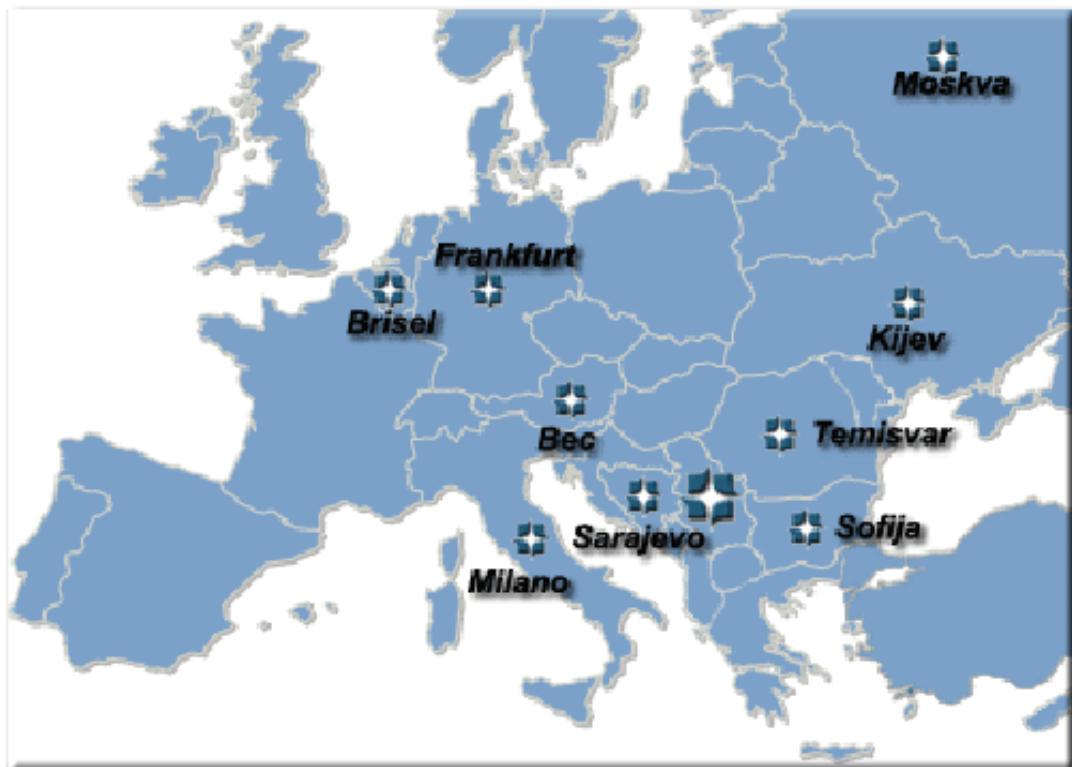




**ODBOR ZA EKONOMSKE
ODNOSE SA INOSTRANSTVOM**

PREDSTAVNIŠTVA PKS VAM ODGOVARAJU



Broj 2/ maj 2008. godine

Poštovani privrednici,

Privredna komora Srbije nastavlja praksu organizovanja neposrednih susreta direktora predstavništava PKS u inostranstvu sa srpskim privrednicima.

U aprilu 2008.g. direktori PPKS, posetili su privrednike Braničevskog, Podunavskog, Kolubarskog i Mačvanskog regiona. Pored bližeg upoznavanja sa radom PPKS i uslugama koje stoje na raspolaganju našoj privredi zainteresovanoj za saradnju sa tržištima na kojima deluju PPKS, u direktnim razgovorima, direktori PPKS dali su niz odgovora i praktičnih uputstava, po konkretnim upitima privrednika.

Sistematizovani odgovori dostupni su i Vama u *Brošuri Predstavništva PKS Vam odgovaraju – Broj 2.*

Sigurni smo da će Vam ova brošura biti od koristi, da ćete u njoj pronaći odgovore koji će uticati na donošenje Vaših strateških i operativnih poslovnih odluka.

Takođe, imamo i zadovoljstvo da Vas pozovemo da se i direktno uključite u saradnju sa PPKS, našom privrednom diplomatijom koja zastupa i Vaše interese na ino – tržištima.

Na web stranicama pojedinačnih PPKS (sadržaji su dostupni na srpskom, engleskom i službenom jeziku zemlje za koju je osnovano PPKS) možete koristiti niz informativnih sadržaja o privrednom ambijentu i uslovima za poslovanje na predmetnim tržištima, privrednim događajima, aktuelnostima u radu PPKS i dr.

Očekujemo Vas na sastancima sa direktorima PPKS koje će PKS organizovati i u narednom periodu,

Sa poštovanjem,



Olivera Kiro, sekretar Odbora za ekonomske odnose sa inostranstvom PKS

**Predstavništva Privredne komore Srbije
Vam odgovaraju**

- **PPKS u Austriji, Beč str.4**
- **PPKS u Belgiji, Brisel str.7**
- **PPKS u Bosni i Hercegovini, Sarajevo..... str.10**
- **PPKS u Bugarskoj, Sofija..... str.12**
- **PPKS u Italiji, Milano..... str.17**
- **PPKS u Nemačkoj, Frankfurt..... str.19**
- **PPKS u Rumuniji, Temišvar..... str.23**
- **PPKS u Ruskoj Federaciji, Moskva..... str.27**
- **PPKS u Ukrajini, Kijevstr.33**

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U AUSTRIJI, Beč

- **Osnovne karakteristike austrijskog tržišta**

S obzirom da se radi o jednoj od najrazvijenijih zemalja Evrope, konkurencija na tržištu Austrije je veoma jaka, te nastup firmi na ovom tržištu podrazumeva :

- sertifikaciju potrebnu za sve zemlje EU,
- visok i ujednačen kvalitet roba, kao i njihove dovoljne količine,
- prvoklasnu logistiku,
- značajna marketinška ulaganja, naročito ukoliko se radi o robi široke potrošnje

- **Carinski propisi**

Što se tiče carinskih propisa za uvoz robe iz Srbije u Austriju na snazi je sistem preferencijala koji Srbija ima zaključen sa Evropskom Unijom, a kojim se značajno favorizuje naš izvoz, pošto je više od 90% naših roba oslobođeno carine.

Najznačajniji izvozni proizvodi srpske privrede na austrijskom tržištu su limovi, gvoždje, metanol, sirćetna kiselina, šećer, zamrznuto voće i koncentracije voćnih sokova.

Za izvoz roba viših faza prerade, potrebno je uložiti sredstva u marketinšku prezentaciju, s obzirom da se radi o proizvodima koji nisu poznati austrijskom tržištu.

- **Porezi na uvoz alkoholnih pića u Austriju**

U Austriju se iz Srbije, na osnovu od strane EU odobrenog kontigenta, a uz prilaganje formulara EUR 1, mogu uvoziti vina bez carine. Kod količina većih od 3000 l potrebno je obezbediti uvoznu licencu (AGRIM), kao i dokument VI 1. Na vina u Austriji, plaća se porez na promet u visini od 20% vrednosti robe. U slučaju da vino ima više od 10% vol. alkohola, koji nije nastao isključivo vrenjem, plaća se dodatnih 73 EUR /ha potrošačkog poreza.

Uvoz rakija iz Srbije u Austriju je takodje oslobođen carina, ali se i za njih plaća porez na promet od 20% vrednosti robe. Medjutim, kod uvoza rakija se plaća potrošački porez u iznosu od 1000 EUR po hektolitr alkohola (znači ako rakija ima 40% alkohola, po 1l u Austriju uvezene rakije, platiće se 4 EUR potrošačkog poreza). Ovo znatno otežava plasman naših rakija na austrijskom tržištu.

- **Obezbedjenje radne snage za srpska preduzeća koja obavljaju gradjevinske i montažne radove u Austriji**

Ovo je jedno od često postavljenih pitanja od strane srpskih montažera i izvodjača radova. Slobodno kretanje radne snage obezbedjeno je unutar zemalja EU (za nove članice EU, primljene od 2004.g., Austrija i Nemačka ograničavaju slobodno zapošljavanje radne snage na 7 godina od dana prijema zemlje u članstvo), medjutim, mogućnost zapošljavanja radne snage iz zemalja koje nisu članice veoma je ograničena. To praktično znači da srpska preduzeća koja žele da obavljaju gradjevinsku ili montažersku aktivnost u Austriji, ne mogu da dovedu za obavljanje tih poslova radnu snagu iz Srbije.

• Kako funkcioniše Privredna komora Austrije

Ovo pitanje se često postavlja od strane srpskih preduzeća i institucija, s obzirom da se radi o jednom od najbolje organizovanih komorskih sistema na svetu. Austrija svoj izvoz od preko 160 milijardi EUR godišnje u velikoj meri postiže zahvaljujući dobroj organizaciji Privredne komore Austrije i njenoj odličnoj saradnji sa austrijskom državom, a sve u zajedničkom cilju ostvarivanja zacrtanog ekonomskog rasta i razvoja. U komorskom sistemu Austrije zaposleno je oko 4000 ljudi, od čega čak 1000 u PK Austrije, a 3000 u regionalnim Privrednim Komorama (kojih ima 9, koliko i austrijskih pokrajina).

Strukturno PK Austrije je podeljena u 3 sektora i to:

- WIFI - obrazovanje i školovanje zaposlenih, ali i nezaposlenih (5% od ukupnog broja zaposlenih u PK Austrije i skoro 50% od ukupnog broja zaposlenih u regionalnim PK),
- AWÖ - ekonomski odnosi sa inostranstvom (55% zaposlenih),
- FV - strukovna udruženja i stručne službe (40% zaposlenih)

Rad **WIFI**-a odvija se u najvećoj meri u regionalnim PK, dok se u PK Austrije nalaze službe planova, analiza, kreiranja novih načina obrazovanja i izvoza obrazovnih programa i obuke.

AWÖ - ekonomski odnosi sa inostranstvom najjači je sektor u PK Austrije (kako stručno, tako i brojčano). Spoljno trgovinski odnosi sa inostranstvom rade isključivo na saveznom nivou tj. u PK Austrije. U okviru njega se nalazi i 107 privrednih predstavništava u inostranstvu (sa preko 400 zaposlenih) čiji predstavnici imaju diplomatski status, što je regulisano zakonom (Austrija nema u svojim ambasadama radna mesta "trgovačkog savetnika" pošto taj kompletan posao za državu obavljaju predstavništva PK Austrije u inostranstvu). Ovakav sistem se pokazao kao izuzetno efikasan, pošto omogućuje predstavništvima veoma efikasnu komunikaciju sa nosiocima političkih i privrednih odluka u zemlji-domaćina, ali i najneposredniji kontakt sa preduzećima u zemlji.

FV - strukovna udruženja i stručne službe, koncipirane su slično kao i kod nas. Predsednik PK Austrije bira se na isti način kao i kod nas i ima 3 pomoćnika, koji se biraju iz redova Udruženja industrijalaca (1), i iz dve najveće političke partije po jedan. Sadašnji predsednik PK Austrije ima još dva kooptirana potpredsednika. PK Austrije se finansira iz članarina, koje su zakonom propisane i obavezne, sa mehanizmom za njihovu realizaciju. Članarine se ne uplaćuju direktno PK Austrije, već ministarstvu finansija (pošto su one zakonska obaveza, kao i porez) i njihovo ne plaćanje ima isti tretman kao i ne plaćanje poreza, tj. u krajnjoj konsekvenci može da dovede do likvidacije firme. Visina članarine je diferencirana prema veličini i obimu poslovanja preduzeća, tako da mala preduzeća plaćaju samo osnovne članarine (za svaku delatnost u registraciji preduzeća u Austriji se plaća posebna osnovna članarina), dok veća preduzeća, pored osnovnih, plaćaju i dodatne doprinose za Komoru u zavisnosti od obima prometa i broja zaposlenih radnika.

Predstavništva u inostranstvu se finansiraju iz sredstava PK Austrije, a manja predstavništva (do 3 zaposlena) finansiraju se do 50% iz budžetskih sredstava prema odluci Vlade o stimulanju izvoza. U situaciji specijalnih zahteva komintenata (marketinške studije, analize tržišta, praćenja firmi na određene lokalitete u okviru zemlje) vrši se naplata u visini od 100 EUR/h. Takodje i kod organizovanja dolaska, boravka, smeštaja i kontakata privrednih delegacija Austrije u stranim zemljama, predstavništva PK Austrije u tim zemljama naplaćuju firmama kotizaciju u visini od 200 - 500 EUR. I pored

visokih sredstava koja se izdvajaju za rad AWÖ (Ekonomski odnosi sa inostranstvom), u prošloj godini je to bilo 70 miliona EUR, do 2002. godine bilo je veoma teško finansirati sve nastupe u inostranstvu iz sredstava PK Austrije. Da bi stimulisala povećanje izvoza, Vlada je 2002 donela odluku kojom se za stimulisanje izvoza izdvaja jedan deo budžetskih sredstava (program „Go international“). Privredna Komora Austrije je izvanredan primer dobre i efikasne organizacije, koja za gore navedene preduslove daje izuzetno dobre rezultate.

- **Uspostavljanje kontakta sa poslovnim partnerima iz Austrije**

Predstavništvo PKS u Austriji je Vaš prvi partner na putu ka austrijskom tržištu.

- **Šta Vam obezbeđuje Predstavništvo PKS u Austriji**

1. Aktuelne podatke o propisima i kretanjima na austrijskom tržištu,
2. Liste potencijalnih poslovnih partnera,
3. Oglašavanje Vaših ponuda na web stranama pokrajinskih Privrednih komora Austrije, strukovnih udruženja, stručnih časopisa, kao i na web strani Predstavništva PKS u Austriji
4. Najpovoljnije uslove za učešće na sajmovima i privrednim manifestacijama u Austriji
5. Informacije o mogućnostima otvaranja firme u Austriji
6. Kontakte sa bankama, notarima, advokatima i poreskim savetnicima
7. Adrese i kontakte sa austrijskim državnim institucijama koje su od interesa za Vaše poslovanje
8. Organizaciju Vaših promotivnih kampanja
9. Obezbeđenje prostora, stručno prevodjenje i kompletnu logistiku za Vaše poslovne sastanke i prezentacije

Pored ovoga, PKS i njeno predstavništvo u Austriji organizuju *granske prezentacije privrede Srbije*, koje su se pokazale kao jedan od najefikasnijih načina za uspostavljanje poslovnih kontakata naših privrednika sa austrijskim tržištem. Takodje se, u saradnji sa Privrednom komorom Austrije i austrijskim pokrajinskim Privrednim komorama, organizuju *učešća naših preduzeća na forumima i stručnim kontakt berzama u Austriji*, što je takodje veoma dobar način za uspostavljanje poslovnih kontakata).

Organizuje se i učešće naših preduzeća na *sajamskim manifestacijama*. Veoma je zapaženo, već tradicionalno učešće naših preduzeća na sajmu u Gracu, na Dunavskoj turističkoj berzi, kao i sajmu nekretnina i investicija REAL VIENNA u Beču. U pripremi je učešće naše drvne industrije na sajmu drveta u Klagenfurtu (28.-31.08.2008).

PPKS u Austriji aktivno učestvuje u organizaciji dolaska *austrijskih privrednih delegacija* u Srbiju, čime se, s jedne strane povećava mogućnost poslovnih kontakata srpskih i austrijskih preduzeća, a sa druge strane povećava zainteresovanost austrijanaca za investiranje u srpsku privredu. Tokom prošle godine Srbiju su posetile dve privredne delegacije iz Austrije: delegacija Salzburg-a i delegacija Koruške, a u toku su pripreme za dolazak privrednih delegacija Štajerske i Donje Austrije.

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U BELGIJI, Brisel

- **Koje konkretne marketinške usluge, koje su u funkciji unapredjenja izvoza usluga, članice PKS mogu da dobiju od Predstavništava PKS Brisel**

Većina usluga koje PPKS Brisel pruža članicama PKS, korespondira uslugama koje pružaju sva predstavništva PKS u inostranstvu, medju kojima su:

- **Informisanje** o tržišnim mogućnostima zemlje u kojoj se PPKS nalazi, njegovim osnovnim karakteristikama i ostalim elementima od značaja za unapredjenje plasmana roba i usluga poreklom iz Srbije
- **Promocija** srpskih firmi i njihovih proizvoda i usluga, kao i investicionih potencijala Srbije, u cilju unapredjenja stranih investicija, a posebno jačanja investicionih ulaganja iz Belgije, bilo o kom formatu ulaganja da se radi
- **Organizovanje učešća** PKS i drugih privrednih komora iz Srbije, preduzeća i drugih organizacija na simpozijumima, seminarima i drugim sličnim manifestacijama na nivou EU ili Belgije
- **Uspostavljanje poslovnih kontakata** i priprema posete poslovnih ljudi iz Srbije različitim belgijskim i evropskim institucijama i udruženjima
- **Priprema boravka privrednih delegacija i pojedinaca** i ugovaranje B2B sastanaka, sa belgijskim firmama, zainteresovanim za strateško partnerstvo, nabavku i prodaju robe, poslovnu saradnju i sl.
- **Učešće u organizaciji poslovnih saveta** i ostvarivanje saradnje sa njima

Realizacija navedenih aktivnosti podrazumeva čitav niz konkretnih, pojedinačnih, marketinških usluga, kao što su dostavljanje kontakt podataka za firme koje, po svom profilu, ulaze u krug firmi potencijalnih partnera, zatim, uspostavljanje i održavanje komunikacije sa partnerima na zahtev firme, oglašavanje ponuda na različitim belgijskim i evropskim portalima i sajtovima, pomoć i podrška kod organizacije nastupa na različitim sajmovima i izložbama, i sl;

Pored unapredjenja bilateralne saradnje sa Belgijom, značajan deo aktivnosti PPKS Brisel vezan je za saradnju Srbije sa Evropskom unijom, što znači za proces integracije Srbije u EU. U tom kontekstu, lista aktivnosti obuhvata:

- Praćenje i izveštavanje privrede o evropskim politikama i propisima EU u odgovarajućim sektorima privrede;
- Informisanje o mogućnostima učešća srpske privrede i njenih asocijacija u programima i projektima EU;
- Praćenje rada značajnih "think-tank"-ova, kao što su Centar za evropske politike, Evropski institut preduzeća, Centar za proučavanje evropskih politika i sl;
- Saradnja sa Evrokomorama, tj. Udruženjem evropskih komora;
- Saradnja sa nacionalnim i evropskim granskim/sektorskim udruženjima, udruženjima poslodavaca i sl;
- Povezivanje i učešće u aktivnostima brojnih evropskih mreža a pre svega onih koje su uspostavljaju među institucijama i firmama koje se bave pitanjima istraživanja i razvoja, inovacijama i sl, čiji osnovni cilj je olakšavanje postupka nalaženja partnera za učešće u projektima koji se finansiraju sredstvima iz EU fondova.

Navedene aktivnosti realizuju se kroz kontakte sa predstavnicima lokalnih, nacionalnih, regionalnih i evropskih institucija i organizacija, koje imaju svoje sedišta u Briselu.

- **Kako dobiti informacije sa tržišta da bi naše angažovanje bilo adekvatno i naši resursi bili prezentirani**

Za dobijanje informacije sa tržišta potrebno je da se PPKS Brisel dostavi mejl sa jasno postavljenim zadatkom, na osnovu čega bi se prikupili traženi podaci, uključujući i važeću finansijsku i tehničku regulativu, bez koje nije moguće pripremiti valjanu ponudu.

- **Način dobijanja informacija – praćenje promena i tendencije na međunarodnom tržištu usluga**

Sa početkom objavljivanja newsletter-a, koje se planira do kraja godine, biće otvorena mogućnost direktnog praćenja kretanja, kao i promena i tendencija na međunarodnom tržištu usluga od strane zainteresovanih firmi. Do tada, PPKS Brisel će zainteresovane firme obavestavati o promenama i tendencijama na međunarodnom tržištu usluga na bazi njihovog pisanog upita.

- **Kakve su mogućnosti angažovanja na investicionim objektima – samostalno ili preko konzorcijuma**

U slučaju Belgije, praksa izvoza usluga, tipa montaže, transporta i sl, poreklom iz Srbije, nije razvijena. Ovakav vid aktivnosti zahteva postojanje pravnog okvira i dogovor dve države o pitanjima kao što su, na primer, cena rada, socijalno i zdravstveno osiguranje, radne dozvole i sl. Iako su Ministarstvo rada, zapošljavanja i socijalne politike Republike Srbije i Ministarstvo za zapošljavanje, rad i socijalni dijalog Belgije, još septembra 2005. godine potpisali sporazum o saradnji, za ugovaranje i realizaciju izvoza usluga potreban je i sporazum o upućivanju i zapošljavanju srpskih preduzeća u Belgiju (slično onom koji je potpisan sa SR Nemačkom o izvođenju radova i detašmanima).

Kako je Belgija veliki izvoznik, uključujući i izvoz usluga, mnogo je verovatnije da se ovakva vrsta aktivnosti i saradnja u nedostatku prethodno pomenutog sporazuma dve države, ostvari za nastup na trećim tržištima. Na bazi konkretnog upita firme, PPKS Brisel će proučiti mogućnosti saradnje za nastup na trećim tržištima i zajednički izvoz usluga.

- **Kako stupiti u kontakt sa određenim belgijskim institucijama radi dobijanja informacija ukoliko se samostalno nastupa na tržištu Nemačke**

PPKS Brisel ima razvijene odnose sa brojnim belgijskim državnim i privrednim institucijama i organizacijama biznisa, počev od trgovinskih komora, regionalnih agencija za promociju belgijske privrede u inostranstvu, sektorskih udruženja, konsultantskim i advokatskim kancelarijama, obrazovnim institucijama, uključujući i akademiju i td. Na zahtev bilo koje firme, PPKS Brisel će omogućiti direktan kontakt između nje i odgovarajuće institucije. Pregled najvažnijih belgijskih institucija, sa adresama i brojevima telefona i faksa, može se pronaći na sajtu PPKS Brisel: www.pks.co.yu/be

- **Naučno – tehnička saradnja sa laboratorijama za kontrolu semena i kulturu tkiva, uspostavljanje kontakta sa proizvođačima opreme za poljoprivrednu proizvodnju, doradu i pakovanje semena i dostavljanje poziva za učešće na manifestacijama vezanim za reklamirane semena**

Poljoprivredno-prehrambena industrija Belgije ima ključnu ulogu za industriju u celini. Povezana je sa ostalim sektorima u lancu dodate vrednosti, kao što je poljoprivreda, maloprodaja, farmaceutska, hemijska industrija, proizvodnja ambalaže itd; Neka o d

najvećih imena u prehrambenoj industriji posluju u Belgiji. Tu su na primer belgijski Barry Callebaut, InBev, Coca-Cola, Unilever, Kraft Foods Belgium, Vandemoortele, Danone, Campina, Materne, Ferrero i Nestlé. Uspešna belgijska prehrambena industrija čini zemlju atraktivnom ulaznom tačkom za sve izvoznike poljoprivrednih proizvoda. Rasuti proizvodi i polufabrikati sa medjunarodnog tržišta stižu u Belgiju da bi se preradili i da bi bili distribuirani ne samo na tržištu Belgije, već i u ostale zemlje EU.

Ovakvi rezultati posledica su značajnih ulaganja Belgije u istraživanje, razvoj i finansiranje inovativnih projekata koji su dizajnirani tako da omoguće kompanijama da postignu konkurentsku oštricu na polju primenjenog istraživanja, inovacija, obuke i izvoza. Prioriteti konkurentnosti u sektoru agro industrije

- Bezbednost hrane
- Tehnološki razvoj
- Pakovane hrane koje ne zagadjuje životnu sredinu
- Model održive industrije hrane

To govori u prilog činjenici da je saradnja sa lokalnim firmama u ovom sektoru izuzetno značajna za srpske firme, budući da ona otvara vrata za pristup rezultatima najnovijih istraživanja, tj. najnovijim tehnologijama i izuzetno bogatom know-how. Ova saradnja je od neprocenljivog značaja i kao takva preporučuje se svim srpskim firmama iz sektora proizvodnje hrane, kao i proizvođačima poljoprivrednih proizvoda. Pronalaženje partnera srpskim proizvođačima povrtarskih i ratarskih kultura i semena je u toku.

• **Da li postoji Zakon o uvozu semena. Da li se vrši prijavljivanje sorata. Kako to rade drugi uvoznici**

Pravila uvoza semena na tržište Belgije jednaka su pravilima koja važe u svim ostalim zemljama članicama EU. Ona su izvedena iz dva ključna propisa usvojena na nivou EU.

1. Odluka Saveta EU od 16. Decembra 2002 (2003/17/EC) o ekvivalenciji inspekcije polja koje se sprovode u trećim zemljama u proizvodnji semenskih biljaka i ekvivalenciji sečena proizvedenog u trećim zemljama
2. Uredba Saveta br. 1947/2005, od 23. novembra 2005 o zajedničkoj organizaciji tržišta semena EU

Pomenuti propisi, definišu uslove koji moraju biti ispunjeni da bi seme poreklom iz trećih zemalja moglo da udje na tržište EU. Kao prvo, seme mora da bude proizvedeno u zemlji kojoj je priznat ekvivalentan status i mora da bude pregledano od strane zvaničnih ili sertifikovanih inspektora. U oba slučaja mora da bude potvrđeno da seme zadovoljava uslove definisane u odgovarajućoj Uredbi Saveta.

Seme mora da bude upakovano na propisani način, s tim što pakovanje mora da nosi OECD-ovu sivu nalepnicu, na kojoj se upisuju svi traženi podaci o proizvodnji, tj. poreklu. Pored toga, isporuku semena mora da prate odgovarajuća dokumenta. To je, pre svega, zvanični sertifikat, na kome su naznačeni sledeći podaci: Referentni broj semena koje je korišćeno za proizvodnju semenskog useva i ime zemlje članice ili treće zemlje kojoj je priznat ekvivalentni status, koja je to zvanično potvrdila; Površina zemljišta koje je kultivisano za proizvodnju semenskih useva; Težina semena; Izjava da su prilikom proizvodnje ispoštovani uslovi definisani Direktivom o semenu. Ono što je za nas bitno je da je Srbiji priznata ekvivalencija za skoro sve vrste semena, izuzev semenskog krompira i semenskog kukuruza.

- **Kako izvoziti voće, povrće i pečurke, zamrznuto i sveže. Da li nam možete pomoći u iznalaženju kupaca**

Izuzetan kvalitet i kapaciteti za proizvodnju svežeg, zamrznutog i sušenog voća, povrća i pečuraka su razlog što su ovi proizvodi, poreklom iz Srbije, veoma poznati kupcima u Evropi, posebno u Belgiji. To potvrđuje činjenica da su neki od njih, kao npr. MONDI FOOD i DIRAFROST izgradili fabrike u Srbiji za preradu ovih proizvoda ili su putem akvizicije postojećih kapaciteta došli do istih. Dobar deo ove proizvodnje prevazilazi domaće potrebe, pa se preko Belgije, ova roba dalje distribuira na tržište EU, kako za maloprodaju, tako i za dalju preradu.

Radi izbegavanja rizika kojem su, kako praksa pokazuje, srpski izvoznici ponekad izloženi (zbog ne raspolaganja potrebnim informacijama o ceni proizvoda, bonitetu kupaca i drugim informacijama koje treba da im osiguraju efikasnost prodaje) PPKS Brisel, kao i ostala predstavništva PKS, je spremno da izvoznicima pomogne u nalaženju kupaca i plasmanu njihovih proizvoda u zemljama u kojima se nalaze.

Jedna od aktivnosti koja se, kada je u pitanju ova roba, posebno preporučuje je učešće na sajmovima i specijalizovanim izložbama. Na zahtev izvoznika, PPKS Brisel će dostaviti pregled najvažnijih manifestacija na kojima se okupljaju proizvođači i kupci svežeg prerađenog, zamrznutog ili sušenog voća, povrća i pečuraka.

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U BOSNI I HERCEGOVINI, Sarajevo

- **Na koje konkretno marketinške delatnosti PPKS možemo računati radi unapredjenja izvoza usluga**

Predstavništvo PKS u BiH ima sledeći sistem marketinških i drugih promotivnih aktivnosti za unapredjenje izvoza usluga iz Srbije u BiH

1. Prati tendere i promotivne aktivnosti na tržištu BiH i o njima redovno obaveštava Partnera, najmanje dva puta mesečno, a po potrebi svakodnevno u slučaju da se aktivnosti u domenu interesa Partnera javljaju na tržištu BiH
2. Omogućava prezentaciju Partnerovih proizvoda putem svojih aktivnosti u BiH
3. Organizuje prezentacije Partnerovih proizvoda/usluga na prostorima BiH
4. Omogućava da se poslovni susreti koje Partner realizuje u Sarajevu mogu održavati u prostorijama Predstavništva u BiH, jednom mesečno bez posebne nadoknade
5. Obavlja i druge poslove, na osnovu saglasnosti obe ugovorne strane.

- **Koji su to proizvodi koji se mogu plasirati na ovo tržište**

Paleta proizvoda koji se iz Srbije mogu plasirati na tržište BiH nije limitirana i nema ograničenja. Naš predlog je da nam pošaljete svoju listu proizvoda sa ex works cenama, a mi ćemo Vam dati ideju kako da ih plasirate i da li ste cenovno konkurentni

- **Način dobijanja informacija – praćenje promena i tendencije na međunarodnom tržištu usluga**

Predstavništvo PKS u BiH svakoga radnog dana informiše svoje klijente putem dva redovna biltena i to:

- a) Bilten privrednih kretanja – Poslovne novosti
- b) Bilten tenderskih ponuda

- **Kako i koliko utiču troškovi marketinga i inženjeringa za naše angažovanje u vašoj zemlji**

Prema dosadašnjim iskustvima troškovi marketinga su u direktnoj korelaciji sa rezultatima prodaje i što se više ulaže u kvalitetan marketing to su veće mogućnosti za plasman robe

- **Koliko je interesovanje za pojedinačne, a koliko za serijske proizvode - montažne radove**

Sve zavisi od klijenta do klijenta i od posla do posla. Neophodno je da se analizira svaka poslovna aktivnost pojedinačno. Nije moguće dati generalan odgovor.

- **Ko vrši istraživanje stranog tržišta. Da li se vrši od strane svake firme**

Istraživanje tržišta možemo vršiti mi kao Predstavništvo a može biti vršeno od strane stručnih kompanija u čijem odabiru Vam možemo pomoći

- **Kakve su mogućnosti angažovanja na investicionim objektima - samostalno ili preko konzorcijuma**

Veća mogućnost dobijanja poslova na investicionim objektima je kada je kompanija iz Srbije uključena u konzorcijum sa domaćim kompanijama u BiH. Tim povodom PPKS je još 2006. g, organizovala osnivanje Konzorcijuma kompanija koje se bave gradjevinarstvom, koji je sastavljen od 6 srpskih i 4 kompanije iz BiH.

- **Kakva je dinamika naplate Ima li posebnih uslova i garancija**

Dinamika naplate zavisi od više faktora, a najvažniji je da se kvalitetno odradi posao oko bankarskih garancija i akreditiva.

- **Kako doći do informacija o potrebi angažovanja na određenim poslovima**

Putem praćenja naših biltena poslovnih informacija i tenderske ponude

- **Kako doći do određenih institucija za informacije ukoliko se samostalno nastupa na tržištu**

Preko našeg Predstavništva možete dobiti sve vrste informacija od interesa za Vašu kompaniju.

- **Kakva je povezanost ambasada sa predstavnicima Privredne komore oko protoka informacija (carinski propisi, spisak uvoznika, spisak proizvođača određenih proizvoda, kreditna sposobnost banaka i uslovi kreditiranja, način plaćanja i drugi uslovi vezani za spoljno – trgovinsko poslovanje)**

Povezanost sa ambasadama je odlična i kada je potrebno da se dobiju neke informacije to možemo realizovati bez ikakvih problema.

- **Kakvi su kanali distribucije izvoznih proizvoda i usluga (agenti, dileri)**

Obe opcije su otvorene. Do sada se pokazalo da način plasmana isključivo zavisi od prirode robe koja se plasira i mi dajemo predloge i rešenja za svaki pojedinačan slučaj

- **Kakva su dosadašnja iskustva – posrednika obzirom na ugled koji se ima na odredjenim tržištima**

Iskustva posrednika su dobra, jer se većina proizvoda iz Srbije plasira preko posrednika, a manji obim ide direktno.

- **Informacija o mogućnostima dobijanja radnih dozvola za naše radnike kao i maksimalan rok važenja istih i mogućnost produženja**

Nema problema oko dobijanja radnih dozvola za naše radnike.

- **Informacija u vezi obaveza naše radne jedinice na gradilištu u vašoj zemlji u vezi poreza i ostalih davanja, a na osnovu poslovanja**

Između Srbije i BiH je potpisan sporazum o izbegavanju dvostrukog oporezivanja. Neophodno je tačno utvrditi način Vašeg potencijalnog prisustva na tržištu BIH i tek tada bi mogli da Vam damo konkretan odgovor.

- **Pozivi za učešće na sajmovima i drugim manifestacijama vezanih za plasman poljoprivrednih proizvoda i semena povrća**

Spisak sajmova može se naći na našem Web sajtu PPKS u BiH.

- **Pozivi za učešće na sajmovima i drugim manifestacijama vezanih za plasman poljoprivrednih proizvoda i semena povrća**

Sve informacije možete dobiti na našem sajtu gde je dat spisak sajmova. Nakon što odaberete sajam na kome želite učestvovati ili se nama javite ili direktno kontaktirajte organizatora sajma.

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U BUGARSKOJ, Sofija

- **Na koje konkretno marketinške delatnosti možemo računati radi unapredjenja izvoza usluga**

Predstavništvo PKS, članovima PKS koji uredno uplaćuju članarinu, pruža usluge opšteg tipa i one su besplatne. Ostale usluge, za koje je neophodno veće angažovanje, podležu dodatnim troškovima u skladu sa cenovnikom usluga PKS. Najbolji način je da se obratite Predstavništvu mejlom ili faksom sa definisanim zahtevom i veoma brzo ćete dobiti odgovor šta je moguće uraditi, kao i sugestiju kako da to uradite. S obzirom na činjenicu da u PPKS-u u Bugarskoj radi samo jedan čovek, možete računati samo na osnovne

marketinške informacije o bugarskom tržištu. Statistički podaci se mogu dobiti od Nacionalnog statističkog instituta i plaćaju se. Kada je u pitanju konkretna delatnost, pružamo informacije o sajmovima u Bugarskoj, web sajtovima na kojima se nalaze katalogi firmi ili dostavljamo kopije štampanih kataloga o firmama koje se bave određenom delatnošću. Sve ostalo morate samostalno istraživati, pretraživati i pregovarati.

- **Saradnja sa železnicom i privatizovanim preduzećima koja se bave železničkim programom, remontom i proizvodnjom vagona**

Bugarsko železničko preduzeće je još jedna od retkih firmi koje su u vlasništvu države. Prema najnovijim podacima ono je još uvek jedan od većih gubitaša i država svake godine pokušava da ga sanira i da mu pomogne. Za razliku od njega, firme koje se bave železničkim programima su uglavnom privatizovane i, u manjoj ili većoj meri, u dubokoj vezi sa ŽTP. Bugarska je zvanično najkorumpiranija zemlja u EU. Iako najveći broj nabavki BDŽ vrši na tenderima, gotovo je nemoguće dobiti posao ukoliko već postoji bugarska firma u tom poslu. Inostrane firme imaju šanse jedino ako nema domaćih ponudjača ili ako je inostrani spreman da ponudi neuporedivo povoljnije uslove. To u praksi najčešće nije moguće jer su plate u Srbiji za oko 60% veće nego u Bugarskoj te je konkurentnost manja.

- **Koji su to proizvodi koji se mogu plasirati na bugarsko tržište**

Glavni izvozni proizvodi iz Srbije u 2007. u Bugarsku su:	
Gvoždje i čelik	61,0
Miner. rude i otpaci metala	33,4
Hemijski proizvodi	22,1
Proiz. nemetalnih minerala	20,3
Mašine i transp. uređjaji	15,4
Proizv. od kaučuka (auto gume)	9,6
Obojeni metali	9,1
Plastične mater. u prim. obl.	7,5
Hartija i karton	6,0
Hrana i žive životinje	5,8
Nameštaj i delovi	2,8
Uljano seme i plodovi	1,8
Ostalo	21,0
Ukupno mil USD	215,8

Srbija sa Bugarskom trguje različitim vrstama roba, i to istovremeno u oba pravca, kao što i priliči slobodnim ekonomijama. Obe privrede su u prestruktuiranju, od kojih je bugarska više odmakla jer je ranije započet proces privatizacije, te se u mnogo čemu dopunjuju. Trenutno, bugarska privreda je nešto konkurentnija i srpski proizvođači mogu plasirati proizvode, ali u početnom periodu, po nižim cenama i uz obavezne i intenzivne marketinške aktivnosti.

- **Kako i koliko utiču troškovi marketinga i inženjeringa za angažovanje u Bugarskoj**

U Bugarskoj ne postoje analize tog tipa koje bi dale odgovor na ovo pitanje. Dakle, reč je o troškovima koji su različiti, u zavisnosti od delatnosti, a ukoliko se radi o robi za široku i

masovnu potrošnju utoliko je učešće ovih troškova veće. Više se radi o srećnom i plavilnom izboru partnera, glavnog izvodjača radova, koga pratite i ulaznice koju ćete platiti prilikom izbora za podizvodjača, bilo kroz nižu ulaznu cenu ili na neki drugi način. Inače, konkurencija u toj oblasti je velika i to kako domaćih tako i inostranih firmi, no stopa rasta obima u gradjevinarstvu kao osnovnoj delatnosti već nekoliko godina se kreće između 16 i 20% i veoma je visoka, te postoji veliki obim potreba za svim pratećim uslugama.

- **Koliko je interesovanje za pojedinačne, a koliko za serijske proizvode odnosno montažne radove**

Pre početka restrukturiranja bugarska industrija je bila relativno razvijena u svim oblastima i to po principu velikih državnih preduzeća. Proces privatizacije u Bugarskoj tekao je tako što su prodavani delovi firmi ili mašine pojedinačno i na tome se zasniva današnja ponuda. Reč je uglavnom o malim firmama koje su kupovale nove mašine i tehnologiju sa zapada, najčešće kroz proces zajedničkih ulaganja tako što su ustupale deo vlasništva u firmama u zamenu za novu opremu ili tehnologiju. Tim procesom dobili su kvalitetnije proizvode nego što su ranije bili, ali i potrošače uglavnom u Evropi (68 % proizvoda se izvozi u EU). Sa druge strane, u Bugarskoj je formirano dosta lanaca poznatih zapadnih trgovinskih kuća, koje pored hrane i namirnica nude i mnoge proizvode za masovnu upotrebu poznatih zapadnih firmi. Mišljenja smo da veće šanse za plasman imaju pojedinačni artikli i monotažni radovi od serijskih proizvoda kojih ima sa svih strana.

- **Kako dobiti informacije sa tržišta, da bi naše angažovanje bilo adekvatno i naši resursi bili prezentirani**

Najskuplji ali i najsigurniji način jeste angažovanje specijalizovane agencije za rad u oblasti u kojoj poslužete, jer ona raspolaže sigurnim informacijama i zna kako da profesionalno prezentuje resurse i proizvode u oblasti u kojoj poslužete. Za sve druge opšte informacije važi odgovor kroz pitanje o pronalaženju poslovnog partnera.

- **Kakve su mogućnosti angažovanja na investicionim objektima - samostalno ili preko konzorcijuma**

Za nastup u Bugarskoj potrebno je da imate ili sopstvenu firmu registrovanu u Bugarskoj, koja će ugovarati poslove i ispunjavati standarde, ili se možete pojaviti kao podizvodjač u okviru neke bugarske firme. Pre takve odluke neophodno je ispitivanje tržišta, jer mi jedino znamo da se izuzetno mnogo gradi u svim oblastima, ali i tu su detalji uvek važni. Konzorcijumski nastup u principu može dati neke prednosti kao što je potpunija ponuda i sl., ali i samostalno traganje za pouzdanim partnerom može imati svoje prednosti. Bugarska još uvek nema dovoljno svojih jakih firmi a potražnja za graditeljima je sve veća. U poslednje vreme sve više, jer je nezaposlenost pala na 6,9%, nedostaju stručni kadrovi i zanatlije svakog tipa, te po pravilu poslove dobijaju jake firme iz EU a domaće se javljaju kao podizvodjači.

- **Da li je u razvijenim zemljama mogućnost plasmata / uposlenosti veća**

U principu odgovor je da, mada to ne mora i apsolutno biti tako. Kada se ima u vidu kvalitet svih ugovornih odnosa kao i cena angažovanja, naravno da i dalje prednjače razvijene zemlje. Bugarska je 20-30 puta nerazvijenija od Nemačke ali stope nezaposlenosti su se gotovo izjednačile, čak je stopa rasta u Bugarskoj tri puta veća, jer

postoji glad za svim i svačim. Naravno da govorimo o relativnim odnosima jer je Nemačka 10 puta veća od Bugarske. Dakle, mogućnosti plasmana i mogućnosti zapošljavanja u Bugarskoj su izuzetne. Upravo zato što nedostaju specijalisti za neke zanate, u Bugarskoj je počelo doškoloavanje Roma za određene zanate, posebno u oblasti gradjevinarstva. Time se rešava kako pitanje obezbedjenja radnika tako i socijalizacija odgovarajućih slojeva, koji su u dosadašnjem društvu predstavljali velike probleme.

- **Kako se vrši prezentacija proizvoda i montažnih usluga, kada se već imaju odgovarajući projekti i reference**

Najbolji način je ovlastiti specijalizovanu agenciju koja će za to odabrati najbolji mogući način oglašavanja. Mi možemo pokušati nekim klasičnim metodama kao što su oglašavanje na sajtu Predstavništva, na sajtu neke od Komora u Bugarskoj, traženjem pomoći Komore ili Asocijacije za izbor firme saradnika, no to ne mora odmah da da očekivane rezultate. Sama činjenica da su ovo jeftine metode to i potvrđuje.

- **Kakva je dinamika naplate. Ima li posebnih uslova i garancija**

Dinamika naplate, najčešće je vezana za dužinu procesa izvođenja radova. Uvek postoje posebni uslovi i garancije koje zavise od mnogo faktora. S obzirom na činjenicu da kriminal i korupcija u Bugarskoj još nisu obuzdani, na kvalitetnom ugovaranju i obezbedjenju plaćanja treba posebno raditi. Ovo iz razloga što pre sudske instance, koja je takodje korumpirana, ne postoje druge mogućnosti za naplatu ili rešenje spora. Naime, bugarske komore ne poznaju instituciju Sudova časti, pre svega iz razloga što su samostalne i razjedinjene, a nivo međusobnih dugovanja i potraživanja između Srbije i Bugarske je veliki još iz vremena sankcija i rata, te nikakvi državni organi ne uzimaju niti mogu uzimati učešće u rešavanju pitanja naplate.

- **Kako doći do informacija o potrebi angažovanja na određenim poslovima**

Kako direktnim razgovorima sa građevinskim firmama koje su nosioci izgradnje objekata, tako i preko njihovih specijalizovanih Agencija ili Komora, koje najbolje poznaju prilike i firme u određenoj delatnosti.

- **Kako doći do određenih institucija za informacije ukoliko se samostalno nastupa na tržištu**

Mala je verovatnoća i mogućnost samostalnog nastupa i za to ili mora biti registrovana firma u Bugarskoj, ili se moraju zatražiti specijalizovane usluge. Napominjemo, da se kod pretraga u elektronskim katalozima uvek polazi od delatnosti u okviru koje imate uže specijalnosti, pa do konkretne firme.

- **Kakva je povezanost ambasada sa predstavnicima PKS oko protoka informacija (carinski propisi, spisak uvoznika, spisak proizvođača određenih proizvoda, kreditna sposobnost banaka i uslovi kreditiranja, način plaćanja i drugi uslovi vezani za spoljno – trgovinsko poslovanje)**

Ambasada i PKS saradjuju po pitanjima ekonomskih aktivnosti. Kada se uzme u obzir da naša Ambasada već dve godine nema Ekonomskog savetnika u Bugarskoj, Predstavništvo PKS treba operativno da pokrije i klijente koji traže pomoć preko Ambasade, umesto da se međusobno ispomažu, koordinirano prate značajna

ekonomska dešavanja i sastanke i sl. Sada su carinski propisi za najveći deo roba jednaki kao i u ostalim zemljama EU, banke u Bugarskoj su skoro iste kao i kod nas, uslovi kreditiranja veoma slični našim, a način plaćanja uvek je vezan za konkretni posao.

- **Kakvi su kanali distribucije izvoznih proizvoda i usluga (agenti, dileri)**

Apsolutno se ne razlikuju od naših. Ukoliko želite dodatnu proveru pouzdanosti neke firme u Bugarskoj, takva informacija može se dobiti uz naknadu od nadležne Komore u Bugarskoj čiji je ta firma član ili od profesionalne agencije koja je registrovana za tu vrstu poslova. Takva informacija, bez obzira na to što je plaćena, nije garancija za eventualne obaveze koje ta firma stvara. To znači da se mora obezbediti maksimalna sigurnost u naplati (avans, garancija banke ili akreditivi). To potvrđuje i naše iskustvo ovde kao i veliki iznosi koje firme iz Bugarske i Srbije duguju jedne drugima, bez mogućnosti za naplatu.

- **Kakva su dosadašnja iskustva posrednika obzirom na ugled koji se ima na određenim tržištima**

Naša građevinska operativa pa i prateći programi, osim proizvođača građevinskog materijala, nisu mnogo prisutni na tržištu Bugarske pa se ne može ni govoriti o nekim iskustvima u toj delatnosti.

- **Kakve su mogućnosti usluge prevoznih sredstava - rada transporta na prevozu i mehanizaciji na montažnim radovima**

Nije nam poznato da u tom pogledu postoje neka ograničenja ili problemi.

- **Informacija o mogućnostima dobijanja radnih dozvola za naše radnike kao i maksimalan rok važenja istih i mogućnost produženja**

Srbija i Bugarska još uvek nisu pristupile potpisivanju sporazuma o međusobnom zapošljavanju radnika. Bugarska već razmišlja o takvim sporazumima sa Korejom, Indijom i drugim zemljama ali još nije definisala koje bi to specijalnosti bile. Naši državljani, koji dobiju posao kod firme ili Predstavništva koje je registrovano u Bugarskoj, mogu dobiti vizu za privremeni boravak u Bugarskoj, ukoliko se radi o menadžmentu ili o takvoj specijalnosti koje nema na biroima rada. Najduži rok za bugarsku ličnu kartu je godina dana, kada mora da se obnovi uz novo prilaganje dokaza o obezbedjenom poslu i boravku. Ukoliko ste podizvođač neke bugarske firme koja je pravno lice ona bi vašim radnicima obezbedila radne dozvole. Ukoliko ste formirali samostalnu firmu, morali biste za zaposlene tražiti radne dozvole a onda bi oni prema kriterijumu nedostajućih specijalnosti davali ili ne saglasnosti za radne dozvole.

- **Informacija u vezi obaveza naše radne jedinice na gradilištu u vezi poreza i ostalih davanja a na osnovu poslovanja (da li naša radna jedinica ima status pravnog lica ili ne). Da li je potpisan Sporazum o izbegavanju dvostrukog oporezivanja ili ne**

Sve obaveze koje ima vaša radna jedinica registruju se u okviru obaveza firme kod koje je ugovorila poslove podizvođača. Dakle, firma iz Srbije, ukoliko nije registrovala firmu u Bugarskoj, ne može samostalno obavljati privrednu delatnost osim kao podizvođač neke bugarske firme. Srbija i Bugarska su imale Sporazum o izbegavanju dvostrukog oporezivanja za poreze na imovinu i iz dohotka, koji je, kao i drugi sporazumi, anuliran

ulaskom Bugarske u EU. Kako je novembra 2007. god. potpisan Sporazum o ekonomskoj saradnji, koji na neki način zamenjuje anulirane sporazume, mislimo da se mogu izvršiti povraćaji ukoliko do njih dodje zbog dvostrukog oporezivanja.

- **Koje firme u Bugarskoj iznajmljuju građevinsku mehanizaciju (dizalice, viljuškare, kamione), kako bi mogli pribaviti ponudu za iznajmljivanje od istih**

U Bugarskoj postoje firme koje iznajmljuju građevinsku opremu. Podaci za kontakt su: Bulgarkom OOD Sofia, tel. +359 2 9201877, faks 9200687, mejl bulmetiz@tea.bg, www.stroitel.net; Putno Stroitelna tehnika AD Sofia, tel. +359 2 9452820, faks 9450496, mejl pst@roads.bg; Tehnorent OOD Plovdiv, tel./faks +359 32 674905, mob. +359 898 445212, mejl vili_vassileva@dir.bg www.technorent.dir.bg

- **Naučno - tehnička saradnja sa institutima i fakultetima u oblasti povrtarstva, genetike i oplemenjivanja povrtarskih biljaka, učešće u zajedničkim projektima, razmeni semenskog materijala, metoda, literature i tehnologije**

Kontakt: Agraren univerzitet Plovdiv, tel. +99359 32 654200, faks 633157, rector@au-plovdiv.bg; Lesotehnički Univerzitet Sofia, tel. +359 2 9625 97 i 688632, sbp2@itn.acad.bg

- **Pozivi za učešće na sajmovima i drugim manifestacijama vezanih za plasman poljoprivrednih proizvoda i semena povrća.**

Pozivna pisma mogu se dobiti od ovih univerziteta sa kojima uspostavite vezu a mogu se dobiti i od zastupnika određenih sajmova za Srbiju. Tako Plovdivski sajam kao najjači predstavlja firma "Elias" iz Plovdiva. Telefon/faks je +359 32 64 56 94 ili mobilni +359 898 557 790. Ukoliko organizovano nastupate, recimo, na sajmu tehnike u Plovdivu preko PKS onda će Vam se u tom procesu i obezbediti pozivna pisma.

- **Kontakt firmi – proizvođača mašina za preradu voća, povrća i drveta kao i sušara za voće i povrće**

"Beneko" Sofia" tel. +359 2 944 41 27, faks 8688325, mejl denev@bgnet.bg, www.beneko.net; "Baik OOD " Veliko Trnovo, tel. +359 62 643 833, faks 643 934, mejl baik@mali.bg www.baik.webbg.com; "Bikel i volf "EOOD +359 2 973 1156, faks 9788422, mejl bickel-wolf@mb.bia-bg.com; "Biokomplekt inzinjering OOD", tel. +359 2 9296953, faks 9296953, office@biocomplekt.com

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U ITALIJI, Milano

- **Promocija italijanske kreditne linije**

Italijanska vlada je odobrila novu kreditnu liniju za razvoj malih i srednjih preduzeća u iznosu od 30.000.000,00 evra. Za razliku od dosadašnje prakse koja je podrazumevala obradu zahteva preko Agencije (svetska agencija koju je angažovala italijanska vlada), sada procene i obradu vrši direktno Ministarstvo spoljne trgovine, Agencija u Beogradu.

Prilikom susreta sa privrednicima u Regionalnim komorama koje organizuje PKS, pojašnjavaćemo metodologiju i način korišćenja ove kreditne linije. Pored toga što se ovaj kredit koristi uglavnom za nabavku opreme iz Italije, PPKS će davati detaljnije informacije kako kod podnošenja samog zahteva, tako i kod dogovora sa partnerima – isporučiocima opreme. Tačno je da ova linija ima za cilj pospešivanje robne razmene Italije i Srbije, ali moramo imati u vidu da je veoma značajno obezbediti plasman, u ovom slučaju izvoz.

- **Izvoz smrznutog i sušenog voća**

Izvoz smrznutog i sušenog voća je istican kao problem u bilateralnim susretima u Regionalnim komorama. Predstavništvo je preko regionalnih komora Italije i u direktnim kontaktima sa potrošačima dostavilo moguću ponudu iz Srbije čime bi se pokušao izbeći veliki broj posrednika, što otežava plasman. Izvoz ovih proizvoda je vrlo specifičan tako da se kod odabira partnera mora voditi strogo računa kada je u pitanju obezbeđenje naplate ili eventualne reklamacije. Reklamacije se po pravilu završavaju na štetu našeg partnera.

- **Pomoć malim i srednjim preduzećima**

Tokom razgovora u Regionalnim privrednim komorama, najviše zahteva bilo je od strane malih i srednjih preduzeća sa molbom za nalaženje strateškog partnera.

Ocena je da među ovakvim preduzećima postoji ogroman potencijal kako za izvoz tako i za dalji razvoj, ali takođe zbog njihove veličine nisu u mogućnosti da uspešno izađu na evropsko tržište.

Predstavništvo će se maksimalno angažovati na pružanju pomoći. Takođe je veoma značajna pomoć ovakvim preduzećima u davanju podataka o bonitetu firmi sa kojima rade, što Predstavništvo redovno radi, a radiće i ubuduće. Zahvaljujući sajtu Predstavništva, imamo mogućnost da stavimo potrebne informacije o predlozima ovih preduzeća.

Regionalnim i provincijskim komorama Italije ćemo takođe proslediti predloge naših članica, kako bi italijanski partneri preko svoje komore mogli da stupe u kontakt sa određenim preduzećima.

- **Saradnja, odnos i proizvodnja nameštaja**

Italija je jedna od zemalja gde proizvodnja nameštaja predstavlja značajan udeo u industrijskoj proizvodnji. Što je još značajnije, zbog svog kvaliteta i dizajna veliki su izvoznici. Kako u svakoj proizvodnji, tako i u proizvodnji nameštaja postoje pojedini delovi koje je ekonomičnije proizvoditi na drugom mestu, u ovom slučaju u Srbiji.

Pored toga što već nekoliko proizvođača iz Srbije ima uspešnu saradnju sa fabrikama nameštaja u Italiji, predlažemo da manji proizvođači nameštaja, proizvođači delova koji su potrebni za kompletiranje (okovi, bravice, nogice i sl.), iskoriste mogućnost da organizovano posete sajam nameštaja i preko njihove asocijacije, obezbedimo direktne razgovore zainteresovanih partnera.

Međunarodne sajamske manifestacije nameštaja u Italiji su jedne od najvećih u Evropi. Organizuju se više puta u toku godine i u više gradova u Italiji i treba ih iskoristiti.

- **Registracija, prodaja i saradnja u oblasti semena**

Zahvaljujući olakšicama koje je Srbija dobila od Evropske Unije otvara se mogućnost za lakšu saradnju u oblasti semenarstva. Za veći deo semena potrebna je registracija da bi se isto moglo prodavati u okviru Evropske Unije. Bilo u kojoj zemlji Evropske Unije da se seme registruje, dozvoljena je njegova prodaja u drugim zemljama.

U Italiji registracija semena vrši se u Ministarstvu poljoprivrede i šumarstva u Rimu, tako što oni određuju agencije i kooperative, koje su ovlašćene da vrše ispitivanja (probno zasađivanje), kako bi mogli ustanoviti da li određeno seme odgovara da bude stavljeno na listu za prodaju u Evropskoj Uniji. Obično se ovi ogledi odnosno probna zasejavanja vrše 2 godine da bi se potvrdio kvalitet. S obzirom da postoji zainteresovanost u saradnji za proizvodnju semena, gde bi se zasejavanja mogla vršiti za račun italijanskih proizvođača na poljoprivrednim dobrima u Srbiji, poslaće se zahtev srpskih instituta koji su zainteresovani za ovakvu vrstu saradnje.

U cilju prodaje semenske robe iz Srbije, Predstavništvo je poslalo odgovarajućim italijanskim firmama predloge naših firmi koje su zainteresovane za prodaju semena i očekujemo rezultate njihove zainteresovanosti.

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U SR NEMAČKOJ, Frankfurt na Majni

- **Na koje konkretne marketinške delatnosti možemo računati radi unapređenja izvoza roba i usluga**

Predstavništvo PKS-Frankfurt na Majni ima izuzetan značaj kao istureno odeljenje srpske privrede u Nemačkoj i ono stoji na usluzi srpskim preduzećima i time podstiče nastojanja srpskih firmi da plasiraju svoje robe i usluge na tako značajno tržište kao što je nemačko. Mi upravo zbog toga intenzivno saradujemo sa partnerskim organizacijama u Nemačkoj: sa 82 regionalne komore Nemačke (IHK: www.ihk.de) i Udruženjem nemačkih komora (DIHK: www.dihk.de), granskim udruženjima (www.verbaende.de), koji su svi promoteri naših aktivnosti u Nemačkoj, ali i sa nemačkim preduzećima (velikim, malim i srednjim).

Naše aktivnosti obuhvataju sledeće oblasti:

- **Informativne aktivnosti** vezane za pribavljanje i razmenu informacija o tržišnim mogućnostima od značaja za plasman roba i usluga iz Republike Srbije i informacije o privrednim kretanjima u zemlji domaćinu radi realizacije ovih poslova i zadataka
- **Promotivne aktivnosti** vezane za promociju ponude roba i usluga iz Republike Srbije i zemlje kao lokacije za strane (nemačke) investitore, organizaciju i podsticanje propagandne aktivnosti
- **Organizaciju učešća** PKS-a, drugih privrednih komora iz Srbije, preduzeća i drugih organizacija na simpozijumima, seminarima i drugim sličnim manifestacijama u zemlji domaćinu
- **Uspostavljanje poslovnih kontakata** i priprema posete poslovnih ljudi iz Srbije
- Priprema boravka privrednih delegacija i pojedinaca i usklađivanje poslovnih sastanaka u zemlji domaćinu
- **Učestvovanje u organizovanju poslovnih saveta** i ostvarivanje saradnje sa njima
- **Saradnja sa predstavničkom mrežom srpskih preduzeća** u zemlji domaćinu, ali i obavljanje drugih poslova po nalogu Komore

Kao konkretne marketinške usluge nudimo usluge koje podležu Cenovniku PKS-a i to:

- Pribavljanje adresa potencijalnih nemačkih partnera iz oblasti koje su vam od interesa
- Uspostavljanje i negovanje kontakta sa nemačkim partnerima
- Oglašavanje Vaše ponude u stručnim časopisima za Vaše proizvode
- Organizacija prezentacija i sastanaka po Vašoj želji u prostorijama našeg Predstavništva u Frankfurtu

- Podrška kod nastupa na internacionalnim stručnim sajmovima u Nemačkoj
- Izrada marketing studije
- Angažovanje trgovačkog zastupnika u Nemačkoj specijalizovanog za prodaju Vašeg proizvoda (Angažovanje trgovačkih zastupnika u Nemačkoj definisano je zakonom i ugovor koji sklapate sa njim podleže nemačkom zakonu). Trgovački zastupnici deluju u okviru Saveznog Udruženja za trgovinsko posredovanje i prodaju Nemačke (CDH e.V, www.cdh.de)
- Druge aktivnosti prema dogovoru

Kao jedan od efikasnih oblika saradnje, predlažemo pristupanje **Pool-u srpskih firmi** koji je formiran uz naše Predstavništvo. Više informacija o aktivnostima kroz ovakav oblik rada može se naći na (www.wirtschaftskammer-serbien.de/Pool_firmi_u_Nemackoj_januar08.pdf) Ukoliko postoji interes, na Vaš zahtev dostavićemo Vam ugovor prilagođen angažovanju našeg Predstavništva za Vaše proizvode i potrebe. Ovaj oblik podrške srpskim firmama za marketing i nastup na nemačkom tržištu već se uspešno primenjuje, i kao referencu srpske firme učlanjene u ovaj Pool-firmi mogu Vam pružiti više informacija o iskustvu u radu sa PPKS-Frankfurt i marketingu proizvoda.

Ukoliko želite da za Vas ispitamo i obradimo nemačko tržište i kontaktiramo veliki broj nemačkih firmi potencijalnih partnera, rado ćemo obaviti za Vas ovu uslugu, po ceni koja je definisana Cenovnikom Privredne komore Srbije o naplati usluga. Na Vaš zahtev i u Vaše ime prosledićemo upit na što veći broj nemačkih firmi iz oblasti koja Vas interesuje. Takođe, na Vaš zahtev možemo Vam ponuditi izradu marketing studije koja će Vam prikazati aktuelnu situaciju u datoj privrednoj grani, mogućnost za plasman Vašeg proizvoda, važeće standarde, konkurenciju, cene, adrese nemačkih/evropskih proizvođača date robe i sl.

- **Kako dobiti informacije sa tržišta, da bi naše angažovanje bilo adekvatno i naši resursi bili prezentirani**

Kao što je navedeno u predhodnim odgovorima, naš osnovni zadatak je da kao i druga predstavništva PKS u inostranstvu pre svega uspešno promoviramo mogućnosti privredne saradnje sa našom zemljom, predstavimo ponudu roba i usluga iz Srbije i pružamo stručnu pomoć srpskim preduzećima u pronalaženju partnera u Nemačkoj za različite vrste poslovne saradnje: od plasmana srpskih roba i usluga na nemačko tržište, doradnih poslova, do industrijskih kooperacija i zajedničkih ulaganja. Jedna od osnovnih aktivnosti Predstavništva je i dostavljanje informacija sa tržišta prema zahtevu firme. Naša zainteresovana firma nam se može obratiti putem eMail-a ili telefaksa sa zahtevom za informacije o tržištu za dati proizvod. Upit obrađujemo u kratkom roku, uz naznaku cene za ovakvu uslugu.

- **Način dobijanja informacija – praćenje promena i tendencije na međunarodnom tržištu usluga**

Svim srpskim firmama koje su nam se obratile i sa kojima smo ostvarili poslovni kontakt dostavljamo redovno eMail-om naše mesečne **Info-vesti iz privrede Nemačke** i značajne informacije iz EU koje izdajemo u elektronskoj formi, kao i kvartalni **Informator o aktuelnim događajima i sajmovima u oblasti bilateralne privredne saradnje Srbija-Nemačka**. Ova izdanja nalaze se i na internet stranici PKS-a na linku: <http://ino.komora.net/Tr%C5%BEi%C5%A1ta/CentralnaiZapadnaEvropa/Nema%C4%8Dka/Privrednibilteni/tabid/1943/Default.aspx> . U njima takođe redovno donosimo informacije o

promenama i tendencijama na međunarodnom tržištu usluga. U 2007. godini je u Nemačkoj udeo uslužnog sektora u ukupnom bruto domaćem proizvodu iznosio 69%, dok su industrija i građevinarstvo ostvarili svega 30% od BDP, a poljoprivreda 0,9%.

- **Koji su to proizvodi koji se mogu plasirati na ovo tržište**

Nemačka ima najjaču nacionalnu ekonomiju starog kontinenta i sa 82 miliona stanovnika - jedno je od najvećih tržišta u Evropi. Snaga njene privrede je u globalnoj orijentaciji i slobodnoj trgovini sa svetom. Nemačko tržište je otvoreno za sve i stranim partnerima se nude brojne mogućnosti za trgovinu i sve druge oblike privredne saradnje. Trgovina sa svetom i ulaganja širom sveta su osnove daljeg privrednog rasta te zemlje. Polazeći od toga, postoje brojni veoma dobri razlozi za poslovnu angažovanost i intenziviranje prisustva roba i usluga iz Srbije na nemačkom tržištu na kojem ima mesta za sve vrste ponuda.

U ovom momentu najveće izglede u izvozu na nemačko tržište imaju proizvodi iz sledećih oblasti: proizvodnja delova za auto-industriju, metalo-prerađivačka industrija, drvna i industrija nameštaja, IT-industrija, ali i uvek traženi poljoprivredni proizvodi odličnog kvaliteta sa kojima Srbija svakako može da konkuriše, kao i proizvodi prehrambene industrije.

- **Kakve su mogućnosti angažovanja na investicionim objektima – samostalno ili preko konzorcijuma**

Angažovanje srpskih firmi na investicionim objektima, samostalno ili preko konzorcijuma u Nemačkoj omogućeno je sporazumom između Republike Srbije i Savezne Republike Nemačke o upućivanju i zapošljavanju srpskih preduzeća u SR Nemačkoj na osnovu ugovora o izvođenju radova (detašmana). Prema ovom sporazumu, Srbija ima odobrenu kvotu od oko 2.500 detašmanskih mesta godišnje. Ovaj broj otvara mogućnost srpskim zainteresovanim firmama iz oblasti građevinarstva i montažerskih radova za angažovanje na pronalaženju, ugovaranju i izvršenju poslova sa nemačkim partnerima. Radi bližeg upoznavanja sa domaćim i nemačkim propisima za obavljanje poslova u okviru detašmanskih ugovora, potrebnom dokumentacijom koja se prilaže prilikom konkurisanja, zainteresovana preduzeća se mogu obratiti Ministarstvu rada i socijalne politike Republike Srbije, Nemanjina 22-24, Beograd, (www.minrzs.sr.gov.yu) radi detaljnih informacija. Za istraživanje nemačkog tržišta, prikupljanje informacija o potencijalnim stranim ugovornim partnerima i njihovo povezivanje sa domaćim preduzećima, Predstavništvo Privredne komore Srbije u Frankfurtu na Majni stoji našim firmama na navedenoj adresi rado na raspolaganju.

- **Kako stupiti u kontakt sa određenim nemačkim institucijama radi dobijanja informacija ukoliko se samostalno nastupa na tržištu Nemačke**

Naše Predstavništvo intenzivno saradjuje sa nemačkim partnerskim organizacijama i institucijama (ministarstva, agencije, društva za podsticaj spoljne trgovine i dr.) i stoji na raspolaganju našim firmama radi uspostavljanja direktnog kontakta sa njima. Naše firme mogu i same za pitanja od interesa da uspostave kontakt sa predstavništvima nemačkih organizacija i institucija koje su prisutne u Srbiji. Ove nemačke organizacije se bave programima podrške ekonomskog razvoja, bilateralne privredne saradnje, razvojnom i humanitarnom pomoći. Pregled ovih programa u periodu 2000.-2008. godina može se videti na linku: www.wirtschaftskammer-serbien.de/programi_podrske.pdf

- **Kakvi su kanali distribucije izvoznih proizvoda i usluga (agenti, dileri)**

Angažovanje **trgovačkog zastupnika/agenta** u Nemačkoj specijalizovanog za traženu vrstu proizvoda, predstavlja jedan od najbržih i najdelotvornijih načina da se roba stranih firmi nađe na nemačkom tržištu. Trgovački zastupnici su organizovani u okviru Saveznog Udruženja za trgovinsko posredovanje i prodaju Nemačke (CDH e.V, www.cdh.de) ili regionalnih udruženja. Angažovanje trgovačkih zastupnika u Nemačkoj definisano je zakonom, i ugovor koji se sklapa sa njim podleže nemačkom zakonu. Da bi pronašli odgovarajućeg specijalizovanog trgovca (zastupnika) za prodaju date robe, poželjno je dati oglas u stručnom časopisu ovog udruženja H&V Journal (Privredni magazin za trgovačke zastupnike i prodaju) ili putem oglašavanja na internet stranici www.vertretungsangebote.de. Izradu i plasman oglasa, kao i dalji kontakt i razgovore sa potencijalnim kandidatima takođe obavlja naše Predstavništvo, a na pismeni zahtev zainteresovane firme iz Srbije.

- **Učešće na sajmovima i drugim manifestacijama vezanim za plasman poljoprivrednih proizvoda i semena povrća**

U Nemačkoj se godišnje održava oko trideset sajmova i manifestacija posvećenih poljoprivredi, hortikulturi, prehrambenoj industriji, industriji alkoholnog i bezalkoholnog pića itd. Ovi sajmovi mogu biti veliki i internacionalni kao što je to sajam Zelena nedelja koji se svake godine u januaru održava u Berlinu, ali i specifični za neke određene vrste proizvoda, kao što je čuveni sajam Bio Fach u Nirnbergu na kome se prezentuju samo bio-proizvodi iz celog sveta. Među ovim sajmovima treba spomenuti i sajam Fruitlogistica, koji se svake godine u februaru održava u Berlinu i koji je posvećen marketingu svežeg i zamrznutog voća i povrća. S obzirom na široku ponudu specijalizovanih sajmova naši proizvođači poljoprivrednih, prehrambenih i ostalih sličnih proizvoda mogu se obratiti našem Predstavništvu za pomoć u pronalaženju odgovarajućeg sajma za njihov proizvod.

- **Izvoz svežeg i zamrznutog voća, povrća i pečuraka**

Kao što je poznato, Srbija raspolaže velikim kapacitetima u proizvodnji, sušenju i zamrzavanju voća, povrća i pečuraka izuzetnog kvaliteta. Kako sama proizvodnja, tako i izvoz ove robe veoma je usitnjen, a prema našim saznanjima, izvoznici bez većeg poznavanja potreba i važećih cena na nemačkom tržištu samostalno dolaze do kupaca/posrednika što svakako utiče na plasman, postignute cene, sigurnost u naplati posla, a pre svega snižava konkurentnost naše robe. Mišljenja smo da je izvoznicima potrebno više direktnih informacija o potrebama i cenama na nemačkom tržištu, provera platežne sposobnosti kupca, kako ne bi došlo do neželjenih situacija pri isporuci robe, ali i instrukcije o osiguranju izvoza koje smo dali u prvoj svesci „Predstavništva PKS Vam odgovaraju“, izdanje Privredne komore Srbije iz marta 2008. Naše Predstavništvo stoji rado na usluzi za svaku podršku izvoza ovih proizvoda i nudi različite oblike saradnje, od dostave adresa potencijalnih kupaca, do učešća na sajmovima i izložbama koje se organizuju u Nemačkoj u okviru aktivnosti Privredne komore Srbije ili u zajedničkoj organizaciji sa nemačkim partnerima.

- **Tražimo kupce za drvo – poluproizvod, nameštaj**

Trenutno na evropskom tržištu postoji velika potražnja za nameštajem različitog kvaliteta, delova za nameštaj i iz ovoga proističe veliki interes evropskih proizvođača/prodavaca nameštaja za saradnju sa proizvođačima koji mogu ponuditi količine, kvalitet i eventualno

nižu cenu robe. Očekuje se da je proizvodnja u Srbiji ekonomičnija i našem Predstavništvu se sve više nemačkih firmi obraća sa molbom za uspostavljanje kontakata sa srpskim proizvođačima. Radi bržeg uspostavljanja kontakata predlažemo svim proizvođačima u Srbiji, velikim i malim, grupno ili pojedinačno predstavljanje kroz naše Predstavništvo, kao i redovno učešće i posetu specijalizovanim sajmovima u Nemačkoj na kojima se najbrže dolazi do pravih kontakata. Listu ovih sajmova dostavljamo na zahtev firme. Takođe, kao praktičan savet predlažemo srpskim proizvođačima izradu profesionalne internet stanice na nemačkom jeziku, do koje će evropski i nemački kupci jednostavno doći, obzirom da je internet jedno od savremenih sredstava za upoznavanje potencijalnih isporučioaca željene robe.

- **Registracija, prodaja i saradnja u oblasti proizvodnje semena**

Kao i kod većine drugih roba, tako i kod izvoza semena, roba iz Srbije uživa preferencijalni status u izvozu u EU (bez uvoznih carina i kvota). Izvoz semenske robe je uslovljen identifikacijom/registarcijom u jednoj od zemalja EU, o čemu više u odgovoru Predstavništva PKS-Brisel.

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U RUMUNJI, Temišvar

- **Aktuelna ekonomska situacija u Rumuniji u prvom tromesečju 2008.**

U prvom tromesečju 2008. godine, zabeležen je dalji veoma uspešan ekonomski rast rumunske privrede, koji je bio za 7,5% veći nego u istom periodu prošle godine. Posebno dinamičan rast ostvaren je u sektoru usluga, gde je zabeležen porast od 6,7%, kao i u oblasti gradjevinarstva, gde je rast bio veći za 32% u odnosu na isti period prošle godine. Kao rezultat povoljnih ekonomskih kretanja i ekonomičnijeg poslovanja, zabeleženo je smanjivanje utroška energije za 2%. Povoljna kretanja zabeležena su i u spoljnotrgovinskoj razmeni, gde je izvoz veći za 13,5%, a uvoz za 12,3%. Ekonomski analitičari procenjuju da će ovakva kretanja u oblasti spoljne trgovine, dovesti do realnog smanjivanja sada visokog deficita, koji rumunska privreda beleži u trgovini sa inostranstvom. Rumunski privrednici očekuju da će inostrane direktne investicije u privredu ove zemlje u 2008. godini iznositi oko 8 milijardi evra. Povoljna ekonomska kretanja dovela su i do daljeg rasta životnog standarda stanovništva, pošto je kupovna moć po glavi stanovnika, dostigla 41% od proseka u Evropskoj Uniji. Ukoliko se ovakve tendencije nastave Rumunija će već za nekoliko godina, po glavi stanovnika, dostići prosečnu kupovnu moć građana Evropske Unije.

- **Ekonomska kretanja u 2007. godini**

Rumunija je ekonomski uspešno završila 2007. godinu, koja je bila od velikog značaja za ovu zemlju, jer je to bila prva godina njenog punopravnog članstva u Evropskoj Uniji. Za zaposlene i preduzetnike, u 2007. godini su načinjeni krupni koraci napred, jer je uz obimne i dinamične investicije, ostvaren kontinuiran i visok stepen privrednog rasta od 6,5%. Uz tolerantnu i planiranu inflaciju, nisku stopu nezaposlenosti (posebno u velikim privrednim centrima), došlo je i do značajnog porasta zarada zaposlenih i penzija, a samim tim i do vidnog povećanja životnog standarda stanovništva.

Svakako najveći problem rumunske privrede je visok budžetski deficit od 2,9% BNP. Takodje je povećan i do sada visok spoljno-trgovinski deficit, ali je on u značajnoj meri pokriven doznakama rumunskih radnika koji rade u zemljama Evropske Unije. Kao sve veći problem u privredi ističe se ozbiljan nedostatak radne snage, posebno u gradjevinarstvu i poljoprivredi. Investicije u rumunsku privredu u 2007. godini zabeležile su rast od preko 30% u poredjenju sa 2006. godinom. Najveći porast investicija registrovan je u oblasti gradjevinarstva (34,8%), kao i u proizvodnji transportnih sredstava (23,7%). Nezaposlenost je iznosila oko 4 % u odnosu na radno-sposobno stanovništvo, što je nastavak višegodišnje tendencije smanjivanja nezaposlenosti u Rumuniji. Najveću stopu nezaposlenosti imale su županije Vaslui (9,7%), Mehedinc (8,6%) i Karaš-Severin (7,2%). Najmanje stope nezaposlenosti registrovane su u županijama Ilfov, koji čini predgradje Bukurešta (1,6%), Timiš (1,7%) i grad Bukurešt (2,0%). Prosečna inflacija na godišnjem nivou iznosila je 4,5%. U oblasti spoljne trgovine realizovan je dalji rast izvoza i još veći porast uvoza, čime je dodatno povećan spoljnotrgovinski deficit.

- **Srpsko-rumunska ekonomska saradnja**

Rumunija kao susedna zemlja predstavlja značajnog ekonomskog partnera R. Srbije. U privrednim odnosima dominira robna razmena, dok su ulaganja Rumunije u Srbiju i obrnuto, za sada skromna i nedovoljna. Gledano po obimu razmene Srbije sa svetom, prošle godine Rumunija je bila 11. partner Srbije u izvozu (3% izvoza) i 12. partner u uvozu (2,34% uvoza).

Tokom poslednje dve decenije robna razmena dve zemlje odvijala se putem klasičnih trgovinskih aranžmana, dok je pre toga učešće proizvodnih kooperacija iznosilo oko 30%. U međusobnoj robnoj razmeni godinama je prisutan deficit na našoj strani. U 2007. godini ostvarena je robna razmena u vrednosti od 691,6 miliona USD (izvoz je bio 265,7 a uvoz 425,9 miliona USD, pokrivenost uvoza izvozom je bila 62,3%).

U izvozu Srbije u Rumuniju u 2007.g. najzastupljeniji su bili sledeći proizvodi: hemijski proizvodi, crne i obojene metalurgije, građevinski materijal (keramički blokovi, cement, crep), poljoprivredni proizvodi (šećer, pšenica, krompir, kukuruz), proizvodi gumarske industrije, farmaceutske proizvodi.

U uvozu iz Rumunije u 2007.g. dominirali su proizvodi naftne industrije (dizel goriva, tečni butan), električna energija, hemijski proizvodi (polivinilhlid, šamponi, urea), poljoprivredni proizvodi (seme suncokreta, so), automobili, aluminijumske žice i legure aluminijuma.

PKS ima dobru saradnju sa PK Rumunije sa kojom je u Bukureštu 2002.g. potpisan Sporazum o saradnji, kao i sa Trgovinskom, industrijskom i poljoprivrednom komorom Temišvara (potpisan 2005.g.) kada je i otvoreno predstavništvo PKS u Rumuniji sa sedištem u Temišvaru.

- **Rumunska privredna i društvena kretanja i mogućnosti saradnje sa Srbijom**

Uprkos problemima i teškoćama sa kojima se suočava, Rumunija će i narednih godina biti zemlja velikih investicija, ubrzanog i snažnog ekonomskog prosperiteta, sa godišnjim ekonomskim rastom od oko 7%. U tome će ova zemlja imati veliku pomoć EU a pre svega se očekuje efektivno korišćenje strukturnih fondova EU namenjenih Rumuniji, čija vrednost u periodu od 2007. do 2011. godine prelazi 30 milijardi evra, od kojih će preko 20 biti bespovratna sredstva.

U tekućoj godini se mogu očekivati inflatorni pritisci, ali je malo verovatno da će inflacija na godišnjem nivou biti značajnije veća od 4,5%. Moguće su i oscilacije u vrednosti leja

prema evru, ali se procenjuje da će se one zadržati u rasponu između 3,3 i 3,7 leja za 1 evro, kako je to bilo i prošle godine.

- **Vize za putovanja privrednika u Rumuniju**

Zainteresovani privrednici koji uz pomoć PPKS žele da posete Rumuniju i ostvare kontakte sa poslovnim partnerima, mogu se obratiti ovom Predstavništvu. Uz pismo koje dobiju od Predstavništva, a uz dokaz da su njihova preduzeća članovi PKS koji redovno izmiruju svoje doprinose (članarinu), kao i uz potvrdu da su zaposleni u tom preduzeću, mogu dobiti po pojednostavljenoj proceduri besplatnu, višekratnu i dugoročnu vizu u Ambasadi Rumunije u Beogradu i Generalnom konzulatu u Vršcu.

- **Mogućnosti izvođenja građevinskih radova visokogradnje i niskogradnje**

Preduzeća iz Srbije imaju brojne mogućnosti za angažovanje u oblasti izgradnje i montaže hala, industrijskih objekata, stanova, kao i za izgradnju i rekonstrukciju puteva, mostova, ulica i gradske infrastrukture. U tom cilju mogu računati na punu pomoć i podršku Predstavništva, koje može organizovati prezentacije, kontakte sa rumunskim partnerima i pružiti pomoć u slučaju otvaranja preduzeća u Rumuniji, prilikom pronalazjenja adekvatnog poslovnog prostora i angažovanja predstavnika odnosno zaposlenih lica.

Za učešće na tenderima, Predstavništvo posebno preporučuje osnivanje sopstvenog preduzeća u Rumuniji (troškovi otvaranja su oko 1.000 evra), jer po pravilu prednost na licitacijama imaju preduzeća koja imaju domicil u zemlji članici EU.

Takodje ukazujemo na mogućnost i potrebu angažovanja ne samo naše mehanizacije i opreme, već i radne snage, jer je u Rumuniji, kako je to više puta naznačeno, evidentan nedostatak radnika upravo u oblasti gradjevinarstva.

- **Plasman građevinskih materijala**

Poslednji sajmovi i izložbe, kao i upiti dostavljeni Predstavništvu ukazuju na veliku tražnju građevinskih materijala iz Srbije a posebno blokova, cigli i crepa. Zainteresovanim proizvođačima, Predstavništvo može pomoći na planu organizovanja prezentacija i upućivanjem na kontakte sa distributerima i trgovinskim preduzećima koji plasiraju ove materijale na rumunskom tržištu.

- **Plasman peći na čvrsta goriva, električnih štednjaka i gasnih uređaja**

U Rumunij postoji interes za plasman peći na čvrsta goriva. Interes je posebno prisutan u ruralnim sredinama, kao i u vikend naseljima oko velikih gradova. Postoji interes i za štednjake i sisteme centralnog grejanja i tople vode, koji kao energent koriste gas.

Interes za električne štednjake i pećnice je veoma mali jer su gotovo sva veća naseljena mesta priključena na gasovode, tako da je u rumunskim domaćinstvima električni štednjak prava retkost, jer za njim ta domaćinstva nemaju potrebe. Zbog toga je i ponuda tih štednjaka na tržištu veoma skromna, jer su njihovi proizvođači i distributeri uvažili činjenicu da potražnja za njima ima samo simboličan karakter.

Za naše proizvođače štednjaka i peći na čvrsta goriva i gas, Predstavništvo može organizovati prezentaciju njihovih proizvoda, u cilju pronalazjenja poslovnih partnera i dostaviti kontaktne podatke potencijalnih distributera tih proizvoda.

- **Plasman domaćih semenskih sorti za povrtarstvo**

U Rumuniji su visoko cenjene naše semenske sorte žitarica, industrijskog bilja, povrća i voća. One su međutim izložene oštroj konkurenciji pre svega iz zemalja EU, koja po pravilu poseduju sve potrebne sertifikate u skladu sa evropskim standardima i propisima i praktično imaju tretman domaćih a ne uvoznih proizvoda.

Ukoliko naši proizvođači poseduju potrebne sertifikate i dokumenta koji se traže za plasman semenskih proizvoda na tržištu EU, Predstavništvo može organizovati kontakte i sastanke sa nadležnim sanitarnim organima, kao i potencijalnim distributerima na rumunskom tržištu.

- **Plasman izolacionih materijala, PVC proizvoda i stolarije**

Imajući u vidu veliki obim izgradnje stanova, kuća, industrijskih hala i drugih poslovnih i proizvodnih prostora, na rumunskom tržištu je veoma razgranata i bogata ponuda izolacionih materijala, PVC proizvoda i stolarije. Iako nema nikakvih ograničenja, uspešan plasman ovih proizvoda je moguć samo ako su naši proizvodi visoko konkurentni po kvalitetu i ceni, što u praksi znači da te cene moraju biti niske.

- **Plasman konditorskih i prehrambenih proizvoda**

Rumunsko tržište je odlično snabdeveno ovim vrstama proizvoda i na njemu vlada oštra konkurencija, zbog čega su konditorski proizvodi, keks, napolitanke, kao i brojni drugi poljoprivredno-prehrambeni artikli i do 30% jeftini u odnosu na cene u našoj zemlji.

U slučaju interesovanja naših proizvođača za plasman pomenutih proizvoda na rumunskom tržištu, Predstavništvo predlaže učešće na sajmovima i izložbama, kao i organizovanje prezentacija, jer su naši proizvodi uglavnom nepoznati rumunskim kupcima. Da bi uspela na rumunskom tržištu, naša preduzeća moraju organizovati permanentne i „agresivne“ marketinške nastupe, a u tom cilju smatramo veoma oportunističkim otvaranje sopstvenih predstavništava u Rumuniji, koja bi takvu kampanju mogla da sprovede na organizovan i sistematski način.

- **Plasman mineralnih voda**

Rumunija je bogata izvorima visoko kvalitetnih mineralnih voda, a pored velikog broja domaćih, na tržištu su zastupljeni i proizvođači, pre svega iz zemalja EU. Pored gaziranih, sve veću tražnju imaju negazirane mineralne vode.

Naše mineralne vode su nepoznate rumunskim kupcima, pa je za njihov plasman neophodno organizovanje dobro osmišljenih marketinških kampanja. Predstavništvo može pomoći i organizovati sastanke i razgovore sa predstavnicima velikih trgovinskih lanaca i drugim distributerima mineralnih voda.

- **Mogućnosti istraživanja rumunskog tržišta**

Iako samo ne raspolaže kadrovskim i drugim potrebnim potencijalima, u saradnji sa rumunskim komorskim sistemom i brojnim saradnicima, Predstavništvo može da obezbedi istraživanje rumunskog tržišta različitih proizvoda i usluga a za potrebe naših privrednih društava. Ova istraživanja se obavljaju u ime i na račun naručioca, u čemu Predstavništvo može imati ulogu posrednika i konsultanta.

- **Saradnja u oblasti turizma**

Posle pridruživanja a potom i stupanja Rumunije u punopravno članstvo Evropske Unije, došlo je do otvaranja granica i slobodnog kretanja rumunskih gradjana (samo uz ličnu kartu) po svim zemljama Unije.

Do povećanja broja turističkih putovanja došlo je i zbog osetnog rasta životnog standarda, ali i zbog želje i potrebe gradjana da se posle višedecenijske zatvorenosti zemlje u periodu diktatorskih režima, slobodno kreću i putuju u inostranstvo.

Srbija je za rumune bliska i privlačna turistička destinacija a isto se može reći i za srpske turiste koji posećuju Rumuniju.

Predstavništvo je spremno da organizuje kontakte i saradnju turističkih agencija iz obe zemlje kao i da se angažuje na planu promocije srpske turističke privrede.

U tom cilju, Predstavništvo predlaže organizovanje konferencije turističkih poslenika a čiji bi cilj bio njihovo povezivanje i saradnja u razmeni turističkih grupa, kao i izrade zajedničkih ponuda u oblasti podunavskog i turizma u oblasti istorijskog Banata.

- **Saradnja u naučno-istraživačkim delatnostima**

Predstavništvo se u više navrata angažovalo na planu uspostavljanja kontakta i saradnje u oblasti naučno-istraživačkih delatnosti i mogućnostima primene naučnih saznanja i savremene tehnologije u proizvodnji i poslovanju.

Na traženje naših instituta i naučno-istraživačkih centara, Predstavništvo će preporučiti potencijalne rumunske partnere i angažovati se na planu organizovanja sastanaka i razgovora, kao i kod zaključivanja ugovora o uzajamnoj saradnji.

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U RUSKOJ FEDERACIJI, Moskva

- **Nastupi na tržištu R. Federaciji preduzeća iz oblasti građevinarstva**

Ono što je osnovno za sve firme koje su iz sfere građevinarstva, pa bilo ono klasično ili specijalizovano, jeste da ta Kompanija ima odgovarajuću referentnu listu, a pored toga je još veoma dobro da u toj listi ima objekata koje je radila i gradila na teritoriji RF u bližoj, ali i daljoj prošlosti.

Ako pretpostavimo da to firma ima, neophodno je da uradi kvalitetnu prezentaciju u odgovarajućoj elektronskoj formi, koju može da postavi i na sajt Predstavništva PKS, ali isključivo na ruskom jeziku. To je možda prvi korak ka unapredjenju marketinških usluga koje Komora može da Vam pruži. Sve ostalo zavisi od Vas samih i od toga koliko ste spremni da uložite sredstava da bi osvojili, ili bili zadovoljni sa učešćem na jednom tržištu kakvo je Rusija.

Bez stalne Vaše prisutnosti ovde u RF, koja podrazumeva da otvorite ili predstavništvo, ili da otvorite Rusku firmu, koja bi radila po ruskim zakonima i pravilima, a Vi bili osnivači te firme, veoma je teško da neko prati umesto Vas svaki dan tendere i konkurse koji se objavljuju širom zemlje, ili da razgovara i pregovara svakog dana sa raznim potencijalnim investitorima u Vaše ime.

Ono što Predstavništvo i Ambasada mogu da urade, svodi se na to, da gde god da idemo u zvanične posete, da li u Moskvu, ili po regionima RF, mi vodimo i naše Privrednike, koji žive i rade na teritoriji RF, kao i one koji su zainteresovani iz Srbije, kada nam to vreme dozvoljava. Tako da mi pored zvaničnih susreta na nivou Administracije i Komora, imamo i

susrete naših Privrednika sa odgovarajućim Privrednicima iz tog Regiona. Ta organizacija se svodi na to da mi ranije uputimo dopis našim privrednicima, da je zakazana poseta određenog regiona, i da li bi oni želeli, ili imali interes da podju sa nama na taj put. Posle toga, kada usaglasimo spisak naših privrednika, isti šaljem u Administraciju i Trgovinsku komoru tog regiona, kako bi oni na osnovu njega pozvali svoje zainteresovane privrednike. Poseta se realizuje tako što deo delegacije ide na zvanične pregovore, a deo koji čine privrednici i predstavnik PKS idu na sastanke sa privrednicima tog regiona.

To je jedan način, a drugi je da u saradnji sa Vašom RPK, organizujemo sastanke privrednika po RF, kao na pr. u S.Peterburgu, a sve u skladu sa Vašim zahtevima, kao i interesovanjem sa druge strane.

Postoje razne sajamske manifestacije na kojima možete da se predstavite, a koje sponzorise i naša država. Jedna je upravo završena u organizaciji Siepa-e, a to je bio sajam Mostbild, na kome je nastupilo oko desetak naših firmi iz raznih oblasti gradjevinarstva. Pored toga je organizovan sastanak u Ambasadi Srbije, a u organizaciji Siepe, Ambassade i PKS, sa našim i ruskim gradjevinarskim firmama.

Što se tice ove godine u organizaciji PKS, a pod pokroviteljstvom Vlade Srbije, biće organizovana specijalizovana Nacionalna Izložba u Krasnodaru. Na toj izložbi je planirano da Srbija predstavi svoje potencijale iz oblasti gradjevinarstva, i prateće industrije, kao i prehrambene industrije. Cilj je da što veći broj naših gradjevinarskih firmi i firmi koje su komplementarne sa njima, dobije što je moguće veći broj poslova na izgradnji i opremanju Olimpijskih i drugih objekata za Olimpijadu u Sočiju 2014. godine. Interesantno je podvući da će prostor u kome se bude održavala N.I. biti plaćen od strane PKS i Vlade Srbije. Tako da bi Vaš trošak, a što nije nebitna stavka, bio smanjen za iznos cene zakupa štanda, naravno ako budete učestvovali.

Vežano za pitanja koja se odnose na carinske propise prilikom uvoza opreme i mehanizacije, ona se ne razlikuju ništa od naše zemlje, i o tome detaljnu informaciju možete da dobijete od Brokera koji se bave uvozom, prevozom i carinjenjem takve opreme. Postoje naši ljudi u Moskvi koji se samo time bave i imaju iskustva i u iznajmljivanju tehnike i opreme koja Vam je neophodna za obavljanje posla na terenu i čije kontakte možete dobiti preko našeg Predstavništva.

Pitanja vezana za dinamiku i sigurnost naplate, su pitanja koja imaju isključivo veze sa investitorima sa kojima ste zaključili ugovore, kojim je precizirana i dinamika i garancije.

• **Uvoz semena na tržište R. Federacije**

Da bi se uvezlo seme u RF prvo treba da se dobije dokument, koji dozvoljava uvoz zrna. Taj dokument se oformljava u Upravi Federalne službe za veterinarsku i fitosanitetsku inspekciju (ROSSELJHOZNADZOR). Njihova adresa je Rusija, 107139, Moskva, Orlikov pereulok, 11/1, Odeljenje inspekcije u oblasti spoljnog karantina biljke.

Prilikom preseka granice RF, kada se seme nalazi u zoni carinske kontrole uvoznik se obraća sa prijavom u FGU „Federalni centar za ocenu sigurnosti i kvaliteta semena i proizvoda njegove prerade“. Adresa je Rusija, 127238, g. Moskva, Iljmenski proezd 17. Oni se bave odabiranjem uzoraka semena, vrše laboratorijska ispitivanja i oformljavaju sertifikat kvaliteta i deklaraciju kako bi odgovarala propisanim zahtevima.

Zbog svega navedenog, uvoznik treba da dostavi kompletnu dokumentaciju:

- sertifikate međunarodnih obrazaca,
- invoice,
- originale tovarnih lista
- dokumente koji sadrže podatke, koji pesticidi su korišćeni prilikom gajenja na poljima, u kojoj količini

- koji himikati su korišćeni prilikom fumigacije, kao i dr. dokumentaciju koju zahteva zakonodavstvo

Pri uvozu semena, na primer raznih sorti pšenica, takođe treba da se dobije dokument koji dozvoljava uvoz semena. Vrsta dokumenta zavisi od cilja uvoza semena (to jest od oblasti primene).

- **Uvoz sušenog voća na tržište Ruske Federacije**

Tržište suvog voća na Moskovskom tržištu još uvek nije dovoljno razvijeno. Najveći broj učesnika na tržištu je nespecijalizovan i mnogi snabdevači nabavljaju i plasiraju najčešće suvo voće uvek iz istih zemalja i zatim ga prodaju na pijacama, kombijima i kioscima. Iz tog razloga nije lako proceniti veličinu Moskovskog tržišta suvog voća. Specijalizovani uvoznici sušenog voća kojih nema mnogo, najčešće distribuiraju proizvode samo jednog dobavljača i najčešće nisu specijalizovani samo za uvoz i distribuciju samo suve šljive već i drugog sušenog i jezgrastog voća. Trend zdravije ishrane je prisutan i u Rusiji i dobavljači tvrde da postoji konstantan rast i otvaranje tržišta za suvo voće.

Osnovni tržišni trendovi su:

- Prisustvo sve većeg broja brendova i prepoznavanje brenda i ukusa proizvoda od strane krajnjih potrošača.
- Kvalitet proizvoda neprestano raste i istovremeno najskuplji brendovi odlaze sa tržišta
- Konzumiranje upakovanog suvog voća je sada izjednačeno sa neupakovanim (rifuznim)
- Cene su stabilne ili u blagom porastu
- Najpopularnije sušeno voće su mešavine, grožđa i šljive. Sušene kajsije i jabuke su u duplo nižoj potrošnji u poređenju sa šljivama
- Potražnja na godišnjem nivou je uglavnom stabilna i jedino se tokom leta oseća mali pad potražnje (naravno zbog prisustva svežih proizvoda)
- Rusija je osmi po redu uvoznik suvih šljiva u svetu (posle Nemačke, Japana, Velike Britanije, Italije, Meksika, Brazila i Belgije)
- Podaci o uvozu u toku 2007. godine još uvek nisu dostupni. U 2006. godini ukupan uvoz suve šljive u Rusiji je bio 21.737t u vrednosti od 15.000\$ (što znači da je u proseku tona suve šljive u Rusiju bila uvezena po ceni od 713\$ - naravno to samo po sebi nije dovoljno precizan podatak da bi se donela odluka o ponudi)
- Ono što je važno jeste trend rasta tržišta i trend rasta uvoza. U periodu od 2002. godine do 2006. godine uvoz suve šljive u Rusiju je porastao za 48% a u poslednjoj posmatranoj godini čak za 74% (vrednost uvoza). Takodje uvezene količine su porasle za 34% u istom četvorogodišnjem periodu

Najznačajnije zemlje izvoznici suve šljive u Rusiju su:

- Argentina 43%
- Čile 17%
- Tadžikistan 12%
- Ukrajina 8%
- Moldavija 7%
- Uzbekistan 4%

Uvoz suve šljive iz Srbije je zastupljen sa oko 1%.

Preduzeća prisutna u Moskvi koja uvoze, pakuju i distribuiraju sušeno voće maloprodajnim lancima pod sopstvenim brendom su:

1. "GoodFood"
2. Frunut
3. Naturalnye Producty
4. Karavan-produkt - Rikind-A
5. NATURFOODS
6. Rikind-A (Dried Fruits Department-Ananas-M)
7. Moskovskaya orehovaya kompaniya, ZAO

Ruska vojska koristi mešavine suvog voća koje se sastoje od grožđa, šljiva, jabuka, krušaka i malih količina ostalog voća. U prošlosti svi sastojci su posebno poručivani ali se u današnje vreme kupuju gotove mešavine zbog lakše podele u porcije. Vojska (uključujući vojne akademije i vojne medicinske ustanove) nabavlja suvo voće iz jednog centra. Centralno odeljenje za nabavku materijala i opreme za vojsku redovno objavljuje tendere u cilju odabira glavnog snabdevača za suvo voće. Tenderi se redovno objavljuju u sredstvima javnog informisanja. Jedna od mogućnosti informisanja je sledeća web adresa <http://www.oboronpromcomplex.ru>

- Izbor snabdevača se bira prema sledećim kriterijumija:
- Usaglašenost sa GOST-om (državnim standardima)
- Prihvatljiva cena
- Mogućnost isporuke potrebnih količina
- Pouzdanost snabdevača (analiziraju se iskustva se prethodnim snabdevačima)

Najčešća pakovanja za vojsku su vreće od 30 do 50 kg. Bezgotovinsko plaćanje se vrši svaka 3 meseca.

Dve nepomenute grupe kupaca interesantne za saradnju mogu biti lanci hotela i restorana kao i maloprodaja. Takođe maloprodajni lanci kupuju suvu šljivu od ruskih veleprodavaca i veoma retko su zainteresovani za direktan uvoz. Maloprodajni lanci kupuju već upakovanu i brendiranu suvu šljivu u konzumnim pakovanjima ili ih pakuju pod sopstvenom markom (npr. „Kopejka" u „Kopejka" maloprodajnom lancu ili „Nush product" u „7Kontinent" maloprodajnom lancu).

Najčešći način pakovanja suvih šljiva za rusko tržište su kartonske kutije veličine 10 kg. ali kupci suvih šljiva ponekad zahtevaju pakovanja od 5 kg. Unutrašnja strana kutija se uglavnom prekriva polietilenskim folijama koja štiti šljive od dodatnog isušivanja i insekata. Ugovori se najčešće potpisuju za period od nekoliko meseci do godinu dana, počev od septembra, a dinamika isporuke je jednom mesečno, po potrebi i češće. Ukoliko postoji deficit na tržištu, ruska firma najčešće dodatno poručuje sušeno voće bez ugovora ili potpisuje novi ugovor.

Načini plaćanja su različiti u zavisnosti od kompanije sa kojom se saraduje. Neke kompanije plaćaju unapred ali najčešće kada po prvi put uvoze plaćaju nakon isporuke. Postoje primeri uvoznika koji kupuju po ceni sa osiguranjem i vozarinom (CIF). Ukoliko im je sušeno voće hitno potrebno mogu pristati na plaćanje unapred, ali najčešće predlažu plaćanje 10% nakon potpisivanja ugovora, zatim 50% i nakon prijema robe ostalih 40%.

Veletrgovinske cene suve šljive najviše zavise od sorte suve šljive i od zemlje porekla. Fluktuacija cena tokom godine može se kretati od 20% do 30%. Cene dostižu maksimum na početku sezone berbe (Avgust - Septembar) a minimum početkom leta.

Najčešći problemi koji se javljaju prilikom izvoza suve šljive na rusko tržište odnose se uglavnom na kvalitet proizvoda. Da bi se ovi problemi izbegli, najvažniji uvoznici najčešće zahtevaju uzorak pre konačnog sklapanja ugovora. Drugi problem koji se javlja jeste nedovoljno snabdevanje u količini suve šljive od strane izvoznika u toku najveće potražnje u sezoni.

Preduzeća iz oblasti prehrambene industrije i ostali industrijski kupci preferiraju rad sa pouzdanim izvoznicima duži niz godina i razvijanje dugoročnije i stabilne saradnje. Preduzeća koja kupuju veće količine suve šljive su zainteresovana za direktan uvoz, a ukoliko porudžbine nisu velike najčešće kupuju od distributera. Ugovori se najčešće potpisuju za period od pola godine ili jednu godinu i nakon toga se produžuju. Ponekad ugovor sadrži fiksnu cenu (npr. Vojska, restorani), dok se nekad nova cena određuje za svaku novu isporuku. Prevoz i isporuka su najčešće organizovani od strane izvoznika ali ponekad uvoznik može sam organizovati transport i isporuku (što se najčešće dešava u slučajevima hitne potrebe na tržištu).

Sama zemlja porekla nije od značaja za industrijske kupce i presudan faktor je usaglašenost kvaliteta sa dogovorom. Politički odnosi između Rusije i drugih zemalja nisu značajni za industrijske kupce.

- **Distributeri peći i kamina na čvrsta goriva u R. Federaciji**

Firma „**LOKI**“ radi u Moskvi od 1994 g. Za to vreme su isporučili ogromnu količinu kamina po celoj teritoriji ZND-a i izvršili adekvatan izbor među firmama proizvođačima kamina, izabравši samo one, koji garantuju visoki kvalitet i sigurnu isporuku.

Adresa: 121357, Moskva, Kutuzovski prospekt, 67, korpus1.

Kontakt telefoni: (495) 440-81-00 i (495) 440-80-35

Salon u TC „GRAND“: Moskovska oblast, Himki, Lenjigradski šose, 100 m od MKAD-a.

Kontakt telefoni: (495) 780-33-00 lokal 1128

Veleprodaja: (499) 737-61-38

Peći, kamini, električni kamini, keramičke pločice, cevi za odvođenje dima – ti proizvodi su predmet profesionalne delatnosti kompanije „**Glenrič**“.

Tradicionalne ruske peći, peći za grejanje, peći za pekarsku industriju, kamene peći za rusku banju, peći-kamini, peći za roštilj i peći za kućnu upotrebu.

- Kamini - otvoreni i zatvoreni od najboljih švajcarskih, austrijskih i nemačkih proizvođača
- Postojeće antikvarijalne peći, kamini i oprema. Za poklonike večnog, za ljubitelje neprolazne lepote antikvarijalnih proizvoda koji imaju svoju istoriju, dušu i koji stvaraju neponovljivu atmosferu topline i komfora
- Električni kamini – ekskluzivni distributer koncerna GLEN DIMPLEX GROUP u Rusiji
- Keramičke pločice za peći i kamine – od najbolji proizvođača kao što su Jazba, Zomerhuber i dr.
- Cevi za odvod dima – za peći, kamine, kotlove, 30 godina garancije, od cigle i metala

Adresa: g. Moskva, ulica Sadovaja-Černogrjazskaja, 3Б, blok 1, ofis 2.

Kontakt telefon: (495) 975-5025 Faks: (495) 234-0259

OOO „Mir kaminov“ je oficijelni distributer na ruskom tržištu norveške kompanije Jotul i francuske kompanije Atraline, koje su se specijalizovale za proizvodnju peći i kamina.

Region: Sankt-Peterburg

Adresa: 197375, Sankt-Peterburg, ul. Verbnaja, 1-Б

Kontakt telefon: (812) 302-01-34

Faks: (812) 302-06-55 jotul@peterlink.ru www.jotul.ru

Kompanija „**Kamini i mramor**“ predstavlja na ruskom tržištu najkрупnije evropske proizvođače kamina: Tulikivi (Finska), Ruegg (Švajcarska), Supra (Francuska), Spartherm (Nemačka, Seguin Duteriez (Francuska), Edilkamin (Italija), Arriaga (Španija). Od aprila 2006 godine kompanija je oficijelni distributer OOO „Schiedel“ u Samarskoj oblasti za prodaju sigurnih i trajnih keramičkih odvoda dima. Od 2008 godine kompanija „Kamini i mramor“ je otvorila predstavništvo u Samari.

Toljati, Samarska oblast, centralni ofis: ul. 40 let Pobede, 30.

Kontakt telefon: (8482) 535-500, info@kaminskiy.ru

Samara, Samarska oblast

Adresa: ul. Masljenjikova, 10

Kontakt telefon: (846) 334-04-91 i 8-9272-12-93

- **Distributeri kompresora za frižidere u R. Federaciji**

Kompanija ACZ (Atlant Centr Zip) osnovana je 1996. godine. Već 11 godina je jedna od najvećih isporučilaca rezervnih delova za trgovinsku opremu i frižidere, kao i za sistem klimatizacije. ACZ (Atlant Centr Zip) je distributer niza svetski poznatih firmi-proizvođača u oblasti rashladne opreme i sistema klimatizacije vazduha. Među njima su: Embraco Aspera, SESET, Ranco, Eliwell, De.Na., Arthermo, ShineYear, ACC Compressors, IRC Feinrohren spa., LuVe, Refco, Bernyomatic, K-Flex, Samsung, ZAO Atlant. Osnovni pravci delatnosti ove kompanije su veleprodaja i prodaja na malo kompresora, termostata, bakarne cevi, termoizolacije, freona, elektronskih blokova, kao i široki asortiman rezervnih delova za belu tehniku, mašina za pranje veša, usisivače, sistem klimatizacije.

Adresa: Moskva, m. Avtozavodska, ul. Lenjinska sloboda, 23, blok 1.

Kontakt telefoni /faks: (495) 234-74-41, 234-74-42, 234-74-43, 234-76-00

ZAO „KvadroTek“ je oficijalni distributer koncerna DANFOSS i oficijelni partner SIEMENS-a. Osnovni proizvodi su: motor-reduktori DANFOSS Bauer, industrijska automatika, armatura, oprema za gorače, rashladana automatika, kompresori za frižidere i rashladne uređaje.

Rukovodilac: Lice za kontakt: Janjkov Jurij

Adresa: 105122, Moskva, Ščolkovskoje šose, 2, ofis 850.

Telefon: (495) 788-49-10

Faks: (495) 788-49-11

Kompanija „Elita“ je oficijalni distributer kompanije Embraco. To je jedan od vodećih ruskih isporučilaca hermetičkih kompresora. Ima filijale u Sankt-Peterburgu, Moskvi, Samari, Krasnodaru, Jekaterinburgu, Novosibirsku.

Adresa: 105318, Moskva, ul. Ibragimova, 31/50, ofis 704-714

Kontakt telefon: (4959) 725-09-52 Faks. (495) 725-65-88

Kompanija „FRIGODESIGN“ je oficijalni distributer kompanije TECUMSEH EUROPE S.A. u Rusiji. Kompanija FRIGODESIGN predlaže za skladišta u Moskvi i po narudžbi klipne i rotacione hermetičke rashladne kompresore i kompresorsko-kondenzacione agregate L' UNITE HERMETIQUE, koji su u svetu poznati zahvaljujući svojim unikatnim kvalitetima: sigurnosti, trajnosti, nečujnosti i ekonomičnosti. Više od 30 godina oni su najbolje rešenje za rashlađivače napitaka, vitrina, rashladnih komora, ledogeneratora i drugu rashladnu opremu.

Adresa: 125438, Moskva, Lihačovski pereulok, 9.

Kontakt telefon: (495) 725-60-29 (višekanalski), (495) 778-23-54

PREDSTAVNIŠTVO PRIVREDNE KOMORE SRBIJE U UKRAJINI, Kijev

- **Koje konkretne marketinške usluge, koje su u funkciji unapredjenja izvoza usluga, članice PKS mogu da dobiju od PPKS Kijev**

Predstavništvo PKS Kijev pruža sledeće marketinške usluge:

- pribavljanje informacija o privrednim kretanjima u zemlji domaćina, promocija ponude privrednih subjekata iz Srbije
- uspostavljanju poslovnih kontakata i pripremanju poseta poslovnih ljudi iz Srbije
- organizacija učešća na simpozijumima, seminarima i poslovnim forumima u Ukrajini
- priprema boravka privrednih delegacija i pojedinaca
- vršenje usluga na pojedinačni zahtev privrednika Srbije

- **Način dobijanja informacija**

Predstavništvo PKS u Ukrajini se pozicioniralo kao ravnopravan partner ukrajinskim privrednicima i njihovim asocijacijama. Koristeći stečen ugled i ostvarene pozicije u sistemu trgovinskih komora, asocijacijama i administrativnim strukturama Ukrajine, zainteresovanim kompanijama iz Srbije obezbeđujemo kvalitetne informacije iz pomenutih struktura. Pored toga, izvor informacija su i mnogobrojna javna glasila, stručni časopisi i dr. Kao i na drugim tržištima, i u Ukrajini kvalitetna istraživanja realizuju specijalne agencije, koje svoje usluge naplaćuju.

- **Koji se proizvodi mogu plasirati na ovo tržište**

Tržište Ukrajine je otvoreno za sve proizvode, i za robu iz Srbije ne postoje ograničenja ili smetnje u plasmanu. Znači, sva roba se može plasirati na ovo ogromno tržište (oko 50 miliona stanovnika), poštujući osnovne principe poslovanja: kontinuitet i kvantitet, cena i kvalitet. Ukoliko se ispune ovi preduslovi, Vaša roba će naći kupca na ovom tržištu. Dodatni stimulans povećanju, kako kvalitativnom, tako i kvantitativnom razvoju privrednih i ekonomskih veza Srbije i Ukrajine, daje Sporazum o slobodnoj trgovini, na čijoj se realizaciji radi već nekoliko godina.

- **Koliko troškovi marketinga utiču za angažovanje u Ukrajini**

Naznačeni troškovi zavise pre svega od cilja koji ste postavili pred sebe. Od Predstavništva informacija, da je prošle godine samo na reklamu na elektronskim medijima, plasirano oko milijardu 200 mil. dolara.

- **Kakva je dinamika naplate**

Ako govorimo o uobičajnim načinima naplate, oni su određeni ugovornim klauzulama. Predugovornim radnjama i samim ugovorom se sve definiše, a Predstavništvo u svim komunikacijama sa našim privrednicima, sugeriše da se traže validne garancije kvalitetnih banaka.

- **Kako doći do informacije o potrebi angažovanja na određenim poslovima**

Većina radova se ugovora putem tendera. Neophodno je biti u stalnoj komunikaciji sa zainteresovanim investitorom, pismenom korespondencijom, prateći tendere putem sajtova i dr., i naravno preko Predstavništva PKS.

- **Kako doći do institucija**

Predstavništvo PKS u Ukrajini iniciraće Vaš nastup, i u saradnji sa Ambasadom Srbije u Ukrajini, učiniće sve kako bi Vam vrata traženih institucija otvorili i kako bi ostvarili kvalitetne kontakte. Predstavništvo PKS u Ukrajini pružiće Vam i odgovarajuću neophodnu stručnu i tehničku pomoć.

- **Kakva je povezanost Ambasada sa predstavnicima PKS**

Saradnja je kvalitetna i ona je kontinuirana. Razmena informacija, organizacija sastanaka, učešće u organizaciji, sastavni su deo naše komunikacije.

- **Kakvi su kanali distribucije izvoznih proizvoda**

Kada su u pitanju agenti i dileri, treba istaći da je ovaj segment već uveliko prisutan kao jedan od puteva plasmana proizvoda na ovom tržištu. To se najbolje vidi prilikom sajamskih manifestacija, koje su čest i sastavni deo marketinškog nastupa inostranih kompanija u Ukrajini.

- **Kakva su dosadašnja iskustva posrednika**

Na ovo pitanje najkvalitetniji odgovor dobićete od samih posrednika. Koliko su dosadašnja iskustva kvalitetna i sa kojim interesima rade, spada u domen poslovnih tajni. Zapažanja Predstavništva je da se iz godine u godinu pokušava smanjiti broj posrednika, i da se sve više insistira na direktnim kontaktima. U želji da Predstavništvo bude u punoj funkciji privrede Srbije, na sajtu Predstavništva PKS u Ukrajini pokrenuta je razmena poslovnih ponuda srpskih i ukrajinskih privrednika (ponuda-tražnja), kao jedan deo njenog sadržaja.

- **Kakve su mogućnosti usluge prevoznih sredstava**

Ukrajina ima jednu od najačih rečnih flota u Evropi. Železnički, drumski, rečni i morski (vodeni) saobraćaj su izuzetno razvijeni (kao i avionski). Ukrajina se geografskim položajem nalazi na "vratima" istoka i zapada, i tu svoju prednost u punoj meri koristi. U isto vreme, ulaže značajna sredstva na poboljšanje drumske i železničke infrastrukture.

U tom kontekstu, Predstavništvo je jedan od inicijatora uspostavljanja tzv. Alternativnog transportnog koridora (Bar-Beograd-Rumunija-Ukrajina) čime bi Srbija dobila još jedan kvalitetan izlaz na evropska i istočna tržišta. Projekat koridora i koraci na njegovoj realizaciji sadržani su na sajtu Predstavništva PKS u Ukrajini.

- **Dobijanje radnih dozvola**

Trenutno je, kako sam obavešten iz naše Ambasade u Kijevu, oblast viza i viznog režima rešena po starom Sporazumu. Naši ljudi koji dolaze u Ukrajini koriste mogućnost boravka na tri meseca, kao najefikasnije. U oktobru prošle godine predat je ukrajinskoj strani na

razmatranje novi Sporazum koji će se precizno definisati ovu materiju. Prema obećanjima, uskoro bi novi Sporazum trebao biti potpisan.

- **Mogućnost izvoza sokova i voda na tržište Ukrajine**

Ukrajina je i sama značajan proizvođač sokova. Voćarstvu i proizvodnji voća, pridaje se veliki značaj te je ona i podržana sredstvima agrarnog budžeta. Pitanje proizvodnje biće u mnogome drugačije, što je uslovljeno činjenicom ulaska Ukrajine u STO. Jedan od uslova je izostanak državnih postojavnih mera. Povlašćena carina iznosi 0,5 eura/l, dok je puna 30%. Najbolje i najlakše je uvoziti koncentrat sokova od voća koje ne uspeva u Ukrajini. Sokovi se uvoze iz Nizozemske, Tajlanda, Rusije, Španije, Moldavije, Azerbejdžana.

Carina na uvoz voda kreće se u rasponu od 5% do 20 %. Izuzetno je velika konkurencija na tržištu voda. PERIJE, EVIJAN, preko domaćih Morsinska, Ordana, Sofija Kijevska, Rosinka preko BonAkve do Borzomi (voda iz Gruzije) koja je ovde prisutna više od veka. Prilikom nastupa na ovom tržištu treba računati na transportne troškove, ostala opterećenja, i videti koliko se to uklapa u računicu nastupa na ovom tržištu.

- **Mogućnost izvoza mesa na tržište Ukrajine**

Ukrajina je poljoprivredna zemlja sa dugom tradicijom u stočarstvu i proizvodnji mesa. U poslednjih nekoliko godina Ukrajina uvozi određene količine mesa iz Poljske, Argentine. Paleta mesnih proizvoda prisutnih na ovom tržištu izuzetno je bogata. Od polutrajnih, trajnih, do konzervisanih proizvoda. U tehnološkom smislu Ukrajina snažno ide i usvaja evropske standarde. Uvoz mesa je opterećen carinama u rasponu od 0,2 eura/kg do 8 eura/kg. Treba računati na troškove carine, PDV koji iznosi 20%, sertifikacije, sanitetsko-epidemiološke kontrole, potvrde, kao i na troškove transporta.

- **Pronalaženje partnera za plasman građevinskih materijala**

PPKS u Ukrajini konstanto radi na plasmanu građevinskih materijala na ovo tržište. Ukrajina je zemlja u tranziciji koja doživljava i građevinski bum koji će posebno doći do izražaja u narednom periodu. Naime, Ukrajina i Poljska su dobili organizaciju evropskog prvenstva za futbol 2012. Kijev, Ljviv, Donieck, Dnjepropetrovsk, Harkiv biće mesta sportskih dešavanja, ali i značajnih građevinskih radova. Svi sportski objekti moraju se prilagoditi standardima Evropske Federacije, biće izgrađeni novi hotelski kapaciteti, izgrađena i rekonstruisana infrastruktura. Reč je o investiciji od više mlrd. dolara. Pronaći potencijalnog kupca ili zainteresovanog partnera nije problem. Roba mora da odgovori kvalitetu i kvantitetu, kontinuitetu i ceni. U svemu ovome treba imati u vidu i transportne troškove koje u mnogome poskupljuju naš proizvod na ovom tržištu. Jaka domaća proizvodnja, uvoz sa zapada i istoka i pre svega izuzetno jak nastup poljskih proizvođača je konkurencija sa kojom ćete se susresti.

- **Ocena mogućnosti za potencijalnog izvoznika voća na tržište Ukrajine**

Ukrajina je značajan proizvođač voća, a sve više i proizvođač malina. Najprisutnija je proizvodnja jabuka, krušaka, bresaka, kajsija, grožđa... Prošle godine u Ukrajini je rod voća bio milion i po tona. U isto vreme Ukrajina je i veliki uvoznik voća i voćnih preradjevina. Ako govorimo o cenama voća u prošloj godini je zabeležen rast od 5,8%. U istom periodu proizvodnja je povećana za 19%. Što se tiče carinskih opterećenja, oni se kreću od 0% do 10%.

AUSTRIJA - BEČ

Predstavništvo Privredne komore
Srbije
Vera Vidović, direktor
Ul. Johannagasse 1-3
A-1050 Beč, Austrija
Tel.: + 4315 44 02 94
Fax: + 4315 44 75 95
E-mail: vienna@pks.co.yu
Web: www.pks.co.yu/at

BELGIJA - BRISEL

Predstavništvo Privredne komore
Srbije
Gordana Zrnić, direktor
WTC I–Bvd du Roi Albert II 30/19, Bte 46
B-1000 Brussels, Belgium
Tel.: + 322 201 59 60
Fax: + 322 201 19 29
E-mail: brussels@pks.co.yu
Web: www.pks.co.yu/be

BOSNA I HERCEGOVINA - SARAJEVO

Predstavništvo Privredne komore
Srbije-Poslovni Centar Aleksandrija
Dr Zoran Bojović, direktor
Vojvode Radomira Putnika br.8
71123 Istočno Sarajevo, BIH
Tel.: + 387 57 317 402
Fax.: + 387 57 317 402
E-mail: sarajevo@pks.co.yu
Web: www.pks.co.yu/ba

BUGARSKA - SOFIJA

Predstavništvo Privredne komore
Srbije
Ljubiša Mitić, direktor
Janko Sakazov br. 19/6
1504 Sofija, Bugarska
Tel.: + 3592 94 61 014
Fax: + 3592 94 61 014
E-mail: sofia@pks.co.yu
Web: www.pks.co.yu/bg

ITALIJA - MILANO

Predstavništvo Privredne komore
Srbije, Promos
Ratko Ignjatović, direktor
Via Camperio 1/II,
20124 Milano, Italija
Tel.: + 3902 85 155 366
Fax: + 3902 85 155 394
e-mail: milan@pks.co.yu
Web: www.pks.co.yu/it

NEMAČKA - FRANKFURT

Predstavništvo Privredne komore
Srbije
Mr Milanka Vučić, direktor
Boersenplatz 4
D-60313 Frankfurt/M, Nemačka
Tel.: + 4969 297 29 313
Fax: + 4969 297 29 310
E-mail: frankfurt@pks.co.yu
Web: www.pks.co.yu/de

RUMUNIJA - TEMIŠVAR

Predstavništvo Privredne Komore
Srbije

Mirko Atanacković, direktor

Stefan Cicio Pop br. 2

1900 Temišvar, Rumunija

Tel.: + 40 256 499 552

Fax: + 40 256 499 552

E-mail: timisoara@pks.co.yu

Web: www.pks.co.yu/ro

RUSKA FEDERACIJA - MOSKVA

Komercijalno Tehnički Biro pri
Ambasadi Srbije

Saša Gmijović, direktor

Mosfiljmovskaja, D. 42

119281 Moskva 95, Ruska Federacija

Tel.: + 7499 147 85 05, 147 85 06

Fax: +7499 143 33 03

E-mail: moscow@pks.co.yu

Web: www.pks.co.yu/ru

UKRAJINA - KIJEV

Predstavništvo Privredne komore
Srbije

Predrag Minić, direktor

V. Vasilkivska 13, 5 pov., of.506

01601 Kijev, Ukrajina

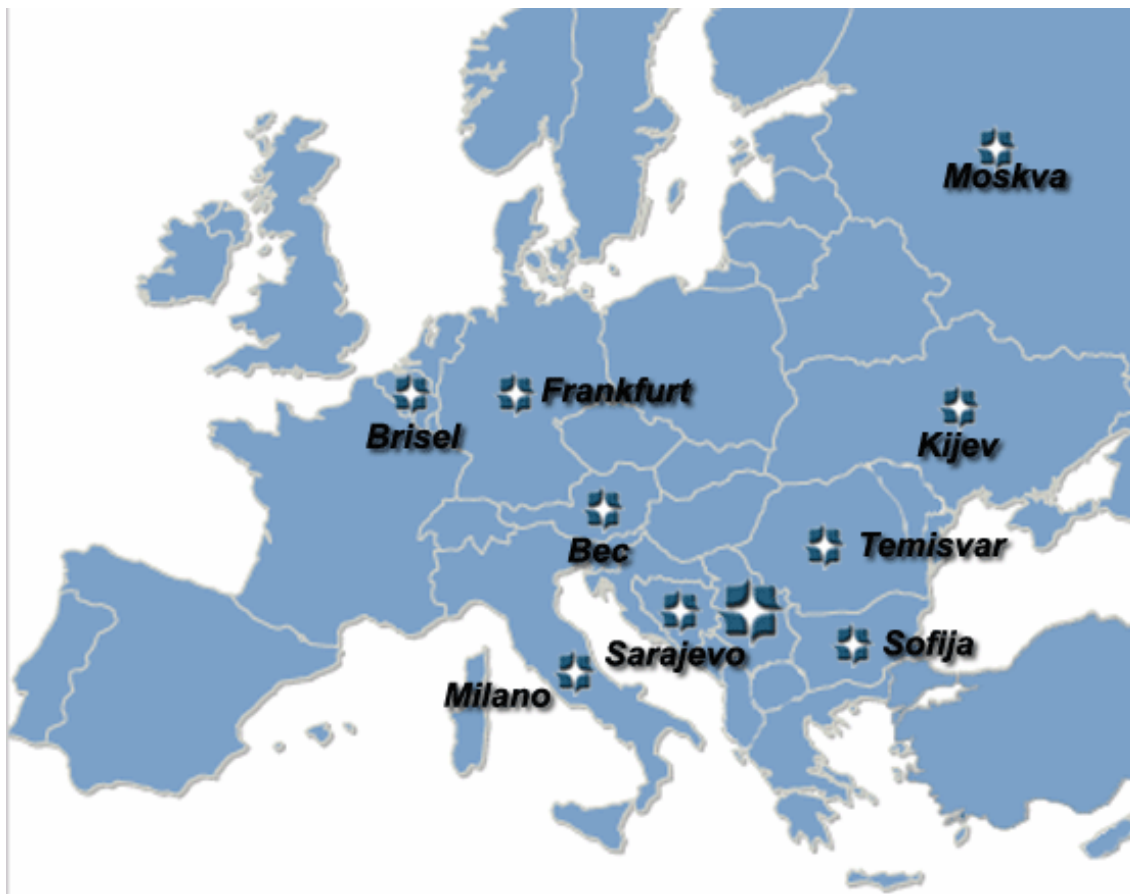
Tel.: + 38044 234 17 20

Fax: + 38044 234 17 20

E-mail: kiev@pks.co.yu

Web: www.pks.co.yu/ua

***Mreža predstavništava PKS
u inostranstvu***



***Za sva Vaša pitanja, na raspolaganju su vam i sledeći kontakti
u Privrednoj komori Srbije:***

GREEN LINE

Slavka Kočić, samostalni savetnik u Odboru za EOI

Tel.: 011 / 3304-520

E-mail: slavka.kocic@pks.co.yu

Zorica Zečević, savetnik u Odboru za EOI

Tel.: 011 / 3304-522

E-mail: zorica.zecevic@pks.co.yu

Milena Milisavljević, sam. stručni saradnik u Odboru za EOI

Tel.: 011 / 3304-581

E-mail: milena.milisavljevic@pks.co.yu

Gordana Todorović, stručni saradnik u Odboru za EOI

Tel.: 011 / 3304-525

E-mail: gordana.todorovic@pks.co.yu



11000 Beograd, Resavska br. 13-15
Tel.: 011/ 3300 - 900
Fax.: 011/ 3230 - 009
www.pks.co.yu

Odbor za ekonomske odnose sa inostranstvom
11000 Beograd, Terazije 23

Olivera Kiro, sekretar
Tel.: 011 / 32 48 109
Fax.: 011 / 32 48 060
E-mail: eo@pks.co.yu