

VREME

Klub dobrih poslovnih ideja

USPEHA!

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

MILICA GRKOVIĆ-POPOVIĆ,
MESSER TEHNOGAS AD

Najhladnija
tečnost na svetu

KLAUDIO ĆEZARIO, UNICREDIT BANKA

Uvek korak
ispred tržišta

Uvek korak ispred tržišta

“Ukoliko posmatramo bankarsku industriju ne samo u Srbiji već i u celom svetu, primetićemo da se proizvodi i usluge, pa čak i njihove cene, ne razlikuju mnogo. Međutim, ono što zaista može da napravi razliku između banaka je način na koji one uslužuju svoje klijente. Mi u UniCreditu težimo da steknemo prednost na taj način što klijente postavljamo u centar naših aktivnosti”

Od maja 2012. Klaudio Ćezario je predsednik IO UniCredit banke. Svoju karijeru u bankarstvu započeo je još 1985. u Banco di Sicilia, a za “Vreme” govori o specifičnostima srpskog bankarskog sektora, poslovanju UniCredit banke, kao i o njenim društveno odgovornim akcijama u Srbiji.

“VREME”: **Bili ste direktor strategije, planiranja i kontrole UniCredit banaka u regionu Centralne i Istočne Evrope (CIE). Koje su karakteristike srpskog bankarskog tržišta u odnosu na ova dva regiona za koja ste bili zaduženi?**

KLAUDIO ĆEZARIO: Nakon nešto više od godinu dana provedenih u Srbiji, moram da priznam da je moje prethodno iskustvo dolazak ovde učinilo mnogo lakšim. Naime, bio sam dobro upoznat sa svim onim sa čim ću se susresti, tako da sam imao jasnu sliku o aktivnostima banke i poziciji na tržištu. Znao sam da dolazim u banku koja je izuzetno uspešno poslovala u prethodnih nekoliko godina, koja je kontinuirano poboljšavala tržišno učešće po različitim parametrima i koja je, u veoma kratkom vremenskom periodu, uspela da se pozicionira kao treća na srpskom tržištu kada je u pitanju ukupna aktiva.

Takođe sam bio upoznat sa činjenicom da Srbija ima snažan i zdrav bankarski sistem koji je, čak i tokom perioda krize, uspeo da se izbori sa svim nedaćama. Bio sam svestan toga da dolazim na tržište koje karakterišu manja koncentrisanost i veća konkurencija među bankama nego na drugim tržištima. Na tržište koje pruža različite mogućnosti, ali ujedno zahteva od banaka da ulože dodatni napor kako bi razvile sofisticirane proizvode, ali i da pronađu način da podstaknu korišćenje već postojećih, kao što su recimo platne kartice ili elektronski kanali (internet i mobilno bankarstvo, multifunkcionalni bankomati). Upravo

su ti inovativni, moderni proizvodi i usluge bili u fokusu prethodne godine. UniCredit je, ponudivši takve proizvode i usluge, postala banka prvog izbora za veliki broj novih klijenata.

Kako ocenjujete poslovanje UniCredit banke u proteklih nešto više od godinu dana, koliko ste u Srbiji?

Moram da istaknem da, uprkos otežanim uslovima na tržištu, iz godine u godinu uspevamo da ostvarimo solidne finansijske rezultate, kao i da povećamo tržišno učešće kada su u pitanju najvažniji finansijski parametri. U 2012. godini smo još jednom uspeli da dokažemo našu otpornost na sve potrebe tako što smo ostvarili profit, zadržali stabilno poslovanje i povećali klijentsku bazu. Nastavili smo da nesmanjenim tempom pružamo finansijsku podršku kako privredi tako i stanovništvu, obezbeđujući na taj način dodatnu potvrdu naše posvećenosti lokalnom tržištu. Želeo bih da naglasim da, uprkos krizi, nismo smanjili broj ekspozitura i da smo čak zabeležili blagi rast kada je u pitanju broj zaposlenih.

Kako se UniCredit Srbija rangira u odnosu na UniCredit banke u okolnim zemljama?

Od 2001. godine kontinuirano unapređujemo naše poslovanje – naša bilansna aktiva, profitabilnost i operativna efikasnost konstantno rastu, ali i tržišno učešće, broj ekspozitura i broj klijenata. U veoma kratkom periodu uspeli smo da postanemo jedan od tržišnih lidera, a čemu su zapravo podjednako doprineli korporativni i ritejl klijenti odlučivši da upravo mi budemo njihov partner prvog izbora.

Tokom prethodnih 12 godina, povećali smo svoj značaj u okviru UniCredit Grupe, počevši u još većoj meri da doprinosimo

ukupnom profitu, a što nam je omogućilo da se pozicioniramo kao važna banka u regionu CIE. Ta pozicija nam obezbeđuje da pružamo podršku ne samo korporativnim klijentima i stanovništvu, već i državi u sprovođenju važnih infrastrukturnih projekata. Želeo bih da dodam da kroz sve naše aktivnosti i način na koji ih sprovodimo potvrđujemo da smo ovde ne samo kako bismo ostvarivali profit, već i da postanemo ravnopravan član zajednice. Moram da priznam da sam prilično optimističan kada je u pitanju budućnost. Uveren sam da dugoročna posvećenost Grupe Srbiji, pozitivna procena potencijala zemlje i njenog razvoja, kao i angažovanje naših zaposlenih, njihov profesionalni pristup i orijentisanost na klijente, garantuju dalji napredak naše banke i na lokalnom tržištu i u regionu CIE.

Koji bankarski proizvodi izdvajaju UniCredit banku na srpskom tržištu?

Ukoliko posmatramo bankarsku industriju ne samo u Srbiji, već i u celom svetu, primetićemo da se proizvodi i usluge, pa čak i njihove cene, ne razlikuju mnogo. Međutim, ono što zaista može da napravi razliku između banaka jeste način na koji one uslužuju svoje klijente. Mi u UniCreditu težimo da steknemo prednost na taj način što klijente postavljamo u centar naših aktivnosti. Za nas bankarstvo predstavlja stvarni život, odnosno razumevanje stvarnih potreba klijenata i obezbeđivanje konkretnih odgovora od kojih će oni imati koristi – uvek i svugde. Zato, mogu slobodno da kažem da to predstavlja našu konkurentsku prednost, ne samo u Srbiji već na svim tržištima na kojima poslujemo. Najpre moramo da razumemo stvarne potrebe ljudi, kompanija i zajednica, a zatim da im predočimo konkretna rešenja za stvarne potrebe. Ukoliko se ponašamo u skladu



s tim, uspećemo da ostvarimo pozitivan uticaj na klijenta čime ćemo osigurati njegovu lojalnost i ostati banka njegovog prvog izbora. Naš prioritet je orijentisanost na klijente, što zapravo čini esenciju svih naših aktivnosti. Zato, u skladu sa zahtevima naših klijenata, konstantno radimo na obogaćivanju palete naših proizvoda i usluga. Trudimo se da ih maksimalno osavremenimo, tako da su naši inovativni proizvodi i usluge ono što nam omogućava da uvek budemo korak ispred tržišta.

Kada je reč o UniCredit banci kao poslodavcu, šta je to što vas čini poželjnim mestom za zaposlenje?

Postoji nekoliko razloga zbog kojih UniCredit Banka u Srbiji predstavlja jednog od najpoželjnijih poslodavaca. To što smo članica međunarodne bankarske grupacije obezbeđuje različite mogućnosti za profesionalni razvoj, ne samo za postojeće već i za potencijalne zaposlene i to kroz različite aktivnosti u vezi sa razvojem, master programe, priliku za karijeru u inostranstvu. Činjenica je da trenutno okruženje zahteva dinamične i fleksibilne ljude, željne znanja i spremne da se suoče sa izazovima. Našim zaposlenima je pružena mogućnost da uvek traže više i da pokreću promene. Interna unapređenja, kako u okviru banke tako i u okviru Grupe, predstavljaju našu osnovnu konkurentnu prednost. Naši zaposleni rastu uporedo sa bankom, oni predstavljaju osnovnu investiciju, bez obzira na

godine, pol, poreklo ili bilo koji drugi faktor. Ambicija, strast, volja da se ode korak dalje su u UniCreditu ono što se ceni i podstiče.

Možete li nešto više reći o aspektu društveno odgovornog poslovanja banke, o razlozima zbog kojih UniCredit uzima učešće u njemu, kao i o najvažnijim projektima i akcijama u kojima ste učestvovali?

Kao članica jedne od vodećih evropskih bankarskih grupacija, dobitnice brojnih nagrada za društveno odgovorno poslovanje, u potpunosti primenjujemo program društvene odgovornosti na lokalnu. Radimo na dva polja. Kao banka, kroz Mikro marketing program i druge lokalne inicijative pružamo podršku projektima koji su od izuzetne važnosti za građane. Ove aktivnosti podrazumevaju akcije koje uključuju socijalno ugrožene kategorije stanovništva, škole, bolnice, kao i kulturne i sportske manifestacije. Sa druge strane, najveći deo naših CSR aktivnosti sprovodimo uz podršku UniCredit fondacije koja je, u periodu od 2008, uložila preko 1,5 miliona evra u Srbiju. Iz brojnih zajedničkih inicijativa svakako bih izdvojio RAISE Projekat, koji se već pet godina fokusira na jedan od gorućih problema u svetu, migracije. Projekat, koji se sprovodi u saradnji sa Fondacijom "Ana i Vlade Divac", ima za cilj da podstakne ekonomsku i društvenu integraciju izbeglih i interno raseljenih lica.

Grantove u iznosu od 2000 evra do sada je dobilo 140 porodica. Na taj način im je pružena prilika da ostvare prihod i postanu ekonomski nezavisni. Značaj ovog projekta je prepoznat, što dokazuju i dve važne nagrade koje su dodeljene našoj banci – "Planeta Biznis" i "Moja Srbija".

Takođe bih želeo da pomenem projekat "Ideja za bolje sutra" koji je u toku, a sprovodimo ga takođe sa Fondacijom "Divac". Fokusiran je na individue i pravna lica koja su imala priliku da predlaganjem ideja za tipične srpske proizvode i usluge učestvuju u konkursu za grantove u ukupnom iznosu od 56.000 evra. Ovaj projekat ima širu dimenziju, jer pored ekonomske održivosti stavlja fokus na proizvode i usluge koji mogu da doprinesu promociji Srbije u inostranstvu i povećanju konkurentnosti izvoza. Izabrano je devet pobednika, a u proces izbora su bili uključeni i naši zaposleni.

Kao poslednji, ali ne i manje važan, želeo bih da pomenem sporazum o saradnji koji je naša fondacija nedavno potpisala sa Fondacijom "Dragica Nikolić". Zajednički ciljevi, koji su usmereni ka pronalaženju rešenja za akutne probleme u zemlji, povećali su naše organizacije čije se misije i interesi umnogome poklapaju. Identifikovali smo zdravstvo, koje danas predstavlja jedan od gorućih problema u Srbiji, kao prvu oblast zajedničkog delovanja koja zahteva urgentna rešenja i brzu reakciju.

Najhladnija tečnost na svetu

“Tečni helijum se upotrebljava za MRI u bolnicama, tj. kod sistema magnetnih rezonanci, koji omogućavaju formiranje slike unutrašnjih organa i predstavljaju jednu od najmodernijih dijagnostičkih tehnika, kao i za NMR, odnosno sisteme koji se uglavnom koriste u naučnoistraživačkim ustanovama za spektroskopsko određivanje sastava materije, u istraživanjima fizike čvrstog stanja na niskim temperaturama, a zanimljivo je da je najveće postrojenje koje koristi tečni helijum Veliki sudarač hadrona u CERN-u”

Povod za razgovor sa Milicom Grković-Popović, dipl. fizikohemičarem i rukovodiocem prodaje specijalnih gasova i pripadajuće opreme u kompaniji Messer Tehnogas AD, jeste izgradnja nove punionice helijuma u Pančevu. Milica Grković-Popović za “Vreme” detaljno objašnjava osobine helijuma i njegovu primenu – kako u tečnom tako i u gasovitom stanju.

“VREME”: Kako je Messer odlučio da investira u punionicu helijuma?

MILICA GRKOVIĆ-POPOVIĆ: Messer Tehnogas AD je vodeća gasarska kompanija u regionu i pre nekoliko godina rešila je da svoj proizvodni program zaokruži izgradnjom punionice helijuma u Srbiji. Srećna okolnost bila je da nam nisu bile potrebne dozvole za izgradnju, jer je reč o postojećim infrastrukturnim objektima u jednom od naša tri pogona Fabrike Pančevo. Proces je započet pre oko četiri godine, u početku “stidljivo”, u smislu pokušaja da se obezbedi mala zalihna tečnog helijuma za hitne slučajeve. Vremenom je postalo jasno da je kompletna punionica neophodna. Presudnu ulogu odigrala je svetska kriza u snabdevanju helijumom, koja je započela februara 2011, a kulminirala od septembra 2012. U poslednja dva meseca došlo je do blage normalizacije u snabdevanju, ali kriza i dalje traje, a posledica ove, kao i svake druge nestašice, jeste izuzetno veliki skok nabavnih i prodajnih cena na svetskom tržištu, pa i kod nas.

Sledeća faza počela je pre malo više od godinu dana, izmeštanjem punionice gasovitog azota iz Pančeva u Beograd. Nova



punionica predstavlja značajno tehničko-tehnološko usavršavanje, kojim je omogućena proizvodnja azota do kvaliteta 6.0 (99,9999 odsto N_2); pritisak punjenja je sa 150 bara podignut do 300 bara, što omogućava znatne uštede u transportu za velike potrošače.

Adaptacija postojećeg prostora izvršena je u proteklih nekoliko meseci – prostor u potpunosti zadovoljava sve bezbednosne zahteve, s obzirom na to da se nalazi na lokaciji za proizvodnju i punjenje vodonika do kvaliteta 6.0 (99,9999 odsto) i pritiska do 300 bara. Kompresor do 300 bara može da puni helijum u kvalitetu balon gasa, a očekuje se isporuka još dva specijalna membranska kompresora za čist helijum, dve cisterne za tečni helijum i sistema za prečišćavanje helijuma. Na ovaj način, uz adekvatnu ambalažu i pripremu boca, kao i novu komoru za pripremu boca (za helijum i ostale gasove) puštenu u

rad u Pančevu krajem prošle godine, biće omogućeno punjenje helijuma do kvaliteta 6.0 (99,9999 odsto). Prema obećanju našeg inženjerskog tima sa Sinišom Drob-njakom na čelu, i vođom projekta Markom Malovićem, planirano je da punionica helijuma probni rad počne za oko osam meseci, dok bi za godinu dana ona trebalo da počne sa radom u punom kapacitetu. Naša želja je da krenemo u snabdevanje kupaca u zemlji i regionu iz sopstvene proizvodnje. Time bismo smanjili rokove isporuke i transportne troškove koji nisu zanemarljivi.

A zašto baš helijum? Možete li nešto više reći o upotrebi ovog gasa?

Helijum je najlakši od plemenitih gasova i kao takav ima veoma specifične osobine. Zastupljenost u prirodi mu nije velika, u zemljinoj atmosferi se nalazi u tragovima – oko 0,00052 odsto, i jako brzo napušta atmosferu.

Istraživanja tečnog helijuma nagrađena su sa nekoliko Nobelovih nagrada, a neki aspekti i dalje predstavljaju predmet proučavanja. Tečni helijum ključa na -269°C , dok na temperaturi $2,17\text{ K}$ (-271°C) postaje superprovodna tečnost. U čvrsto stanje moguće ga je prevesti samo pod pritiskom od preko 25 atmosfera. Interesantna je primena tečnog helijuma: kod MRI, tj. sistema magnetnih rezonanci u bolnicama, koji omogućavaju formiranje slike unutrašnjih organa i predstavljaju jednu od najmodernijih dijagnostičkih tehnika, kao i za NMR, odnosno sisteme koji se uglavnom koriste u naučno-istraživačkim ustanovama za



spektroskopsko određivanje sastava materije, u istraživanjima fizike čvrstog stanja na niskim temperaturama, SQUID-ovima, EPR-ovima i sl. U osnovi, spuštanjem temperature u oblast ispod 4,2 K oko 16 elemenata pokazuje superprovodne osobine, pa se neki od njih koriste za izradu superprovodnih magneta.

Najveće postrojenje koje koristi tečni helijum je Veliki sudarač hadrona u CERN-u. To je akceleratori sistem od 1600 superprovodnih magneta postavljenih duž 27 km dugačkog tunela za čije rashlađivanje je potrebno 96 tona tečnog helijuma, odnosno 768.000 litara!

Koliko je sve u vezi sa tečnim helijumom specifično, najbolje se vidi na primeru cisterni za tečni helijum: za transport "običnih" kriogenih gasova – tečnog argona, tečnog azota, tečnog kiseonika – koriste se vakuum izolovane cisterne, ali za transport tečnog helijuma potrebna je cisterna u cisterni, tj. tečni helijum se nalazi u ometaču koji je napunjen tečnim azotom. Takođe, kao što korisnici tečnih gasova dobro

znaju, za atmosferske kriogene gasove cisterna dođe na lokaciju i odmah se radi povezivanje i istakanje gasa. Kada cisterna tečnog helijuma stigne u punionicu, mora da sačeka najmanje 24 sata da se tečnost unutar cisterne stabilizuje, pa je zatim moguće istakanje iz cisterne. Do krajnjeg potrošača tečni helijum se doprema u vakuum izolovanim posudama od 100, 250, 450 ili 500 litara vodene zapremine. Grubo preračunato, masa od jednog kilograma odgovara zapremini od osam litara tečnog helijuma, odnosno 5,97 m³ gasovitog helijuma, pa se može lako zaključiti da je transport helijuma praktično transport ambalaže, te da je najlogičniji način snabdevanja potrošača gasovitim helijumom u bocama punjenim do pritiska od 300 bara. Nažalost, to zahteva prilagođavanje opreme za korišćenje gasova kod potrošača, pa je prelazak na novi standard proces koji će zahtevati mnogo vremena. Kompanija Messer ima tri centra za punjenje i isporuku helijuma: u Francuskoj, Švajcarskoj i Austriji. Interesantno je da Messer u

Švajcarskoj snabdeva CERN, dok Austrija snabdeva Srednju i Jugoistočnu Evropu.

A kada je reč o helijumu u gasovitom stanju?

Gasoviti helijum nije baš tako egzotičnih osobina. Čist helijum ima najveću primenu u analitici, u različitim laboratorijama: u industriji – koristi se u kontrolnim i istraživačkim laboratorijama, u naučnoistraživačkim centrima, različitim nezavisnim kontrolnim telima, zatim u metalnoj industriji za formiranje laserskog snopa u rezonatorima ugljen-dioksidnih lasera za obradu metala, za kontrolu curenja/zaptivenosti pr. rashladnih sistema, u automobilskoj industriji za er-begove, za meteorološke balone i balone za nadzor službi bezbednosti, a za tehničko ronjenje na većim dubinama koriste se mešavine sa helijumom... Gasoviti helijum koristi se za ispitivanje curenja sistema jer njegovi mali atomi nesmetano prolaze kroz najmanje nezaptivenosti. Kada se posmatra cela punionica helijuma, svi elementi moraju da budu od adekvatnih materijala i odgovarajuće tehnologije, potrebno je optimizirati broj spojeva, a za one koji postoje koriste se specijalni sistemi za zaptivanje jer su u protivnom gubici veoma veliki i izuzetno skupi. To su samo neki od detalja koji pokazuju koliko je komplikovan rad sa helijumom.

Koliko je uloženo u ovu punionicu? Možete li nešto reći o ostalim investicijama i planovima Messera?

Ukupna procenjena vrednost investicije nije tako visoka, nešto preko tri miliona evra, ali su troškovi proizvodnje i održavanja veoma veliki. Jedan od problema, ili prednosti, u zavisnosti kako se posmatra, jeste i to što sve investicije u Srbiji Messer Tehnogas AD finansira iz tekućih prihoda kompanije, jer je cena kapitala u Srbiji neopravdano visoka. Trenutno je u toku i investicija od oko 20 miliona evra u postrojenje za razlaganje vazduha za novu topionicu bakra u Boru i još nekoliko manjih koje se privode kraju, kao što je punionica freona ili renoviranje punionice specijalnih gasnih mešavina. Na osnovu potreba u zemlji i regionu, kao i projektovanog kapaciteta, planirano je da se oko 80 odsto proizvodnje izvozi u: Tursku, Bugarsku, Rumuniju, Grčku, Makedoniju, Albaniju, Crnu Goru, Republiku Srpsku i Federaciju.



“FILIP MORIS”

Novi Marlboro stiže iz Srbije

Niška fabrika “Filip Moris” prva i za sada jedina u svetu proizvodi novu, jedinstvenu cigaretetu “Marlboro Advance XL”, koja je prošle nedelje ekskluzivno predstavljena tržištu.

“Marlboro Advance XL po svom kvalitetu zadovoljava najviše međunarodne standarde i donosi višestruke inovacije u formatu i dizajnu cigarete i paklice. Uložili smo više od tri miliona dolara u novu tehnologiju i mnogo napornog rada na razvoju ovog proizvoda. Verojato smo ponosni na to što se trenutno najveća inovacija na brendu Marlboro dešava upravo u našoj zemlji i što je tim iz Srbije pionir te inovacije”, rekla je Jelena Pavlović, zamjenik generalnog direktora kompanije “Filip Moris” u Srbiji.

ATLANTIC GRUPA

Rast međunarodnih tržišta i Rusije

Atlantic Grupa je u prvom polugodištu 2013. godine ostvarila prihod od prodaje u iznosu od 322,8 miliona evra, što u odnosu na isti period prošle godine predstavlja rast od 3,3 odsto.

Dobit pre kamata i poreza (EBIT) porasla je na 29,2 miliona evra za 5,2 odsto u odnosu na isti period prošle godine, dok neto dobit nakon manjinskih interesa iznosi 15,3 miliona evra zahvaljujući znatno sniženim troškovima kamata nakon uspešnog refinansiranja kreditnih obaveza.

Posmatrano po tržištima, najveći rast ostvaren je u Rusiji i ZND (26,8 odsto) čime to tržište u ukupnim prihodima grupe sada ostvaruje 5,6 odsto ukupnih prihoda od prodaje. Drugi najveći rast ostvaren je u Sloveniji (6,9 odsto). Ključna evropska

tržišta (Nemačka, UK, Italija, Švajcarska, Austrija, Švedska i Španija), koja čine 12,8 odsto u ukupnim prihodima od prodaje, takođe su ostvarila znatan rast od 6,7 odsto. Hrvatsko tržište je najveće u ukupnom prihodu od prodaje sa 24,4 odsto, a sledi tržište Srbije sa 24 odsto. Slovenija je treće po veličini tržišta sa 12,8 odsto, a prate ga BiH sa 7,6 odsto pa ostala regionalna tržišta sa 6,2 odsto.

BANCA INTESA

Najbolja u Srbiji

Vodeći svetski finansijski magazin “Euromoney” dodelio je Banca Intesa nagradu za najbolju banku u Srbiji u 2012. godini. Banka je četvrtu godinu zaredom ponela ovo renomirano priznanje, koje se ukazuje na osnovu analize niza kvantitativnih i kvalitativnih kriterijuma, poput poslovnih parametara, inovativnosti, kao i kvaliteta

portfolija.

U obrazloženju nagrade navodi se da je Banca Intesa u prethodnoj godini znatno uvećala depozitne baze, čime je dodatno učvrstila svoj stabilan odnos kredita i depozita, dok je istovremeno zadržala udeo problematičnih plasmana ispod proseka koji je zabeležen na nivou celokupnog bankarskog sektora Srbije. Iako je u zahtevnom poslovnom okruženju stavila akcenat na efikasnost i stabilnost, Banka nije zapostavila svoju posvećenost inovativnosti u radu, stoji u obrazloženju.

PIRAEUS BANKA

Usvojene preporuke NBS

“Prepoznajući potrebu da pomogne klijentima da lakše servisiraju svoje kreditne obaveze, kao i nastojanja Narodne banke Srbije da očuva finansijsku stabilnost u Republici Srbiji, Piraeus banka Beograd će podržati obe preporuke Narodne banke Srbije koje se odnose na kredite izdate fizičkim licima. U skladu sa ovom odlukom, Banka je započela pripreme kako bi ostvarila brzu primenu ovih preporuka. Zbog potrebe da se izvrše određene korekcije u softverskom sistemu Banke kako bi se uvažili zahtevi iz preporuka, klijenti će biti u skorije vreme pisanim putem obavešteni kada će preporuke biti implementirane.

Detalji o preciznom metodi implementacije preporuka Narodne banke Srbije biće prosleđeni odgovarajućim klijentima direktno od strane Banke u skladu sa posebnim uslovima svakog pojedinačnog ugovora o kreditu”, saopšteno je iz Piraeus banke.

DELTA AGRAR

Prinos pšenice veći od 8 t/ha

Na imanjima Delta Agrara upravo je završena najuspešnija žetva pšenice od nastanka ove kompanije. Na oko 3000 hektara pod ovom kulturom ostvaren je do sada najbolji prosečan prinos od 8,1 tone po hektaru.

“Prosečan prinos na svih pet naših imanja veći je od prošlogodišnjeg za skoro 15 odsto (u 2012. bio je 7,069 t/ha), iako je

prošla godina po meteorološkim uslovima bila izuzetno povoljna za pšenicu. Na određenim parcelama prinos prelazi i 9,5 tona po hektaru”, izjavio je predsedavajući Bor-da direktora Delta Holdinga Dejan Jeremić.

“Veoma smo zadovoljni ostvarenim rezultatima u žetvi pšenice, ne zbog toga što su oni znatno iznad proseka Srbije, već zato što su na nivou najrazvijenijih poljoprivre-da Evrope, a daleko iznad proseka Evropske unije. Od 2005. godine kada smo postali vlasnici pet imanja u Vojvodini, Del-ta kontinuirano ulaže u najsavremeniju tehnologiju i u kvalitetne stručnjake i sada je jasno da te investicije daju rezultat. Uz kvalitetne sorte, dobru pripremu i stru-čan rad, potvrđuje se da i Srbija može da ostvari rezultate u poljoprivredi sa kojima je konkurentna na evropskom i svetskom tržištu”, dodao je Jeremić.

“KNJAZ MILOŠ”

Projekat “Zajedno gradimo dečije oaze”

Kompanija “Knjaz Miloš” i opština Aranđelovac osnovali su fond “Volim Aranđelovac” i time pokrenuli projekat “Zajedno gradimo dečije oaze”. Akcijom će se u narednih 12 meseci izdvajati sredstva za izgradnju novih dečijih igrališta i obnovu starih, a biće obuhvaćena teritorija opštine Aranđelovac sa pripadajućim okolnim selima.

Kompanija “Knjaz Miloš” će za svaku flašu mineralne vode Aqua Viva i Knjaz Miloš u pakovanju od 1,5 litara, koja se prodaje na teritoriji opštine Aranđelovac, izdvajati u Fond po dva dinara, a opština Aranđelovac jedan dinar. Cilj projekta je da u naseljima i selima u opštini Aranđelovac postoje odgovarajuća mesta za dečiju igru, a da se na kraju akcije u centru grada otvori veliko novo igralište za najmlađe sugrađane.

EUROBANK

Kupovina dve banke

Eurobank Ergasias S.A. potpisala je sa Grčkim fondom za finansijsku stabilnost (HFSF) dva obavezujuća ugovora o kupovini 100 odsto akcija i glasačkih prava u



bankama New TT Hellenic Postbank S.A. (HPB) i New Proton Bank S.A. (Proton).

Nakon kupovine banaka HPB i Proton, nova grupacija će imati 20.115 zaposlenih i 1261 ekspozituru u sedam zemalja. Ovom transakcijom ostvariće se rast depozita za 12 milijardi evra, dok će porast ukupne aktive biti 23 odsto, odnosno 79,4 milijarde evra. Procenjuje se da kombinovana sinergija iz ove dve transakcije iznosi oko 200 miliona evra godišnje do 2015, uz trenutnu neto vrednost od oko 800 miliona.

Povodom uspešne kupovine banaka HPB i Proton, generalni direktor Eurobank Hristos Megalu (Christos Megalou) izjavio je: “Kupovina banaka Hellenic Postbank i Proton Bank predstavlja veliku prekretnicu za Eurobank i proces restrukturiranja grčkog bankarskog sistema. Nakon što znatno ojača bazu kapitala i likvidnost, uz kombinovanje kreativnih snaga ove tri organizacije, Eurobank će moći da podrži grčke firme i stanovništvo i dodatno doprine se naporima vezanim za oporavak grčke ekonomije.”

MINERALNA VODA DUBOKA

Pomoć akciji “Bitka za porodilišta”

Mineralna voda Duboka pridružila se akciji “Bitka za porodilišta” i pokrenula dugoročni humanitarni projekat u okviru kog će se od svakog prodatog proizvoda vode Duboka prikupljati sredstva za srpska porodilišta. U narednih šest meseci na pakovanjima vode Duboka nalaziće se logo akcije, a od svakog prodatog proizvoda će se izdvajati jedan dinar za akciju “Bitka za porodilišta”.

“Duboka je voda koja svojim mineralnim sastavom pogoduje trudnicama i dojljama i smatramo da kroz podršku akciji ‘Bitka za porodilišta’ na najbolji način možemo da pružimo podršku tek rođenim bebama i njihovim porodicama. Verujemo da će potrošači prepoznati našu ideju da kupovinom Duboke doprinesu boljim uslovima u porodilištima”, izjavio je Miloš Marković, direktor kompanije Mineralna voda. d.o.o.

VREME

Copyright © NP Vreme, Beograd

Upotreba materijala iz ovog fajla u bilo koje svrhe osim za
ličnu arhivu dozvoljena je samo uz pisano odobrenje NP Vreme

PDF IZDANJE RAZVILI: Saša Marković i Ivan Hrašovec

OBRADA: Marjana Hrašovec