BIZNIS I LJUDI

KAKO PAMETNO INVESTIRATI

IZAZOVI I MOGUĆNOSTI 2021.

RAS Razvojna Agencija Srbije

enterprise europe network

ПРИВРЕДНА КОМОРА СРБИЈЕ 1857

FOTINA

INTESA INVEST

JSP

GENERALI

SVET DOBRIH
INVESTICIJA.
Dobro došli u Intesa Invest,
mesto gde možete pronaći dobre prilike za
investiranje koje mogu uvećati vaša sredstva.
ATRAKTIVNI PRINOSI
PROFESIONALNO UPRAVLJANJE
STALNO DOSTUPAN NOVAC
DIVERSIFIKACIJA RIZIKA
FLEKSIBILNOST
MOGUĆNOST UPLATE PUTEM TRAJNOG NALOGA
INTESA INVEST
www.intesainvest.rs
011 20 11 555
Company of INTESA SANPAOLO
Ovaj oglas je informativnog karaktera i kreiran je u promotivne svrhe.

Uvodna reč

Turbulentna 2020. godina donela je mnogo neočekivanih događaja, neizvesnosti i izazova primoravajući nas na svakodnevno balansiranje u poslovanju i veću fleksibilnost ka prihvatanju novih obrazaca poslovanja.

Kompanije se i dalje nalaze pred istim izazovom – zaštititi zaposlene i osigurati održivost poslovanja.

Sigurno je da će se određene poslovne prakse održati i nakon završetka pandemije kao i da će promene uticati na kvalitet rada, trendove i promene u organizaciji posla, potrebe zaposlenih i očekivanja poslodavaca.

Adekvatno upravljanje poslovanjem i ljudskim resursima postaje važnije nego ikada.

Šta donosi 2021. godina niko ne može sa preciznošću predvideti. Ipak, želimo da budemo optimisti posmatrajući zvanične projekcije koje su međunarodne institucije objavile za Srbiju, što nam daje nadu u oporavak i dalji rast privrede.

Pred vama je publikacija u kojoj su naši sagovornici, eksperti za različite oblasti poslovanja, sumirali rezultate i saznanja, i u kojoj ćete dobiti kvalifikovane odgovore i korisne informacije za naredni period.

Pozivamo da nas pratite kroz društvene mreže i sajt **www.poslovniskok.rs**, gde možete preuzimati i druga elektronska izdanja, postavljati pitanja i predlagati teme u vezi sa svim oblastima poslovanja.

Za vaše pametne investicije, za bolje sutra, srdačno

Svetlana Okanović
menadžer projekta

BIZNIS I LJUDI BROJ 2

BESPLATAN PRIMERAK

Dizajn i priprema za štampu: Branislav Ninković (www.excentric-design.net)

RAS – Strateški orijentisana i dugogodišnja podrška privredi i kompanijama u Srbiji

U godini za nama kada je „Covid - kriza" uzdrmala društvo, i u zdravstvenom, ali i ekonomskom smislu, a to traje i u ovom trenutku, postalo je evidentno koliko je važan aspekt podrške koju država daje privredi, kompanijama, kako većim, tako i sektoru malih i srednjih privrednih društava. Razvojna agencija Srbije (RAS), i sad kao što je to činila godinama unazad, kreira i sprovodi aktivnosti i programe koji su usmereni ka jačanju domaće privrede, osnaživanju kapaciteta srpskih firmi kako bi zajednički nastavili uzlaznom putanjom ekonomskog rasta i razvoja Srbije.

Kao svoj najvažniji cilj RAS svoje aktivnosti fokusira na jačanju i pružanju podrške, kako domaćim privrednim subjektima, posebno sektoru malih i srednjih preduzeća koja čine bazu naše i svake privrede u svetu, tako i na pružanju podrške stranim ulagačima i velikim svetskim kompanijama koje su odlučile da svoje poslovanje započnu baš ovde. Programi koje RAS sprovodi precizno su kreirani kako bi suštinski podstakli domaće kompanije na usavršavanje poslovnih kapaciteta i na poboljšavanje njihovih poslovnih performansi. Time će srpska privredna društva moći da ostvare dobre rezultate i u zemlji, kreirajući nove poslove i ulazeći u lance dobavljača velikih kompanija i sistema, ali i u inostranstvu tako što će kvalitetom izaći na nova tržišta, sklopiti nova partnerstva u inostranstvu i biti deo međunarodnih lanaca vrednosti.

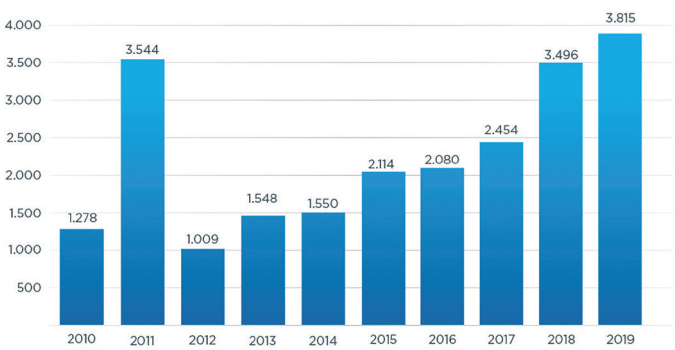
Program podrške privrednim društvima za promociju izvoza - po fazama realizacije

U celosti, spektar usluga RAS obuhvata podršku direktnim ulaganjima, podsticanje konkurentnosti, jačanje kapaciteta domaćih kompanija, potom promociju izvoza i podsticanje internacionalizacije srpskih privrednih društava, kao i sprovođenje projekata koji imaju za cilj da poboljšaju reputaciju i ugled Srbije i pozitivno utiču na ekonomski i regionalni razvoj.
Dva najvažnija segmenta aktivnosti RAS mogu se podeliti na dve veće sfere delovanja - a to su privlačenje, promocija i podrška domaćim i stranim direktnim ulaganjima i druga sfera je podrška sektoru MSP i domaćim kompanijama. U proteklih nešto više od dve godine, Agencija nastoji da poveže ta dva segmenta privrede i kreira jedan kvalitetan sistem saradnje domaćih i velikih stranih kompanija koje investiraju u Srbiji. Ideja je da se benefiti dolaska velikih kompanija, kao što su znanje i iskustvo koje poseduju, visoke

Program internacionalizacije - Međunarodni sajmovi u planu za realizaciju u 2021.	
FRUIT LOGISTICA (Berlin)	**A+A (Dizeldorf)**
Prehrambena industrija	*Sajam zaštitne opreme*
PRODEXPO (Moskva)	**China International Import Export (Šangaj)**
Prehrambena industrija	*Opšti sajam*
WORLD FOOD MOSCOW (Moskva)	**PROWINE CHINA (Šangaj)**
Prehrambena industrija	*Sajam vina*
EIMA (Bolonja)	**U.S. Private Label Trade Show (Čikago)**
Poljoprivredna mehanizacija	*Sajam robnih marki*
PLMA (Amsterdam)	**Tirana International Fair (Tirana)**
Sajam robnih marki	*Opšti privredni sajam*
AUTOMECHANIKA (Frankfurt)	**AGRITECHICA (Hanover)**
Automobilska industrija	*Poljoprivredna mehanizacija*
Anuga (Keln)	
Prehrambena industrija	

tehnologije i savremeni načini rada koje donose ovde, ali i njihova potreba za kvalitetnim dobavljačima i saradnicima u zemlji, iskoriste kao prilika za srpske firme da prave bolje rezultate i ugovaraju nove i značajne poslove upravo sa velikim svetskim kompanijama prisutnim u Srbiji.
Najbolji primer programa koji implementira upravo ovu ideju kreiranja mosta između stranih direktnih investicija i domaćih privrednih društava je Program podrške privrednim društvima za ulazak u lance dobavljača multinacionalnih kompanija.

Reč je o višegodišnjem programu, prvi put pokrenutom 2019. godine, sa idejom da podstakne proizvođače u automobilskoj industriju, proizvodnji mašina i opreme, sektoru obrade metala; sektoru gume i plastike, one koje proizvode kućne aparate i delove za iste, kao i proizvođače u oblasti električnih i elektronskih sistema i elemenata, da postanu deo lanca dobavljača velikih multinacionalnih kompanija (MNK). Sarađujući sa "velikim igračima" u industriji, pružajući podršku kada su tek planirali da započnu rad u Srbiji, RAS je stekao među njima i partnere, kao što su multinacionalne korporacije koje savetodavno učestvuju u ovom Programu.
Pokretanjem ovog programa RAS se opredelio da kreira okvir za uspostavljanje komercijalnih odnosa MNK i domaćih privrednih društava, a u cilju ostvarivanja bolje integracije stranih ulagača u lokalni ekonomski sistem.
Program kao takav je osmišljen na način da domaćim kompanijama iz ciljanih sektora omogući stručnu i finansijsku podršku za unapređenje poslovanja kako bi se uključili u međunarodne lance vrednosti.
Svaki korisnik prvenstveno prolazi kroz dijagnostiku

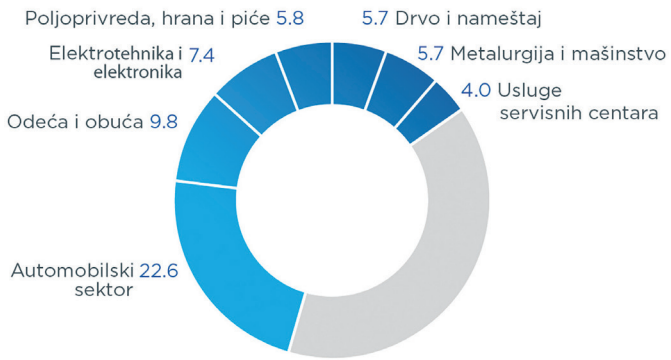


Izvor NBS

poslovnih performansi, a Program zatim dalje pomaže u ciljanom podizanju proizvodnih kapaciteta, kao i naknadnom povezivanju sa potencijalnim kupcima. Ta pomoć za unapređenje poslovnih performansi, odnosno tip intervencije koji se subvencioniše Progamom može biti za ulaganje u materijalnu imovinu, kao što su: kupovina industrijskih robota, oprema za automatizaciju, digitalizaciju, optimizaciju i napredni sistemi kontrole kvaliteta ciljanih industrijskih sektora, potom kupovina autonomnih robota sa sposobnošću učenja i kolaborativnih robota, kao i una-

predenje proizvodnih hala u skladu sa tehnološkim zahtevima industrijskih grana. Takođe, programom je moguće sprovođenje i konsultantske podrške u cilju optimizacije proizvodnih procesa, uvođenje ili unapređenje korporativnog upravljanja i sertifikacija sistema kvaliteta prema zahtevima specifičnih industrijskih standarda.

U prvoj godini sprovođenja Programa podrške za ulazak u lance dobavljača MNK (2019. godini), za 19 korisnika sprovedena je dijagnostika poslovnih performansi i definisan Plan unapređenja, a na osnovu kojeg su određene mere podrške i iznos bespovratnih sredstava koji se dodeljuje. Od toga je 11 korisnika programa u potpunosti završilo aktivnosti i refundirano je preko dva miliona evra, dok će preostalih 8 korisnika finalizovati aktivnosti do kraja aprila ove godine. U 2020. godini sprovedena su dva javna poziva za učešće u ovom programu. Po prvom

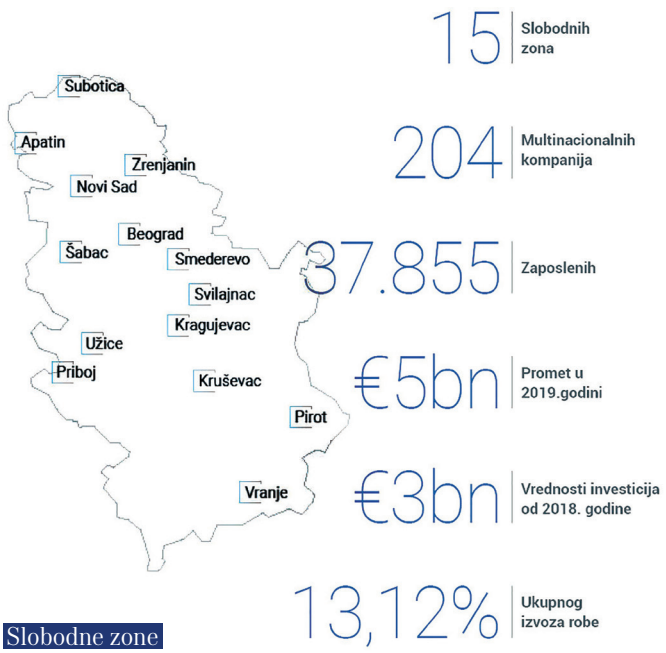


Udeo investicija po sektorima po broju projekata (%)

Javnom pozivu koji je bio otvoren do juna 2020. godine, pristiglo je 29 prijava, od kojih je 13 prijava odobreno. Urađene su dijagnostike poslovnih performansi, nakon čega su za svakog korisnika određene mere podrške. Drugi Javni poziv objavljen je krajem prošle godine i trajao je do februara ove godine. Tom prilikom prijavilo se 15 privrednih društava i trenutno je u toku formalni pregled podnetih prijava. Za realizaciju drugog Javnog poziva u 2020. godini bio je opredeljen budžet u iznosu od 200.000.000,00 RSD.

Veoma važan aspekt jačanja ekonomije je uvećavanje izvoza, stoga je RAS kreirao novi program, pokrenut krajem 2020. godine koji upravo ima za svrhu podršku promociji izvoza. Program podrške privrednim društvima za promociju izvoza usmeren je ka unapređenju izvoznih potencijala domaćih kompanija. Cilj programa je da poveća prihode od izvoza selektovanih sektora, da uveća stepen iskorišćenosti njihovih postojećih proizvodnih kapaciteta, unapredi njihovu konkurentnost i poveća plasman domaćih proizvoda na stranim tržištima.

Program je namenjen ciljano kompanijama iz prehrambene industrije i sektoru drvne industrije. Bespovratna sredstva koja se odobravaju u skladu sa ovim Programom mogu se dodeliti u vezi sa realizacijom projektnih aktivnosti usmerenih ka ciljanim tržištima, odnosno za mere intervencija koje se odno-



Slobodne zone

se na konsultantsku podršku za aktivnosti izvoznog marketinga, izlaganje na međunarodnim sajmovima i poslovnim susretima, potom ulazak na ciljano tržište i unapređenje pozicije na istom (troškovi atesta, homologacije, sertifikacije proizvoda i proizvodnih procesa potrebnih za plasman proizvoda na ciljano tržište; troškovi ulistavanja proizvoda u trgovinske lance na ciljanom tržištu.), konsultantsku podršku za unapređenje izvoznih sposobnost, kao i unapređenje proizvodnih sposobnosti koje podrazumeva razvoj novog proizvoda prema zahtevima ciljanih tržišta ili

nabavku specifične opreme u cilju povećanja izvoza na ciljana tržišta.

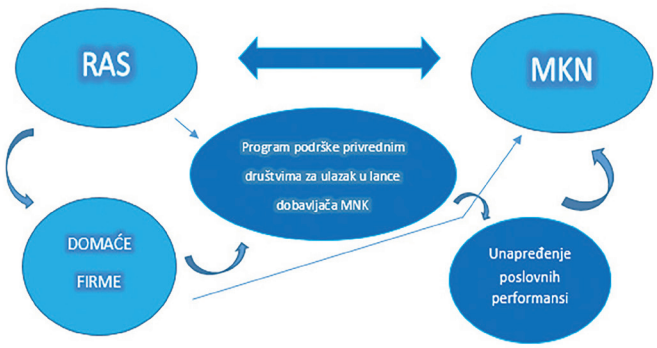
I ovaj program, kao i Program podrške za ulazak u lance dobavljača MNK, obuhvata proces dijagnostike koji ovde podrazumeva utvrđivanje izvoznih sposobnosti prijavljenih kompanija. Nakon faze dijagnostike kreira se Plan intervencije, a potom se zaključuju ugovori i realizuje usaglašen Plan intervencije za svakog korisnika programa.

Za realizaciju programa opredeljen je budžet u iznosu od 150.000.000,00 RSD. Korisniku programa može biti odobren maksimalan iznos od 10.000.000,00 RSD za sve aktivnosti iz Plana intervencija, a po njegovom konačnom odobrenju. Prema prvom Javnom pozivu ukupno je 15 prijava, a trenutno je u toku faza pregleda pristiglih prijava i izbora kompanija koje će učestvovati u postupku dijagnostike.

Još jedan program posvećen internacionalizaciji i podsticanju izvoza je Program internacionalizacije privrednih društava, koji RAS sprovodi zajedno sa Privrednom komorom Srbije (PKS). I u 2021. godini RAS ima u planu da, kroz promociju kompanija i investicionih potencijala Srbije na sajmovima u inostranstvu, nastavi sa pruženjem podrške domaćim kompanijama, sa akcentom na mala i srednja preduzeća. U dugogodišnjoj praksi nastupi na međunarodnim sajmovima pokazali su se kao veoma efikasan način direktnog komuniciranja kompanija za zainteresovanim kupcima i potencijalnim poslovnim partnerima. Predstavljajući se na sajmovima, na nacionalnom štandu Srbije, kompanije uspostavljaju nove poslovne kontakte, ali i prate trendove i edukuju se o novitetima u industriji i poslovnim praksama. Budući da su svetski sajmovi mesta okupljanja najznačajnijih predstavnika određene industrije, promocija zemlje i njenih izvoznih i investicionih potencijala u okviru sajma prava je prilika za generisanje upita u vezi sa pronalaženjem dobavljača iz Srbije, kao i upita potencijalnih investitora.

U planu RAS i PKS za 2021. godinu odabrani su sajmovi za koje postoji najveće interesovanje domaćih firmi, ali i sajmovi sektora u kojima domaće kompanije pokazuju značajan izvozni potencijal i koji su do sada pokazali značajnije rezultate po pitanju promocije izvoznih potencijala Republike Srbije. Drugim rečima, ideja je da se proceni koji su to sajmovi koji će najviše doprineti povećavanju izvoza. Nažalost, usled pandemije izazvane virusom Covid - 19 održavanje mnogih sajmova i u ovoj godini je i dalje neizvesno. Krajem februara održan je sajam prehrambene industrije GULFOOD u Dubaiju, na kome se predstavilo 11 kompanija iz Srbije, a u planu je organizacija nastupa domaćih privrednika na ukupno 13 sajmova.

Podrška direktnim ulaganjima, kojom se operativno bavi RAS i investicioni savetnici Agencije, predstavlja novčane podsticaje za ulaganja koji su na raspolaganju domaćim i stranim kompanijama su pod jednakim uslovima. Uredbom o određivanju kriterijuma za dodelu podsticaja radi privlačenja direktnih ulaganja, definisani



Program podrške privrednim društvima za ulazak u lance dobavljača MNK

su uslovi za dodelu podsticaja u proizvodnom sektoru i sektoru usluga servisnih centara, dok su posebnim uredbama definisani uslovi za dodelu podsticaja u sektoru proizvodnje prehrambenih proizvoda i sektoru usluga hotelskog smeštaja.

Postoje tri nivoa za dodelu novčanih podsticaja: podsticaji za zapošljavanje novih radnika, potom za opravdane troškove ulaganja i za radno-intezivne projekte. Minimalni uslovi za prijavu za novčane podsticaje razlikuju se u proizvodnom sektoru prema stepenu razvijenosti lokalne samouprave, dok se za sektor usluga servisnih centara, oblast proizvodnje prehrambenih proizvoda, kao i sektor usluga hotelskog smeštaja minimalni uslovi za apliciranje ne razlikuju u zavisnosti od stepena razvijenosti lokalne samouprave u kojoj se ulaganje vrši.

Prilagođavanje EEN mreže novim uslovima poslovanja i dodatna podrška malim i srednjim preduzećima u doba pandemije

PRIVREDNA KOMORA SRBIJE 1857

enterprise europe network

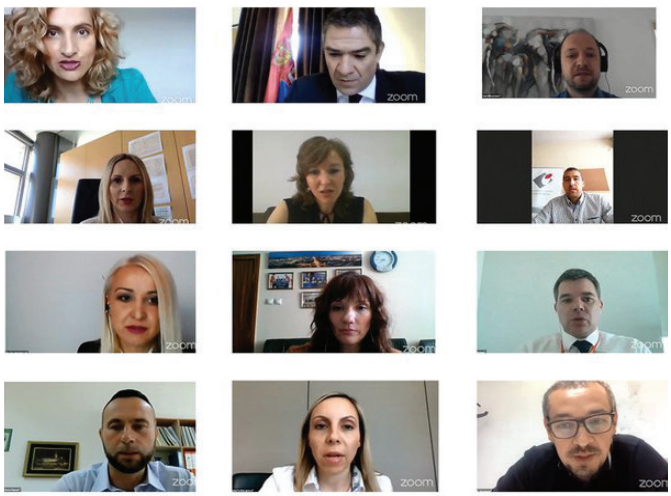
www.een.rs | een@pks.rs

Pandemija koronavirusa je nametnula velike izazove poslovnom okruženju, pa je tako i Evropska mreža preduzetništva morala da se prilagodi novonastaloj situaciji i pruži dodatnu podršku malim i srednjim preduzećima koja su najviše pogođena ovom krizom.

Imajući u vidu da su se u okviru EEN mreže već koristile pojedine platforme i onlajn alati, brzo i efikasno se prešlo na održavanje virtuelnih događaja i sastanaka. U cilju što lakšeg prilagođavanja domaćih privrednika i njihove adaptacija na novi vid poslovnog povezivanja, Privredna komora Srbije, kao koordinator EEN Srbija konzorcijuma, je napravila poseban vodič za registraciju na onlajn platforme, kao i brošuru sa najčešćim pitanjima koja se odnose na tehničke aspekte održavanja onlajn sastanaka. Pored ove dve brošure, urađen je i specijalni video film (tutorijal) koji sadrži sve korake za što jednostavniju registraciju.

Uz dodatnu podršku koja se domaćim kompanijama pruža prilikom prijavljivanja za različite onlajn događaje u organizaciji EEN mreže, vidljivo je povećano interesovanje i sve veći broj učesnika. Jedan od razloga je i što su prepoznate prednosti onlajn događaja- jednostavna i brza registracija putem onlajn platforme, mogućnost predstavljanja svojih proizvoda na bezbedan i efikasan način, kao i smanjenje troškova i povećanje broja učesnika po kompaniji, s obzirom da nema putnih troškova prilikom učešća na događajima sa stranim partnerima.

Evropska mreža preduzetništva predstavlja najveću mrežu koja pruža podršku malim i srednjim preduzećima i pomaže im da poboljšaju i inoviraju svoje poslovanje kroz partnerstvo, informisanje i stručnu pomoć. Usluge EEN mreže u Srbiji sprovodi konzorcijum čiji je koordinator PKS, a partneri su Poslovni inkubator Novi Sad, Inovacioni centar Mašinskog fakulteta u Beogradu, Institut Mihajlo Pupin, Univerzitet u Nišu i Razvojna agencija Srbije. Od početka pandemije, EEN Srbija konzorcijum je organizovao

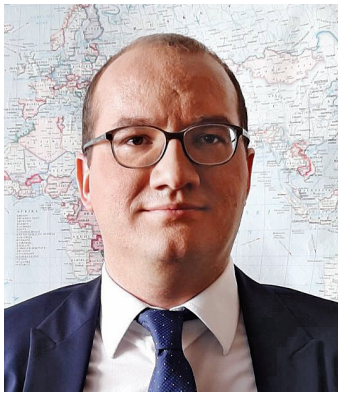


više od 40 onlajn događaja iz različitih industrija na kojima su domaće firme mogle da zakažu virtuelne sastanke i povežu se sa inostranim partnerima. Na ovim događajima je preko 1300 srpskih firmi uzelo učešće i održalo više od 1600 onlajn sastanaka.

I tokom 2021. godine je planirano organizovanje većeg broja onlajn događaja sa različitim partnerima iz EEN mreže, a pored toga sa kolegama iz regiona se radi na razvoju specijalizovane platforme koja će služiti kao podrška preduzećima u pogledu dostupnih izvora finansijskih sredstava. Ideja je da se putem ove informativne platforme predstave programi i fondovi dostupni firmama sa Zapadnog Balkana, kao i da se sredinom godine održi jedan događaj koji bi bio namenjen umrežavanju malih i srednjih preduzeća i finansijskih institucija koje te programe sprovode. Na taj način će firme iz regiona na jednom mestu moći da pronađu sve neophodne informacije, kontakte i najnovije vesti koje se odnose na dostupne izvore finansiranja i programe podrške poslovanju.

Video film (tutorijal) sa detaljnim uputstvom za registraciju i zakazivanje onlajn sastanaka se može pogledati na Jutjub kanalu: (**VIDEO**)

Pogled iz ugla analitike



PRIVREDNA KOMORA SRBIJE 1857

Bojan Stanić, Pomoćnik direktora, Sektor za strateške analize, usluge i internacionalizaciju

Pandemija je zvanično aktuelna godinu dana. Kakva su globalna kretanja u ovom trenutku?

Treba naglasiti da je i dalje prisutan visok nivo neizvesnosti, posebno imajući u vidu produženje drugog epidemiološkog talasa, koji je snažno pogodio Evropu. Vodeće članice evrozone odlučile su se na tzv. "hard lockdown", kako bi se smanjio pritisak na zdravstveni sistem, što je odložilo ekonomski oporavak za nekoliko meseci.

Ipak, ohrabruju procene međunarodnih finansijskih institucija, koje su revidirale naviše projekcije rasta globalne privrede. Konkretno, MMF je sa inicijalne projekcije od 5,2% globalnog rasta u 2021. godini, podigao očekivanja na 5,5%. To je više nego dovoljno da se pokriju gubici koje je svetska privreda zabeležila u 2020. godini (pad BDP-a od 3,5%).

Među vodećim privredama, Kina i mnogoljudne brzorastuće privrede će nastaviti sa ekspanzivnim stopama rasta. SAD, uz podršku ogromnog paketa ekonomske podrške privredi i stanovništvu, planiraju ove godine rast od čak 7%. Ipak, evrozona će zahtevati više vremena za povratak privrede na nivo pre pandemije.

Većina analitičara očekuje da je neizvesnost u pogledu aktuelne epidemiološke situacije kratkog roka, odnosno u pitanju je nekoliko meseci, i nadaju se da uticaj koronavirusa na globalna ekonomska kretanja neće biti ključni faktor od druge polovine 2021. godine. Ipak, relativno spor proces imunizacije stanovništva, kao i pojava novih sojeva virusa, uvode dodatnu neizvesnost tako da, poučene iskustvom iz prošle godine, sve institucije oprezno pristupaju kratkoročnim projekcijama ekonomske aktivnosti na globalnom nivou.

Istakli bismo i kretanje cene bakra na međunarodnom tržištu, koja je sada preko 9.000 dolara po metričkoj toni, što je direktna posledica očekivanja privrednog oporavka, posebno u auto industriji. Sa druge strane, cena nafte se vratila na pretkrizni period i upravo pojačana tražnja usled revitalizacije privrede utiče na rast i drugih roba na tržištu.

Kakve procene daju međunarodne institucije za srpsku privredu?

Privreda Srbije je relativno dobro podnela ekonomsku krizu u 2020. godini, imajući u vidu glavne makroekonomske pokazatelje. Međunarodne finansijske institucije ocenjuju vrlo povoljan rast BDP-a u 2021. godini, oko 5%. Sa druge strane, Vlada i NBS idu optimističnije sa procenom rasta 5–6%. Objektivno posmatrano, Srbija je otvorena privreda i zavisna od spoljne trgovine, tako da će razvoj situacije u evrozoni, koja je ujedno i naš glavni spoljnotrgovinski partner, uticati na privredu Srbije.

Pored globalnog oporavka, značajan podstrek privrednoj aktivnosti daće nastavak realizacije novog investicionog ciklusa, u smislu infrastrukturnih projekata, kao i nastavak snažnog priliva stranih direktnih investicija.

Na kraju, treba napomenuti i kreditni rejting Srbije, koji je trenutno na nivou „BB+" sa stabilnim izgledom za dalje unapređenje.

COVID–19 je prouzrokovao gubitke privredi, manje ili veće. Iz ugla analitike, možemo li biti optimisti i nadati se oporavku u razumnom roku?

Ukoliko pogledamo glavne makroekonomske pokazatelje za 2020. godinu, industrijska proizvodnja je blago porasla za 0,4% u odnosu na 2019. godinu, izvoz je manji za svega 2,8%, što upravo govori o očuvanom proizvodno-izvoznom potencijalu zemlje. Takođe, zaposlenost je očuvana, s obzirom na to da je prema Anketi o radnoj snazi za poslednji kvartal prošle godine stopa nezaposlenosti ostala blago ispod 10% (tačnije, 9,9%).

I drugi makroekonomski pokazatelji idu u prilog stabilnosti tržišta, kao što je niska i predvidiva inflacija, stabilan devizni kurs, relativno dobra kreditna aktivnost banaka i niske kamatne stope.

Suština je da se premosti kriza, odnosno da se očuva likvidnost kompanija i zaposlenost, do momenta kada počinje oporavak, koji se očekuje u toku ove godine. U tome suštinski doprinosi podrška države, kao što su direktni budžetski transferi u vidu minimalnih zarada, podrška najugroženijim delatnostima (turizam i putnički saobraćaj), povoljni krediti kroz sistem garantne šeme, koju je Vlada dogovorila sa komercijalnim bankama itd.

Ovom prilikom, želimo da istaknemo izveštaj Poslovna aktivnost privrednih subjekata u Republici Srbiji, kao redovno kvartalno istraživanje koje sprovodi Privredna komora Srbije u saradnji sa Republičkim zavodom za statistiku. Izveštaj se bazira na anketi sprovedenoj među kompanijama iz najznačajnijih privrednih delatnosti, a reprezentativni uzorak u ovom izdanju čini preko hiljadu privrednih subjekata (privredna društva i preduzetnici), koja ukupno zapošljavaju oko 240.000 zaposlenih. Glavni zaključak je da postoji određeni pesimizam među privrednicima u pogledu razvoja epidemiološke situacije na prelazu iz 2020. u 2021. godinu, što se direktno odražava na manje promete. Međutim, dobra iskorišćenost proizvodnog kapaciteta, stabilan izvoz i očuvana zaposlenost, ukazuju na optimizam u dugom roku. Ono što treba naglasiti je da mnoge kompanije prijavljuju problem u finansiranju likvidnosti, što iziskuje dodatnu podršku od strane države, posebno za delatnosti koje su pretrpele veće gubitke i koje su pogođene aktuelnim merama „zatvaranja".

I za kraj, kažite nam nešto o projektu „Stvarano u Srbiji" koji dobija na značaju i uključuje sve više kompanija.

Suština projekta „Stvarano u Srbiji" je podrška unutrašnjoj komponenti privrede Srbije, odnosno podizanju svesti o značaju domaćih proizvodnih kapaciteta, konkretno domaćih privrednih društava i preduzetnika u oblasti prerađivačke industrije. Kada govorimo o „podizanju svesti" onda mislimo na građane koji su krajnji potrošači, na državu, s obzirom na to da je

Većina analitičara očekuje da je neizvesnost u pogledu aktuelne epidemiološke situacije kratkog roka, i nadaju se da uticaj virusa COVID–19 na globalna ekonomska kretanja neće biti ključni faktor od druge polovine 2021. godine.

značajno prisutna u privredi kroz infrastrukturna ulaganja, javna preduzeća i druge subjekte, i naravno tu mislimo i na velike kompanije prisutne na tržištu Srbije, koje su zavisne i od lokalnih lanaca snabdevanja. Jačanjem unutrašnje komponente, u pogledu većeg oslanjanja na sopstvene resurse (sirovine, rad, znanje i kapital), privreda Srbije postaje otpornija na eksterne šokove kao i što su ovi prouzrokovani aktuelnom zdravstvenom i ekonomskom krizom.

Sistem markiranja proizvoda „Čuvarkuća", kao osnovni alat pomenutog projekta, predstavlja potvrdu domaćeg porekla i kvaliteta proizvoda. Njime se daje potvrda da je privredni subjekat u stanju da proizvede robu odgovarajućih karakteristika, koja je sposobna da kao finalni proizvod zadovolji potrebe krajnjih korisnika, ili da predstavlja pouzdan input u daljoj preradi.

Do sada se preko 500 kompanija prijavilo za učešće u projektu „Stvarano u Srbiji", a više stotina proizvoda je već dobilo znak „Čuvarkuća". Napominjemo da ova kampanja nije kratkog roka, da je ona u stvari strateško opredeljenje u pravcu jačanja privrede Srbije i veće integracije u međunarodne trgovinske tokove.

БУДИМО *чуваркуће*

Стварајући и купујући
домаће производе
улажемо у будућност
Србије и чувамо нашу
заједничку кућу.

Ако стварате у Србији, пријавите се за добијање жига.
www.stvaranousrbiji.rs

ПРИВРЕДНА
КОМОРА
СРБИЈЕ
1857

Zašto je ulaganje u investicioni fond pametna investicija?

INTESA INVEST

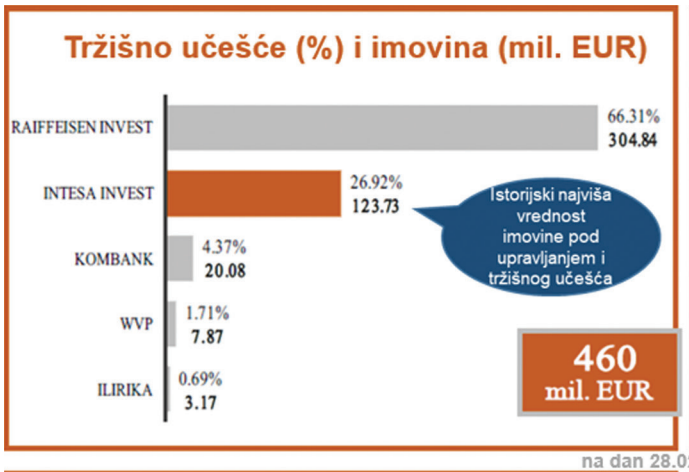
intesainvest.rs

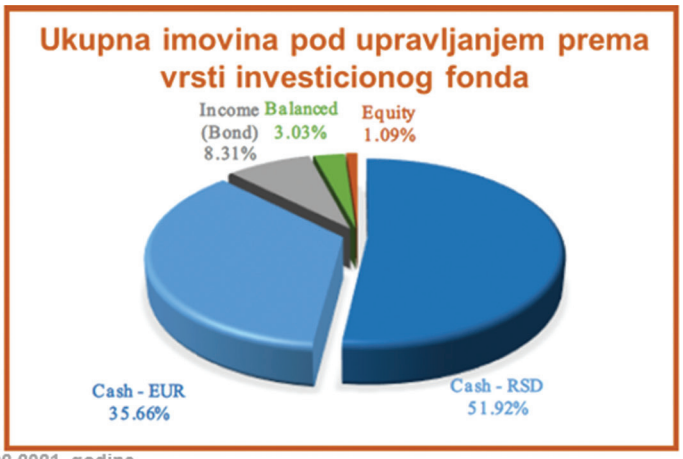
Srđan Maletić, direktor Društva za upravljanje otvorenim investicionim fondom sa javnom ponudom Intesa Invest ad Beograd

Pandemija je prouzrokovala krizu u mnogim privrednim granama. Kakva je situacija na finansijskom tržištu, konkretno kod otvorenih investicionih fondova?
Međunarodna finansijska tržišta su vrlo burno i impulsivno reagovala na samom početku krize u februaru i martu 2020. godine, što je dovelo do istorijski najvećeg pada berzanskih indeksa u prvom kvartalu. Razlog za toliko paničnu reakciju investitora leži u uzroku krize i neizvesnosti koje je ona sa sobom donela. Posledično, došlo je i do pada vrednosti investicionih fondova koji su bili izloženi ulaganjima na međunarodnim finansijskim tržištima. Kako uvek berze reaguju brže i intenzivnije od privrednih kretanja, tako je došlo i do relativno brzog oporavka svetskih indeksa na koji su značajan uticaj imale sveobuhvatne podsticajne mere koje su donele fiskalne i monetarne vlasti gotovo svih država na svetu. Jedan od najznačajnijih svetskih indeksa, S&P 500, se već krajem avgusta prošle godine vratio na predkrizni nivo, a poslednjih meseci čak obara istorijski najviše vrednosti. Kod otvorenih investicionih fondova na domaćem tržištu negativan uticaj krize se osetio kod onih fondova koji ulažu na međunarodnim tržištima kapitala, ali je i oporavak bio relativno brz. Zaista je ohrabrujući podatak da je ukupna imovina pod upravljanjem otvorenih investicionih fondova u Srbiji uprkos jednoj od najvećih svetskih kriza, na kraju 2020. godine, dostigla istorijski najvišu vrednost od 440 miliona EUR.

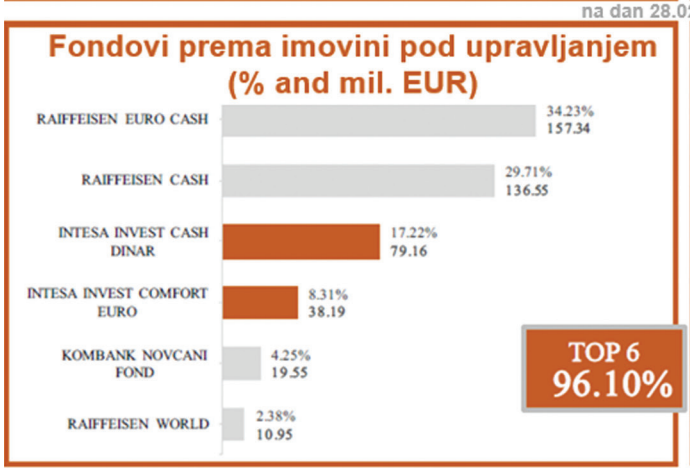
Da li to znači da tržište sve više prepoznaje investicione fondove kao priliku za pametno ulaganje sredstava?
Upravo tako. Sve veći broj klijenata, i pravnih i fizičkih lica, počinje da prepoznaje prednosti ulaganja svojih sredstava u različite vrste otvorenih investicionih fondova, pogotovo kada su kamatne stope na oročene depozite, zbog ekspanzivnih monetarnih politika i fiskalnih podsticaja, na istorijskim minimumima. Domaći klijenti su i dalje najviše zainteresovani za najmanje rizične investicione fondove (fondove očuvanja vrednosti imovine), ali se povećava interesovanje i za nešto rizičnijim fondovima koji imaju viši očekivani prinos. Rast i pozitivni rezultati koji su značajni zamah dobili od 2018. godine, kada je i Intesa Invest ad Beograd počeo sa radom, govore u prilog činjenici da za budućnost fondovske industrije u Srbiji zaista postoji razloga za optimizam.

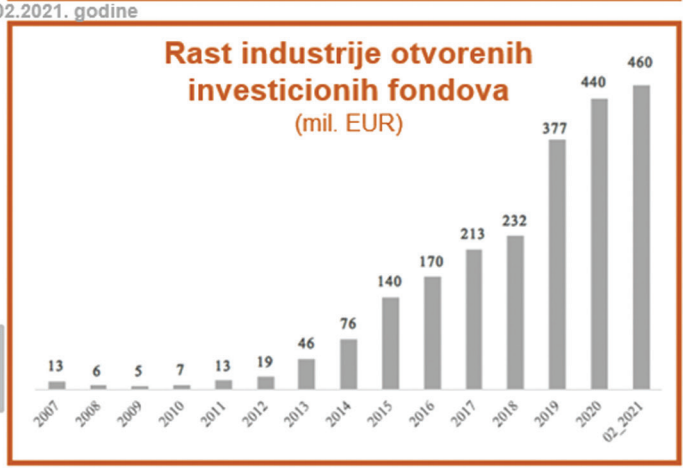
Navedite nam koje su prednosti ulaganja u investicioni fond.
Najbitnije prednosti ulaganja u otvorene investicione fondove, pogotovo u poređenju sa tradicionalnim vi-





na dan 28.02.2021. godine





dovima ulaganja viška sredstava, su:

- Očekivani prinos koji je specifičan za svaki pojedinačni fond, a pre svega, zavisi od rizika, odnosno sigurnosti datog fonda kao i preporučenog perioda ulaganja
- Diversifikacija rizika koja se postiže ulaganjem u veći broj finansijskih instrumenta kako bi se ukupni rizik fonda smanjio na najmanju moguću meru (za dati nivo očekivanog prinosa)
- Likvidnost, odnosno činjenica da su klijentu uložena sredstva na raspolaganju u najkraćem roku, i to, bez gubitka do tada, ostvarenog prinosa.

Šta Intesa Invest može da ponudi svojim klijentima i kakvi su planovi za budućnost?

Intesa Invest je kao deo velike međunarodne finansijske grupacije u mogućnosti da svojim klijentima ponudi vrhunsku svetsku i evropsku praksu u upravljanju imovinom. Ipak, ono na čemu uvek insistiramo je fer, etičan i transparentan odnos sa našim klijentima. Takav pristup je doveo do toga da Intesa Invest za nešto više od dve i po godine operativnog rada, upravlja sa imovinom svojih klijenata od preko EUR 124 mili-

Na kraju 2020. godine, uprkos jednoj od najvećih svetskih kriza, ukupna imovina pod upravljanjem otvorenih investicionih fondova u Srbiji, dostigla je istorijski najvišu vrednost od 440 miliona EUR.

ona. Planovi za naredni period su nam vrlo ambiciozni, imajući u vidu da je naše strateško opredeljenje postepeno širenje palete fondova pod upravljanjem kako bi uz podršku Banca Intese, koja je osnivač i jedini vlasnik Intesa Investa, zadovoljili različite investicione potrebe naših klijenata.

Diplomacy & Commerce

IN Focus | Focus ON | INVEST IN | The SECRET FORMULA

D&C

www.diplomacyandcommerce.rs

Investitori na ispitu

mr Jasmina Radovanović, Šefica jedinice za imovinu i investicije, NALED

Investiciona klima u Srbiji je na visokom nivou, narod priželjkuje nova radna mesta, veće plate, atraktivne poslodavce, a jedan od strateških ciljeva države je da postanemo prepoznatljiva destinacija na investicionoj mapi sveta.

Epidemija korona virusa koja je zadesila svet pre tačno godinu dana, munjevito je odnela mnoge živote, ali i brojne biznise. Digitalizacija se pokazala kao važan činilac za nastavak iole normalnog života usled zdravstvenih preporuka za izbegavanje fizičkih kontakta. Za one biznise koji su mogli da se brzo prilagode, upotreba novih elektronskih alata postala je svakodnevnica. Za one koji nisu uspeli da se prilagode, država je odobrila već nekoliko paketa finansijske pomoći. Zbog velikog finansijskog iscrpljivanja za podršku privredi, državi su novi investitori preko potrebni.

Investitori koji žele da posluju u Srbiji su na ispitu od samog započinjanja svog biznisa, pa tokom celog njegovog životnog ciklusa, jer se suočavaju sa različitim izazovima od komplikovanih administrativnih procedura, netransparentnosti informacija, visokih troškova do rigidnih zakonskih normi i loše poslovne prakse.

Nerešeni imovinski odnosi značajnim delom utiču na pogodnost nekog područja za investiciona ulaganja. Jedan od imovinskih problema sa kojima se susreću privrednici u Srbiji tiče se i upravnih postupaka koji se vode po zahtevima novoosnovanih zadruga, na osnovu kojih organi državne uprave, zbog različitog tumačenja ranijeg Zakona o zadrugama, odlučuju o oduzimanju poljoprivrednog zemljišta i objekata koji su u vlasništvu privatnih kompanija bez plaćanja bilo kakve naknade. Usled sporova na zemljištu koji traju preko jedne decenije, a čije nerešavanje čini štetu ne samo kompanijama koje trpe zbog višegodišnje nemogućnosti da se na jedinstven i dosledan način efikasno reše imovinsko-pravni sporovi, trpi i država. Mogućnost da se konačno stavi tačka na dugogodišnje sporove povodom nekada zadružne imovine je donošenje autentičnog tumačenja člana 95. Zakona o zadrugama.

Oko 60.000 hektara najkvalitetnijeg poljoprivrednog zemljišta je obuhvaćeno zahtevima za vraćanje nekada zadružnog zemljišta, čija je ukupna vrednost oko 507 miliona evra.U blokirano zemljište se ne vrše dalja ulaganja, usled čega na njemu stagnira poljoprivredna proizvodnja, opada mu tržišna vrednost,banke ga ne prihvataju kao sredstvo obezbeđenja za odobravanje kredita neophodnih kompanijama za ulaganja u poljoprivredu, a sporovi na zemljištu odvraćaju strane ulagače od ulaganja u sektor poljoprivrede.

Investitore koji prolaze kroz sve administrativne procedure za dobijanje dozvola gradnju, brine činjenica da u Srbiji postoji oko 5 miliona objekata i infrastrukture izgrađenih bez dozvola, koji već godinama niti se ozakonjuju niti se ruše, a iz lokalnih samouprava ističu da nove nelegalne gradnje ima i dalje.

Nelegalna gradnja već godinama estetski narušava urbanu i prirodnu sredinu, često usled nestručnog ili bahatog izvođenja uzrokuje geomorfološke i hidrološke probleme, a ovako izgrađene zgrade gotovo po pravilu su energetski neefikasne i stoga značajno uvećavaju zagađenje u okruženju kao i prekomernu potrošnju električne energije.

Država kao servis građana treba da strankama omogući da dobiju najkvalitetniju uslugu u najkraćem vremenu i da efikasnom upravom podstakne investitore da poštuju zakonske procedure. U praksi često stranke i za najobičnije predmete za izgradnju porodičnih stambenih objekata čekaju i po nekoliko meseci da bi ishodovali lokacijske uslove, građevinsku dozvolu i počeli izgradnju. Ako je potrebno nekoliko meseci da se ishoduje dozvola za izgradnju objekta, a da za samu gradnju objekta često treba i manje vremena, svakako deluje obeshrabrujuće za investitora.

Kod svih dozvola za gradnju prosečan rok rešavanja zahteva u 2020. u odnosu na 2019. godinu smanjio se kod svih tipova dozvola, ali se rokovi za rešavanje zahteva i dalje probijaju u 15% gradova, kao i desetina opština u Srbiji.

Rešavanje problema nelegalne gradnje je kompleksan problem, koji država može preduprediti kroz rešavanje sistemskih problema u zakonskoj regulativi, u njenoj doslednoj i jednobraznoj primeni, ubrzavanju administriranja, edukaciju nadležnih organa i digitalizaciju celog procesa.

Ne treba zaboraviti da svojinska transformacija zemljišta u Srbiji nije završena već više od jedne decenije, a kao glavni razlog investitori ističu probleme u sprovođenju konverzije prava korišćenja u pravo svojine na građevinskom zemljištu, posebno u pogledu obavezivanja na plaćanje naknade.

Prosečan broj aktivnih predmeta ozakonjenja po jedinici lokalne samouprave je oko 7000, dok se na godišnjem nivou u proseku reši svega oko 300 predmeta

Čini se da zakonske odredbe koje je država donela u pravcu transformacije prava korišćenja u pravo svojine na zemljištu se u praksi ne primenjuju ili se ne primenjuju u potrebnom obimu. Posledice nesprovođenja svojinske transformacije odražavaju se i na državu, jer obveznici naknade za konverziju ne mogu graditi na zemljištu niti proširiti svoje proizvodne kapacitete. Zbog izgubljene vrednosti propuštenih investicija, koje bi iznosile nekoliko desetina puta više od očekivanih prihoda od konverzije, država u proseku gubi oko 67 miliona evra investicija.

Naknada za konverziju u proseku iznosi preko 100.000 evra po hektaru, što destimuliše kompanije koje su obveznici plaćanja naknade da uopšte pokrenu postupak konverzije. Naknada koja je država do sada naplatila za konverziju, obuhvata svega oko 10% obveznika plaćanja naknade za konverziju, odnosno svega oko 3.2 miliona evra.

Srbija je jedna od retkih zemalja gde koncept prava korišćenja zemljišta kao relikt prošlosti još uvek egzistira u registru nepokretnosti, što je za strane investitore nerazumljiv pojam koji dovodi do pravne nesigurnosti i odvraća od ulaganja u domaće tržište.

Država treba da ima sluha za razumevanje potreba investitora, za izazove koje im stoje na putu, kako bi uspešno kreirala prilike za privlačenje novih ulaganja, ali uvek vodeći računa da i investitori brinu o zdravom i sigurnom okruženju svih nas.

Dobar vam vetar u leđa

RAZVOJNA AGENCIJA VOJVODINE

Niko od nas ne radi kao što je radio pre ove pandemije. Kovid 19 diktira da se radi drugačije i sa time se suočavaju svi, pa i mi čiji je veći deo aktivnosti vezan za direktan kontakt sa ljudima, konferencije, B2B sastanke, za promocije na velikim, međunarodnim sajmovima. Dešavaju se neke nove poslovne zakonitosti, koriste se neki drugi alati, otišli smo online. Ironično je to što je upravo pandemija koja je zaustavila svet, istovremeno i ubrzala digitalizaciju - proces koji je bio o toku, ali koji ne bi ovom brzinom uspeo da ubedi poslovni svet širom sveta kako je najbolje organizovati online sajmove, konferencije i B2B sastanke. Idemo, show must go on, mi smo i dalje tu.

#RAV usluge

#Podrška investicijama. Za one koji još ne znaju, posao Razvojne agencije Vojvodine –RAV (osnovane od strane Vlade APV) je da Vojvodinu predstavi svetu, da pruži sveobuhvatan paket savetodavnih usluga kompanijama koje žele da pokrenu poslovanje u Vojvodini, da im pomogne da pronađu lokacije, potencijalne partnere, dobavljače, prođu sve neophodne procedure, skrase se i počnu da rade. Zahvaljujući saradnji sa raznim državnim i pokrajinskim vladinim institucijama, te širokoj mreži lokalnih partnera iz privatnog sektora, akademskih institucija i poslovnih udruženja, RAV predstavlja pouzdan izvor informacija potrebnih za donošenje odluke o investiranju. Stranim i domaćim investitorima zainteresovanim za investiranje u Vojvodini, mi smo „one-stop-shop“. To znači da ili znamo odgovore na sva pitanja u vezi sa investiranjem, ili znamo koga da pitamo.

#Podrška izvozu. Domaćim preduzećima koja imaju potencijala za izvoz pomažemo na više načina:

Dani dobavljača – događaj u okviru kojeg organizujemo B2B sastanke domaćih MSP sa velikim domaćim ili stranim kompanijama, sa ciljem da postanu njihovi dobavljači i možda započnu izvoz. Zbog pandemije i nemogućnosti da okupimo ljude na jednom mestu, ove godine ih organizujemo u drugačijem formatu - online. **Dan dobavljača - Agrobiznis 2021.** biće održan iz četiri puta. Prvi (B2B sastanci domaćih proizvođača svežeg voća i povrća sa kompanijom Lidl Srbija) održan je 24.marta, a preostala tri održavaće se svake poslednje nedelje u naredna tri meseca. Na njima će domaće kompanije moći da se predstave stranim, domaćim ili regionalnim trgovinskim lancima, distributerima, ili velikim proizvođačima prehrambenih proizvoda.

Baza dobavljača - omogućava kompanijama iz Vojvodine da predstave svoje kapacitete i proizvodne programe, a kompanijama koje traže dobavljače da identifikuju idealne partnere za snabdevanje. Najviše podstičemo proizvodne kompanije da se prijave.

Informacije o raspoloživim javnim pozivima i konkursima, domaćim i stranim - Kompanije kojima je potrebna savetodavna podrška mogu da pošalju upit i mi ćemo pronaći za njih adekvatne domaće i međunarodne programe. Oni koji žele da mejlom redovno dobijaju informacije o novim

subvencijama, povoljnim kreditima i međunarodnim programima, mogu da se prijave i na newsletter.

Konkursi za dodelu bespovratnih sredstava za kupovinu opreme ili nova zapošljavanja. Uz podršku RAV-a sprovode se programi finansijskih podsticaja privrednih društava i zadruga u Vojvodini koje raspisuje Pokrajinski sekretarijat za regionalni razvoj, međuregionalnu saradnju i lokalnu samoupravu. Jednom do dva puta godišnje, oni mogu konkurisati za bespovratna sredstva za sufinansiranje nabavke nove opreme i/ili za zapošljavanje novih ljudi.

#**Planiranje razvoja** - Prave se planovi razvoja i sektorske analize u saradnji sa najznačajnijim obrazovnim i naučnim institucijama, postavljaju smernice za najoptimalnije korišćenje raspoloživih resursa i pruža podrška donosiocima odluka u definisanju pravaca razvoja i prioritetnih sektora – onih čije osnaživanje najviše doprinosi socioekonomskom razvoju Vojvodine.

#**Promocija Vojvodine**, njenih privrednih i investicionih potencijala - RAV promoviše sve resurse i potencijale pokrajine, sa ciljem da je stavi u fokus stranim i domaćim investitorima i da njene vrednosti i potencijali budu što bolje pozicionirani na velikoj investicionoj mapi Evrope, pa i sveta. Tu spadaju i sajmovi. Oni najavljeni za proleće i početak leta su pre neki dan otkazani (VinItaly, Fruit Logistica...), ali ukoliko nastupi budu mogući, nadamo se da će nam se putevi ukrstiti na sledećim događajima:

EXPO REAL, Minhen, 11-13. oktobar 2021.
EXPO 2020, Dubai, 1. oktobar – 31. mart 2022.
DANI DOBAVLJAČA – za sektor agrobiznisa svake poslednje nedelje naredna tri meseca; za sektore metal, plastika, guma (prateća automobilska industrija), na jesen.
A ako nam se putevi i ne ukrste na ovim događajima, zovite, pišite. Malo smo usporili u ovim teškim uslovima, ali idemo i dalje svi u istom pravcu. Srećno, i neka vam svima dobrog vetra u leđa!

Развојни фонд Војводине

РАЗВОЈНИ ФОНД АУТОНОМНЕ ПОКРАЈИНЕ ВОЈВОДИНЕ
Булевар цара Лазара 7а, 21000 Нови Сад
тел: 021/454-334; email: office@rfapv.rs web: www.rfapv.rs

Конкурси за 2021. годину:

ЗА ПРАВНА ЛИЦА И ПРЕДУЗЕТНИКЕ:	ЗА РЕГИСТРОВАНА ПОЉОПРИВРЕДНА ГАЗДИНСТВА:
• Конкурс за дугорочне кредите за инвестициона улагања; • Конкурс за дугорочне кредите за трајна обртна средства; • Конкурс за краткорочне кредите за обртна средства; • Конкурс за дугорочне кредите за развој туризма субвенционисане од стране Покрајинског секретаријата за привреду и туризам; • Конкурс за дугорочне кредите за инвестиције у пољопривреди у оквиру ИПАРД програма; • Конкурс за дугорочне кредите за набавку нове опреме и система за наводњавање из каналске мреже субвенционисане од стране Покрајинског секретаријата за пољопривреду, водопривреду и шумарство	• Конкурс за дугорочне кредите за пољопривреду; • Конкурс за дугорочне кредите за куповину пољопривредног земљишта; • Конкурс за дугорочне кредите за набавку пољопривредне механизације; • Конкурс за краткорочне кредите за обртна средства у пољопривреди; • Конкурс за дугорочне кредите за развој сеоског туризма субвенционисане од стране Покрајинског секретаријата за привреду и туризам; • Конкурс за дугорочне кредите за инвестиције у пољопривреди у оквиру ИПАРД програма; • Конкурс за дугорочне кредите за набавку нове опреме и система за наводњавање из каналске мреже субвенционисане од стране Покрајинског секретаријата за пољопривреду, водопривреду и шумарство

Фиксна каматна стопа од 1 - 3 % на годишњем нивоу;
Рокови отплате до 7 година; Период мировања до 2 године;
Конкурси нису временски ограничени;

Уплаћена камата се у целости рефундира за све кредитне линије субвенционисане од стране Покрајинских секретаријата

GENERALI

OSIGURAJ I ODVEZI

Čeka vas preko 600 nagrada!

Od 10.02 do 11.05.

I nagrada
BMW 520D

II nagrada
GOLF TRENDLINE

III nagrada
MEGAN INTENS

Kontakt centar
011 222 0 555
0800 222 555

kontakt@generali.rs
generali.rs

Nagradna igra "Generali nagraduje".
Registracija traje od 29.3. do 11.5. 2021.

Отворен јавни позив за Програм раног развоја и Програм сарадње науке и привреде

РЕПУБЛИКА СРБИЈА
ФОНД ЗА ИНОВАЦИОНУ ДЕЛАТНОСТ

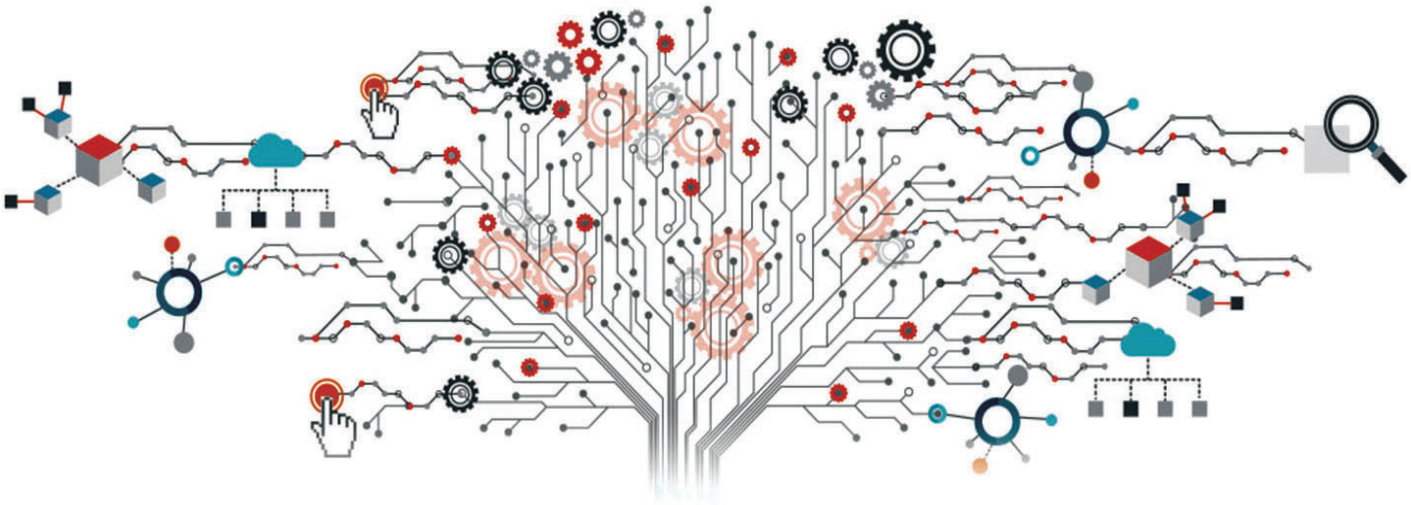
Бесповратна средства за иновације

Фонд за иновациону делатност је 22. фебруара 2021. године расписао јавни позив за доделу бесповратних средстава за развој иновативних производа, услуга и технологија у оквиру **Програма раног развоја** и **Програма сарадње науке и привреде**.

Јавни позив је отворен до **29. априла 2021. године до 15 часова**, а пријаве пројеката из свих области науке и технологије и индустријског сектора се подносе путем **портала** Фонда.

Средства за реализацију јавног позива у укупном износу од шест милиона евра обезбеђена су из буџета Републике Србије, са раздела Министарства просвете, науке и технолошког развоја за 2021. годину.

ПРОГРАМ РАНОГ РАЗВОЈА



ПРОГРАМ САРАДЊЕ НАУКЕ И ПРИВРЕДЕ

Програма раног развоја намењен је младим предузећима која развијају технолошку иновацију за којом постоји потреба на тржишту. Појединачно по пројекту додељује се до 80.000 евра. За средства у оквиру овог програма могу се пријавити микро и мала предузећа основана у Србији, у већинском приватном власништву резидената Републике Србије и не старија од пет година, као и неформални тимови. Финансирањем које Фонд додељује покрива се максимално 70% укупних оправданих трошкова пројекта, чије трајање је до 12 месеци. У случају да пројекат предложен од стране тима буде одобрен за финансирање, тај тим ће бити у обавези да региструју предузеће.

Кроз **Програма сарадње науке и привреде** додељује се финансијска подршка до 300.000 евра по пројекту конзорцијума који је сачињени од најмање једног приватног микро, малог или средњег предузећа основаног у Србији и једне јавне научно-истраживачке организације у већинском државном власништву, акредитоване у Србији. Подршка омогућава конзорцијумима да реализују заједничке пројекте како би створили производе, услуге, технологије и технолошке процесе високе вредности кроз примењено истраживање и развој. Финансирање које Фонд обезбеђује покрива се максимално 70% укупних оправданих трошкова пројекта за микро и мала предузећа, односно 60% за средња предузећа. Пројекти могу трајати до 24 месеца.

(Ne)digitalizovano pravosuđe

www.jsplaw.co.rs
dragan@jsplaw.co.rs

Dragan Psodorov, advokat, senior partner
Advokatska kancelarija Joksović, Stojanović i partneri

Pandemija je poremetila privredne tokove u čitavom svetu. Veliki broj kompanija se susreo sa teškoćama u ispunjavanja ugovornih obaveza i mnogi traže načine da reše situaciju. Kako ocenjujete, da li je to moguće i na koji način se može reagovati u vanrednim okolnostima?
Sa pravne strane, pandemija je poslužila da osvežimo svoje znanje u vezi sa pojmovima „viša sila" i „promenjene okolnosti", koje su uvek postojale u našem pravnom sistemu. Naime, na početku pandemije su postojali problemi u vezi sa ispunjavanjem ugovornih obaveza, gde neke obaveze nisu ni mogle biti ispunjenje ili su ispunjavane sa zadocnjenjem. Tada su kompanije morale da se pozabave tumačenjem svojih ugovora, koji često nisu imale naročito detaljne odredbe s tim u vezi, i nastojale da te probleme pravilno podvedu pod višu silu ili otežane okolnosti kako bi sebe opravdale od neispunjavanja ili odlaganje ispunjavanja ugovornih obaveza. Sada je većina kompanija navikla na „novu realnost", s tim da se te odredbe mnogo detaljnije definišu i na njih se obraća pažnja i to je upravo osnov da se efikasnije deluje u daljim slučajevima produženja pandemije. Takođe, bitno je biti realan kod određivanja rokova ispunjenja obaveza, jer se moraju uzimati više neko ikad neke nepredviđene okolnosti, te voditi računa da li su rokovi bitan elemenat ugovora ili je isti podložan produženju, što u krajnjoj liniji ima za posledicu da li se ugovor može raskinut u slučaju kašnjenja ili se moraju davati dodatni rokovi.

U poslednjih godinu dana, mnoge kompanije i institucije su morale da se digitalizuju. Kakva je situacija u pravosuđu?
Situacija je, moram da primetim, nepromenjena. Svedoci smo digitalizacije u svim sferama poslovanja, od sastanaka online, plaćanja i ispunjavanja administrativnih formalnosti online, ali sve to kao da zaobilazi sudove. Iz nekoliko primera će biti jasno o čemu govorim. Naime, ako želite da dostavite sudu običan dokaz o uplati sudske takse, to morate uz pisani podnesak koji predajete neposredno ili šaljete poštom, ako uzimate potvrde koje sudovi izdaju npr. o nekažnjavanju pravnih lica, to morate učiniti neposredno u sudu putem predaje zahteva i preuzimanje potvrde, pozivi za „odmah" se šalju poštom (što je samo po sebi fenomen, jer ako je nešto tako hitno da stanka mora doći u sud, zašto je ne pozvati telefonom?) itd. Ima jedna tužna anegdota, koju želim da podelim, a odnosi se na odlaganje ročišta u sudovima u Beogradu, gde često stranka dođe u zakazani termin, pa tada sazna da npr. je sudija odsutan, na bolovanju itd, te se toj stranci usmeno saopštava ta činjenica. Ta stranka ili advokat je putovao iz Vranja, izgubio ceo dan i snosio neke troškove, a suštinski nije ništa uradio. Na moje pitanje zašto prisutni zapisničar ili dežurni sudija nije telefonom obavestio advokata da ne kreće na put, dobio sam odgovor da „telefoni u sudnicama nemaju izlaz već služe za internu komunikaciju među zaposlenima u sudu". Dakle, u 21. veku kada svi imamo pametne telefone, mejlove na telefonu, svi advokati na svom pečatu ili memorandumu imaju sve moguće kontakte, sud „ne može" da ih pronađe jer nema, kako se to nekada zvalo, nulu na telefonu, pa ne može da ih pozove. Mislim da sam sve rekao ovome o digitalizaciju u pravosuđu. Mož-

da i sudovi imaju neku unutrašnju digitalizaciju, skenirana dokumenta kojima oni mogu da pristupe i slično, ali to na žalost strankama ne olakšava posao ni najmanje ili je barem meni to nevidljivo.

Da li ćemo se nakon pandemije više baviti preventivnim upravljanjem sporovima. Postoji li uopšte preventiva?
Ovo pitanje upravo prirodno sledi prethodnu analizu pravosuđa. Naime, kada je stranci, a u konkretnom slučaju investitoru, što je ovde tema, neko pravo ugroženo on se mora obratiti nekome ko je sposoban da to pravo „odbrani“ odnosno reši sporno pitanje. To su dakle ti isti sudovi, čiji način rada je manje više isti već 50 godina. U tom smislu alternativa postoji, a ona se sastoji u preventivi. Preventiva je upravo način da unapred ugovorite kako i gde želite da vaš potencijalni budući problem odnosno spor bude rešen i to jasno definišete u samom osnovnom ugovoru. U privredi postoji više dostupnih alternativnih načina rešavanja sporova, kao što su medijacija i arbitraža kao najčešće korišćeni. Dok medijacijom stranke uz pomoć medijatora mogu doći do rešenja spora kroz poravnanje, kod arbitraže se donosi obavezujuća odluka, koja je jednako izvršiva kao pravosnažna domaća sudska odluka. U Srbiji postoje dve osnovne institucije koje pri sebi imaju arbitražu koja se bavi rešavanjem sporova u privredi – Stalna arbitraža pri Privrednoj Komori Srbije i Beogradski Arbitražni Centar pri Udruženju za arbitražno pravo. Važno je napomenuti da obe arbitraže rešavaju sporove sa i bez međunarodnog elementa. Postupak pred njima je fleksibilniji, brži i efikasniji, a presuda izvršiva ne samo u Srbiji već i inostranstvu. Dakle, ko ne želi da njegov privredni spor rešava sud, ima alternativu, samo je mora iskoristiti već prilikom ugovaranja posla.

Vaši klijenti su iz raznih delatnosti, šta im najčešće savetujete, kako da osiguraju ugovore?
Sve gore navedeno doprinosi nekoj vrsti sigurnosti prilikom ugovaranja, s tim da niko ne može da spreči da do spora dođe, ako jedna strana zanemari svoje obaveze. No, ako je ugovor jasno definisan u vezi sa predmetom, rokovima, višom silom itd, ako su uneta sredstva obezbeđenja, kao što su menice, zaloge, bankarske garancije, ako je ugovorena arbitraža, onda se može očekivati da put do pravde ipak bude mnogo, brži, jeftiniji i jednostavniji, a to je u stvari ulagačima potrebno jer time štite svoja prava u Republici Srbiji.

Može li knjigovođa biti mudar savetnik, a ne trošak?

ACCOUNTING

www.as-accounting.rs

Srđan Sladoje, vlasnik i konsultant
Računovodstvena agencija AS team accounting

Srđane, Vaša porodična agencija ima tradiciju dugu preko 20 godina. Kako ocenjujete, da li privrednici doživljavaju knjigovođu kao „nužno zlo i trošak" ili podršku poslovanju?

Pre svega treba istaći da je reč o jednom prilično zanimljivom „emotivnom" odnosu koji kao i svaki odnos ima svoje faze. Nekada je komunikacija odlična, nekada su neophodni medijatori, ali u svakom slučaju jedni bez drugih ne mogu. Ono što je činjenica posmatrajući računovodstvenu funkciju i ono što ona treba da pruža korisniku iste, računovodstvo će uvek biti trošak, jer kao takvo ne kreira direktnu korist za vlasnika. Sa druge strane, prilikom osnivanja firme i pokretanja biznisa, svaki vlasnik je pre svega fokusiran na dve aktivnosti, finansijsku, da obezbedi sredstva za početak biznisa i poslovnu aktivnost, kako da razradi posao i u tom momentu knjigovođa ili računovođa zaista dođe kao neko „nužno zlo". Da se izrazimo malo tolerantnije, možda pre kao obaveza koja je nametnuta od strane države. Ako svemu navedenom dodamo i činjenicu da su računovođe vrlo često introvertne osobe, a ukoliko se pokaže da i ne vlada dovoljno dobro materijom, može da izazove prilično nezadovoljstvo kod vlasnika i da odnos krene, ne od nule nego čak i iz minusa. Tada se obično desi jedna od situacija, hitno se angažuje novi knjigovođa, koji opet nije garancija uspeha, a druga opcija je kreiranje uzajamnog poverenja gde vremenom računovođa postaje neko ko je prilično značajan faktor podrške poslovanju. Za ovo drugo je neophodno ispunjenje nekoliko preduslova sa obe strane:

- ✓ Viši stepen komunikacije sa obe strane, koji podrazumeva učestaliju razmenu podataka gde se vlasnik trudi da stekne više znanja o svemu tome i samim tim podstiče računovođu da izađe iz svog često introvertnog stanja i postane ozbiljna podrška poslovanju,
- ✓ Pravovremena razmena informacija sa ciljem što ispravnijeg poslovanja prema državi, a sa druge strane dostizanje najvećeg mogućeg nivoa poreske optimizacije.

Knjigovođa vs Računovođa - u čemu je razlika?

Kolega računovođa je jednom u šali rekao „Kada me neko nazove knjigovođom, osećam se verovatno isto kao kada bi neko hirurga nazvao sestrom". Naravno, ovo je rečeno u šali, da ako vam „knjige vodi" knjigovođa, veće su šanse da preživite nego da vas operiše medicinska sestra, ali nije loše istaći razliku, pre svega sa aspekta očekivanja vlasnika. U našem svakodnevnom govoru, najčešće su knjigovođa i računovođa sinonimi, ali suštinski postoji razlika. Knjigovodstvo je jedan deo računovodstva koji počinje i završava sa evidencijom poslovnih promena i odgovaranjem za ispravno i pravovremeno knjiženje istih. Sve nakon toga, počev od organizacije rada sektora računovodstva, poreske optimizacije, odgovornosti za izlazne informacije kako prema eksternim (pre svega državi) tako i internim korisnicima (menadžmentu kompanije) je na računovođi. Znači, računovođa je neko, od koga se očekuje veći i širi stepen kompetencija, znanja i iskustva.

Napomenuo sam da je ova podela, odnosno razlika jako bitna pre svega za vlasnike, kako bi znali kada nekoga angažuju, koga angažuju i kako bi na pravi način definisali očekivanja kako u veoma kratkom vremenskom periodu ne bi došlo do nezadovoljstva.

Česta su nerazumevanja između računovođa i vlasnika, posebno u vezi sa poreski priznatim troškovima, podizanjem novca i slično. Kako to izgleda iz ugla klijenta, a kako iz Vašeg ugla?

Kao neko ko je imao priliku da bude sa obe strane, odnosno i korisnik i pružalac računovodstvenih usluga, mislim da je mnogo lakše da u startu zaboravimo na višedimenzionalnost, kada pričamo o porezu, podizanju novca i bilo čemu drugom za šta je zainteresovana država. Klijent obično kaže „želim da platim državi samo ono što moram, ali ni dinar preko toga" i mislim da je čitava suština u ovome. Vlasnici teže da uštede i često stvari posmatraju iz svog ugla, koji se nekad temelji na onome što su čuli od drugog, nekad na sopstvenim željama i tumačenjima, a onda prilikom kontrole, ukoliko računovođa ispoštuje želje i zahteve vlasnika koje nisu u skladu za važećim zakonima i propisima, dođe do potencijalnih problema.

Ovde rešenje problema leži u dve stvari, koje sam već spomenuo. Morate imati ozbiljnog računovođu, koji je u svakom trenutku spreman da se „bori" za vas kao klijenta na način da se poslovanje vodi u skladu sa zakonom, a pritom konstantno tražeći načine kako da poreske rashode maksimalno optimizujete. Uloga vlasnika je u pravovremenom informisanju računovođe kako bi se na vreme reagovalo i pripremilo za sve potencijalne izazove. Jedino sinhronizovana aktivnost vlasnika i računovođe, poštujući načelo poreske optimizacije, može preventivno sprečiti razne probleme.

Vaši klijenti su iz segmenta malih i srednjih preduzeća. Koji su najčešći problemi sa kojima se trenutno susreću?

Problemi prouzrokovani Covid-om su manje više poznati. Neke branše su više pogođene, neke manje, neke imaju i rast, ali mislim da suština problema sa kojima se mala i srednja preduzeća susreću nemaju karakter trenutnih, odnosno prisutni su tu oduvek, u zavisnosti u kojoj fazi razvoja se firma nalazi. Kada ovo kažem, mislim pre svega na deo koji se tiče finansijske pismenosti, odnosno razumevanja da li i koliko zarađujemo, odnosno na čemu zarađujemo, a na čemu ne zarađujemo. Kako firme rastu, povećavaju broj zaposlenih, prihode, broj poslovnih transakcija, postaje sve složenije za praćenje, odnosno u kom pravcu kompanija ide. Tu potencijalno može doći do ozbiljnih problema, koji se manifestuju poteškoćama oko likvidnosti, padom profita, a da do kraja nismo svesni šta su uzroci takvih pojava i onda nas takvo stanje vuče ka još većim problemima. Rešavamo posledice, a ne znamo šta je uzrok.

Da se razumemo, ovo nije pitanje gde računovodstvo može mnogo da vam pomogne, odnosno morate da imate računovođu koji pored poznavanja zakonskog dela mora da poseduje određeni stepen kreativnosti, da poznaje u dobroj meri nešto što se zove upravljačko računovodstvo, da ima dovoljno vremena da da se pored zakonskog dela, bavi i ovim drugim, više menadžerskim delom, i da na kraju ni sve navedeno nije dovoljno, ukoliko vlasnik nije spreman da uvaži drugu stranu.

Može li knjigovođa biti mudar savetnik, a ne trošak?

Knjigovođa ne može, ali računovođa mora da bude mudar savetnik. Pričali smo o tome da, iz kojih god cipela da gledamo, u prvom trenutku za svakog vlasnika, računovodstvo predstavlja trošak. Ako posmatramo malo širu sliku pa recimo u slučaju neke poreske kontrole sve prođe u najboljem mogućem redu ili na bazi toga što su sve poslovne promene evidentirane na vreme, tačno i na način da omoguće menadžmentu da na bazi tih informacija donese odluku koja će dovesti do povećanja profita, bilo kroz povećanje prihoda ili smanjenje nekih rashoda, eto indirektnih koristi za kompaniju i vlasnika. Kad na ovo dodamo i određene poreske uštede kao potencijalne direktne koristi, vidimo da ima prilično prostora da računovođa svojim delovanjem dovede na neki način do kreiranja nove vrednosti.

Da li će računovođa da bude mudar savetnik ne zavisi samo ni od računovođe ni samo od vlasnika, već od njihovog zajedničkog delovanja. Vraćamo se na početak, njihov odnos je odnos pun izazova u zavisnosti od toga ko je i u kojoj fazi, što bude više poklapanja na zajedničkoj frekvenciji veća je verovatnoća za ostvarenje svega navedenog. Kao i u sportu, igrač može da bude sjajan, ali ako mu ne nađete pravu poziciju u timu, teško da će pružiti svoj maksimum za tim.

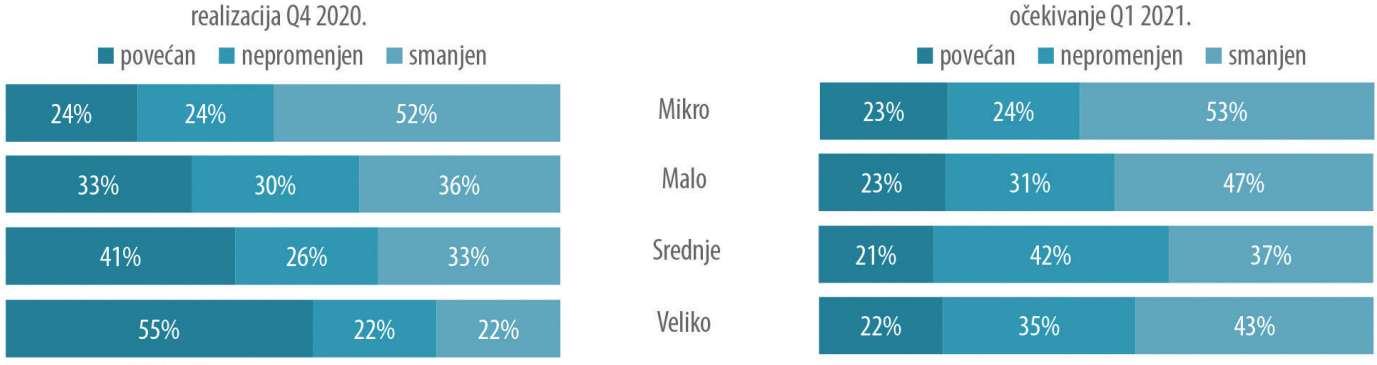
U jednom domaćem filmu dva đaka odgovaraju hemiju, jedan ne zna, drugi briljira, a profesor mu govori „vidiš sa kakvim se predznanjem ide u kafanu". To predznanje bi u dobroj meri pomoglo i vlasnicima da od računovođe izvuku ono najbolje iz njega i onda bi imali obostranu korist, vlasnik u vidu ušteda i kreiranja dodatnog profita, a računovođa delom iz ovog, a delom što bi njegova pozicija u timu bila jača, odnosno poštovanje računovodstvene funkcije unutar poslovne organizacije bi bilo veće.

Standardi: spas za MMSP u Srbiji tokom i posle pandemije COVID–19

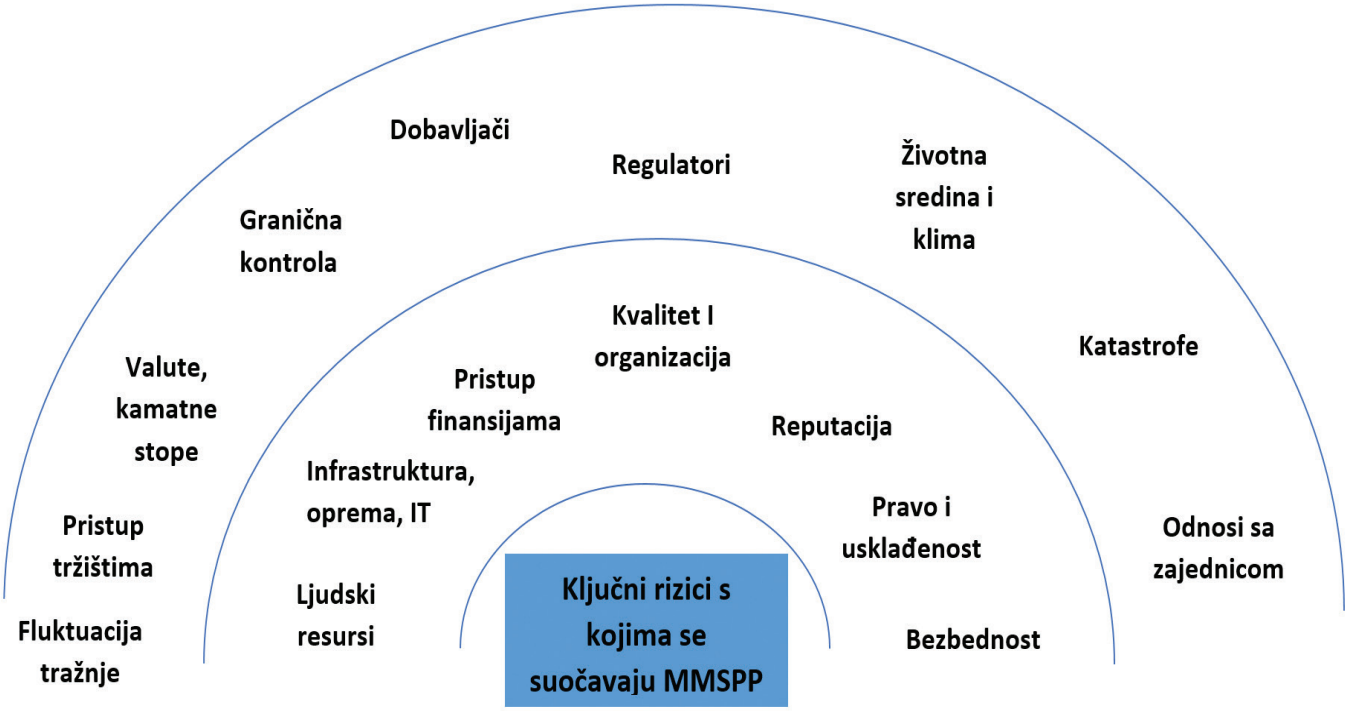
Lorenza Jachia, Standards Expert, currently working as the Senior Economist in the UN Resident Coordinator's Office in Serbia

U Srbiji su mikro, mala i srednja preduzeća (MMSP) najteže pogođena krizom COVID–19.
Čak 52% mikro preduzeća izjavilo je da je u četvrtom kvartalu 2020. godine, ostvarilo promet manji od očekivanog, u poređenju sa 22% velikih kompanija koje su ukazale na manji promet. Gotovo identičan broj, 53% preduzeća izjavilo je da očekuje niži promet u prvom kvartalu 2021. godine, zbog očekivanih i registrovanih kontrakcija na izvoznim tržištima (videti PKS, 2021).
Veličina ne treba da bude prepreka sposobnosti preduzeća da apsorbuju šokove, kao i da se oporave, koristeći nove mogućnosti usled promene trendova. Kompanije posebno izdvaja adaptibilnost na nepredviđene okolnosti, tako da su planovi na strani mobilizuje resursa tokom krize, kako bi se umanjio uticaj na ključne procese, kao i prenamena upošljavanja imovine i radne snage, koja vodi oporavku i povratku ka uspešnom poslovanju.
Predstojeće mesece za MMSP u Srbiji će obeležiti neizvesnost u vezi sa dinamikom izvozne tražnje, pristupom klijentima i tržištima, dostupnošću dobavljača, graničnim kontrolama, logistikom, kao i unutrašnjim faktorima (dostupnost zaposlenih, primena novih zdravstvenih i bezbednosnih standarda). Za MMSP je od ključne važnosti da preduzmu korake kako bi se adaptirali na novu situaciju. Naredni pasusi predstavljaju jednostavnu strategiju kontinuiteta poslovanja, prilagođenu ključnim međunarodnim standardima,

Promet prema veličini privrednog društva
(u % anketiranih, u odnosu na prethodni kvartal)



Izvor: Anketa PKS (n=1054).



koja je primenljiva na kompanije svih veličina a posebno odgovarajuća za MMSP, i koja omogućava pravovremeno, strukturirano i logično razmišljanje.

Radi se o tri osnovna koraka: 1) identifikovanje potencijalnih rizika i nepredviđenih događaja, 2) razumevanje kako bi te pretnje mogle ugroziti najvažnije aktivnosti organizacije i 3) dizajniranje okvira za izgradnju otpornosti.

U skeniranju rizika koji bi mogli uticati na poslovanje, naredna slika može pomoći da se menadžment usmeri na ključna područja neizvesnosti, uključujući interne rizike (ljudski resursi, infrastruktura, informacioni sistemi itd.), spoljne rizike (dobavljači, likvidnost, reputacija, kamatne stope, valute itd.), kao i šire rizike poput poplava i pandemija.

Drugi korak sastoji se od identifikacije svih važnih aktivnosti koje podržavaju pružanje ključnih proizvoda i usluga, poput obračuna zarada, održavanja osnovne opreme, korisničke podrške itd, a zatim procena uticaja neizvršenja ovih aktivnosti u određenom periodu. Ovo ne mora biti složena aktivnost. Osoblje može navesti funkcije koje apsolutno treba izvršiti u toku meseca, sa resursima neophodnim za obavljanje svake od tih funkcija. Kada je ovo definiše, postavlja se pitanje da li bi se ove funkcije mogle i dalje obavljati ukoliko nisu dostupni resursi koji se koriste u normalnim okolnostima? U kompletiranju ove aktivnosti, presudna su dva pitanja:

- Koji je najduži period tokom kojeg može biti stopirana isporuka proizvoda / usluge, pre nego što postane neprihvatljivo i neodrživo?
- Koji je minimalno prihvatljiv nivo performansi i kvaliteta za svaki kritični proizvod ili pruženu uslugu?

Treći korak je kombinovanje prva dva pristupa i razvijanje plana zaštite prioritetnih funkcija, kako bi se osiguralo da ključne aktivnosti neće biti prekinute duže nego što je prihvatljivo, ili da se nivo obezbeđenog kvaliteta ne spusti ispod praga značajnosti, čak iako se rizik značajnosti dogodio. Razmišljanje o identifikovanim rizicima: kako bi oni mogli uticati na ključne funkcije preduzeća? Na primer, ako bi se dogodila poplava i zaposleni više ne mogu da dođu do objekata preduzeća, da li bi se plate isplaćivale na vreme? Ukoliko ne, koje strategije se mogu definisati za zaštitu prioritetnih aktivnosti tako da se one održe, čak iako bi se dogodio neki od utvrđenih rizika? Jednom kada se strategije za zaštitu kritičnih funkcija identifikuju, resursi (uključujući ljudske, finansijske i operativne)

trebaju biti pronađeni i odvojeni za realizaciju željenih strategija.

Ovde opisana jednostavna strategija sadrži ključne koncepte izvedene iz nekoliko međunarodnih standarda. Kompanija koja želi navedeno da primeni u praksi naći će korisne reference u ISO 31000 Upravljanje rizikom, ISO 22301: 2019, Kontinuitet poslovanja i ISO 22320: 2018, Upravljanje vanrednim situacijama. Radi se o dobrom primeru praktičnog korišćenja navedenih dokumenata i u aktuelnim okolnostima mogu biti korisni za MMSP. Standardi nisu ništa drugo nego dogovoreni način rada: razvili su ih globalni stručnjaci, a omogućavaju svakoj organizaciji da obezbedi doslednost i ponovljivost u ključnim procesima. Koriste ih organizacije svih vrsta, u Srbiji i širom sveta, u mnogim različitim oblastima, uključujući, uz upravljanje rizicima, i osiguranje održavanja kvaliteta proizvoda i usluga, pristup novim tržištima i upravljanje i smanjenje negativnog uticaja na životnu sredinu.

Standardi mogu biti životni oslonac kompanije, obezbeđujući kontinuitet i napredak čak i u veoma teškim uslovima, tokom pandemije COVID–19. Oni povećavaju poverenje kupaca, pomažu u smanjenju troškova i povećanju produktivnosti, inovacija i profita. Dostupno je i sve više standarda koji pomažu kompanijama da doprinesu ostvarivanju ciljeva održivog razvoja (SDGs) i Pariskog sporazuma o klimatskim promenama: na primer, osnaživanjem MMSP da koriste čiste i nisko-ugljenične tehnologije, za proizvodnju proizvoda koji troše manje energije i koji mogu biti popravljeni i reciklirani, obezbeđuje doprinos zajednici. Specifični standardi takođe omogućavaju izveštavanje o ekološkim i društvenim parametrima, tako da se mogu meriti i progres može da se prati tokom vremena.

Sada je pravo vreme da počnemo da koristimo standarde, jer međunarodne organizacije poput ISO-a, kao i Institut za standardizaciju Srbije nude besplatan pristup brojnim standardima relevantnim za pandemiju (videti www.iso.org/covid19), uključujući standarde o pravljenju zaštitnih maski, upravljanje rizikom u vanrednim situacijama i smanjenje rizika od zaraze na radnom mestu, uz brojne ostale standarde. Ujedinjene nacije, takođe, rade u partnerstvu sa organizacijama za podršku poslovanju, poput Privredne komore Srbije i drugih stejkholdera kako bi pružile podršku malim preduzećima u primeni standarda za poboljšanje pristupa međunarodnim tržištima i unapređenje ekološke i socijalne održivosti. Standardi su korisni samo kada njihovu primenu mogu da provere i izmere nadležne institucije, poput laboratorija, tela za ocenjivanje usaglašenosti i nadzornih organa. Sistem Ujedinjenih nacija i drugi razvojni partneri pružaju podršku i ovim institucijama.

Nije vreme za uobičajeno poslovanje, posebno ne za mala preduzeća. Kao i uvek, vreme krize je ujedno i vreme prilika. Standardi mogu predstavljati spas i mogu da pomognu MMSP u Srbiji, da se oporave i napreduju, izgrade otpornost i konkurentnost, osvoje nova tržišta, istovremeno štiteći životnu sredinu i povezujući se sa svojim lokalnim zajednicama.

ARTRO SPORT MEDIC

CENTAR ZA SPORTSKU MEDICINU, REUMATOLOGIJU I ORTOPEDIJU

SPECIJALISTIČKA INTERNISTIČKA ORDINACIJA

- SPORTSKA MEDICINA
- REUMATOLOGIJA
- ORTOPEDIJA I TRAUMATOLOGIJA
- DEČIJA ORTOPEDIJA
- ARTRO SPORT ZA DECU
- REGENERATIVNA MEDICINA
- INTERNA MEDICINA
- FIZIKALNA MEDICINA/FIZIJATRIJA
- KARDIOLOGIJA
- FIZIKALNA TERAPIJA I REHABILITACIJA
- ENDOKRINOLOGIJA
- ISHRANA
- IMUNOLOGIJA I ALERGOLOGIJA
- DEXA
- DERMATOLOGIJA
- SPORTSKI PSIHOLOG
- TERAPIJA BOLNIH STANJA
- ULTRAZVUK I KOLOR DOPLER

ARTRO SPORT MEDIC karakteriše vrhunski koncept lečenja koji sprovode najeminentniji stručnjaci sa bogatim međunarodnim kliničkim iskustvom. Primenjujemo najsavremeniju tehnologiju i najnovija dostignuća u oblasti preventive, internističke dijagnostike i lečenja. Pružamo kvalitet, stručnost, znanje i posvećenost svakom pacijentu.

Ul. Mihaila Avramovića 1, 11000 Beograd, Srbija
011/2668173 | 060/6757771
ordinacija@artrosport.rs

www.artrosport.rs