

industria

Broj 24 • Januar 2010. • Godina V • Besplatan primerak

www.industrija.rs

U FOKUSU:

FARMACEUTSKA INDUSTRIJA

INTERVJU:

**Miloš Bugarin,
predsednik PKS**

SAJAMSKA INDUSTRIJA:

**Poslovanje pozitivno,
uprkos krizi...**

REČNIK:

Mentoring





Drakulić

- Izvođenje završnih zanatskih radova
- Postavljanje električne instalacije visokog i niskog napona i rashladnih sistema sa komandnom upravljajućom opremom
- Proizvodnja razvodnih ormara sa kompletno ugrađenom opremom različitih proizvođača
- Proizvodnja ormara za stubne trafostanice do 400 kw
- Projektovanje, izgradnja i montaža po sistemu "ključ u ruke"



Drakulić

Stari zrenjaninski put bb, Plandište
013 861 111, 013 861-711, 063 240 343
e-mail: drakulić@hemo.net





● GABIONI - korpe od trakaste mreže

Za gabione se koristi toplo pocinkovana trakasta mreža u koju je složen kameni materijal. Korpe su izrađene od toplo pocinkovane žice debljine 6mm. Punjenje je od kamenja, frakcije 50-150mm. Tip punjenja zavisi od karakteristika kamena (boja i struktura), od toga gde bi bile postavljene korpe.

Prema akustičnosti element je klasifikovan u kategoriji:

A2 (apsorpcija) > 4-8 dB (A)

B3 (zvučna izolacija) > 25 dB (A)

Gabioni se prvenstveno koriste kao potporni zidovi zidova, i to za:

- pojačanje nasipa
- pojačanje obala reka
- podršku zidovima na putevima
- dekorativnu gradnju
- vrtove



● GABIONI - korpe od pletene mreže

Napunjeni na vibracionom stolu:

Gabioni napunjeni na vibracionom stolu su izrađeni od pocinkovane

pletene mreže. Mreže su od žice debljine 3,9 mm.

Otvori mreže su 8x10 mm. Gabioni imaju dodatno ojačane ivice žicom debljine od 5 mm.

Ručno složeni:

Gabioni složeni ručno napravljeni su od pocinkovane pletene mreže.

Mreže su od žice debljine 2,7 mm.

Otvori mreže su 8x10 mm. Gabioni imaju dodatno ojačane ivice žicom debljine od 3.1 mm.



Izdavač



IndMedia d.o.o.
Privredno društvo za izdavaštvo i marketing
Lazara Kujundžića 88
11000 Beograd
Tel/Fax: +381 11 357 27 34
E-mail: office@industrija.rs

Generalni menadžer
Nikola Mirković
Tel: +381 65 344 8428
E-mail: nmirkovic@industrija.rs

REDAKCIJA

Glavni i odgovorni urednik
Boris Gajić
E-mail: bgajic@industrija.rs

Art direktor
Dragan Stokić
E-mail: dstokic@industrija.rs

Marketing
IndMedia d.o.o.

Štampa
Tekom d.o.o, Cerska 95, Beograd

Distribucija
Famous d.o.o.

Web
www.industrija.rs

Naslovna strana:
ABB d.o.o. www.abb.rs

Časopis izlazi dvomesečno

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd
62
ISSN 1452 - 3639 = Industrija (Beograd, 2006.)
COBISS.SR-ID 128184844

Poštovani čitaoci,

kažu da je kriza za nama, barem ona koja je došla iz sveta u naše krajeve. Kriza naše tranzicije i dalje traje. U pitanju je proces sveukupnih promena i nas i države i ekonomije, posebno industrije. Nova godina, nova prilika za uspeh, za boljitak. Da li će tako biti, sve zavisi od našeg sadašnjeg trenutka. Kako taj trenutak izgleda u slučaju farmaceutske industrije, na primer, analiziramo u temi ovog broja Industrije.

S druge strane, sajam kao svojevrsan barometar ekonomskih kretanja pokazuje svoju čvrstoću u svetu spram krize. Kako će sajamaska industrija poslovati u 2010, odgovor smo potražili u razgovoru sa novim generalnim direktorom Beogradskog sajma, našom uglednom sajamskom institucijom i predstavnikom ove grane industrije. Tako je. Grana industrije jeste ispravan termin za vrstu privredne delatnosti koju do nedavno nismo tako definisali. Kako se naši industrijalci drže, pokazujemo u nekoliko primera iz prakse u oblasti energetike, farmaceutske industrije, automatizacije...

U međuvremenu, oni koji nas posmatraju sa strane, poput Evropske banka za obnovu i razvoj, tvrde da nismo tako loši i bez perspektive. Tako, EBRD tvrdi da Srbija ima najveći privredni rast među bivšim jugoslovenskim republikama, od 2.4%. Još samo da se i mi sami u to uverimo...

Hvala na čitanju!

Boris Gajić,
glavni i odgovorni urednik



Poštovani!

Preduzeće za izdavaštvo i marketing Ind Media d.o.o. jeste specijalizovani tim:

- za konsalting firmama u oblasti industrije koji raspolaže najvećom bazom klijenata u ovoj oblasti;
- koji osmišljava, organizuje posebne događaje i rentira opremu za potrebe Vaše kompanije;
- čiju izdavačku delatnost predvodi časopis Industrija, već renomirani i jedini stručni magazin za popularizaciju industrije u Srbiji, a upotpunjuju posebna izdanja stručnih naslova;
- koji pruža PR konsalting, u vidu strategija, pozicioniranja Vaše kompanije na tržištu, u "branding"-u i "rebranding"-u, zatim u oblasti kriznog PR-a i, naravno, u kvalitetnoj saradnji sa medijima;
- koji organizuje u saradnji sa Vama i u skladu sa Vašim potrebama za usavršavanjem stručnog znanja Vaših zaposlenih, odgovarajuće stručne skupove i seminare.

Apsolutnu novinu predstavlja produkcija video prezentacija u vidu video oglasa, promotivnih spotova, namenskih kompanijskih filmova i njihovo postavljanje na web strani Vaše kompanije, ali i na našem sajtu.

Obratite nam se na:

Lazara Kujundžića 88, Beograd
Tel/fax: +381 11 357-27-34
E-mail: office@industrija.rs
www.industrija.rs



SVE NA JEDNOM MESTU MESTO ZA SVE!



REFLEKTOR

Srbija i svet • 6

U FOKUSU

Farmaceutska industrija u Srbiji • 10

Farmaceutska industrija u regionu • 14

Reč stručnjaka • 18

Predstavljamo ABB:

«Rešenje za LifeScience industriju» • 26

Predstavljamo Messer Tehnogas AD:

«Medicinski gasovi» • 28

ENERGETIKA

Predstavljamo Drakulić doo:

«Kvalitet, stručnost, prilagodljivost...» • 32

Predstavljamo NHBG ŽIKS HARD:

«Zaokruženje proizvodnje» • 34

Predstavljamo Montavar Lola d.o.o:

«Uspešno, a pionirski!» • 37

EKOLOGIJA

Sistem upravljanja zaštitom
životne sredine • 38

REČ STRUČNJAKA

FESTO:

Koristi od partnerstva za vreme krize • 44

POSETILI SMO

Biznis Baza 2009 • 46

REČNIK

Mentoring • 48

SAJAMSKA INDUSTRIJA

Beogradski sajam:

«Poslovanje pozitivno, uprkos krizi...» • 50

Vodič: Sajmovi u 2010 • 52

Šumadija sajam: Nova sezona • 56

Indeks oglašivača 58



U fokusu: farmaceutska industrija I DALJE ŽILAVO...

Godina za nama bila je možda najizazovnije ikada za farmaceutske industriju u svetu. Smanjena likvidnost i mala kupovna moć uticala je na pad brojki rasta tržišta, ali su smanjenja u delu prodaje bila ipak neznatna, odnosno retka. Ovo je trebalo da bude utešno za vlasnike akcija jer su mnogi drugi industrijski sektori i grane, posebno automobilska industrija, trpeli teške posledice.



Energetika - reč stručnjaka

ENERGETSKA POLITIKA U FUNKCIJI PRIMEDNOG RAZVOJA SRBIJE - 1. DEO



Intervju:

MILOŠ BUGARIN, PRESEDNIK PKS

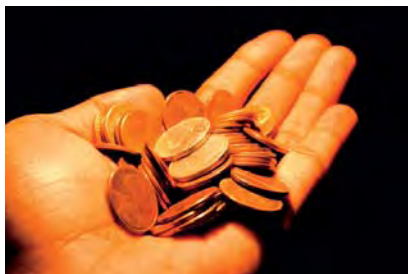
PRIJAVITE SE ZA BESPLATNE PRIMERKE ČASOPISA

industrija

Da biste dobili vaš **BESPLATNI PRIMERAK** ČASOPISA **INDUSTRIJA** potrebno je da u popunite formular koji objavljujemo u časopisu. Isti možete naći na našoj web adresi www.industrija.rs

Napomena: Izdavač zadržava pravo da prihvati samo one formulare u koje su uneti svi traženi podaci, kao i da primerke časopisa šalje onim preduzećima i institucijama koje ispunjavaju preduslove definisane izdavačkom politikom.

Srbija prva po privrednom rastu među bivšim republikama



Evropska banka za obnovu i razvoj povećala je, u svojoj najnovijoj prognozi, procenu ovogodišnjeg privrednog rasta u Srbiji na 2,4%, što je najveća ekonomska ekspanzija koju bi u 2010. trebalo da ostvari neka od šest republika bivše Jugoslavije. Najveći privredni rast među ex-yu republikama posle Srbije ove godine imaće, prema proceni EBRD, Makedonija - 2%, dok će u Sloveniji biti nešto niži - 1,9%. Srbija bi i iduće godine trebalo da bude lider ekonomske ekspanzije u regionu sa stopom rasta od 3,2%, predviđa EBRD. S druge strane, srpski BDP, izražen prema standardu kupovne moći, prošle godine je dostigao 36% proseka u EU, pokazuju podaci "Eurostata". U 2007. godini BDP Srbije po stanovniku bio je 34 a u 2006. godini 33% proseka u 27-članom bloku. Bolje rezultate od Srbije u okruženju, isključujući Sloveniju koja je članica Unije, ubeležile su Hrvatska, čiji je BDP dosegao prošle godine 63% proseka u EU, i Crna Gora, 43%.

Uvećana fabrika "Tigar Tehnička guma"

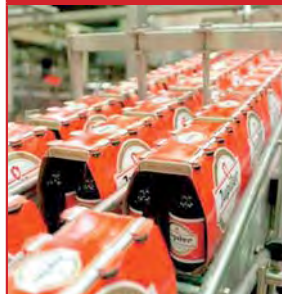
U novoj fabrici "Tigar Tehnička guma" u Pirotu, do kraja prvog kvartala 2010. godine počće da radi i pogon za proizvodnju reciklirane gume. U fabrici "Tigar Tehnička guma" investirano je oko 8 miliona evra. Kapacitet proizvodnje fabrike je 4.000 t proizvoda godišnje u osnovnim programima, i 10.000 tona u programu proizvodnje od reciklirane gume. Proizvodi iz nove fabrike rade se za prvenstveno za potrebe autoindustrije, infrastrukturnih projekata, kako železničkih, tako i putnih na Koridoru 10, kao i vojne industrije.



Kreditni za privrednike u Nišavskom okrugu

NLB banka u Srbiji i Narodna banka Srbije potpisale su 22. januara ugovor o korišćenju sredstava programa lokalnog ekonomskog razvoja na Balkanu za mala i srednja preduzeća u Nišavskom okrugu, ukupne vrednosti 4 miliona evra. Predsednik Izvršnog odbora NLB banke u Srbiji Zoran Đurović izjavio je da je Vlada Danske donirala 2 miliona evra za odobravanje kredita, a ostatak je obezbedila NLB banka. Ta sredstva će pomoći razvoj regiona i otvaranje novih radnih mesta. „Kratkoročni krediti će biti odobravani u iznosima od 3.000 do 30.000 evra s rokom otplate do 12 meseci. Dugoročni investicioni zajmovi, od 10.000 do 50.000 evra, biće odobravani na period od 1 do 5 godina, sa periodom početka od godinu dana“, rekao je Đurović. Guverner NBS Radovan Jelašić je rekao da će krediti biti odobravani samo u dinarima, a kamata će zavistiti od referentne kamatne stope, plus 3 do 4% godišnje. Jelašić je dodao da će NBS pratiti realizaciju kredita.

"InBev" prekinuo proizvodnju piva u Belgiji



Najveći svetski proizvođač piva, kompanija "InBev", prekinuo je proizvodnju u svojoj matičnoj zemlji Belgiji, posle eskalacije nezadovoljstva radnika povodom otpuštanja. Prekid je doveo do nestašice u radnjama. Sindikati kažu da širom sveta "InBev" beleži velike profite. U novembru "InBev" je prijavio 1,55 milijardi američkih dolara neto profita za prethodno tromesečje. Prihod je u međuvremenu opao za 10% zbog recesije i smanjene potražnje piva.

Iako su neke zemlje u okruženju objavile izlazak iz krize, u BiH u prognozama vlada veliki oprez



Dok evropske, pa i neke zemlje iz okruženja objavljuju izlazak iz ekonomske krize, predstavnici monetarnih vlasti BiH očekuju blagi oporavak bosanskohercegovačke ekonomije, dok analitičari veruju da će ona nastaviti da slabi i u ovoj godini. Guverner Centralne banke BiH Kemal Kozarić smatra da se i BiH, kao i Srbija vraća u pozitivnu zonu, i da očekuje rast bruto domaćeg proizvoda (BDP) u ovoj godini za oko 0,5 posto. Blagi Kozarićev optimizam ne deli direktor Ekonomskog instituta u Sarajevu Anto Domazet, koji ističe da će bruto društveni proizvod nastaviti padati i da će i 2010. godina biti recesijska.

Opel zatvara prvu fabriku u Evropi



Posrnuli nemački proizvođač automobila Opel najavio je krajem januara ukidanje ukupno 8.300 radnih mesta u Evropi, od čega 4.000 u Nemačkoj. Opel će prema tom planu zatvoriti i svoju prvu fabriku u Evropi, u belgijskom Antverpu. Belgijska vlada je pokušala da odgodi zatvaranje fabrike u Antverpu za prve meseci ove godine, nudeći Opelu do 500 miliona evra pomoći za osavremenjivanje pogona. Pozivajući se na neimenovane izvore u radničkom savetu, nemački dnevni list "Die Welt" objavio je nedavno informaciju da će veći deo proizvodnje modela Astra biti prebačen u fabriku u nemačkom Bohumu.

Uspeh KVT na samom kraju krizne 2009



Firma KVT GmbH iz nemačkog Bielefelda u decembru 2009, u rumunskom Temišvaru, u kome se nalazi veliki broj firmi iz oblasti automobilske industrije, prodala je prvu mašinu na području Balkana za zavarivanje plastike - G1500-ZTV-NC-PA. Više informaci-

ja o zavarivanju plastike možete dobiti kontaktiranjem firme VDK na adresu Todora Jovanovića 11, Novi Sad ili na broj tel/fax: 021/417935, odnosno broj mob: 061/2043277. Kontakt osoba: Valentin Đujić.

Alas u Srbiju investirao 75 miliona evra

Kompanija Alas Holding, deo austrijske Asamer grupe, 2009. godinu, uprkos ekonomskoj krizi, završila je sa ispunjenim investicionim planovima i bez ijednog otpuštenog radnika. Od dolaska na srpsko tržište 2001. godine, kompanija Alas ukupno je investirala 75 miliona evra u proizvodnju i preradu kamena, zatim industriju građevinskog materijala - proizvodnju opeke i keramičkih pločica u Srbiji.



Najbolje iz Srbije opet Metalki Majur

Metalka Majur je osvojila nagradu "Najbolje iz Srbije" za 2009. godinu, akciji koju organizuju Ministarstvo trgovine i usluga, Privredna komora Srbije i dnevni ekonomski list Pregled. Nagrada je preduzeću Metalka Majur dodeljena u kategoriji "korporativni brend - proizvodna dobra". Stručni žiri je po međunarodno priznatoj metodologiji vrednovao finansijske rezultate, investicije, intelektualnu svojinu, prepoznatljivost brenda i mišljenje potrošača. Metalka Majur je već dva puta proglašena za najbolji srpski brend u svojoj kategoriji, i to 2005. i 2008. godine.



S kompanijom Peter Heisig GmbH do novih poslova

Vodeći evropski posrednik uspostavlja za Vas poslovne veze sa industrijskim i privrednim preduzećima

Imajte poverenja u više od 40 godina iskustva u posredovanju poslova u metaloprerađivačkoj industriji i preradi plastičnih materijala

Traže se proizvođači za sledeće oblasti:

CNC-proizvodnja delova na strugu
Proizvodnja preciznih delova
Gradnja rezervoara
Gradnja mašina
Gradnja postrojenja
Proizvodnja delova od lima
Proizvodnja delova štancovanjem i savijanjem
Proizvodnja odlivaka s obradom

CNC-proizvodnja glodanih delova
Prerada plastičnih materijala
Gradnja aparata
Gradnja čeličnih konstrukcija
Zavarene konstrukcije
Bravarski radovi
Konstrukcije od lima
Proizvodnja kovanih delova s obradom

Aktuelne ponude možete svakodnevno naći na našoj web stranici: www.heisig.com

Detaljne informacije o saradnji:

Dipl. ing. Dubravko Lukačić
Email: d.lukacic@heisig.com

Peter Heisig GmbH Walter-Kolb-Straße 14

Mob: +43 (0) 699 11885660
www.heisig.com

D-60594 Frankfurt am Main

Heisig

FARMACEUTSKA INDUSTRIJA

I DALJE ŽILAVO...

Godina za nama bila je možda najizazovnije ikada za farmaceutsku industriju u svetu. Globalni ekonomski pad uslovio je revalorizaciju cena lekova i samog značaja dobrog zdravstvenog sistema. Smanjena likvidnost i mala kupovna moć uticala je na pad brojki rasta tržišta, ali su smanjenja u delu prodaje bila ipak neznatna, odnosno retka. Ovo je trebalo da bude utešno za vlasnike akcija jer su mnogi drugi industrijski sektori i grane, posebno automobilska industrija, trpeli teške posledice. Iako se makroekonomska situacija poboljšava, glavni izazovi s kojima se suočavaju proizvođači lekova i dalje su prisutni. Stopa gubljenja zaštite intelektualne svojine u oblasti lekova doživće uvećanje u periodu 2011-2013, dok će promet od 125 milijardi dolara na osnovu deset proizvoda biće stanjen kao posledica ovog stanja. Produktivnost sektora Istraživanja i Razvoja u SAD-u ne pokazuje bilo kakav znak poboljšanja sa svega 17 novih molekularnih jedinjenja koliko ih je odobreno od strane američke Administracije za hranu i lekove (za razliku od 21 u 2008. godini). Veće zakonodavne prepreke i reforma zdravstvenog sistema u SAD-u takođe se definišu kao razlozi velike zabrinutosti farmaceutskih kompanija. Stoga se kao neporeciva prilika uočavaju nova tržišta.

I dok se s jedne strane, očekuje da prodaja farmaceutskih proizvoda u SAD i Zapadnoj Evropi tokom 2010 bude skromna, s druge će se beležiti rast u mnogim drugim zemljama. Model prognoze rasta lekova koji primenjuje londonski «Business Monitoring International» otkriva da će svetsko tržište lekova imati rast od 4.1% u 2010. godini, odnosno da će dostići vrednost od 894 milijarde američkih dolara. Međutim, usled ukupnog slabljenja američkog dolara, rast posmatran u lokalnim valutama biće 10.9%. Američki proizvođači lekova trebalo bi u ovoj godini da pojačaju svoje aktivnosti na

području Latinske Amerike. Predviđa se da će ukupna prodaja lekova u Argentini, Brazilu, Čileu, Kolumbiji, Meksiku, Peruu i Venecueli dostići rast sa 37.6 milijardi dolara u 2009. na 46.4 milijarde dolara u ovoj godini, što u procentualnom iznosu predstavlja impresivan rast od 23.4%. Projektovani rast u Africi u vrednosti američkog dolara je od 11.7%, i ovaj podatak takođe ističe rastući značaj netradicionalnih odnosno novih tržišta.

Sa tržišta iz područja azijskog Pacifika stižu zbunjujući podaci koji govore o rastu od 5% u vrednosti lokalnih valuta, dok se očekuje rast vrednovan u američkim dolarima od 4.6%. Zahvaljujući slabljenju japanskog jena, očekuje se da prodaja farmaceutskih proizvoda u ovoj zemlji opadne sa 95.2 milijarde dolara u 2009, na 89.8 milijardi u ovoj godini, što je pad od 5.7%. Ako se, pak, Japan izuzme iz regionalnih projekcija, tržišta sa azijskog Pacifika zabeležiće rast od primamljivih 15.7% tokom 2010.

Mega ukрупnjavanje multinacionalnih farmaceutskih kompanija imaće presudan uticaj na prognoze za 2010. Prošle godine, nekoliko američkih firmi (kao što su Pfizer, Wyeth, Merck & Co i Schering-Plough) učestvovalo je u ogromnim korporativnim poslovima. Zahvaljujući ovim ukрупnjavanjima kapitala, ne očekuje se skoro učešće ovih kompanija u tako velikim poslovima kupovanja. No, sada ima već nekoliko godina otkako su Sanofi-Aventis, GlaxoSmithKline, ili AstraZeneca kupili neku od rivalskih kompanija...

U uslovima ovih predikcija, ali i činjenice da se farmaceutska industrija pokazala kao jednom od najotpornijih grana industrije prema delovanju globalne finansijske krize proteklih godinu i po, pa i u Srbiji, ovo je dobar trenutak da napravimo presek stanja srpske farmaceutike i pogledamo malo u budućnost ove i dalje profitabilne grane.

BIĆE BOLJE...

Farmaceutska industrija u svetu, pa i u Srbiji, relativno dobro prolazi kroz aktuelnu krizu. Iako se kao opšte otežavajuća okolnost za poslovanje u ovom trenutku ističe pandemija svinjskog gripa, ipak, to će, prema procenama, imati odgovarajućeg uticaja i na povećanje prodaje lekova što kod određenih proizvođača koji mogu da ponude tražene lekove i preparate može da utiče na povećanje udela na tržištu i to u značajnijem procentu za kraći vremenski period.

Uprkos istaknutom pozitivnom razvoju koji se beleži poslednjih godina, podaci Republičkog Zavoda za statistiku iz decembra 2008. pokazuju da je domaća industrijska proizvodnja smanjena za 8.9%. Predviđa se da

će u 2009. godini taj pad iznositi u proseku 6%, zbog, pre svega, negativnog stanja u kome su se našli ključni trgovinski partneri Srbije, kao što su članice evrozona i sporazuma CEFTA, a koji čine 33% ukupnog srpskog izvoza zabeleženog u periodu januar - novembar 2008.

Konačno, globalni pad cena energije, pored ostalih proizvoda, imaće takođe negativan uticaj kako na obim srpske industrijske proizvodnje, tako

i na indekse u prognoziranom periodu, što govori da će rast BDP biti za 3.4%, manji za 6.3% kako je ranije predviđano.

Vrednost srpskog farmaceutskog tržišta u 2008. godini je procenjena na 1.17 milijardi američkih dolara, a da će se ta vrednost uvećati do kraja 2013. godine na verovatnih 1.52 milijarde dolara, što u procentima iznosi oko 8.36% prema sadašnjoj vrednosti valute. U trenutku kada je

Najveći domaći proizvođači lekova 2008-2009.

- Hemofarm
- Galenika
- Zdravlje Actavis
- Jugoremedija
- Habit Pharm

Najveći strani proizvođači lekova 2008-2009.

- Alkaliod
- Pfizer
- Bristol Myers Squibb
- Swiss Roshe
- Bayer
- Sanofi-Aventis
- Shering AG



obelodanjena ova procena, Srbija se nalazila na 14. mestu na osnovu uporedne analize 20 ključnih tržišta sa područja Centralne i Istočne Evrope. Kasniji podaci o srpskom farmaceutskom tržištu, koji su dobijeni na osnovu matrice kojom se vrednuje samo okruženje za poslovanje, pokazuju da Srbija nastavlja da popravlja svoju poziciju i da se nalazi na 9. mestu na listi od 20 tržišta iz regiona budućih članica EU.

Učešće farmaceutske industrije u industriji Srbije

Procentualna zastupljenost farmaceutske industrije u industriji Srbije, u periodu januar - septembar 2009. godine iznosi 6.23%, dok procentualna zastupljenost farmaceutske industrije u u industriji Srbije za mesec septembar 2008. godine iznosi 6.56%. Generički lekovi zauzimaju gotovo 1/3 tržišta po svojoj vrednosti. Predviđa se da će generika ali i OTC lekovi zabeležiti najjače poraste u ukupnoj dobiti (procena je da će do 2012. udeo OTC proizvoda u svim lekovima porasti sa sadašnjih 12.7% na 15%). Nije zanemarljivo ni učešće proizvoda za oralnu higijenu, čiji se rast u prodaji takođe očekuje. Tradicionalni biljni lekovi, kao i dijetetski proizvodi takođe beleže povećanu tražnju u čemu se vidi potencijal pre svega domaće farmaceutske industrije. Javlja se i povećanje prodaje antidepresiva, što je posledica procesa tranzicije kroz koji prolazi srpsko društvo i ekonomija.

Farmaceutsku industriju u Srbiji u ovom trenutku u najvećem sačinjavaju proizvođači generičkih lekova, njih oko 20. Ključni proizvođač jesu Hemofarm, Galenika i Zdravlje, mada su sada već prisutne brojne kompanije koje imaju strano vlasništvo. Trenutno, domaća proizvodnja zadovoljava 60% potreba u ukupnoj tražnji za farmaceutskim proizvodima, od kojih samo Hemofarm i Galenika zauzimaju skoro 80% proizvodnje. Industrija lekova učestvuje u ukupnim industrijskim aktivnostima zemlje sa oko 4%, i beleži godišnji rast oko 8%.

Uvoz i izvoz lekova 2006 - 2009.

UVOZ	EUR	izvoz	EUR
2006.	137.255.837,97	2006.	54.335.046,07
2007.	204.547.604,27	2007.	72.001.149,71
2008.	246.983.670,52	2008.	88.420.726,00
2009.	258.364.106,38	2009.	78.268.602,86

Izvor: Savezna uprava carina - Robni promet i tranzit - III kvartal 2006 - 2009.

Domaći sektor se nalazi u osetljivoj fazi modernizacije

Procena je da će farmaceutske kompanije u našoj zemlji ispuniti zahtev za uvođenjem GMP standarda do kraja 2009. godine (neke su to i učinile, poput Hemofarma, Zdravlja Actavis i Jugoremedije, rok za uvođenje GMP standarda u Galeniku je pomeren do januara 2010.). Inače, uvođenje GMP standardizacije prate značajni investicioni troškovi.

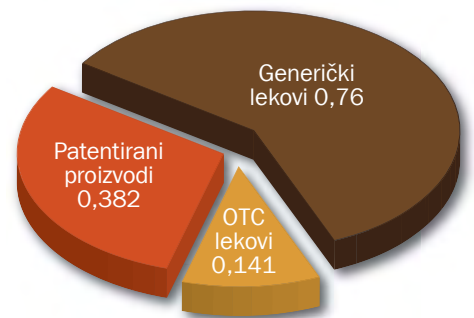
Procenjuje se da će farmaceutska industrija morati da izdvoji najmanje 125 miliona američkih dolara za prilagođavanje sopstvenih proizvodnih kapaciteta zahtevanoj standardizaciji. Uprkos ovim problemima, farmaceutska industrija ostaje u statusu grane koja značajno doprinosi domaćoj privredi sa 3.24% ukupnog BDP-a, kao i sa 50% u ukupnoj proizvodnji domaće hemijske industrije.

Odnos domaćih i stranih proizvođača lekova

Najveći broj multinacionalnih kompanija danas su prisutne na srpskom tržištu ili putem uvoznih ili licenciranih proizvoda, ili kroz tržišne poslovne

sporazume sa domaćim firmama. Pfizer je jedan od vodećih imena na srpskom farmaceutskom tržištu, a tu su, od ostalih američkih farmaceutskih kompanija, MSD, Bristol-Myers Squibb, Eli Lilly, Abbot, Janssen-

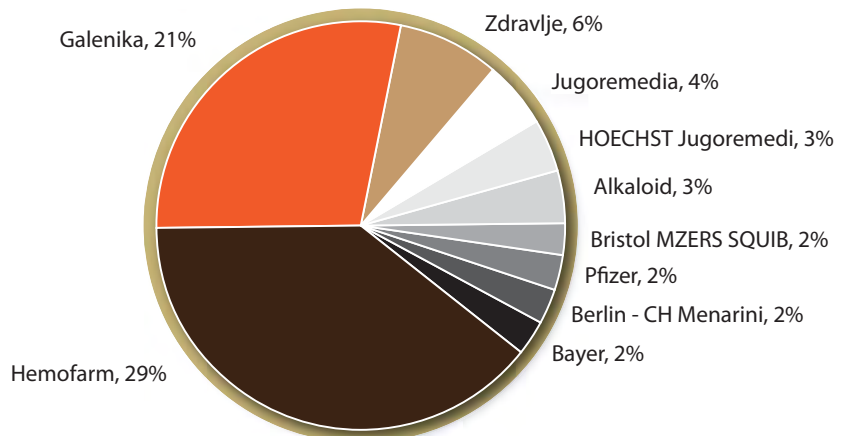
Farmaceutsko tržište posmatrano po učešću podsektora (u milijardama USA dolara) - 2008



Izvor: Agencija za lekove i medicinska sredstva Srbije (ALiMS), Ministarstvo zdravlja Srbije, BMI

Cilag, Schering-Plough, Wyeth, kao i 3M. Američke kompanije zauzimaju oko 15% tržišta, prema podacima iz nedavno sprovedenog istraživanja, mada se taj broj menja zahvaljujući sve većem prisustvu farmaceutskih imena iz Zapadne, Centralne i Istočne Evrope. Oko 70 stranih farmaceut-

Vrednosno učešće na tržištu lekova u Srbiji 2006 - 2008



Izvor: Pharmexpert, 2008.

skih kompanija ima svoja predstavništva u Srbiji, većina njih jesu i članovi Asocijacije stranih farmaceutskih proizvođača u Srbiji, dok Swiss Roche

lekova je u odnosu na prošlu godinu (2008) povećan za više od 11 miliona evra, a izvoz lekova iz Srbije smanjen za više od 10 miliona evra.

drogerija dominiraju državne zdravstvene ustanove što je rezultat uređenja zdravstva i načina finansiranja zdravstvenih potreba u Republici. Ali, uporedo s tim, povećava se i promet odnosno učesće tzv. privatnih kupaca odnosno onih kupaca koji su u drugačijem režimu i načinu finansiranja. Unutar strukture prometa najveći udeo se odnosi na domaće i uvozne lekove sa tendencijom rasta učešća tzv. nelek proizvoda (OTC), opreme, dijagnostike, dentala i drugih programa, što je i primereno novim okolnostima na tržištu.

Važeća regulativa uticala je na stvaranje prevelike konkurencije na tržištu u delu maloprodaje, gde, na primer, samo u Beogradu postoji više od 4000 apoteka. Istovremeno, privatnom apotekarskom sektoru i dalje se ne odobrava izdavanje lekova na recept, za razliku od bilo koje zemlje u Evropi.

Iako su uslovi za otvaranje privatne apoteke jasni, ostaje neregulisan odnos između privatnog i društvenog apotekarskog sektora, gde je ovaj drugi, po važećoj zakonskoj regulativi, u povoljnijem položaju u odnosu na privatnike, kako nam je potvrdio za potrebe ovog istraživanja Velibor Rajevac, predsednik skupštine Saveza privatnih apotekara Srbije - SPAS. «Istovremeno, država i dalje štiti svoj finansijski interes u ovom sektoru farmaceutskog tržišta», kaže Rajevac.

Promet u trgovini na malo (preduzeća)

Robna grupa	Promet, hilj. RSD		I – VI 2009 I – VI 2008
	I – VI 2008	I – VI 2009	
Farmaceutski proizvodi (lekovi, vitamini, vakcine, dijetetski i dr. medicinski preparati)			
+	56 778	61 111	107,6
Medicinski proizvodi, aparati za terapiju i oprema (sanitetski materijali, termometri, mehan. kontraceptivna sred, korektivne naočare, ortopedska pomagala, slušni aparati i dr.)	956	446	

ostaje i dalje u statusu pridruženog člana i beleži najveću zaradu među svim stranim farmaceutskim firmama u Srbiji. Postepena privatizacija domaće industrije privlači strane ulagače, među kojima Galenika predstavlja najnoviju ponudu od strane

Distributeri, veleprodaja

U Srbiji postoji zvanično priznatih oko 100 veleprodavaca koji mogu da učestvuju na javnim tenderima. Poput farmaceutskog proizvodnog sektora, veleprodaja je u najvećoj meri privatizovana. Glavni veleprodavci, uključujući Velefarm, Pharma Novu, Adoc, Ermu i Farma Logist, utiču na uvoz i tržišno pozicioniranje najvećeg dela farmaceutskih proizvoda, mada su i domaći proizvođači u mogućnosti da direktno plasiraju na tržište svoje lekove. Nedavni ulaz na tržište lekova beleži se od strane Pharmacia Žad, koja radi sa svim glavnim domaćim proizvođačima, i čiji je godišnji rast prihoda jedan od najjačih zahvaljujući poslovnom pristupu u vidu velikih popusta.

U ukupnom prometu domaćih vele-



Agencije za privatizaciju. Za porast stranih investicija u domaću farmaceutsku industriju takođe je značajna najava iz drugog kvartala ove godine da će Vlada Srbije podržati sve beloruske kompanije koje budu ulazile na domaće tržište. Radi se o bilateralnoj saradnji dveju zemalja, koja pored ostalih uključuje i oblast farmaceutske industrije. Domaći proizvođači lekova suočavaju se svake godine sa sve većom konkurencijom stranih multinacionalnih kompanija, koje srpskom tržištu nude damping cene. Zato domaći proizvođači sve više gube pozicije i učesće na farmaceutskom tržištu.

U III kvartalu 2009. godine uvoz

Kompanije koje učestvuju u farmaceutskoj industriji u Srbiji

	Proizvodnja farmaceutskih sastojaka	Proizvodnja farmaceutskih priprema	Proizvodnja farmaceutskih proizvoda (industrija u celini)
Br. kompanija	4	45	49
Br. zaposlenih	16	7,585	7,601
Br. malih kompanija	4	33	37
Br. kompanija srednje veličine	nd	4	4
Br. velikih kompanija		8	8
Br. privatnih kompanija	4	30	34
Br. društvenih kompanija	nd	4	4
Ukupni promet sektora (u EUR)	328,500	364 miliona	364 miliona
Neto zarada (u EUR)	1,304	42 miliona	42 miliona
Stabilna sredstva (EUR)	275,902	172 miliona	172 miliona

nd = nije dostupno. ; Izvor: Narodna banka Srbije

Glavni faktori razvoja farmaceutske industrije

Smanjenje političkih tenzija imaće pozitivan efekat na razvoj farmaceutske industrije u Srbiji. Neka poboljšanja već se osećaju, u vidu povećanog učešća stranih kompanija u domaćoj proizvodnji. Nastavak ovog trenda se očekuje i u narednim godinama, s privatizacijom državnih preduzeća što će stvarati poslovne mogućnosti kako za veće domaće kompanije tako i za strane igrače na domaćem tržištu.

Štaviše, rok za uvođenje GMP-a predstavljaće dodatni pritisak na domaće kompanije da investiraju u procese usaglašavanja sa međunarodnim standardima u proizvodnji. Trošak zbog unapređenja biće nemoguće pokriti za neke firme. One će postati predmetom kupovine, mada, posmatrano na duži rok, uvođenje GMP imaće pozitivan uticaj na izvozne aktivnosti.

Jedan od glavnih faktora koji može ograničiti rast u kratkoročnom periodu, jeste krhka ekonomska klima u zemlji, uz slabu potrošačku moć i države i potrošača. Država će i dalje nastojati da zadrži striktnu kontrolu nad državnom potrošnjom lekova, što će značiti da se uslovi za rad neće značajno unaprediti kako bi privukli multinacionalne kompanije i njihove proizvode na domaće tržište. Jeftina generika verovatno će ostati u središtu pažnje vlade i njene strategije nabavki, što će imati potencijalno ograničenje na tržišni rast.

Jedan od faktora koji će u određenoj pa i značajnoj meri uticati na dalje tokove na farmaceutskom tržištu u Srbiji jeste opadanje rasta broja stanovnika. Pored toga, udeo onih stanovnika preko 65 godina starosti povećava se se stalno, pošto su emigranti uglavnom pripadnici mlađe populacije. Tako, nedavno konstatovani procentualni udeo 65-godišnjaka u starosnoj strukturi stanovništva od 15%, već se uveliko menja, što utiče i na veća finansijska zahvatanja u pružanju zdravstvene pomoći.

Razvoj farmaceutskog tržišta u Srbiji tesno je povezano sa stabilnošću

privredne i političke klime u zemlji. Svaka ekonomska ili politička destabilizacija može imati negativan uticaj na rast farmaceutskog tržišta, jer ona utiče, s druge strane na potrošačku moć i države i stanovništva.

I sama vrednost nacionalne valute je pod znakom pitanja, mada njena rapidna apresijacija ističe da su

kupovnu moć pacijenata, što ugrožava sa svoje strane razvoj sektora OTC lekova, a može i da smanji prodaju lekova sa participacijom.

Što se tiče prihoda farmaceutske industrije, ograničena finansijska sredstva za zdravstvenu i farmaceutsku potrošnju uticaće ne samo na manje zarade, već i na usporavanje

• SWOT Analiza

PREDNOSTI	<ul style="list-style-type: none"> • značajne strane direktne investicije u domaći farmaceutski sektor, kao posledica postepenih unapređenja u zakonodavnoj oblasti • postepena reintegracija u privredne odnose u regionu nakon godina izolacije i sankcija • donošenje ključne zakonske reforme farmaceutske oblasti i pokazivanje volje i spremnosti za otvaranjem tržišta radi veće konkurencije • broj stanovništva i relativno nedovoljno razvijeno tržište pruža mogućnost za značajan razvoj u narednim godinama • mnogo stabilniji uslovi za direktna strana ulaganja i domaći razvoj posledica delovanja unapređenog finansijskog sektora • dobri ekonomski i politički odnosi sa Rusijom daju pristup ovom velikom tržištu
SLABOSTI	<ul style="list-style-type: none"> • ovo je jedno od najmanje razvijenih farmaceutskih tržišta u Istočnoj Evropi • nedosledna, nedovoljno efikasna i pristrasna politika Vlade Srbije u formiranju cena lekova i subvencionisanih lekova • farmaceutski proizvođači su pod udarom čestih smanjenja cena • minimalna domaća proizvodnja aktivnih farmaceutskih supstanci • ograničeni finansijski izvori za subvencionisane lekove • ograničena potrošačka moć većine stanovništva • domaća zakonska rešenja o patentima ne idu u susret međunarodnim standardima gde je zaštita ekskluzivnosti podataka veliki problem
ŠANSE	<ul style="list-style-type: none"> • postepena integracija u EU i buduće učlanjenje treba da obezbedi brže reforme • privatizacija i modernizacija glavnih domaćih farmaceutskih proizvođača pružaju sve veće šanse za izvoz • investiranje i unapređenje programa zdravstvene zaštite biće promovisano od strane nove vlade • tehnička pomoć predložena od strane EU pruža dodatni podsticaj za nastavak liberalizacije tržišta • zakonske reforme usmerene na rast tržišta kroz povećanu privatnu potrošnju • problemi u finansiranju i relativno nizak nivo domaće industrije pružaju velike mogućnosti za uvoz generike, ali i za izvoz domaćih proizvoda • skraćena procedura prijavljivanja za generičke proizvode šansa je za proizvođače generike, i strane i domaće
OPASNOSTI	<ul style="list-style-type: none"> • nerešena politička i ekonomska pitanja nastavljaju da usporavaju i odlažu strane investicije • neizbežno je dalje smanjenje javnog finansiranja, što onemogućava dobar deo stanovništva da dobije odgovarajuću zdravstvenu negu • verovatno sužavanje kriterijuma za subvencionisanje nastaviće da preusmerava pacijente na kupovinu neophodnih lekova u susednim zemljama • slaba kupovna moć pacijenata nastaviće da usporava rast i razvoj ukupnog tržišta, a ni javni sektor neće moći da snabdeva tržište skupim lekovima • postojanje falsifikata koji dolaze sa drugih tržišta predstavlja opasnost za smanjenje prihoda kompanija • usporavanje privreda iz evrozone i sa prostora sporazuma CEFTA imaće negativan odraz na domaći izvoz

strani investitori i dalje voljni da se kockaju sa potencijalno profitabilnom privredom Srbije. Uvoznici, koji naplaćuju svoja potraživanja u periodu od 60 do 90 dana, nakon isporuke, ranjivi su na česte valutne promene.

Rast inflacije iznad predviđenog nivoa može dodatno negativno uticati na

procesa modernizacije ovog sektora. Verovatno uvođenje dodatnog smanjenja cena u narednih nekoliko godina, takođe će umanjiti prihode farmaceutskog sektora, posebno kod uvoznih lekova, jer će Vlada Srbije i dalje imati protekcionistički odnos prema domaćoj farmaceutskoj industriji.



STANJE U KOMŠILUKU

Talas kupovine nastavlja da ulazi sve dublje na Istok Evrope, u zemlje čija su tržišta, samim tim i farmaceutska manje razvijena, ali sa velikim potencijalom za rast. Takva tržišta su u Ukrajini, Turskoj, Rusiji, Rumuniji i Bugarskoj, ali koja istovremeno imaju relativno nisku stopu prodora od strane inostranih investitora. Ove zemlje su već uveliko postale objekti interesovanja i međunarodnih giganta i regionalnih lidera. Među 15 farmaceutskih tržišta kao posebno zanimljiva ističu se rumunsko, rusko i ukrajinsko. U ovom delu teme broja posvećenoj farmaceutskoj industriji razmatramo situaciju na tržištima bivših jugoslovenskih republika, kao neposrednih konkurenata farmaceutskih kompanija iz Srbije.

Bosna i Hercegovina

Federacija Bosne i Hercegovine administrativno je podeljena na 10 kantona, odnosno oblasti. Ovi kantoni su opet podeljeni na 79 opština. Republiku Srpsku administrativno čini 62 opštine, dok se Brčko definiše kao posebna administrativna jedinica - distrikt. Imajući pre svega ove odrednice u vidu, teško je u sagledavanju uslova poslovanja na farmaceutskom tržištu u BiH govoriti o kompletnim farmaceutskim kompanijama u množini. Smatra se da jedino Bosnalijek kao proizvođač i trgovac ima zaokružen, kompletan ciklus. Sam ambijent za poslovanje domaćih, a samim tim i stranih kompanija na farmaceutskom tržištu u BiH jeste neprihvat-

ljiv, pun prepreka i zahteva od učesnika na tom tržištu mnogo više angažmana nego u susjednim zemljama koje takođe prolaze kroz proces tranzicije. Tako, ne postoji jedinstven centar za donošenje odluka u vezi sa uslovima poslovanja i ostalim elementima za funkcionisanje farmaceutskog tržišta, samim tim i «igračima» na tom tržištu. Sve se to dešava u sistemu koji podrazumeva postojanje dva entiteta - Republiku Srpsku i federalni deo BiH. A kako tvrde postojeći učesnici na tom tržištu, ukupno postoji 13 mesta na kojima se donose odluke u vezi sa politikom finansiranja zdravstvenog sektora, što predstavlja svojevrsan presedan, jer takvih uslova nema na bilo kom od tržišta u regionu. Postoji 10 kantonalnih lista lekova, posebna lista

za RS i posebna lista za Distrikt Brčko. Utisak o ovoj situaciji pojačava se ako se zna da je i dalje u toku proces primene „Zakona o lijekovima i medicinskim sredstvima“ na državnom nivou, za koji je rečeno prilikom usvajanja da je osigurao regulatorne preduslove za jedinstveno funkcionisanje farmaceutskog tržišta u BiH. No, ostaje i dalje nada da će primena Zakona biti jedan od koraka koji će Bosnu i Hercegovinu pretvoriti u jedinstven ekonomski prostor i kreirati povoljniji poslovni ambijent.

Položaj proizvođača

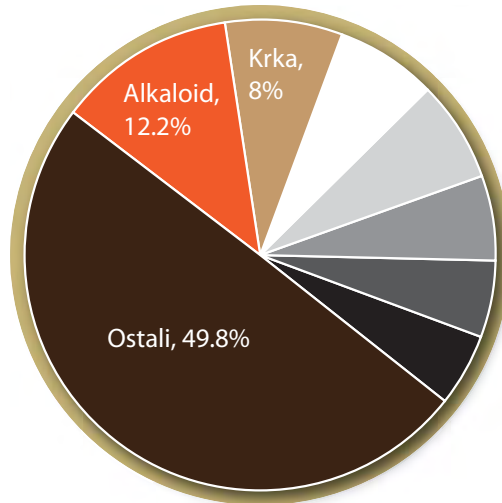
Kada je reč o samim proizvođačima iz BiH, njihov položaj je takav da nisu zadovoljni zaštitom koju im pruža država od konkurencije. U RS su, osim

Hemofarma i Bosnalijeka, registrovane i 74 strane farmaceutske kompanije. Njihov međusobni odnos vidi se najbolje kroz izvoz. Proizvođači lekova iz BiH su u obavezi da prilikom izvoza ispoštuju sve standarde i zakone zemalja u koje izvoze i da plate prateće troškove, dok tržište u BiH ne uspostavlja iste standarde za proizvođače lekova koji uvoze na to tržište. Kao jedan od primera za tvrdnje o rascepanosti tržišta u BiH i nepostojanja kvalitetne domaće zaštite često se navodi to da je PDV prisutan svuda u zemljama susedima BiH, a postoji i diferencirana stopa za lekove. Toga nema u BiH. Dok, s druge strane, domaći proizvođači plaćaju i porez na osnovu akciza. Kao jedan od uzroka za ovakvo stanje navodi se činjenica o nepostojanju jedinstvene ekonomske politike i za FBiH i za RS, pa je, prema toj situaciji, teže prodati lekove iz RS u FBiH nego u inostranstvu (izvor: Ministarstvo spoljne trgovine i ekonomskih odnosa BiH).

Finansijska kriza u svetu dovela je i do velikog pada cena deonica kompanija u svim sektorima, a isti ovaj trend je zabeležen i u ovom regionu gde su berzanski indeksi pali na nivo iz 2005. godine ili niže. Usled povlačenja međunarodnih fondova oporavak ovih tržišta biće dugoročan proces koji jedna razvijena farmaceutska kompanija može da vidi kao priliku da, ako posluje transparentno i uz stalnu komunikaciju sa finansijskim tržištima, nastalu situaciju dugoročno okrene u svoju korist.

Proizvodnja

Prema podacima o tržišnim udelima proizvođača lekova i farmaceutske industrije u BiH postoji slaba tržišna konkurencija, gde dva proizvođača lekova imaju velike udele (Bosnalijek 68% i Hemofarm - Banja Luka 24%), u odnosu na druge proizvođače. Izvori snabdevanja lekovima na tržištu BiH su domaća proizvodnja (Bosnalijek, Farmavita, Pharmamed, Travnik i Hemofarm - Banja Luka) čime se pokriva 25% ukupne potrošnje lekova. U FBiH licencu za promet lekovima imalo je u 2008. ukupno 46 veleprodajnica, a u RS 61. Procena je da u BiH ima više od 500 apoteka, od kojih je 70% u privatnom vlasništvu.



Ukupno učešće na tržištu u %
Izvor: Kancelarija za lekove Makedonije, Marble Team

Makedonija

Makedonija se odlikuje dobrim položajem koji se definiše kao raskrsnica Jugoistočne Evrope. Taj položaj je čini idealnim tranzitnim i distributivnim centrom za evropska tržišta.

Makedonija ima dobro pozicioniranu farmaceutske industrije koja izvozi generičke proizvode u više od 30 zemalja. U samoj zemlji vlada jak pristrasni odnos u obrazovnom delu prema farmaceutske i lekarske profesiji uz višak kvalifikovanih doktora i farmaceuta koji izlaze iz visokoškolskih ustanova svake godine.

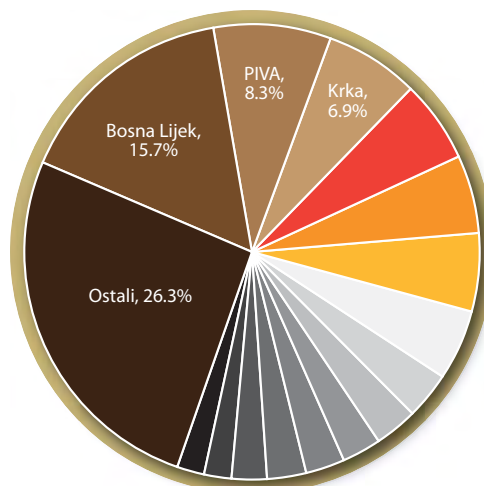
S druge strane, na stanje farmaceutske industrije u Makedoniji utiče u odgovarajućoj meri i stanje u kome se nalazi oblast zaštite intelektualnih prava. Pitanja s tim u vezi javljaju se

sa dolaskom i prenosom tehnologija stranih kompanija u domaću farmaceutske industrije. Zato se s vremena na vreme održavaju stručni skupovi i ovim povodom, uz pomoć međunarodnih i stranih institucija kao što je US AID u Makedoniji.

Izvoz ovog sektora je više nego udvostručen u poslednjih deset godina, sa 14 miliona evra u 1998, na preko 30 miliona danas. U farmaceutske industrije radi gotovo 1.600 ljudi. Proizvodi su uglavnom gotova generika. Neke od domaćih kompanija su uspostavile poslovne veze sa stranim kompanijama i proizvode pod njihovom licencom.

Od proizvođača u makedonske farmaceutske industrije izdvajaju se Alkaloid, Jaka 80, Replekpharm, Galafarm.

Učešće farmaceutskih kompanija na tržištu BiH - I tromesečje 2008.



Izvor: Belupo, Farmavita, Marble Team

Poreski raj

Makedonija je od nedavno postala poreski raj u Evropi. Vlada je uvela poresku osnovicu od 10% za korporativne i prihode fizičkih lica koja važi u celoj zemlji, uz posebnu podsticajnu poresku olakšicu za slobodne ekonomske zone u kojima ne važi porez na imovinu.

Jedan od prioriteta u ekonomskoj politici Makedonije jeste privlačnije direktnih stranih investicija. Osnovana je vladina agencija «Invest Macedonia» radi privlačenja novih investicionih projekata u Makedoniju, kao i za pružanje podrške širenju postojeće baze prekomorskih kompanija u Makedoniji. Agencija je posvećena pružanju profesionalne usluge i pravovremenom odgovoru postojećim i budućim inostranim investitorima u Makedoniju. Agencija pomaže investitorima da objektivno procene Makedoniju kao lokaciju za svoje investicione projekte. Ona saraduje sa republičkim i lokalnim organima vlasti na ubrzanom izdavanju odobrenja i gde je potrebno da omogući brzo započinjanje rada. Zato je i sama makedonska vlada uspostavila sistem jedinstvenog šaltera koji omogućava investitorima da registruju svoj posao u roku od samo 3 dana.

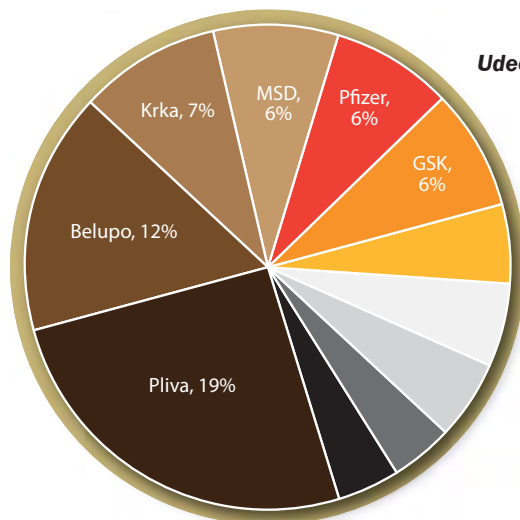
Crna Gora

Karakteristike tržišta: neuređeno, malo, razvijeno crno tržište

Proizvođači

Dominantni domaći proizvođač lekova je Hemomont Podgorica (vlasnika Hemofarm Štada), a od 2008. godine, Galenika je ponovo aktivirala svoja predstavništva i proizvodne pogone nekadašnje ICN Galenika. Od ostalih farmaceutskih kompanija i distributera, veliki deo njih je iz Srbije (Srbolek, Zdravlje, Jugoremedija, Ni Medic) a od ostalih stranih tu su: Krka, Belupo, Bosnalijek, Pfizer.

Crna Gora ima nešto više od 640.000 stanovnika, te su potrebe zdravstvenog sistema i tržišta lekova relativno male.



Udeo vodećih farmaceutskih kompanija u ukupnom farmaceutskom tržištu u Hrvatskoj
Izvor: Pliva, Belupo

Hrvatska

Posmatrajući farmaceutsko tržište Hrvatske kroz poslovanje njenog najvećeg proizvođača, Plive, može se očekivati da će predstojeći period biti vrlo izazovan za sve učesnike na ovom tržištu. Prijavljeni gubitak kompanije od neto 20 miliona dolara, zatim ekonomski problemi u vidu pre svega smanjenja u ukupnom prometu, kao i kašnjenje isplata, očekuju se i nadalje.

Neto dobit Grupe Medika u prvih devet meseci 2009. godine gotovo je dvostruko niža u odnosu na dobit iz istog perioda prošle godine, dok su istovremeno prihodi od prodaje porasli za 5%. Rast prihoda od prodaje ostvaren je uprkos smanjenju cena do koga je došlo primenom nove liste lekova sredinom marta ove godine. Kao najveći rizik za poslovanje Medike navodi se dugi rok naplate potraživanja od kupa-

ca, posebno od kupaca u okviru sistema HZZO-a, a kao dalji rizik za poslovanje ove kompanije navodi se stalno snižavanje cena s liste lekova HZZO-a, kao i administrativno određivanje cena lekova i marži. A prema analizi Hrvatske gospodarske komore, proizvođači lekova i medicinskih proizvoda u Hrvatskoj dovedeni su na ivicu poslovanja jer su zbog nelojalne konkurencije inostranih farmaceutskih kompanija, kao i zbog nepostojanja zaštite domaće proizvodnje, izgubili bitku na slobodnom tržištu. Reč je o 34 firme koje zapošljavaju više od 5000 ljudi. Njihovo poslovanje je, između ostalog, dodatno otežano pritiscima za nižim cenama zbog čega su dovedeni na ivicu likvidnosti. Pored svega, novi vlasnik Plive, inače najveće farmaceutske kompanije u Hrvatskoj, izraelski proizvođač generičkih lekova Teva, najavio je gubitke za prvi kvartal ove godine u iznosu od 121



Vodeće kompanije u Sloveniji - 2008

kompanija	zemlja porekla	glavni proizvodi/indikacije	Prodaja u mil. USA dolara	Tržišni udeo, %*
1. Krka	Slovenia (Switzerland)	<i>Enap</i> (za tretman hipertenzije), <i>Vasilip</i> (hypolipemic), <i>Lanzul</i> (proton pump inhibitor)	1,220	22
2. Lek	Slovenia (Switzerland)	<i>Amoxiclav</i> (bacterial infections), <i>Omeprazol</i> (anti-ulcerant), <i>Ketonal</i> (muscle pain relief)	98	15
3. GlaxoSmithKline	UK	<i>Avandia</i> (diabetes treatment), <i>Seretide</i> (anti-asthmatic), <i>Paracetamol</i> (pain relief)	na*	5.5
4. Sanofi-Aventis	France	<i>Plavix</i> (anti-thrombotic), <i>Lovenox</i> (anticoagulant), <i>Stilnox</i> (insomnia treatment)	na*	4.3
5. Pfizer*	US	<i>Lipitor</i> (cardiovascular agent), <i>Exubera</i> (diabetes treatment), <i>Norvasc</i> (antihypertensive)	na*	3.5

* Procena.; **Izvor:** BMI, Company data

miliona americkih dolara. Međutim, veći deo ovog iznosa posledica je nedavnog restrukturiranja, praćen Tevinim preuzimanjem Plivnog prvobitnog vlasnika, američke Barr Laboratorije. Stoga, ukupan prihod za ovaj period zapravo je porastao za 6%, u odnosu na isti period 2008, zahvaljujući snažnom rastu prodaje u Velikoj Britaniji, Rusiji i SAD, uslovljenom rastućom tražnjom generike.

Postoje i drugi pozitivni znaci u sagledavanju stanja farmaceutske industrije u Hrvatskoj. Prethodni vlasnik poznate hrvatske mlekarke kompanije, Luka Rajčić, vratio se u zemlju da bi osnovao novu kompaniju, PharmaS. Kako navode domaći izvori, Rajčić je investirao oko 59 miliona američkih dolara u izgradnju fabrike za proizvodnju generičkih lekova u Hrvatskoj, koja će zaposliti oko stotinjak radnika. Generika, posebno ona brendiranog porekla, vrlo dobro je primljena u Hrvatskoj, mada će PharmaS imati jaku konkurenciju u Plivi sa novim vlasnikom.

Kosovo

Farmaceutsko tržište na Kosovu je malo, vredno oko 100 miliona evra, prema pokazateljima iz 2005. Kao rezultat političke i ekonomske nestabilnosti, tržište se menja značajno u poslednjih deset godina.

Nizak nivo potrošnje po glavi stanovnika koja iznosi 21.4 EUR određuje nerazvijenu prirodu ovog tržišta. Pored toga, njega odlikuje brojnost populacije od svega 2.5 miliona, nominalni BDP u iznosu od 1.9 milijardi EUR, dok je BDP po glavi stanovnika 800 EUR. Potrošnja za lekove iznosi 35 miliona evra godišnje.

Na tržištu je prisutno 160 domaćih i stranih proizvođača iz 30 zemalja. Generika igra glavnu ulogu na tržištu, zahvaljujući najviše niskoj kupovnoj moći i vlade i potrošača. Generika koja se proizvodi u zemljama bivše Jugoslavije zauzima značajan deo na tržištu, uz procenu godišnjeg prometa od oko 25 miliona evra.

Nabavke za javni sektor obavljaju se centralizovano a na isti način je organizovana i distribucija. Lekovi se kupuju putem godišnjih javnih tendera za javne nabavke koje objavljuje Ministarstvo zdravlja.

Slovenija

Slovenija je delom žrtva sopstvenog uspeha. Istovremeno zrelo zdravstveno tržište neizbežno beleži sporiji rast. Potrošnja farmaceutskih proizvoda u zemlji po glavi stanovnika stoji na 378 dolara u 2008, što je više od standarda u EU, dok bi do 2019. godine mogla da poraste do 453 dolara po glavi stanovnika. Dugoročna depresijacija valute takođe će imati uticaja na rast tržišta posmatrano prema vrednosti dolara, mada bi to moglo slovenačko farmaceutsko tržište učiniti konkurentnijim. Imajući u vidu dva velika domaća proizvođača - Krku i Lek, oba sa sofisticiranim poslovnim operacijama na drugim kontinentima, sasvim su moguće i bolje projekcije od date.

Posmatrajući Sloveniju prema njenim uslovima za poslovanje, ona se na listi 20 tržišta zemalja Centralne i Istočne Evrope nalazi na 8. mestu. Samo farmaceutsko tržište Slovenije postiglo je rejting 37 od ukupno 100, što predstavlja određeno poboljšanje, ali je i dalje ispod regionalnog proseka od 43. Ovo je odraz male veličine tržišta, malobrojnog stanovništva, kao i ograničenih mogućnosti za rast.

Vrednost slovenačkog farmaceutskog tržišta u 2008. iznosila je 522 miliona evra, ili 767 miliona dolara, uz zabeleženi rast od 7.1%. Međutim, očekuje se da će se ekonomski pad osetiti i na ukupnu vrednost i rast sektora lekova u 2009, što znači da se očekuje usporeni rast od 6.21%. Za period od 2009. do 2014. godine očekuje se da tržište ustali svoj rast, uprkos smanjenoj stopi, a da će stopa ukupnog godišnjeg rasta biti stabilna na 4.14%. Nakon 2014. očekuje se dalje usporavanje, gde bi za period do 2019. stopa ukupnog godišnjeg rasta bila samo na 3.16%. Uprkos malobrojnom stanovništvu, Slovenija je jedno od najnaprednijih farmaceutskih tržišta u Centralnoj i Istočnoj Evropi. Glavni razlozi za to podrazumevaju relativno bogatu zemlju, dugu tradiciju u farmaceutskoj proizvodnji i visok nivo povezanosti sa EU i Zapadnom Evropom uopšte. Farmaceutska potrošnja beleži nešto ispod 2% godišnjeg BDP-a, kao odraz starosti tržišta.

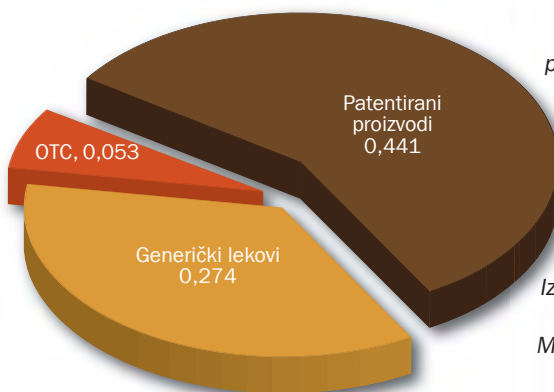
šta u 2008. iznosila je 522 miliona evra, ili 767 miliona dolara, uz zabeleženi rast od 7.1%. Međutim, očekuje se da će se ekonomski pad osetiti i na ukupnu vrednost i rast sektora lekova u 2009, što znači da se očekuje usporeni rast od 6.21%. Za period od 2009. do 2014. godine očekuje se da tržište ustali svoj rast, uprkos smanjenoj stopi, a da će stopa ukupnog godišnjeg rasta biti stabilna na 4.14%. Nakon 2014. očekuje se dalje usporavanje, gde bi za period do 2019. stopa ukupnog godišnjeg rasta bila samo na 3.16%. Uprkos malobrojnom stanovništvu, Slovenija je jedno od najnaprednijih farmaceutskih tržišta u Centralnoj i Istočnoj Evropi. Glavni razlozi za to podrazumevaju relativno bogatu zemlju, dugu tradiciju u farmaceutskoj proizvodnji i visok nivo povezanosti sa EU i Zapadnom Evropom uopšte. Farmaceutska potrošnja beleži nešto ispod 2% godišnjeg BDP-a, kao odraz starosti tržišta.

Rubrika realizovana u saradnji sa agencijom

marbleteam

www.marbleteam.rs

Farmaceutsko tržište po podsektorima (u milijardama USA dolara) - 2008



Izvor: PharmMIS, Association of the European Self-Medication Industry (AESGP), BMI. N.B. Wholesale prices

AKTUELNO STANJE I PROBLEMI FARMACEUTSKE INDUSTRIJE U SRBIJI

Tekst: prof. dr Dragomir Marisavljević, predsednik Grupacije proizvođača lekova, Vekoslav Šošević, sekretar Udruženja za hemijsku industriju, Milanka Mirić, savetnik u Udruženju za hemijsku industriju

Proizvodnja lekova, kao deo farmaceutske industrije, u svim državama sveta predstavlja vrlo značajnu privrednu granu, kako sa gledišta same privredne aktivnosti tako i sa gledišta uticaja na zdravlje stanovništva. Kako je ova proizvodnja izvozno orijentisana, sama orijentacija ka izvozu čini je, u aktuelnim privrednim zbivanjima, još značajnijom.

Srpska farmaceutska industrija iz ugla statistike

Statistički posmatrano, farmaceutska industrija se prati u okviru hemijske industrije, pa se i u Privrednoj komori Srbije organizaciono nalazi u sastavu Udruženja za hemijsku, farmaceutsku, gumarsku industriju i industriju nemetala.

Indeksni pokazatelji broja preduzeća i zaposlenosti - učešće

Opis	god.	2004	2005	2006	2007	2008
		%	%	%	%	%
Broj preduzeća	½	2,38	2,42	2,39	1,83	2,20
	1/3	0,06	0,07	0,07	0,05	0,06
	2/3	2,53	2,90	2,99	2,95	2,89
Broj zaposlenih	½	9,13	10,04	10,39	1,38	10,76
	1/3	0,63	0,67	0,68	0,64	0,62
	2/3	6,90	6,69	6,56	6,18	5,73

Iako po broju preduzeća u farmaceutskoj industriji u odnosu na broj preduzeća u hemijskoj industriji (1,83%-2,42%) i ukupnoj privredi (0,05%-0,07%) ima skromno učešće, broj zaposlenih je u odnosu na zaposlenost u hemijskoj industriji pet puta veći, a u odnosu na zaposlenost u ukupnoj privredi čak deset puta veći.

Broj preduzeća i zaposlenost

Opis	god.	2004	2005	2006	2007	2008
		1) Farmacija (24410&24420)	Broj preduzeća	50	50	54
1) Farmacija (24410&24420)	Broj zaposlenih	7.599	7.646	7.432	7.009	6.823
2) Hemija (24&25&26)	Broj preduzeća	2.099	2.068	2.257	2.349	2.504
2) Hemija (24&25&26)	Broj zaposlenih	83.220	76.177	71.562	67.428	63.424
3) Uk. privreda	Broj preduzeća	82.879	71.362	75.394	79.730	87.213
3) Uk. privreda	Broj zaposlenih	1.205.576	1.138.208	1.090.791	1.090.669	1.107.590

Izvori: Statistički zavod Srbije, Informacioni centar PKS (poreklo podataka: NBS)



Indeksni pokazatelji broja preduzeća i zaposlenosti - stopa rasta

Opis		god.	2004 %	2005 %	2006 %	2007 %	2008 %
Farmacija (24410&24420)	Broj preduzeća		-	0,00	8,00	-20,37	27,90
	Broj zaposlenih		-	0,62	-2,80	-5,69	-2,65
Hemija (24&25&26)	Broj preduzeća		-	1,15	9,14	4,08	6,60
	Broj zaposlenih		-	-8,46	-6,06	-5,51	-5,93

Broj preduzeća u farmaceutskoj industriji u posmatranom periodu (2004-2008. god.) prosečno je na približno istom nivou sa izuzetkom 2007. kada je zabeležen pad (20,37%), da bi već sledeće godine dostigao približno prosečan nivo. Zaposlenost je u periodu 2004-2005. godine bez velikih oscilacija, ali u 2006, 2007. i 2008. godini beleži kontinuirani pad od 2,80%, 5,69% odnosno 2,65%. Ovi podaci ukazuju na negativan trend, koji će se, svi su izgledi, nastaviti. Podaci iz tabele sa oznakom 2) u ovom pregledu imaju samo značaj uporednih podataka te nisu predmet razmatranja.

BDP - Bruto domaći proizvod u milionima RSD - tekuće cene

Opis	god.	2004	2005	2006	2007	2008
1) Farmacija (24420)		10.227	13.618	13.994	14.893	17.738
2) Hemija (24&25&26)		47.682	58.030	60.630	74.892	79.082
3) Ukupna privreda		1.384.253	1.687.831	1.980.237	2.362.850	2.751.000

Izvori: Statistički zavod Srbije

BDP - Indeksni pokazatelji - stopa rasta

Opis	god.	2004 %	2005 %	2006 %	2007 %	2008 %
1) Farmacija (24420)		-	33,16	2,76	6,42	19,10
2) Hemija (24&25&26)		-	21,70	4,48	23,52	5,59
3) Ukupna privreda		-	21,93	17,32	19,32	16,42

Učešće farmaceutske industrije u ukupnom BDP je u periodu 2004-2008. godina bez velikih amplituda i prosečno iznosi 0,71%, dok je prosečno učešće u okviru hemijske industrije 22,06%. Najveće učešće farmaceutske industrije u BDP bilo je 2005. godine, da bi se u poslednje dve posmatrane godine ustalilo na 0,63-0,64%.

BDP - Indeksni pokazatelji - učešće

Opis	god.	2004 %	2005 %	2006 %	2007 %	2008 %
1.) Farmacija (24420) ½		21,45	23,46	23,08	19,83	22,43
1.) Farmacija (24420). 1/3		0,74	0,81	0,71	0,63	0,64
2.) Hemija (24&25&26) 2/3		3,48	3,48	3,09	3,23	2,87
3.) Ukupna privreda		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Stopa rasta u periodu 2004-2008. godina ima ekstremne veličine po pojedinim godinama. U 2005. godini stopa rasta je 33,16%, što je izrazito visoka stopa rasta i, ono što se sa sigurnošću može tvrditi da nije rezultat povećane produktivnosti već nekih drugih razloga. Jedan, ali ne i jedini veliki razlog za ovakvu stopu rasta jeste i dejstvo inflacije i povećanje kursa evra. Godina 2006. donosi skromnu stopu rasta od 2,76%, za razliku od 2007. kada ona iznosi 6,42%.

Stopa rasta u 2008. godini iznosi 19,10%, ali je potrebno naglasiti da bruto proizvod farmaceutske industrije i BDP jesu u kategoriji procene, jer definitivni podaci nisu u potpunosti verifikovani, iako u Statističkom zavodu Srbije ne očekuju bitne promene jer je velika verovatnoća da su procenjeni podaci veoma pouzdani.

Vlasnički odnosi, bruto proizvod, značaj industrije za ekonomiju zemlje i društvo u celini

Privatizacija preduzeća i kompanija - proizvođača lekova bila je u rasponu od potpuno promašenih do veoma uspešnih. S obzirom na značaj i osetljivost ove proizvodnje po državne i nacionalne interese, često nije dobijala potrebnu pažnju.

U 100% državnom vlasništvu su „Galenika” i „Institut Torlak”, a država ima vlasnički udeo u „Jugoremediji”. Privatizacija ovih kompanija će se sprovesti u narednom periodu. Sve ostale firme su privatizovane.

Proizvodnja lekova u Srbiji je tehničko-tehnološki visoko sofisticirana grana kada su u pitanju oprema, procedure, veštine, znanja i uvežbanost osoblja sa zavidnim brojem međunarodnih sertifikata imajući u vidu prethodno skoro dvodecenijsko nepovoljno okruženje. Procenjeni bruto proizvod je 2008. godine premašio 500 miliona EUR (prema podacima Grupacije proizvođača lekova). Kao što je već rečeno, ova industrijska grana trenutno zapošljava oko 7000 ljudi, pri čemu ukupni broj zaposlenih u delatnostima koje se direktno „naslanjaju” na ovu industrijsku granu prelazi 30.000. Grana je izvozno orijentisana imajući u vidu tehničko-tehnološki potencijal i ograničenost domaćeg tržišta, kao podsticajne faktore s jedne strane, ali i agresivnost ekstremno brojne ino-konkurencije koja merama neloyalne konkurencije („damping” ili „predatorske” cene, neprimereni marketinški instrumenti...) kontinuirano urušava domaće proizvođače. Domaća farmaceutska industrija daje i značajan neposredan „doprinosa” punjenja budžeta Republike Srbije (u 2008. uplaćeno je cca 45 miliona EUR po osnovu različitih poreza, doprinosa, carina, taksi i slično).

Kada se posmatra značaj domaće farmaceutske industrije za društvo u celini, ova industrijska grana je nosilac razvoja u lokalnim sredinama (Leskovac, Vršac, Ivanjica, Šabac...), investira kontinuirano, a posebno vodi računa o zaštiti životne sredine. Dalje, stalno zapošljava visokoobrazovane kadrove (farmaceuti, lekari, tehnolozi), primer je „korporativno odgovornog poslovanja” koje se ogleda u brojnim humanitarnim aktivnostima (podrška sportu, umetnosti, stipendiranju mladih...). Opšte rečeno, ova grana znatno doprinosi poboljšanju „imidža” Srbije.

Farmaceutsko tržište Srbije

Tržište Srbije je uglavnom dobro snabdeveno lekovima svih farmaceutskih grupa, oblika, formi i doza. Na tržištu su prisutni najveći strani proizvođači lekova sa svojim brendovima i najsavremenijim terapijama. Trenutno je u Srbiji registrovano preko 150 zastupništava i predstavništava stranih proizvođača lekova, što ukazuje na njihov interes za ovo tržište. Ono što je posebno značajno, Beograd je često centar regiona, odakle se koordinira i nadzire promet lekova u zemljama u okru-



ženju (Crna Gora, Republika Srpska, Federacija BiH, Makedonija, Albanija, pa čak i Hrvatska).

Farmaceutsko tržište Srbije pokazuje kontinuirani rast. Tako, ukupni promet lekova (prijavljen Agenciji za lekove) u 2006. bio je 510 miliona EUR, u 2007. 670 miliona EUR, a u 2008. 688 miliona EUR. Naturalno, domaći proizvođači snabdevaju tržište sa 80% lekova, a vrednosno sa manje od 50% novca (razlika potiče od cene domaćih lekova koja je značajno niža od cena uvoznih lekova, a posebno onih koji su pod patentnom zaštitom). Oko 50% novca za lekove RZZO izdvaja za domaći lek, a 50% za uvozni lek.

Prema podacima Grupacije proizvođača lekova, proizvodnja lekova u Srbiji u 2008. (naturalno) iznosila je:

- HEMOFARM - 197 miliona kutija (od toga 43% izvoz);
- GALENIKA - 71 miliona kutija (od toga 12,6% izvoz);
- ZDRAVLJE ACTAVIS - 30 miliona kutija;
- ostali - oko 30 miliona kutija.

Ukupno, u 2008. domaći proizvođači lekova proizveli su 330 miliona kutija, od kojih 225 miliona kutija za domaće tržište. Vrednosno, promet lekova domaćih proizvođača u Srbiji u 2008. bio je oko 360 miliona EUR.

Trgovinska razmena sa svetom

Uvoz farmaceutskih proizvoda (uglavnom iz EU) raste iz godine u godinu, po stopi godišnjeg rasta od 30-40%

(prilog grafikon). Uvoz je 2008. vrednosno dostigao 55% domaće potrošnje (nominalno čak 553 miliona USD), sa svega 20% naturalnog obima.

Kada je u pitanju spoljnotrgovinski kapacitet domaćih proizvođača lekova, on je značajan i poslednjih godina dostiže 30% godišnje proizvodnje (samo manji deo je za tržište EU). Vrednosno, izvoz lekova iz Srbije 2008. bio do sada najveći zabeleženi, i dostigao je 201 milion USD. Brojni međudržavni sporazumi imaju značajnog uticaja na aktivnosti srpske farmaceutske industrije (prilog 1).

Problemi srpske farmaceutske industrije

- Zavisnost od uvoza sirovina (najveći neto izvoznik istovremeno je i najveći neto uvoznik)
- Troškovi usaglašavanja sa evropskim standardima u proizvodnji lekova (propisani Zakonom o lekovima iz 2004.) dostigli su 200 miliona EUR
- Hronični nedostatak obrtnog i investicionog kapitala
- Nepostojanje jasne državne strategije u ovom sektoru što je rezultiralo više nego neuspešnim ili poništenim privatizacijama vrlo uglednih kompanija („Srbolek”, „Jugoremedija”), ili međunarodnim sudskim sporovima koje je država izgubila („Galenika”)
- Podsticajne mere od strane države kontinuirano izostaju
- Politički ambijent (česte promene vlasti, deklarativno a ne suštinsko zalaganje za napredak grane...) ne pogoduje dugoročnom planiranju poslovanja
- Cene lekova su administrativno kontrolisane i na štetu domaćih proizvođača sa svojevrsnom diskriminacijom domaćeg i uvoznog leka istog hemijskog sastava (trenutno je domaći lek na 52% ino-domicilnog proseka)
- Diskriminacija postoji i u pogledu poreske politike, a u korist uvoznika: PDV na uvoz repromaterijala je 18%, a na gotov lek samo 8%. Takođe, diskriminacija postoji i u pogledu politike carina, a u korist uvoznika: carina na uvoz repromaterijala je 1-5% (zavisno od tarifnog broja), a na gotov lek - 0% (zemlje CEFTA) odnosno 3,6% (EU)
- Ne postoje „vancarinske” državne barijere za kvalitetnu kontrolu kompanija koje se registruju za stratešku delatnost - proizvodnju i promet lekova, što ima za posledicu brojnu i agresivnu ino-konkurenciju
- Uvode se regulatorni propisi na nacionalnom nivou mimo evropskih i svetskih standarda (npr. kontrolna markica koja predstavlja trošak od skoro 10 miliona EUR)
- Administracija je spora u izdavanju različitih dozvola i saglasnosti za uvoz repromaterijala
- ...



Trgovinski i drugi međudržavni sporazumi od značaja uticaja na aktivnosti srpske farmaceutske industrije

1. Cefta sporazum

Srbija je 19. decembra 2006. godine sa još osam zemalja u (Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Makedonija, Moldavija, Crna Gora, Rumunija, Srbija i UNMIK/Kosovo kao carinska teritorija) postala članica **CEFTA 2006** (*Central Europe Free Trade Agreement*), prvog jedinstvenog multilateralnog Sporazuma o slobodnoj trgovini u jugoistočnoj Evropi (JIE). Sve članice Sporazuma otpočele su njegovu primenu 22. novembra 2007. godine.

CEFTA 2006 sporazum je zamenio mrežu od 32 bilateralna sporazuma o slobodnoj trgovini u regionu JIE, koji su bili u primeni od 2001. godine i doprineli liberalizaciji i olakšanju uslova trgovine. On predstavlja izmenjenu i modernizovanu verziju ranijeg CEFTA sporazuma koji su primenjivale zemlje centralne Evrope. Sporazumom je propisana obaveza za sve potpisnice da će uspo-

staviti zonu slobodne trgovine u skladu sa odredbama Sporazuma CEFTA i sa relevantnim pravilima i procedurama STO najkasnije do 31. decembra 2010. godine. CEFTA sporazum definiše opšte obaveze koje se odnose na trgovinu svim robama. Opšte pravilo je da će se ukinuti kvantitativna ograničenja i carine i druge dažbine na izvoz i uvoz roba u trgovini među zemljama u Regionu i da se nova ograničenja neće uvoditi. Utvrđeno je i da se od dana uoči stupanja Sporazuma na snagu, kvantitativna ograničenja, carinske i druge dažbine fiskalne prirode na izvoz i uvoz neće povećavati, odnosno da će se primenjivati nivo liberalizacije predviđen bilateralnim sporazumima, s tim da se do kraja 2010. dostigne puna liberalizacija.

Sporazumom su obrađene tehničke prepreke u trgovini, kao i nove oblasti koje nisu bile tretirane bilateralnim sporazumima o slobodnoj trgovini - trgovina uslugama, investiciona ulaganja, javne nabavke, zaštita prava intelektualne svojine, arbitraža u slučaju spora. Definisana su i operativna pravila o poreklu robe, saradnja carinske administracije, pravila konkurencije i državne pomoći, kao i pravila o zaštiti. Predviđena je mogućnost primene zaštitnih mera prema utvrđenim uslovima i procedurama. CEFTA dopušta primenu mera zaštite od prekomernog uvoza, kao i antidamping i kompenzatorne mere, koje mogu primenjivati zemlje članice ukoliko u njihovim zemljama dođe do poremećaja na tržištu.

Najvažnije novine novog CEFTA sporazuma u odnosu na ranije bilateralne sporazume, koje su od posebnog interesa za privredu su:

- mogućnost primene dijagonalne kumulacije porekla robe,
- uvođenje postupne liberalizacije trgovine uslugama,
- obaveza izjednačavanja uslova za investiranja u Regionu putem primene pravila STO i obezbeđivanje jednakog tretmana domaćih i investitora iz regiona,
- postepeno otvaranje tržišta javnih nabavki i jednak tretman domaćih i dobavljača iz zemalja u Regionu,
- obezbeđenje zaštite prava intelektualne svojine u skladu sa međunarodnim standardima,
- poboljšanje mehanizam za rešavanje sporova do kojih dolazi u toku primene Sporazuma,
- obaveza pridržavanja pravila STO, bez obzira da li je zemlja članica ili ne.

Poseban problem u sprovođenju sporazuma o slobodnoj trgovini predstavljaju razne vrste necarinskih barijera, kojih, prema nekim istraživanjima, u ovom Regionu ima preko sto raznih vrsta. Najčešće necarinske barijere u Regionu su:

- Komplikovane procedure na graničnim prelazima - veliko administriranje i neusklađenost rada carine i inspeksijskih službi (sanitarnih, veterinarskih, za



radiologiju).

- Nedostatak međunarodno priznatih akreditacionih i sertifikacionih tela i nedovoljnost ovlašćenih laboratorija i institucija – na primer, uverenje o radiološkoj ispravnosti, izdaju samo četiri instituta u Srbiji.
- Neprihvatanje sertifikata o kvalitetu - još uvek nisu doneti sporazumi o međusobnom priznavanju ovih dokumenata između zemalja u Regionu, pa ovu vrstu kontrole obavlja svaka zemlja za sebe. Svaka pošiljka robe se ispituje (uzorkuje) dva puta, sa obe strane granice.
- Problem neusklađenosti domaćih standarda i tehničke regulative sa međunarodnim standardima.
- Nedostatak adekvatne saobraćajne i druge infrastrukture.
- Dosta komplikovan vizni režim, korupcija i krijumčarenje.

2. Sporazum sa Ruskom Federacijom

U Beogradu je 19. oktobra 2009. godine održano VIII zasedanje Međuvladinog srpsko-ruskog komiteta za trgovinu, ekonomsku i naučnotehničku saradnju (u daljem tekstu Komitet). Tema zasedanja bila je primena Sporazuma o slobodnoj trgovini od 28. avgusta 2000. godine i Protokola o izuzecima iz režima slobodne trgovine uz Sporazum od 3. aprila 2009. godine, odnosno određivanje pravaca dalje liberalizacije međusobne trgovine.

Komitet je izrazio zadovoljstvo potpisivanjem i početkom primene Protokola od 3. aprila 2009. godine o izuzecima iz režima slobodne trgovine uz Sporazum o slo-

bodnoj trgovini od 28. avgusta 2000. godine. Pri tome je uočen problem sa izvozom srpskih lekova i drugih proizvoda u Rusiju na koje se prema zakonodavstvu Ruske Federacije primenjuju licence i kvote, i na koje se naplaćuju uvozne carine. Strane su se dogovorile da preduzmu neophodne mere za rešavanje ovog pitanja najkasnije do 1. februara 2010. godine razmenom pisma Strana uz Protokol od 3. aprila 2009. godine.

3. Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju

Srbija je 7. novembra 2007. godine parafirala, a 29. aprila 2008. i potpisala Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju sa Evropskim zajednicama i njihovim državama članicama. Ovaj Sporazum predstavlja kvalitativno novi nivo u odnosima Srbije i Evropske unije, budući da njime Srbija i EU prvi put ulaze u fazu odnosa uređenih jednim sveobuhvatnim ugovorom.

Ovim Sporazumom se regulišu skoro svi aspekti međusobnih odnosa EU i Srbije, a iznad svega međusobni ekonomski odnosi. Dosadašnji odnosi Srbije i EU su zasnovani na jednostranim izjavama volje dveju strana. Svrha ovog Sporazuma jeste da se državi koja ga potpisuje, tj. Srbiji, garantuje perspektiva za članstvo u Evropskoj uniji, što je i osnovna razlika između Sporazuma o pridruživanju i svih drugih sporazuma koje Evropske zajednice zaključuju sa trećim državama. Ovim Sporazumom Srbija postaje država pridružena EU, s jasnom perspektivom članstva u EU. Srbija je 22. decembra 2009. i zvanično podnela kandidaturu za članstvo u EU.

3.1 Osnova za pripremu ponude za robe

Prema SSP, baznu carinu na koju će se primenjivati sva dogovorena sniženja predstavljaju važeće carinske tarife u Evropskoj zajednici (Zajednička carinska tarifa, prema Uredbi Saveta EEZ, br. 2658/87) i Zakon o carinskoj tarifi Republike Srbije, („Službeni glasnik RS”, br 62/2005 i 61/2007). Ukoliko nakon stupanja

na snagu SSP dođe do bilo kakvog sniženja carina za obe strane (npr. zbog ulaska Srbije u Svetsku trgovinsku organizaciju - STO, ili generalnih sniženja carina u STO), te snižene carine će predstavljati bazne carine na koje će se primeniti dogovorena sniženja u ovom sporazumu. Dinamika trgovinske liberalizacije industrijskih proizvoda koja je data u tabeli predviđena je pod uslovom da je SSP potpisan do kraja 2008. godine a Prelazni sporazum stupio na snagu do kraja 2008. To znači da će potpuna liberalizacija biti završena najkasnije 1. januara 2013. godine.

Prilikom koncipiranja pregovaračke pozicije sledeći sektori su identifikovani kao osetljivi: hemijska industrija, industrija kože i obuće, metalska i elektro industrija, industrija drveta i nameštaja, proizvodnja gvožđa i čelika, naoružanje i municija.

3.2 Najvažnija zakonska regulativa

3.2.1 Pravila o zaštiti konkurencije i o kontroli državne pomoći

Pravila o zaštiti konkurencije i o kontroli državne pomoći predstavljaju najbitnija pravila za stvaranje jedinstvenog tržišta Evropske unije. Imajući u vidu njihov značaj, ta pravila su našla svoje mesto u osnivačkom ugovoru Evropske zajednice iz 1957. godine. Danas je ova oblast regulisana članovima 81. do 93. Ugovora o stvaranju Evropske zajednice, i sekundarnim aktima koje donose organi Evropske unije. O značaju ove oblasti za funkcionisanje Evropske unije govori i činjenica da su ovlašćenja Evropske komisije, kao izvršnog organa EU, u ove dve oblasti najjača, a u oblasti kontrole dodele državne pomoći čak i isključiva. Članom 73. Sporazuma regulisano je da sporazumi između preduzeća, odluke udruženja preduzeća i usaglašena praksa između preduzeća, čiji je cilj (ili posledica) sprečavanje, ograničavanje ili narušavanje konkurencije, zloupotreba dominantnog položaja od strane jednog ili više preduzeća na teritorijama Zajednice ili Srbije, u celini

Dinamika trgovinske liberalizacije industrijskih proizvoda

	Osetljivi 2 god/ lista A		Veoma osetljivi 4 god/lista B		Neosetljivi 5 god/ lista C	
	Dinamika smanjenja	Prosečna carina u %	Dinamika smanjenja	Prosečna carina u %	Dinamika smanjenja	Prosečna carina u %
Početno stanje	100%	5,02	100%	9,18	100%	15,66
2008	70%	3,51	80%	7,35	85%	13,34
2009	40%	2,01	60%	5,51	70%	10,99
2010	0%	0	40%	3,67	55%	8,63
2011	0%	0	20%	1,84	40%	6,28
2012	0%	0	0%	0	20%	3,14
2013	0%	0	0%	0	0%	0

Fazna liberalizacija industrijskih proizvoda data u gornjoj tabeli znači da se neosetljivi proizvodi liberalizuju danom stupanja na snagu Prelaznog sporazuma.

ili na njihovom značajnom delu, nisu u skladu sa pravilnim funkcionisanjem Sporazuma u meri u kojoj može uticati na trgovinu između Zajednice i Srbije. Ovim članom se u sprovođenje Sporazuma direktno uvodi zabrana sklapanja restriktivnih sporazuma iz člana 81. Ugovora stvaranju EZ i zabrana zloupotrebe dominantnog položaja iz člana 82 Ugovora o stvaranju EZ.

3.2.2 Standardizacija i usklađenost tehničkih propisa

SSP za srpske industrijske proizvode trajno uklanja carinske barijere i određene forme „tradicionalnih“ vancarinskih barijera za izvoz na unutrašnje tržište EU. Uklanjanjem ovih prepreka, međutim, ne prestaje dejstvo unutrašnjih pravila EU koja regulišu uslove stavljanja u promet na unutrašnjem tržištu određenih proizvoda, prema njihovim tehničkim karakteristikama i osobinama. Ovde govorimo o efektima sekundarnog zakonodavstva EU (uredbe, uputstva, odluke), unutrašnjim jedinstvenim i/ili harmonizovanim pravilima EZ koji regulišu jednake uslove učešća na tržištu za sve „igračke“ i njihovih proizvoda bez diskriminacije po osnovu sedišta i porekla. Pomenute norme sa stanovišta spoljnetrgovine mogu imati dejstvo tehničkih necarinskih barijera.

Cilj SSP je uspostavljanje zone slobodne trgovine (član 18. SSP), a ne zajedničkog tržišta sa EU. Otuda, SSP ne uvodi pretpostavku uzajamnog priznavanja tehničkih propisa strana ugovornica, dakle SSP ne podrazumeva pretpostavku usaglašenosti srpskih proizvoda sa propisima EU i obratno. Nije dovoljno da domaća roba ispunjava važeće domaće tehničke propise i standarde i da je praćena domaćim sertifikatima koji to potvrđuju da bi joj bio otvoren put na tržište EU. Za to je potrebno prethodno uskladiti tehničke propise i

standarde za industrijske proizvode sa propisima EU u određenom sektoru i uspostaviti kompatibilnu „infrastrukturu“ kvaliteta kroz usklađivanje propisa o procedurama ocene usaglašenosti industrijskih proizvoda, što podrazumeva razvijenu mrežu osposobljenih, kompetentnih, nezavisnih i nepristrasnih tela koja će te procedure sprovoditi.

3.2.3 Sporazum o oceni usaglašenosti i prihvatanju industrijskih proizvoda (SOU)

Pretpostavka usaglašenosti je izraz uzajamnog poverenja u minimalan (prihvatljiv) nivo pravno-tehničke zaštite određenih imperativa (zdravlja, potrošača, životne sredine, itd.) i njihovog efikasnog sprovođenja u različitim državama članicama, bez obzira na formalne sadržinske razlike u nacionalnim propisima. To je nivo poverenja koji tek treba da se izgradi između Srbije i EU, za šta je SSP adekvatan instrument.

Kao rezultat usklađivanja sa tehničkim propisima EU, SSP predviđa mogućnost zaključenja posebnog Sporazuma kojim bi se uspostavilo načelo uzajamnog priznavanja procedura ocena usaglašenosti i pretpostavka dozvoljenosti stavljanja u promet industrijskih proizvoda na tržištima Unije i Srbije, poreklom iz država ugovornica.

3.2.4 Zaštita intelektualne svojine

SSP nastoji da ukloni prepreke slobodnom protoku robe i usluga koje mogu prosteći iz međusobnih razlika u sadržini komunitarnih i nacionalnih propisa prava intelektualne svojine, njihovog teritorijalnog dejstva i različitih nivoa sprovođenja delotvorne zaštite između strana ugovornica.



TROX proizvodi u farmaceutskoj industriji

Farmaceutski proizvodi moraju da ispunjavaju najviše standarde.

Nemačka kompanija TROX, proizvođač komponenti za ventilaciju i klimatizaciju, je tu da kao lider na međunarodnom tržištu kada se radi o kvalitetu proizvodnog procesa, finalnih proizvoda i istraživačko-razvojnim aktivnostima obezbedi okruženje koje ispunjava najstrožije tehnološke kriterijume koji se pojavljuju u farmaceutskoj industriji kada je u pitanju ventilacija, filtracija i regulacija protoka i pritiska vazduha.

Filteri

- ... Filterske jedinice za montažu na
 - ... kanale
 - ... zidove
 - ... plafone
- ... Filterski ulošci:
 - ... HEPA i ULPA filteri za vazduh vrhunskog kvaliteta koji služe za odstranjivanje aerosola, toksičnih čestica prašine, mikroba i slično, kao i za upotrebu u oblastima u kojima se postavljaju najstrožiji zahtevi po pitanju čistoće vazduha, kao što je tehnologija čistih soba.

Regulacija protoka i pritiska vazduha

- ... Regulatori sa sensorima protoka i pritiska baždareni u fabrici prema Vašim potrebama
- ... Regulatori sa kompaktnim sensorom protoka i pokretačem, sa mogućnošću podešavanja pomoću potencijometara na licu mesta (serija Easy)
- ... Održavanje pritiska
- ... Nadzor preko centralnog kontrolnog sistema

Zaštita od požara i dima

- ... Protivpožarne klapne
- ... Protivpožarni ventili
- ... Klapne za odimljavanje
- ... Javljači dima
- ... Sistemi za komunikaciju

LABCONTROL: sistem koji pruža mnoge prednosti

- ... Kompetentnu podršku tokom svih faza – od izrade projekta do predaje objekta
- ... Jednostavno povezivanje sa nadređenim sistemima putem standardizovanih interfejsova
- ... Transparentnost podataka zahvaljujući otvorenim sistemima kao što su LONWORKS® i BACnet
- ... Fleksibilnost sistema: jednostavno prilagođavanje novim zahtevima
- ... Niži troškovi održavanja
- ... Smanjena potrošnja energije zahvaljujući optimalnom radu sistema
- ... Visok nivo bezbednosti zahvaljujući samostalnom monitoringu sistema
- ... Mogućnost daljinskog pristupa bus sistemima za potrebe postavljanja dijagnoze ili vršenja modifikacije

Preko svog predstavništva u Beogradu, TROX je svojim proizvodima proteklih godina opremio mnoge renomirane firme iz oblasti farmaceutske industije u ovom regionu:

- Hemofarm – pogoni u Vršcu, Šapcu (Zorka-Pharma), Banja Luci i Podgorici (Hemomont)
- Torlak
- Agencija za lekove i medicinska sredstva Srbije
- Galenika
- Pharmanova
- Slavijamed
- Zdravlje-Actavis
- Jugoremedija

I za Vas smo tu sa našim znanjem i uvek novim rešenjima!

TROX[®] TECHNIK
The art of handling air

TROX Austria GmbH
Predstavništvo Beograd

Maršala Birjuzova 29
11000 Beograd

telefon ++381 11 2622 766
telefon ++381 11 2622 543
telefax ++381 11 2624 150
e-mail office@trox.rs
www.trox.rs

Rastom tržišta, povećava se potreba da se *LifeScience* proizvodi (farmaceutski, biotehnoški, kozmetički i medicinski aparati) brže plasiraju na tržištu. Danas, ABB-ov tim razume potrebe *LifeScience* industrije, zbog našeg iskustva dugog preko 100 godina i uspešnog partnerstva sa svetskim farmaceutskim i biotehnoškim kompanijama. Rezultat je široka paleta proizvoda, aplikacija i usluga, skrojениh tako da odgovaraju baš vašim potrebama, a da pritom ubrzavaju snabdevanje i isporuku celim putem do krajnjeg korisnika.



Rešenje za LifeScience industriju

Kompanija ABB jedan je od najvećih svetskih isporučioaca proizvoda iz oblasti automatike, proizvodnih sistema, robota, analitičkih instrumenata, unapređenih rešenja i usluga u *LifeScience* industriji. Kao jedna od vodećih svetskih inženjering kompanija, mi pomažemo našim korisnicima u efikasnom korišćenju električne energije, povećanju industrijske produktivnosti, smanjenju štetnih uticaja na okolinu i održivost eko sistema.

Instrumentacija: čistoća je najviši prioritet

Farmaceutske i biotehnoške kompanije mogu da se oslone na ABB pri lansiranju novih proizvoda i suočavanju sa proizvodnim teškoćama. Naši analizatori i instrumentacija odgovaraju vašim potrebama za tačnost i pouzdanost, a proizvode se u skladu sa internacionalnim standardima i propisima za procesnu opremu.

Industrial^{IT} rešenje - vaš uspeh

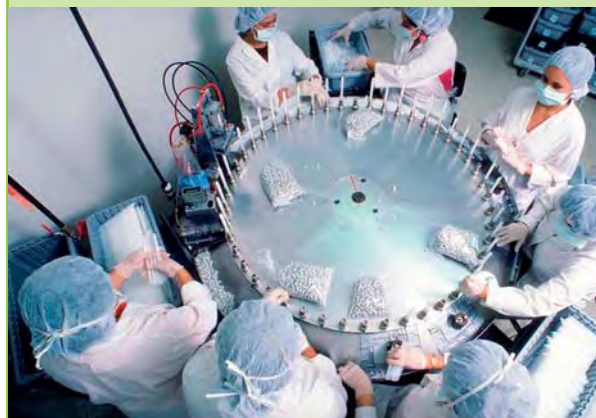
Industrial^{IT} rešenje podrazumeva povezivanje industrije i informacionih tehnologija (IT). Industrial^{IT} obezbeđuje da precizne «on-line» informacije o proizvodnom procesu:

- smanje troškove nadzora i snimanja proizvodnih šarži;
- optimizuju vreme vođenja tako što pojednostavljuju i ubrzavaju proces izbacivanja novih proizvoda;
- unapređuju odgovornost prema klijentima, omogućavajući kompletan uvid u svaki deo proizvodnog procesa. Sa Industrial^{IT} rešenjem, ABB integriše tehnologiju vrhunskog kvaliteta u rešenja koja izlaze u susret vašim potrebama danas i jačaju zajedno sa vama u budućnosti.



ABB radi stvari drugačije

Stvaramo prilagođena rešenja u farmaceutskoj industriji, od specijalnih konsultantskih usluga do potpunih tehničkih rešenja. Mi radimo s vama, obezbeđujući vam da dobijete maksimum iz svake promene.





Procesno upravljanje: visok kvalitet uz veliku produktivnost

Za procesno upravljanje i proizvodnju u farmaciji, programabilni kontroleri koji mogu da se koriste variraju od malih, kompaktnih uređaja, do moćnih kontrolera sa maksimalnom mogućom memorijom i brzinom. Ovi kontroleri rade sa raznim protokolima, kao što su FF («Foundation FieldBus»), ProfiBus-DP, HART i ModBus. Mogu se konfigurisati koristeći bilo koji od pet jezika standarda IEC 61131-3. Garantujemo efikasnu kontrolu sistema i jednostavnu i laku dijagnostiku uređaja u polju, minimizujući potrebno vreme za pronalaženje greške. ABB-ovi sistemi omogućavaju automatizaciju serijske proizvodnje. Status vašeg procesa i šarži može se lako videti kroz integrisano planiranje, kontrolu i izveštavanje. Gubi se potreba za ručnim potvrđivanjem, sakupljanjem i obradom podataka, pa nema grešaka ili previda. Intuitivni korisnički interfejs olakšava unošenje podataka, uključujući i elektronske potpise. Svaka aktivnost vezana za vašu serijsku proizvodnju se prati, nadgleda i kontroliše, svaki događaj se beleži zajedno sa korisničkim imenom, vremenom, datumom, lokacijom i korišćenom radnom stanicom.

Naša rešenja za instrumentaciju uključuju:

- temperaturne transmitere i senzore;
- transmitere pritiska;
- nekoliko vrsti merača protoka;
- analizatore vode i drugih tečnosti;
- rekordere, kontrolere i indikatore;
- gasne analizatore;
- hromatografe;
- spektrometre;
- instrumente kompatibilne sa HART, FF i ProfiBus komunikacijom.



Robotika: potrebna vam je veća fleksibilnost, više automatizacije i više funkcija?

Farmaceutska industrija je pod stalnim pritiskom da održi kvalitet, konzistentnost i fleksibilnost od proizvoda do proizvoda, od serije do serije. ABB-ovi sistemi za pakovanje imaju mogućnosti da obavljaju istovremeno nekoliko funkcija (svaki sistem zapravo čine dve ili tri mašine), skraćuju vreme potrebno za promenu između dve proizvodne linije, efikasno koriste prostor koji zauzimaju i omogućuju potrebnu standardizaciju proizvoda.

Motori i regulatori: ABB kao pionir u kontroli brzine AC i DC motora

ABB-ovi AC i DC regulatori su projektovani da budu visoko pouzdani, jednostavni za instalaciju i puštanje u rad, a njihovom upotrebom se smanjuju ukupni troškovi eksploatacije. Niskonaponski i sredjenaponski motori i generatori pogodni su za upravljanje frekventnim regulatorima, ispunjavajući sve standarde i zahteve u industrijskim pogonima koji imaju potrebu za kontinualnim promenama brzine. Regulatori se mogu integrisati u industriji, mogu se povezati sa bilo kojim kontrolnim sistemom zahvaljujući širokom spektru komunikacionih protokola koje poseduje. Slično tome, dijagnostika, monitoring i upravljanje preko PC računara pokazuje da su ABB regulatori nezamenljivi u savremenim industrijskim pogonima.



ABB d.o.o.
Kumodraška 235, 11000 Beograd
Tel. 011/3094 300, www.abb.rs

MEDICINSKI GASOVI

Messer Tehnogas AD vodeća je kompanija za proizvodnju industrijskih, medicinskih i specijalnih gasova, kao i prateće industrijske i medicinske opreme na teritoriji Srbije. Dugogodišnja tradicija ove kompanije, stručnost zaposlenih, proizvodni kapaciteti kao i kvalitet proizvoda predstavljaju osnovnu preporuku za sigurno i kvalitetno snabdevanje korisnika.

Kompanija "Messer Tehnogas" AD sertifikovana je po sistemu kvaliteta ISO 9001:2008, ISO 14001-2004, HACCP i poseduje GMP sertifikate za medicinski kiseonik, tečni i azot suboksid. Kontrola kvaliteta ovih proizvoda Messer Tehnogas AD vrši se u akreditovanim laboratorijama, a kvalitet medicinskih gasova odgovara zahtevima Ph. Eur. VI. Messer Tehnogas AD proizvodi tri registrovana medicinska gasa koji se izdaju pod nadzorom lekara i obučenog osoblja:

1. Medicinski kiseonik - O₂
2. Azot-suboksid - N₂O
3. Medicinski ugljendioksid - CO₂



Medicinski kiseonik - O₂

Možda ni sam švedski apotekar Šile nije bio svestan da je 1772. godine otkrio gas bez koga živa bića ne mogu da opstanu. Kiseonik je gas bez boje i mirisa ali je mnogo važnije da je bez njega nezamisliva najvažnija životna funkcija - disanje. Istraživanja govore da izostanak kiseonika, već nakon dva minuta u organizmu izaziva nepopravljiva oštećenja vitalnih organa.

Od ukupnog vazduha koji nas okružuje, 21% čini kiseonik (oxygenium). Kiseonik se dobija rektifikacijom tečnog vazduha na temperaturi ispod -185°C. Medicinski kiseonik je monokomponentni gas čistoće najmanje 99,5 % v/v i ne sadrži druge pomoćne materije.

Dva su farmaceutska oblika medicinskog kiseonika - tečni i komprimovani. Značajne su primene ovog gasa kod teških akutnih napada astme, u terapiji akutnog infarkta miokarda, kod trovanja

ugljen-monoksidom gde deluje kao protivotrov i, u kombinaciji sa azot-suboksidom, u anesteziji bez gubitka svesti.

Azot-suboksid - N₂O

Predstavljamo vam najstariji inhalacioni anestetik, koji se koristi više od 100 godina. Engleski hemičar Džozef Pristi sigurno nije izmislio smeh, ali je te 1775. godine otkrio efikasno sredstvo za pobeđivanje depresije i bola, stimulator koji nagoni na smejanje, izaziva euforiju i sreću. Stručnjaci bi rekli da je to hemijsko jedinjenje azota i kiseonika, nezapaljiv gas, pomalo slatkog ukusa i prijatnog mirisa. Osim činjenice da se koristi kao analgetik i anestetik u medicini, značajna je njegova primena i u raketnoj i motornoj industriji. Azot-suboksid je inertan i netoksičan gas. Prva upotreba ovog gasa vezuje se za period krajem 19. veka, a primer koji sledi je samo još jedna potvrda dosetli-

vosti ljudskog uma. Za promovisanje azot-suboksida svakako je najzaslužniji student medicine Gardner Kvinsi Kolton, koji je prvi demonstrirao upotrebu gasa kao egzibicionog sredstva i to na prostorima SAD. Danas je primena azot-suboksida najznačajnija u medicini. Sadrži najmanje 98,0% v/v azot-suboksida u gasnoj fazi i ne sadrži pomoćne supstance. Zbog brzog dejstva pogodan je za uvod u anesteziju, ali zbog male anestetičke moći nije dovoljan za održavanje anestezije.

Medicinski ugljendioksid - CO₂

Medicinski ugljendioksid je bezbojni gas, kiselkastog ukusa, stabilan i ne gori. Teži je od vazduha. Dobija se prečišćavanjem sirovog ugljendioksida iz prirodnih izvora ili iz procesa hemijske industrije i utečnjavanjem. Tačno je da velike koncentracije ovog gasa mogu izazvati negativne posledice po organizam, ali je opšte poznato i to da ugljendioksid sve više postaje efikasno oruđe u medicini. Male koncentracije ugljendioksida u kiseoniku stimulišu disanje, a često se koristi i u dijagnostici za određivanje prohodnosti jajovoda, kao gas za uduvanje prilikom medicinskog pregleda trbuha, ali i u spoljnoj medicinskoj upotrebi prilikom isušivanja tkiva, odstranjivanja mladeža i tome slično.

Osim u stacionarnim zdravstvenim ustanovama, u svetu se ovi gasovi sve više koriste u druge svrhe:

- kiseonik - u terapiji povreda i ublažavanju prirodnog starenja kože kao i za opštu revitalizaciju organizma.
- ugljen-dioksid - u svrhu otklanjanja celulita i strija, kao i kod gubitka elasticiteta kože i smanjenja telesne težine.

U medicinske svrhe se vrlo često koriste gasne smeše različitog sastava kao i tečni azot (N₂). Osim što je koristan za pothlađivanje medicinskih uređaja, značajna je njegova primena u krioterapiji – zamrzava lezije na koži i najčešće je korišćen agens pri otklanjanju bradavica i drugih promena na koži.



Messer Tehnogas AD
Banjčki put 62
11090 Beograd, Srbija
Tel: 011 3537 200
Fax: 011 3537 291
web: www.messer.rs

ENERGETSKA POLITIKA U FUNKCIJI PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE PRVI DEO

Tekst: Silvana Ilić, Marija Stevanović

Posle demokratskih promena u Srbiji sprovede se opsežne i složene društveno-ekonomske promene u svim segmenatima javnog i privrednog života u Srbiji. Reforme su započete i u okviru energetske privrede Srbije, od energetske proizvodnje do sektora potrošnje energije. Sadržaj ovih promena u Srbiji, slično kao i u nekim zemljama Centralne i Istočne Evrope, danas punopravnim članicama EU, podrazumeva optimalnu reformu energetskog sektora.

Reforma energetskog sektora Srbije predstavlja de facto utvrđivanje nove energetske Politike, u smislu definisanja ciljeva i prioriteta u okviru Strategije razvoja energetskih sektora i uloge državnih organa i energetskih subjekata u okviru nove Institucionalne organizacije energetskih delatnosti u Srbiji.

Promene moraju biti u skladu, kako sa privredno-ekonomskim razvojem Republike tako i sa energetskom praksom i standardima EU za zemlje-kandidate u EU. Tako shvaćena nacionalna energetska politika, omogućuje subjektima energetske privrede Srbije, da sagledaju prioritete u okviru srednjoročnih i dugoročnih planova, kao i strategije razvoja odgovarajućih sektora energetike, uključujući i uslove za privatna i strana ulaganja u nove energetske objekte u Srbiji.

Imajući u vidu mogućnosti razvoja energetike u kontekstu šireg privredno-ekonomskog razvoja Srbije, a posebno u kontekstu nasleđenog stanja, osnovni zadatak u energetskom sektoru jeste podizanje efikasnosti proizvodnje i efektivnosti upotrebe energije. Energetski sektor u Srbiji ima nekoliko bitnih ograničenja, koja je u narednom periodu potrebno prevazići. Pre svega, radi se o

privredno-ekonomskim ograničenjima, izazvanim usporenim oporavkom privrede. U takvim uslovima, umereni porast društvenog proizvoda i standarda građana, prati brži rast potrošnje energije, zbog odsustva ekonomskih motiva i finansijskih mehanizama za programe štednje energije, kako kod privrede tako i kod građana, kao i zbog velikog učešća zastarelih tehnologija u industriji i saobraćaju. Energetski sektor je pokretač, ali i kočnica razvoja kad se o njemu ne vodi računa na adekvatan način.

CILJEVI

Strategija razvoja energetike, formulisana u okviru Strategije privrednog razvoja Srbije do 2015. godine, u ovim oblastima je formulisala nekoliko ciljeva koje treba ostvariti do 2015. godine:

energetsku efikasnost povećati za 20%, u čitavom lancu od proizvodnje primarne energije do finalne potrošnje u privredi, daljinskom grejanju i domaćinstvima, korišćenje obnovljivih izvora u proizvodnji primarne energije od sadašnjih 1.5% povećati na 4.5%,

STRATEGIJA RAZVOJA ENERGETSKOG SEKTORA U SRBIJI

Ministarstvo rudarstva i energetike Republike Srbije je pripremio sopstveni Dokument "Strategija razvoja energetike Republike Srbije do 2015. godine". Tokom 2002. godine, uz finansijsku podršku Svetske banke, tim stranih i domaćih eksperata, za potrebe Ministarstva rudarstva i energetike, sačinjen je dokument "Foundations of Serbian Energy Policy", koji osim statističkih podloga o stanju potrošnje i proizvodnje energije u Srbiji u periodu 1990-2002. godine, sadrži i empirijske podloge o zavisnosti ekonomskih aktivnosti i potrošnje energije (sistemske i sektorske) u Srbiji i grupi zemalja CJIE u periodu 1990-2001. godine. Ove podloge su poslužile da se saglasno predviđenim makro-ekonomskim parametrima, intenzitetu proizvodnih/uslužnih aktivnosti i strukturi energetskih usluga, utvrde energetske potrebe finalne energije (po sektorima potrošnje i strukturi energenata) i, saglasno postojećoj infrastrukturi energetskih





izvora, utvrde ukupne potrebe primarne energije (domaća proizvodnja i uvoz). Na osnovu detaljne analize o potencijalnim mogućnostima i objektivnim ograničenjima za usklađivanje potrošnje električne i toplotne energije sa proizvodnim mogućnostima energetskih izvora, izvršen je izbor Scenarija energetskih potreba sa ciljno usmerenim promenama učešća pojedinih sektora (elektroenergetskog, gradskih toplana i prirodnog gasa) u zadovoljenju, toplotnih energetskih usluga u sektoru Domaćinstva i Javne i komercijalne delatnosti, do 2010. godine.

Uvažavajući tekuće i moguće privredno-ekonomske okolnosti u zemlji i okruženju, ovim Dokumentom ("Strategija razvoja energetike Republike Srbije do 2015. godine"), definišu se elementi za utvrđivanje Strategije razvoja energetskih sektora Srbije, za period do 2015. godine, shodno čemu su predloženi sledeći, ekonomski mogući i energetski opravdani Prioriteti za usklađivanje rada i razvoja energetskih sektora Srbije:

Prioriteti kontinuiteta - u okviru kojih su predviđene Mere i aktivnosti za značajno poboljšanje tehnoloških i operativnih performansi postojećih energetskih izvora, putem detaljnih remonata i modernizacije/revitalizacije: TE, HE, TE-TO, rudnika uglja, sistema prenosa i distribucije, rafinerija, gradskih toplana i industrijskih energana.

Prioriteti racionalne upotrebe energije i povećanja energetske efikasnosti, u okviru kojih su predviđene Mere i aktivnosti za značajnu susptituciju električne

energije, za zadovoljenje toplotnih energetskih usluga u sektorima Domaćinstva i Javne i komercijalne delatnosti, zatim za smanjenje sopstvene potrošnje pri proizvodnji, i gubitaka pri distribuciji električne i toplotne energije i za povećanje efikasnosti korišćenja energije.

Prioriteti selektivnog korišćenja novih i obnovljivih izvora energije i energetski efikasnijih tehnologija i uređaja, u okviru kojih su predviđene Mere i aktivnosti za intenzivnije korišćenje biomase, iskorišćenje preostalog hidropotencijala, posebno za gradnju malih hidroelektrana i višenamenskih hidroenergetskih objekata, istovremeno sa organizovanim istraživanjem i korišćenjem geotermalnih izvora, kao i za masovnije korišćenje sunčeve energije za decentralizovano korišćenje toplotne energije.

Nemačka agencija dodeljuje "Nagradu za energetska efikasnost"

Delegacija nemačke privrede za Srbiju i Crnu Goru obavestila je preduzeća iz industrijske oblasti iz Srbije i regiona da mogu da uzmu učešće u aktuelnoj međunarodno raspisanoj kandidaturi za ovogodišnju nagradu o energetska efikasnosti ukoliko svoju prijavu pošalju on-line putem do 7. februara ove godine preko <http://www.industrie-energieeffizienz.de/eea2010>. Predviđeno je da budu nagrađena ona preduzeća koja su primenila inovativna rešenja za porast u energetska efikasnosti ili ako njihova rešenja imaju pozitivne efekte na sveukupnu ekologiju odnosno jesu primenljiva i na druge kompanije. Nagradu u vrednosti od 30.000 evra raspisuje i dotira Nemačka energetska agencija (Deutsche Energie-Agentur GmbH/DENA) u okviru Inicijative za energetska efikasnost u saradnji sa Nemačkim sajmom i DZ bankom AG. Nagrade će biti dodeljene 20. aprila ove godine na sajmu u Hanoveru.



Invitation for pioneers:
Energy Efficiency Award 2010.

"Hyundai" frekventni regulatori u ponudi kompanije "Indas"

Kompanija "Indas" početkom novembra proširila je ponudu frekventnih regulatora, pa su tako osim "Danfoss" pogonske tehnike, ponudili i frekventne regulatore proizvođača "Hyundai Heavy Industries Co". Frekventni regulatori "Hyundai" su ekonomično, pouzdano i jednostavno rešenje za širok spektar aplikacija. Serije N50, N100 i N700 su deo ukupne palete proizvoda i pokrivaju opseg snaga motora od 0,4kW do 132kW. Osim širokog spektra tehničkih funkcija implementiranih u ove uređaje, za frekventne regulatore "Hyundai" karakterističan je i odličan odnos cene i kvaliteta. Iz kompanije "Indas" poručuju da na lageru imaju i veliki izbor dodatnog pribora (AC prigušnice, kočioni otpornici,...). Isporuka kupcima vrši se u roku od 24 sata, a obezbeđena je i kompletna tehnička podrška.



KVALITET, STRUČNOST, PRILAGODLJIVOST...

Drakulić

Stručnjaci za postavljanje električnih instalacija visokog i niskog napona, proizvođači razvodnih ormara sa kompletno ugrađenom opremom različitih proizvođača, i proizvođači nosača kablova za vođenje električnih instalacija - sadržaj je aktuelne tržišne ponude firme Drakulić iz Plandišta.

Za ime Drakulić zna se već dobrih tridesetak godina. U početku je to, kako biva, mala, skromna radionica. Danas, na Starom zrenjaninskom putu bb, nalaze se: hala od 650 m², poslovni prostor od 200 m², kao i sve neophodne mašine i tehnološke linije za sečenje, savijanje, perforaciju, deformaciju i plastifikaciju lima.

Posebnost u proizvodnom asortimanu firme Drakulić čini dodatak na vratima ormara od poliuretanske mase čime se obezbeđuje hermetičnost samih vrata, a u skladu sa potrebama i željama kupaca.

Naravno, sve ovo ne bi bilo moguće da firma Drakulić ne okuplja kadar sposobljen za sve poslove u oblastima jake i slabe struje, što znači da mogu da odgovore na sve zadatke koji se postavljaju pred njih.





PONUĐA

Ormane stručnjaci u ovoj firmi prave u različitim dimenzijama: od 300x300x200mm do 2000x1500x500mm. Ovakav raspon u veličini omogućava da firma Drakulić izađe u susret svakom pojedinačnom zahtevu. Ormani su pravljeni od čeličnog lima iz jednog komada, u stepenu zaštite IP 55. Debljina čeličnog lima kreće se od 1 do 2 mm, u zavisnosti od veličine ormara. Boja se nanosi primenom metode bojenja prahom, čime su ormani zaštićeni od korozije. Hermetičnost vrata obezbeđuje se već pomenutim zaptivačima od poliuretanske mase. Sama vrata se mogu montirati s leve, odnosno s desne strane, sa sistemom šarki. U zavisnosti od potrebe, vrata se montiraju sa dve ili sa tri šarke, s jednom ili s dve bravice. U firmi Drakulić ističu da sve ormane isporučuju sa montažnom pločom od pocinkovanog čeličnog lima debljine od 2 do 3 mm, u zavisnosti od opreme koja se ugrađuje u dati ormar. Deo proizvodnog asortimana čine i nosači kablova. U ponudi su perforirani nosači kablova - PNK i rešetkasti nosači kablova - RNK. Zavisno od same električne instalacije, kablovi se proizvode u dimenzijama od 50 do 60 mm, i 50 mm dubine.

Detaljnije o ponudi i mogućnostima firme Drakulić d.o.o. možete se informisati na adresi:
D00 Drakulić, Stari zrenjaninski put bb, Plandište
tel/fax: 013/861-111, 013/861-711
e-mail: drakulić@Hemo.net



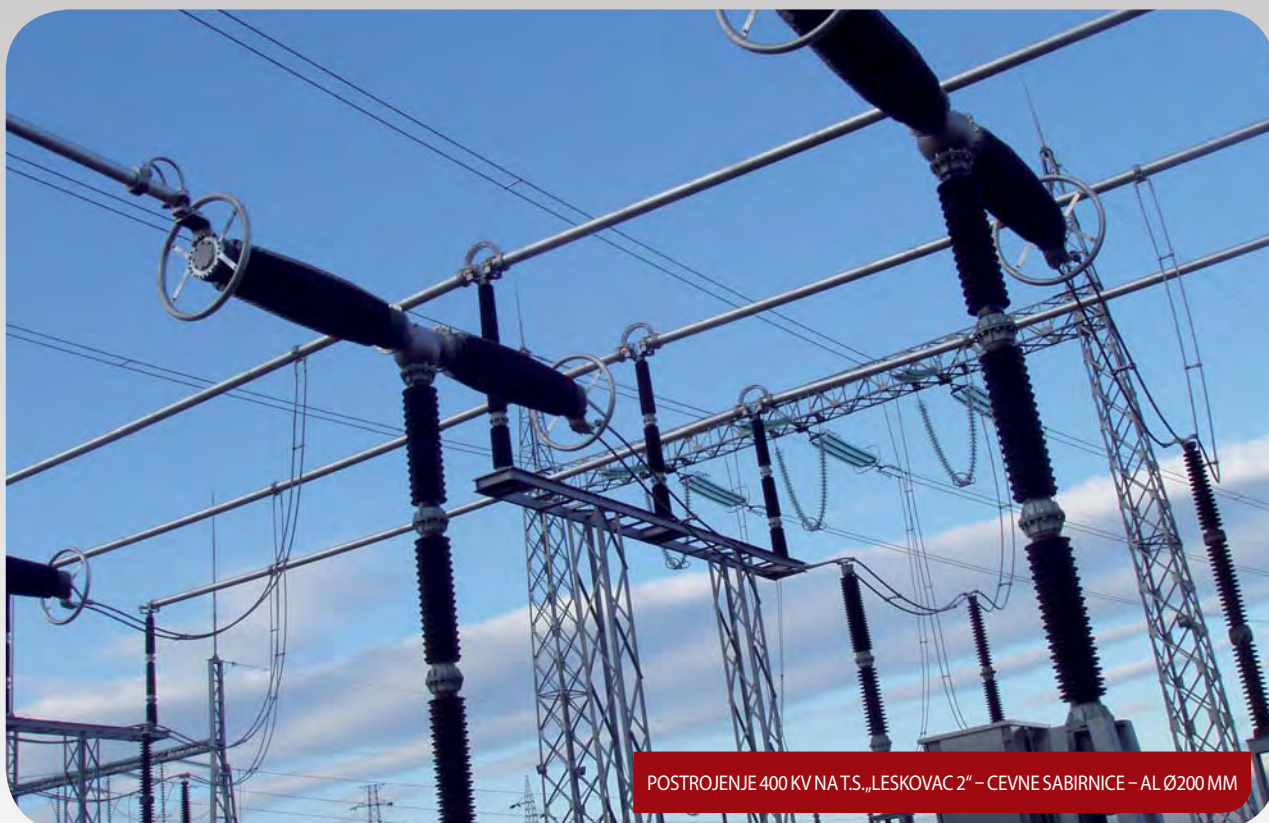
ZAOKRUŽENJE PROIZVODNJE

Tekst: Milorad Milovanović, dipl. el. ing.

Godina 2009. krunisana je značajnim poslovnim uspehom preduzeća „NHBG ŽIKS HARD“ na polju osvajanja proizvodnje nove opreme. Uspeh je utoliko veći jer se desio u vreme najvećeg udara ekonomske krize kod nas i u svetu, što je izuzetno značajno za ozbiljnu firmu, koja poseduje dobre projekte i dobre timove koji ih realizuju.

Kako smo ranije pisali, već dobro poznati proizvođač priključnih stezaljki za elektroenergetska postrojenja sa klasičnim Al i Cu provodnicima (užad, šine i cevi manjih prečnika), „Žiks Hard“ je tokom 2009. osvojio i uspešno realizovao proizvodnju velike količine spojne opreme za izolatorske lance svih nivoa napona do 400 kV mehaničke izdržljivosti i do 320 kN (32 tone).

U 2009. GODINI, „ŽIKS HARD“ JE REALIZOVAO I JEDAN OD NAJZNAČAJNIJIH PROJEKATA - IZRADU PRIKLJUČNIH STEZALJKI I NOSAČA ZA AL CEVI ZA POSTROJENJA 400 KV SA SABIRNICAMA OD AL CEVI VELIKIH PREČNIKA (Ø 200 MM) I STRUJNA OPTEREĆENJA 4000-5000 A. NA OVAJ NAČIN NHBG ŽIKS HARD ZAOKRUŽIO JE PROIZVODNJU SVIH VRSTA I TIPOVA SPOJNE I PRIKLJUČNE OPREME ZA VISOKONAPONSKA ELEKTROENERGETSKA POSTROJENJA I DALEKOVODE, KAKVA SE DANAS IZVODE U SVETU, ŠTO GA JE PROMOVISALO U NAJOZBILJNIJEG PROIZVOĐAČA OVE VRSTE OPREME U REGIONU.



POSTROJENJE 400 KV NA T.S. „LESKOVAC 2“ – CEVNE SABIRNICE – AL Ø200 MM



NOSAČ SABIRNICA – AL CEVI Ø200 MM
SA ELEASTIČNIM MOSTOM 4000 A



PRIKLJUČNE STEZALJKE „T“
ZA AL CEVI Ø200 MM - 2 X 2000 A

Uvek u toku događaja

Za ovu proizvodnju tim stručnjaka „ŽIKS“-a pripremao se ozbiljno i dugo. Konstantno je sakupljao i akumulirao znanja iz ove oblasti, proučavao stručnu literaturu, sagledavao potrebe i inovacije projekatana i investitora, slušao sugestije izvođača radova i drugih učesnika na realizaciji projekata. Vrlo značajna saznanja o razvoju novih tehnologija gradnje visokonaponskih postrojenja i primene savremene rasklopne opreme „ŽIKS“-ovi stručnjaci stekli su na stručnim raspravama o problematici prenosa i distribucije električne energije na savetovanjima za velike električne mreže – „CIGRE“ i distributivne mreže „CIRED“, na kojima su aktivno učestvovali svake godine.



ELEKTRIČNA ISPITIVANJA PRIKLJUČNIH STEZALJKI
„MOSTOVA“ (4000 A) – „IRCE“ – CIKLIČNA ZAGREVANJA



MEHANIČKA ISPITIVANJA NOSAČA AL CEVI Ø200
MM – T.F. ČAČAK – BOČNO OPTEREĆENJE



MEHANIČKA ISPITIVANJA NOSAČA AL CEVI Ø200
MM – T.F. ČAČAK – VERTIKALNO OPTEREĆENJE

Kvalitet i funkcionalnost iznad svega

REZULTAT OVAKVOG RADA JESU NOVI TIPOVI OPREME KOJA, PO KONSTRUKCIJI, DANAS PREDNJAČI U ODNOSU NA POZNATE SVETSKE PROIZVOĐAČE KAKO U POGLEDU KVALITETA, FUNKCIONALNOSTI, DIZAJNA, TAKO I GABARITA. Pojedine složene konstrukcije ove opreme lakše su čak dva do tri puta od sličnih konstrukcija drugih proizvođača, što značajno pojeftinjuje proizvodnju, olakšava montažu, a što je najvažnije, smanjuje mehanička opterećenja i naprezanja visokonaponske opreme na koju se montira. Kvalitet ove, novo proizvedene opreme, potvrđen je dobrim rezultatima na tipskim ispitivanjima prema IEC standardima u nezavisnim laboratorijama:

- električna: „IRCE“ Srpsko Sarajevo;
- mehanička: T.F. Čačak.

„NHBG-ŽIKS HARD“ D.O.O.
Preduzeće za proizvodnju,
inženjering i konsalting
Vojvode Stepe 283/a,
11000 Beograd
tel/fax: 011/3971-632; 3098-019
e-mail: zikshard@sezampro.rs;
mico.zikshard@sezampro.rs

transportno hlađenje

najvažnija karika hladnog lanca



transportni frižideri

Obezbeđuju transport termolabilne robe. Ovi frižideri su testirani sa najboljim rezultatima. Opremljeni su specijalnom elektronikom izvrsnih performansi kako bi zadovoljili zahtevne potrebe bezbednog transporta. Omogućuju prenos robe sa posebnim zahtevima (laboratorijskih uzoraka, lekova, hrane), na temperaturama od -18°C do 10°C sa mogućnošću proširenja opsega do $+65^{\circ}\text{C}$.



sistemi za održavanje temperature

Pružaju održavanje potrebne temperature u tovarnom prostoru dostavnih vozila za prevoz veće količine termolabilne robe. U ponudi su uređaji predviđeni za zapremine od 2 do 100m^3 . Obezbeđujemo i odgovarajuću termoizolaciju, uz koju se postiže temperatura od -20°C koja se održava i po vrlo visokim spoljnim temperaturama.



sistemi za beleženje temperature

Služe za unutrašnju i spoljnu kontrolu temperature i vlage na kojoj je roba transportovana, u cilju obezbeđenja kvaliteta isporuke. Dodatak asortimanu čine uređaji koji mere količinu nečistoće u okruženju prilikom proizvodnje i skladištenja osetljivih artikala.

USPEŠNO, A PIONIRSKI!

Jedan veoma ozbiljan posao, koji je sam po sebi predstavljao izazov, bio je postavljanje sistema cevi za primenu procesa odpepeljavanja na jednom od blokova u TE Drmno u Kostolcu. To je bio prvi posao ovakve vrste za firmu i radnike Montavar Lole iz Železnika.

Radi se o savremenom načinu odvođenja pepela na deponiju, jednostavnijem i jeftinijem. Pepeo, koji je nus produkt rada termoelektrane, primenom ovog metoda odlazi automatizovanim postupkom na odgovarajuće mesto, što predstavlja korak napred jer je čovek izmešten iz ovog procesa odlaganja pepela. Pored TE Drmno, ovaj sistem odpepeljavanja primeniće se i u Obrenovcu. Ovaj posao mora da se obavi a sredstva za njegovu realizaciju već su obezbeđena. Montavar Lola, iako mlada firma, uspešnom realizacijom projekta u TE Drmno pokazala se ujedno i spremnom i sposobnom za savladavanje ovakvih zahteva i izazova. A kako je sve izgledalo, za ovaj broj Industrije govorio nam je dipl. inž. maš. Zoran Živković, rukovodilac investicionog i tekućeg održavanja u firmi Montavar Lola d.o.o. «Deponija je od bloka u TE Drmno vazdušnom linijom udaljena 6 do 7 km, dok ukupna dužina sistema cevi koji smo mi postavili iznosi 6300 m», započinje svoje svedočenje naš domaćin. «Sistem sačinjava pet cevi, tako da smo morali da postavimo oko 32 km cevovoda. Naravno, ovo je podrazumevalo i transport cevi koje su se nalazile u krugu TE Drmno, do našeg pogona za antikoroziivnu zaštitu (peskarenje, bojenje osnovnom i završnom bojom). Ovde je veoma važan bio proces pripreme površine za farbanje, kao i samog nanošenja prvog sloja boje», ističe Živković. Sve ovo je kontrolisano od strane nadzornog organa TE Drmno, koji je od samog početka davao pozitivne ocene za pristup poslu.

KAMIONI KOJI „PROPADAJU“, ZAVARIVANJENJE PO KIŠI POD ŠATORIMA I NA -17° C

Živković priznaje da je ovaj posao obavljen u rekordnom vremenu zahvaljujući i vremenskim prilikama, pomalo netipičnim za taj period godine, a koje su im dosta išle na ruku. «Uspeli smo da za manje od 90 dana postavimo 32 km cevi, promera 219.1x6.3mm O kakvom zahvatu je reč najbolje govori podatak da jedna cev teži približno 405 kg, a dužine je 10.5 ili 11 metara. Uz to u našim pogonima je izrađen i veliki broj konzola, koje su zatim transportovane i montirane na samom gradilištu... U

svemu tome je značajan udeo imala i naša mehanizacija kojom su cevi transportovane do mesta postavljanja. Imali smo dizalicu od 50 t, viljuškare, traktore... A tu je bila i kompletna oprema za zavarivanje», svedoči inž. Živković. Ipak, lepo vreme nije trajalo daveka. Počele su kiše, zatim niske temperature...

«Sastav zemljišta je bio takav da su točkovi kamiona jednostavno propadali, pa su dizalice priskakale u pomoć. Radili smo i trasu do mesta postavljanja cevi, što je dodatno otežavalo posao», objašnjava Živković. U pomoć su pristigle i stručne službe TE Drmno. Ipak, kiša nije uticala na rad. «Na mestima gde je trebalo da se zavaruje, napravljeni su šatori», pojašnjava inž. Živković. Cevi je trebalo horizontalno postaviti na visini od 1000 do 1200 mm od tla. Istovremeno, zbog zavarivanja, nije smelo biti vetra, promaje, a staviti šator koji treba da



pruži takve uslove za rad, na terenu na kakvom se radilo, bio je pravi izazov», ističe Živković.

Radilo se i na temperaturi od -17° C, koliko je bilo početkom decembra prošle godine. «Radnici Montavar Lole pokazali su da je i to moguće, jer postoji poseban postupak za takve situacije», kaže Živković.

PROVERE KVALITETA

A koliko je važan segment zavarivanja i posedovanja odgovarajućih potvrda o ovoj vrsti stručnosti, potvrđuje i inž. Živković isticanjem činjenice da se danas više ne može dobiti ni jedan posao «ako nemate licencirane, sertifikovane izvođače radova, počev od šefova gradilišta, do zavarivača koji poseduju sertifikate za posebne postupke zavarivanja. S druge strane, podrazumeva se da ne možete dati jedan zahtevan i odgovoran posao nekome ko



«Uspех je posledica postojanja i naše škole za zavarivanje, koja je počela da radi otprilike u isto vreme kada i naš sektor za spoljnu montažu. U njoj se obučavaju zavarivači koji će da rade na ovakvim i sličnim poslovima. Kada smo saznali da ćemo raditi ovaj projekat, u našoj školi je osmišljen specifičan način zavarivanja čijom primenom smo i uspeli da zadatak završimo u roku», kaže inž. Živković.

bi se zapravo učio na tom poslu. Potvrda je i ovaj posao koji je ekipa Montavar Lole uradila za potrebe TE Drmno.

Svaki var, ma koliko da ih je bilo, kontrolisan je pre svega vizuelno. Ali, prema ugovoru, 30% varova proveravano je i rentgenom, za šta je bila angažovana posebna, stručna firma za ovu vrstu supervizije koja poseduje sertifikat Zavoda za ispitivanje. Bilo je neznatnih popravki, što je sasvim uobičajeno i očekivano» kaže Živković.

I ovim poslom je još jednom dokazano da zavarivači koje vrhunski instruktori škole za zavarivanje Montavar Lole obuču, pokazuju i dokazuju svoje stečeno znanje na terenu. Ovo je pored posedovanja sertifikata i najbolji dokaz njihove stručnosti. Stoga je i ovom prilikom zadovoljstva bilo na strani investitora, ali i izvođača - Montavar Lole d.o.o.



Kontakt:

MONTAVARLOLA d.o.o.
Jugoslovenska br. 2, 11250 Beograd, Srbija
Tel: + 381 11 257 1486
Tel: + 381 11 257 7867
Fax: + 381 11 257 7356
www.montavarlola.com

NOVI IZAZOVI ZA PREDUZEĆA



Međunarodna organizacija za standardizaciju - ISO, današnji svet vidi kao globalno tržište između država koje raste intenzitetom tri do četiri puta brže nego nacionalne ekonomije.

Dosadašnja praksa pokazuje da globalno primenjivi standardi i sistemi igraju suštinsku ulogu i predstavljaju osnovni pokretač međudržavne trgovinske razmene, bez razlike koja ih organizacija razvija (ISO, BSI, ili neka druga).

Premošćavajući privredne barijere i olakšavajući tržišne odnose između zemalja, ISO na efikasan način učestvuje u razvoju, proizvodnji i isporuci roba i usluga. Posebnu težinu ima činjenica da se ne razvijaju standardi radi standarda, već samo oni koje traži tržište. Ovo sprovode eksperti iz oblasti privrede, tehnike i biznisa, koji se najpre pitaju za standarde, a zatim ih uvode u praksu. Ovim ekspertima se često priključuju i drugi koji poseduju odgovarajuće znanje (predstavci vladinih institucija, ispitnih laboratorija i dr.). Često se kaže da standardi u okviru sistema (menadžmenta) predstavljaju najbolji mogući vid usaglašenosti između svih učesnika u vezi tehničkih zahteva koji treba da olakšaju razmenu roba, usluga i ideja između ljudi i država.

Sistemi upravljanja zaštitom životne sredine (EMS- Environmental Management Systems): jedna od svakako, najznačajnijih aktivnosti u poslednjih nekoliko godina je razvijanje standarda iz oblasti zaštite životne sredine, posebno onih koje vodi međunarodna organizacija za standardizaciju. Ovo ima posebnu težinu ako se uzme u obzir da se sistem upravljanja zaštitom životne sredine (EMS), i odgovarajuće aktivnosti, primenjuju na svim nivoima, kao što zahtevaju međunarodni trgovački sporazumi u okviru EU i svetskih organizacija (GATT, WTO). Takođe, razvoj nacionalnih i evropskih standarda utiče na pri-

vedu širom sveta. Sistemi upravljanja zaštitom životne sredine, ili kraće "eko-menadžment sistemi", koji predstavljaju instrumente za menadžment životnom sredinom sa visokim stepenom formalizacije i unifikacije, mogu biti na bazi nacionalnih standarda (BS 7750), međunarodnih standarda (ISO 14000) i smernica (EVRO-EMAS).

ISO 14000: za ISO 14000 se često kaže da predstavlja globalnu poslovnu inicijativu Međunarodne organizacije za standardizaciju, koja po nekima ima potencijal kojim bi se mogla izvršiti revolucija svetske ekonomije. Slično seriji standarda ISO 9000 za menadžment kvalitetom, ISO 14000 postaje jedna celovita, prepoznatljiva i široko prihvaćena legitimacija za ekološki odgovorno poslovanje. Ovaj međunarodni standard obuhvata dva ključna koncepta - stalno poboljšanje i usklađenost sa zakonima - i može se primeniti na svaku organizaciju. On sadrži suštinske elemente jednog efektivnog sistema menadžmenta životnom sredinom. Obično počinje prepoznavanjem i procenom najznačaj-

nijih ekoloških aspekata i obezbeđuje specifikaciju sistema i ujedno pomaže preduzeću da upravlja ovim procesima.

ISO 14000 ne može da zameni propise, zakone i važeća pravila s kojima preduzeće mora da se usaglasi, već obezbeđuje sisteme za praćenje, kontrolisanje i poboljšanje učinka vezanog za postavljene zahteve. To je, zapravo, paket koji obavezujuće zahteve ugrađuje u menadžment



PRINTER
KING
Made in SERBIA


c o m p a n y
SERVIS
d.o.o.

RECIKLIRANI LASER TONERI

(POSEBNI - SPECIJALNI uslovi za FIRME)
DOBRE CENE . GARANCIJA . KVALITET

**LASER
PRINTER
CARTRIDGE**

High Quality, low price!

**REUSE
REDUCE
RECYCLE**



www.tost.rs

BROTHER . XEROX . CANON . HP . SAMSUNG . LEXMARK . EPSON

LIVE COMPANY SERVIS d.o.o.

Proizvodnja REPARIRANIH LASER-TONER-KASETA

BEOGRAD - NOVI SAD - NIŠ



Tel: +381 21 530 860

Tel: +381 21 531 004

Fax: +381 21 468-434

Mob: +381 65 222 77 88

sistem koji se zasniva na utvrđenim željenim i posebnim ciljevima usmerenim da zadovolje ili prevaziđu ove zahteve.

Šta opredeljuje preduzeće da uvede EMS: osnovni razlog za razvijanje "eko-menadžment sistema" u okviru preduzeća je unapređenje rada i poslovanja ("the bottom line") - smanjenje troškova i povećanje prihoda na duži vremenski period. Pored ovoga, postoji određeni broj faktora koji podstiču preduzeće na razmatranje eko problema u svojim menadžment aktivnostima u kraćem vremenskom periodu. To su:

- Zakonodavstvo i primena: veći broj zakona, pravila i propisa i njihova primena na nacionalnom i internacionalnom planu.
- Pritisak zainteresovanih strana (stakeholders): veći pritisak od treće strane, kao što su finansijske institucije i osiguravajuća društva; pritisak od strane akcionara i zaposlenih; privlačenje pažnje ekoloških interesnih grupa, korisnika i njihovih organizacija, kao i javnosti.

- Svest, imidž o reputacija: povećana svest o životnoj sredini u poslovnom okruženju ("responsible care"); imidž preduzeća (korporativni imidž); uticaj akcidenta i grešaka na poslovanje u sklopu kontrole eko-menadžmenta (loš publicitet, narušavanje ugleda i imidža preduzeća).
- Konkurentnost: povećana svest o tome da eko-aspekti proizvoda i procesa mogu imati uticaja na međunarodnu konkurentnost; strah od međunarodnih tržišnih barijera zbog razlika u standardima koji tretiraju eko-učinak, ISO 14001.
- Finansijske: pojedini uticaji akcidenta i grešaka na poslovanje u sklopu kontrole eko-menadžmenta (obaveze, davanja, troškovi popravke, prekid poslovanja); uvođenje ekonomskih (finansijskih) instrumenata, u cilju smanjenja nivoa zagađenja, kao što su takse na emisiju (ispuštanje); inicijative od strane Vlade (licence), bankarstvo (bolji kreditni uslovi), osiguravajućih društava (povoljnije olakšice); ušteda troškova zahvaljujući čistoj proizvodnji i eko-efikasnosti.

(nastavak u sledećem broju Industrije)

Električna energija iz otpada

U slučaju da se svi najavljeni planovi ostvare, Kraljevo će biti ozbiljan proizvođač električne energije. Osim struje sa lbra, iz deset budućih elektrana, dodatni "megavati" pristizaće i od otpada. I, sve to trebalo bi da se ostvari za dve, tri godine. U obe investicije inostrani partneri treba da ulože po 300 miliona evra. Reč je o tome da su predstavnici gradske vlasti u Kraljevu i Novom Pazaru prilično odmakli u pregovorima sa rukovodstvom nemačke kompanije "Medsorg" o izgradnji postrojenja za preradu i reciklažu otpada na lokaciji postojeće deponije u Kraljevu. Tu bi se, u početku, godišnje prerađivalo oko 110.000 tona otpada sa područja Kraljeva i Novog Pazara, a kasnije znatno više, jer su interesovanje pokazale i opštine Tutin i Sjenica, a uključili bi se i ostali okolni gradovi i manja mesta. U postojećoj fabrici u Nemačkoj, gde se prerađuje 280.000 tona smeća, dobija se energija koja zadovoljava potrebe 20.000 domaćinstava. Prilikom nedavne posete Kraljevu i Novom Pazaru, Berid Bruning, direktor "Medsorga", domaćine je uveravao da iako je investicija od oko 300 miliona evra velika, oni imaju mogućnosti da i kroz velike sisteme donacija sprovedu ovaj projekat do kraja. No, iako fabrika u Nemačkoj izgleda kao uređeni tržišni centar, ona, ipak, ima dimnjak a to ovde odmah izaziva sumnjičavost i nedoumice ljudi u ekološkom pogledu, naročito meštana u naseljima nadomak sadašnje deponije ili buduće fabrike otpada. Ipak, u Novom Pazaru, na primer, očekuju od ovog projekta da pitanje otpada, ekološke bombe za grad, konačno reše.



HITNO DONETI INDUSTRIJSKU POLITIKU ZA NOVI INDUSTRIJSKI I TEHNOLOŠKI RAZVOJ SRBIJE!

Iako na zvaničnom sajtu Privredne komore Srbije stoje i dalje podaci o privredi Srbije zaključno sa 2008, prema kojima je, na primer, bruto domaći proizvod u periodu 2001-2008. godine kontinuirano rastao po prosečnoj godišnjoj stopi od 5,2%, a da je s druge strane, rast privredne aktivnosti doprineo poboljšanju životnog standarda stanovništva, budući da je BDP po stanovniku u 2008. porastao 4,3 puta u odnosu na 2001. godinu, ipak, na kraju 2009. govorimo o bitno drugačijem stanju.

Krizna godina koja je dobro uzdrmala ionako slabašna srpska preduzeća, posebno proizvođačka, dakle, industrijska, najavljuje istu takvu i 2010. godinu, uprkos optimizmu političara u Srbiji, barem onih na rukovodećim položajima. Kako je istina uvek negde na sredini, podatke koji i zvaničnici i njihovi kritičari iznose treba uzeti pažljivo u razmatranje, pogotovo ako istaknemo informaciju jednog od poslovnih partnera

naše kuće da će sledeća godina biti još teža zbog nemogućnosti ugovaranja poslova u ovoj godini...

U takvoj atmosferi zamolili smo za

PKS je od strane Delegacije evropske unije u Beogradu i u Briselu prepoznata kao ključni partner privrede.

razgovor u vreme promene, makar kalendarske, prvog čoveka asocijacije privrednika Srbije, Miloša Bugarina, diplomiranog inženjera

poljoprivrede, da za Industriju oceni sadašnjost i budućnost srpske industrije.

Razgovor smo započeli pitanjem o aktuelnoj poziciji PKS u ovo vreme krize. Zamolili smo našeg domaćina da oceni koliko se i u kom obliku kriza manifestovala u radu i poziciji PKS kao servisa privrede Srbije.

Miloš Bugarin: Kriza je pojačala intenzitet rada komore, u svim aktivnostima, pre svega u stalnom praćenju efekata krize i predlaganju



«Najveći izazovi u 2010 godini će biti tražnja, nelikvidnost, ali i odsustvo sistemskih mehanizama zaštite od zloupotreba u poslovanju», Miloš Bugarin, predsednik PKS

mera u cilju smanjenja negativnih posledica, ali i u komunikaciji i proaktivnom delovanju sa javnošću i nosiocima makroekonomske politike u cilju prenošenja jasnih poruka stavova i predloga privrede. To je rezultiralo da se preko 50% inicijativa privrede upućenih preko PKS budu prihvaćene. U tom cilju ojačana je i saradnja sa drugim poslovnim asocijacijama. Značajno je pojačana aktivnost na učešću privrede u kreiranju regulatornog okvira.

Pod krovom PKS za prvih 10 meseci organizovano je preko 73 javne rasprave na nacrtu zakona i preko

Oslobađanje viznog režima je prvi preduslov brže i jeftinije komunikacije i maksimiziranja efekata primene prelaznog trgovinskog sporazuma. Zato je PKS inicirala hitno donošenje industrijske politike koja će dati okvire za novi industrijski i tehnološki razvoj Srbije.

90 podzakonskih akata. Posebno bih istakao da je PKS u 2009. godini uložila maksimum napora da anagžujući sopstvene resurse doprinese unapređenju klime za poslovanje i investiranje.

PKS je akreditovala kvalifikovano sertifikaciono telo za elektronski potpis i omogućila članicama da besplatno dobiju kobrendig karticu PKS koja je nosilac kvalifikovanog

Put Miloša Bugarina do funkcije predsednika Privredne komore Srbije

Miloš Bugarin je izabran za predsednika PKS 6. septembra 2007. godine. DO tada je prešao sledeći profesionalni put:

- rukovodilac biljne proizvodnje na gazdinstvu, u sklopu «PKB 7. juli» - Surčin
- direktor preduzeća «PKB 7. juli» - Surčin
- PKB Korporacija - direktor Direkcije za biljnu proizvodnju
- PKB Korporacija - aprila 2001. godine izabran za generalnog direktora - funkcija generalnog direktora PKB Korporacije, najvećeg poljoprivrednog preduzeća u Srbiji, svakako je najznačajnija referenca u profesionalnoj karijeri («...nakon integralne konsolidacije preduzeća u periodu od šest godina postigli smo 100% angažovanost kapaciteta, fizički obim biljne proizvodnje povećan je za 2,2 puta, a realizacija u stočarstvu za 1,4 puta. Investicionim ciklusom od oko 24 miliona evra, obnovljena je celokupna mehanizacija u ratarstvu, instalirana nova oprema za mužu i rashladu, rekonstruisani objekti za smeštaj i obradu žitarica, podignuta su 2 ha najsavremenijeg plastenika i instalirani su sistemi za navodnjavanje na 1.100 ha»).
- predsednik Nadzornog odbora Privredne komore Srbije u periodu od septembra 2003. do decembra 2006. godine.
- predsednik Skupštine Privredne komore Srbije (decembar 2006. - septembar 2007).

Oni koji ga poznaju kažu da je uporan, analitičan, efikasan i efektivan u radu, liderskog duha i spreman za sticanje novih znanja...

elektronskog sertifikata. Preduzeća će biti u mogućnosti da korišćenjem ovog alata smanje administrativne troškove primera radi kod podnošenja poreskih prijava, carinskih deklaracija, prijave i odjave zaposlenih i druge servise koje ćemo razviti u saradnji sa administracijom.

Pri PKS funkcioniše Stalni izabrani sud - arbitraža i Spoljnotrgovinska arbitraža koja može da zameni duge i skupe sudske procese i veoma je razvijena u razvijenim zemljama ali u Srbiji je najviše koriste privredna društva sa stranim kapitalom.

U nedostatku zakonske regulative PKS je akreditovala kontrolno telo za usluge privatnog obezbeđenja sa

ciljem da se uspostave mehanizmi za regulisanje tržišta ovih usluga.

U ovoj godini intezivirana je i međunarodna saradnja ali i sufinansiranje učešća naše privrede na osam međunarodnih i sedam domaćih sajmova.

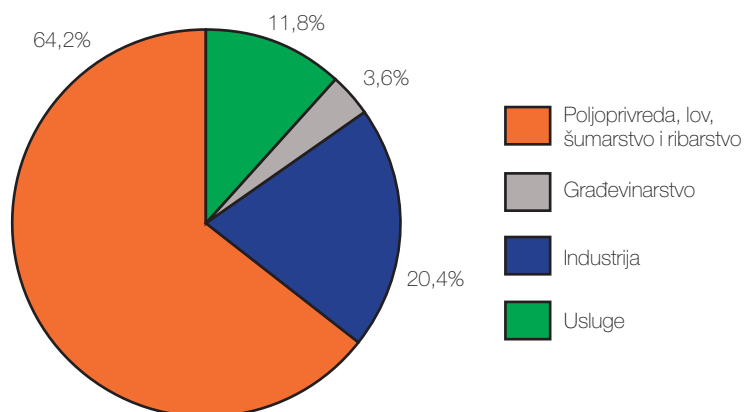
Poseban deo aktivnosti se odnosi na pripremu naših preduzeća u procesu evropskih integracija. Realizovan je veliki broj projekata, a rezultat je da je PKS od strane Delegacije evropske unije u Beogradu i u Briselu prepoznata kao ključni partner kada je privreda u pitanju.

Srpska industrija u 2010. i u EU

INDUSTRIJA: Kako biste ocenili poziciju domaće industrije u ovom periodu tranzicije? Šta se može očekivati u 2010. shodno novinama u odnosu Srbije i EU (ukidanje viznog režima, SSP)?

Bugarin: Na žalost, najveće posledice svetske ekonomske krize, ali i posledice domaće tranzicije je osetila upravo industrija. A to je rezultiralo padom industrijske proizvodnje, velikim problemima u održanju likvidnosti, pritiskom na održanje zaposlenosti, povećanjem jediničnih troškova, smanjenjem konkurentnosti.

Struktura bruto dodate vrednosti (BDP) u 2008. godini



Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistika nacionalnih računa

Struktura naše industrije, tehnološko zaostajanje, skupi i nepovoljni krediti, loše upravljanje industrijskim i tehnološkim razvojem u preko dve decenije i uticaj svetske ekonomske krize dali su ovakav rezultat. Najveći izazovi u 2010. godini će biti tražnja, nelikvidnost, ali i odsustvo sistemskih mehanizama zaštite od zloupotreba u poslovanju.

Ono što može da bude pozitivno u narednoj godini jesu upravo posledice evropskih integracija. Sada je potpuno jasno da je Srbija ušla u ugovorni odnos sa EU, a to znači pre svega predvidivost u budućnosti jer je pravac promene unutrašnjeg ekonomskog sistema jasan. Očekujemo da će to dovesti i do smanjenja rizika zemlje što može da dodatno doprinese poboljšanju kreditnog rejtinga zemlje i poveća dostupnost i povoljnije uslove za obezbeđenje kapitala, ali i skretanje investicionog kapitala u Srbiju. S druge strane najveća korist za privredu na kratak rok je mogućnost dijagonalne kumulacije porekla koja će doprineti povećanju konkurentnosti u zoni slobodne trgovine sa zemljama CEFE, EFTE, Turske, i dodatno će otvoriti prostor za regionalno povezivanje i novo ulaganje, a pre svega multinacionalnih kompanija koje su prisutne u regionu jugoistočne Evrope.

Oslobađanje viznog režima je prvi preduslov brže i jeftinije komunikacije i maksimiziranja efekata primene prelaznog trgovinskog sporazuma. Upravo iskustvo zemalja kao što su Slovačka, govori da se ovaj period može najefektnije iskoristiti za strukturno prilagođavanje industrije. Zato je PKS inicirala hitno donošenje industrijske politike koja će dati okvire za novi industrijski i tehnološki razvoj Srbije.

Edukacija ili očit nesklad između onoga što imamo i onoga što se traži...

INDUSTRIJA: Kada govorimo o obrazovanosti domaćih privrednika, kakva je Vaša ocena, da li su i koliko oni, a posebno industrijalci



Nagrade: Najbolji menadžer Srbije za 2005, Media Invent, Novi Sad; Nagrada za poslovnost i kvalitet - Menadžer 2006, Klub privrednih novinara, Beograd; Niz nagrada Privredne komore Beograda za najbolje prinose u poljoprivredi

(ne i vlasnici industrijskih objekata!), spremni za novine koje donose stranci u svom pristupu u poslovanju, a koje su za strance već odavno deo poslovne kulture? Koliko, dalje, ima dominacije tzv. pomodarstva u ponašanju menadžera kako bi se što pre približili Zapadu gde izostaje razumevanje? Konačno, šta PKS radi u svom obrazovnom delu aktivnosti i šta planira u tom smislu u sledećoj i narednim godinama?

Bugarin: Otvaranjem prema svetu, komunikacijom sa partnerima, dolaskom stranih investitora menja se i mišljenje, stavovi i ponašanje domaćih kompanija u odnosu prema obrazovanju. Postoje domaće kompanije koje veoma ozbiljno rade na edukaciji i stalnom usavršavanju zaposlenih i takvih je sve više.

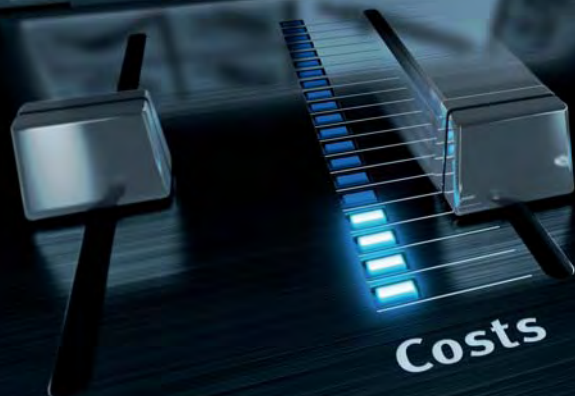
Naše ankete pokazuju da oko 90% anketiranih iskazuju potrebu za obukom zaposlenih, najveće interesovanje iskazuju za edukaciju u oblasti «Menadžment veština» (prodaja, finansije, marketing, poslovna komunikacija, pr, hr) – 54%; zatim «Proizvodnja i tehnologija proizvodnje» – 11%; «Informacione tehnologije» – 10%; «Strani jezici» – 7%.

Šta su još pokazale naše ankete? Prosečan zaposleni ima između 40 i 50 godina života, nije mobi-

lan, nije dodatno osposobljavan. Poslodavci, s druge strane, traže zaposlenog koji je obrazovan, koji poseduje praktična znanja i veštine, koji je sklon učenju, vredan, ambiciozan i mlad. Očit je nesklad između onoga što imamo i onoga što se traži.

Poslodavci kao prepreku vide neadekvatan obrazovni sistem, izostanak sistemskog pristupa permanentnom obrazovanju s ciljem unapređenja znanja zaposlenih, prepreku vide i u nefleksibilnom i dosta zastarelom radnom zakonodavstvu, ali i u ekonomskoj krizi.

Kroz različite programe obuke kroz Centar za edukaciju PKS za prvih 10 meseci je prošlo preko 3000 učesnika obuke. To je nedovoljno za vreme koje dolazi. To jasno opredeljuje i šta ćemo na ovom polju raditi u buduću. Potpuno ćemo promeniti pristup edukaciji zaposlenih ka doživotnom učenju, primenom različitih alata koji se koriste u svetu i učiniti ga dostupnim što većem broju zainteresovanih. Kreiraćemo specijalizovne programe edukacije po zahtevu kompanija s težištem na ovladavanju praktičnim znanjima i veštinama, u partnerstvu sa domaćim i međunarodnim institucijama koje u fokusu imaju poslovnu edukaciju. PKS ima resurse koje će staviti u funkciju unapređenja znanja.

**FESTO**100%
Quality

Costs

Saveti za veću efikasnost kompanije Festo

Koristi od partnerstva za vreme krize

Naročito u teškim vremenima, neophodno je ostvariti maksimalnu dobit od svih poslovnih aktivnosti. Festo koristi 10 primera (1 do 10) da prikaže kako svojim korisnicima može da uštedi novac, koji su u opsegu od inovacija proizvoda koje smanjuju troškove do softverskih alata i optimizacije logistike.

Bilo koja firma koja pokušava da se bori protiv aktuelne svetske ekonomske krize samostalno, ubrzo otkriva da bije izgublenu bitku. Način da se dobije bolja pozicija u ovako teškom tržišnom okruženju je da kompanije oforme bliske saveze sa svojim partnerima, dobavljačima i kupcima i ujedine svoje napore za optimizaciju procesa. Kompanija Festo je osmotrila trenutnu tržišnu situaciju i razvila sveobuhvatni niz mera koje će omogućiti korisnicima da smanje realno svoje troškove bez ugrožavanja kvaliteta.

Inovacije proizvoda koje donose uštede
Kompanija Festo razvila je potpuno novu seriju proizvoda **1** koji mogu istinski da očuvaju cene procesa i proizvoda u poređenju sa konvencionalnim proizvodima. Jedan primer je novi princip

samopodesivog prigušenja (PPS) za pneumatske cilindre. Kod okruglih cilindara sa PPS-om, uzdužni otvori unutar cilindara usmeravaju vazduh kontrolisano, time ublažavajući prigušenje na kraju hoda. Ovo znači da više nema potrebe za ručnom intervencijom i time se znatno ubrzava proces ugradnje. Na primer, upotrebom PPS-a vreme ugradnje za mašinu za pakovanje i sortiranje sa 60 stanica može biti redukovano za čak 5 sati.

Inovativni materijali **2**, na primer PEN-creva, mogu takođe da omoguće znatne uštede. Zahvaljujući novoj tehnologiji materijala i optimizovanim metodama proizvodnje, karakteristike ovih creva su savršene za mnoge primene u automatizaciji.

Smanjenje složenosti
Festo takođe pomaže svojim klijentima

da sa većom fleksibilnošću **3** odgovore na zahteve kupaca koji se sve više menjaju. Nova serija ventila VB dobar je primer za to. Sastoji se od osnovnog tela ventila, ali nudi i širok izbor konfiguracija za različite aplikacije. Kupci tako treba da nabave samo jedno osnovno telo ventila; varijante onda mogu da se kreiraju jednostavnim postavljanjem željene konfiguracije.

Softver kompanije Festo **4** je od velike pomoći u izbegavanju predimenzionisanja. Softverski paket „pogona za pozicioniranje“, na primer, omogućava da se karakteristične vrednosti opterećenja za električne pogone izračunaju brzo i pouzdano. Princip dizajna „air to the top“, koji je prouzrokovao povišene operativne troškove u mnogim aplikacijama, može biti pripisan istoriji.

Proizvođači mašina i postrojenja mogu



Pogrešan izbor proizvoda predstavlja gubitak vremena i novca: softverski alati za izbor i konfiguraciju opreme kompanije Festo (dostupni besplatno) pomažu korisnicima da to urade na pravi način iz prvog pokušaja.



Jedno telo, mnoge konfiguracije: novi ventili iz VB serije mogu se prilagoditi promenljivim potrebama.

iskoristiti trenutnu recesiju za postizanje tehnološke prednosti na način koji ne bi bio moguć da su radili punim kapacitetom. Na primer, sada je dobro vreme da se pređe na Fieldbus tehnologiju **5** - za bilo koju firmu koja nije već tako učinila – a da ne dožive problem sa kapacitetom. Uz široki spektar ventilskih ostrva i Fieldbus protokola, Festo je idealan partner za ovu vrstu modernizacije, što može smanjiti troškove ožičenja i instalacija do 65%.

Usluge i rešenja spremna za ugradnju
Festo sistemi za uštedu energije **6** kao što su Analiza kvaliteta komprimovanog vazduha i Sistemi za monitoring zasnovani na CPX platformi pomažu da se operativni troškovi održe pod kontrolom. Štaviše, sistemi spremni za ugradnju **7** imaju prednosti jer povećavaju likvidnost korisnika. Svojim veoma širokim i razgranatim asortimanom proizvoda **8** i

usluga, Festo omogućava da se minimiziraju troškovi nabavke i korist od brojnih dodatnih usluga.

Kao što svaka poslovna oblast trpi pritisak troškova, postoji još jedna usluga kompanije Festo koja će biti od značaja velikom broju korisnika: Festo usluga optimizacije logistike **9**.

Ciljane obuke

U vremenima ekonomske recesije, iskustvo pokazuje da su budžeti za obuke pod posebnom pretnjom. Redukcije troškova po principu "kosilice za travu" nisu najbolje rešenje. Uostalom, upravo je momenat kada su uslovi na tržištu teški da kompanije preispitaju svoje procese i učine ih efikasnijim. Obuka može igrati značajnu ulogu u postizanju

ovog cilja. Festo nudi svojim klijentima podršku u obliku analize potreba za obukom **10** (Training Requirement Analysis Service), koja identifikuje odgovarajuće strateške i efikasne mere osposobljavanja.

Festo Beograd

Festo G.m.b.H.

Ogranak Beograd
Toplice Milana 14a,
11050 Beograd, Srbija
Tel./fax: +381 11 289 2295
E-mail: info@festo.rs
www.festo.rs

PREDUZETNICI OPRAVDALI OČEKIVANJA



VIII Međunarodni sajam preduzetništva «Biznis baza 2009» ovaj put je održan u periodu od 26. do 28. novembra u hali 4 Beogradskog sajma, a posetiocima će se predstaviti više od 300 izlagača. Biznis baza je na konferenciji za novinare najavljena kao manifestacija čiji je cilj motivisanje ljudi sa preduzetničkim duhom da osnivaju i razvijaju mala i srednja preduzeća, da afirmišu nova znanja i veštine, da podstiču inovativnost i konkurentnost. Tako je i bilo...

Biznis Baza već godinama ima ulogu inkubatora izlagača. S druge strane, i ovogodišnje okupljanje preduzetnika i njihovih firmi potvrdilo je da niko nije odjednom napravio veliko i uspešno preduzeće. Takođe, mnogi mali izlagači prvo su učestvovali upravo na ovoj manifestaciji i učili se kako se izlaže i predstavlja na sajmu. Ali, mnogi se iz sentimentalnih razloga vraćaju Biznis Bazi, kao izlagači ili kao posetioци. Značaj ove manifestacije ogleda se i u podsticanju i okupljanju institucija koje se bave razvojem i organizovanjem preduzetništva, u razmeni znanja i unapređenju poslovanja.

334 hiljade malih i srednjih preduzeća i preduzetnika

Vreme održavanja ovog sajamskog okupljanja preduzetnika postalo je svojevrsna kontrolna tačka, mesto prebrojavanja koliko zapravo ima pravih preduzetnika. Goran Džafić, direktor Republičke agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, rekao je da u Srbiji trenutno ima 334 hiljade MSP, što je malo povećanje u odnosu na prethodnu godinu. Ipak, najvažniji je trend rasta, pa još u godini krize...



Imali smo prilike da na VIII Biznis Bazi upoznamo Evropsku mrežu preduzetništva, najveću međunarodnu organizaciju koja promovise i pomaže rad malih i srednjih preduzeća na međunarodnom nivou. Aleksandar Arsić, menadžer ovog projekta u Srbiji, rekao nam je da ova mreža raspolaže sa informacijama o malim i srednjim preduzećima u čak 44 zemlje i da među njima

postoji direktna veza preko baze u Briselu. Ovo je, ujedno, jedan od mogućih ulaza domaćih preduzetnika u poslovni svet EU.

Preko 300 izlagača

Na Međunarodnom sajmu preduzetništva ovaj put se okupio rekordan broj izlagača - preko 300. Na više od pet hiljada kvadrata privrednici i preduzetnici iz zemlje i regiona promovisali su svoje proizvode i usluge, a veliki sistemi i javni sektor svoju ponudu malim i srednjim preduzećima. Bilo je i mnogo preduzeća različitih privrednih delatnosti, regionalnih centara, agencija, komora, udruženja preduzetnika, državnih institucija, lokalnih samouprava, instituta i naučno-istraživačkih centara. Poseban kvalitet ovoj smotri preduzetništva dao je izuzetan prateći program, brojni seminari, promocije i prezentacije.

Biznis Bazu 2009 svečano je otvorio Mlađan Dinkić, potpredsednik Vlade Srbije i ministar ekonomije i regionalnog razvoja, ističući da od rada preduzetnika u Srbiji živi oko milion ljudi. «Izuzimajući finansijski sektor, mala i srednja preduzeća stvaraju 60% BDP-a», istakao je ministar Dinkić. «Shvatili smo da u poslovanju malih privrednika i preduzetnika mnogo toga zavisi od ličnog angažmana i individualnih kvaliteta, tako da ćemo sve uraditi da vam država što manje smeta», poručio je Dinkić. U okviru Biznis Baze održan je i Sajam omladinskog preduzetništva, koji je ovaj put okupio 77 učeničkih preduzeća. Program kredita za početnike bez hipoteke realizuje se već dve godine, zahvaljujući kome je do sada posao dobilo oko 12 hiljada mladih. Plan je da se svake godine odobrava po tri hiljade ovakvih kredita, jer je reč o akciji koja mladima pruža šansu da se okušaju u biznisu, a država preuzima najveći rizik.

Nagrade za preduzetnike

Beogradski sajam i Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva na VIII Međunarodnom sajmu preduzetništva «Biznis Baza 2009» najuspešnijim izlagačima su dodelili priznanja u različitim kategorijama – za zajednički nastup, nastup opštih udruženja preduzetnika, nastup gradova, lokalnih samouprava. Dodajmo i dve specijalne nagrade, dovoljno za poziv da se družimo sa preduzetnicima i sledeći put...

PREDSTAVITE SVOJE PREDUZEĆE, PROIZVODE ILI USLUGE NA TRŽIŠTU



SLOVENIJE



BOSNE I HERCEGOVINE



SRBIJE

Katalog „**Poslovni partneri iz Slovenije, Bosne i Hercegovine i Srbije**“ je projekat koji se realizuje već nekoliko godina. Namijenjen je pre svega malim i srednjim preduzećima. U izradi ovog Kataloga učestvuju tri preduzeća: **Grand Produkt d.o.o.**, **Gama Press d.o.o.** i **Y.A.M.C. d.o.o.**

Katalog služi poslovnom povezivanju preduzeća na teritoriji Slovenije, BiH i Srbije. Ovaj projekat je ocenjen kao jedan od dobrih načina za prevazilaženje nastale ekonomske krize u regionu. Zakupom prostora u ovom Katalogu daje se mogućnost preduzećima da predstavljaju svoje proizvode i usluge, kako u matičnoj zemlji, tako i na tržištu druge dve države, i tako ostvare nove poslovne aranžmane. Katalog izlazi jednom godišnje.

Inače sva preduzeća su predstavljena na po jednoj stranici A4 formata u punom koloru, u veoma kvalitetnoj i preglednoj štampi. Cena zakupa jedne stranice A4 formata, po preprodajnim cenama, iznosi 400 eura u dinarskoj protivvrednosti, za preduzeća iz Srbije.

Pozivamo sva zainteresovana preduzeća da nam se jave na: 011 354 70 71, 063 261 508 ili na e-mail: office@yamc.rs, kako bismo im predstavili ovaj projekat. U toku je zakup prostora u Katalogu za 2010. godinu.

Više informacija možete dobiti na web sajtu: www.yamc.rs

Direktor Y.A.M.C. d.o.o.

Đorđe Jovičić dipl.ecc.

Više od **2.500** sportskih objekata i vanjskih sportskih igrališta

- ručne i električne tribine
- pragradne zavjese
- košarkaške konstrukcije
- oprema za sportske igre
- oprema za fudbal
- zaštitne mreže i obloge
- podne obloge
- sturisađe
- oprema za fitness
- sportski podovi
- veštačka trava
- sportski semafori
- atletske staze
- demontabilne sportske dvorane
- oprema za dječja igrališta
- lopte

elan

Elan d.o.o. - predstavnik Srbije
Tel: +381 11 2002111 Fax: +381 11 2002112
Mail: office@elan.rs
www.elan.rs

Manastir d.o.o.
Tel: +381 11 2002111 Fax: +381 11 2002112
Fax: +381 11 2002111 Mail: +381 11 200 2112
office@manastir.rs

**POSLOVNI PARTNERI IZ SLOVENIJE,
BOSNE I HERCEGOVINE
I SRBIJE**



BeoGeoAqua

Beograd, Bulevar Zorana Đinđića 117/IV; PIB 102733176
tel: 011/3986-231; fax: 011/2494-761; mob: 064/1660-933

“BeoGeoAqua” d.o.o. je preduzeće koje vrši specijalizovane usluge u hidrogeologiji i hidrotehnici.

HEMIJSKO-HIDRAULIČKA REGENERACIJA BUNARA

Preduzeće se specijalizovalo i steklo značajne reference na poslovima hemijsko-hidrauličke regeneracije vodozahvatnih objekata različitog tipa:

- kopanih bunara;
- bušenih bunara;
- bunara sa horizontalnim drenovima tipa “Ranney” i “Preussag”.

Za sagledavanje stanja objekata preduzeće vrši ispitivanja:

- prohodnosti konstrukcije;
- kalibracije konstrukcije;
- opit crpenja;
- snimanja TV sondom;
- monitoring.

IZRADA VODNIH OBJEKATA

- Bušenje bunara;
- Izrada hidrotehničkih objekata;
- Opremanje hidromašinskom opremom.



Vršimo nadzor i kontrolu kompletnog procesa izrade bunara. Bušenje izvodimo savremenim garniturama sa direktnom ili reversnom cirkulacijom fluida za bušenje. Kod opremanja svih vrsta hidrotehničkih objekata nudimo kvalitetnu i raznovrsnu opremu.

PROJEKTOVANJE

Stručnjaci preduzeća uspešno obavljaju poslove projektovanja, analiza, izrade elaborata, studija... Nudimo i kompletnu poslovno tehničku analizu komunalnim i drugim preduzećima.

MENTORING



Period od avgusta 2008. do avgusta 2011. predviđen je za sprovođenje projekta institucionalizacije mentoring usluge u sistemu podrške malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima. Projekat sprovodi republička Agencija za mala i srednja preduzeća i preduzetništvo, u saradnji sa vladom Japana, kao donatorom, odnosno japanskom Agencijom za međunarodnu saradnju - JICA. U ovom broju Industrije objavljujemo osnovna objašnjenja ovog pojma i načina primene samog projekta.

Šta je mentoring?

Mentoring je sveobuhvatan i relativno dug proces podrške preduzećima koja se nalaze u presudnom trenutku za razvoj ili opstanak. Naglasak je na zajedničkim naporima mentora i preduzeća da prevaziđu trenutnu situaciju. Kroz ovaj pristup, preduzeće je u stanju da primi ravnomernu, vremenski raspoređenu kontinuiranu podršku, radi postizanja stabilnih rezultata. O samom sprovođenju postupka mentoringa brinu se za to obučene osobe - mentori, koji rade kao pomoćnici, koordinatori i savetnici za sve procese razvoja kako bi se postigli konačni ciljevi preduzeća. Mentor je, dakle, kvalifikovana osoba koja je poseduje sertifikat da je uspešno završila mentoring treninge. Obuka na treninzima omogućava savladavanje alata za dijagnostifikovanje problema i praktičnih metoda za rešavanje eventualnih problema s kojima se preduzeće susreće.

Proces

Sam proces mentoringa sprovodi se u fazama. Najpre se radi «Dijagnoza» - proučavanje razloge trenutnih problema ili smetnji za dalji razvoj preduzeća. Sledi «Priprema plana razvoja», a potom «Implementacija plana».

Proces započinje dijagnostifikovanjem kako bi se razumela trenutna situacija u preduzeću. Zatim se od strane mentora pruža pomoć prilikom pripremanja razvojnih aktivnosti/planova/projekata kako bi se dostigli ciljevi preduzeća. Mentor pruža usluge savetovanja i koordinacije za pristupanje fondovima, novim tehnologijama, konsultantskim uslugama kako bi se dostigli ciljevi razvoja. Tu je i pomoć pri implementaciji razvojnih aktivnosti/planova/projekata, zatim pomoć u pronalaženju poslovnih partnera kroz republičku mrežu i mrežu EU, kao i usluge konsaltinga i sprovođenja obuke. Projektom mentoringa predviđeno je da ovaj proces u jednom preduzeću može trajati godinu dana, kroz ukupno 60 sati.

Korisnici mentoringa

Korisnici mentoringa su početnici u biznisu, postojeća MSP i preduzetnici zainteresovani za unapređenje svog poslovanja, zatim udruženja, klasteri i poslovni inkubatori, kao i korisnici programa koje podržava Vlada Republike Srbije, donatori i druge institucije.

Festo oprema na novosadskom Fakultetu tehničkih nauka

Kompanija Festo je u decembru 2009. godine isporučila Fakultetu tehničkih nauka u Novom Sadu opremu koja će svim zainteresovanim pružiti bolju obučenost i prekvalifikaciju u oblasti najnovijih industrijskih tehnologija. Na Fakultetu tehničkih nauka u Novom Sadu u Festo Didaktičkom centru održavaće se, pored dobro poznatih kurseva za proizvodnu automatizaciju, i kursevi za automatizaciju u oblasti procesne industrije. Kompanija Festo je još 1983. godine na Fakultetu tehničkih nauka u Novom Sadu u saradnji sa ovom akademskom ustanovom napravila Didaktički centar koji je imao za cilj da ponudi stručno osposobljavanje i nove odgovore mladim ljudima za rešavanje aktuelnih praktičnih problema. Laboratorija je pre tri godine potpuno obnovljena, pa se kursevi iz pneumatike, elektropneumatike, SCADA sistema i PLC programiranja obavljaju efikasno i sa tehnološki najnaprednijom opremom. U Festo Didaktičkom centru u Novom Sadu mogu se proveriti koncepti mašina, linija i njihove automatizacije, a mogu se dobiti i saveti za izradu projekata iz različitih oblasti.

Festo MPS® PA stanica (Modular Production System® Process Automation), koja je tokom decembra prošle godine isporučena Fakultetu, predstavlja modele sistema koji su industrijski orjentisani i koji su na raspolaganju

korisniku. “Učenje kroz rad” i “proces automatizacije” jesu dva važna principa bez kojih mnogi složeni aspekti procesa tehnologije ne bi mogli biti uspešno objašnjeni. Jedan od načina da se ovo postigne jeste kroz zastupanje instalacionog procesa kao simulacije na računaru, a drugi je simulacija u vidu stvarne obuke na instalaciji, čime se postiže simulacija bez rizika.

Festo MPS® PA stanica nudi studentima uvid u svet automatizacije. Mala proizvodna linija sastavljena je od stvarnih industrijskih komponenti i pokazuje mladim ljudima šta mogu da budu zadaci inženjera. Industrijski proizvodni procesi mogu se simulirati brzo, lako i potpuno bez rizika. Dodatna prednost je modularna struktura sistema: PA stanica dozvoljava da bude proširena na bilo koji način, dodavanjem komponenti formiraju se složene linije za proizvodnju, a da i dalje svaka stanica bude korišćena pojedinačno. Sistem može biti od koristi i inženjerima pripravniciima bilo da je u pitanju projekat ili sam timski rad - sa stanicom kompanije Festo mladi ljudi su u prilici da se aktivno uključe u rad sa novim tehnologijama, a pruža im se i mogućnost da vide šta sve nudi svet tehnologije. Kursevi ove vrste idealan su način za bolju obučenost i prekvalifikaciju zaposlenih u oblasti najnovijih industrijskih tehnologija i predstavljaju siguran put do vrlo kvalitetnih i visoko obučanih radnika.



POSLOVANJE POZITIVNO, UPRKOS KRIZI...

Globalna ekonomska i finansijska kriza nije zaobišla ni sajamsku industriju koja je u protekloj godini stagnirala. I u takvim uslovima, Beogradski sajam je prošle godine poslovao pozitivno, potvrdila je u razgovoru za Industriju, novi generalni direktor ove sajamske institucije, Snežana Miljanić.

Kraj krize 2009. godine, u Beogradskom sajmu je obeležena i dolaskom novog lica na mesto generalnog direktora. «Velika odgovornost i poslovni izazov», tako je Snežana Miljanić prokomentarisala svoje postavljenje na novu funkciju.

Stavom da «o trendovima u savremenoj industriji u svetu svakako treba da govore ekonomski analitičari i vrsni poznavaoци industrijskog razvoja i poslovanja», protekao je razgovor sa novim prvim menadžerom Beogradskog sajma, o nekim od važnih aspekata u ovoj grani industrije.

O krizi u svetu i kod nas, iz ugla sajmova

«Globalna ekonomska i finansijska kriza nije zaobišla ni sajamsku industriju koja je u protekloj godini stagnirala», ocena je gospođe Smiljanić u odgovoru na pitanje o tome kako definiše današnje trendove u savremenoj sajamskoj industriji u svetu, posebno u regionu kome pripada i Beogradski Sajam. «Prema podacima Međunarodne unije sajmova (UFI), koja ima članove u 83 države i 205 gradova i godišnje organizuje 3.500 manifestacija na preko 34 miliona kvadratnih metara

izložbenog prostora, kriza je značajno uticala na njihovo poslovanje. Ekonomska kriza najviše je pogodila SAD i Evropu, što se reflektovalo i na aktivnosti sajmova u ovim zemljama. Pad je zabeležen na svim zapadnim tržištima, a najveći pad u prezentaciji ostvarila je automobilska industrija. Na Beogradskom sajmu, na primer, Salon automobila je bio veoma dobar, sa 614 izlagača od kojih je 234 iz 30 zemalja i 177.812 posetilaca, dok 50. Međunarodni sajam odevanja nije ni održan. Ukupni pokazatelji sajamske aktivnosti u svetu, međutim, ukazuju da je svetska sajamska industrija ipak poslovala kao i prethodnih godina, zahvaljujući, pre svega, velikom rastu u azijskim zemaljama, posebno Kini, Indiji i Turskoj», kaže novi generalni direktor Beogradskog sajma.

U ovakvoj vrsti razmatranja nezaobilazne su brojke. U sajamskoj industriji to znači da se godišnje u svetu organizuje oko 31.400 sajmova, na oko 109 miliona kvadratnih metara izložbenog prostora. Najveće nacionalno tržište je u SAD gde se kompanije predstavljaju na čak 25 miliona kvadratnih metara, što je skoro četvrtina ukupnog svetskog sajamskog prostora. Sajmovi u Nemačkoj nude 9,3 miliona kvadratnih metara izložbenog prostora, Italijani raspolažu sa 6,5 miliona, Francuzi

sa 5,9 miliona, Španci 4,6, Japanci sa 3,3 miliona, a Rusi i Britanci sa po tri miliona kvadratnih metara izložbenog prostora.

No, naša sagovornica ističe i jednu novinu koju te brojke pokazuju. Naime, u poslednjih nekoliko godina sajamska industrija u Kini se značajno razvila, pa tako, ova zemlja sada ima 12,3 miliona kvadratnih metara sajamskog izložbenog prostora. Gospođa Miljanić podseća na činjenicu da je prezentacija na sajmovima najuže povezana sa veličinom i ekonomskim razvojem zemalja. «Najviše sajmova i sajamskih događanja je na području Evrope - 49%, u SAD 26%. Zemlje Azije i Australije pokrivaju 18% svetske sajamske industrije, zemlje na Bliskom Istoku 2%, a u celoj Africi se odvija samo 1% svetskog sajamskog biznisa», kaže Snežana Miljanić.

Ako se u ovom sagledavanju aktuelnog stanja u sajamskoj industriji metod brojki primeni u slučaju Srbije, to onda znači sledeće. Izložbeni sajamski prostor u Srbiji iznosi oko 166 hiljada kvadratnih metara - Beogradski sajam oko 100.000, Novosadski 60.000 (paviljoni, bez kongresnog „Master“ centra) i Leskovački sa 5.900 kvadratnih metara izložbenog prostora. «U poređenju sa sajamskim 'velesilama', sajamsko tržište u Srbiji je skromno», kaže Miljanić,



«ali, imajući u vidu potrebe proizvođača da na najbolji mogući način predstave svoje nove proizvode koje jedino pružaju sajmovi, s jedne strane i interese korisnika njihovih proizvoda u regionu, sa druge strane, sajmovi u našoj zemlji za sada zadovoljavaju ove potrebe.»

Ipak, šta sa krizom, posmatrano iz ugla sajamske industrije? Prema analizama koje je uradio UFI među svojim članicama, njih 51% smatra da će iz krize izaći 2010. godine, dok 43% veruje da će se oporaviti tek u 2011. godini. Najviše optimizma u prognozama imaju sajmovi u Aziji i Americi, dok su predstavnici evropskih sajмова suzdržaniji u procenama oporavka i izlaska iz krize.

U odgovoru na ovo pitanje, Snežana Miljanić, iako tek od kraja decembra 2009. prvi menadžer Beogradskog sajma, spremno odgovara da je ova sajamska institucija i prošle godine poslovala pozitivno. U elaboraciji argumenata za ovu tvrdnju, Miljanić kaže da je to bilo moguće «zahvaljujući, pre svega, velikim naporima organizatora da animiraju stare i ubede nove izlagače u ispravnost odluke da svoje proizvode prezentuju na našem sajmu. Uprkos ekonomskoj krizi na Beogradskom sajmu prošle godine organizovano je 36 sajмова», podseća Miljanić.

O terminu «sajamska industrija»

Kako je sam termin «sajamska industrija» tek odnedavno počeo da se češće koristi u poslovnom i govoru šire javnosti, ipak, želeli smo od osobe koja živi u toj i od te grane industrije da čujemo koje su to odlike koje definišu ovu privrednu delatnost kao industrijsku granu. «Sajamska delatnosti je prerasla u sajamsku industriju, jer dugi niz godina omogućava da ekonomsku i drugu korist od sajмова ostvaruju svi koji su u taj biznis direktno ili indirektno uključeni, počev od organizatora sajмова, transporta, turizma, do gradova, lokalnih zajednica i regionalnih privreda», kaže Miljanić i nastavlja:

«Sajamska industrija možda terminološki nije toliko prisutna na ovom području, ali suštinski jeste. Podsetila bih da jedan dinar uložen za izložbu na Beogradskom sajmu, na primer, privredi Srbije i Beogradu donosi trinaest dinara. Od sajamskih manifestacija, dakle, svi u 'lancu' imaju korist, a to je ono što ovu delatnost čini industrijom», decidna je naša sagovornica.



Sajmovi treba da budu više za profilisanje izlagače i posetioce

Kad je tako, onda je i vremenski ispravno pitati u kom pravcu i kvalitetu, posebno, ide sajamska industrija u Srbiji? Da li postoji nešto što bi se moglo zvati strateškim pristupom, pogotovo u smislu dogovora velikih sajamskih institucija kao sto su Beogradski i Novosadski sajam, a što može imati odgovarajućeg, pre svega pozitivnog uticaja i na ostale firme i pojedince koji traže svoje mesto u sajamskoj industriji u Srbiji?

U promišljanju ovog pitanja, Snežana Miljanić ističe da u neizvesnosti zbog globalne ekonomske i finansijske krize i povećanja troškova nastupa, ali i zasićenosti kupaca raznim promotivnim porukama, sajmovi, ili sajamska industrija, mogu i moraju da se više posvete profilisanim izlagačima i posetiocima. «Naime», pojašnjava naša sagovornica, «sajam kao najefikasniji tržišni instrument za najšire predstavljanje proizvoda, mašina ili usluga u ličnom kontaktu ima šansu da postane dominantan



vid komunikacije između izlagača, kupaca i posetilaca. Oni na jednom mestu i za kratko vreme, mogu saznati sve što ih interesuje o proizvodu ili usluzi», kaže Miljanić. U daljem razmatranju ovog pitanja Snežana Miljanić podseća na rezultate istraživanja koje je uradio SaJam Brno za Centralno evropsku alijansu sajмова CEFA, koji govore da se sajamskim nastupom ostvaruje pet puta snažniji efekat promocije od ulaganja istog iznosa sredstava u druge oblike predstavljanja. To je uglavnom poznato kompanijama koje svoje promocije imaju na sajmovima u raznim regionima.

«I na Beogradskom sajmu», kaže naša sagovornica, «ima kompanija koje se pojavljuju po nekoliko desetina puta. Na primer, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva izlagao je na Beogradskom sajmu 20 puta! Izvesno je, sa stanovišta Beogradskog sajma, da su sajmovi i dalje u trendu, ili fokusu onih koji nameravaju dugoročno, strateški i planski da razvijaju korporacijsku politiku proizvoda, promocije, ugovaranja, distribucije», kaže generalni direktor Beogradskog sajma.

U ovakvim razgovorima kao neizbežno se postavlja i pitanje čime će se odlikovati poslovanje Beogradskog Sajma u poslovnoj, tačnije rečeno industrijskoj 2010. godini? «U mapi Beogradskog sajma za 2010. godinu upisano je 40 sajмова i izložbi», kaže Snežana Miljanić. «Pored sajмова u organizaciji Beogradskog sajma, u našim halama se odvijaju i sajmovi koje organizuju druge kompanije. A jubilej će ove godine obeležiti 55. SaJam knjiga i 50. Novogodišnji vašar», ističe prvi menadžer Beogradskog sajma.

Naša sagovornica podseća na činjenicu da uspešnost svake sajamske manifestacije zavisi, pre svega, od kvaliteta usluge i zadovoljstva kupca, što dovodi do čvrstog partnerskog odnosa. «U vremenu kad se smanjuju budžeti za marketing, organizatori sajмова moraju mnogo više da vode računa o stvarnom interesu izlagača i stručne posete, da poboljšavaju koncept priredbi novim sadržajima prema sugestijama izlagača i posetilaca. Na Beogradskom sajmu stvoreni su bolji uslovi za izlagače, a organizatori specijalizovanih sajмова u svakodnevnom kontaktu pronalaze najoptimalnija rešenja, nudeći istovremeno i nove sadržaje prilagođene savremenom trenutku», istakla je u razgovoru za ovaj broj Industrije, Snežana Miljanić, novi generalni direktor Beogradskog sajma.

Da li je kriza i u ovoj grani industrije za nama?

IZBOR SAJMOVA U 2010.



6. INTERNACIONALNI SAJAM BRENDOVA 11-13.02.2010

Sve(t) u vezi s brendom! Vodeća manifestacija u oblasti brandinga u regionu jugoistočne Evrope, koja podstiče kreativnost, a značajna je i zbog signala koje šalje domaćim kompanijama - da kontinuirano moraju da rade na svom imidžu i marketingu, da savremeno poslovanje podrazumeva stalni napredak, edukaciju i sve bolji kvalitet.

3. BG CAR SHOW 08.03.2010 - 14.03.2010

Automobili, auto prikolice, oprema i pribor, motori i sistemi prenosa, hodni deo vozila, šasije, oprema za vozila, prateća industrija, strukovne organizacije, udruženja, klubovi, mediji... Kompletna ponuda vodećih svetskih proizvođača automobila domaćoj publici i potencijalnim kupcima, sa izložbom prateće industrije, delova i opreme, kao i garažno-servisne opreme čime je upotpunjen program ove manifestacije.

5. MEĐUNARODNI SAJAM MOTOCIKALA I BICIKALA 08.03.2010 - 14.03.2010

Motocikli, skuteri, bicikli, rezerni delovi, oprema i pribor, prateća industrija, strukovne organizacije, udruženja, klubovi, mediji...

MOTOPASSION - Specijalizovana sajamska manifestacija, koja okuplja proizvođače i uvoznike motocikala, mopeda, skutera, ATV, bicikala, prateće industrije, delova i opreme. Pored toga, ova manifestacija se bavi afirmacijom i promocijom moto sporta.

48. MEĐUNARODNI SALON PRIVREDNIH VOZILA 23.03.2010 - 27.03.2010

Privredna vozila, laka privredna vozila, prikolice i poluprikolice, karoserije, motori i sistemi prenosa, hodni deo vozila, šasije, oprema za vozila, prateća industrija, logistika, telematika, špedicija, osiguranje, finansijske institucije, strukovne asocijacije, mediji. Najstarija zvanična međunarodna izložba drumskih vozila u ovom delu Evrope u tradicionalnom terminu, svake godine okuplja vodeće svetske proizvođače vozila, delova i opreme. Uz to, učešće kompletne domaće automobilske i prateće industrije, kao i prisustvo tradicionalnih izlagača iz okruženja potvrđuju regionalni primat ove manifestacije.

36. MEĐUNARODNI SAJAM GRAĐEVINARSTVA (UFI) - South East Europe Belgrade Building Expo 13.04.2010 - 17.04.2010

Istraživanje i projektovanje, izgradnja i održavanje objekata, visokogradnja, niskogradnja i hidrogradnja, materijali, opremanje objekata, građevinske mašine, uređaji i alati, adaptacija, rekonstrukcija i restauracija, zanati, informatičke tehnologije i upravljanje projektima u građevinarstvu, opremanje enterijera. Sajam građevinarstva u Beogradu je postao najznačajniji specijalizovani sajam iz ove delatnosti u regionu cele jugoistočne Evrope.

54. MEĐUNARODNI SAJAM TEHNIKE I TEHNIČKIH DOSTIGNUĆA (UFI) 11.05.2010 - 15.05.2010

Međunarodni sajam tehnike i tehničkih dostignuća je najznačajniji privredni i tehnološki događaj u Srbiji i jugoistočnoj Evropi, koji ima izuzetan uticaj na budući razvoj industrije u zemlji i regionu. To je tradicionalno mesto (od 1937.godine) susreta i poslovnih kontakata, koje omogućava brojnim izlagačima i posetiocima ispunjenje svojih poslovnih očekivanja. Sinergični efekat SAJMA TEHNIKE čini mogućnost susreta izlagača i posetilaca, kao i međusobni kontakti izlagača iz raznih grana industrije i mnogobrojnih zemalja.

37. MEĐUNARODNI SAJAM ZAŠTITE I BEZBEDNOSTI 14.09.2010 - 17.09.2010

Zaštita od požara, spasavanje, prevencija i sprečavanje tehničko-tehnoloških nesreća, FTO objekata i lica, bezbednosti i zdravlje na radu, IT security. Zaštita od požara, spasavanje, prevencija i sprečavanje tehničko-tehnoloških nesreća. Fizičko-tehničko obezbeđenje objekata i lica, sigurnosni sistemi. Bezbednost i zdravlje na radu. IT security - zaštita informacionih sistema. Bezbednosni i krizni menadžment.

32. MEĐUNARODNI SAJAM GRAFIČKE I PAPIRNE INDUSTRIJE 29.09.2010 - 02.10.2010

Sirovine i pomoćni materijali za grafičku industriju, grafička oprema, rezervni delovi, gotovi grafički proizvodi, grafičke usluge. Međunarodni sajam grafičke i papirne industrije na Beogradskom sajmu vodeća je sajamska manifestacija ove vrste u regionu.

Industrija štampe i medija uopšte, danas se suočava sa jednim od najvećih izazova još od otkrića štampe, jer se procesi menjaju velikom brzinom.

9. PACKTECH EXPO BALKAN 2010 29.09.2010 - 02.10.2010

Mašine i oprema za pakovanje, ambalaža...

3. HIGIJENA U INDUSTRIJI EXPO 2010 29.09.2010 - 02.10.2010

Oprema i materijali za higijenu u industriji i međunarodni poslovni sajam, prvi i jedinstveni specijalizovani međunarodni sajam Higijene u industriji u jugoistočnoj Evropi.

2. FRUVEG EXPO BALKAN 2010 29.09.2010 - 02.10.2010

Međunarodni specijalizovani sajam tehnologije za preradu i skladištenje voća i povrća.

Da li želite da ubuduće dobijate vaš besplatni primerak časopisa Industrija?

Da Ne

Potpis

Datum

Da bi ste počeli da dobijate vaš BESPLATNI primerak časopisa Industrija potrebno je da u potpunosti ispunite ovaj formular, i da nam ga zatim pošaljete na neki od sledećih načina:

1. faksom na broj +381 (0)11 357-2734

2. poštom na sledeću adresu:

IND MEDIA

Lazara Kujundžića 88, 11000 Beograd

Formular možete ispuniti i putem Interneta, na

Web adresi www.industrija.rs.

Ime i prezime:

Pozicija u okviru kompanije:

Kompanija:

Adresa:

Poštanski broj i mesto:

Država:

Tel.

Fax.

E-mail:

Internet adresa:

Kog tipa je organizacija u kojoj radite?

(molimo vas označite odgovarajuće kvadratiće)

- Zastupnik/distributer
 Proizvođač
 Iznajmljivanje/lizing opreme i/ili mašina
 Konsultantska kompanija
 Nacionalni/regionalni/lokalni organ vlasti
 Drugo (molimo vas navedite)

Molimo vas da date detaljniji opis delatnosti organizacije u kojoj radite:

Preporučite kompanije koje bi po vašem mišljenju bile zainteresovane da dobijaju naš časopis:

Ind Media nudi svojim klijentima kvalitativne i profesionalne usluge iz specijalizovanih oblasti kao što su:

- Lektura, korektura i prelom teksta
 - Prevođenje
 - Izrada grafičkih i tekstualnih rešenja za štampani promotivni materijal (katalozi, brošure, publikacije, panoji, pamfleti...)
 - Dizajn logotipa, memoranduma, vizit karti
 - Web dizajn
 - Izrada multimedijalnih prezentacija
- Da li želite da dobijete dodatne informacije o ovoj ponudi?

Da

Ne

Napomena: Izdavač zadržava pravo da prihvati samo one formulare u koje su uneti svi traženi podaci, kao i da primerke časopisa šalje onim preduzećima i institucijama koje ispunjavaju predušlove definisane izdavačkom politikom.

Ova ponuda važi isključivo za teritoriju Srbije.

ČASOPIS "INDUSTRIJA" MOŽETE BESPLATNO PREUZETI I SA INTERNETA
KAO PDF FAJL! Više detalja na internet adresi www.industrija.rs

NAJAVLJUJEMO!

Prvo specijalno izdanje časopisa Industrija posvećeno građevinskoj industriji u Srbiji, koje će biti objavljeno u okviru časopisa Industrija, br. 25. Reč je o svojevrsnom vodiču kroz građevinsku industriju i tržište u Srbiji.

Ovo je poziv redakcije jedinog specijalizovanog magazina za oblast industrije u Srbiji, svim firmama koje čine za privredu ove zemlje izuzetno značajnu granu industrije, da rezervišu svoje mesto u odabranom društvu onih koji se prepoznaju po svom kvalitetu, bez obzira da li se radi o proizvodu ili usluzi.

Za sve njih smo osmislili ponudu koju je teško odbiti! Za samo 125 evra u dinarskoj protivvrednosti bićete predstavljeni u ovom specijalnom adresaru na prostoru jedne cele strane. Radi potpune obaveštenosti, evo cenovnika oglasnog prostora u Građevinskoj industriji:

	Oglasni prostor	eur
1.	Naslovna strana – K1	600
2.	Prednji forzec – K2	450
3.	Prva strana	430
4.	Zadnji forzec – K3	400
5.	Zadnja korica – K4	500
6.	Oglas na unutrašnjoj strani 1/1	125
7.	Oglas na unutrašnjoj strani 1/2 - horizontalna	75
8.	Logotip na naslovnoj strani	70
9.	Logotip u adresaru	20

Napomene:

- PDV u iznosu od 18% dodaje se na sve navedene pozicije
- Cene su izražene u evrima
- Plaćanje u dinarskoj protivvrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate
- „Građevinska industrija - vodič za 2010.” jeste godišnje izdanje časopisa Industrija

**BUDITE DEO ODABRANOG
DRUŠTVA KOJE DAJE KVALITET!**

Detaljnije informacije na:
office@industrija.rs

51. MEĐUNARODNI SAJAM TEKSTILA, KOŽE, I OPREME - UNIJATEX

07.10.2010 - 09.10.2010

Sve vrste prediva, tekstila i ostalih repromaterijala, odeća, pozamanterija, mašine, alati i pribor za tekstilno-odevnu industriju. Koža, obuća, krzno, odeća od kože i krzna, kožna galanterija, repromaterijal i oprema za kožarsku industriju.

6. MEĐUNARODNI SAJAM ENERGETIKE

13.10.2010 - 15.10.2010

Električna energija, kogeneracija, ugalj, gas i nafta, obnovljivi izvori energije, energetska efikasnost.

7. MEĐUNARODNI SAJAM ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE - ECOFAIR

13.10.2010 - 15.10.2010

Elementi zaštite životne sredine; Rešenja zaštite životne sredine po oblastima; Zaštita prirode i upravljanje prirodnim resursima; Strategija, projekti i edukativni programi za očuvanje životne sredine i prirode; Međunarodna saradnja.

47. MEĐUNARODNA IZLOŽBA MAŠINA, ALATA I REPRMATERIJALA ZA DRVNU INDUSTRIJU (UFI)

11.11.2010 - 17.11.2010

Mašine i alati za obradu drveta. Izlaganje mašina, alata i opreme za drvenu industriju sa posebnim naglaskom na izlaganje repromaterijala. Drvena industrija praktično je najveća smotra domaće privrede.

9. MEĐUNARODNI SAJAM PREDUZETNIŠTVA ZA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA

25.11.2010 - 27.11.2010

Preduzetništvo - Privrednici i uslužne delatnosti i institucije u funkciji razvoja preduzetničke kulture u Srbiji. Nauka u funkciji preduzetništva, kao i stari i umetnički zanati u funkciji biznisa.



NOVOSADSKI SAJAM

2. međunarodni sajam terenskih vozila i prateće opreme OFF ROAD SHOW

22-25. april

77. MEĐUNARODNI POLJOPRIVREDNI SAJAM

15-22. maj

19. međunarodni sajam EKO-SVET

28. septembar - 3. oktobar

10. sajam automobila AUTO SHOW - NOVI SAD

12-17. oktobar

19. međunarodni sajam ENERGETIKE

26-29. oktobar

25. međunarodni sajam GRAĐEVINARSTVA

26-30. oktobar



3. Međunarodni salon automobila, motocikala i prateće industrije 18-28.3.2010.

34. međunarodni sajam graditeljstva i opremanja

14-17.4.2010.

Sajam TEGRA je svake godine obogaćen novim događajima i tematskim celinama i na taj način mnogobrojnim stručnim i poslovnim posetiocima, a isto tako i široj publici, pruža spoznaju o najnovijim proizvodima i tehnološkim rešenjima koja se danas koriste u građevinskoj industriji.

20. međunarodni sajam alatnih strojeva i alata

23. međunarodni sajam zavarivanja

14-17.4.2010.

Svojom dugogodišnjom tradicijom i uspešnom organizacijom sajmovi BIAM-ZAVARIVANJE su se potvrdili kao najznačajniji poslovni događaji ove industrijske grane u Hrvatskoj, a koji zbog svoje posebnosti uživaju ugled i u svetu.

Međunarodni sajam energetike, elektronike i automatizacije 21-25.9.2010.

Ovogodišnji sajam ENERGETIKE dobija na važnosti jer je idealno mesto za sve proizvođače da promovišu svoje proizvode, usluge i najnovija tehnološka rešenja, a isto tako da se i rasprave mnogobrojne aktuelne teme reforme energetskog sektora u vezi sa pridruživanjem EU i liberalizacijom energetskog tržišta Jugoistočne Evrope.

Međunarodni sajam građevinskih tehnologija, mehanizacije i prateće industrije - CONTECH

21.-25.9.2010.

Sajam građevinarstva CONTECH iznova se potvrđuje kao jedan od najznačajnijih poslovnih događaja građevinske struke u Hrvatskoj i regionu, jer na jednom mestu okuplja vodeće domaće i svetske proizvođače građevinskog materijala, opreme i mehanizacije.

8. međunarodni sajam izuma, novih ideja, proizvoda i tehnologija - ARCA

21.-25.9.2010.

ARCA 2010. održaće se na Zagrebačkom velesajmu u istom terminu s tradicionalnim Jesenskim međunarodnim zagrebačkim velesajmom u organizaciji Zagrebačkog velesajma, Hrvatske zajednice tehničke kulture, Udruge inovatora Hrvatske, Poslovno-inovacijskog centra Hrvatske - BICRO, Hrvatskog instituta za tehnologiju - HIT, kao i više subjekata iz državne i naučne infrastrukture.

Međunarodni sajam obrtništva - Obrtništvo

15.-19.9.2009.

Zahvaljujući svojoj dugoj tradiciji, ovaj Sajam postao je nezaobilazno mesto i vreme intenzivnih poslovnih susreta proizvođača, poslovnih ljudi i direktnih potrošača u ovoj branši.

Međunarodni sajam nameštaja, unutrašnjeg uređenja i prateće industrije - Ambianta

13.-17.10.2010.

AMBIANTA – međunarodni sajam nameštaja, unutrašnjeg uređenja i prateće industrije, danas je vrlo uticajno okupljalište svih relevantnih subjekata iz drvo prerađivačke industrije i industrije nameštaja - proizvođača, stručnjaka, dizajnera, naučnika, poslovnih ljudi, krajnjih potrošača i specijalizovanih medija, i kao takva je značajan marketinški faktor razvoja domaće drvene industrije i industrije nameštaja.



NOVA SEZONA

Nekada su sajmovi služili za promociju samo izlagača, ali su poslednjih godina standardi pomereni, pa ovakvi skupovi, poput "DOM EXPO" i "Sajma energetike, ekologije i energetske efikasnosti", dobijaju sasvim novu formu. Njihovi organizatori nastoje da se približe evropskom standardu koji podrazumeva sajam kao širu aktivnost, interakciju sa posetiocima, poslovnim partnerima, opuštenu i profesionalno predstavljanje poslovnih aktivnosti i usluga.

Prateći nove razvojne trendove sajamske industrije i nastojeći da se približe ne samo izlagačima, već i ostalim ciljnim grupama koje sajam povezuje, organizatori dve nove manifestacije na "Šumadija sajmu" potrudili su se da pronađu nove komunikacijske alate kako bi osnovni - izložbeni deo stavili u funkciju opšteg tržišnog trenda.

Tako, "Šumadija sajam" u martu organizuje Sajam nameštaja i građevine "DOM EXPO" i "Sajma energetike, ekologije i energetske efikasnosti", zajedno sa Međunarodnom konferencijom „Energetika i održivi razvoj“ koji će biti koncipirani tako da osveže sajamski kalendar i ponude tržištu odgovore na novosti iz ove dve oblasti.

Jedan od osnovnih ciljeva razvoja "Šumadija sajma" jeste da radi na održivom razvoju energetike, koji će obezbediti sigurno snabdevanje energijom i povećati ukupnu efikasnost energetske sektora, uz istovremenu zaštitu životne sredine i razvoj obnovljivih izvora energije kroz procese integracija. Organizujući ovaj sajam Kragujevac će se pridružiti i podržati mere Vlade Srbije u harmonizovanju zakonske regulative sa EU, sprovođenju institucionalnih reformi i investiranju u energetske i druge infrastrukturne objekte.

Ovaj sajam u Kragujevcu, od 11. do 13. marta, treba da privuče što više investitora koji će ulagati u obnovljive izvore energije, kojima je Šumadija bogata. Na sajmu će biti predstavljene hidro i termo elektrane, kogeneracija, projektovanje, izgradnja i održavanje energetske objekata, prenosna i distributivna mreža, upravljanje elektroenergetskim sistemom. Biće prezentovane tehnologije otkopavanja, geološka istraživanja, upravljanje procesima i tehnologijom. Kao posebno zanimljiv segment biće istraživanje i prerađa, rafinerijska i petrohemijska prerada, gasifikacija industrijskih postrojenja i domaćinstava. Što se tiče ekologije, biće ukazano na već uveliko vidljive štetne posledice klimatskih promena, uz osvrt na značaj reciklaže u uštedi energije.

Međunarodna konferencija "Energetika i održivi razvoj"

Evropski i svetski trendovi u razvoju energije i borbi za zaštitu životne sredine, kao i nove mere za sprečavanje klimatskih promena, uz programe energetske efikasnosti i održivog razvoja, inicirali su

Međunarodnu konferenciju "Energetika i održivi razvoj" koja će biti održana u saradnji sa Ministarstvom rudarstva i energetike Srbije i preduzećem "Fiat automobili Srbija" od 11. do 13. marta, u okviru "Sajma energetike, ekologije i energetske efikasnosti". Na ovoj značajnoj manifestaciji učestvovali stručnjaci iz oblasti energetike, klimatologije, ekologije, održivog razvoja, ali i industrije, nauke i drugih pratećih disciplina. Pozvani su predstavnici međunarodne zajednice, EU, Ugovora o energetske zajednici, UN, IEA, značajnih kompanija i strateških partnera naše države, pre svega iz Italije kao zemlje-partnera, osim u razvoju automobilske industrije, i u oblasti energetske razvoja. Iz ove zemlje videćemo brojne predstavnike privrede, vlade, resornih ministarstava za ekonomiju i Direktorata za energetiku, zatim za zaštitu životne sredine, klimatske promene i dr. U sklopu pratećeg programa Sajma energetike na "Šumadija sajmu" biće održani i "Dani italijansko-srpske privredne saradnje". Tada će italijanski zvaničnici sa predstavnicima Kragujevca i Vlade Srbije potpisati "Protokol o realizaciji projekta industrijske zone Korman-polje" za kooperante FIAT-a sa partnerima iz Italije, "Protokol o realizaciji projekta gasovoda visokog pritiska Kraljevo-Kragujevac", što je deo naših obaveza iz ugovora sa FIAT-om, zatim memorandum o početku izgradnje hotela «Holiday Inn» u Kragujevcu, koji je projektovan u skladu sa principima energetske efikasnosti i pametnog građevinarstva, kao i nekoliko sporazuma iz oblasti energetike i ekologije koji su značajni za Kragujevac i Šumadiju.

Nameštaj i građevinarstvo "DOM EXPO"

Spajanjem industrija nameštaja i građevinarstva u jedinstvenu manifestaciju, poboljšaće se kvalitet ponude na sajmu, povećati broj posetilaca i bolje organizovati poslovni kontakti. Sajam nameštaja i građevinarstva "Dom Expo" biće održan od 3. do 7. marta na oko 3.000 km² izložbenog prostora u glavnoj i pomoćnoj hali. U oblasti građevinarstva predstaviće se domaći i inostrani proizvođači građevinskih materijala, mehanizacije i alata, firme koje se bave inženjeringom i projektovanjem, proizvođači građevinske stolarije, zanatske radnje i radionice za instalacione završne radove, kao i izdavači stručne literature.



ŠUMADIJASAJAM



ŠUMADIJASAJAM
Kragujevac

Save Kovačevića bb
34000 Kragujevac

tel: 034 503 500

fax: 034 338 687

www.sumadijasajam.rs

e-mail: info@sumadijasajam.rs



DOM *expo* **10**

SAJAM NAMEŠTAJA I GRAĐEVINARSTVA
Kragujevac, 3-7. mart 2010.

Sajam
**ENERGETIKE, EKOLOGIJE
I ENERGETSKE EFIKASNOSTI**

Međunarodna konferencija
ENERGETIKA I ODRŽIVI RAZVOJ

Kragujevac, 11-13. mart 2010. godine



Indeks oglašivača

ABB	K1, 26
BeoGeoAqua	K1, 47
Drakulić d.o.o.	K1, K2, 32
e-kapija	6, K3
Festo	K1, 44, 49
Heisig	7
Ind Media d.o.o.	4
Live Company Servis	39
LeTrip	58
Marble Team	14
Messer Tehnogas AD	K1, 28
Montavar Lola	37
NHBG ŽIKS HARD	K1, 34
Petrič	3
Polar klima	36
Simprolit	K1
Šumadija sajam	56
Trox	25
Y.A.M.C.	47

Industrijski adresar

ABB	Kumodraška 235, Beograd www.abb.rs
BeoGeoAqua	Bulevar Zorana Đinđića 117/IV, N. Beograd, tel: 011/3986-231
Drakulić d.o.o.	Stari zrenjaninski put bb, Plandište e-mail: drakulić@Hemo.net
e-kapija	Vladimira Popovića 14, N. Beograd www.ekapija.com
Festo	Toplice Milana 14A, Beograd www.festo.rs
Heisig	Walter Kolb Strasse 14, Frankfurt, www.heisig.com
Ind Media d.o.o.	Lazara Kujundžića 88, Beograd, tel: 011/357-2734, www.industrija.rs
Live Company Servis	Novi Sad, tel: 021/530-860
LeTrip	Cara Lazara 14, Beograd, www.letrip.rs
Marble Team	Crnotravska 11A, Beograd, www.marbleteam.rs
Messer Tehnogas AD	Banjčki put 62, Beograd, www.messer.rs
Montavar Lola	Jugoslovenska 2, Beograd, www.montavarlola.com
NHBG ŽIKS HARD	Vojvode Stepe 283/A, Beograd tel: 011/3971-632
Petrič	Goriška C, Ajdovščina, Slovenija www.petric.si
Polar klima	Sinjska 39, Beograd www.polar klima.rs
Simprolit	Kostolačka 67/2, Beograd www.simprolit.rs
Šumadija sajam	Save Kovačevića bb, Kragujevac, www.sumadijasajam.rs
Trox	Maršala Birjuzova 29, Beograd, www.trox.rs
Y.A.M.C.	www.yamc.rs

REZERVACIJE

011 30 39 220

www.letrip.rs

LeTrip

Profesionalni servis na najvišem nivou:

- avio karte (specijalne tarife i bonus programi avio kompanija – namenjeni isključivo biznis korisnicima)
- hotelski smeštaj
- transferi (aerodrom – hotel – aerodrom)
- rent-a-car (rezervacija vozila na skoro svim svetskim lokacijama)
- putničko zdravstveno osiguranje
- ulaznice za predstave i događaje
- organizaciju svih vrsta podsticajnih i nagradnih putovanja i druge prateće usluge uz optimizaciju budžeta firme namenjenog za putovanja



Cara Lazara 14, Beograd
Tel. +381 11 30 39 220
Tel. +381 11 30 39 221
Fax. +381 11 21 81 260
Mob. +381 60 49 01 000
E-mail: info@letrip.rs
www.letrip.rs



AUREA 2010

NAGRADA ZA INVESTICIJU GODINE

GLASAJTE ZA INVESTICIJU GODINE NA
www.e|kapija.com



PARTNER PROJEKTA:



PROGLAŠENJE POBEDNIKA U MARTU 2010.

MEDIJSKI PARTNERI:



PROGRESSIVE



BIZNIS & FINANSIJE

A hand is holding a stack of Festo brochures. The top brochure is titled 'Electrics' and features images of a linear actuator and an electronic control unit. Other brochures in the stack are labeled 'Servo-Pneumatics' and 'Pneumatics'. In the background, a computer mouse with glowing blue buttons is visible. The Festo logo is in the top right corner.

FESTO

Pneumatika? Elektronika!

Vaša aplikacija je odlučujući faktor.

Bilo da je potrebna pneumatika, servo-pneumatika, električni pogoni ili njihova kombinacija, kompanija Festo obezbeđuje sistemska i profitabilna rešenja.

Festo Beograd

Toplice Milana 14a
11050 Beograd
Tel +381 11 2892 295
Fax +381 11 3049 695
info@festo.rs
www.festo.rs