Nemačka agencija za trgovinu i investicije

SRPSKI PROJEKTI U BELORUSIJI?

Nekoliko najvećih srpskih kompanija nedavno je u Minsku kupilo zemljište za izgradnju stambeno-poslovnih objekata, čija je vrednost, u tom trenutku, bila procenjena na čak 3 milijarde evra. Gradske vlasti Minska oslobodile su naše kompanije svih poreza, a dozvole za izgradnju već su obezbeđene. Investicionim planovima prvobitno je bilo predviđeno da ovi objekti budu završeni u periodu od pet godina. Međutim, nakon izbijanja ekonomske krize, realizacija ovih poslova u predviđenom roku i iznosu dovedena je u pitanje.

tarife, osim za pojedine vrste robe za koje će se i dalje plaćati carina prilikom izvoza, odnosno uvoza. U tu grupu proizvoda spadaju: šećer, alkohol, cigarete, polovni automobili, autobusi i gume. Ovaj sporazum otvara vrata srpskim kompanijama i umnogome olakšava izvoz (kompletan tekst ugovora dostupan je na sajtu Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza: www.siepa.gov.rs).

Srbija se nada da će, uz pomoć ovog Sporazuma, ne samo povećati izvoz, već i priliv stranih direktnih ulaganja, jer će roba proizvedena u Srbiji moći da se bez carina izvozi na tržište Belorusije koje broji skoro 10 miliona stanovnika. Prostora za povećanje izvoza svakako ima, jer je dosadašnja robna razmena Srbije i Belorusije bila na izrazito niskom nivou, a prošle godine Srbija je izvezla robe u vrednosti od 64,8 miliona dolara.

Kako više ne postoji carina između dve zemlje, jedini trošak koji srpska kompanija može imati pri izvozu u Belorusiju jesu takse u iznosu od 20 do 50 evra za obradu neophodnih papira kod beloruske carine. Uvoz alkoholnih pića funkcioniše po principu kvota i licenci. To znači da je određenim beloruskim kompanijama dozvoljeno da uvoze alkohol i to samo u okviru kvota koje dobijaju od države (više informacija može se naći na adresi: www.pravo.by).

Inače, porez, koji je definisan kao PDV, u Belorusiji iznosi 18%, dok je za prehrambene proizvode stopa poreza 9%. Porez na profit preduzeća je 24%.

Struktura prosečne mesečne potrošnje domaćinstava u Belorusiji u 2008. godini

Stavka	Ukupni izdaci (u evrima)
Hrana	107
Odeća i obuća	25
Kozmetika	6
Nameštaj i proizvodi za domaćinstvo	23
Zdravstvena zaštita	9
Stanovanje i komunalije	19
Saobraćaj i komunikacije	44
Obrazovanje, kultura, rekreacija i sport	13
Ostalo	29
Ukupno	275

Izvor: Nacionalni statistički komitet Belorusije



Šanse za izvoz

U Belorusiji su i industrija i poljoprivreda još uvek pretežno u rukama države. Poljoprivreda je najrasprostranjenija privredna grana i upošljava 15 odsto radno sposobnog stanovništva. U ovom sektoru, prevladuje uzgajanje krompira i stočarstvo. Istorijski gledano, tradicija postoji i u tekstilnoj i hemijskoj industriji, a od šezdesetih godina prošlog veka, i mašinska industrija se ubrzano razvijala. Danas, metalska i mašinska industrija čine gotovo četvrtinu industrijske proizvodnje, kao i naftna industrija. Treba napomenuti da je Belorusija u okviru nekadašnjeg SSSR-a spadala u industrijski najrazvijenije republike.

Kada je plasman robe srpskih preduzeća na tržištu Belorusije u pitanju, sigurno je da će prehrambeni proizvodi najlakše naći put do tamošnjih kupaca. Istraživanja pokazuju da, uprkos ekonomskoj krizi, potrošačke navike Belorusa nisu promenjene, što se, pre svega, odnosi na kupovinu namirnica.

Od januara do marta 2009. godine, beloruska domaćinstva u proseku su trošila 275 evra mesečno, što je bilo više za oko 14 odsto u odnosu na isti period prošle godine. Istovremeno, učešće hrane u potrošnji domaćinstava blago je smanjeno, na 40,7%, dok je, recimo, udeo usluga povećan na 25 procenata.

Uvoz prehrambenih proizvoda, ipak, čini samo 7,9% ukupnog uvoza, a najviše se uvozi iz Rusije i Ukrajine. Belorusija najviše uvozi energente i sirovine, a zatim mašine, dok potrošačka dobra čine tek oko 11 odsto uvoza.

U sektoru trgovine, vodeću poziciju po povećanju prodaje imaju potrošačka dobra koja ne spadaju u namirnice, ali i prehrambeni proizvodi beleže visok rast. Ilustracije radi, u prošloj godini, promet u maloprodaji porastao je za više od 22%, pri čemu je prodaja neprehrambenih proizvoda povećana za gotovo 35%, u poređenju sa prehrambenim koji su zabeležili rast prometa od nešto manje od 11%. Udeo domaćih proizvoda u ukupnoj prodaji potrošačkih dobara u toku prošle godine iznosio je čak 78,9 odsto.

Nikola Janković
nikola.jankovic@siepa.gov.rs

USAID Projekat za razvoj konkurentnosti

Konkurentnost, prodaja, izvoz, investicije

U ove četiri reči sadržana je svrha Projekta za razvoj konkurentnosti, za koji je USAID izdvojio gotovo 15 miliona dolara

Unizu projekata koje u Srbiji sprovodi Američka agencija za međunarodni razvoj (USAID), ovoga puta predstavljamo Projekat za razvoj konkurentnosti. Radi se o četvorogodišnjem projektu, vrednom 14,7 miliona dolara, koji je pokrenut u oktobru 2007. godine, sa ciljem podsticanja ekonomskog razvoja, kroz neposredan rad sa malim i srednjim preduzećima. Naravno, povećanje konkurentnosti preduzeća nije cilj sam po sebi, već je to povećanje prodaje njihovih proizvoda i usluga, izvoza, investicija i broja radnih mesta. Projekat u Srbiji realizuje svetski priznata firma za strateški i tehnološki konsalting Booz Allen Hamilton.

Marketing, obrazovanje i lobiranje u fokusu

Osnovu Projekta čini sveobuhvatno istraživanje preko 500 firmi iz Srbije, zatim detaljne ocene 90 kompanija, kao i 150 izveštaja o stanju privrednih grana. Na osnovu rezultata tog istraživanja, urađena je Studija mogućnosti i ograničenja dvanaest ključnih privrednih grana u Srbiji koja je poslužila za identifikovanje oblasti poslovanja, gde je preduzećima pomoć najviše potrebna. Istraživanje je pokazalo da su u pitanju sledeće oblasti:

- prodaja i marketing, odnosno potreba za podrškom u pripremi učešća na sajmovima, razvoju promotivnih materijala i kampanja, istraživanju tržišta i kontaktima sa drugim firmama, kao i uvođenju novih tehnologija i opreme;
- obrazovanje i trening koji zahtevaju rad sa privatnim i javnim obrazovnim institucijama, poslovnim udruženjima i nevladinim organizacijama na razvoju nastavnih programa u stručnim i tehničkim oblastima, ali i obrazovanje rukovodilaca u menadžmentu, ljudskim resursima i finansijama;
- zakonodavno lobiranje i reforma, kroz podršku poslovnim udruženjima i drugim zvaničnim i nezvaničnim grupama u lobiranju za unapređenje regulative u određenim privrednim granama i poboljšanje ukupne poslovne klime.

Što se tiče privrednih sektora koji su obuhvaćeni ovim programom, u ovu grupu spadaju: informacione i komunikacione tehnologije (ICT), proizvodnja auto delova, turizam, film i produkcija, obuka i trening radne snage, građevinarstvo, proizvodnja građevinskih materijala, proizvodnja nameštaja i prerada drveta, proizvodnja obnovljivih izvora energije i upravljanje podacima.



Pored podrške u zadovoljavanju konkretnih potreba preduzeća, Projekat obuhvata i komunikaciju sa međunarodnom javnošću i medijima, radi bolje informisanosti o proizvodima i uslugama koje dolaze iz Srbije, prednostima poslovanja u Srbiji, kao i konkretnim mogućnostima za trgovinu i investiranje. Tu su i trening i obuka zaposlenih u preduzećima, organizacija B2B sastanaka i slično.

Preduzećima, nevladinim organizacijama i udruženjima na raspolaganju stoje 2 miliona dolara bespovratnih sredstava

Da bi realizacija projekta bila što uspešnija, na raspolaganju stoje 2 miliona dolara bespovratnih sredstava (grantova) za finansijsku podršku preduzećima, nevladinim organizacijama i udruženjima, čije aktivnosti su u saglasnosti sa ciljevima Projekta. Aktivnosti koje mogu predmet sufinansiranja su razvoj kapaciteta za unapređenje ekonomskih istraživanja, obuka rukovodilaca i učešće na trgovinskim sajmovima. Finansijska podrška je ograničena na sumu od 15.000 dolara, ali se u pojedinačnim slučajevima u obzir uzimaju i zahtevi za iznosima do 25.000. Grantovi se dodeljuju u obliku sufinansiranja, odnosno u visini od 50% ukupnih troškova aktivnosti ili investicija, za koje se traži finansijska podrška. U nekim slučajevima, grantovi

mogu biti dodeljeni kao naknada za utrošena sredstva, tj. korisnici sami pokrivaju sve troškove, dok im projekat refundira 50% nakon realizovane aktivnosti. Grantovi se dodeljuju direktno preduzećima – korisnicima ili preduzećima koja korisnicima isporučuju proizvod ili pružaju uslugu. Korisnici grantova su u obavezi da podnose izveštaje o radu i trošenju sredstava, uključujući i redovne informacije o uspesima, do kojih je dovelo učešće u projektu. Sredstva su, prvenstveno, namenjena za finansiranje nabavke usluga, dok se finansiranje nabavke robe, kao što je oprema, može uzeti u razmatranje u nekim slučajevima.

Saradnja Projekta i SIEPA-e

Kako se mnogi poslovi SIEPA-e „preklapaju“ sa aktivnostima ovog USAID-ovog projekta, saradnja je više nego logična. Od mnogobrojnih zajedničkih „poduhvata“, izdvojićemo nastup na Sajmu filmskih lokacija u Santa Moniki, Kalifornija, gde je predstavljen potencijal Srbije da postane lokacija za snimanje stranih filmova. Osam srpskih produkcijskih kuća dobilo je priliku da ubede velike američke kuće da snimaju upravo u Srbiji, a argumente u našu korist čine dostupnost talentovanih profesionalaca, značajne uštede troškova snimanja i lokacije koje još uvek nisu dovoljno poznate Holivudu. Filmska industrija ima značajan potencijal da doprinese ekonomskom razvoju zemlje ukoliko Srbija postane lokacija za snimanje stranih filmova. Korist od filmske industrije je veoma velika, a troškovi filmske produkcije nisu ograničeni na jednu oblast ekonomije, već donose dobit većem broju privrednih grana. Prosečna produkcija igranog filma koji se snima u Srbiji dnevno bi donosila oko 100.000 dolara, dok prosečna produkcija televizijskih reklama troši i više.

Saradnja Projekta sa SIEPA-om na organizaciji nastupa srpskih preduzeća na međunarodnim sajmovima je intenzivna, a najčešće su u pitanju sajmovi nameštaja, građevinarstva i prehrane.

Goran Radosavljević
goran.radosavljevic@siepa.gov.rs

Regionalni aspekt poslovanja u Srbiji

Borislav Radosavljević,
generalni direktor,
OMV Srbija

Kao kompanija koja posluje u različitim regionima u Srbiji, kako biste ih rangirali po uslovima za poslovanje?

Za OMV Srbija, svi regioni u Srbiji su podjednako važni. Svaki od tih regiona ima svoje karakteristike, zbog kojih je jedinstven i stoga značajan za nas kao investitora. Naš cilj je da u Srbiji, kao i na svim tržištima na kojima smo prisutni, dostignemo tržišni udeo od 20%. Taj cilj možemo postići samo ako budemo investirali u sve regione u Srbiji. Nama, kao investitorima, je najvažnije kojom brzinom je moguće dobiti neophodnu dokumentaciju za lokaciju za koju smo zainteresovani. Za neke lokacije procedura za dobijanje dokumentacije je brža, nego za neke druge. Svaka lokacija je slučaj za sebe, a što se tiče spremnosti na saradnju lokalnih vlasti sa nama, ona je uvek bila na visokom nivou.



Šta smatrate ključnim prednostima pojedinih regiona?

Svaki od regiona ima neke svoje karakteristike i on, zbog toga, može biti dragocen nekom od investitora. Investitor bi trebalo da prepozna karakteristike tog regiona i onda to može dovesti do realizacije budućeg projekta. Svaki od investitora je specifičan i uvek je u potrazi za nekom drugom karakteristikom. Za nas, kao OMV Srbija, jedna od najbitnijih odlika nekog regiona je prolazak puteva sa velikom frekvencijom saobraćaja. Drugi investitori će vrednovati neke druge karakteristike regiona, na osnovu kojih će bazirati buduće investicione odluke.

Koje bi bile Vaše preporuke za njih kako bi izgradili sopstvenu konkurentnost u odnosu na ostale regione u Jugoistočnoj Evropi?

Verujem da svaki od regiona treba da prepozna šta su njegove najveće vrline i da radi na njihovom razvoju, utičući na taj način i na razvoj celokupne regionalne privrede. Kada jednom neki region uspe da razvije svoje potencijale i privuče investitore koji će biti spremni da investiraju u određenu granu privrede, uglavnom se desi da za tim investitorima dođu i drugi koji su spremni da ulože novac u druge grane privrede tog regiona.

Ines Novosel
ines.novosel@siepa.gov.rs

Postavite nam pitanje

Dragi čitaoci,

Od narednog broja Investicija želeli bismo da vam damo priliku da našim stručnjacima postavljate konkretna pitanja iz oblasti investicija. Sva pitanja možete nam uputiti na sledeću adresu:

Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije
Naznaka – Pitanje za časopis Investicije
Vlajkovićeve 3/V
11000 Beograd

Investicije	
Opština	
Adresa	
Poštanski broj i mesto	
Telefon	
Fax	
e-mail	
Kontakt osoba	
Pitanje	

Pitanja možete postaviti i putem faksa na broj: 011 3398 814 ili na e-mail: investicije@siepa.gov.rs.

Naručite besplatan primerak Investicija

Vaš besplatan primerak časopisa možete naručiti na isti način.

Investicije	
Opština	
Adresa	
Poštanski broj i mesto	
Telefon	
Fax	
e-mail	
Kontakt osoba	

jedne dobre novine su sasvim dovoljne

Danas

Dnevni list Danas
Alekse Nenadovića
11000 Beograd, Srbija
tel/fax. +381 11 344 11 86
www.danas.rs

pretplata na izdanja emg™

ekonomist media group



svakog petka

za Srbiju:

Godišnja pretplata* **9.900,00 din**

Polugodišnja pretplata* **6.000,00 din**

za inostranstvo:

Godišnja pretplata* **250 €**

Polugodišnja pretplata* **150 €**



svakog 1. u mesecu

za Srbiju:

Godišnja pretplata* **2.890,00 din**

Polugodišnja pretplata* **1.590,00 din**

za inostranstvo:

Godišnja pretplata* **70 €**

Polugodišnja pretplata* **50 €**



svakog 15. u mesecu

za Srbiju:

Godišnja pretplata* **1.650,00 din**

Polugodišnja pretplata* **850,00 din**

za inostranstvo:

Godišnja pretplata* **50 €**

Polugodišnja pretplata* **30 €**

* U cenu pretplate na Ekonomist magazin su uračunate, pored 50 brojeva magazina, posebne edicije i specijali. Dostava se vrši poštom. U cenu pretplate nije uračunat PDV (8%).

Info:

Tel. +381 11 3333 037, 3333 036, 3333 011, Fax +381 11 3374 050, 3374 056

E-mail: pretplata@emg.rs, obrad.todorovic@emg.rs, aleksandra.andric@emg.rs

Uplate na račun: 265-1100310004681-71 Raiffeisen bank - za Ekonomist i Preduzeće

Uplate na račun: 265-1040310000719-35 Raiffeisen bank - za Bankar magazin