

USPEŠAN SAJAM PRIVREDE

U Subotici je od 6. do 9. juna održan VI Međunarodni i regionalni sajam privrede, na kojem je iz 8 zemalja učestvovalo 238 izlagača.

Gradonačelnik Subotice, Saša Vučinić je prilikom otvaranja sajma istakao cilj, da Subotica postane sajamski grad i cilj investitora, a te ciljeve i putem sajma grad želi ostvariti. Gradonačelnik se zahvalio predstavnicima partnerskih i drugih gradova, koji su svojim prisustvom dali snažnu podršku Subotici u postizanju zacrtanih ciljeva. On je istakao, da uz podršku lokalne samouprave i Pokrajinskog sekretarijata za privredu, kao i Regionalne privredne komore sajam treba da postane stecište privrednika regije.



Foto: Subotica.info

Saša Vučinić, gradonačelnik Subotice pozdravlja goste

Ljerka Alajbeg, generalna konzulica Republike Hrvatske u Subotici je istakla, da je za Hrvatsku važan sajam u Subotici, ne samo zbog toga, što stvara mogućnost još intenzivnije saradnje Hrvatske i Srbije, već i zbog značajne hrvatske manjinske zajednice, koja treba da bude kopča između dve zemlje i dve privrede. Duško Karagić, šef ekonomske kancelarije Ambasade Mađarske u Beogradu je govorio o podršci države preduzećima, koja žele nastupiti na sajmovima u inostranstvu. Mala i srednja preduzeća su upravo taj krug, koji u svojim namerama za izlazak na inostrana tržišta prvenstveno se okreće susednim zemljama i pograničnim regijama. Kako je istakao, sajam u Subotici je sve kvalitetniji, pa nije ni čudo što pored firmi, koje se direktno pojavljuju na sajmu, mnoga preduzeća su indirektno takođe među izlagačima, koji su željni novih poslovnih kontakata

i uspeha. Ejal Naor, zamenik šefa misije Izraela u Beogradu je govorio o ulozi ambadorskog tima, koji je formiran od strane Nacionalne asocijacije za lokalni privredni razvoj, i koji želi da promoviše mogućnosti Subotice u prihvatanju stranih ulaganja. Kako je istakao: Subotica je sredina vredna pažnje, pošto je i prema ocenama prestižnog lista Fajnenšel Tajmsa svrstana na 10. mesto na spisku povoljnih destinacija za strane investicije.

Sajam je zvanično otvorio Miloš Bugarin, predsednik Privredne komore Srbije. Kao je rekao, slogan sajma: Od njive do trpeze obuhvata poljoprivredu, proizvodnju hrane i njenu distribuciju, a pošto je prošle godine Vojvodina dala 38% ukupnog izvoza Srbije, to dokazuje, da poljoprivreda i proizvodnja hrane u Vojvodini ima velike potencijale, koje treba značajki iskoristiti.

A da sajam privrede u Subotici sve više dobija na značaju, dokazuje, da je otvaranju sajma prisustvovao veliki broj visokih funkcionera, između ostalog Igor Jovović, ambasador Crne Gore u Beogradu, kao i gradonačelnici i delegacije iz Osijeka, Bijelog Polja, Kiškunhalaša i Erda. Među zvaničama bili su prisutni i predstavnici regionalnih privrednih komora Virovitice, Bjelovara, Požege, Banja Luke, Niša, Valjeva i Zrenjanina.

Organizatori ni ove godine nisu naplaćivali ulaz na Sajam, a mnoga preduzeća su organizovala i nagradne igre za svoje kupce odnosno one, koji su obišli njihov štand u Sportskoj hali. Izlagači su u ogromnoj većini bili zadovoljni i posetom i brojem poslovnih kontakata za 4 sajamski dana.



Nagrađeni izlagači sajma privrede

SARDINIJA NA SAJMU

TourService s.r.l. sa Sardinije ove godine je prvi put učestvovao na međunarodnom sajmu u Subotici, ali ovo njegovo prisustvo imaće povoljan uticaj na buduću saradnju sa Suboticom. Barem o tome svedoče razgovori i susreti Đulija Melisa, predsednika ove d.o.o. sa sedištem u Elmasu kraj Kljarija.



Đulio Melis na sajmu u Subotici

- Iz našeg d.o.o-a na sajmu su pored mene prisutni Balaz Varga, potpredsednik, Imre Juhas savetnik i Peter Juhas, predstavnik firme u Mađarskoj. TourService je firma u mešovitom vlasništvu, a naša osnovna delatnost jeste usluge i posredništvo. Pošto Sardinija, ovo ostrvo sa 1,7 miliona stanovnika ima veća ovlašćenja od drugih italijanskih regiona, i ja sam vodio brojne pregovore u lokalnoj samoupravi odnosno na sajmu. Na osnovu tih razgovora smem tvrditi, da smo otkrili mnoge zajedničke interese, što će omogućiti saradnju u privredi i u turizmu. Kao predsednik TourService-a imam najšira ovlašćenja od Gofredo Depoa, predsednika Skupštine Kaljarija, Đanfranka Laja, direktora CPE – Evropskog Leonardovog stručnog plana, kao i od Valtera Piščede, gradonačelnika Elmasa. Elmas je praktično predgrađe Kaljarija, gde se nalazi najveći aerodrom regije i više od 300 preduzeća. Ukoliko naši kasniji napori budu urodili plodom, možde ćemo razgovarati i o uspostavljanju odnosa na nivou partnerskih gradova. U Suboticu sam došao, odnosno smo došli sa ciljem, da upoznamo stvarnu situaciju u Srbiji, ovdašnje okolnosti i mogućnosti. Iznenadilo me je gostoprimstvo, kojim smo dočekani, i naravno sam prezadovoljan time, kao i temeljitost i pouzdanost naših razgovora, što stvara povoljnu osnovu za dalju saradnju. U tome može imati važnu ulogu organizacija pod nazivom Intecral Sardegna, koja okuplja oko 70 preduzeća i oko 25.000 porodica. To je interesna organizacija zaposlenih u tim preduzećima, koja u oblasti turizma, kulture, sporta, društvenih i rekreativnih aktivnosti omogućava svojim članovima mnoge popuste u korišćenju raznih usluga.

- Naša je filozofija: prvo uspostaviti prijateljske odnose, a posle možemo razgovarati o poslu. Mogu reći, da u Subotici, u preduzeću „Subotičke pijace” i u lokalnoj samoupravi našli smo prave prijatelje, i ubeđen sam, da uspostavljeni kontakti sigurno će imati svoj nastavak.

U TIPPNETU ZADOVOLJNI

Tippnet d.o.o. iz Subotice postoji već 15 godina, i sad je prvi put učestvovao na sajmu privrede u Subotici. Sa postignutim rezultatima su veoma zadovoljni, pošto je možda upravo njihov štand bio najposećeniji. Prvenstveno su ih tražili mladi, a u nagradnoj igri, koju su iskoristili i za ispitivanje tržišta, učestvovalo je blizu 500 posetilaca. Između ostalog i o tome govori Žofia Miškolci Vereb, vlasnik Tippneta.



- Sa nastupom smo veoma zadovoljni, s tim, da obrada dobijenih podataka duže traje, ali se na njih svakako možemo osloniti prilikom određivanja pravaca naše buduće delatnosti. Prvi put smo učestvovali na sajmu, a došli smo s ciljem, da prikazemo našu delatnost, i zapravo nismo mogli ni zamisliti, kako će biti na sajmu. Pripremali smo se ozbiljno, želeli smo puno toga postići, a mislim da smo u tome i uspeali. Predstavili smo kompjuterske igre nove generacije, nagradna igra je takođe privlačila puno posetilaca, oni, koji su na sajmu potpisali ugovor o korišćenju naših usluga dobili su poklone, a naravno prikazali smo i laptopove iz naše bogate ponude.

- Sajam smo želeli iskoristiti za promociju usluge 5G, pošto to predstavlja novost, još se nedovoljno zna za nju, iako je već godinu dana nudimo potencijalnim korisnicima. To je kod nas novost na tržištu, zasad se nalazi jedino u našoj ponudi ova širokopojasna bežična internet veza, koja se umnogome razlikuje od običnih bežičnih rešenja. To je sasvim nova tehnologija, koju smo dosad koristili samo za sopstvene potrebe, krajnjim korisnicima nismo nudili to rešenje. Uz izuzetno niske cene postižu se velike brzine, i ako neko potpiše dvogodišnji ugovor sa nama o korišćenju te usluge, zainteresovanim korisnicima potrebnu opremu obezbeđujemo besplatno. Tu uslugu podjednako mogu koristiti fizička lica, mala ali i velika preduzeća, kojima je izuzetno važna brzina skidanja ili slanja podataka. Naročito je pogodno za mesta, gde se koristi video nadzor sa više kamera, i umnogome je veća brzina, takva, kakvu ni ADSL ne može nuditi. Kod velikih kompanija to se koristi kao sekundarni, sigurnosni link.

- Pošto želimo biti prisutni u celoj Vojvodini kao internet provajderi, neprekidno širimo svoju tehničku bazu i prodajnu mrežu. Uslugu 5G nudimo u tim naseljima, selima, u kojima ne postoji ni ADSL, ni kablovski internet. Trudimo se, da u ove poslove u svim mestima uključimo lokalne firme, ne želimo niti ih potisnuti, niti izostaviti iz ovog posla, ali se trudimo da pronađemo takvu konstrukciju, da svi nađu svoju računicu, da svi budu zadovoljni, jer jedino na taj način možemo stvoriti osnove za naš dalji stabilan razvoj.

INTERCOM DOBITNIK PRVE NAGRADE

Na VI Međunarodnom i regionalnom sajmu privrede i ovom prilikom su dodeljene sajamske nagrade. Prvu nagradu za Najlepši štand dobio je INTERCOM. Dve ravnopravne druge nagrade dobili su: Rotary Klub Subotica i Merino Trend d.o.o. Dve ravnopravne treće nagrade dodeljene su Tippnet d.o.o. i Tehnoserv d.o.o.

Tročlana komisija za dodelu sajamskih priznanja TourService s.r.l-u sa Sardinije dodelila je posebnu nagradu.

20 GODINA U SLUŽBI KUPACA

Valerija Gergej, vlasnica i direktorica INTERCOM-a je s velikom radošću primila I nagradu VI Međunarodnog i regionalnog sajma privrede, koja je dodeljena za najbolji štand, pošto je tu nagradu shvatila i kao posebno priznanje firmi za njeno 20-to godišnje postojanje.



Valrija Gergej ispred štanda Intercoma

- Intercom je u ono vreme osnovan za prodaju alata i mašina Stihl, i po tome smo bili poznati dosta dugo vreme. Ozbiljan rad u proteklih 20 godina je doneo svoje plodove: danas ljudi već traže i znaju Intercom, pa smo bili mišljenja, da tu istrajnu 20-to godišnju pažnju i stalnost kupaca moramo zahvaliti i na taj način, što ćemo biti prisutni na VI Međunarodnom i regionalnom sajmu privrede i što ćemo pokazati, šta sve nudimo našim kupcima. Sada imamo kompletno zaokružen asortiman, pošto pored alata prodajemo i HTZ opremu, kao i kancelarijski materijal. Dakle, 20. godišnjica osnivanja INTERCOM-a je bio glavni razlog našeg učešća na sajmu, pošto sam mislila, da će ove godine na svim značajnijim manifestacijama u Subotici i u Vojvodini – ako postoji i najmanja mogućnost – firma biti prisutna u nekom vidu. Time dalje afirmišemo preduzeće, a i naši zaposleni, saradnici imaju mogućnost da se pojave pred velikim auditorijumom.

- Intercom je osnovano 1992. godine za uvoz kosilica, ali ubrzo smo uvideli, da su potrebne i druge male mašine, pa smo postepeno proširivali naš asortiman, pa danas naši kupci mogu pronaći skoro celokupan asortiman proizvoda CastelGardena. I to ne samo kod nas, već i kod trgovačkih kuća s kojima saradjujemo. Trenutno ovoj mreži pripada više od 120 firmi, a pošto neke imaju više radnji, na čitavom prostoru Srbije imamo veoma razgranatu mrežu partnera. Naravno za to je potrebna i servisna mreža. Trenutno u mreži serviserima imamo oko 30 saradnika za popravke u garancijskom i vangarancijskom roku.

- Među našim partnerima puno je porodičnih preduzeća. Nakon ovoliko godina smelo tvrdim, da u svim delovima Srbije imamo prijatelje, na koje uvek možemo računati, koji su spremni pomoći u uvođenju, promociji, afirmaciji bilo kakvih novih proizvoda, novih mašina, na koje možemo računati u svakom trenutku – i to ne samo na poslovnom planu.

To nam je i cilj sa prisustvom na VI Međunarodnom i regionalnom sajmu privrede: želimo prikazati, da naša firma želi opslužiti što je moguće veći krug potrošača, zbog toga stalno obnavljamo asortiman, jer sve je više takvih firmi, koji razmišlja na sledeći način: ako već mašine, uređaje kupuje kod nas, onda će kod nas nabaviti i kvalitetnu HTZ opremu za svoje zaposlene, ali i kancelarijski materijal, koji im je neophodan za poslovanje.

I ROTARY KLUB NA SAJMU PRIVREDE

O Rotary klubovima uglavnom čujemo, kada organizuju ili učestvuju u nekim humanitarnim akcijama, i kod nas još nije uobičajeno, da organizovano nastupe na sajmu privrede. O tome govorimo sa Stevanom Lebovićem, direktorom predstavništva Grand Motors d.o.o-a u Subotici:



- Privrednici, članovi Rotary kluba od početka učestvuju na sajmu privrede u Subotici, ali do sada smo nastupali pojedinačno, svako je predstavljao svoju firmu, a samim svojim prisustvom smo izražavali i podršku ovoj sajamskoj manifestaciji. Dakle, mi smo svakako bili prisutni, pa se poveo razgovor, zašto to ne bismo mogli učiniti zajedno, u duhu rotarijanstva, da iskažemo naše stvarno zajedništvo, i da imam lepši, privlačniji štand. Na našem štandu bilo je živo, bilo puno poseta, razgovora, druženja, i upravo zbog toga smo izradili jedan potpuno otvoreni štand, bez izgrađenih separea, ko god je došao konkretno kod nekog privrednika, to je bilo, kao da je došao u goste svih nas.

- Naša je ocena, da je ovaj zajednički nastup pod okriljem Rotary kluba bio mnogo efikasniji, plodonosniji, nego da smo samostalno nastupili, pošto je bilo prilika za brojne razgovore, a iz tih razgovora proisteklo je puno ideja, što potvrđuje ispravnost ideje o zajedničkom nastupu na ovom sajmu. To je bila dobra prilika i za promociju ideje rotarijanstva. Mnogi još nisu čuli, ili su imali samo površne informacije o rotarijanstvu, pa su došli, da pitaju, šta je zapravo rotarijanstvo, šta mi to radimo, kakvu korist imamo od toga, i na osnovu svih tih razgovora naša zajednička ocena je, da je apsolutno vredelo doći i učestvovati na sajmu privrede na ovaj način i u ovom obliku. Ova ideja se pokazala ispravnom, tako da nije sporno: Rotary Klub će biti prisutan na sajmu i sledeće godine, s tim, da rotarijanski poziv biti upućen ne samo našim članovima – privrednicima iz Subotice, već i iz regiona.

SUNCE HLADI SLADOLED

Na ulazu u Sportsku halu na Radijalcu za vreme VI Međunarodnog i regionalnog sajma privrede u Subotici stajala su kolica za prodaju sladoleda. Rekli bi – ništa neobično, bilo je toplo, kada se sladoled traži, bilo je puno posetilaca, pa prodaja sladoleda za nekoga predstavlja dobar biznis. A zapravo, sladoled je bio više dekoracija, bitna su bila pokretna kolica za prodaju sladoleda, koja pokreću akumulatori, a sladoled hladi – Sunčeva energija. O tome govori Josip Grabarević, jedan od autora te patentirane ideje.

- Pre dve godine moj brat, Robert i ja smo osmislili ova kolica, koja su više rešenja u jednom. Naime, to je električna tricigla, koja pomoću akumulatora može da pređe i preko 30 kilometara, ali to u gradskim uslovima nije ni toliko bitno, već da se prodavci sladoleda što više približe kupcu. Trebalo je obezbediti i takvo hlađenje, koje zadovoljava sve higijensko-sanitarne standarde, dakle u slučaju sladoleda temperatura u rashladnoj vitrini mora da bude minus 16-18 stepeni. Ima ugrađeni sistem za vodosnabdevanje i rezervoar za nečistu vodu – dakle potpuno pokretna, bez potrebe da se priključi na bilo kakvu infrastrukturu. Jedino akumulatora treba puniti – što zavisi i od pređenih kilometara i od temperature. Tricikla je opremljena i svim potrebnim svetlima, senzorskom slavinom za vodu, pa čak ima i ugrađen radio aparat.



- Ovo je prototip, koji služi za prodaju sladoleda, a u glavi već imamo više ideja, uz manje dimenzije za prodaju raznih toplih i hladnih proizvoda, od kuvanog kukuruza do nekih jela – prema potrebama potencijalnih korisnik. Interesantno je reći, da firma, koja će se baviti proizvodnjom ovih kolica tek je u fazi osnivanja, ali već imamo obrađeno tržište i mogu vam reći, da su se za ova kolica interesovali ljudi čak i iz Albanije, koji su hteli odmah kupiti ovaj prototip – koji inače nije za prodaju. Dobili smo čak i ponude od nekih pijačnih uprava u Srbiji, koje su takođe zainteresovane za nabavku ovakvih kolica, koja će se najverovatnije naći i u mnogim turističkim mestima u savremenijim varijantama, jer na sledećim kolicima biće postavljeni solarni kolektori, koji će imati masu od svega 2 kilograma naspram ovih, koji teže 12 kilograma.

- Nadamo se da će ova kolica pokazati svoju pravu vrednost, jer računice su pokazale, da uz normalnu prodaju sladoleda dnevno oko 300-400 kugli i uobičajenu maržu, kolica će se isplatiti za jednu sezonu. Ugrađena je najsavremenija oprema i uređaji, ima različite naponske nivoe, pa ako treba, onda čak se može priključiti i fiskalna kasa. Sama izrada je kao da je industrijska, sve je na svom mestu i prema izgledu niko ne bi rekao, da je taj proizvod izrađen u nekoj maloj radionici.

DVE FIRME - JEDNA PORODICA

Porodica Štrudl, Đerđ i Nora ranije su u okviru jedne firme imali dve: Merino Trend i Eco Sub, ali kasnije iz praktičnih razloga došlo je do razdvajanja i stvaranja dva posebna društva sa ograničenom odgovornošću, ali bračni par i dalje zajedno brine o funkcionisanju firmi, a bilo je sasvim prirodno, da oba društva budu prisutna na sajmu privrede. Đerđa Štrudla smo zamolili da sumira saajamske impresije.



Nora i Đerđ Štrudl

- Mi smo već pre sajma vodili jednu reklamnu kampanju, da će se naši proizvodi naći na VI Međunarodnom i regionalnom sajmu, dakle nismo promovisali samo naše firme, već i sajam, i čini mi se, da sve to nije bilo uzaludno. Dobili smo veoma povoljne povratne informacije, mnogi su nas potražili na sajmu od onih, koji su videli naše reklame. Eco Sub d.o.o. prodaje proizvode, koji su sve traženiji, jer bez savremenih prozora i vrata nemoguće je zamisliti veću energetsku efikasnost, uštedu u energentima. Računice pokazuju, da dobri prozori i dobra vrata, kao i odgovarajuća toplotna izolacija objekta obezbeđuje uštede u grejanju od 30-40%, a pošto su energenti sve skuplji i skuplji, dakle grejanje je sve skuplje, uopšte nije svedeno, koliko se može uštedeti samo kod te jedne stavke. Merino Trend d.o.o. svojim kupcima je ponudio nameštaj od skandinavske jelovine, koja polako izlazi sa tržišta, pa ih želimo što pre prodati, kako bi smo se mogli okrenuti drugim delatnostima. Zadnje četiri godine naime prvenstveno se bavimo održavanjem prezentacija odnosno direktnom prodajom.

- Često čujemo, da je zbog ekonomske krize smanjena kupovna moć, i da je zbog toga otežan plasman roba. To nije baš tako, pošto sve je jači jedan sloj kupaca, koji zagovara princip: bolje je imati manje, ali da to bude kvalitetnije. Taj pristup je sve rasprostranjeniji u svetu, i zbog toga direktni marketing ili direktna prodaja sve više jača, raste. To znači, da ne očekujemo, da kupci dođu nama na noge, baš obrnuto: mi idemo pred kupce, a to je teže, ali i efikasnije. I što je važno: ne treba mešati sistem MLM-a i direktni marketing. Kod nas se ne radi o uspostavljanju i građenju neke mreže, pošto mi ne nagovaramo ljude da kupe od nas nešto, što bi kasnije preprodavali – ako je moguće – sve većem broju ljudi. Mi se direktno obraćamo kupcima.

- U vezi krize imam jedno svoje viđenje i mišljenje: ljudi sami generišu krizu u svojim glavama, i ponekad imam osećaj, da je u slučaju krize dim mnogo veći od vatre. I još nešto: bez obzira na krizu, ljudi će obezbediti pare za ono što im je potrebno. Neka to bude paklica-dve cigarete dnevno, neko ne može zamisliti vikend bez jedne dobre terevenke i za to će uvek imati para, a opet treći šteti samo da bi godišnje barem jednom otišao na more. Naravno, postoje i druge grupe, koje pare troše na zdravlje, drugi zadovoljavaju svoje estetske potrebe, itd. I ono, što žele sebi priuštiti, za to će uvek imati novca. Dakle, često stvari ne zavise od novca. I još nešto: kriza će primorati ljude, da štede gde god mogu, ali da to ne ide na uštrb kvaliteta njihovog življenja.

OTIŠAO U PENZIJU NAŠ SAVETNIK ZA ZAŠTITU BILJA

Savetnik „Informatora” JKP „Subotičke pijace”, dr Andrija Peić agronom, kada je predao materijal za majski broj novina, zamolio je uređivački kolegij lista, da dozvoli njegov „odlazak u penziju”, pošto je već napunio i 75. godinu, a pisanje članaka o zaštiti bilja za njega predstavlja opterećenje i preveliku odgovornost. Redakcija je teška srca, ali je morala prihvatiti molbu čika Andrije, kako smo ga oslovljavali i uoči zaključenja ovog broja upriličila je jedan skroman prijem kako bi se zahvalila na dosadašnjem trudu ovog vrsnog stručnjaka.



Dr Andrija Peić, agronom, rođen je u Bikovu, u Novom Sadu diplomirao, magistarski rad je odbranio u Zemunu, a doktorsku disertaciju takođe u Novom Sadu. U zasluženu penziju je otišao 1995. godine iz Hemijske Industrije „Zorka”, ali nije prestao sa radom ni nakon toga, svojim predlozima, savetima, upozorenjima i bukvalno je pomogao proizvođačima bilja u

lečenju bolesti, prevazilaženju problema u ratarskoj proizvodnji.

Na molbu Redakcijskog odbora „Informatora” prihvatio se obaveze, da za svaki broj lista pripremi članak o aktuelnim pitanjima proizvodnje i zaštite bilja, o novitetima na tržištu zaštitnih sredstava, o agrotehničkim merama, proizvodnji voća, dakle o svemu, što može interesovati proizvođače i poljoprivrednike na ovim prostorima. U „Informatoru” prvi takav članak je objavljen 26. jula 2002. godine pod naslovom „Krastavac u postrnoj setvi” u kojem je detaljno opisao, uz kakve agrotehničke mere i pomoću kojih zaštitnih sredstava se može obezbediti odgovarajući prinos i ekonomična proizvodnja. Bilo je to tačno pre 10 godina.

- Proizvođači, ali i prodavci na našim pijacama uvek su rado čitali članke „Informatora” o proizvodnji i o zaštiti bilja, koji su bili dovoljno stručni, a ipak razumljivi za širok krug čitalaca, pa odlazak u penziju dr Andrije Peića predstavlja osetljiv gubitak za redakciju. Naravno, prihvatili smo argumente dr Peića, ali se nadamo, da se saradnja neće prekinuti, i da u slučaju potrebe možemo računati na stručnu pomoć čika Andrije – rekao je Mačaš Fodor, direktor komercijalnog i finansijskog sektora JKP „Subotičke pijace”, kada je dr Andriji Peiću uručio Zahvalnicu za dugogodišnju saradnju.

Dr Andrija Peić se zahvalio na priznanju i toplim rečima, rekavši, da je ranije – odlazeći na razne konferencije s lakoćom stizao do najnovijih saznanja iz oblasti zaštite bilja, opisu novih sredstava, upoznavajući mehanizme njihovog delovanja, ali sada više to i zbog svojih godina ne može činiti, pa je između ostalog i zbog toga zatražio svoje „penzionisanje”. Kako je rekao:



Zahvalni za desedogodišnju saradnju

- Danas su sve izraženije promene, a ubuduće samo će ojačati pravac, koji je usmeren integralnoj proizvodnji i proizvodnji zdrave hrane. Sa što je moguće manje hemikalija, uz primenu odgovarajućih agrotehničkih mera i udruženi sa predatorima štetočina treba se izboriti za veće prinose i proizvodnju zdrave hrane. Saveti u toj oblasti zahtevaju stalno praćenje najsavremenijih trendova u literaturi, u promenama primene sredstava za zaštitu bilja, a sve to zahteva svakodnevni angažman, a to je opterećenje i za mene predstavlja takve obaveze, koje više dugoročno ne smem prihvatiti. I proizvođači imaju sve veću odgovornost, jer bezbednost hrane sve više dobija na značaju, u mnogim zemljama proizvođač samo onda može prodavati svoju robu, ako se kod njega nalazi dnevnik prskanja, iz kojeg se vidi, da li je ispoštovao karencu pojedinih sredstava – što sam inače stalno naglašavao u svojim člancima o zaštiti bilja. Skoro uvek je bilo upozorenja, da u interesu zaštite potrošača i očuvanja prirode proizvođači bilja koriste samo uputstvom označene doze, i da obavezno poštuju karencu, kako taj proizvod ne bi sadržavao rezidue hemikalija, koje su štetne po zdravlje.



OČNA KUĆA
optika i ordinacija
na jednom mestu

 **551-045**

Subotica
Maksima Gorkog 20

KOD GLAVNE POŠTE



Vicai Optika

Vladimira Nazora 8, Subotica
Tel: 024/521-100

Drže se slon i slonica za surlu. Upita slonica svog slona:
- Dragi, da li ti mene stvarno voliš il' me samo vučeš za nos?

Plove muž i žena u čamcu na moru. Odjednom žena kaže:
- Znaš šta, prvih pola sata ja se sunčam, a ti veslaš, drugih pola sata ti veslaš, a ja se sunčam!

Pita profesor učenika, a on ama baš ništa ne zna. Ljutito profesor umesto jedinice u dnevnik upiše „Majmun“. Primeti to učenik, pa kaže profi:

- Profesore, vidim da ste se potpisali, a meni niste dali ocenu...

Došli baka i Bekam kod Svetog Petra, i prvo baka kaže:
- Ja sam se puno molila i nisam bila grešna, mislim da zaslužujem raj.
- U redu, možeš ući. A ti, Bekame? - upita Sveti Petar.
- Ja? Ma ništa, samo sam došao po loptu!

Sveštenik u crkvi završava nedeljnu misu:
- Sledeće nedelje, tema moje besede će biti greh laganja, i u vezi toga, molim da svi do sledeće nedelje pročitate 17-tu glavu Jevanđelja po Marku, kako biste lakše shvatili suštinu moje besede.

Dođe i sledeća nedelja, sveštenik na početku mise pita prisutne:

- Da li ste svi pročitali 17-tu glavu Jevanđelja po Marku?
- Jesmoooo! - povikaše svi.
- Odlično, jer Jevanđelje po Marku ima samo 16 glava. E sada, očitajmo molitvu za lažove...

- Koja se vrsta ljudi razmnožava bez seksa?
- Penzioneri!

Skidaju se momak i devojka posle žurke. Momak je upita:

- A koliko imaš godina?
- Trinaest!
- Trinaest?! More, m'rš napolje!
- Ijao-jao-jao, što smo sujeverni!

Zaposlio se mladić putem veze kao kustos u muzeju, ali ništa nije znao, pa počeo da izmišlja:

- Dragi posetioči, ovo vam je lobanja od cara Lazara.

Jedan od posetilaca upita:

- A ova manja?
Na to će mladić:
- Isto njegova, ali kad je bio mali.

Tip ulazi u kafanu i naručuje pivo.

- Izvolite gospodine, to će biti 1 dinar - ljubazno će barmen.
- Jedan dinar?! - iznenađeno će čovek. Zatim pogleda u jelovnik i pita:
- A koliko bi koštala Karađorđeva šnicla?
- Dva dinara.

- Dva dinara?! A hoćeš li mi reći gde je vlasnik ove kafane?

Barmen pogleda ka stepenicama koje vode na drugi sprat i procedi:

- Gore, sa mojom ženom.
- A šta radi gore sa tvojom ženom? - začuđeno će ovaj.
- Isto što i ja ovde sa njegovom kafanom...

Iz horoskopa možemo saznati, kakve sposobnosti i ozbiljan talenat nam je podarila sudbina. Vredi istraživati u sebi one oblasti, u kojima možemo postići vrhunske rezultate. Otkrijmo naše skrivene vrednosti!

Dragi RAKOVI! Za osobe rođene u znaku Raka, najkarakterističnija su duboka osećanja, pošto je tvoja ključna reč: osetljivost. Ta brižna ljubav, koju isijavaš budi osećaje vraćanja kući. Nisi samo osetljiva osoba, već voliš i porodicu, i u mnogim oblastima saosećajna. Na tebe se uvek može računati. No debelo greši ko misli, da si ti osoba koju je lako iskoristiti.

OVAN: Ovog meseca slobodno možeš biti ambiciozniji! Jedino što se može desiti: da ćeš utabati put drugih, pomoći ćeš im, a na kraju za to nećeš dobiti nikakvu nagradu. Ako primetiš, da ne možeš izići na kraj sa svojim problemima, ostavi u stranu svoju sumnjičavost i potraži pomoć od drugih. I važno je ostati strpljiv, jer inače moguće su ne samo materijalne, već i moralne štete. Pre nego što kažeš bilo šta, broji u sebi do 10 (bolje do 100).

BIK: Juli je pogodan mesec za to, da radi postizanja svojih ciljeva učiniš dobro promišljene korake. Biće bolje, ako smelo izađeš pred druge, a ne pokušavaš afirmisati se iz pozadine. Ideje, planovi će ti se ostvariti ako se hrabro prihvatiš organizacionih i upravljačkih poslova. Tvoja istrajnost i žilavost uz ponos i dostojanstvo omogućice postizanje velikih rezultata. Samo nemoj biti sebičan/na, jer ćeš se razočarati.

BLIZANCI: Nemoj nabacivati ideje i pružati pomoć onima, koji te samo iskorišćavaju. Od prijatelja ne treba žaliti nikakvu pomoć, podršku, ali kolega, koji traži tvoje društvo, samo kad mu/joj nešto treba, ta osoba nije pravi prijatelj. Inače, pronašla/pronašao si pravog sebe. Pun/a si energije, a snaga, koju osećaš, privlači ljude kao magnet. Priljubi se uz voljenu osobu.

RAK: Planete igraju veliku ulogu u tvojoj svakodnevnici. Mogu te snažno nagnuti, da se skoncentrišeš na posao, pa će se stvari sretno odvijati i materijalno ćeš dobro proći. U porodičnom životu početkom meseca moguće su tenzije, možda upravo zbog toga, što puno radiš. Ovog meseca pokušaj pronaći ravnotežu, jer voljena osoba može osećati, da ne obračaš dovoljno pažnje na nju. Ako još uvek tražiš pravu osobu, krajem meseca možda ćeš je naći.

LAV: Ovaj mesec ili ovo leto eventualno može označiti početak nekog sopstvenog biznisa. U svakom slučaju već mesecima osećaš potrebu za promenama, pa ne odolevaj više! Sredinom meseca u kući, u porodici, u ljubavnom životu čeka te novi polet i nova energija. Pojavljuju se stare ideje, obriši prašinu sa njih i uz manje izmene uspešno ćeš ih primeniti u sadašnjosti. Dobićeš pisani dokument, vest, koja će dati polet tvojim poslovima.

DEVICA: Povoljan period, da sa privatnim ili poslovnim partner/k/om ostvariš neke posebne planove. Što se ideja čini luđom, sve je više izgleda, da i bude ostvarena. Praktična primena zavisi od toga, imaš li prijatelje, koji razmišljaju na sličan način. Planete su ti od pomoći bilo u učenju, bilo u vezi poslova sa inostranstvom, što može biti putovanje, posao van zemlje, odnosno možda će poslodavac biti stranac.

VAGA: Istrajnost ti nije baš među vrlinama, pa samo oprezno sa obećanjima, da kolege ne bi ponele loš glas o tebi. U drugoj polovini meseca moguće su neugodnosti zbog propusta drugih i rovarjenja onih, koji ti zavide. Hodaj otvorenih očiju! Najzad imaš priliku da oživiš svoj ljubavni život. Samo se čuvaj, da ti na kraju ne pretekne svo to dobro, jer ko sedi na dve stolice, može pasti između njih.

ŠKORPIJA: Moguće su promene u tvom životu. Možda ćeš uspeti popraviti ono, što se pokvarilo među vama. A ako započinješ novu vezu, sve ćeš dobro izvagati, jer oprez će prevagnuti nad emocijama. Na poslu kreativnost i prilagodljivost nosi te napred, i tamo si u stanju upravljati ljudskim odnosima. Samo krajem meseca su moguće tenzije, kada ćeš biti sklon/a na krajnosti i crno-belo razmišljanje.

STRELAC: Prihvatio si se previše posla i zadataka, a ne možeš se sustići. Ali: uskoro stiže leto i sve će se promeniti. U tom pravcu prve korake već moraš učiniti na planu nauke o svesti. Počni time, što ćeš rutinski obaviti zadatke i odvojićeš vremena za odmor. Sredinom meseca u izgledu je interesantan susret. Ne budi lenj/a, porazgovaraj s osobom, koja ti je davno zapala za oko.

JARAC: Ponekad stvaras haos oko sebe, a naročito na planu materijalne sigurnosti. Nekako sve je neuhvatljivo, nerazumljivo i tajanstveno. Ipak, nemoj se uplašiti, nije to ništa strašno. Pitaj samo jednog Vodoliju kako se to radi! Juli je pravi period za staviš tačku na jednu oduženu raspravu, rasčisti svoj stav ili u ovoj osetljivoj stvari zauzmi se za svoju istinu. Pokušaj meditaciju i problem će biti rešen.

VODOLIJA: Dolazi jedan opušteniji period. Nemoj se truditi, da se osiguraš po svaku cenu, jer ćeš sebi prouzrokovati samo gubitke. Pokušaj se opustiti i traži veze sa drugim ljudima. Razgovarajte, upoznavajte se smelije. Odlazi češće u društvo. Ne treba ići na ekskluzivna mesta, dosta je da jednostavno odeš na kafu ili na jedno pivo. Važan je sadržajno časkanje.

RIBE: Rad, rad i samo rad: dani ti prolaze samo u poslu. Ovaj period međutim obećava puno mogućnosti, pa naročito obrati pažnju da ni jedan posao ne ostane nezavršeno, jer će se inače nagomilati neobavljeni poslovi u toku meseca. Već prvih dana u mesecu stvorice se izuzetne prilike za tebe, a sve to može povoljno uticati na tvoju karijeru. Kod kuće moraš rešiti neke manje probleme.

Marija Braun