

Biznis.rs

BESPLATNI PRIMERAK

BROJ 1 / OKTOBAR 2021.

Srpski privrednici sa
optimizmom prave
poslovne planove
za 2022. godinu

**POTPUNI
OPORAVAK
PRIVREDE TEK
ZA PET GODINA**

Toplica Spasojević,
predsednik ITM sistema

**TEHNOLOŠKI
SE PRILAGODITI
ILI NESTATI**

Blagoje Paunović, profesor
Ekonomskog fakulteta
Univerziteta u Beogradu

**MALA I SREDNJA
PREDUZEĆA
MORAĆE DA
PRIMENJUJU
RADIKALNIJE
INOVACIJE**

ISSN 2787-3358



9 772787 335002

Biznis.rs **BIRA**

99 NAJUSPEŠNIJIH KOMPANIJA

Pored detaljnog predstavljanja kompanija koje su protekli period poslovale sa velikim uspehom, predstavimo i osobe odgovorne za rast i napredak svih nagrađenih privrednih subjekata.

Otkrićemo glavne razloge rasta i napredovanja, ali i buduće planove za razvoj svih uspešnih kompanija.

99

najuspešnijih



VRUĆA JESEN



**Marko
Andrejić**

Odgovorni
urednik

Početak oktobra za većinu kompanija znači pripremu planova i budžeta za sledeću godinu. Ništa drugačije nije ni u ovoj „drugoj godini korone“, samo što je sve više inputa i sve više izazova na koje menadžeri moraju računati prilikom kreiranja svojih biznis planova. Jer, cene nafte ponovo obaraju višegodišnje rekorde, Evropa je zabrinuta zbog nestašice gasa, hiljade milijardi dolara odštampanih tokom korona krize u SAD dolaze na naplatu kroz inflaciju koja brine čitav svet, a sve to se dešava u trenutku kada su svi pogledi upereni u Nemačku koja planira kako dalje posle 16 godina vladavine Angele Merkel.

Srpski privrednici relativno optimistično planiraju 2022. godinu, iako su svesni da mnogo toga zavisi od daljeg toka pandemije, dok država najavljuje novo povećanje plata u javnom sektoru, rast penzija i dodatnu pomoć građanima zbog posledica korona krize. Mala i srednja preduzeća, koja su poslednjih godina u zapecku i van radara kreatora ekonomske politike, moraće da budu još inovativnija kako bi prevazišla krizu i načinila korak dalje u svom radu i razvoju.

Uprkos pandemiji, najuspešnije srpske kompanije imale su dobru poslovnu 2020. godinu. Ispostavilo se da su čak i osiguravajuće kuće imale rast premije, a jedino se u turističkom sektoru praktično svi slažu da je korona udar od koga će se oporavljati bar još nekoliko narednih godina.

Poslednji kvartal tekuće godine mogao bi da bude priprema za neku novu, lepšu i uspešniju 2022. godinu u kojoj ćemo polako ispratiti pandemiju, iako ćemo njene posledice sigurno i dalje osećati u svim segmentima, kako privreda, tako i građani.

Poslovni portal Biznis.rs počeo je da radi baš pred izbijanje pandemije, ali se nismo predavali i tokom proteklih godinu i po dana postali smo mesto „broj jedan“ za sve one kojima su potrebne jasne, precizne i pravovremene poslovne informacije. Zato smo odlučili da vam ponudimo novosti iz sveta biznisa i u formi časopisa, jednom mesečno, takođe uz renomirane sagovornike, kvalitetne analize i zanimljive kolumne naših saradnika.

Verujemo da će naše štampano izdanje zauzeti mesto u vašoj biblioteci baš kao što svakodnevno posećujete naš sajt i informišete se o najnovijim ekonomskim dešavanjima.

Sadržaj



24 INTERVJU

6 VESTI

14 PORESKE KALENDAR

Poreske obaveze u oktobru

16 TEMA BROJA

Potpuni oporavak privrede tek za pet godina

24 INTERVJU

Blagoje Paunović, profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu

Mala i srednja preduzeća moraće da primenjuju radikalnije inovacije

28 INTERVJU

Toplica Spasojević, predsednik ITM sistema

Tehnološki se prilagoditi ili nestati sa radara ozbiljnih privreda

34 KOMPANIJE

Pandemija nije svima pomutila poslovanje

38 KOLUMNJE

Od outlet ponude do pravog ecommerce booma u Srbiji
Pogled s vrha Wall Streeta
Kina vs. Crypto

45 NAUKA

Dubravko Ćulibrk, direktor Razvojno-istraživačkog instituta za veštačku inteligenciju Srbije

Globalno tržište proizvoda baziranih na veštačkoj inteligenciji vredeće 2025. godine oko 500 milijardi dolara godišnje

48 SAVETI

Svaki biznis postaje "digitalni biznis"

50 REGION

Prećutni i nedozvoljeni minusi: hrvatski i srpski scenario

52 EVROPSKA UNIJA

Hoće li digitalni evro uzvratiti udarac kriptovalutama?

54 SVET

Američka inflacija pretnja za ceo svet

56 SVET

Kancelarske godine Angele Merkel

28 INTERVJU

45 NAUKA

60 **BANKE**

Ko gubi, a ko dobija u sporu između banaka, klijenata i advokata?

62 **OSIGURANJE**

Prednost na tržištu imaju osiguravači koji uključe rizik pandemije

65 **NEKRETNINE**

Zdrave zgrade potpora zdrave ekonomije

70 **TURIZAM**

Međunarodni turistički promet vraćen na nivo iz 1990. godine, Srbija se vratila u 2014.

74 **TEHNOLOGIJA**

Srbija mora da iskoristi svoju šansu u IoT industriji

79 **SLOBODNO VREME**

Sport je postao nezamisliv bez marketinga

82 **ZANIMLJIVOSTI**

IMPRESUM

Izdavač: INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeva 53
11000, Beograd

E-mail: redakcija@biznis.rs

Web: www.biznis.rs

Telefon: 011 4049 200

PIB: 111891277

MB: 21562335

Broj računa

165-0007011548541-71

Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavna urednica

Maja Kljun

Izvršni direktor

Danijel Farkaš

Odgovorni urednik

Marko Andrejić

Urednik sveta

Vladimir Jokanović

Šef deska

Marko Miladinović

Zamenik šefa deska

Miljan Paunović

Novinari

Ljiljana Begović

Julijana Vincan

Marija Jovanović

Stanislav Stanišić

Stefan Petrović

Saradnici

Vanja Božović

Tanja Kovačević

Sanja Ivanović

Marija Spasić

Milica Rilak

Lektura

Marija Krsmanović

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

La Mantini Štamparija

Braće Jerković 117v

11000 Beograd

 **Biznis.rs**

CIP - Каталогизacija u publikaciji
Народна библиотека Србије,
Београд
330

BIZNIS.RS / glavna urednica Maja Kljun ; odgovorni urednik Marko Andrejić. - 2021, br. 1 (okt.)-
Beograd : Info Biznis.rs, 2021-
(Beograd : La Mantini). - 29 cm
Mesečno.

ISSN 2787-3358 = Biznis.rs
COBISS.SR-ID 48289289

KOMPANIJA BROSE ULAŽE 120 MILIONA EVRA DO 2022. GODINE



FOTO: TANJUG

Možemo očekivati još više investicija nemačkih kompanija širom Srbije, izjavio je Jerg Heskens (Jörg Heeskens), savetnik predsednika Srbije za privredu. On je posle posete Aleksandra Vučića novoj fabrici kompanije Brose u Pančevu ocenio da je velika stvar to što raste kvantitet i kvalitet nemačkih investicija u Srbiji.

- Fabrica Brose je primer šta sve možemo da imamo ovde, jer to je dugoročna investicija visoke tehnologije i 50 odsto zaposlenih su inženjeri – istakao je Heskens.

Dodao je da se više ne podižu klasični pogoni u kojima rade obični radnici, već inženjerski kadar.

- To znači da su tu velike plate, ali još važnije je da su to projekti. Naši inženjeri i apsolventi fakulteta imaju mogućnost da u Srbiji rade na projektima za budućnost. I to je trend. Sve više nemačkih firmi će dolaziti u Srbiju, uglavnom zbog razvojnih centara i proizvodnje povezane direktno sa tim razvojnim centrima. Znači, inženjeri koji rade na budućnosti auto-industrije i elektrotehnike – rekao je Heskens.

Naveo je da je dolazak nemačkih kompanija u našu zemlju trend zasnovan na rezultatima koje nemačke firme ovde imaju.

- Očekujemo još mnogo nemačkih investicija, velikih i malih, od Surdulice do Sombora i od Priboja do Negotina. Ja mislim da već sutra možemo očekivati neke nove vesti o još jednoj nemačkoj firmi i taj trend će se nastaviti – rekao je Heskens.

On je ocenio da nemačke biznismene ovde privlače dobra lokacija, ljudi i infrastruktura.

- Realno je dobra lokacija, jer smo u Evropi. Logistika je jedan od razloga, drugi je baza kreativnih ljudi i moguć-

nosti srpskih radnika. Ovi inženjeri su ponos i pokretački motor ove fabrike i treća stvar je podrška koju svi investitori u Srbiji dobijaju od vlade, lokalnih samouprava i fenomenalna infrastruktura – naglasio je Heskens.

Osim toga, savetnik predsednika Srbije je naveo i raspoloženje Srba da rade na važnim projektima.

- Mi Nemci primećujemo da ovde u Srbiji ima neke pozitivne energije što se tiče investicija. Svi ovi ljudi, njih 350, ima energiju i želju da rade i ponosni su ako mogu da budu deo nečeg velikog – smatra Heskens.

Dodao je da je primećen trend da evropske kompanije polako sele svoje biznise iz Azije nazad u Evropu.

- Korona kriza je ubrzala procese koje smo ranije primetili, da se dosta evropskih firmi koje su radile u Aziji polako vraćaju u Evropu. Covid-19 je samo bio katalizator da se taj proces ubrza, ali troškovi transporta rastu i treba mnogo vremena za transport između Azije i Evrope, tako da se uvidelo da Evropa ima velike prednosti nad Azijom, a sa Kompanijom Brose je ugovor za ovu fabriku potpisan pre korone – rekao je Heskens.

Brose je od marta 2020. do jula ove godine izgradio proizvodnu halu i istraživačko-razvojni centar površine 60.000 kvadratnih metara u kome 350 zaposlenih proizvodi elektromotore za automobilske hladnjake i elektroniku za autoindustriju.

Planirano je da do početka 2022. godine u završetak prve faze investicije bude uloženo ukupno 120 miliona evra i da počne proizvodnja hidrauličnih pumpi. Brose namerava da investicioni ciklus u Pančevu završi do 2025. godine, kada će imati ukupno 1.100 radnika i godišnji promet od 440 miliona evra.

SNAŽAN RAST SRPSKOG IZVOZA U SLOVENIJU

Srpska privreda beleži snažan rast izvoza u Sloveniju i prema najnovijim podacima Statističkog zavoda Slovenije u sedam meseci ove godine naše kompanije su povećale izvoz za 37 odsto u odnosu na isti period 2020. godine, odnosno sa 324 na 445 miliona evra.

Spoljnotrgovinska razmena Slovenije i Srbije, uprkos pandemiji, u 2020. godini ostala je na sličnom nivou kao 2019. godine i iznosi više od milijardu evra,



FOTO: WIKIMEDIA COMMONS KOLAZ

saopštio je predstavništvo Privredne komore Srbije u Sloveniji.

- Najbolja saradnja između dve zemlje zabeležena je u poljoprivredno-prehrambenoj i farmaceutskoj industriji. Odnedavno sve je bolja saradnja i u drugim industrijama, pa tako na primer, srpske IT firme sa svojim ćerkama firmama iz Slovenije veoma dobro posluju na najzahtevnijim tržištima - kaže predstavnik PKS u Ljubljani Nikola Papak.

Napomenuo je da je prehrambena industrija i dalje veliki izvozni potencijal Srbije i za to tržište. U Sloveniji je, prema njegovim rečima, registrovano više od 2.000 kompanija u većinskom vlasništvu pravnih ili fizičkih lica iz Srbije.

- Prošle godine je sa Slovenijom trgovalo više od 4.400 srpskih kompanija, a povećava se i broj manjih kompanija iz Srbije koje svoju priliku traže na slovenačkom tržištu. Ukupna vrednost srpskih investicija u Sloveniji dostigla je pola milijarde evra – kaže predstavnik PKS.

Slovenija je jedan od najznačajnijih ekonomskih partnera Srbije i jedan od najvećih investitora u našoj zemlji, sa uloženi više od milijardu evra, navedeno je u saopštenju PKS.

NESTAŠICA ČIPOVA NEĆE UTICATI NA KRAGUJEVAČKI FIAT



FOTO: PIX ABAY

Veliki broj automobila poznatih svetskih proizvođača ostao je "zarobljen" u procesu proizvodnje zbog nedostatka čipova koji se proizvode na Dalekom istoku. Tokom pandemije skočila je tražnja za njima za proizvodnju bele tehnike, laptopova, mobilnih telefona, a taj feno-

2MK TYRES

Pukovnika Milenka Pavlovića 116
Beograd, Batajnica
Partiznaska bb
Beograd, Uginovci

060/3762337,063/1812497



**VULKANIZER
REGLAŽA TRAPA**



**PERIONICA ZA
TERETNA VOZILA**

SPORTSKI CENTAR



Sportski centar Ole
Kikindska 9, Borča, Beograd
065/446-44-44
fk.ole.uprava@gmail.com
www.sportskicentarole.rs



**RESTORAN
BALON ZA FUDBAL
TERETANA**

men trenutno ne utiče na proizvodnju u kragujevačkoj kompaniji Fiat.

Kako tvrdi predsednik Samostalnih sindikata metalaca Srbije Zoran Marković, do zastoja u proizvodnji je došlo ne samo u kompanijama kao što su General Motors, Ford, Toyota, već se sa ovim problemom suočavaju skoro svi svetski proizvođači automobila, prenosi Tanjug.

Marković ističe da veliki broj multinacionalnih kompanija traži dodatne dane plaćenog odsustva za svoje radnike zbog zastoja u proizvodnji, navodeći da nisu sigurni da će doći do adekvatnog rešenja za taj problem čak ni sledeće godine, a da u velikoj meri zavisi od prestanka korone. Ovakva situacija, uz druge pojave na tržištu kao što su skok cena hrane i energenata, dodaje, mogla bi da dovede do smanjenja potražnje i proizvodnje automobila u Srbiji i regionu.

Na pitanje da li se ovaj svetski fenomen odrazio i na proizvodnju u kragujevačkoj fabrici automobila Fiat, Marković kaže da je već neko vreme proizvodnja u toj fabrici smanjena, što zbog pandemije, što zbog smanjene tražnje za modelom Fiat 500L.

Marković navodi da je jedino rešenje za Fiat u Kragujevcu početak proizvodnje novog modela o kojem se dugo priča, te je izrazio nadu da će se to dogoditi u skorije vreme. Dodao je da bi to značilo prosperitet za tu fabricu u narednih pet godina, jer se novi model u tom periodu uvek dobro prodaje.

Ekonomista Ljubodrag Savić ocenjuje da proizvođači automobila trenutno plaćaju cenu prethodnog uspeha, odnosno procesa globalizacije, koji se dešavao u poslednjih nekoliko godina. On u izjavi za Tanjug objašnjava da su proizvođači automobila pre nekoliko decenija vukli logične ekonomske poteze, odnosno proizvodili delove tamo gde je bilo najjeftinije, a to je Daleki istok, dok su pojedini i plasirali najveći deo automobila upravo u toj regiji.

Međutim, došlo je do toga da se povećala tražnja za tehnikom – mobilnim telefonima, laptopovima i drugim uređajima, te se tako i tražnja čipova povećala.

Savić navodi da problema nije bilo dokle god su se čipovi potrebni za proizvodnju automobila mogli nabaviti na Dalekom istoku. Kada je počela pandemija i kada su pokidani globalni lanci snabdevanja, granice većine zemalja

zatvorene, brodski i avio-prevoz prestao sa radom ili radio otežano, troškovi proizvodnje su se povećali, te su se sve one, pre svega, Nemačka koja proizvodi polovinu automobila u Evropi, našle su se u velikom problemu.

Zbog nedostatka čipova veliki broj automobila ostao je na placevima nesklopljen i to je, ističe Savić, u ovom trenutku za automobilsku industriju Evrope nerešiv problem, jer nije moguće „preko noći“ napraviti fabricu koja će da nadoknadi te čipove.

Savić smatra da ova kriza u automobilskoj industriji neće uticati na proizvodnju u Fiatu, pošto kragujevačka fabrika automobila ima druge probleme.

Jedan od glavnih problema je proizvodnja. U najbolje vreme, pre nekoliko godina, izvoz Fiata je bio 1,5 milijardi evra, a proizvodnja je bila oko 145.000 i 155.000 automobila godišnje. Kako navodi Savić, vrlo je teško doći do relevantnih podataka o proizvodnji u Fijatu, ali je naišao na podatke da je proizvodnja spala na 10.000 do 20.000 vozila.

On dodaje da je to simbolična proizvodnja i da radnici u Kragujevcu više idu na prinudni odmor, nego što rade. Pored toga, Savić kaže da Fiat nema kupce za taj model automobila, koji je već zastareo i da je za fabricu u Kragujevcu jedino rešenje novi model o kojem se godinama priča.

BEZ NESTAŠICA STRUJE I GASA U ZEMLJAMA EVROPSKE UNIJE



FOTO: PIXABAY

Zbog drastičnog poskupljenja energenata Evropska unija usvojila je krizni plan za zemlje članice kako bi ublažila udar na stanovništvo i privredu.

- Radi se o jednokratnim vanrednim merama koje bi trebale da posluže tome da se što lakše prebrodi ova zima, za koju mnogi analitičari kažu da bi mogla biti teška. Sredstva su namenjena ranjivim grupama i siromašnim domaćinstvima,

kojih je više od sedam odsto u EU. U ovom trenutku 31 milion domaćinstava u EU ne može ili može vrlo teško da plati račune za gas i struju. U predlogu je zapravo to neka vrsta podsetnika država da bi računi mogli biti puno niži, ako bi države smanjile ili ukinule poreze ili ako bi smanjile cene transporta energenata. Predlažu se propisi da se niko ne sme isključiti iz energetskih mreža, predlaže se prolongiranje plaćanja računa, izdavanje novčanih vaučera za pomoć građanima za plaćanje energetskih računa. Države za to mogu koristiti prihode koje su ostvarile prodajom emisije CO2. EU je od prodaje samo u ovoj godini zaradila 10,8 milijardi evra – ističe dopisnica HRT iz Brisela Jasna Paro.

Što se tiče zajedničke nabavke gasa, o tome će se tek razgovarati krajem meseca, ali teško će se doći do dogovora jer države već imaju na snazi postojeće višegodišnje ugovore.

- Ne treba zaboraviti da je cilj EU da u Evropi do 2050. godine ne bude ni gasa ni fosilnih goriva, i to znaju i dobavljači i proizvođači koji vide da je sada prilika da se zaradi dok je Evropa ranjiva – dodaje Paro.

Ova energetska kriza dolazi u mnogo oblika – od mogućih nestašica, pa sve do dizanja cena energenata u nebo. Izlazak iz pandemije pokazuje svoje dobre, ali i loše strane medalje.

- Od trenutka kada se svet počeo oporavljati od pandemije, pojavila se globalna glad za energentima i njihovo poskupljenje. Vidljivo je to i u Evropi i zato nudimo odgovore na moguće probleme. Kao prvo, naš je prioritet zaštita svih korisnika, pogotovo onih najosetljivijih. Kao drugo, mi moramo svoj energetski sistem bolje prilagoditi kako bi bio otporan na sve buduće probleme – ističe evropska komesarka za energiju Kadri Simson.

Evropa je veliki potrošač, ali gotovo nikakav proizvođač energenata, barem onih fosilnih. A od njih itekako zavisi, stiže zima, gas je osnovni energent, a ponajviše dolazi iz Rusije, kojoj Brisel i dalje uvodi nove sankcije. A Moskva je svesna svoje snage – one energetske.

- Kada je reč o gasnom tržištu, pogotovo u Evropi, ono je i dalje nestabilno i potpuno zavisi od proizvođača. Oni stvaraju pravila igre – poručio je ruski predsednik Vladimir Putin.

AS-TURS

Bus, Truck, Tra



PREVOZ PUTIKA
IZNAJMLJIVANJE AUTOBUSA
ORGANIZOVANJE
TURISTIČKIH PUTOVANJA



Srbe Jovanovića bb
19300 Negotin
064/18 96 714
019/549 404
asturs2004@gmail.com



Bele njive 35, 21000 Novi Sad
021/66 23 159
office@gemtradedoo.com
www.gemtradedoo.com

Aparati za zavarivanje

Uređaji i oprema za sečenje metala

Robotika i automatizacija

Rezervni delovi i potrošna oprema

Zaštitna oprema

Podizna i transportna oprema

Dodatni materijali i pribor za zavarivanje

Servis i održavanje zavarivačke opreme



A upravo takve igre Unija želi izbeći u budućnosti. Jer one dovode do rasta cena i manipulacije s isporukama.

- Evropska unija ima nultu toleranciju na bilo kakve tržišne manipulacije ili špekulacije. Imamo tela koja će odmah istražiti i kazniti bilo kakve pokušaje uticaja na neopravdano povećanje cena energenata - ističe Simson.

Komesarka isto tako najavljuje evropsku odlučnost da se gas ubuduće nabavlja na drugim tržištima. Čini se da razgovori s Norveškom, šestim proizvođačem gasa na svetu, idu u pravom smeru. I o ceni i o količini koja je potrebna. Ali i tu postoji problem, EU u ovom trenutku ima skladišne kapacitete za jedva 20 odsto svoje godišnje potrošnje gasa. U takvim uslovima teško je pregovarati o ceni jer ona oscilira tokom zime.

- Ono što je najbitnije, ne očekuje se nestašica gasa odnosno struje ove zime - tvrdi evropska poverenica za energiju.

OTKUPljENE TROGODIŠNJE DRŽAVNE OBVEZNICE ZA 7,18 MILIJARDI DINARA



FOTO: UNSPLASH

Republika Srbija je na aukciji otkupila trogodišnje dinarske državne obveznice u vrednosti od 7,18 milijardi dinara, objavila je Uprava za javni dug. Na aukciji obveznica sa kuponskom stopom od 3,75 odsto, koje dospevaju 17. januara 2022. godine, otkupljeno je ukupno 718.192 državnih obveznica.

Planirani obim otkupa obveznica od strane Republike Srbije iznosio je 10 milijardi dinara, dok je obim dostavljenih ponuda na održanoj aukciji iznosio 7,18 milijardi (7.181.920.000) dinara.

Državne obveznice otkupljene su po izvršnoj stopi prinosa od 0,90, odnosno po ceni od 10.350,68 dinara po komadu. Ukupna tržišna vrednost otkupljenih državnih obveznica je 7,43 milijarde dinara, navodi se.

Takođe, ponovo je otvorena emisija petogodišnjih državnih obveznica Republike Srbije, sa dospećem 30. jula 2025.

godine, koja je prvi put emitovana 28. januara 2020. godine. Obim aukcije iznosio je 47,46 milijardi dinara sa kuponskom stopom od 3 odsto.

Ukupan obim tražnje za njih iznosio je 3,85 milijardi dinara. Realizovano je 385.056 državnih obveznica, nominalne vrednosti 3.850.560.000 dinara. Državne obveznice su prodate po stopi prinosa od 2,10 odsto na godišnjem nivou, a na naplatu dospevaju 30. jula 2025. godine.

Isplata kupona u iznosu od tri odsto vršiće se polugodišnje i to svakog 30. januara i 30. jula do datuma dospeća.

SAD I EU BLIZU DOGOVORA OKO UVOZNIH TARIFA NA ČELIK

Sjedinjene Američke Države se nadaju rešenju trgovinskog spora sa Evropskom unijom oko uvoznih carina na čelik i aluminijum do kraja oktobra, izveštava Reuters, pozivajući se na dobro obavestene izvore upućene u pregovore.

Američka trgovinska predstavnik Ketrin Tai (Katherine Tai) sastala se sa visokim predstavnikom EU za trgovinu Valdisom Dombrovskisom, koji je prošlog meseca rekao ekspertima u Vašingtonu da je „umereno optimističan“ da će sporazum biti postignut.

- Nadamo se da ćemo postići sporazum do kraja meseca - izjavio je za Reuters izvor koji je govorio pod uslovom da ostane anonimn.

Pregovarači Kancelarije američkog trgovinskog predstavnika (USTR) i EU odbili su komentar o razgovorima, a u Ministarstvu trgovine SAD, koje sprovodi „Odluku 232“ o tarifama od 25 odsto na čelik i od 10 odsto na aluminijum, nisu odmah odgovorili na zahtev za komentarom.

Iz USTR je saopšteno da su Tai i Dombrovskis razgovarali o „aktuelnim naporima za rešavanje globalnih prekomernih kapaciteta u sektoru čelika i aluminijuma i zajedničkim izazovima koje predstavljaju netržišne ekonomije“. Oni su se dogovorili u maju o šestomesečnom primirju u sporu oko tarifa na čelik i aluminijum kako bi pregovarali o mogućoj nagodbi. Primirje ističe krajem novembra.

Dve strane su u junu postigle sporazum, kojim je prekinuta njihova sedamnaestogodišnja bitka povodom subencionisanja avio-kompanija, uz slične



FOTO: PIXABAY

argumente - da veću pretnju s kojom se suočavaju Evropa i SAD predstavljaju nastojanja Kine da razvije sopstvenu industriju proizvodnje komercijalnih aviona.

U sporu oko uvoznih carina za metale, američki i evropski zvaničnici su se saglasili da „kineska hiperprodukcija slabi globalne cene“.

Carine na uvoz čelika i aluminijuma u SAD uveo je bivši američki predsednik Donald Tramp (Donald Trump), uključujući i uvoz iz EU, prema trgovinskom zakonu iz doba Hladnog rata, pozivajući se pri tome na pretnje nacionaloj bezbednosti.

Izvor iz industrije čelika rekao je da se Tai i EU približavaju verovatnom sporazumu kojim će tarife iz Odluke 232 biti zamenjene aranžmanom o kvoti (TRK) o bescarinskom uvozu određene količine čelika iz EU, dok bi se tarife primenile na količinu koja premašuje kvotu. Dombrovskis je rekao da je otvoren za sporazum o kvotama, sličan onom koje Kanada i Meksiko imaju sa SAD, i da je potrebno da on bude postignut do početka novembra.

Drugi zvaničnici iz EU rekli su britanskoj agenciji da dogovor uveliko zavisi od toga kolika će biti kvota za bescarinski izvoz evropskog čelika u SAD.

Pregovarači EU traže da ta kvota bude utvrđena na nivou na kojem je bila pre uvođenja Odluke 232 2018. godine, dok američka strana želi da se kao osnov za određivanje kvote koristi manja količina, koja je razrezana nakon uvođenja tarifa.

KONGRES SAD PODIGAO GRANICU ZADUŽIVANJA

Predstavnički dom američkog Kongresa, u kojem većinu ima Demokratska stranka, usvojio je zakonski predlog koji je prethodno bio usvojen u Senatu, kojim se granica do koje federalna vlada može da se zadužuje privremeno podiže na 28,9 hiljada milijardi dolara do počet-

GLOBAL

Innovation Projects d.o.o. Beograd

Dušana Vukasovića 37/23 Novi Beograd
+ 381 11 616 71 30 + 381 63 165 41 31
info@globalinnovation.rs
www.globalinnovation.rs

KONSULTANT-PARTNER ZA PROJEKTOVANJE
I UPRAVLJANJE PROJEKTIMA

- PRIPREMA MINERALNIH SIROVINA
- CRNA I OBOJENA METALURGIJA
- OBNOVLJIVI IZVORI ENERGIJE
- ENERGETSKA EFIKSANOST



GUMA TRADE 2017

FELNE I GUME ZA
POLJOPRIVREDNU MECHANIZACIJU



Blagoja Brančića 78 – 21226 Bačko Petrovo selo
063 190 99 93 062 187 79 84 063 811 61 80
nagyan878@gmail.com

ka decembra.

Demokrate, koje imaju tesnu većinu u donjem domu Kongresa, odobrile su povećanje granice zaduživanja za 480 milijardi dolara sa 219 glasova „za“, dok je 206 članova bilo protiv.

Glasalo se po stranačkoj pripadnosti – sve demokrate su podržale predlog, dok su svi republikanci bili protiv, piše Voice of America.

Očekuje se da predsednik Džo Bajden (Joe Biden) potpiše zakon ove nedelje, pre roka 18. oktobra, kada je Ministarstvo finansija procenilo da bez kongresne akcije više neće biti u mogućnosti da otplaćuje dugove.

Usvajanje predloga u Kongresu ublažilo je, barem privremeno, strahovanja da će Sjedinjene Američke Države, najveća svetska ekonomija, prvi put doći u situaciju da ne mogu da otplaćuju dug. Člano-



FOTO: YOUTUBE/SPRENSHOT

vi Kongresa će se, međutim, za samo nekoliko nedelja suočiti sa novim rokom za podizanje limita za dug. U to vreme ističe i privremeni budžet za finansiranje vladinih agencija, pa će Kongres morati da spreči i njihovo delimično zatvaranje.

Senat je nedelju dana ranije glasao za podizanje gornje granice duga, dok republikanci pokušavaju da tu meru povežu sa planovima predsednika Bajdena za usvajanje dva zakonska predloga vredna

više hiljada milijardi dolara za ulaganje u infrastrukturu i socijalne usluge.ž

Za predlog zakona o podizanju granice zaduživanja je uz demokrate glasalo 11 republikanskih senatora, ali je lider republikanske manjine Mič Mekonel (Mitch McConnell) rekao da neće podržati novo povećanje limita u decembru.

Za vreme Trampove administracije granica zaduživanja podizana je tri puta uz podršku demokrata, uprkos tome što su se oni protivili republikanskom predlogu zakona o smanjenju poreza i pojedinim budžetskim merama bivšeg predsednika, uključujući finansiranje izgradnje zida na granici sa Meksikom. Kriza zaduživanja se poslednji put dogodila 2011. godine za vreme mandata predsednika koji je takođe iz redova Demokratske stranke – Baraka Obame.

99 NAJUSPEŠNIJIH KOMPANIJA



Biznis.rs već od drugog, novembarskog broja, počinje sa posebnim edicijama u kojima će predstavljati liste najuspešnijih kompanija u različitim sektorima. Krenućemo sa najuspešnijim kompanijama u Srbiji, a nastavljamo sa najuspešnijima u ženskom preduzetništvu, IT industriji, finansijskom sektoru...

Analiziraćemo i klasifikovati dostupne podatke o poslovanju, kako bismo napravili rang-liste preduzeća koja zaslužuju pažnju šire javnosti i dodelili im zaslužena priznanja.

Svakog meseca predstavljamo vam najuspešnije u svojoj branši, uz priče o njihovom poslovanju, od ideje preko osnivanja, razvoja i uspona do trenutnih pozicija. Ugledni ekonomski eksperti i analitičari daju svoje ocene i mišljenja o najboljima, uz prognoze o pravcima u kojima bi dalje mogle da se kreću kompanije, ali i čitavi sektori koje budemo analizirali.

Na ovaj način Biznis.rs želi da doprinese i unapređenju poslovnog ambijenta u Srbiji, predstavljajući primer dobre prakse i najuspešnijih privrednika koji mogu da posluže kao model svima koji su već u poslu ili tek nameravaju da pokrenu svoj biznis.



**IZGRADNJA, ODRŽAVANJE I
REKONSTRUKCIJA PUTEVA
I AUTOPUTEVA
LICENCIIRANI IZVOĐAČ**

**Trg Oslobođenja 12
22400 Ruma
tel 022/474100
fax 022/473470
office@sremput.co.rs
www.sremput.co.rs**



PORESKE OBAVEZE U OKTOBRU

PRED POČETAK SVAKOG MESECA PORESKA UPRAVA OBJAVLJUJE KALENDAR SA SPISKOM OBAVEZA I ROKOVIMA ZA IZMIRIVANJE ISTIH. OVO SU OBAVEZE KOJE DOSPEVAJU NA NAPLATU U OKTOBRU:

5. oktobar

poreski obveznici koji imaju ugovore o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa, u obavezi su da do petog dana u mesecu dostave obaveštenja o zaključenim ugovorima po osnovu estradnih programa u prethodnom mesecu. Obaveštenje se dostavlja na obrascu OZU.

5. oktobar

poslodavci dužni da do istog datuma Poreskoj upravi podnesu izveštaje o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom za prethodni mesec i uplate sredstava. Izveštaj se dostavlja na obrascu IOSI.

11. oktobar

rok za podnošenje poreske prijave i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za prethodni mesec. Poreska prijava nameta na premije neživotnih osiguranja podnosi se na obrascu PP-PPNO.

11. oktobar

poslednji rok za podnošenje poreske prijave i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za prethodni mesec, kao i za podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

15. oktobar

poreska prijava, kao i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva za prethodni mesec podnosi se na obrascu PP OD-O.

15. oktobar

plaćanje akontacije poreza na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec.



15. oktobar

svoje poreske obaveze do sredine meseca treba da namire i sveštenici i verski službenici, domaći državljani zaposleni u inostranstvu, kao i inostrani penzioneri.

15. oktobar

potrebnu dokumentaciju i novac neophodno je da pripreme obveznici za sledeće obaveze:

- Plaćanje akontacije doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec
- Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec. Prijava se podnosi na Obrascu PP PDV – Poreska prijava za porez na dodatu vrednost
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za septembar mesec ako je u septembru mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo
- Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za treće tromesečje 2021. godine. Prijava se podnosi

na Obrascu PP PDV – Poreska prijava za porez na dodatu vrednost

- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za treće tromesečje ako je obveznik u trećem tromesečju ispunio jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo
- Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec
- Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do kraja prethodnog meseca
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za prethodni mesec, na Obrascu PP OA
- Podnošenje prijave o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju za prethodni mesec na Obrascu PP OAEL i plaćanje akcize

29. oktobar

plaćanje obračunatih akciza za period od 1. do 15. dana u mesecu.

SRPSKI PRIVREDNICI SA OPTIMIZMOM PRAVE POSLOVNE PLANOVE ZA 2022. GODINU

POTPUNI OPORAVAK PRIVREDE TEK ZA PET GODINA

ČELNI LJUDI DOMAĆIH KOMPANIJA SMATRAJU DA ĆE SLEDEĆA GODINA ZA POSLOVANJE BITI TEŠKA, ALI LAKŠA OD 2021. OČEKUJU I VELIKE KOREKCIJE U SVETSKIM KRETANJIMA. MUKE SA CENAMA, KADROVIMA I LOGISTIKOM NADOMESTIĆE AUTOMATIZACIJOM

Zoran Drakulić, Point Grupa

Sledeću godinu svet iščekuje kao onu koja će konačno da stavi tačku na koronu i njene posledice. Privreda vapi za novim vetrom u leđa, jer već posustaje pod teretom neizvesnosti. Ugledni srpski privrednici 2022. godinu dočekuju kao optimisti, ali ne izostaje zabrinutost zbog skoka cena sirovina koje utiču na njihovo poslovanje, problema sa logistikom, nedostatkom radne snage...

Širom sveta poskupelo je gotovo sve – od materijala do potrošačkih proizvoda.. Logistika u tome igra veliku ulogu, a cena transporta je skočila sa serijom drugih poskupljenja. Poremećeno je i tržište kadrova, a dosadašnji ključni igrači stavljeni su na neku vrstu testa kada je reč o svetskoj trgovinskoj razmeni, opcijama uvoza i transporta robe. Te trzavice, pričaju naši sagovornici, za pojedine su i veći udar na kompanije nego što je bio Covid-19.

Obećavaju, ipak, da će svoje biznis planove usmeriti ka optimizaciji i očuvanju radnih mesta.

ZORAN DRAKULIĆ, POINT GRUPA: „PLANIRAMO VELIKU INVESTICIJU U ZELENU ENERGIJU“

Point grupa planira veliku investiciju u zelenu energiju. Zoran Drakulić kaže da ga muči to što cena pojedinih ključnih proizvoda u nabavci ne prestaje da raste.

- Želimo da investiramo u solarne panele proizvedene u fabrici u Doljevcu. Plan je postavljanje solarne elektrane od oko 1,8 MW. Drugo, struja za industriju će da poskupi, a to će da se odrazi na sve druge proizvode. Da ne govorim o tome što je električna energija već duplo skuplja u odnosu na prehodnu godinu - navodi Drakulić.

Oktoabar je mesec kada se prave budžeti za narednu godinu, a sa našim sagovornicima iz različitih industrija razgovarali smo o tome kako se pripremaju i

šta o mogućnostima u 2022. godini misle oni koji stvaraju dohodak sebi i državi.

Oni su govorili i o tome sa koliko su ožiljaka izašli iz prethodnog perioda, kao i da li se nadaju oporavku u bliskoj budućnosti. Pitali smo privrednike i da li očekuju novu podršku države koja bi im olakšala poslovanje, ali i kakve će biti prilike na svetskom tržištu, odnosno

**KRAJEM GODINE
IMAĆEMO JEDNU
VELIKU KOREKCIJU U
SVETSKIM KRETANJIMA.
VERUJEM DA ĆE TO BITI
NEŠTO SLIČNO 2008.
GODINI. DOSTA TOGA
JE NEREALNO I NIJE
MOGUĆE EKONOMSKI
DA POTRAJE – ZORAN
DRAKULIĆ**



FOTO: TERMOVENT

Miloš Perović, Termovent

koliko će posledice pandemije uticati na domaći poslovni ambijent.

Čeka nas još jedan potres, udar kao 2008. godine

Naši privrednici sumnjaju da će posledice korone nestati početkom 2022, i očekuju oporavak tek u narednih nekoliko godina. Međutim, trenutna kretanja na svetskom tržištu primoravaju ih i na

AKO DRŽAVA IZAĐE SA DODATNIM PAKETIMA POMOĆI, TREBALO BI DA SE FOKUSIRA NA MIKRO I MALA PREDUZEĆA KOJIMA SU SREDSTVA NAJPOTREBNIJA. S DRUGE STRANE, PORESKE OLAKŠICE ILI PORESKI KREDIT, KOJI JE RANIJE POSTOJAO, ZNAČIO BI KOMPANIJAMA KOJE SU VEĆE I GENERIŠU VEĆI BROJ ZAPOSLENIH – MILOŠ PEROVIĆ

određene poteze koji su neuobičajeni za ovdašnje prilike, ili bar za njih lično.

Tako će pojedini morati da prave zalihе zbog kašnjenja isporuka, dok će drugi pribеći nepopularnoj meri, povećanju cena.

- Ova godina je bila turbulentna, poremetilo se tržište repromaterijala i cene su strahovito rasle. Najviše je poskupeo čelik. To je uvećalo potrebu za obrtnim sredstvima, što je dalje prouzrokovalo i povećanje cena naših proizvoda, koje baš nije bilo moguće tako lako podići kod naših kupaca - kaže za Biznis.rs osnivač i vlasnik Galeb grupe, Radoslav Veselinović.

Predsednik Srpskog poslovnog kluba Privrednik i Point grupe, Zoran Drakulić, očekuje da će pandemija i dalje uticati na tržište, jer smatra da je isto prenapregnuto.

- Krajem godine imaćemo, prema

mom mišljenju, jednu veliku korekciju u svetskim kretanjima. Verujem da će to biti nešto slično 2008. godini. Dosta toga je nerealno i nije moguće ekonomski da potraje - kaže Drakulić u razgovoru za Biznis.rs.

On ističe da su nerealne niske kamate, kao i štampanje novca u ogromnim količinama.

- Vidite, inflacija se svuda javlja, to će veoma da utiče na tržište. Predviđanja su da će u naredne dve-tri godine doći do korekcije kamata na svetskom nivou, što će dodatno sve da poremeti. Koliko će ta korekcija da bude duboka - videćemo - navodi on.

Direktor kompanije Mikroelektronika Nebojša Matić poredi prethodnu i aktuelnu godinu i ukazuje na trend koji su mnoge industrije morale da prihvate.

- Prošle godine je bilo jako važno da

MILOŠ PEROVIĆ, TERMOVENT: „KAMATE ĆE RASTI, ALI OČEKUJEM LAKŠU 2022. GODINU“

Na kompanije poput Termoventa, koja je izvozno orijentisana, kurs dinara neće imati veliki uticaj.

- Dinar je poslednjih godina stabilan. Kako nabavku i prodaju vršimo u i ka inostranstvu, više smo vezani za kurs evra. Ne očekujem velike promene, osim što će kamate krenuti da rastu kod banaka, jer su trenutno jako niske. Sve u svemu, rekao bih da će po ukupnim pokazateljima i očekivanjima 2022. godina biti lakša - kaže Miloš Perović, direktor ove domaće firme.

radite. Početkom 2021. važno je bilo da isporučujete proizvode. A sada, krajem godine, morate i da radite i da isporučujete – priča Matić za Biznis.rs.

Kako ističe, u današnje vreme uspeh se ne meri po odlasku na posao i “odrađivanju” radnih sati, već da li nastavljate da razvijate firmu, proširujete li proizvodnju i da li je bolje organizujete.

On ne veruje da će tržište biti u punom zamahu dogodine. Štaviše, misli da se do 2025. ništa drastično neće promeniti.

- Postoje i znaci koji ukazuju na to. Avio-kompanije otpuštaju hiljade ljudi, pojedini modeli aviona kasne, drugi se ne isporučuju. Ljude koji su radili u proizvodnji automobila giganti moraju da obuču da prave električna vozila. Zavisnost od Kine će se pojačati – govori Matić, dodajući da je zapravo pet godina za svetsku ekonomiju kao jedan dan za nas i da je njegova prognoza optimistična.

Srpska porodična kompanija Termovent, proizvođač klima-komora i „čistih soba“, postala je deo švajcarske grupacije Arbonia baš u godini korone. Miloš Perović, izvršni direktor Termoventa, očekuje da će 2022. godina biti izazovna

ŠIROM SVETA POSKUPELO JE GOTOVO SVE, OD MATERIJALA DO POTROŠAČKIH PROIZVODA. LOGISTIKA U TOME IGRA VELIKU ULOGU, A CENA TRANSPORTA JE SKOČILA SA SERIJOM DRUGIH POSKUPLJENJA. POREMEĆENO JE TRŽIŠTE KADROVA, DOK SU, KADA JE REČ O SVETSKOJ TRGOVINSKOJ RAZMENI, OPCIJAMA UVOZA I TRANSPORTA ROBE, NA NEKU VRSTU TESTA STAVLJENI DOSADAŠNJI KLJUČNI IGRAČI

za njihovu kompaniju, jer ih čeka velika tranzicija uporedo sa dešavanjima na tržištu.

- Poslednje dve godine pokazale su da sve što smo učili i mislimo da znamo može da padne u vodu pred ovakvom pošasti. Mislim da će se posledice korone i dalje osećati. Sada, uz rast cena i repromaterijala, kao i sa teškoćama u logistici, imamo problem i pred obnovu materijala – ocenjuje Perović u razgovoru za Biznis.rs.

Materijal je poskupeo, što utiče na cenu proizvoda, a s druge strane, ističe

on, rokovi isporuke određenih komponenti ekstremno su dugi.

- Posledično, ovo je uticalo na isporuku našeg proizvoda. To nam je trenutno veći udarac na firmu nego sam Covid-19, koji se dogodio prošle godine - priznaje Perović.

Njegova firma, međutim, jedna je od onih koje su, i pored određenih gubitaka, ipak profitirale zbog korone, odnosno potreba koje je ona iznedrila.

- Bavimo se čistim sobama, a Covid-19 je pogurao to tržište. Pojavile su se razne laboratorije kojima su takve sobe neop-

N&D RADOVI

Pregrevica 19 22322 Novi Karlovci
060/020 15 05
info@ndradovi.rs
www.ndradovi.rs

PRIPREMNI RADOVI
ZEMLJANI RADOVI
ARMIRAČKI RADOVI
ZIDARSKI RADOVI
IZOLATERSKI RADOVI
KROVOPOKRIVAČKI RADOVI
BETONSKI I AB RADOVI



Radoslav Veselinović, Galeb Grupa

ZAVRŠAVAMO SA FISKALNIM KASAMA KOJE SU IZAŠLE PRE DESETAK GODINA I PRELAZIMO NA NOVE. GODINAMA SMO SE PRIPREMALI ZA TO I SADA PRAVIMO PLANOVE I BUDŽETE JER JE FISKALIZACIJA ODLOŽENA ZA KRAJ APRILA. U SVAKOM SLUČAJU, BIĆEMO SPREMNI DA NABAVIMO NOVE KASE – RADOSLAV VESELINOVIĆ

hodne. Međutim, dešava se da ne uspeavamo da nabavimo materijal ili da je jako skup. To sada pokušavamo da rešimo kupovinom zaliha, što ranije nismo radili – kaže Perović.

On veruje da će krajem godine tržište početi da se vraća u normalu i da će se zaustaviti niz uzročno-posledičnog poskupljavanja svih činilaca u lancu.

„Neće biti novog paketa od države, ali očekujemo poreske olakšice“

Neke od domaćih kompanija, poput Galeba ili Mikroelektronike, nikada nisu dobile ni dinar podsticaja, iako imaju izvozni program. Veselinović zbog toga upozorava da bi praksa favorizovanja

stranih investitora na račun domaćih kompanija trebalo da se promeni.

A da li država ima resursa i snage da iznađe prostor i pomogne privredi još nekim paketom mera, pokazaće i priprema budžeta koja čeka poslanike Skupštine Srbije ovog meseca.

Privrednici imaju različita mišljenja o očekivanju novih olakšica od države.

- Nismo do sada koristili olakšice ili subvencije, a verujem da je prolongiranje poreza i doprinosa bilo dobra mera koja je zaustavila ozbiljniji pad, bar u onim sektorima koji su je koristili. Kao kompanija, planiramo dalje da se razvijamo i da širimo proizvodne kapacitete, imamo povećane zahteve za izvoz. Bilo bi dobro ako bi se država okrenula, kada

RADOSLAV VESELINOVIĆ, GALEB GRUPA: „NOVA GODINA DONOSI I VEĆE CENE“

Osnivač i vlasnik Galeb grupe Radoslav Veselinović ne krije da se u biznis planu njegove kompanije za sledeću godinu nalaze i uvećane cene.

- Planiramo da povećamo cene repromaterijala. Gledaćemo da budemo konkurentni, jer 60 odsto sredstava izvozimo u 26 zemalja sveta. U tim državama takođe ima konkurencije – navodi naš sagovornik.

je reč o subvencijama, više domaćim nego stranim firmama. Ovo tržište bi bilo sigurnije, ne bi bilo iskakanja, kao što je trenutno aktuelni odlazak određenih kompanija – kaže Radoslav Veselinović.

Slično razmišlja i Nebojša Matić, koji ne očekuje olakšice, već možda i agresivniju naplatu pojedinih nameta.

- Mislim da će država da se aktivira u pogledu naplate, jer su budžeti iscrplje-

Materijali koji su poskupeli za srpsku privredu u poslednjih godinu dana

MATERIJAL	RAST CENE
Proizvodi od metala	60 do 90 odsto
Drveni proizvodi	50 odsto
OSB ploča	50 odsto
Stiropor	80 odsto
Crep, cement	60 odsto
Bakar	84 odsto
Gvožđe	112 odsto
Aluminijum	59 odsto

(Izvor: MMF/tržišni indeks cena i GDS)

ni. Verovatno će to biti putem poreza. Poskupljuje i struja. Inflacija bi trebalo da bude duplo veća, bar pet odsto do 2025. godine – smatra Matić.

Ni Zoran Drakulić ne vidi koliko bi država imala prostora da reaguje, ali se nada da će vlada pratiti situaciju i da će doneti određene mere bar za građane, ukoliko zatreba.

Miloš Perović ukazuje da, čak i ako država izađe sa dodatnim paketima pomoći, treba da se fokusira na mikro i mala preduzeća kojima su sredstva najpotrebnija.

- S druge strane, poreske olakšice ili poreski kredit, koji je ranije postojao, značio bi kompanijama koje su veće i generišu veći broj zaposlenih. Dakle, verujem da će pre biti "poreska" pomoć, nego jednokratna – kazao je Perović.

Osetan nedostatak kadrova

Naši sagovornici se nadaju oporavku, ali postepenom. Na to će, ukazuju oni, uticati više faktora.

- Oseća se nedostatak stručne radne snage, kadrova uopšte. Vidi se i poremećaj koji je napravila korona. Negde je napravila manje, negde više štete, u zavisnosti od toga kakva je firma. Ukoliko su u pitanju firme koje su pripadale pogodnijim sektorima, verujem da one imaju i sada problema - kaže vlasnik Ga-

leba i dodaje da bi mogli više da investiraju da nije bilo Covida.

- Mi smo se trudili da zaštitimo naše zaposlene tokom pandemije, a u ovom poslednjem talasu nemamo nijednog obolelog. Pokušali smo da insistiramo na vakcinaciji, što se pokazalo kao mudar potez, jer je više od polovine naših radnika primilo vakcinu – navodi Veselinović.

Miloš Perović takođe ukazuje na ulaganja, ali i nedostatke poput nestašice poluprovodnika.

Inflacija mora da raste, dinar ostaje stabilan

Naši sagovornici kažu da pomno prate svetske berze i dešavanja na globalnom tržištu, ali i na domaćem. Saglasni su da planirana inflacija mora da se pomeri, ali ne očekuju da će doći do pomeranja naše nacionalne valute. Pomalo, ipak, strepe od evra.

- Čuli smo da centralna banka nema nameru da menja politiku kursa, tako da verujem da će da ostane u okvirima koji su oni predvideli, što znači na ovom sadašnjem nivou. Kada je reč o inflaciji, prema mom mišljenju, ona mora da bude mnogo veća od nivoa tri odsto. Svedoci smo da je sve poskupelo, ogromni su skokovi u vrednosti energenata i po-

ljoprivrednih proizvoda. Sve utiče na to - objašnjava Drakulić.

Nebojša Matić podseća da je novac trenutno besplatan.

- Euribor je negativan, stambeni krediti možda jesu jeftiniji, ali ostalo nije održivo na duge staze. Možete da zamislite koliko je neodrživo nešto što je besplatno – ističe on.

Uticaj svetskog tržišta domaća privreda uglavnom oseti oko dva meseca kasnije. Kako bi se osiguralo na vreme, "motor" naše ekonomije, odnosno njegovi vlasnici, tako i kreiraju svoje poslovne modele za sledeću godinu.

U prvom planu optimizacija poslovanja

Zajedničko im je da žele da optimizuju proizvodnju uz, kako se nadaju, kvalitetan kadar i slobodne logističke koridore.

- Jasno je da svetska kriza traje i da turbulencijama dosta doprinosi čelik, koji je najviše poskupeo. Mi smo se nekako izborili što se tiče finansijskog dela, ali se količinski deo, gledajući budžet, nalazi na granici. Zadovoljni smo ovom godinom, s obzirom na to u kakvim uslovima radimo i, prirodno, očekujemo poboljšanje - dodaje Veselinović.

Naš sagovornik podseća i da privrednike u Srbiji čekaju veće promene, poput prelaska na e-fiskalizaciju.



Nebojša Matić, Mikroelektronika

- Završavamo sa fiskalnim kasama koje su izašle pre desetak godina i prelazimo na nove. Godinama smo se pripremali za to i sada pravimo planove i budžete jer je fiskalizacija odložena za kraj aprila. U svakom slučaju, bićemo spremni da nabavimo nove kase – dodaje.

U Srbiji posluje veliki broj malih i srednjih preduzeća, pri čemu prednjače ona koja pripadaju MSP sektoru. U njima, ukazuje Nebojša Matić, radi uglavnom oko 100 ljudi, a budžet se kroji nešto drugačije nego u velikim firmama.

- Imamo naše ciljeve, a onda i ciljeve koje gledamo da ostvarimo u saradnji sa partnerima i globalno. Preciznije, izbacujemo jedan proizvod dnevno koji ranije nije postojao. Trudićemo se da tako

AVIO-KOMPANIJE OTPUŠTAJU HILJADE LJUDI, POJEDINI MODELI AVIONA KASNE, DRUGI SE NE ISPORUČUJU. LJUDE KOJI SU RADILI U PROIZVODNJI AUTOMOBILA GIGANTI MORAJU DA OBUČE DA PRAVE ELEKTRIČNA VOZILA. ZAVISNOST OD KINE ĆE SE POJAČATI – NEBOJŠA MATIĆ

ostane - kaže Matić.

Point grupa, s druge strane, planira veliku investiciju, i to u sektor koji je postao važna tema na svim agendama u zemlji - zelenu energiju, najavljuje Zoran Drakulić.

U Termoventu će ubuduće budžete kreirati malo drugačije zbog partnerstva sa Švajcercima, odnosno više u korpora-

tivnom stilu, a manje preduzetnički.

- Farmaceutuska industrija, medicinski kanabis, novi startapi koji se bave samo tom industrijom, moderne bolnice, laboratorije.... Sve to zahteva čiste sobe. Tako da ćemo mi imati tržište, zbog čega očekujem dobru godinu, ali me brine logistika - kaže Perović.

Zbog aktuelne situacije ističe da će kompanija ulagati više u ljude i kadrove, čemu treba da doprinese i Termovent Akademija.

- Ukoliko nastavimo da se oslanjamo na ljude koje imamo, na proizvode koji su kvalitetni, ali i to što smo sada deo velike grupe, očekuje nas uspešna godina.

Privrednici smatraju da je, osim dobro osmišljenog plana, potrebno ići u korak s vremenom, digitalizovati procese i naći načina za uštedu vremena, uz što manje resursa i što bolji rezultat. Saglasni su da kompanije u Srbiji, ako već nisu, moraju poći putem digitalizacije, što je postao imperativ u ova nezgodna vremena da bi se, na prvom mestu, opstalo.

VANJA BOŽOVIĆ

NEBOJŠA MATIĆ, MIKROELEKTRONIKA: „SUŠTINA JE U AUTOMATIZACIJI, PLANIRAMO ČETVORODNEVNU RADNU NEDELJU“

Ideja da se radi manje u vreme kada vlada kriza prvi put se pojavila u ovoj pandemiji.

- Suština je u automatizaciji - da što više uradimo sa što manje ljudi. Kao i svi drugi, i mi smo morali da se optimizujemo. Sprovodimo optimizaciju, ne radimo vikendom i planiramo četvorodnevnu radnu nedelju. Siguran sam da ćemo i tada raditi više - ističe Nebojša Matić.

Prema njegovim rečima, poslodavci treba da uvedu organizacione promene koje će podrazumevati da sve bude urađeno na najlakši mogući način.

- Ne da se uradi puno, već najviše na najlakši način. To je i naš cilj i uklapa se u planove za sledeću godinu. Ono što nam je ranije radilo 10 ljudi, sada radi jedan čovek s pola radnog vremena. U firmi gde izlazi 50 proizvoda dnevno, jedan radnik u nabavci dokaz je našeg uspeha u tome - otkriva Matić.

IVAN JOVANOVIĆ PR
ČAĐO

Nemanjina 52
32300 Gornji Milanovac
032/725715, 069/710502
prcadjo@gmail.com

**BRAVARSKI
RADOVI**

**FARBARSKI
RADOVI**

**ANTI-KOROZIVNA
ZAŠTITA**

JAN PROMET
VALJEVO

UVOZ I IZVOZ METALA
PRODAJA LIMOVA I TRAKA
OTKUP I PRODAJA ČELIKA



Gorič BB 14106 Valjevo
063/391778 014/284244 014/284254
janpromet@gmail.com
www.janpromet.com

BLAGOJE PAUNOVIĆ, PROFESOR EKONOMSKOG FAKULTETA UNIVERZITETA U BEOGRADU

MALA I SREDNJA PREDUZEĆA MORAĆE DA PRIMENJUJU RADIKALNIJE INOVACIJE

OVA KRIZA NIJE NEŠTO ŠTO ĆE PROĆI. NIKAD VIŠE NEĆE BITI ISTO KAO ŠTO JE BILO I TAKVA PERCEPCIJA DOVODI DO ZNAČAJNIH PROMENA U MODELIMA POSLOVANJA. UZMITE SAMO KAO PRIMER LANCE SNABDEVANJA KOJI SU PUKLI TOKOM PANDEMIJE. SADA JE POČELO JEDNO SASVIM DRUGAČIJE STRATEŠKO POZICIONIRANJE

Pandemija je imala veoma veliki uticaj na sektor malih i srednjih preduzeća (MSP). Prema jednom istraživanju Svetske banke, u ovom sektoru je tokom prošle godine došlo do pada prodaje od 49 odsto. Što se tiče zaposlenosti, nije toliko smanjen broj radnika koliko broj časova rada, a razlog su preraspodele radnog vremena, skraćivanja, i razne druge mere primenjivane tokom pandemije. Kada je reč o Srbiji, jedno istraživanje je pokazalo da je došlo do pada prihoda u MSP sektoru u proseku od 18 do 44 odsto. Taj veliki raspon je posledica toga što nije bio isti uticaj na mikro, mala i srednja preduzeća – kaže profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu Blagoje Paunović u razgovoru za Biznis.rs.

On dodaje da je došlo do značajnih promena u vezi sa organizacijom rada, a pandemija je donela i različita operativna prilagođavanja, uticala je na finansijsku strukturu, ponašanje u pojedinim segmentima, strategiju preduzeća, i dr. Sa profesorom Paunovićem razgovarali

smo i o tome koliko je podrška države značila MSP sektoru u proteklom periodu, kako su srpska preduzeća prošla u odnosu na kolege u regionu, ali i koji je sledeći korak u prevazilaženju krize.

- Jedna studija u Velikoj Britaniji bavila se pitanjima finansijske strukture i predviđanjima uticaja krize na opstanak preduzeća. U zavisnosti od toga koliko se procenjuje da će trajati kriza, to su procene od 120.000, što je relativno mali broj za Britaniju, pa do 800.000 preduzeća koja bi mogla da nestanu ako se produži kriza – kaže profesor Paunović.

A kakvi su efekti korona krize na domaća mala i srednja preduzeća?

- Koleginica Zorica Aničić i ja radili smo jedno istraživanje na uzorku od preko 800 naših preduzeća, gde smo posmatrali ukupan, ali i efekat na pojedine segmente poslovanja malih i srednjih preduzeća. Najznačajniji negativni efekti vezani su za pad tražnje, obezbeđivanje kupaca i naplatu potraživanja. Zatim, tu su efekti na organizaciju posla i logisti-

ku, a najmanji efekat u prvoj godini pandemije bio je na finansijsko poslovanje preduzeća, što se može objasniti i prirodom mera koje je država sprovedla, ali i nekim strategijama kojima su pribegla ta preduzeća – održavanja, štednje i slično. Razumljivo, veći negativni efekat bio je kod preduzeća koja se bave uslužnim delatnostima nego kod proizvodnih preduzeća, i to važi za sve tri kategorije – mikro, mala i srednja preduzeća.

Uticaj svih ovih faktora pandemije bio je obrnuto proporcionalan veličini preduzeća, dakle bio je veći što su preduzeća bila manja. Veza između veličine preduzeća i tražnje za proizvodima i uslugama postoji, što znači da su najviše pogođena ona najmanja preduzeća, preduzetnici i mikro, pa nešto manje mala, i najmanji negativni efekat su zabeležila preduzeća srednje veličine. To se, pre svega, može objasniti time što srednja preduzeća imaju nešto širi asortiman, i u tom pogledu su fleksibilnija.

U kojim preduzećima su bili izraženiji problemi sa naplatom, a gde je pandemija više uticala na organizaciju posla?

- Što se tiče naplate, ona je generalno značajan problem, ali je izraženiji kod srednjih nego kod najmanjih preduzeća. To je posledica načina prodaje i poslovanja. Kada je reč o organizaciji posla, i tu je veći efekat na srednja preduzeća, kao posledica njihove strukture. Sećamo se da su bili brojni problemi vezani za poštovanje mera zaštite, prostor, nošenje maski i organizaciju same proizvodnje kada je dolazilo do zatvaranja i policijskog časa. Sve to je za efekat imalo da srednja preduzeća budu više pogođena. Što se tiče finansijskih sredstava, uticaj je bio najviše izražen kod većih preduzeća.

SREDNJA PREDUZEĆA SU NAJBOLJA KOMBINACIJA MALIH I VELIKIH

- Lično mislim da je MSP sektor stagnantan u ovom periodu i van fokusa kreatora ekonomske politike, nezavisno od pandemije. Mislim da poslednjih nekoliko godina nema onaj značaj koji je imao početkom 2000-ih, kada smo radili prvu strategiju razvoja MSP i kada smo se priključili Evropskoj povelji malih preduzeća.

Srednja preduzeća po svojoj prirodi predstavljaju najbolju kombinaciju prednosti malih i velikih. S jedne strane su dovoljno velika da imaju kritičnu masu resursa, imaju dovoljno znanja, a s druge strane nisu toliko velika da su izgubila vezu sa tržištem, da su se birokratizovala i okoštala. Naročito u maloj privredi kao što je naša, ona mogu na tržištu mnogo bolje da konkurišu u nekim nišama nego velika preduzeća. U krajnjem slučaju, srednja preduzeća su preduslov za nastanak velikih preduzeća, ali na jedan prirodan, organski način, rastom i razvojem.

Što se tiče preduzetnika, oni su stub jednog demokratskog društva – to su samostalni, ekonomski nezavisni ljudi koji misle svojom glavom, a to je onaj srednji društveni sloj koji svakoj državi daje stabilnost. Iza preduzetništva stoje divne ljudske vrednosti, jer ono afirmiše i rad i stvaralaštvo i odgovornost i hrabrost – ocenjuje profesor Paunović.



**Razlike su postojale i posmatrano po delatnostima kojima se bave firme, ali i po geografskom položaju?**

- Postoji taj regionalni aspekt, gde je Beograd najviše pogođen, kako zbog broja MSP, tako i zbog toga što su uglavnom u pitanju usluge. U glavnom gradu je bio izraženiji i lockdown, gde je dolazilo do zatvaranja hotela, ugostiteljskih objekata, i dr. Zatim slede južna i istočna Srbija, a onda Vojvodina i centralna Srbija.

Posmatrano po privrednim granama, najviše su pogođeni ugostiteljstvo, turizam, transport, umetnost, zabava i razonoda, oblast obrazovanja... Tu je naročito bio izražen efekat smanjenja tražnje. U nekim oblastima nije bio toliko vidljiv, recimo kod nekretnina, što je možda i posledica one velike tražnje za vikendicama. S druge strane, postoje i oblasti za koje možemo da kažemo da je, uslovno rečeno, bilo pozitivnog efekta, recimo, kod onih koje se bave organizacijom rada, naročito u obrazovanju. Tako je Ekonomski fakultet, na primer, od nasmimavanja glasa na prezentacije stigao do toga da ćemo ove godine imati dve grupe studenata – jedna grupa će prisustvovati predavanjima uživo, a druga će pratiti preko Zoom-a, ali kao streaming, uživo.

Koliko je MSP sektoru tokom pandemije značila podrška države? Pripremljeno je nekoliko paketa mera kojima je omogućeno odlaganje plaćanja nekih obaveza, poput poreza i doprinosa na plate, a u dva navrata je država isplatila i deo zarade zaposlenima.

- Generalno, te mere su finansijske (monetarne i fiskalne) i nefinansijske. Finansijske su u Srbiji vezane za monetarnu sferu – ili za referentnu kamatnu

stopu centralne banke ili su imale za cilj da povećaju likvidnost banaka, i to su svop aranžmani, repo transakcije i slično. Što se tiče fiskalnih mera, tu su razne vrste poreskih olakšica, pre svega, odlaganje poreza, smanjivanje nekih poreskih obaveza, olakšavane kreditiranja kroz garancijske šeme. Nefinansijske mere uglavnom su vezane za stvaranje uslova za umrežavanje, inovativnost u različitim segmentima poslovanja, zatim povezivanje samih preduzeća.

Lično mislim da su naše mere bile prilično neselektivne i da bi ogromna finansijska sredstva koja smo utrošili sigurno bila efektivnije iskorišćena da su te mere bile prilagođene specifičnim potrebama i zahtevima preduzeća. Naravno, to nije moglo da se uradi u prvim mesecima, kada je vladala opšta panika, ali su kasnije mogla da se iskoriste već postojeća istraživanja i da se te mere mnogo bolje dizajniraju. Utrošena sredstva države, odnosno poreskih obveznika, bila bi mnogo manja, a efekat veći.

Kako preduzeća ocenjuju efekte tih mera?

- Preduzeća procenjuju da im je veći značaj finansijskih mera, gde su na prvom mestu poreske olakšice, zatim uslovi kreditiranja i mere za održanje likvidnosti, dok daleko manji značaj pridaju nefinansijskim merama. Ipak, stavovi zavise od karakteristika i veličine preduzeća, njihove delatnosti i koji aspekt poslovanja im je više pogođen krizom.

Na primer, naše istraživanje je pokazalo da preduzeća koja su koristila tri osnovna oblika internet poslovanja – internet prodaju, marketing i nabavku, učestvuju sa svega 16 odsto, što je pokazatelj malog stepena pismenosti u

ovoj oblasti. Ona preduzeća koja su više poslovala sa državom i više bila oslonjena na državu bila su manje sklona da se menjaju i ona su veći značaj davala finansijskoj pomoći.

Koje su sve strategije primenjivala preduzeća kako bi se izborila sa korona krizom?

- Preduzeća su uglavnom primenjivala više strategija istovremeno, ali generalno one mogu da se podele na inovativne, koje podrazumevaju nešto korenitije promene, i na reaktivne strategije. Vrlo je interesantno da je najveći broj malih preduzeća, oko 56 odsto, izabrao upravo te reaktivne ili adaptivne strategije – uzdržavanja i opstanka. Treća je strategija izlaska i napuštanja posla koju je kod nas koristio mali

SRPSKA PRIVREDA IMA OZBILJAN STRUKTURNI PROBLEM

- Za razliku od normalne strukture privrede, koja izgleda kao piramida, u kapitalističkim zemljama tržišne privrede – gde imate široku bazu mikro i malih, relativno manji broj srednjih i mali broj velikih preduzeća, mi kao posledicu nedovršene tranzicije i forsiranja državnih preduzeća imamo još uvek relativno veliki vrh, uski srednji deo i široku bazu. To je struktura peščanog sata, odnosno problem “no bridge” ili odsustva veze, jer veliki ne mogu direktno da sarađuju sa desetinama i stotinama malih, oni to rade preko srednjih preduzeća. Ovako imate koegzistenciju dva sektora privreda, oni žive paralelno, ali se istinski ne prožimaju, ne sarađuju, ne rade. I to je jedan ozbiljan strukturni problem naše privrede. Naša srednja preduzeća slabo rastu.



broj preduzeća, tek oko jedan odsto. To može da bude posledica činjenice da se kriza još nije sasvim zahuktala u prošloj godini, dok drugi faktor može da bude i obaveza održanja, jer ako ste primili pomoć države, morate da nastavite da radite i plaćate radnike. Bilo bi vrlo interesantno pogledati kako se sada ponašaju firme, kada je ta obaveza istekla.

Inače, inovativne strategije je primenilo 43 odsto preduzeća, što nije tako malo. Pritom, te inovacije nisu radikalne, jer velika neizvesnost čini da uslovi krize nisu nikada dovoljno pogodni. To su više inkrementalne, evolutivne strategije koje se tiču poboljšanja prodaje, inovacije vezane za poslovni model, prodaja preko interneta i razni delivery servisi.

Na koji način bi MSP sada trebalo da nastupe dalje, kako da prevaziđu krizu? Koji je sledeći korak?

- Mislim da će mala i srednja preduzeća morati više da primenjuju inovativnije strategije. Adaptivne strategije su nešto što je održivo u relativno kratkom roku, ali svako ko čak i u uslovima krize ne primenjuje neku vrstu inovacija počinje da gubi poziciju. S druge strane, koliko god da kriza potraje i koliko god je ona remetilački faktor, vremenom postaje izvesnost i ljudi počinju da računaju sa tim negativnim elementima izvesnosti. Razmišljaju dugoročnije i primenjuju radikalnije inovacije.

Ali, menjaće se i poslovni koncepti, jer mislim da ova kriza nije nešto što će proći. Svakako se nadam da neće biti tako žestoka kao sada, ali više nikad neće biti isto kao što je bilo i to je nešto što dovodi

do značajnih promena u modelu poslovanja. Uzmite samo lance snabdevanja. Pokazalo se da su lanci snabdevanja pukli jer su bili neefikasni i netransparentni. Sada je počelo jedno sasvim drugačije strateško pozicioniranje i na značaju dobijaju neke druge zemlje, dok Kina već pomalo gubi. Imate strategiju jačanja kapaciteta u matičnim zemljama, jačanja kapaciteta u regionu ili na obodu, ne više tako daleko da ne biste bili zavisni od nekih vidova transporta.

Ranije je bio najvažniji koncept just in time, za koji se pokazalo da u ovakvim situacijama ne može da funkcioniše. Sada nastaje diversifikacija lanaca snabdevanja, stvarate rezervne, alternativne lance i nemate više prednosti ekonomije obima. Sve su to radikalne promene.

 MARKO ANDREJIĆ



CIGLANA I TRGOVINA TODOROVIĆ



Slobodana Bajića 149
22410 Pećinci
063 1067 283
063 1067 661
dariotodorovic@yahoo.com
www.ciglane-todorovic.com

GVOŽĐARA **VIJAK**

Majšanski Put 84 24000 Subotica
024/556106, 0600556100
vijak024@mts.rs



NIVAN KOMERC DOO

Strojkovce BB
16203 Leskovac, Strojkovce

063/410528 063/7122665
nivankomerc@gmail.com
www.nivan-komerc.co.rs

BUKOVI ELEMENTI
BUKOVA GRADA

A portrait of Toplica Spasojević, a middle-aged man with short, light brown hair, wearing a dark blue suit, a light blue shirt, and a patterned tie. He is standing with his arms crossed in front of a wooden bookshelf filled with books. A small bust is visible on a shelf behind him to the right. He is wearing a silver watch on his left wrist and a pocket square in his suit jacket.

INTERVJU:
TOPLICA SPASOJEVIĆ,
PRESEDNIK ITM SISTEMA



TEHNOLOŠKI SE PRILAGODITI ILI NESTATI SA RADARA OZBILJNIH PRIVREDA

AKO HOĆEMO BOLJI STANDARD I PLATE, MORAMO DA UĐEMO U DRUGU POSLOVNU ORBITU - TAMO GDE SE TRAŽE ZELENE TEHNOLOGIJE, ZNANJE JEZIKA, KORIŠĆENJE NOVIH TEHNOLOGIJA, TAMO GDE POSTOJI INOVATIVNI PROIZVOD. SA OVE TAČKE POSMATRANO, TO JE JEDAN ZAČARANI KRUG IZ KOJEG SE ISKORAK MOŽE NAPRAVITI JEDINO KROZ OBRAZOVANJE

Prošla godina je bila atipična, ne samo za Srbiju već za ceo svet. Analiziraćemo u vremenu pred nama koliko su odluke zdravstva, pre svega, bile dobre, jer se neke stvari čine preuranjene, neke preopširne, a neke nezasluženo stroge. Što se tiče same ekonomije, prvi kvartal 2020. je izuzetno obećavao, ali nažalost, zbog svega što se dogodilo, većina privrednika nije mogla da planira u kom pravcu će sve dalje ići, ocenjuje u intervjuu za Biznis.rs predsednik ITM Sistema, Toplica Spasojević.

On smatra da smo dobrom reakcijom države zaustavili mnogo veći pad, a na početku poslednjeg kvartala 2021. godine govori i o iskustvima tokom korona krize, promenama koje su već tu i koje nas tek očekuju i planovima za naredni period.

Prošli smo kao društvo pravi zdravstveni, ali i ekonomski i socijalni udar tokom prethodne godine usled pandemije. Kako iz trenutne pozicije jedan privrednik gleda na ekonomska dešavanja u proteklom periodu?

NAPRAVILI SMO DOBAR REZULTAT I U DIREKTNIM STRANIM INVESTICIJAMA, ČAK I TOKOM KORONE. IMALI SMO 50 Odsto SVIH INVESTICIJA U REGIONU, POSTAVILI SMO SE KAO ZEMLJA KOJA ISPUNJAVA SVOJE OBAVEZE, ŠIRI INFRASTRUKTURU I OLAKŠAVA IZVOZ, A IMAMO KVALITETNO STANOVNIŠTVO KAO RADNU SNAGU, ONE KOJI ZNAJU JEZIKE, KOJI SU VEOMA DOBRI U KOMPJUTERSKIM VEŠTINAMA

- Kao što i pokazatelji navode, privredni pad u 2020. godini nam je bio među najmanjima u Evropi, na šta treba da budemo ponosni. Takođe, trebalo bi da budemo ponosni na odgovor nas kao društva i države iz medicinskog aspekta, iako smo bili, moram da priznam, poprilično neodgovorni. Na kraju, sve smo dobro uradili. Sačuvali smo zaposlenost, sačuvali smo preduzeća nekim dobrim merama vlade i Narodne banke Srbije, kao i saosećajnošću svih učesnika u poslovnom procesu, a to su i banke i zaposleni i sindikati, preduzetnici, uprava... Uspeli smo da izguramo tu godinu.

Država je izašla sa nizom mera pomoći privredi (garantna šema, krediti Fonda za razvoj, isplata osnovne zarade...). Može li se nešto izdvojiti kao najznačajnije i da li postoji nešto što je očekivano, a nije bilo deo podrške?

- Mere države su bile odlične, što sam i ranije pohvalio. Brzina je najviše pomogla, kao i efikasnost u rešavanju prepreka. Vi ste dobili odlaganje svih kredita,



da da niste morali da odete u banku. To su elegantne i efikasne mere. Drugo, država je brzo uskočila sa osnovnim platama za zaposlene, tako da ste bili rasterećeni u momentu velike muke – ne morate kredite da vraćate odmah, a imate da isplatite zarade, jer je bilo za očekivati da će prihod da bude manji i da će se pojaviti različiti problemi. Bili smo prilično racionalni sa lockdownom, naročito gledajući druge zemlje, jer je za sve to vreme moglo da se radi i na njivi i u fabrici. Imali smo sreću u svemu tome, a to se odrazilo na najmanji privredni pad. Naše tržište, s druge strane, jeste prilično plitko. Sastoji se od dve-tri ključne grane i, ako one funkcionišu, onda je u redu, kao što je i bilo.

Ono što smo zamerili bila je pomoć u



vidu takozvanog “novca iz helikoptera”, što smatramo da je bilo nepotrebno. Takođe, posle prvog talasa pomoći, svaki naredni trebalo je da bude precizniji, da se pomogne onima koji su bili najviše pogođeni posledicama pandemije.

Šta su privrednici naučili iz početnog udara korone i kako se nose sa trenutnim okolnostima i stanjem na tržištu?

- Da li smo nešto naučili iz svega, to ćemo da sagledamo već u ovoj godini. Solidno smo krenuli, malo je posustalo u maju i junu u industrijskoj proizvodnji, zatim nam je nedostajala kiša da bi poljoprivreda bila odlična, ali biće na nivou prošle godine. Trendovi koje smo imali su bili pozitivni i zadržali smo ih

i u ovoj godini. Relativno stabilno smo ušli u drugu polovinu ove godine, što se ne bi reklo za sve zemlje i u regionu i u Evropi. Građevinska industrija i poljoprivreda su nosioci rasta, a sve će da se slegne do kraja godine.

Napravili smo dobar rezultat i u direktnim stranim investicijama, čak i tokom korone. Imali smo 50 odsto svih investicija u regionu, postavili smo se kao zemlja koja ispunjava svoje obaveze, širi infrastrukturu i olakšava izvoz, a imamo kvalitetno stanovništvo kao radnu snagu, one koji znaju jezike, koji su veoma dobri u kompjuterskim veštinama. Prianje treba odati i onima koji posluju u oblasti informacionih tehnologija, jer su tokom korone imali najbolji rezultat – nivo usluga od više od 1,3 milijarde evra

izvoza – što je još jedan veliki kontributor rasta BDP-a.

Ono što smo naučili jeste da su ipak preduzetnici snalažljiviji u krizama i da se brže prilagode promenama od velikih sistema. Zato mislim da u narednom periodu treba da se vratimo preduzetništvu, jer naša zemlja ima taj potencijal – znanje i klasično preduzetničko iskustvo. Treba da im posvetimo malo više pažnje. Pored preduzetništva, više pažnje treba pridati i poljoprivredi, ali i visokokvalitetnoj organskoj poljoprivredi, pa u tom smislu i novim tehnologijama, recimo, u biotehnologiji. Takođe, tu je i zelena energetika, bazirana na obnovljivim izvorima energije. Prošlo je vreme prljavih tehnologija i takve energije, naročito uzimajući u obzir da je naš najveći



spoljnotrgovinski partner Evropska unija, a oni postavljaju veoma visoke standarde, u svim oblastima.

Kažete da Evropska unija postavlja visoke standarde. S obzirom na to da je najveći deo našeg izvoza usmeren upravo ka tržištu EU, da li to znači da uprkos svemu, uspevamo da ispunimo te standarde?

- Oni nam uvek daju rok da se svemu prilagodimo. Recimo, prošle godine u novembru smo potpisali Sofijsku deklaraciju, prema kojoj su zemljama iz regiona dali tri godine da počnu da se prilagođavaju uvođenju taksi za karbonski otisak i da 2050. većina proizvodnje bude iz održivih izvora energije (OIE). Samo je pitanje da li smo mi odmah krenuli da radimo na tome i da prilagođavamo zakone, jačamo svest, da kažnjavamo i stimulišemo. Vidimo da smo tu napravili određene pomake, pre svega, kroz ova dva nova zakona i dva stara o energetici iz oblasti OIE, kojima smo omogućili da domaćinstva budu i proizvođači i potrošači, da mogu da dobiju stimulacije za postavljanje solarnih panela i da su mnogo olakšane mogućnosti za tako nešto, kao i da će to u budućnosti da se radi. Takav način razmišljanja i administracije izuzetno ubrzava stvari i sada je potrebno imati agilnog ministra i administraciju i da se sve menja. Nisu ni oni u EU bili odjednom spremni za velike promene. Mi moramo da pratimo sve njihove promene ako hoćemo da preživimo u svemu tome kao privreda.

Stručnjaci tvrde da posle ove pandemije svet više nikada neće biti isti – ni društveno ni ekonomski. Istakli ste da moramo kao privreda da pratimo promene da bismo preživeli. Kakve nas to promene očekuju i da li ćemo moći da im se prilagodimo?

- Još 2016. ili 2017. godine sam izjavio da će se svet promeniti i da će se raditi na daljinu, da nove tehnologije to sve više omogućavaju, a da će i poslodavci i zaposleni to da preferiraju, jer će moći da provode više vremena sa porodicama, uz veći doprinos preduzeću, jer su odmorniji i srećniji. Sada mi kažu kako sam to proročki rekao, ali evo i sada kažem – ništa u toj izjavi ne bih promenio. To se sada dešava. Videli smo da može da se radi od kuće, da se manje troši vreme-

na na prevoz. Istina, efekti nisu isti tamo gde je potrebna kolaboracija ljudi i gde se ideje razmenjuju brzo, pa ne možete da čekate mejl, već odmah razgovarate sa kolegama.

U tehnološkim kompanijama, kao i u kreativnoj industriji, biće važno da ostane neka fizička komunikacija, dok za većinu ostalih poslova može da se organizuje rad od kuće. Šta će to značiti? Manje ćemo trošiti na prevoz i manje će nam trebati kancelarija, a tome će se prilagoditi i građevinska industrija. Gradovi će moći da se decentralizuju. Ako imate kuću van grada, ne treba vam da stalno

vu kao što je uradila Litvanija, koja sada ima najveću stopu rasta, zahvaljujući smanjenju administracije.

Ni svet ni biznis neće biti isti u budućnosti. Tehnologija će mnogo brže da zakuca na naša vrata nego što mi to mislimo i zato je bitno prilagoditi se. Tehnološki se prilagoditi ili nestati sa radara ozbiljnih nacija i privreda. Ako hoćete da motate kablove za 300 evra, to je lako moguće, ali ako hoćete zaradu od 1.000 evra, onda morate da se prilagodite novim zahtevima poslodavaca, novim poslovima, a razlika se može napraviti samo pomoću novih tehnologija. Ako hoćemo bolji standard i

AKO HOĆETE DA MOTATE KABLOVE ZA 300 EVRA, TO JE LAKO MOGUĆE, ALI AKO HOĆETE ZARADU OD 1.000 EVRA, ONDA MORATE DA SE PRILAGODITE NOVIM ZAHTEVIMA POSLODAVACA, NOVIM POSLOVIMA, A RAZLIKA SE MOŽE NAPRAVITI SAMO POMOĆU NOVIH TEHNOLOGIJA

budete u gradu, a svedoci smo i vidimo već sada, recimo, kako se predgrađe Beograda širi. To je jedan segment, posmatrajući odnos zaposleni - poslodavac.

Koji su ostali segmenti?

- Drugi segment je uviđanje koliko su biotehnologija i medicina relevantne za život i da to može da bude profitabilna grana. Ako se samo sagleda odnos vakcinacije i cene vakcina, to je vrednost od oko 80 milijardi dolara, a da ne govorimo o maskama, rukavicama, što je jedna potpuno nova grana. Treba da budemo pripremljeni da će još biti ovakvih virusa, kao i sličnih bolesti. Srbija bi trebalo i tom granom malo da se pozabavi - da se na neki način uvedu novi investitori i strateški partneri iz tih oblasti. To je važno za našu budućnost. Imamo odlične kadrove i fakultete i mislim da imamo kvalitetnu i dobru radnu snagu za tako nešto. Svakako bih rekao da strane direktne investicije jesu naša i sadašnjost i budućnost. Ali, da bismo zadržali ljude ovde, treba da nastavimo tu politiku podrške stranih investitora kroz razne forme, i to ne samo po zaposlenom. Bitna je i pravna sigurnost, stabilnost, infrastruktura i znanje jezika koje naša radna snaga ima. I tu treba napraviti širok edukativni proces za radnu snagu, a država da uredi e-upra-

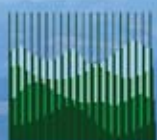
plate, moramo da uđemo u drugu poslovnu orbitu - tamo gde se traže zelene tehnologije, znanje jezika, korišćenje novih tehnologija, tamo gde postoji inovativni proizvod. Sa ove tačke posmatrano, to je jedan začarani krug iz kojeg se iskorak može napraviti jedino kroz obrazovanje. Treba pomoći preduzetnicima koji pre svih i svega imaju takve ideje. Korona je mnogo toga ubrzala, te se sada i budućnost gleda drugim očima.

To je, moglo bi se reći, malo dalja budućnost. Da se na kraju vratimo u predstojeći period. Kakva su Vaša očekivanja za narednu godinu?

- Za očekivati je da se vakcinacija završi. Previše je optimistično misliti da će to sve da reši. Neće, ali pomoći će svakako. Vakcinacija će sigurno ubrzati i omogućiti da ponovo dolaze stranci, a samim tim i da ponovo radi hotelska industrija. Takođe, uz to ide i poljoprivreda, koja je svakako velika grana kod nas.

Očekujem da se trenutni problemi dramatično smanje, kao i ovaj talas virusa. To će nam pomoći da se vratimo u normalu i da Srbija nastavi da radi na jačanju infrastrukture, podrsci dolaska stranih investitora, kao i pomoći preduzetništvu i ulaganju u nove tehnologije, što će doneti siguran i stabilan rast.

TANJA KOVAČEVIĆ



Национални парк Копаоник

Копаоник
Суво Рудиште бб
36354 Копаоник

Рашка
Милуна Ивановића 10
36350 Рашка

+381 (36) 5471 011
+381 (36) 5471 229
+381 (36) 737 703

nasparkkop@mts.rs
www.npkopaonik.rs

Leka-Color

BOJE I LAKOVI

**MATERIJAL ZA ZAVRŠNE
GRAĐEVINSKE RADOVE**



Topličina 10 12000 Požarevac 065/5531487 lekacolor19@gmail.com

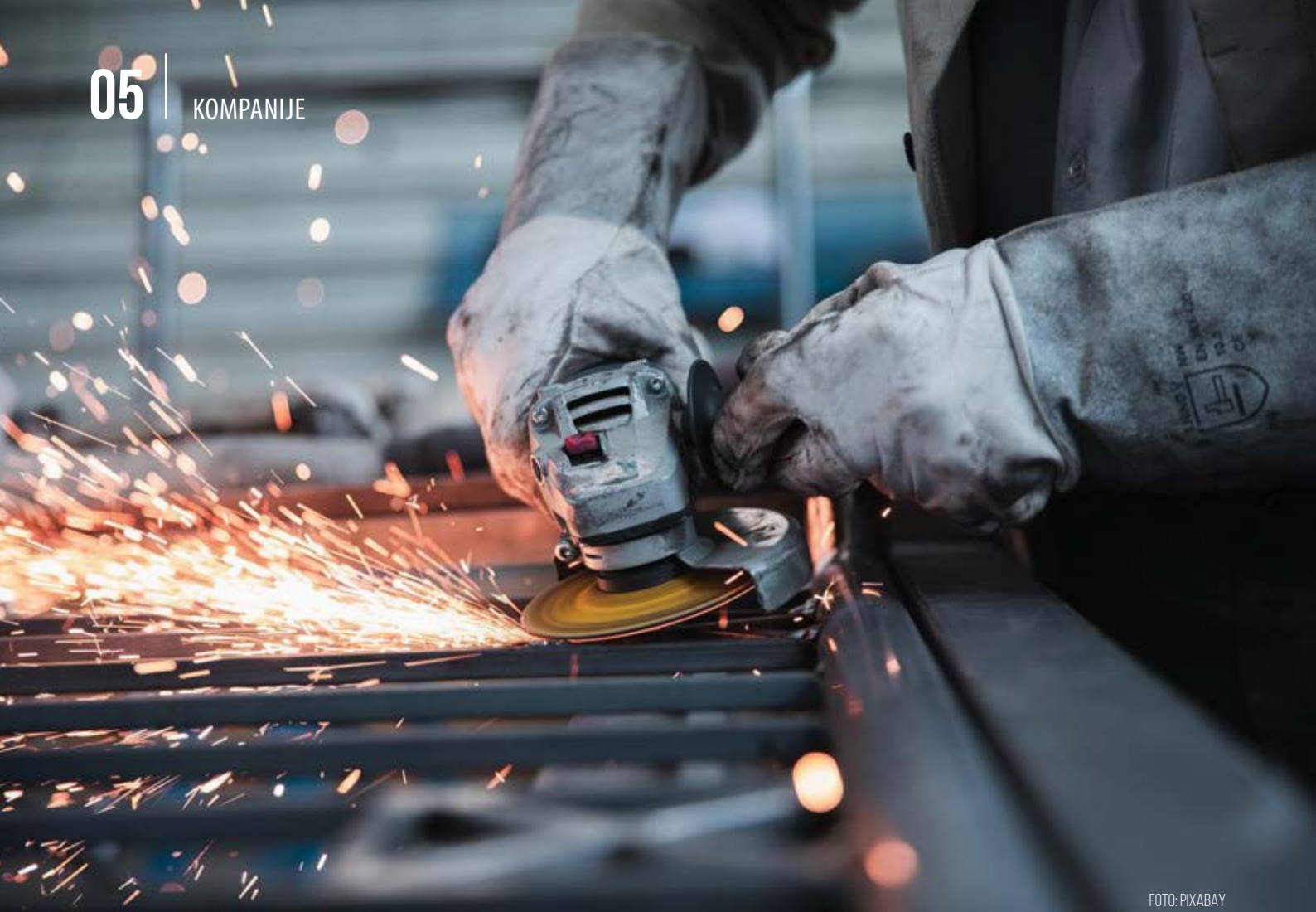


FOTO: PIXABAY

NAJUSPEŠNIJE KOMPANIJE U SRBIJI U GODINI KORONE DALEKO PREMAŠILE REZULTATE IZ 2019. GODINE

PANDEMIJA NIJE SVIMA POMUTILA POSLOVANJE

PROFIT SRPSKE PRIVREDE LANE PORASTAO DO 433,5 MILIJARDI DINARA. PREMA PODACIMA KOJE JE ZA BIZNIS.RS PRIPREMILA REGIONALNA BONITETNA KUĆA "COMPANYWALL", NAJPROFITABILNIJA KOMPANIJA U SRBIJI U 2020. GODINI BILA JE ELEKTROPRIVREDA SRBIJE, KOJA JE LANE ZARADILA 12,88 MILIJARDI DINARA

Trošila se struja, ruda, pa i guma. Malo ko se odrekao loših nikotinskih navika. Puno se razgovaralo, ali bežično, nemilice se surfovalo internetom, pila su se gazirana pića. Nije, nažalost, nikakva novost da su lekovi i suplementi bili tražena roba, ali bi nam možda promaklo da su se značajni iznosi odvajali i za puteve. Ovako je, ako je suditi po profitima najuspešnijih kompanija, izgledao život u Srbiji 2020. godine, u kojoj smo se suočili i borili sa dosad neviđenom pandemijom.

Po svemu nezapamćenu godinu, srpska privreda je, ipak, ispratila u plusu, i to od 433,5 milijardi dinara, oko 74 milijarde dinara većem nego u 2019. Meseći izolacije mnoge su oborili na kolena.

Najuspešniji, međutim, i u ovim danima su uspeli da povećaju profit.

Prema podacima koje je za Biznis.rs pripremila regionalna bonitetna kuća CompanyWall, pomalo iznenađujuće, najprofitabilnija kompanija u Srbiji u 2020. godini bila je Elektroprivreda Srbije. Lane je zaradila 12,88 milijardi dinara. Dobit je bila čak tri i po puta veća nego prethodne godine. Drugi na listi je Tigar Tyres. Njihova dobit je dostigla 9,2 milijardi dinara. Impozantan rezultat je približan ranijim godinama. Ova kompanija je 2019. godinu zapamtila po dobiti za nepunih 200 miliona dinara manjoj od prošlogodišnje. Telenor, koji je treći među najprofitabilnijima, ipak je, lane upisao manju dobit. Zarada od 8,4

milijarde dinara je dve milijarde manja od one ostvarene u 2019. godini.

Borski Zijin, s druge strane, značajno je napredovao. Profit od 8,4 milijarde dinara je 2,6 puta veći nego u 2019. godini. Coca-cola HBC, i pored zatvorenih ugostiteljskih obojekata, nije doživela pad tražnje. Naprotiv. Lane su ostvarili dobit od 5,66 milijardi dinara, što je dve milijarde bolje nego u 2019. godini. Prati je Telekom Srbije sa 5,5 milijardi dinara u plusu, dve milijarde više nego godinu pre.

Značaj državne pomoći

Ekonomisti objašnjavaju da kompanije uspeh dobrim delom duguju državnoj pomoći.

- Poslovni prihodi i poslovni rashodi su bili gotovo identični rezultatima iz 2019. godine. Rast poslovnih prihoda bio je samo 0,6 odsto, poslovnih rashoda 0,1 odsto, ali je rast zarada bio 9,9 odsto. To je rezultat povećanja zarada s jedne strane, te njihove preraspodele i povećanja zaposlenosti u realnom sektoru za 3,7 odsto. Neke komponente rashoda su značajno smanjene. Pre svega, odloženi su doprinosi i porezi usled korone. Zabeležen je dalji pad kamatnih stopa, banke su odobravale i moratorijum. Ono što je posebno bitno i što je esencijalno uticalo na poslovni rezultat jesu subvencije države za zarade u dva navrata. Činjenica je da su troškovi goriva i energije značajno smanjeni usled velikog pada cena nafte na svetskom tržištu u prošloj godini. Subvencije države privredi su iz-

NA USLUGAMA SE LOMILO

Ekonomista Dragovan Milićević objašnjava i u kojim sektorima srpske privrede se korona najviše osetila.

- Očekivano, to su sektori u domenu usluga. Oni koji su direktno upućeni na pružanje usluga stanovništvu. To su, pre svega, ugostiteljstvo, turizam i putovanja. Posledice se vide iz podataka bilansa uspeha sektora. Saobraćaj i skladištenje beleže veliki pad prihoda od čak 11 odsto, u odnosu na 2019 godinu. Turizam i ugostiteljstvo gotovo su izgubili polovinu prihoda. U ovu grupu spadaju i sektor usluga poput administrativnih i stručnih, jer je za njima značajno pala tražnja – ističe Milićević.

nosile više od 90 milijardi dinara. To je značajno uticalo na očuvanje i čak blago povećanje neto dobiti. Doda li se tome i moratorijum na kamate, rezultat je još upečatljiviji - ocenjuje ekonomista Dragovan Milićević.

Poslovni rezultat "Puteva Srbije" prevazilazi očekivanja. Prošlu godinu su završili sa profitom od 5,14 milijardi dinara. Prethodna je, međutim, obeležena gubitkom, i to velikim - 16,85 milijardi dinara - što posebno iznenađuje, jer je lane posustala naplata putarine. Zbog manjeg broja vozila, od upotrebe auto-puteva slilo se 20,2 milijarde dinara, dve milijarde manje nego u 2019. godini.

Država je, međutim, bila znatno izdašnija. Najznačajniji prihod Puteva Srbije u 2020. godini stigao je iz budžeta Srbije

Kompanije sa najvišom neto dobiti u Srbiji u 2020. godini

Rang	Naziv firme	Neto dobit (milijarde dinara)
1	JP Elektroprivreda Srbije – EPS	12,88
2	Tigar Tyres d.o.o.	9,21
3	Telenor d.o.o. Beograd	8,40
4	Serbia Zijin Copper d.o.o.	8,40
5	Coca-Cola HBC – Srbija d.o.o.	5,67
6	Telekom Srbija a.d. Beograd	5,50
7	JP Putevi Srbije	5,15
8	Philip Morris Operations a.d. Niš	4,86
9	Hemofarm a.d. Vršac	4,44
10	IDC d.o.o.	4,17
11	Rudnap Group	4,06
12	Delhaize Serbia d.o.o. Beograd	3,93
13	A1 Srbija	3,60
14	Invej a.d. Beograd – Zemun	3,40
15	SBB d.o.o. Beograd	3,28
16	JKP Beogradske elektrane	3,13
17	JP Srbijagas Novi Sad	2,99
18	JT International a.d. Senta	2,85
19	Koncern Bambi a.d. Požarevac	2,79
20	Mozzart d.o.o. Beograd	2,04

Izvor: CompanyWall



– čak 53,9 odsto. Reč je o 28,13 milijardi dinara, od čega su 26,4 milijarde dinara subvencije. Godinu pre, budžetske dotacije činile su 29,8 odsto prihoda ove putarske firme, a to je 9,8 milijardi dinara.

- Za Puteve Srbije logično objašnjenje poslovnog rezultata se vidi iz strukture njihovih prihoda. To su prihodi od države za plaćanje aktuelnih radova u putnoj privredi. To, naravno, ima direktne implikacije i na način ugovaranja radova o kome se dosta polemise. Pre svega zbog visine troškova izgradnje, a od toga direktno zavisi visina sredstava koje država prebacuje “Putevima” za plaćanje obaveza. Transferi utiču na povećanje prihoda – objašnjava Milićević.

Trgovina bez velikih promena u prihodima i rashodima

Osmi na listi najvećih dobitnika u 2020. godini je Philip Morris Operations iz Niša. Cigarete lane nisu donele značajno veću zaradu, ali korona nije uticala ni na manju potrošnju. Ostvarili su profit od 4,86 milijardi dinara, što je oko 200 miliona više nego u 2019. Vršaćki Hemofarm je povećao dobit za nepunih pola milijarde, te je lane zaradio 4,44 milijarde dinara. U 2020. godini se isplatilo i graditi cevovod. Zato je IDC DOO, kome je ovo osnovna delatnost, 2020. ostvario profit od 4,17 milijardi dinara, milijardu više nego prethodne godine.

Profit je donela i trgovina metalima.

JAVNI SERVIS NA DOBITKU

Radio televizija Srbije ozbiljno trči trku sa najprofitabilnijim preduzećima u zemlji. Oni su u 2020. godini ostvarili dobit od 2,81 milijardi dinara. Zauzeli su tako 21. mesto na listi najuspešnijih, odmah ispod velike duvanske kompanije. Godinu pre, neto dobit im je bila i koji milion veća. U 2019. godini su premašili tri milijarde dinara zarade.

“Rudnap group” u stečaju ostvarila je zaradu od četiri milijarde dinara. Godinu pre su imali gubitak od 9,4 milijarde. Prati ih jedan od najvećih trgovinskih lanaca u zemlji – Delhaize. Iako na dobroj poziciji, u sektoru koji je generalno dobro poslovao u koroni, ovaj lanac je

zaradio manje nego prethodne godine. Ostvarili su dobit od 3,93 milijardi dinara, dok je u 2019. godini ona bila 5,17 milijardi dinara.

- Kod analize ovog sektora mora se povesti računa. Trgovina praktično nije imala ni rast poslovnog prihoda, niti pad poslovnih rashoda. Povećala je neto profit računovodstvenim operacijama. Na smanjenje rashoda je uticala velika pozitivna korekcija vrednosti zaliha robe u odnosu na 2019. godinu, kao i prihodi od aktiviranja učinaka robe kao pozitivne korektivne stavke rashoda. Zatim, imali su enormni rast prihoda po osnovu subvencija za zaposlene, i to za više od osam puta u odnosu na 2019. godinu. Objašnjenje može da se traži u tome što su plate u trgovini manje od proseka i da je državna subvencija u visini minimalne ili polovine minimalne neto zarade značajno uticala na ovaj rezultat. Državna pomoć u značajnoj je meri supstituisala troškove zarada na teret kompanije – ističe Dragovan Milićević.

Nespecijalizovana trgovina na veliko, koju među najvećim dobitnicima predstavlja Invej, dobro je prošla. Lane je dobitak dostigao 3,4 milijarde dinara, a godinu pre – svega 122,5 miliona dinara.

Energetika među najuspešnijim sektorima

Među prvih 20 najuspešnijih kompanija, osim EPS-a, našlo se još energetičara. JKP Beogradske elektrane u pozitivnom su plusu 3,12 milijardi dinara, doduše nepunu milijardu manje nego godinu pre. Dva mesta ispod je Srbijagas, sa profitom vrednim 2,99 milijardi dinara, što je za čak 1,7 milijardi manje nego u 2019. godini. Čitav sektor je prilično dobro poslovao, a stručnjaci objašnjavaju da su im cene na berzi išle naruku.

- Ti trendovi su počeli prošle godine, a u ovoj se još oštrije vide - objašnjava profesor Nikola Rajaković, predsednik Saveza energetičara Srbije.

- Generalno su cene električne energije išle gore. Razloga je više. Prvi je rast takse na emisiju ugljen-dioksida. Ona ima odjeka i kod nas. Sada je dostigla 60 evra po toni. Zbog nje cena električne energije raste. Elektroprivreda Srbije ne plaća tu taksu, nije njome opterećena. Ali, prateći rast cena na evropskim berzama, i ona naplaćuje veće cene. To se





odnosi na cene struje za privredu, koja nije zaštićena. EPS ima regulisanu cenu za domaćinstva. Rast cena za industriju je evidentan i značajan je izvor prihoda. Taj profit bi trebalo koristiti da se ide u energetska transformaciju, da se pređe na obnovljive izvore energije. To su procesi koji dugo traju. Na veće cene je uticalo i poskupljenje gasa, jer i on učestvuje u dobijanju električne energije – ističe Rajaković.

Među prvih 20 najprofitabilnijih kompanija je i treći mobilni operater u Srbiji A1 čiji je dobitak iznosio 3,6 milijardi dinara. Koju poziciju ispod je i drugi kablovski operater - SBB, sa profitom od 3,28 milijardi dinara. U ovoj grupi je i još jedna duvanska kompanija – JT International. Zaradili su lane 2,85 milijardi dinara.

Među konditorima u Srbiji, lane je najbolje prošao Koncern Bambi iz Požarevca. Postigli su profit od 2,79 milijardi dinara. Bili su daleko uspešniji nego u 2019. godini, kada su upisali dobit nešto veću od milijarde dinara. Među kladionicama, najveću zaradu je ostvario Mozart – oko dve milijarde dinara. Iako uspešni, zapravo su zaradili manje nego u 2019. Tada im je “preteklo” 2,5 milijardi dinara.

Finansijski bilansi potvrđuju da je trgovina medicinskim sredstvima u godini korone bila unosan posao. Kompanija Magna Pharmacy, registrovana za trgovinu na veliko farmaceutskim proizvodima, lane je zaradila 1,94 milijarde dinara. Ostvarili su tri puta bolji rezultat nego godinu pre. U 2019. ova firma je bila u plusu vrednom 631,8 miliona dinara. Daleko više novca zaradila je i Victoriaoil. Ovaj proizvođač ulja će 2020. pamtiti po profitu od 1,9 milijardi dinara. Godinu pre su završili sa dobitkom od 171 miliona dinara.

Reklo bi se da će ograničeno kretanje, a prošle godine se nije moglo kuda se želelo, smanjiti zaradu naftnih kompanija. Ako je suditi po Lukoil-u, to se nije desilo. Trgovina gorivom donela im je zaradu nešto veću od milijarde dinara. U 2019. godini profit je iznosio 739 miliona dinara. Sudbinu svog sektora, pokazuju brojke, nije delio Niš-ekspres. Završili su godinu sa dobitkom većim od milijardu dinara, a prethodne su u plusu bili nepunih 76 miliona dinara.

FOTO: PIXABAY

 SANJA IVANOVIĆ

OD OUTLET PONUDE DO PRAVOG E-COMMERCE BOOMA U SRBIJI

“Putem interneta su ljudi u Srbiji spremni da kupe samo po sniženoj ceni” – zabluda je koju sam slušala duži niz godina. Znala sam zapravo da ljudi “samo” žele ono što je bolje za njih, bilo da žive u Srbiji, Nemačkoj ili Francuskoj. Nekim kupcima je važna brza dostava, nekima jednostavnost pretrage, nekima lakoća zamene kupljenog, nekima cena, a većini sve. Odakle nam dolazi zabluda da smo mi drugačije tržište i zašto često umišljamo da postoji razvoj kupaca kao kategorija, a jedina istina je da kupci znaju šta im je potrebno?

Krivica svih naših zabluda je na drugom mestu – krucijalan je razvoj svesti svih u lancu internet trgovine. Kasno osveščivanje potrebe za digitalizacijom dovelo je do toga da činoci digitalnog ekosistema pomisle da kupci nisu spremni. Tako, uistinu, i nastaju svi mitovi. Stvari su mnogo jednostavnije na nivou percepcije kupaca, dok prava kompleksnost dolazi kada oni koji se bave e-trgovinom treba da isporuče standard. Poenta razvoja e-commerce je u skalabilnosti poslovanja i potencijalno većem profitu. Naglasak je na reči “potencijalno” kod većeg profita. Digitalna ekonomija ima većinski varijabilne troškove i tu je matematika toliko jednostavna, da svako ko pročita ovo, a radi na tržištu Srbije razume da ako skala ima ograničenje u rastu prometa i na to dodamo sniženu cenu, uz minimalnu zaradu i povećane troškove jer se svaka isporuka plaća, ostaje nam nezadovoljavajući profit još niži nego u našoj outlet prodavnici.

Outlet ponuda je za tržišta bez granica koja mogu da rade po principu velikih brojki, dok mi moramo da poslujemo po principu kvaliteta usluge i pametnih promocija.

Gde grešimo? (ili, isprobani recept “kako naporno, ali sasvim izvesno možemo doći do veće profitabilnosti u e-commerce”)

Poverenje kao ključ uspeha u ecommerce

Stvari u digitalnom Univerzumu su posledične i ulaganje u bolju prodaju, bolju uslugu, bolje poverenje sasvim sigurno doneće kao posledicu povećanje prodaje i, što je još bitnije, povećanje cene. Ukoliko vaš kupac počne da vam veruje, počće da kupuje proizvode po višoj ceni i biće

spreman da plati istu cenu kao u prodavnici, jer zna koje druge pogodnosti kupovina na vašoj internet prodavnici donosi.

Lakše reći nego uraditi?!

Sasvim sigurno, jer da budemo potpuno iskreni – za ovu rečenicu koju sam napisala za 10 sekundi tim ljudi mora da radi predano godinama, ali ovo predstavlja jedini mogući put do uspeha. Za poverenje u vaš brend i u vašu internet prodavnicu potrebni su sledeći tajni sastojci:

- **Pregledna i funkcionalna prodavnica** – Izgled prodavnice zavisi od ukusa, ali funkcionalnosti moraju biti besprekorne.

- **Precizna pretraga** – Više od 30 odsto kupaca obavlja svoju kupovinu preko ove opcije. Ne zaboravite da je ona ujedno i slika svega što vam u pozadini ne funkcioniše.

- **Verodostojne slike** – Ne ulepšavajte stvarnost. Kupac želi da dobije ono što vidi na slici, zato slika mora biti verodostojna, a ne perfektna.

- **Detaljni i precizni opisi** – Internet prodavnica nema prodavca i svaka reč je bitna. Bez dovoljno informacija kupca dovodimo u zabludu, a to nije naš put ka poverenju.

- **Brza isporuka** – Čak 50 odsto poverenja vašeg kupca zavisi od vašeg partnera, budite pametni u izboru istih.

- **Sve servisne opcije koje postoje na tržištu** – Budućnost je u prilagođavanju sve većim potrebama kupaca, ko im pruži ono što žele, biće njihov omiljeni izbor.

- **Tim koji će biti spreman da u roku od odmah reši probleme vaših kupaca i da nakon toga zna kako to i da se više ne ponovi** – Ovo je možda i najvažnije od svega. Problemi i greške se u poslovanju stalno dešavaju, ali ako vaš kupac zna ili oseti da ćete mu vi rešiti problem ako do njega dođe, to će biti glavni sastojak građenja poverenja.

Poverenje se, baš kao što smo učili u životu, veoma teško pridobija, ali gubi u trenu. Važno je da svi koji se bave e-prodajom ovo imaju na umu dok planiraju svoje poslovanje, komuniciraju sa kupcima i rešavaju njihove probleme. Ukoliko tretirate kupca kao najboljeg prijatelja – požrtvovanošću, pažnjom – on će vam to sasvim sigurno vratiti svojom lojalnošću i svi će od toga profitirati.



ZORANA MILIDRAG

predsednik
eCommerce
asocijacije Srbije i
eCommerce direktor
kompanije Sport
Vision



Војвођанска 13, 22241 Шид, Вашица
022/731671 063/7878823



TR STORE COLOR

Kralja Petra I 19
22306 Stara Pazova, Belegiš
062/585998
storecolor2019@gmail.com



POGLED S VRHA WALL STREETA

Nesumnjivo je da se berzansko tržište u Americi, ali i ne samo u njoj već i u Evropi, nalazi na najvišim tačkama svih vremena. Sličnih pozicija bilo je i ranije, a ono što trenutno stanje izdvaja u odnosu na neka ranija je brzina kojom su indeksi napredovali ka aktuelnom vrhu. Istina je da aktuelno rastuće tržište traje već od 2009. godine, tačnije više od 10 godina, ali je poslednjih godinu dana, naročito nakon pada na početku aktuelne pandemije, do te mere ubrzalo da grafikon, ako se pogleda duži vremenski period, izgleda frapantno – imao je gotovo pravu liniju koja se vinula u nebo.

Razlozi za aktuelni višegodišnji trend su uglavnom poznati – očigledan višak keša, jeftin novac, masivni fiskalni stimulansi nakon udara pandemije, niske ili negativne kamatne stope, transformacija i digitalizacija ekonomije, smena generacije investitora ka mlađim ljudima sa nešto agresivnijim pristupom i pojačani uticaj takozvanih malih (retail) investitora. To su ključni faktori za aktuelne vrhove na indeksima. Ova rekapitulacija stvari je već prošlost, a naravno nas zanima buduće kretanje i u koju meri su aktuelne pozicije održive.

Ono što na osnovu predašnjih kretanja možemo zaključiti je da zasigurno mora nastupiti odgovarajuća korekcija, makar po logici da će jedan deo investitora sigurno nastojati da realizuje profite posle skokova, pogotovu ako se uzme u obzir brzina ostvarenih profita, pa i prosečni prinosi (prostim investiranjem u indeks bez posebne strategije ostvarili biste prinos od oko 18 odsto, samo za period od početka ove godine, pa do danas) i da se nazire period povećanih kamatnih stopa.

Ovo poslednje je ono što najviše i brine i interesuje ulagače jer su signali koje regulatorna tela šalju, u prvom redu FED i Evropska centralna banka (ECB), još uvek nedovoljno jasni, barem kada je u pitanju tajming pooštavanja monetarne politike. Verovatno zbog činjenice da istovremeni porast inflacije prati još uvek nedovoljno stabilno stanje na tržištu rada, uz i dalje prisutan rizik negativnog uticaja pandemije na rast ekonomija (zbog aktuelnog delta soja). Okvirni period do kada se može očekivati pooštavanje monetarne politike je kraj 2023.

godine. Da li će pre toga doći do pokretanja nekih mera, zavisi očigledno od tri faktora: daljeg statusa pandemije (u smislu uticaja delta varijante na rast globalnih ekonomija), nivoa inflacije (da li je prolazna pojava ili ne – još uvek ne znamo) i stope nezaposlenosti (još uvek nismo na pretkriznih tri odsto u Americi).

Povrh svega, možemo dodati još jedan faktor, a to je solidna verovatnoća da je sav potencijal budućeg rasta poslovanja kod najaktuelnijih kompanija (uglavnom tehnoloških ili nedavno listiranih kroz IPO) verovatno već zaračunat u trenutne cene. Za dalji neometani rast na pojedinim poznatim listiranim imenima nužna bi bila serija pozitivnih iznenađenja na polju performansi, što nije nemoguće naročito ako se uzme u obzir da su lestvice očekivanja dosta visoko podignute. Ovo se pre svega odnosi na kompanije koje predstavljaju oličenje aktuelne digitalne transformacije u ekonomiji generalno, poput Tesle, Zoom-a, Spotify, Teladoc, Coinbase, Palantir-a i sličnih.

Uzmimo u obzir da su vodeći globalni indeksi poput S&P500, DAX-a, CAC-a, FTSE, Nikkei, (kineski ipak ne) uspeli potpuno da se oporave i da sa nivoa od pre pada napreduju i do 30 odsto, iako u međuvremenu nije došlo u toj meri do opšteg prosperiteta, već samo do stabilizacije prilika, nakon brojnih poremećaja izazvanih pandemijom, uz i dalje prisutne rizike. Istina je i da je novo okruženje, kreirano pandemijom, izrazito pogodovalo pojedinim sektorima i pojedinačnim kompanijama koje poslovanje baziraju na online uslugama ili one počinju da igraju važnu stavku ukupnih operacija. Usled velikog viška jeftinog novca masovno su kupovana uglavnom dugoročna „očekivanja“, koja tek trebaju biti opravdana ili možda uopšte i neće. Za sada se čini da smo stigli na pozicije sa kojih bi usled nedovoljno stabilizovanog makro okruženja, pretećeg scenarija većih kamatnih stopa i visokih valuacija morali da računamo na izvesnu konsolidaciju indeksa. Ovo još uvek ne znači i kraj rastućeg tržišta, ali zahteva odmereni pristup investiranju, s obzirom na to da će se scenario koji smo videli nakon martovskog pada 2020. teško ponoviti u skorije vreme.



VLADAN PAVLOVIĆ

Ilirika

MSB Srbija
sve vrste alata

Jovana Mikića 44 24000 Subotica
 024/528218
 msb@msbtools.com www.msb-srbija.com

Akumulatorski alat i baterije Električni alat Pneumatski alat i pribor
 Alat za blankovanje Ručni alati VDE izolovani alat Alat za sečenje
 Bitovi i držači bitova Alat za obradu drveta Nasadni ključevi
 Zavarivačka oprema Vodoinstalaterski alat
 Molerski i zidarski alat Alat i oprema za vozila Limarija
 Alat i delovi za bicikle Merni alat i instrumenti
 Ankeri, šelne, vijke, vijčana roba Lemljenje Okovi
 Stolarski ručni alat Rezni alat Zaštitna oprema
 VHM - alat od tvrdog metala
 Transportna oprema, sajle, gurtne, španeri

Naša Škola

13. Oktobar 13a
 11260 Beograd, Umka
 063 455 689
 office@nasaskola.co.rs
 www.nasaskola.co.rs



**UNUTRAŠNJA
 I ULAZNA VRATA
 FASADNA STOLARIJA
 DRVO
 DRVOALUMINIJUM
 ALUMINIJUM**

KINA VS. CRYPTO

Kina je zabranila kriptovalute! „Ponovo?“, podrugljivo reaguju oni iskusniji na kripto tržištu, koji su već preživeli mnoge kineske zabrane, dok novajlije panično prodaju. Da li je ovo samo nova u nizu zabrana ili je ipak ovog puta nešto drugačija situacija?

Prvi veliki talas popularizacije kriptovaluta desio se 2013. godine. U ovom kontekstu, kad kažem „kriptovalute“, praktično mislim na Bitcoin, jer tada nije bilo previše drugih kriptovaluta, a svakako da nijedna od tadašnjih nije ni na koji način ugrožavala dominaciju Bitcoin-a. Cena je krajem te godine dostigla oko 1.200 dolara. Danas to zvuči smešno, ali treba imati u vidu da je na početku te godine cena bila oko 12 dolara, dakle skočila je 100 puta! To je i godina kada Bitcoin rudarenje postaje ozbiljan biznis u kojem Kina odmah zauzima vodeću ulogu. Tu ulogu zadržava do danas, uprkos bogatoj istoriji zabrana raznih aspekata poslovanja sa kriptovalutama.

Prva zabrana desila se upravo te 2013. godine, pri tada rekordnoj ceni Bitcoin-a od već pomenutih 1.200 dolara, kada je Kina zabranila bankama da obrađuju transakcije povezane sa Bitcoinom. Potpomognuta i nekim drugim nepovoljnim dešavanjima, cena je za svega nekoliko meseci otišla na ispod 200 dolara. Ulazi se u mirniji period kad je u pitanju cena, a i kad je u pitanju delovanje kineskih vlasti protiv kriptovaluta. Tu i tamo neka izjava zvaničnika gde se kriptovalute pojavljuju u negativnom kontekstu, ali deluje da Kinezima kriptovalute ne smetaju previše u periodima kada deluje da su ih svi, osim najvećih optimista, prežalili.

Četiri godine kasnije, novi talas popularizacije kriptovaluta, nove rekordne cene i nova ozbiljna zabrana u Kini. Ovog puta, zabranjuje se ICO kao model finansiranja kripto projekata i zabranjuje se rad kineskih kripto berzi. Ponovo dolazi

do sunovrata cena i ulazi se u „kripto zimu“, s tim da ovog puta retko ko označava Kinu kao bitan uzrok pada.

Prodoše nove četiri godine, evo nas u 2021. i ponovo cene obaraju rekorde, a kineski regulatori se bude, čini se odlučniji nego ikada. Na proleće se zabranjuje platnim institucijama da pružaju usluge bilo kome ko je povezan sa kriptovalutama, a po prvi put kreće i napad na „rudare“. Počinje egzodus rudara iz Kine, ali se u nekom trenutku misteriozno zaustavlja. Prema nekim podacima, na proleće je Kina imala oko 65 odsto udela u Bitcoin rudarenju na svetskom nivou, sada je na oko 45 odsto. Ozbiljan pad, ali i dalje je to ogroman procenat, daleko veći od bilo koje druge države.

U septembru stiže poslednja zabrana, možda i konačna. Izgleda da su ovog puta zabranjene sve kripto transakcije i sve vrste usluga povezane sa kriptovalutama. To ne ostavlja baš puno prostora za neke buduće zabrane. Neki misle da je to povezano sa pripremama za lansiranje digitalnog juana, planiranog za narednu godinu i da vlast u Kini ne želi da digitalni juan ima ikakvu konkurenciju kada je digitalni novac u pitanju.

Ima i onih koji smatraju da Kina propušta veliku priliku isključujući sebe iz kripto industrije u godini u kojoj mnogi krupni igrači ulaze u tu industriju i lišava sebe velikih profita u budućnosti. Ipak, trebalo bi da već znamo da je kineskim vlastima kontrola bitnija od profita. Oni prosto ne žele ništa veliko što ne mogu potpuno da kontrolišu. U neku ruku, ova zabrana je potvrda veličine kripto industrije, porasla je dovoljno da zasluži zabranu u Kini. Na kraju, to kriptovalute stavlja u prilično respektabilno društvo. U Kini su već dugo nedostupni: Google, Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, Viber, WhatsApp...



**ALEKSANDAR
MATANOVIĆ**

vlasnik kripto
menjačnice ECD



**Omladinska
zadruga
Pravi Pobednik**

Masarikova 25
21000 Novi Sad
065/2256535, 021/4737108
ozpravipobednik@gmail.com
www.ozpravipobednik.rs

POSREDOVANJE PRI PRIVREMENOM I POVREMENOM ZAPOSŁJAVANJU MLADIH



PEKI-BELT

Halomski šor 72
24418 Subotica, Šupljak
063/533-263
069/533-2630
pepi.pekibelt@gmail.com

REZREVNI DELOVI ZA TRAKTORE I KOMBALJNE





INDUSTRIJSKI EPOKSIDNI PODOVI
PVC PODOVI
TEKSTILNI PODOVI
GUMENI PODOVI
DRVENI PODOVI I LAMINATI
PODOVI ZA SPOLJAŠNJE PROSTORE

Nikoljačka 8 11211 Beograd

064 433 41 08
063 411 069

office@podmaster.rs
www.podmaster.rs

RESTORAN
TRI BORA



Volujac BB
31000 Užice, Volujac
064/4487746
031/3807455
sanja77ue@gmail.com



DUBRAVKO ČULIBRK, DIREKTOR RAZVOJNO-ISTRAŽIVAČKOG INSTITUTA ZA VEŠTAČKU INTELIGENCIJU SRBIJE

**GLOBALNO TRŽIŠTE PROIZVODA BAZIRANIH NA
VEŠTAČKOJ INTELIGENCIJI VREDEĆE 2025. GODINE
OKO 500 MILIJARDI DOLARA GODIŠNJE**



NAŠI PROJEKTI IMAĆE VIŠESTRUKU PRIMENU, OD AUTOMOBILSKE INDUSTRIJE, PREKO MEDICINSKE DIJAGNOSTIKE I UNAPREĐENJA SIGURNOSNIH SISTEMA FINANSIJSKIH INSTITUCIJA, DO DIZAJNA NOVIH LEKOVA I MATERIJALA. ZATO ĆEMO IMATI GRUPE ZA RAČUNARSKI VID, OBRADU PRIRODNOG JEZIKA, MEDICINSKE PRIMENE AI, MATEMATIČKE OSNOVE MAŠINSKOG UČENJA I GRUPU ZA NOVA PODRUČJA

Veštačka inteligencija se trenutno smatra tehnologijom koja ima potencijal da bude tehnologija opšte primene, poput električne energije ili otkrića željeznice. Zato jedna savremena zemlja u današnje vreme ne sme da propusti priliku da planski i ciljano istražuje i razvija ovu oblast ukoliko želi da bude konkurentna na globalnom tržištu. U našoj zemlji izučavanje veštačke inteligencije (artificial intelligence – AI) počinje još pre nekoliko decenija, a u ovom trenutku doživljava ekspanziju i mi kao država imamo puno toga da ponudimo kada je u pitanju razvoj naprednih tehnologija. Trenutno, Srbija prednjači u ovim aktivnostima na Balkanu, ali za bolje rangiranje na globalnom tržištu moramo intenzivirati napore i okupiti naše resurse.

Ovakvo trenutnu poziciju Srbije kada je u pitanju razvoj veštačke inteligencije, ocenjuje Dubravko Čulibrk, direktor Razvojno-istraživačkog instituta za veštačku inteligenciju, koji je Vlada Srbije osnovala u martu ove godine. U razgovoru za Biznis.rs on kaže da su naša ključna prednost mladi i preduzumljivi ljudi koji raspolažu sveobuhvatnim znanjima iz matematike, tehničkih nauka i biznisa i poseduju leaderske sposobnosti, što je neophodno za uspeh u oblasti veštačke inteligencije.

- Mi u ovom trenutku već imamo istraživače, naučnike, inženjere i preduzetnike koji su prepoznatljivi u svetu kao renomirani stručnjaci i naši kadrovi su na mnogo višem nivou znanja nego što je javnost možda toga svesna. Na primer, imamo čak i nekoliko srpskih udruženja, poput Serbian AI Meeting i Serbian AI Society, kao i Wonderland AI konferenciju, koji su nastali željom naših ljudi koji se bave biznisom i koji su u stanju da naprave visokotehnološke kompanije da se povežu širom sveta, razmenjuju isku-

stva i ostvaruju saradnju u cilju razvoja ove oblasti.

Gde se sve trenutno primenjuju AI rešenja i šta to znači za građane i privredu Srbije?

- Kada govorimo konkretno o primeni veštačke inteligencije, svakodnevno pronalazimo sve veći broj primera, kako u svetu, tako i u Srbiji, na koji način ona može da unapredi i pomogne svim aspektima privrede i svim segmentima društva (od automobilske industrije, medicine i farmacije, finansija, unapređenja poslovanja do predviđanja prirodnih katastrofa, itd.). Recimo, odličan je primer saradnja koju su realizovali timovi iz kompanije Microsoft Srbija i EPS, kada su koristili veštačku inteligenciju u cilju poboljšanja predviđanja fluktuacija u potrošnji električne energije. Povećanjem tačnosti ovakvih predviđanja uspeći su da smanje korišćenje kapaciteta proizvodnje rezervne energije, čime su postigli uštedu od oko milion evra godišnje, a ovakvih primera je u Srbiji sve više.

Da bismo postali značajni igrači na globalnoj sceni, potrebna nam je infrastruktura. Zato je Vlada Republike Srbije, prepoznajući ekonomske i soci-

jalne prednosti ulaganja u ekspertizu u ovoj oblasti, kreirala Strategiju razvoja veštačke inteligencije u Srbiji za period 2020–2025. godine. U okviru nje se otvaraju četiri nova studijska programa master studija u oblasti veštačke inteligencije, dva u Novom Sadu na Fakultetu tehničkih nauka i na Prirodno-matematičkom fakultetu, i po jedan u Nišu i Kragujevcu, a na Univerzitetu u Beogradu već postoje slični master programi. Takođe, trenutno je finansijski podržano 12 značajnih naučnih istraživanja u ovoj oblasti, a o jednom od njih je detaljno izveštavao National Geographic. U okviru ove strategije je i inicirano osnivanje Razvojno-istraživačkog instituta za veštačku inteligenciju Srbije.

Šta će novoosnovani državni Institut za veštačku inteligenciju značiti za dalji razvoj ove oblasti?

- Naša motivacija za osnivanje instituta potekla je iz dve činjenice. Sa jedne strane, postoje procene da bi već 2025. godine globalno tržište proizvoda baziranih na veštačkoj inteligenciji moglo biti vredno oko 500 milijardi dolara godišnje, a sa druge strane, Srbija raspolaže zavidnim talentima kada su u pitanju znanja u ovoj oblasti. Zato je naša ideja da institut uveže celu Srbiju uz pomoć novih tehnologija rada na daljinu, ali i naše stručnjake koji su u ovom trenutku u raznim državama sveta, i da u pravom trenutku okupimo sve srpske kapacitete i pozicioniramo se na ovom tržištu koje doživljava rapidnu ekspanziju.

Na taj način praktično postajete veza nauke i privrede?

- Kada smo koncipirali institut, trudili smo da uzmemo najbolje prakse iz celog sveta. Zato smo odlučili i da budemo mesto na kome će se ostvariti saradnja nauke i privrede u oblasti veštačke inteligencije kako bismo našim istraživačkim kapacitetima pomogli transfer tehnologije u Srbiji. Sa postojećim kompanijama iz različitih sektora realizovaćemo zajedničke projekte kako bismo im pomogli u razvoju njihovog poslovanja (R&D), a kompanijama i pojedincima koji tek žele da uđu na ovo tržište pomoći ćemo deljenjem našeg znanja kroz različite seminare i radionice.

Osim toga, naši naučnici će objavljivati visokokvalitetne radove, ali i mono-

POČETNI BUDŽET 40 MILIONA DINARA

Kako je institut osnovala Vlada Republike Srbije tek ove godine, finansiramo se iz budžeta i za ovu godinu nam je alocirano 40 miliona dinara. Ipak, institut je već uspeo da osvoji dodatna sredstva za finansiranje konkretnih projekata iz međunarodnih izvora u vrednosti od nekih 44 odsto ove sume – kaže Dubravko Čulibrk.



grafije i udžbenike kako bi podelili svoje znanje i stručnost, organizovaće konferencije za privlačenje međunarodnih talenata da se okupe, razmene iskustva, sarađuju i uče zajedno, i unaprede nauku i praksu veštačke inteligencije. Takođe, neki od njih će učiti i nove generacije studenata, pomažući našem sistemu obrazovanja u ovoj oblasti.

Koje su dosadašnje glavne aktivnosti instituta? Koliko trenutno imate zaposlenih?

- Kako je institut osnovan u martu ove godine, do sada smo radili na postavljanju njegovih okvira u saradnji sa našim mentorima. Zaposlili smo oko deset vrhunskih istraživača u Srbiji i ostvarili saradnju sa oko 40 naših ljudi van zemlje, koji su već angažovani da nam pomognu da što brže napravimo lokalni kapacitet. U junu smo zvanično oformili savetodavni odbor, koji čine svetski prepoznati stručnjaci iz oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija iz naučnog okruženja i privrede, tako da možemo da kažemo da u ovom trenutku imamo stručnjake sa četiri kontinenta.

Takođe, nedavno smo napravili prvi značajan korak u ostvarenju saradnje nauke i privrede. Potpisali smo ugovor

sa jednom od najuspešnijih multinacionalnih kompanija koje posluju u našoj zemlji Continental, jer smo identifikovali određena područja na kojima možemo zajednički da radimo i da odmah počnemo sa realizacijom konkretne saradnje.

Kakvi su planovi za naredni period i koji su zacrtani ciljevi kada je reč o daljem unapređenju AI u Srbiji?

- Trenutno nam je primarni cilj da zaposlimo još kvalitetnih istraživača u Srbiji i imamo otvorene konkurse za ove pozicije. U narednom periodu, možda već i za godinu dana, plan nam je da


FABRIKA AI LIDERA

Sa akumulacijom znanja, naša vizija je da Institut postane „fabrika“ lidera u oblasti veštačke inteligencije. Svi koji nam se priključe na ovom putu imaće priliku da mnogo nauče od naših mentora iz celog sveta i pomognu u razvoju ove oblasti u Srbiji. Takođe, patentiraćemo naša ključna otkrića i tražiti načine da ih komercijalizujemo kroz licenciranje i pokretanje startap i „spin-off“ preduzeća.

imamo oko 20 naučnika sa naučnim zvanjima i da svakome od njih obezbedimo četiri-pet saradnika. Prva kancelarija nam je u Novom Sadu, ali kako se naš tim bude razvijao, trebalo bi da ih u budućnosti imamo i u Nišu i u Beogradu. Primenom savremenih komunikacionih tehnologija želimo da povežemo naše stručnjake širom zemlje, ali i iz dijaspore. Trenutno naši naučnici rade iz Novog Sada, Beograda, Novog Pazara, ali i iz inostranstva.

Što se tiče konkretnih oblasti našeg istraživanja, one su kombinacija strateških ciljeva Srbije i oblasti koje su nam naši mentori pomogli da identifikujemo kao najplodnije. Naši projekti imaće višestruku primenu, od automobilske industrije, preko medicinske dijagnostike, unapređenja sigurnosnih sistema finansijskih institucija do dizajna novih lekova i materijala. Zato ćemo imati grupe za računarski vid, obradu prirodnog jezika, medicinske primene AI, matematičke osnove mašinskog učenja i grupu za nova područja.

Takođe, u toku su pregovori sa više različitih značajnih kompanija koje posluju u Srbiji i svakako da očekujemo u budućnosti da toga bude mnogo više.

 **MARKO ANDREJIĆ**

OD "MOBILE-FIRST" DO "DIGITAL-FIRST" MODELA POSLOVANJA

SVAKI BIZNIS POSTAJE "DIGITALNI BIZNIS"

MODERNI FARMER NIJE U ŠTALI ILI NA NJIVI, VEĆ U SOBI SA RAČUNAROM, ANALIZIRA PODATKE KOJE DOBIJA OD ROBOTA ZA AUTOMATSKU MUŽU, OD AUTOMATIZOVANOG VOZILA ZA OBRADU ŽITARICA ILI DRONA KOJI SNIMA TEREN. OD POLJOPRIVREDE, PA DO SOFISTICIRANE ROBE, PRISUTNA JE AUTOMATIZACIJA I ROBOTIZACIJA SVIH PROCESA, DOK LJUDIMA PRIPADA MESTO ZA RAČUNAROM ILI U APLIKACIJAMA

 VLADIMIR VELIČKOVIĆ, POSLOVNI KONSULTANT I AUTOR KNJIGE "BIZNIS BUKVAR"

Neka od najčešćih pitanja u poslovnim krugovima i među preduzetnicima su: "Koji biznis pokrenuti? U koje industrije vredi ulagati? Gde može da se uloži, a da je uspeh garantovan?" Iako je nemoguće dati jednostavan odgovor, svaki novi posao trebalo bi da sadrži prefiks "digital", pa onda delatnosti konkretne industrije.

Nekoliko godina ranije Google je doneo odluku o mobile-first okruženju, odnosno da u pretragama favorizuje mobilne telefone kao dominantne uređaje. A sada u biznisu pričamo o digital-first, modelima zasnovanim na novim tehnologijama.

Da razjasnimo, o svakom novom biznisu treba da se razmišlja tako da koristi nove tehnologije u oblikovanju ponude, poslovnog modela i rada sa korisnicima. Takođe, da opet koristi moderne tehnologije i društvene mreže da pronalazi svakog pojedinačnog kupca i gradi odnos sa korisnicima na veoma direktan i ličan način. Mesto gde se spajaju proizvodnja, prodaja, marketing, PR, ali i sve drugo.

Moderan spoj aplikacija, medija i usluga

Postoji vrlo logičan razlog za to. Broj korisnika mobilnih telefona je u strahovitom porastu, posebno nakon izbijanja pandemije. Fokus ljudi je pomeren sa mnogih "offline" aktivnosti na razne vrste ekrana. Ne ulazimo u to da li je dobro da se čovečanstvo okreće u tom smeru, ali poslovno gledano, mnoge prilike leže upravo u toj činjenici. Naravno, pričamo o razvijenim zemljama,

a ne o oblastima na Zemlji koje još rešavaju egzistencijalna pitanja ili elementarne potrebe življenja. Mada, i kod njih tehnologija uveliko može da unapredi kvalitet života.

Tako da ona pitanja koja smo postavili na početku mogu da imaju odgovor – bilo koji posao, ali da deo svog poslovanja zasniva na korišćenju mobilnih telefona, dronova, IT tehnologija. Procvat doživljavaju aplikacije za naručivanje i dostavu hrane, poljoprivredne kompanije angažuju dronove za snimanje i analizu zemljišta, najsavremeniji roboti za mužu obavljaju posao farmera, odmah rade niz analitika o svakoj kravi, muži, kvalitetu mleka i šalju podatke u računar.

Moderni farmer nije u štali ili na njivi, već u sobi sa računarom, analizira podatke koje dobija od robota za automatsku mužu, od automatizovanog vozila za obradu žitarica ili drona koji snima teren. Od poljoprivrede do sofisticirane robe, prisutna je automatizacija i robotizacija svih procesa, dok ljudima pripada mesto za računarom ili u aplikacijama.

Eksplorzija online rada

Dalje, mnogi poslovi su promenili svoj model rada tako da mogu da se obavljaju remote. Eksplorzija je online poslova, dropshipping modela, Shopify sajtova, kompanija zasnovanih na blockchain tehnologijama, novih berzanskih platformi...

Ali, ako smatrate da su to samo novotarije, pogledajte kako se mnoge tradicionalne kompanije menjaju. Bankarski



sektor, koji je tradicionalno krut, prihvata kriptovalute, revizorske kuće kupuju IT kompanije zbog razvoja softvera za analizu velikih količina podataka i razvoj modela kompjuterskog predviđanja daljih poslovnih mogućnosti. Auto-industrija uviđa kakvu je revoluciju napravio Ilon Mask sa Teslom koju je u startu gradio kao IT kompaniju-fabriku automobila.

Nabrojte bilo koju industriju, a zatim potražite nove kompanije koje primenjuju tehnologije da bi potpuno izmenile dosadašnji način poslovanja. Građevinarstvo – 3D štampa zgrada, virtuelni obilasci stana na prodaju i virtuelno opremanje enterijera, Medicina – razgovor sa doktorom preko aplikacije, Fitness – online treninzi, Edukacija – video kursevi i Zoom časovi, Finansije – virtuelni novčanici i plaćanje mobilnim telefonom ili satom, Kućni uređaji – umrežena "pametna kuća" u kojoj sve kontrolišete preko aplikacije... I tako dalje.

Mentalitet Silicijumske doline

Dakle, taj mentalitet Silicijumske doline zavladao je celim svetom. Vreme se promenilo, digitala je sve okrenula na glavačke. Od načina kako se posmatra



FOTO: UNSPLASH

biznis generalno i procene poslovnih mogućnosti, do samog vođenja svakodnevnog posla.

Kupci su vam direktno dostupni i nalaze se u vašem telefonu, odnosno na društvenim mrežama. Da bismo u potpunosti imali kontrolu naše firme u rukama, treba minimalno da zavisimo od posrednika: distributera, maloprodaje, komercijalista... Sve to može da se reši kroz nove tehnologije.

Ali, ovo nema veze samo sa velikim kompanijama. Sada mali proizvođač može uz online prodavnicu i digitalne medije da zaokruži kompletan lanac ponude i potražnje, da sam "izloži", reklamira, dođe do kupaca i proda bilo koji proizvod ili uslugu.

Takođe, odnos sa kupcima može da bude instant i direktan, kroz veb-sajt, poruke na društvenim mrežama, botove i slično. Da ne pominjemo big data, analizu potreba kupaca i brzo zadovoljenje njihovih pojedinačnih potreba.

Poznavanje IT tehnologija i digitalnog marketinga garantuje da će neka nova firma gotovo odmah znati da ovlada svetskim tržištem, jer se to već dešava. Samo pogledajte koje industrije i koji startapi najviše privuku kapitala investitora i doživljavaju rast.

Omnikanali i mikrosadržaj

Svaka kompanija mora da bude i medijska kompanija jer mora da objavljuje sadržaj koji se tiče njenih zaposlenih, korisnika, komšija, zajednice... Potpuno je nebitno da li kompanija proizvodi armaturu, jogurt, plišane igračke ili zavoje, neophodno je da zna što je bolje moguće sve nove kanale medijske promocije. Nekad smo pričali o integrisanim komunikacijama, sada su to omnikanali na raznim platformama.

Nekad je bilo dovoljno da se pozovu novinari na konferenciju i da se prikaže proizvod, ili da se pusti reklama na radiju ili TV, ali sada je sve to usložnjeno. Sada je najbolja reklama video nekog zadovoljnog korisnika koji je sam okačio na svom profilu. Zato ne čudi ni pojava "industrije influensera".

Medijski svet je sada višeplatformski, više-kanalni, sa nizom mikromedija, mikro-influensera i mikroformata koje bi kompanije dnevno trebalo da pripremaju. Desetine tipova sadržaja, za razne vrste medijskih kanala: foto, tekst, video, grafika, animacija, infografik, blog, podcast, audio... za Facebook, Twitter, TikTok, Instagram, Youtube, Snapchat, Reddit, Pinterest, LinkedIn,

kompanijski blog.

IT i mediji menjaju mnoge aspekte organizacija. Menjaju način kako se regrutuju novi zaposleni, čak remote posao znači da zaposleni ne moraju da budu ni na istom kontinentu. Kroz društvene mreže menjaju način kako se dolazi do kupaca, menjaju pristup prodaji i promociji drastično u odnosu na eru pre interneta. Menjaju pravac ispitivanja tržišta, menjaju čak i način kako se razvija novi proizvod. Sada se sve to dešava istovremeno.

Dovoljno je da imate prototip, da to krenete da promovirate na društvenim mrežama ili kroz prodajne kampanje i da svaku fazu proizvoda direktno testirate i prilagođavate u skladu sa potrebama kupaca. Dakle, i način proizvodnje se menja.

Menja se IT infrastruktura, menja se i biznis struktura svake kompanije, veštine koje treba da poseduju menadžeri i drugi zaposleni, način kako se meri napredak. I dok mogu značajne uštede da se naprave u R&D oblasti (Istraživanje i Razvoj), jer se prve faze prototipa odmah ponude tržištu, dotle mnogo veća sredstva kontinuirano moraju da se ulažu u digitalne medije, da ste uvek prisutni, aktuelni i da ste kupcima "na oku".

PROBLEMI SA BANKARSKIM NAKNADAMA U DVE SUSEDNE DRŽAVE

PREĆUTNI I NEDOZVOLJENI MINUSI: HRVATSKI I SRPSKI SCENARIO

UKINUTI ILI ZABRANITI PREĆUTNE MINUSE BILO BI KAO DA POKUŠAVATE DA PROBLEM VOŽNJE U NEKOM MESTU REŠITE ZABRANOM SAOBRAĆAJA, OCENIO JE ZA BIZNIS.RS HRVATSKI EKONOMSKI ANALITIČAR DAMIR NOVOTNI, DOK DEJAN GAVRILOVIĆ IZ DOMAĆEG UDRUŽENJA ZA ZAŠTITU POTROŠAČA "EFEKTIVA" NAJAVLJUJE INICIJATIVU U KOJOJ ĆE, IZMEĐU OSTALOG, ZATRAŽITI UKIDANJE NEDOZVOLJENOG MINUSA. KAKVE SU SLIČNOSTI I RAZLIKE IZMEĐU DVA MINUSA, I KAKO JE DOŠLO DO TOGA DA SE O UKIDANJU UOPŠTE RAZGOVARA?

Jedino što je zajedničko hrvatskom prećutnom i srpskom nedozvoljenom minusu je da su to najskuplji vidovi zaduživanja. Dok za prećutni minus kamata ide do 17,4 odsto, na našem tržištu situacija u kojoj se klijent banke nađe u nedozvoljenom prekoračenju (minusu) zna da ga košta i maksimalnih 50,57 odsto kamate, dok je prosečna stopa na kraju avgusta iznosila 28,55 odsto.

Kada je reč o razlikama, najviše upada u oči to da se prećutni minus reklamira u zvaničnim ponudama na portalima hrvatskih poslovnih banaka navodima da se radi o iznosu koji klijent može koristiti prema sopstvenim potrebama, a u visini najviše tri redovna priliva, i to bez detaljne provere kreditne sposobnosti i drugih proceduralnih zahteva. S druge strane, nedozvoljeni minus u Srbiji ne samo da se ne reklamira već se on "koristi" samo ukoliko dođe do povlačenja novca sa računa na kome nema sredstava, i to najčešće tako što je prošao ček ili naplaćena rata kredita, a da vlasnik nije ostavio odgovarajuću sumu na tekućem računu.

Razlog zbog koga je Hrvatska narodna banka (HNB) rešila da uvede red na tržištu prećutnih minusa leži u tome što je ta usluga postala način da se zaobiđe redovna ponuda dozvoljenih, odnosno dopuštenih minusa koji se po zakonu smatraju potrošačkim kreditima, i na koje se primenjuje ograničenje u visini efektivne kamatne stope (EKS) od 7,61 odsto.

- Više od 95 odsto svih prekoračenja čine prećutna, koja su u proseku 30 odsto skuplja od dopuštenih i neretko iznose do 300 odsto prosečnih mesečnih primanja – upozorila je HNB i pozvala poslovne banke da za postojeće ugovore o tekućim računima primene ograničenje EKS



FOTO: SHUTTERSTOCK

i ponude otplatu duga u 12 rata u slučaju smanjenja ili ukidanja prećutnog minusa, a da za nove ugovore ograniče maksimalni iznos prećutnog ograničenja na 1.500 kuna (oko 200 evra, kurs evra se kreće oko 7,50 kuna).

To je uznemirilo korisnike prećutnog minusa, kojih je inače 840.000, a prvo što su se zapitali je kako da pokriju svoja dugovanja.

- HNB je u prvi mah naglasila informaciju o smanjenju prećutnih minusa na minimalne iznose, što bi bio veliki udar za građane, a kad smo zajedno sa njima i mi u udruzi Potrošač počeli postavljati detaljna pitanja, HNB je više puta menjala svoj pristup u ovom problemu

i tek tada počela naglašavati svoj cilj o smanjenju kamatnih stopa na prećutne minuse – kaže nam Denis Smajo iz pomenutog udruženja.

Korisnike prećutnih minusa ne štiti zakon

Naš sagovornik naglašava da potrošače zanima buduće smanjenje kamatne stope, ali da ih mnogo više zanima šta će se desiti ako u kratkom vremenu moraju da vrate veliki iznos, bez mogućnosti otplate duga na rate.

- Ispalo je da korisnici prećutnih minusa uopšte nisu zaštićeni Zakonom o potrošačkom kreditiranju i da banka nije u obavezi da ponudi potrošaču povrat duga

na rate kao što je to slučaj sa odobrenim minusima, čega oni uopšte nisu bili svesni, niti su informisani o tome od banaka – objašnjava Smajo.

Situaciju dodatno komplikuje i računica HNB do koje je došao Jutarnji list, a koja pokazuje da se ni poslovnim bankama ne isplati da odobravaju prećutni minus u iznosu 1.000 kuna, jer bi ograničenje kamate dovelo do toga da EKS bude negativna, i to minus 6,8 odsto, dok bi za 2.000 kuna zarada banaka bila minimalnih 0,4 odsto na i dalje veoma rizičan proizvod.

Ukupna vrednost iskorišćenih prećutnih minusa trenutno se kreće oko 6,3 milijarde kuna, ili oko 840 miliona evra, i to je, prema mišljenju hrvatskog ekonomskog analitičara Damira Novotnija (Damir Novotny), ključni razlog zbog koga rešenje za problem prećutnih minusa, koje traže HNB, Vlada Hrvatske i poslovne banke sigurno neće biti njihovo ukidanje.

- Ukinuti ili zabraniti takve vrste finansiranja bilo bi kao da problem vožnje u nekom mestu pokušavate da rešite zabranom saobraćaja – ocenjuje Novotni i dodaje da takav “klasični overdraft” na prostoru bivše Jugoslavije postoji skoro 50 godina, pa se ne može reći da se radi o nepoznatom proizvodu, za koji ovdašnji korisnici nisu znali kako funkcioniše.

Dok traje potraga za rešenjem, guverner HNB Boris Vujčić je za Hrvatski radio izjavio da se neće dogoditi ništa zbog čega bi se ljudi morali bojati da će izgubiti minus, osim onako kako se to redovno događa kada banke smanjuju ili

POTROŠNJA DONOSI RAST

Hrvatski ekonomski analitičar Damir Novotni smatra da HNB mora obezbediti nekakvu regulativu, ali da vlada nije sklona tome zato što se radi o iznosu od gotovo milijardu evra, što je značajno za ukupnu potrošnju.

- Naime, vlada računa da će upravo na domaćoj potrošnji imati snažan privredni rast i ove i sledeće godine. U drugom kvartalu ove godine rast je dostigao 16,1 odsto, i to na temelju optimizma potrošača, a banke su tu da to finansiraju – rekao nam je Novotni.



FOTO: PIXABAY

ukidaju minus, u zavisnosti od situacije i prihoda (korisnika). On je najavio i da će dugovanja sigurno moći da se izmire na rate.

Nedozvoljeni minus u Srbiji

Situacija sa nedozvoljenim minusima u Srbiji razlikuje se gotovo u svakom aspektu, osim zabrinutosti potrošačkih organizacija da banke koriste činjenicu da se njihovi klijenti teško snalaze u šumi propisa, ili se čak nerado bave detaljima ponuda.

Za početak, ograničenje visine kamatnih stopa ne postoji, niti ima bilo kakvih naznaka da se razmatra njegovo uvođenje, a profesor Beogradske bankarske akademije (BBA) Zoran Grubišić ocenjuje da je najbolje da tržište odredi ravnotežnu kamatnu stopu. Na naše pitanje treba li da zabrine podatak Udruženja banaka Srbije (UBS) da je 11,1 odsto korisnika dozvoljenog minusa u docnji, odgovara da je u kamatnoj stopi na dozvoljeni minus već ukalkulisan rizik da će oko 10 odsto korisnika ući u docnju, i da je to stvar poslovne politike banaka.

Drugi aspekt je veličina tržišta minusa. U julu je Udruženje banaka Srbije (UBS) saopštilo da je ukupna vrednost odobrenih dozvoljenih minusa 42,78 milijardi dinara, od kojih su, prema podacima NBS, građani koristili 18,49 milijardi dinara, što odgovara vrednosti od oko 157 miliona evra.

- To je tek oko 0,3 odsto BDP-a Srbije, te nije zabrinjavajuće iz ugla makroeko-

nomske stabilnosti - ocenjuje ekonomista LIBEK-a Mihailo Gajić, koji smatra da visoke kamate na takve pozajmice služe ne samo da nadomeste bankama rizik od toga da li će moći da naplate potpuno neobezbeđen dug, već i da nateraju građane da novac koji im je potreban potraže u “normalnim kanalima”, poput gotovinskih kredita.

Dejan Gavrilović iz “Efektive” nam, međutim, najavljuje da će tokom oktobra ta organizacija pokrenuti jednu širu inicijativu u kojoj će se naći i zahtev da se nedozvoljeni minusi ukinu.

Pitajući se kako je moguće da nedozvoljeni minus uopšte postoji kao koncept, kaže da paralelu vidi u situaciji da banka njemu ne odobri kredit, a da on ipak ode na šalter i podigne novac koji mu treba.

- Nedozvoljeni minus ne treba da postoji zato što je skup, zato što služi bankama da bukvalno deru kožu sa leđa dužnicima, ali siguran sam kad bi se pravila neka vrsta referenduma o tome, da bi dobar deo klijenata rekao “neka ostane”, zato što ljudi posežu za time kada se nađu u bezizlaznoj situaciji i spašava ih nekih još gorih posledica – kaže Gavrilović.

On rešenje za situaciju da neka naplata stiže na dan kada nema sredstava na računu vidi u utuženju ili naplati zatezne kamate. Hrvatska je, inače, ograničila visinu efektivne kamatne stope za potrošačke kredite na iznos zakonske zatezne kamate uvećane za dva procenta poena.

 MILICA RILAK

KAKO SE DIGITALIZACIJA PRETVORILA U ŽESTOKOG PROTIVNIKA
CENTRALNIH BANAKA

HOĆE LI DIGITALNI EVRO UZVRATITI UDARAC KRYPTOVALUTAMA?

NOVA DIGITALNA VALUTA IMALA BI STATUS KAO I SVE OSTALE TAKOZVANE
"TREĆE VALUTE", PA TU SRBIJA NE BI TREBALO DA IMA NIKAKAV PROBLEM,
JER KOD NAS JEDINO FUNKCIONIŠE MEĐUBANKARSKO TRŽIŠTE EVRO/DINAR,
KOJE JE POD REGULATIVOM NARODNE BANKE SRBIJE. DAKLE, TREBALO BI SAMO
DIGITALNI EVRO, KAO I DRUGE ZNAČAJNE KONVERTIBILNE VALUTE, UBACITI NA
ZVANIČNU KURSNU LISTU

Ukoliko se izreka "svako zašto ima svoje zato" primeni na debatu o digitalnom evru, u "zašto" bi mogli da se uvrste tehnološki napredak, povećan obim online plaćanja tokom pandemije korona virusa, konkurencija u vidu moneta koje razvijaju centralne banke poput Kineske centralne banke i nadasve pojava kriptovaluta. Stoga bi logičan odgovor Evropske centralne banke (ECB) na ovakav sled okolnosti bilo uvođenje digitalnog evra.

Zbog toga je ona prošle godine objavila Izveštaj o digitalnom evru, koji detaljno reguliše način funkcionisanja digitalne verzije evra, koja ne predstavlja novu valutu, već samo formu koja bi postojala

uporedo sa novčanicama u fizičkom obliku, a svi učesnici u ovoj finansijskoj utakmici mogli bi da biraju između analognog i digitalnog.

Prema ovoj ideji, digitalni evro bi trebalo da bude podjednako dostupan na teritoriji zemalja članica Evropske Unije (EU), ali i izvan nje pod određenim uslovima, kako bi se sprečio poremećaj u kretanju kapitala i omogućilo lakše vođenje monetarne politike Evropske centralne banke, borba protiv pranja novca i finansiranja terorizma, čiji je glavni rezervoar u nelegalnim novčanim tokovima. Najzad, korišćenje digitalnog evra van EU bilo bi ograničeno i radi zaštite slabijih valuta drugih zemalja.

BRZA REALIZACIJA NAKON KONAČNE ODLUKE

Profesor Zoran Grubišić smatra da svakako nije problem, onog trenutka kada u ECB-u budu čvrsto rešeni da to sprovedu, da se u relativno kratkom roku sve realizuje.

- Naravno, prema svim najavama, a to je i glavna ideja ECB-a, to bi bio digitalni evro kao centralizovana valuta, gde bi se u svakom trenutku mogle pratiti sve transakcije i gde bi se tačno znalo ko raspolaže sa kojim iznosima u svojim digitalnim novčanicama. Ipak, čini mi se da je cela ideja, što bi se naučnim jezikom reklo, „još uvek u fazi testiranja hipoteze“ koliko bi taj centralizovani digitalni evro zaista mogao da privuče tradicionalne investitore sa kripto tržišta – naglasio je profesor.

Projekat istraživanja digitalnog evra

Devet meseci nakon objavljivanja pomenutog izveštaja, ECB je u julu ove godine pokrenula dvogodišnji projekat u kojem će testirati sve pojedinosti u vezi sa funkcionisanjem i distribuiranjem digitalnog evra. Tokom trajanja projekta, ECB će saradivati ne samo sa Evropskim parlamentom, Komisijom i drugim donosiocima odluka, već i sa privredom, bankama i građanima, i redovno ih obavestavati o svojim nalazima, a akcenat će biti na zadovoljenju potreba korisnika. Takođe, biće predlagana i sva neophodna zakonska rešenja koja bi omogućila neometano funkcionisanje digitalne valute.

Najzad, projektom će biti ispitana uticaj digitalnog evra na tržište kako bi se izbegli rizici za građane evrozona, posrednike i globalnu ekonomiju.

Predsednica ECB Kristin Lagard (Christine Lagarde) istakla je da period nakon donošenja izveštaja dodatno motivisao i ohrabrio sve učesnike u ovom projektu da ga nastave do kraja.

- Prošlo je devet meseci otkako smo objavili izveštaj o digitalnom evru. U to vreme smo izvršili dalje analize, tražili doprinos građana i stručnjaka i sproveli neke eksperimente sa ohrabrujućim rezultatima. Sve ovo nas je navelo da odlučimo da započnemo projekat uvođenja digitalnog evra. Naš rad ima za cilj da obezbedi da u digitalnom dobu građani i firme i dalje imaju pristup najsigurnijem obliku novca – novcu centralne banke – istakla je ona.

"Kriptovalute nisu valute i tačka"

Upravo se iza "najveće sigurnosti" koju pružaju centralne banke krije razlika između digitalnog evra i sve popularnijih kriptovaluta, za koje je Lagard u intervjuu Bloomberg-u rekla da nisu valute. Nijedna centralna banka na svetu, pa ni ECB, ne mogu da garantuju njihovu sigurnost iz prostog razloga što ih ne emituju. U prevodu, kriptovalute su van kontrole vlada i centralnih banaka, a ne zahtevaju ni posrednike prilikom plaćanja poput banaka, zbog čega su troškovi izvršenja transakcija drastično manji. To



FOTO: SHUTTERSTOCK

- Sve centralne banke i guverneri širom sveta od početka su vrlo negativistički raspoloženi prema kripto tržištu i to je potpuno razumljivo. Za razliku od regularnih tokova novca koji idu preko bankarskog sistema i koji su vidljivi i za potrebe izveštaja i platnog bilansa centralnih banaka, a posredno preko njih i za potrebe poreskih uprava svih zemalja, kripto tržište je mnogo problematičnije, jer je po pravilu decentralizovano, odnosno ne zna se ko su vlasnici kriptovaluta sve do trenutka dok se preko neke kripto berze ili menjačnice ne vrte u tradicionalnu (tzv. fiat) valutu. Iz tog ugla, potpuno je razumljivo da je kripto tržište zauzelo jednu konkurentsku poziciju u privlačenju velikih investitora i to vidim kao glavni razlog za uvođenje digitalnog evra – kaže Grubišić, dodajući da ECB-u ne bi trebalo previše vremena da sprovede čitavu ideju u delo, ali da je još uvek pod znakom pitanja kako će ona uspeti da privuče investitore sa tržišta kriptovaluta.

Na pitanje koliki izazov bankama može da predstavlja digitalni evro, on kaže da ne očekuje neke prevelike rizike, jer bi ECB držala "sve konce u svojim rukama".

- Mislim da bi se banke lako uklopile u digitalni evro iza koga stoji ECB kao emitent i tu ne vidim nikakav problem jer je i dalje sve do regulisanog finansijskog sistema pod dobro poznatim supervizorom i regulatorom, a to je ECB. Samim tim, ne vidim neke posebne dodatne rizike iz ugla banaka - dodaje Grubišić.

Govoreći o tome kako bi se na digitalni evro prilagodile zemlje koje, poput Srbije, nisu članice Evropske monetarne unije i za koje će važiti izvesna ograničenja kako bi se predupredili potencijalni rizici, Grubišić ni ovde ne očekuje velike prepreke, a ključ vidi u investitorima iz čitavog sveta.

- Treba videti koja ograničenja bi ECB stavljala, ali mi se ipak čini da je ideja da se i na ovo tržište privuku veliki investitori iz celog sveta, pa mislim da tu i neće biti nekih posebnih ograničenja. Digitalni evro bi imao status kao i sve druge takozvane "treće valute", pa i tu iz našeg ugla ne vidim nikakav problem. Kod nas jedino funkcioniše međubankarsko tržište evro/dinar, koje je pod regulativom Narodne banke Srbije (NBS). Samim tim, NBS tu ne bi imala ništa posebno da radi, osim verovatno da i digitalni evro, kao i druge značajne konvertibilne valute, kao što su funta, dolar, jen, franak, juan, ubaci na zvaničnu kursnu listu prema preračunatoj vrednosti evra prema digitalnom evru sa neke referentne berze - zaključio je Grubišić.

Ipak, ostaje da se za nepune dve godine vide svi rezultati koje će u ovom projektu, rečnikom trgovaca kriptovalutama, „izrudariti“ ECB. Tada će se ponjima možda i promeniti sudbina koja je, bar za sada, oslobođena svih stega centralnih banaka i vlada, a čiju vrednost diktiraju jedino njihova visočanstva - ponuda i tražnja.

 STEFAN PETROVIĆ

je ujedno i odgovor na pitanje zbog čega je njihova popularnost sve veća, ali i motiv da se postavi pitanje kakva je onda budućnost, ne samo centralnih banaka već i finansijskih institucija uopšte.

Profesor Beogradske bankarske akademije (BBA) Zoran Grubišić u razgovoru za Biznis.rs ističe da ne postoji centralna banka koja blagonaklono gleda na kriptovalute, kao i da je konkurentska pozicija koju sve više zauzimaju glavni razlog zbog kojeg se ECB odlučila za uvođenje digitalnog evra.



Office Shop
NAMEŠTAJ ZA KANCELARIJE

Prvoboraca 24d/12
11090 Beograd, Rakovica
064/5 398 000
office@namestajzakancelarije.rs
www.namestajzakancelarije.rs
www.radnistolovi.rs

HILJADE MILIJARDI DOLARA PREPLAVILE SAD, DOK POREMEĆENI LANCI SNABDEVANJA IZAZIVAJU NESTAŠICE

AMERIČKA INFLACIJA PRETNJA ZA CEO SVET

OD POČETKA PANDEMIJE GRAĐANIMA, PREDUZEĆIMA I USTANOVAMA U SAD UPLAĆENO JE 4.000 MILIJARDI DOLARA, A JOŠ 2.000 OTIŠLO JE IZ BELE KUĆE U KONGRES NA USVAJANJE I TA PROCEDURA JE JOŠ U TOKU. BILO KAKO BILO, CENTRALNA BANKA I NE TVRDI DA IMA KONTROLU NAD SITUACIJOM

Rast inflacije u SAD predstavlja globalnu ekonomsku pretnju, jer je dolar svetska rezervna valuta. Američka centralna banka (FED) priznaje da ne kontroliše situaciju, ali se nada da je inflacija privremena i prolazna. Međutim, ima mnogo indicija koje ukazuju da će inflacija potrajati još dugo. Godišnja stopa inflacije je 5,3 odsto, nakon što je došlo do njenog usporavanja u avgustu za 0,1 odsto.

Američki mediji tek ponekad pominju puštanje u promet nekoliko hiljada milijardi dolara kao eventualni uzrok inflatornih kretanja, iako je poznato da je štampanje novca raketno gorivo za inflaciju. O tome je još pre nekoliko meseci govorio čuveni profesor ekonomije iz Njujorka, Nuriel Rubini (Nouriel Rubini), poznat i pod nadimkom Dr. Doom.

Rastuća inflacija u SAD je zagonetka za centralnu banku, ocenio je Rubini, dodajući da veruje da rast inflacije neće biti privremen, kako FED već dugo uverava javnost. Rubini očekuje da će inflacija biti uporna. On ističe ogroman monetarni i fiskalni podsticaj, mnogo veći i dugotrajniji od onog nakon finansijske krize 2008. godine.

Profesor je govorio o 6.000 milijardi dolara državnog novca. Zapravo, od početka pandemije građanima, preduzećima i ustanovama u SAD uplaćeno je 4.000 milijardi dolara, a još 2.000 otišlo je iz Bele kuće u Kongres na usvajanje i ta procedura je još u toku. Bilo kako bilo, cen-

tralna banka i ne tvrdi da ima kontrolu nad situacijom. Šef FED-a Džerom Pael (Jerome Powell) ponovio je više puta da će centralna banka da interveniše ako se inflatorna spirala otme kontroli.

Trilioni zamenili milijarde

Prvi čovek američke centralne banke pominjao je više puta i mogućnost "dugotrajne inflacije i inflatornih očekiva-

nja izvan postavljenih ciljeva". Iz toga bi moglo da se zaključi da je pretnja inflacijom u Americi sasvim realna. S druge strane, mediji su uveli novi pojam u naš svakodnevni život, a to je trilion (na engleskom jeziku) ili bilion na srpskom, što je iznos od 1.000 milijardi dolara, odnosno brojem – 1.000.000.000.000 dolara. Istovremeno, u Evropi se govori o hiljadama milijardi evra. Pre pandemije se govorilo o milijardama, deseti-



FOTO: PIXABAY

nama milijardi, a o stotinama milijardi bilo je reči uglavnom samo kada je pominjan vojni budžet SAD ili neke od svetskih sila, a sada je to svakodnevno.

Dakle, hiljade milijardi dolara preplavile su SAD i šire se dalje po svetu, a poremećeni globalni lanci snabdevanja izazivaju nestašice pojedinih roba. Zbog toga za njima raste potražnja, a roba poskupljuje. Reč je o hrani, energiji, nekretninama, polovnim automobilima, benzinu i drugim proizvodima.

Takozvane nulte kamatne stope, koje je propisao FED u nameri da stimuliše potrošnju i sačuva socijalni mir, učinile su novac jeftinim i široko dostupnim. Puno novca u kombinaciji sa deficitom proizvoda podstakli su poskupljenja. Cene kuća i stanova poskupele su do jula rekordnih 18 odsto, što je najviše u poslednjih 45 godina od kada se prate ti podaci. Na rast cena ključno su uticali jeftini krediti, poskupljenje građevinskog materijala i povećana potražnja za novim stanovima usled sve veće potrebe za radom od kuće.

Cene polovnih vozila u SAD ponovo su u porastu, posle kratkotrajnog zatišja u avgustu. Polovni automobili poskupeli su 41,9 odsto od marta 2020. godine kada je počela pandemija korona virusa. Cene su za 24,9 odsto više u odnosu na septembar prošle godine. Osnovni razlog za poskupljenje je nedovoljan broj novih automobila. Globalna nestašica mikročipova usporila je proizvodnju, pa su neki, kao što je Toyota u septembru smanjili obim posla za 40 odsto, a neki su privremeno zatvorili pojedine svoje fabrike, kao što je Honda.

Cena benzina dostigla sedmogodišnji maksimum

Prosečna cena benzina u SAD premašila je 3,1 dolar za galon, što je za jedan dolar skuplje nego pre 12 meseci. Cene su stigle na sedmogodišnji maksimum, a manjak vozača kamiona cisterni koji dopremaju benzin na pumpe postao je dramatičan, između 20 i 25 odsto. Kamiondžije je teško pronaći, jer sve manje mladih želi to zaposlenje, iako su ponuđene plate do 7.000 dolara nedeljno. Iz istog razloga, manjka vozača, gorivo neredovno stiže na neke britanske benzinske pumpe, pa su giganti naftne industrije, poput British Petroleum-a,

privremeno zatvarali svoje pumpe u Londonu na kojima nije bilo goriva. Na onima na kojima ga je bilo, formirani su redovi.

Zemlje OPEC+, svetski proizvođači nafte su u režimu kontrolisane proizvodnje od prošlogodišnjeg aprilskog kraha tržišta, kako bi održali cene nafte na nivou profitabilnosti. Cene sirove nafte trostruko su porasle između maja i decembra prošle godine, a u ovoj godini dodatno su se popele za oko 45 odsto. Rast potražnje u odnosu na prošlu godinu takođe je značajno veći. Američki predsednik Džo Bajden (Joe Biden) zatražio je u avgustu od OPEC+ da poveća proizvodnju, kako bi se smanjio pritisak na cene benzina, ali to se nije desilo.

Poskupljenje benzina utiče na cene skoro svih ostalih roba, uključujući hranu, a ona je sve skuplja. Prema podacima UN FAO, globalne cene hrane više su u proseku za 33 odsto u odnosu na septembar 2020. godine. Cene hrane u Americi porasle su za 8,3 odsto u odnosu na prošlo leto. Meso, živina, riba i jaja poskupeli su za 5,9 u odnosu na prošlu godinu, a 15,7 odsto u odnosu na 2019.

Najveći američki distributeri hrane izračunali su poskupljenje od 10,2 odsto u svom poslednjem tromesečnom izveštaju, a ono se dalje prenosi na restorane i krajnje kupce. Jedan od glavnih faktora poskupljenja je poremećaj lanaca snabdevanja. Razloga za poremećaj lanaca

SAD IZVOZE INFLACIJU

U julu, kada je inflacija u SAD bila na vrhuncu od 5,4 odsto, komentator je dao ruski predsednik Vladimir Putin. Gledajući na tu situaciju iz političke perspektive, on je naveo da SAD izvoze inflaciju.

- U SAD je inflacija prešla pet odsto, iako je njihov cilj dva odsto. I već dve godine projektuju budžet sa 15 odsto deficita. Ovaj deficit se gasi na račun čega? Kroz emisiju (dolara). Otuda inflacija. Naravno, to se u potpunosti odražava na čitavu svetsku ekonomiju, imajući u vidu značaj američke ekonomije za ceo svet i značaj dolara kao najtraženije rezervne valute – rekao je Putin.

snabdevanja je više, a najčešće se pominju povremeno zatvorene kineske luke i zastoji u proizvodnji u jugoistočnoj Aziji. Ne treba izgubiti iz vida da prevoz jednog kontejnera robe iz Kine u SAD sada košta oko 18.000 dolara, što je deset puta skuplje nego pre pandemije.

Da li će se ponoviti sedamdesete?

Inflatorni rizici prete sa svih strana, a u nedavnoj analizi Bloomberg-a ističe se da su SAD brže od većine naprednih ekonomija sprovele masovnu vakcinaciju i ponovo otvorile ekonomiju, a shodno tome se i prve suočile sa povećanom potražnjom posle dugotrajnih mera restrikcija okupljanja i kretanja. Problemi u globalnim lancima snabdevanja ove godine izazvali su veliki uticaj na inflaciju, ali je s druge strane faktor stimulativnih podsticaja koji su pomogli SAD da se ekspresno izvuku iz recesije.

Džejson Furman (Jason Furman), profesor ekonomije na Harvardu, ocenio je da fiskalni stimulansi imaju neuporedivo veći značaj za inflaciju. Mnogi analitičari ocenjuju da se u SAD ipak neće ponoviti sedamdesete, kada je inflacija bila najveća od Drugog svetskog rata, a kamatne stope do 21 odsto.

Ruski analitičari ocenjuju da SAD izvoze inflaciju u druge zemlje, čime usporavaju rast inflatornih tenzija kod kuće, inače bi imale inflaciju znatno višu od pet odsto. Prema rečima ruskih eksperata, to je jedna od posledica globalne ekonomije, kada zemlje zavise jedna od druge, od politike spoljnih regulatora i od količine štampanog novca, dolara i evra.

Profesor Rubini drugačije gleda na situaciju, navodeći da Americi pretila opasnost od stagflacije (kombinacija inflacije i recesije). On je više puta upozorio da trenutna mešavina uporno labave monetarne, kreditne i fiskalne politike, prekomerno stimuliše potražnju i dovodi do inflatornog pregrevanja. To pogoršava problem, a uz srednjoročno nestabilnu ponudu smanjuje potencijalni rast i povećava proizvodne troškove. Rubini ističe da bi sadašnja dinamika ponude i potražnje mogla dovesti do stagflacije i na kraju do ozbiljne dužničke krize.

 **VLADIMIR JOKANOVIĆ**



SPD poslanici slave

FOTOTANJUG/AP - MICHAEL KAPPELLER

NEMAČKA POSLE PARLAMENTARNIH IZBORA

KANCELARSKE GODINE ANGELE MERKEL

PRED NOVIM KANCELAROM, KO GOD TO BIO, STOJI VELIKA OBAVEZA DA NASLEDI NEŠTO VELIKO I MOĆNO KAO ŠTO JE 16 GODINA VLADAVINE MERKELOVE. ZA TO VREME VAŽNE ODLUKE U BRISELU NISU DONOŠENE BEZ NJENE VOLJE I SAGLASNOSTI. OD 2005. GODINE SARADIVALA JE SA ČETVORICOM FRANCUSKIH PREDSEDNIKA I SA ISTO TOLIKO AMERIČKIH. U VREME MANDATA DONALDA TRAMPA PRIPALA JOJ JE NEFORMALNA TITULA "LIDERA SLOBODNOG SVETA"

Očekivani odlazak Angele Merkel u političku penziju otvorio je pitanje evropskog liderstva. Pred novim kancelarom, ko god to bio, stoji velika obaveza da nasledi nešto veliko i moćno kao što je 16 godina vladavine Merkelove. Za to vreme važne odluke u Briselu nisu donošene bez njene volje i saglasnosti. Od 2005. godine saradivala je sa četvoricom francuskih predsednika i sa isto toliko američkih. U vreme mandata Donalda Trampa, neformalna titula "lidera slo-

bnog sveta" pripala je Angeli Merkel. Taj svet joj je priznao liderstvo, a ona je razvijala veze Evrope sa Kinom i Nemačke sa Rusijom.

Kada se podvuče crta ispod njenih kancelarskih godina, ostaje da je Kina pretekla SAD kao najveći trgovinski partner Evropske unije (EU) u 2020. godini. Trgovina EU i Kine dostigla je obim od 586 milijardi evra u prošloj godini, dok je uvoz i izvoz između EU i SAD vredio oko 556 milijardi evra, što se može smatrati posledicom pande-

mije. Za sobom Angela Merkel ostavlja 65 odsto potpuno vakcinisanih Nemačaka. U svom prvom nastupu po proglašenju pandemije 11. marta 2020. godine, nemačka kancelarka navela je da je iz razgovora sa stručnjacima razumela da će od 60 do 70 odsto nemačke populacije vremenom biti zaraženo korona virusom.

Odnosi u EU vrte se oko osovine Nemačka-Francuska, ali za odnose u Evropi ključna je veza Nemačke i Rusije. Spoj ruskih resursa i nemačke teh-

nologije moćna je sila koja može da parira Americi i Kini. Poverenje između Merkelove i Putina došlo je do izražaja 2014. godine, kada je serijom mirovnih susreta u Minsku, uz učešće Francuske i Ukrajine, izbegnuto širenje ratnog požara.

Kruna njene saradnje sa ruskim predsednikom Vladimirom Putinom je gasovod Severni tok 2, čija je izgradnja nedavno okončana, uz prećutnu saglasnost Amerike. Putin je bio tu kada se Merkelova pojavila na velikoj političkoj sceni, a sada će je ispratiti u penziju. Gasovod je primer diplomatske veštine, jer je neprestano od 2014. godine Rusija pod sankcijama EU i SAD zbog pripajanja Krima, koji je plebiscitarno proglasio nezavisnost od Ukrajine i pripajanje Rusiji.

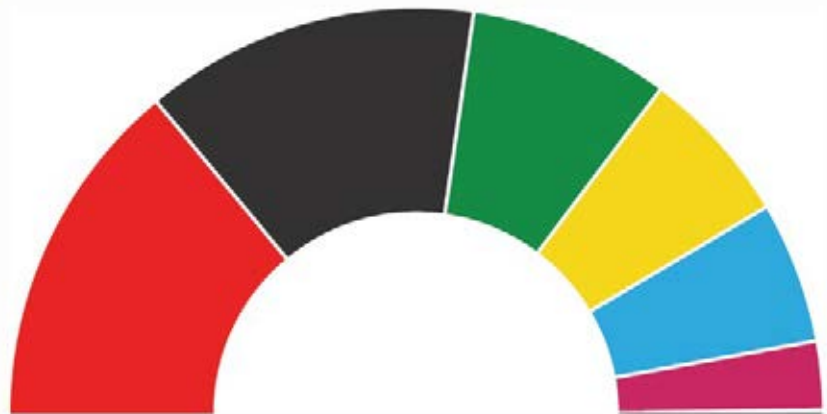
Uz ključni doprinos Angele Merkel preposlednjeg dana prošle godine Evropska unija zaključila je Investicioni sporazum sa Kinom. Prema šturim informacijama, Peking je ponudio Briselu više nego bilo kojoj trećoj strani ikada, pa je EU prihvatila ponudu. Da bi taj sporazum stupio na snagu, trebalo bi da bude ratifikovan u parlamentima svih 27 država članica EU, ali to je sada neizvesno.

Za kontinuitet evropske politike potreban je novi nemački lider

Globalna politika je sve komplikovanija, a EU sve češće ističe da će se orijentisati na sopstvenu odbranu. Potreba za politikom izvan američke orbite, u kojoj se Zapadna Evropa nalazi od Drugog svetskog rata, još jednom je istaknuta nakon što su SAD preko noći osnovale antikineski vojni savez AUKUS sa Velikom Britanijom i Australijom i poništile kupovinu 12 francuskih podmornica za 90 milijardi evra za australijsku mornaricu.

Otkazivanje posla razbesnelo je Pariz, koji je povukao ambasadore iz Kanbere i Vašingtona, ali to je verovatno jedino što je mogao da učini tim povodom. Predsednik Francuske Emmanuel Makron (Emmanuele Macron) izlazi na izbore nadajući se još jednom mandatu, ali malo ko u njemu vidi budućeg evropskog lidera. Za kontinuitet evropske politike potreban je novi nemački lider iza koga će stati Angela Merkel.

Izbori za Bundestag, 26. septembar 2021.



Stranke	Broj mandata	Procenat	Broj glasova
SPD	206	25,7%	11.949.756
CDU/CSU	196	24,1%	11.173.806
GRÜNE	118	14,8%	6.848.215
FDP	92	11,5%	5.316.698
AFD	83	10,3%	4.802.097
DIE LINKE	39	4,9%	2.269.993
Ostale stranke	1	8,7%	4.058.883

KO ĆE SASTAVITI NOVU VLADU

Posle izbora 26. septembra za mesto kancelara u novoj vladi Nemačke konkurišu Armin Lašet (Armin Laschet) koji je nasledio Angelu Merkel na čelu partije CDU, i lider SPD Olaf Šolc (Olaf Scholz) koji je u odlazećoj vladi obavljao dužnost ministra finansija. Prema preliminarnim rezultatima SPD je osvojio 25,7, a CDU/CSU 24,1 odsto glasova na izborima koji su održani u nedelju 26. septembra. Na trećem mestu su Zeleni sa 14,8 odsto osvojenih glasova, a na četvrtom liberali FDP sa 11,5 odsto. Lider Zelenih Analena Barbock (Annalena Baerbock) takođe može biti u igri za kancelarsku dužnost, jer bez njene partije verovatno neće biti formirana vladajuća koalicija. Naime, posle osam godina očekuje se kraj „velike koalicije“, odnosno razdvajanje CDU i SPD. Prilikom formiranja vlade najpre će imati Šolc, budući da je njegova SPD dobila najveći broj glasova na izborima. Ukoliko njemu to ne bude pošlo za rukom, isto će pokušati Lašet i tako redom. Kako god bude, biće to prvi put da kancelar postaje neko čija je partija osvojila manje od 31 odsto glasova na izborima. Za formiranje vlade biće potrebna većina od 735 poslanika u Bundestagu, odnosno 368 mandata.

Njeni kritičari će reći da je vodila neuspešnu evropsku politiku, kao i da je previše brinula o interesima Nemačke. Međutim, njena presudna uloga u evropskom odgovoru na finansijsku krizu 2008. verovatno je spasila evro, a samim tim i

Evropsku uniju. Njena je bila ključna odluka da se ne osniva zajednički evropski fond, nego da novac vraćaju oni koji su dužni. Takva odluka raspametila je Grke, bilo je negodovanja, bila je Siriza, ali je na kraju opet sve bilo po njenom.



Angela Merkel



FOTO: TANJUG/AP - MICHAEL SOHN

Sasvim suprotno, Angela Merkel bila je prošle godine inicijator i najtvrdi zagovornik osnivanja 750 milijardi evra vrednog evropskog fonda za pomoć od pandemijom ugroženim državama i sektorima u EU. Slomila je otpor nekoliko štedljivih država da bi pomogla Italiji i Španiji. Rim i Madrid su joj zahvalni na tome.

To ne bi trebalo da je sporno, kao ni činjenica da je u vreme njenog evropskog liderstva Velika Britanija napustila EU. U deceniji pre Brexit-a nije bilo teško primetiti da London sa sve manje volje predaje suverenost Briselu, u kome se odlučujuće pita Berlin. Međutim, pitala se Angela Merkel i otvorila granice za izbeglice iz Sirije, tražeći od EU da ravnomerno prihvati teret krize. To je prelomilo Britance da na referendumu 2016. izglasaju napuštanje EU.

Promenila je i četvoricu predsednika i jednu predsednicu britanske vlade. Brexit je okončao premijer Boris Džonson, nekadašnji briselski dopisnik Daily Telegraph-a, koji je bio oštar kritičar

EU i evroskeptik. Nemačka nije ušla u vidljivu konfrontaciju sa Britanijom tokom teških pregovora o Brexit-u, ali je to uradila Francuska zahtevajući dogovor o pravu na ribolov u britanskim vodama.

Ključne zasluge za ulazak Hrvatske u EU

Ipak, kada je Angela Merkel prvi put stupila na kancelarsku dužnost, EU je imala 25 članica. Za vreme njenog prvog mandata EU se 2007. godine proširila na Bugarsku i Rumuniju, ali to je već bilo ispregovavano. Njoj pripadaju ključne zasluge za učlanjenje Hrvatske 2013. godine, kada se broj država članica EU popeo na rekordnih 28, pre nego što je na kraju spao na 27.

Merkel ostavlja Nemačkoj BDP koji se vraća na stanje iz 2019. godine, ali je i dalje manji od onog iz 2014. ili 2018. godine. Prema proceni Trading Economics, BDP Nemačke trebalo bi iduće godine da prvi put premaši 3.500 milijardi evra.

Javni dug zemlje je tik ispod, u zemljama evrozone utvrđene granice do 60 odsto BDP-a, dok je Francuska ušla u crveno sa 98,1 odsto BDP-a u zaduženju. Nezaposlenost je podnošljivih šest odsto, a prosečna plata je 4.000 evra.

Istovremeno, Angela Merkel napušta veliku političku pozornicu u dramatičnom trenutku za svoju zemlju, Evropu i svet. Oporavak evropske ekonomije ide nešto sporije nego što se očekivalo i sa sve više rizika od inflacije. Budući da nije pronađeno globalno rešenje za pandemiju, ključni pojam sa kojim će morati da barata budući nemački kancelar ili kancelarka je neizvesnost. Pandemija već predugo traje da bi se stvari vratile na staro i da bi svet nastavio gde je stao. Ekonomska i politička neizvesnost rastu dok sa scene odlazi kancelarka, političarka starog kova, koja je bila sinonim za stabilnost, smirenost i odlučnost. Premijeri i predsednici država gasili su telefone i zapisivali kada bi ona govorila.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ

SAMOSTALNA GALVANIZERSKA RADNJA

HEMOL

Maršala Tita 104
24435 Mol
tel 024 862 062
064 640 88 52
faks 024 861 005
hemol.mol@gmail.com



**STR VOĆA I POVRĆA I
ŠUMSKIH PLODOVA**



**PRODAJA
ŠAMPINJONA**

Vinarce bb
16000 Leskovac, Vinarce

062 423 344
065 25 76 840

gordanadikic1974@gmail.com





UTICAJ ODLUKE VRHOVNOG KASACIONOG SUDA NA STAMBENE KREDITE

KO GUBI, A KO DOBIJA U SPORU IZMEĐU BANAKA, KLIJENATA I ADVOKATA?

DOPUNA PRAVNOG STAVA VKS, PREMA KOME BANKE IMAJU PRAVO DA NAPLAĆUJU TROŠKOVE OBRADU KREDITA I TROŠKOVE OSIGURANJA STAMBENOG ZAJMA KOD NKOSK, IZAZVALA JE BURU PROTESTA I ADVOKATA I KLIJENATA KOJI STRAHUJU DA ĆE MORATI DA SNOSE TROŠKOVE VEĆ POKRENUTIH SUDSKIH SPOROVA

Prema posljednjim dostupnim podacima Narodne banke Srbije za avgust 2021. godine, ukupan broj odobrenih stambenih kredita građanima veći je od 155 hiljada i iznosi 502,2 milijarde dinara. Ipak, nedavne novine koje se tiču uslova pod kojima banke odobravaju stambene kredite navode na pitanje da li je stambeni kredit rešenje problema ili mnogo ozbiljnija računica.

Prema dopuni pravnog stava Vrhovnog kasacionog suda (VKS) iz 2018. godine, usvojenoj 16. septembra ove godine, banke imaju pravo da naplaćuju troškove obrade kredita i troškove osiguranja stambenog zajma kod Nacionalne korporacije za osiguranja stambenih kredita (NKOSK), ali ne i obavezu da posebno dokazuju strukturu i visinu troškova koji su obuhvaćeni zbirnim iznosom troškova kredita. U prevodu, ukoliko podižete stambeni kredit, banka nije dužna da dokazuje da postoje i koliki su troškovi

kredita. Šta ovo znači u praksi?

Sudeći po odgovoru koji smo dobili iz Narodne banke Srbije (NBS), njihov stav je daleko više obojen optimizmom od stava advokata i građana koji su u više navrata protestovali protiv ove dopune.

- Rezultati julske ankete o kreditnoj aktivnosti banaka pokazuju da su uslovi po kojima su odobravani krediti stanovništvu u drugom kvartalu ublaženi, pri čemu je nastavak sličnih tendencija bio očekivan i u trećem kvartalu. Prema mišljenju bankara, tokom trećeg kvarta-

la 2021. godine je očekivano smanjenje kamatnih marži, kao i pratećih troškova kredita i kod dinarskih i kod devizno indeksiranih kredita. Dodatno, kod devizno indeksiranih kredita bi trebalo da budu ublaženi i uslovi za zahtevano učešće i depozit, kao i hipoteku - ističu iz NBS, dodajući da su banke te čija je poslednja reč kada se radi o utvrđivanju naknade za usluge koje pružaju.

- Na kraju ističemo da Narodna banka Srbije, kao i druge centralne banke, svojim propisima i odlukama ne utvrđuje vrstu i visinu naknada i kamata za pojedine usluge koje pružaju banke. Njih svaka banka uređuje svojom poslovnom politikom, koja mora biti u skladu s propisima, dok centralne banke nastoje da jasno urede relevantna pitanja i da uti-

VKS JE 2018. GODINE ZAUZEAO STAV DA JE TROŠAK OBRADU KREDITA NEZAKONIT I OD TADA DO SADA U 2.000 REŠENJA JE TO I POTVRDIO. ĆAK I U NEKIM MALOBROJNIM PRESUDAMA KOJE SU DOSUĐENE U KORIST BANAKA, VKS IH JE PREINAČIO U KORIST DUŽNIKA

ču na pružaoce finansijskih usluga da informacije o uslugama koje naplaćuju učine što jasnijim i vidljivijim – zaključuje se u odgovoru NBS.

Na pokušaj da, rečnikom NBS, razjasnimo koliko će banke naplatiti usluge za pomenutih više od 155 hiljada stambenih kredita, do zaključenja ovog broja nismo dobili odgovor od Udruženja banaka Srbije (UBS), kao ni od NKOSK.

Umesto toga, UBS je pozvalo građane koji su tužili banke da se odreknu podnetih tužbenih zahteva najkasnije do 31. decembra, sa ponudom koja nije baš najreprezentativniji primer win-win situacije: ukoliko građani prihvate ovaj poziv, banke će se odreći prava na naplatu svojih troškova i predložiti sudu da dosudi da svaka strana snosi svoje troškove. A najskuplje će, sudeći po kontraargumentima, proći upravo građani.

- VKS je 2018. godine zauzeo stav da je trošak obrade kredita nezakonit i od tada do sada u 2.000 rešenja je to i potvrdio. Čak i u nekim malobrojnima presudama koje su dosuđene u korist banaka, VKS ih je preinačio u korist dužnika – re-

kao je za Biznis.rs predsednik Udruženja za zaštitu bankarskih klijenata Efektiva Dejan Gavrilović, dodajući da će svi koji su i dalje u sporovima izgubiti.

- Umesto da stave svoj novac u džep sada će morati da plaćaju troškove advokata i banaka, tako da će banke opet da prihoduju nekoliko desetina miliona evra i proći će bolje nego da tužbi nije bilo - zaključio je on.

Ipak, ni ceh advokata nije mali, a tek mali delić te "recke" je reakcija Visokog saveta sudstva (VSS) koji je njihov protest označio kao pritisak na VKS i ugrožavanje ustavom zajemčenih ličnih prava i profesionalne autonomije nosilaca sudijske funkcije. Pod sloganom "Ni korak nazad", advokati su osudili ovaj akt VSS koji se, kako su naveli, uključuje u kampanju bankarskog lobija da posle tri godine dosledne sudske prakse u korist klijenata banaka, naprasnom promenom stava VKS opljačka više od pola miliona građana.

- Bankarski lobi je protestima već osujećen da svoje interese ostvari kroz izmene Zakona o parničnom postupku i kroz nakaradna skupštinska tumače-

nja zakona starih pola veka. Umesto da bude temelj vladavine prava i nezavisni i nepristrasni zaštitnik pravde, VKS je preko noći podlegao koruptivnim uticajima i promenio tri godine primenjivan stav, zbog koga su pravdu na sudu potražile stotine hiljada građana – navedeno je u saopštenju advokata, uz upozorenje da se od protesta neće odustati dok VKS ne povuče sporni stav.

Umesto epiloga koji, sudeći po tvrdnji advokata o nastavku protesta, tek treba da se dogodi, mogli bismo da citiramo saopštenje generalnog sekretara UBS Vladimira Vasića.

- Treba reći da iza ovakvog stava VKS nema ni pobednika, ni poraženih, ali da je na dobiti ekonomija naše zemlje.

A možda će jedan od pokazatelja te dobite biti statistika koja će opravdati ili opovrgnuti optimizam NBS i UBS kada je reč o broju podignutih kredita ili, pak, ona koja beleži broj sudskih procesa u kojima građani tuže banke, a već je sada sve manje plakata na banderama u kojima se klijenti pozivaju da pokrenu spor protiv banke.

 STEFAN PETROVIĆ



GSD.RS Bulevar Kralja Aleksandra 460
11050 Beograd, Zvezdara

gorenje
Life Simplified

prodaja rezervnih delova
servis gorenje proizvoda

011/2860-976 063/118-19-68
prodaja@gsd.rs www.gsd.rs

SEKTOR OSIGURANJA NIJE PODLEGAO NEGATIVNIM UTICAJIMA KORONA KRIZE

PREDNOST NA TRŽIŠTU IMAĆE OSIGURAVAČI KOJI UKLJUČE RIZIK PANDEMIJE

KRIZA JE NATERALA OSIGURAVAJUĆE KUĆE DA PREKO NOĆI SPROVEDU DIGITALIZACIJU. SADA SE POLISE KUPUJU ONLINE, MNOGE NE MORATE DA POTPIŠETE, VEĆ SE UGOVOR SMATRA POTPISANIM KADA PLATITE POLISU, ŠTETE SE PRIJAVLJUJU, A MNOGE I PROCENJUJU ONLINE. KRIZA JE POKAZALA I DA NEMA USPEHA BEZ PRILAGOĐAVANJA POTREBAMA POJEDINCA

Svetska kriza i tektonski poremećaji koje je uzrokovala pandemija korona virusa iz korena su promenili navike ljudi, a o konačnim posledicama na ekonomiju tek će se diskutovati u narednim godinama. Kada je reč o sektoru osiguranja, vanredna situacija u kojoj se našao ceo svet naterala je osiguravajuće kuće da se prilagode novonastalim okolnostima, što je dovelo do ubrzane digitalizacije, online prodaje polisa, ali i procene štete.

Tako je u Srbiji prošle godine zabele-

žen čak i mali rast obima premije osiguranja, a građani su postali svesniji potrebe da se zaštite i obezbede sigurnost sebi i porodici.

Generalni sekretar Udruženja osiguravača Srbije Duško Jovanović kaže za Biznis.rs da se sa ovakvom krizom kakvu je donela pandemija izazvana korona virusom, svet nije sreo u prethodnih 100 godina.

- Uz to, svedoci smo da su prirodne katastrofe izazvane klimatskim promenama sve češće i po nekoj statistici štete od tih pojava, na svetskom nivou, rastu

po stopi od pet do šest odsto godišnje. Sve to dovelo je do pojačane potrebe ljudi za osiguranjem i sigurnošću – ističe Jovanović.

Pojačani rizici od gubitka tržišta i smanjenih prihoda

Međutim, to se više ne odnosi samo na uobičajene rizike od prirodnih katastrofa, jer smo postali svesniji rizika po zdravlje i život, sopstvene i bezbednosti porodice i mogućnosti gubitka posla. Zbog toga rastu potrebe, ali i svest lju-



FOTO: GENERAL OSIGURANJE SRBIJA

Nataša Marjanović

di da budu osigurani. Iz ugla kompanija, pojačani su rizici od gubitka tržišta, smanjenih prihoda usled prekida poslovanja i ograničenog kretanja ljudi i protoka roba, potpunog prekida poslovanja ili sajber napada.

Profesor na Univerzitetu Megatrend za naučnu oblast Osiguranje dr Nebojša Žarković, objašnjava da je u vreme pre izbijanja pandemijske krize obim premije osiguranja u svetu bio na uzlaznoj putanji. Međutim, procenjeni obim ukupne svetske premije u 2020. godini smanjen je za 1,3 odsto u poređenju sa 2019. godinom. Istovremeno, premija životnih osiguranja je, polazeći od posledica udara korone, bila niža za 4,4 odsto nego prethodne godine, kaže profesor Žarković za Biznis.rs.

Iz navedenog se može zaključiti da su životni poslovi bili daleko pogođeniji krizom od neživotnih poslova, gde je čak zabeležen rast od 1,5 odsto, prevashodno kao posledica povećanja cena polisa.

- Iako je pandemija gotovo svima donela probleme i minuse, sektor osiguranja je stabilan i beleži rast. Premija je u 2020. godini dostigla nivo od oko 110 milijardi dinara, što je rast od 2,3 odsto u odnosu na prethodnu godinu. Pozitivni trendovi nastavljeni su i početkom ove godine, pa je na kraju prvog kvartala registrovan rast premije za više od tri procenta u odnosu na isti period godinu dana ranije. Tehničke rezerve, koje pokazuju sposobnost društava da isplaćuju štete, iznose više od 200 milijardi dinara. Sredstva su investirana u skladu sa zakonom i građani ne moraju da brinu da li će osiguravajuća društva biti sposobna da ispunjavaju sve svoje obaveze – objašnjava Duško Jovanović, generalni sekretar Udruženja osiguravača Srbije, u razgovoru za Biznis.rs.

Upravo je pandemija i situacija opšte nesigurnosti istakla osiguravajuće kuće kao institucije koje obezbeđuju sigurnost i preko potrebnu stabilnost i zaštitu.

Članica izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija Nataša Marjanović kaže za Biznis.rs da se na samom početku pandemije, kada je malo šta bilo poznato, postavljalo pitanje kako će se klijenti odnositi prema osiguranju.

- Ipak, najveći broj klijenata, a to su upravo građani koji imaju svest o potrebi i značaju zaštite, učvrstili su uvere-



FOTO: UDRUŽENJE OSIGURAVAČA SRBIJE

Duško Jovanović

nje da je doneta prava odluka u smislu blagovremenog razmišljanja o zdravlju, preventivi u segmentu zdravlja i svakako u domenu finansijskog planiranja godina koje dolaze – navodi Marjanović.

Osiguravajuće kuće pravovremeno reagovala na krizu

Kao i većina sektora, i osiguravajuće kuće su morale da pronađu način da se prilagode novonastalim okolnostima, odnosno “novoj normalnosti”. Digitalizacija i prelazak na online poslovanje su omogućili nesmetan rad većine kuća koje su uhvatile korak sa vremenom i aktuelnom situacijom.

- Kriza nas je naterala da preko noći sprovedemo digitalizaciju. Sada se polise kupuju online, mnoge ne morate da potpišete, već se ugovor smatra potpisanim kada platite polis, štete se prijavljuju, a mnoge i procenjuju online. Kriza je pokazala i da nema uspeha bez prilagođavanja potrebama pojedinca. Osiguravači su to na vreme shvatili i brzo adaptacijom na nove uslove poslovanja i nove potrebe pokazali fleksibilnost, čime je učvršćeno poverenje kod građana. Otuda i rast u kriznoj godini i postepeno menjanje stava građana koji postaju svesniji rizika kojima su izloženi i koji sve više u osiguravačima vide partnera – navodi Duško Jovanović.

Nataša Marjanović naglašava da je prvi udar korone značio izuzetno sma-

njenju i gotovo prekinutu mogućnost fizičkog kontakta sa klijentima, koji je uvek od presudnog značaja kada je inicijalno zaključivanje polisa u pitanju.

- S druge strane, industrija osiguranja je pokazala ne samo da može da se prilagodi nego i da to može brzo da učini, pa su obnove polisa, kao i prijave odštetnih zahteva uglavnom vršene digitalnim putem. Nastojimo da budemo brži, jasniji i dostupniji. Fizički kontakti su zamenjeni telefonskom i online komunikacijom. Upravo u ovakvom prilagođavanju i transformaciji vidimo temelje budućeg rada – objašnjava naša sagovornica.

Ubrzan prelazak na online prodaju polisa

Promene kod osiguravajućih društava su već tu, korona je bila njihov pokretač ili akcelerator. Posle prvobitnog straha od nepoznatog i borbe za očuvanje zdravlja, došlo je do promena navika i prilagođavanja na nove uslove života i rada.

- Iz ugla osiguravača, možda najveća promena je online prodaja njihovih proizvoda. Taj trend će biti nastavljen i ubrzan, tako da će digitalizacija biti završena brže nego što smo mislili. Oni koji to brže i bolje shvate i sprovedu promene koje su u skladu sa novim očekivanjima kupaca, obezbediće bolju poziciju na tržištu i svetliju budućnost. Pored toga, možemo da očekujemo ponudu novih ili izmenu postojećih polisa koje treba prilagoditi novonastaloj situaciji – naglašava



va Duško Jovanović.

Suština je da veće šanse da opstanu imaju kompanije koje se brže prilagode novim uslovi- ma poslovanja, novim potreba- ma kupaca i trendovima i koje ponude proizvode koji će sve te promene ispratiti. Primera radi, povećana je tražnja ljudi za do- datnom finansijskom sigurnošću u slučaju gubitka posla, a zbog korone su već promenjene, ili će pretrpeti promene, polise ži- votnog ili putnog zdravstvenog osiguranja.

Jovanović kaže da očekuje pro- mene u oblasti osiguranja, kako na svetskom, tako i na domaćem tržištu.

- Prednost na tržištu imaće osi- guravači koji u pokriće uključe rizik pandemije, što je donedav- no gotovo svuda bilo isključenje na koje niko nije obraćao pažnju - navodi Duško Jovanović.

Članica izvršnog odbora Ge- nerali Osiguranja Srbija Nataša

Marjanović ocenjuje da još uvek izuzet- no retko dolazi do toga da klijenti potpu- no samoinicijativno obezbeđuju osigu- ranje koje nije obavezno.

- Kada je lep dan pomislimo možda na novi bicikl, nove patike ili ručak sa prijateljima. Ne znam da li se neko ika- da probudio i pomislio "baš je lep dan, hajde da kupim polisu". Do ove odluke se dolazi uz kvalitetan razgovor sa agen- tom osiguranja koji na osnovu dobro



Nebojša Žarković

ispitanih potreba predlaže najbolje re- šenje za klijenta. Naši građani uglavnom nemaju mogućnost da kupe sve polise koje bi im značile, pa je iz tog ugla save- todavna uloga agenta još značajnija kako bi klijent obezbedio polisu koja mu je najpotrebnija. U tom smislu, žargonski rečeno, stvari se ne dešavaju preko noći. Potrebno je još mnogo rada na podiza- nju svesti i jačanju poverenja, pa upravo iz tog razloga očekujem pre evolutivne,

nego revolucionarne promene u industriji osiguranja. Svakako, sa rastom dohotka po stanovniku i osiguranje će imati prirodni rast - smatra Marjanović.

Profesor Nebojša Žarković mi- šljenja je da su novine u poslova- nju osiguravajućih kuća možda već bile nagoveštene u nekim segmentima i pre pandemije ko- rona virusa.

- Možda su izmene, viđenja i novine koje je podstakao jedan virus već bile nagoveštene u dugoročnim razvojnim planovi- ma brojnih osiguravača. Možda se činilo da su stvari složenije i teže ostvarive nego što zaista jesu. Očigledno se pokazalo da je preobražaj najbrži onda kada spoljno stanje to zahteva - kaže Žarković.

Posledice krize se, naravno, još uvek osećaju i biće potreban određeni vremenski period da se otklone. Procenjene stope rasta svetske premije za 2021. i 2022.

godinu se kreću u ravni od oko tri odsto, tako da se očekuje postepeni oporavak. Bilansi osiguravača u svetu su opterećeni isplatama milijardi evra zbog zatvaranja preduzeća, ali su to u međunarodnim razmerama ipak sitne grane osiguranja. Na položaj osiguravajućih društava do- datno nepovoljno utiču smanjeni prihodi od ulaganja. Osiguravači se nalaze pred izazovima da ublaže posledice pandemi- je virusa Covid-19, u okviru čega u sredi- šte razmatranja dolazi obaranje troškova.

Pojedine vrste osiguranja su, zbog svo- je prirode, pretrpele pad premije koji je uslovljen korona krizom. Najveći pad je zabeležen kod osiguranja putovanja, ali to je bilo i za očekivati, s obzirom na to da skoro nigde nije moglo da se putuje.

Pandemija je bila opšta provera spo- sobnosti svih i ona je do temelja uzdr- mala svetsku privredu i društvo. Ponov- no uspostavljanje otpornosti na udare zahtevaće znatno veća novčana sred- stva, međunarodnu saradnju i jaču dru- štvenu povezanost. Na osiguranju je da se u rastućoj meri oslanja na savremenu tehnologiju i da se digitalizuje u svim delovima posla, održavajući ravnotežu između novih rešenja koja dolaze i dela starih rešenja koja ostaju.

LJILJANA BEGOVIĆ

OSIGURANJA ISPLATILA 34 MILIJARDE EVRA ZBOG EKSTREMNIH VREMENSKIH NEPRILIKA

Izraziti pad iznosa životne premije u svetu tokom prošle godine nastao je zbog nekoliko razloga. Pre svega, na pad je uticala veća nezaposlenost i smanjena kupovna moć građanstva. Nezaobilazne su i preniske kamatne stope, koje gotovo da brišu privlačnost polisa životnog osiguranja kao sredstva štednje. Prekidi plaćanja premija i propadanje osiguranja su dodatni činioci nepovoljnih kretanja.

Štete usled prirodnih katastrofa predstavljaju nezaobilazan činilac kada govorimo, pre svega, o neživotnim osiguranjima. Godine 2020. takve štete u svetu su po obimu bile natprosečne, što se verovatno može očekivati i u tekućoj godini. Olujni ciklon i potonje razorne poplave koje su pogodile delove zapadne Evrope jula 2021. godine samo u Nemačkoj su prouzrokovali štetu procenjenu na sedam milijardi evra.

Ekstremne vremenske neprilike nanele su 34 milijarde evra (40 milijardi dolara) globalne štete, koja je naplaćena od osiguravajućih društava u prvoj polovini 2021. godine. Događaji širom sveta doveli su do najgorog početka godine po pitanju pri- rodnih katastrofa u poslednjoj deceniji.



Bogdanfi Šandora 17
24430, Ada

+381 61 1909 636
+381 64 6127 601

tapaigear@gmail.com
www.tapai-gear.rs

**PROIZVODNJA
METALNIH
DELOVA**

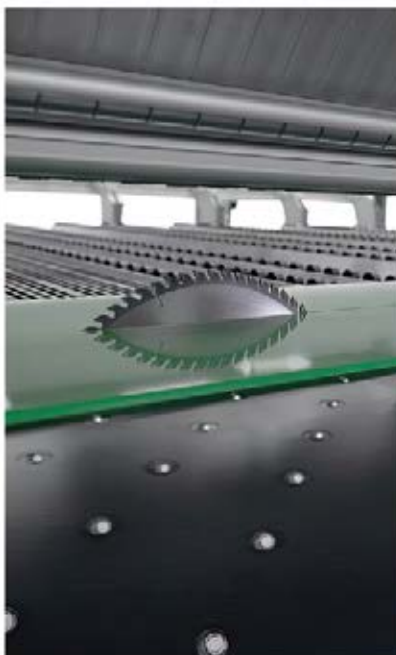
**USLUGA
MAŠINSKE
I TERMICKE
OBRADE**



**mašine za obradu
drveta i drugih
materijala**

TOP TECH
WOODWORKING

Kneza Miloša 25, 11000 Beograd, Vračar
011/30 65 614
office@toptech.rs www.toptech.rs



TOP TECH
ADVANCED MATERIALS



**mašine za obradu
drveta i drugih
materijala**



FOTO: FLICKR @ FRED ROMERO

PRVI GLOBALNI STANDARD KOJI SE BAVI IMUNITETOM OKRUŽENJA U KOJEM ŽIVIMO I RADIMO

ZDRAVE ZGRADE POTPORA ZDRAVE EKONOMIJE

ČAK 96 ODSTO ZAPOSLENIH U RUMUNIJU VERUJE DA STANDARDI KOJI POTVRĐUJU OTPORNOST ZGRADE NA PANDEMIJU NISU SAMO KORISNI VEĆ I NEOPHODNI U TRENUTNOM KONTEKSTU. SKORO 76 ODSTO NJIH VERUJE DA SERTIFIKOVANA ZGRADA MOŽE DA OGRANIČI ZDRAVSTVENE RIZIKE ZA NJIH I NJIHOVE PORODICE I POMOGNE U SMANJENJU NIVOA STRESA KOJI OSEĆAJU ZBOG PANDEMIJE

Sertifikat kojim se meri i procenjuje koliko je neka zgrada, odnosno građevina, zdrava već je zakucao na vrata srpskog građevinarstva i ovo je još jedan segment koji će procenitelji ubuduće uzimati u obzir prilikom rada. Objekti u kojima se vodilo računa i o zaštiti zdravlja onih koji u njima treba da borave, sigurno će dobiti na ceni u budućnosti. Briga o imunitetu usled pandemije koja traje od marta prošle godine, preneti je i na sisteme gradnje.

- IMMUNE standard gradnje lansiran je leta 2020. godine kako bismo unapredili otpornost zgrada - on je zaista imao veliki uticaj i vidi se kao blueprint za zdrave zgrade budućnosti koje promovišu zdravije ljude, biznis i ekonomiju. Čak 90 odsto ljudi provodi većinu vremena u zatvorenom prostoru, i kada se ovo prevede u godine, to znači da ćemo do 80. godine provesti oko 70 i nešto godina unutra. Covid-19 svakako je promenio način interakcije sa ljudima, a ono što se može uočiti jeste da je tehnologija

ključna stvar i da se traži način da kompanije vrate svoje zaposlene u kancelarije - kaže direktor Građevinskog instituta Healthy by Design i projektni menadžer rumunske kompanije Genesis Property zadužen za 'The Immune Building Standard', Daren Alen (Darren Allen).

Prema njegovim rečima, u trenutku proglašenja pandemije korona virusa nije postojala nijedna zgrada koja je bila pripremljena za takav izazov, a čak i bolnice i klinike su morale da se potrudu na tom polju.

- U budućnosti moramo da imamo otpornije zgrade i videli smo da moramo da redizajniramo, reprojektujemo i ponovo osmislimo i reorganizujemo zgrade kako bismo mogli da vratimo sve zaposlene u fizički prostor. Da li mislite da su projektanti zgrada isto važni kao i doktori, da li su i oni heroji? Kao deo tima za istraživanje i razvoj imali smo eksperte koji su takođe doprineli u smislu nauke i tehnologije, inženjerstva i arhitekture, kao i zdravlja, i uz milion evra budžeta ušli smo u projekat kroz koji smo tražili rešenje za novi standard – istakao je sagovornik Biznis.rs.



FOTO: KOMPANIJA GENESIS PROPERTY

Darren Allen

Otpornost na zdravstvene pretnje

Alen je dodao da je Healthy by design Institut (HBDI) iz Brisela okupio profesionalce i oformio jedan edukativni objekat u Velikoj Britaniji koji, osim za učenje, služi i kao nacrt za zdrave zgrade budućnosti.

- IMMUNE Building Standard predstavlja prvi globalni standard koji se bavi imunitetom okruženja zgrada u kojima živimo i radimo, to su objekti za post-covid svet, a i šire. Ovaj standard se stalno unapređuje u medicinskom, naučnom, arhitektonskom i inženjerskom smislu, gde postoje tela koja se time bave. Nikada nije bilo prikladnijeg vremena za nacrt za zdravije ljude, preduzeća i ekonomije koje svaki vlasnik zgrade ili upravnik, bilo gde na kugli zemaljskoj, može da sprovede. Na ovaj način, ljudi postaju sigurniji u svoje radno mesto ili unutrašnji prostor u kome provode vreme - smatra ekspert za zdrave zgrade i upravljanje projektima u sektorima građevinarstva sa fokusom na njihovim performansama.

Kako kaže, zgrade širom sveta već su ga imale, a Rumunija je dobila prvi serti-

fikat otpornosti (Resilient certification), koji potvrđuje najviši nivo otpornosti na zdravstvene pretnje.

- Druge zgrade prolaze kroz proces samosertifikacije, a primećujemo da je sve veće interesovanje u svim delovima sveta za to, uključujući i Srbiju, budući da je to bilo i glavna tema o kojoj se raspravljalo na konferenciji Nacionalnog udruženja procenitelja Srbije (NUPS) i Kraljevske institucije ovlašćenih geodeta (RICS), sa fokusom na održivost i radna mesta budućnosti – zapazio je Alen.

U srži ovog standarda je Indeks bodovanja procene, koji se sastoji od 135 preporučenih mera, tehničkih rešenja i prakse upravljanja objektima, kako bi se potvrdio nivo otpornosti zgrade na sadašnje i buduće zdravstvene izazove.

- Svaki vlasnik zgrade ili zakupac može se konsultovati sa spiskom mera i primeniti ih u svom radnom prostoru u celini ili delimično, prema potrebi, a zatim slediti pomenuti Indeks, kako

bi samostalno procenio nivo otpornosti procenjene zgrade na opasnosti po zdravlje. Postoje tri različite oznake koje se mogu postići u zavisnosti od primenjenih mera: Jaka (ekvivalent tri od pet zvezdica), Moćna (ekvivalent četiri od pet zvezdica) i Otporna (ekvivalent pet od pet zvezdica) – naveo je Alen.

Zaposleni žele u bezbedne kancelarije

Ulaganje u implementaciju mera koje preporučuje IMMUNE™, kako ističe Alen, varira od zgrade do zgrade, u zavisnosti od nekoliko faktora, poput postojećih zdravstvenih i sigurnosnih mera i prethodnih sertifikata koje bi mogli da postignu, određenih mera koje već uključuju pomenuti standard, željenog nivoa otpornosti zgrade i karakteristike same zgrade, od veličine i broja zaposlenih u njoj do tlocrta.

- Dugoročno, cilj je da ovaj standard postoji kao nacrt ne samo za postojeće zgrade koje moraju da postanu zdravije već i za razvoj novih nekretnina koje bi mogle da obuhvate sve mere, od razvojne faze, kao efikasno ulaganje u zdrave zgrade budućnosti. IMMUNE Building Standard™ prvobitno je dizajniran imajući u vidu poslovne zgrade, a od tada je proširen i na industrijske, odnosno logističke, i stambene zgrade. Standard se stalno razvija sa ciljem da se u budućnosti proširi i na druge tipove zgrada, poput maloprodajnih i ugostiteljskih objekata, onih u službi zdravstvene zaštite ili obrazovanja – naglasio je Daren Alen.

SERTIFIKOVANJE ZGRADE VAŽNO ZA ZAPOSLENE

Sertifikovanje zgrade protiv rizika od pandemije, kako navodi Alen, postalo je važan aspekt za većinu zaposlenih u Rumuniji, a 85 odsto ispitanika reklo je da im je važno da u budućnosti rade u zdravoj zgradi.

- Trenutno, 70 odsto njih je i dalje zabrinuto zbog rizika od širenja virusa i bakterija podstaknutih neefikasnim ventilacionim sistemima ili neadekvatnom dezinfekcijom površina u njihovim kancelarijama. Sa šireg stanovišta posmatrano, više od 95 odsto zaposlenih u Rumuniji veruje da su sertifikati fundamentalni za poslovne zgrade, počevši od onih za hitne slučajeve, poput požara i zemljotresa, pa do zaštite životne sredine i zdravlja – istakao je Alen.

Standard može, prema njegovim rečima, da koristi i primenjuje bilo koji međunarodni subjekt za procenu i sertifikovanje zgrada i objekata u bilo kojoj fazi njihovog životnog ciklusa, kao što su novi projekti u upotrebi ili projekti regeneracije. To je i nešto što bi, kako pokazuje istraživanje, ljudi rado prihvatili.

- Genesis Property je sproveo ankete u Rumuniji, svojoj matičnoj zemlji, procenjujući očekivanja ljudi u pogledu njihovog radnog mesta. Skoro 96 odsto zaposlenih u toj zemlji veruje da standardi koji potvrđuju otpornost zgrade na pandemiju nisu samo korisni, već su i neophodni u trenutnom kontekstu. Skoro 76 odsto zaposlenih veruje da sertifikovana zgrada može da ograniči zdravstvene rizike za njih i njihove porodice i pomogne u smanjenju nivoa stresa koji osećaju zbog pandemije – izneo je naš sagovornik.

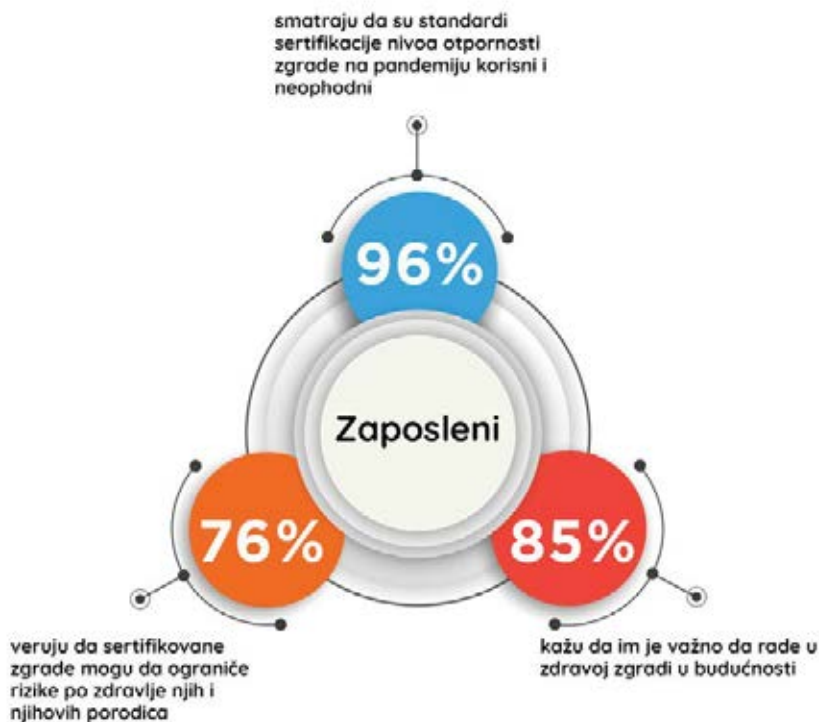
Način dolaska do zdravijih zgrada

Kroz perspektivu arhitekture i projektovanja, rumunska kompanija je proučavala kako se ljudi kreću kroz zatvoreni prostor, kakve su im navike, ali i kakvi se materijali koriste – koji su antibakterijski proizvodi (poput farbe koja se koristi), kakvi su senzori za kvalitet vazduha i vode, ali i IoT (internet stvari).

- S druge strane novčića nalaze se operativne prakse koje se koriste da sve to sprovedemo, zatim održavanje, filteri, imamo i markere za socijalno distanciranje, i tako dalje. Naravno, da ne zaboravimo sredstva za čišćenje, odnosno dezinfekciju. Sve ovo jednim imenom zove se „Healthy by design“ (zdrav po dizajnu), što predstavlja projektovanje i održavanje, pri kojima je zdravlje na prvom mestu – objašnjava naš sagovornik.

Prema njegovim rečima, uzimaju se u obzir i ponašanja ljudi i performanse zgrada, kako bi se došlo do najboljih mogućih rezultata u građevinskoj industriji.

- Zdrava zgrada omogućava da se i tokom pandemije ili sličnih izazova unutar nje neometano odvijaju aktivnosti. Tu su uključeni mašinsko učenje, veštačka inteligencija i analize u realnom vremenu (Big Data), zatim pravila upravljanja objektima, koja se kreću od čišćenja, preko strategije upravljanja nepokretnostima, do pravila koja se tiču zdravlja. Nove tehnologije sada iznose na vide-



Izvor: anketa kompanije Genesis Property, jun 2021.

lo neke stvari koje nismo mogli pre da uočimo – sada znamo kako unutrašnja i spoljašnja sredina zajedno fluktuiraju u svakom trenutku, što može da se preispituje na bilo kom nivou (dnevno, ne-

deljno, mesečno, godišnje) – obrazložio je Alen.

Od samog početka civilizacije ljudi se suočavaju sa raznim problemima i uvek pronalaze način da ugrade otpornost u svoje objekte.

- Kada smo imali kišu i sneg, gradili smo kolibe. Kada smo imali zemljotrese, onda smo stvorili seizmički standard i standard za požare. Kada smo se suočili sa zagađenjem i degradacijom životne sredine, počeli smo da se bavimo održivošću. Suočeni sa pandemijom korona virusa, imamo potrebu za standardom za gradnju koji se bavi zdravim zgradama. Mi oblikujemo svoje objekte, a onda objekti oblikuju naše zdravlje. Istina je da je trebalo da se desi pandemija da bi se došlo do pravog stava, jer je sada više nego ikad ranije važno da vlasnici grade poverenje, a ne samo zidove, a to poverenje prenosi se sa vlasnika nekretnine, na stanovnike, ljude koji žive i rade u tim zgradama, zatim na zaposlene, a samim tim i na samu privredu. To sve zajedno dovodi do zdravog biznisa, što dovodi do zdrave ekonomije, što dovodi do zdravih ljudi – zaključio je Alen.

JULIJANA VINCAN

FOKUS NA ZDRAVLJU

Praćenje imuniteta neke zgrade kroz ovakve sisteme moguće je i sa lica mesta, ali i sa veće udaljenosti.

- Dobro se zna da je zeleni pokret počeo 70-ih godina prošlog veka sa fokusom na smanjivanje, odnosno uštedu energije u građevinskom sektoru. Od 2020. godine glavni fokus je zapravo na zdravlju, kako bi se spašavali životi i poslovi. Kada te dve stvari dođu u međusobni konflikt, uvek će bitnije biti zdravlje, kao što smo imali prilike da vidimo. Zdrave zgrade integrišu i održivost i uštedu energije, i sveukupno nam ovakvi sistemi omogućuju da zaštitimo ljude koji rade i žive u tim zgradama i projektujemo projekte za ljude i okruženje koje je otporno na sve te probleme – istakao je sagovornik Biznis.rs.



**VETERINARSKI
SPECIJALISTIČKI
INSTITUT JAGODINA**

Boška Jovića 6 35000 Jagodina

063/605859

vsij.rasic@gmail.com www.vsiijagodina.com



**VUJNOVIĆ
ENTERIJERI**

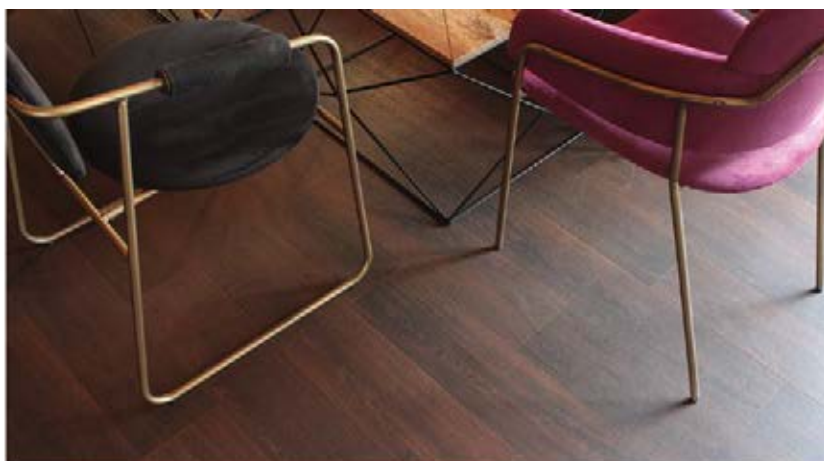
TC Roda Dorda Stanojevića 35

11000 Beograd

069/4445100

nebojsa@vujnovicenterijeri.rs

www.vujnovicenterijeri.rs



**PODNE OBLOGE
RAZLIČITIH NAMENA**





FOTO: NACIONALNI PARK TARA

DOMAĆI GOSTI ODRŽAVAJU U ŽIVOTU POZNATE SRPSKE CENTRE

MEĐUNARODNI TURISTIČKI PROMET VRAĆEN NA NIVO IZ 1990. GODINE, SRBIJA SE VRATILA U 2014.

KOLIKO JE KORONA RAZORILA TURIZAM NAJVIŠE OSEĆAJU TURISTIČKI RADNICI. BROJNE AGENCIJE SU ZATVORENE, A ONE KOJE RADE OTPUŠTAJU ZAPOSLENE. U 2020. GODINI TUOPERATERI U SRBIJI SU, PREMA PROCENAMA NACIONALNE ASOCIJACIJE TURISTIČKIH AGENCIJA SRBIJE (YUTA), IMALI MINUS OD NAJMANJE 100 MILIONA EVRA

Već dve godine planeta se trudi da se iščupa iz kandži opasnog virusa. Covid-19 udario je u sve sfere života i vratio nas decenijama unazad. Najopasniji uticaj korone svakako je onaj koji ima na ljudsko zdravlje, ali je ozbiljno poljuljala i temelje savremenog društva i ekonomije svih zemalja i tako ugrozila egzistenciju miliona porodica. Jedna od privrednih grana kojoj će biti potrebne godine da bi izlečila posledice ove pošasti nesumnjivo je turizam. Zatvorene granice desetkovale su turističke prihode, ostavljajući za sobom

ogromne gubitke, propale agencije i hotele, a mnogobrojne radnike bez posla.

Prema podacima Svetske turističke organizacije (UNWTO), međunarodni turistički promet zbog virusa Covid-19 je pretrpeo pad od čak 70 odsto i vratio se na nivo iz 1990. godine. U prvih deset meseci 2020. godine vrednost međunarodnih dolazaka turista na globalnom nivou bio je za 900 miliona dolara manji nego u istom periodu 2019. Kada je reč o Evropi, broj turista je za 68 odsto manji nego u godini pre korone.

Zvanični podaci pokazuju da je u Srbiji

turistički promet vraćen na nivo iz 2014. godine. Stručnjaci smatraju da to nije toliko drastičan pad, s obzirom na to da je turizam na globalnom nivou vraćen 30 godina unazad. Za takvu turističku sliku naše zemlje delimično su zaslužni sami građani, koji su godišnje odmore proveli u turističkim centrima Srbije. Tokom prošle godine imali smo za 51 odsto manje turista u odnosu na 2019.

NAJVAŽNIJA JE SIGURNOST

Hotelska industrija u Srbiji osetila je sve razorne efekte korone, jer je promet opao i do 90 odsto.

- Ova industrija je shvatila da gostima mora da ponudi sigurnost. Kako bi privukla goste i učinila da se oni osećaju bezbedno i sigurno čak i u vreme pandemije, uveden je sertifikat "Čisto i sigurno", što je pokrenuo HORES. Do maja 2021. godine postupak sertifikacije je prihvatilo 192 hotela i 280 restorana. Dobijenim sertifikatom gostima se garantuje da se ugostitelji u određenom objektu pridržavaju strogih higijenskih pravila, da se ponašaju u skladu sa epidemijskim preporukama, sve sa ciljem da se gosti osećaju sigurno - kaže direktorka TOS, Marija Labović.



godinu, koja je u turističkom pogledu bila rekordna u Srbiji. Od ukupnog broja gostiju, čak 76 odsto su činili građani naše zemlje.

Na početku 2020. godine niko nije mogao da naslutiti da će turizam doživeti potpuni kolaps. Jer, Srbija se u januaru prošle godine mogla pohvaliti izuzetnim turističkim prometom.

- U januaru je broj stranih turista bio za čak 28 odsto veći nego u istom mesecu 2019, u februaru je taj rast iznosio 18 odsto, a ni mart nije bio toliko loš. Međutim, desio se Covid-19, pa smo u aprilu zabeležili pad od čak 90 odsto. Kasnije je pad iznosio oko 40 odsto mesečno u odnosu na rezultate iz 2019. godine - kaže za Biznis.rs ministarka trgovine, turizma i telekomunikacija, Tatjana Matić.

Promet u hotelima manji i do 90 odsto

Prema ministarkinim rečima, od korone su se ozbiljno "razboleli" i srpski hoteli. Posebno oni u velikim gradovima, u kojima je promet opao za čak 90 odsto. Na nivou cele zemlje, taj pad je iznosio 70 odsto.

Teško je poverovati da je korona u Srbiji imala i neku dobru stranu, ali zatvorene granice zbog pandemije bukvalno su zatvorile građane u našoj zemlji, pa je najveći njih deo odmora iskoristio u Srbiji. Ministarka veruje da će i posle korone građani slobodne dane provoditi u turističkim centrima Srbije, jer su imali priliku da ih bolje upoznaju.

- Na našim najposećenijim destinacijama, poput Zlatibora, Kopaonika,

Vrnjačke Banje, Sokobanje i Divčibara, traži se krevet više. Naši turisti traže takozvane "alternativne destinacije" - Staru planinu, Kosjerić, ostale planine, etno sela, salaše, jezera... Moramo pametno koristiti potencijal domaćeg turizma, jer će se zadovoljan gost uvek vratiti i rado će preporučiti i mesto i domaćina - ističe Tatjana Matić.

Ministarka naglašava da država i učerima pokušava da razvije turizam u Srbiji. Prošle godine se za povoljnije uslove odmora u našoj zemlji prijavilo 274.010 građana, dok je te popuste ove godine iskoristilo 150.000 građana. Prema broju rezervacija, najtraženije destinacije su Sokobanja, Zlatibor, Vrnjačka Banja, Ribarska i Sijarinjska banja.

- S obzirom na rast broja turista u ovoj godini, koji je iznosio gotovo 37 odsto, ne možemo biti nezadovoljni. Naše ministarstvo će u saradnji sa drugim resorima preduzimati dodatne aktivnosti, u cilju da saniramo sve negativne efekte pandemije - kaže ministarka.

I ova i prošla godina nose ožiljke pandemije, ali po čemu se razlikuju 2020. i 2021? U Turističkoj organizaciji Srbije (TOS) ističu da su trenutno za tekuću godinu dostupni podaci za sedam meseci, odnosno period januar-jul, ali da rezultati donekle ohrabruju.

- Biće potrebno mnogo vremena da se

BEZ POSLA 70 ODSTO AGENATA

U Nacionalnoj asocijaciji turističkih agencija Srbije tvrde da je zbog korone 70 odsto turističkih radnika ostalo bez posla. Tek desetak odsto njih vraćeno je ove godine, na sezonske poslove, ali direktor YUTA, Aleksandar Seničić, smatra da će i oni uskoro prestati da rade, jer je korona opet počela da zatvara granice.

- Jesen i zima će očigledno biti loši za turističke agencije, pa posla sigurno neće biti za sve one koji su angažovani ove godine. Država je pomogla u očuvanju radnih mesta sa 30.000 dinara po zaposlenom, ali to nije dovoljno. S druge strane, banke ne samo da nisu htele da pomognu agencijama nego su ih čak i odbijale za kredite. Zaposleni u agencijama nisu mogli ni da produže dozvoljene minuse - kaže Seničić.



FOTO: PIXABAY

turizam izleći. Predviđanja svetskih turističkih organizacija najavljuju oporavak turizma u periodu od 2023 do 2024. godine. Tokom sedam meseci ove godine imali smo 1,33 miliona gostiju, odnosno 37 odsto više nego u 2020. godini. Od tog broja čak 70 odsto su domaći turisti. Najveći broj noćenja među stranim turistima ostvarili su državljani Bosne i Hercegovine, sa 112.902 noćenja, što je 66 odsto više nego u istom periodu 2020. godine. Teško je porediti ove dve godine, jer su obe pandemijske. Ipak, 2021. se za nijansu razlikuje jer su na ovaj ili onaj način dozvoljena međunarodna turistička kretanja. I broj gostiju iz inostranstva će sigurno biti veći nego lane, ali taj broj je daleko od zadovoljavajućeg – kaže za Biznis.rs direktorka Turističke organizacije Srbije (TOS) Marija Labović.

Na pitanje gde bi država trebalo da

interveniše da ublaži posledice korone, direktorka TOS odgovara:

- Akcenat je bio i treba da ostane na vakcinaciji!

Turoperateri u minusu od 100 miliona evra

Koliko je korona razorila turizam najviše osećaju turistički radnici. Brojne agencije su zatvorene, a one koje rade otpuštaju zaposlene. U 2020. godini turoperateri u Srbiji su, prema procenama Nacionalne asocijacije turističkih agencija Srbije (YUTA), imali minus od najmanje 100 miliona evra.

- Sve turističke agencije u Srbiji godišnje imaju promet vredan 1,2 milijarde evra. Ako se zna da je zarada desetak odsto, dolazimo do cifre od 120 miliona evra. S obzirom na to da je 2020. godi-

na bila katastrofalno loša i da je promet opao za 90 odsto, dolazimo do cifre od 100 miliona evra. Toliki je gubitak svih naših agencija – kaže direktor YUTA Aleksandar Seničić.

On tvrdi da ova godina nije toliko loša kao 2020. Rezultati iz 2021. pokazuju rast između 35 i 40 odsto u odnosu na godinu pre. Problem je što se u sezonu krenulo sa zakašnjenjem, pa su programi, kako ističe, počeli u aprilu i maju.

- U zavisnosti od epidemioloških mera, na granicama neke zemlje su u 2021. imale više srpskih turista nego 2019. godine. To je slučaj sa Albanijom i Crnom Gorom. Turska i Egipat su na nivou 2019, dok je Grčku posetilo 50 odsto manje naših turista nego uobičajeno. U Grčkoj je do korone letovalo oko 700.000 građana Srbije preko agencija i još 300.000 njih u sopstvenoj režiji. Taj broj je zbog kontrole i uslova pri ulasku u ovu zemlju prepolovljen ove godine i iznosio je oko 500.000 – kaže Seničić.

U ovoj organizaciji turističkih agencija ističu da će mnogi turoperateri morati da stave katanac. Njihov broj će, tvrdi Seničić, sigurno biti mnogo veći bez pomoći države.

- Država bi mogla mnogo više da pomogne nego što je to dosad činila. Kreditima Fonda za razvoj država bi mogla da sanira mnoge probleme agencija, posebno onih malih i finansijski slabih kojima je katanac na vratima. Ti zajmovi imaju grejs period od dve godine i tri godine za otplatu. Ipak, samo 45 odsto agencija koje su aplicirale za ove pozajmice su ih i dobile. Ostali nemaju ni informacije kada će i da li će ih uopšte dobiti. Država bi mogla da pomogne agencijama i bespovratnim sredstvima, baš kao što je pomogla i hotelijerima. Ukupna vrednost te bespovratne pomoći iznosi 25 miliona evra. Pitanje je šta država želi od turizma. Vaučeri za domaći turizam bili su dobra ideja za promociju srpskih turističkih destinacija tokom jedne sezone, ali bi trebalo osmisliti programe za celu godinu. Uz vaučere bi trebalo uvesti i neke programe u kojima bi učestvovali i agencije. Nešto poput vikend-aranžmana, za koje bi naše agencije organizovale i put i ponudile usluge vodiča. Znamo da nisu ista putovanja koja organizuju agencije i ona koja planiraju sami građani – kaže Aleksandar Seničić.

MARIJA SPASIĆ

NEISKORIŠĆENA PUTOVANJA IZ KREDITA

Putnicima koji su svoja putovanja iz 2020. godine zamenili vaučerima, agencije će novac isplatiti iz kredita. Aleksandar Seničić kaže da turističke agencije ne mogu same da pokriju te troškove, jer ovogodišnja sezona nije bila dobra.

- Država je usvojila našu inicijativu za namenske kredite za isplatu aranžmana koji nisu realizovani u 2020. godini. Sada se postavlja pitanje da li ćemo uspeti da sa ministarstvima turizma i finansija dogovorimo uslove do decembra, kako bismo mogli da ispoštujemo rok za isplatu zamenskih vaučera koji je predviđen za januar 2022. – ističe Seničić.

Podaci pokazuju da svako drugo putovanje iz 2020. godine nije realizovano ove godine. Procenjuje se da je vrednost tih putovanja oko 25 miliona evra. U YUTA-i očekuju da će dogovoriti povoljne uslove kreditiranja, odnosno bar godinu dana grejs perioda i dve do tri godine za otplatu zajmova.



zemljoradnička zadruga

NAPREDAK

Dože Derda 126 24406 Senta, Gornji Breg
024/4843066, 024/4843076 gabona@open.telekom.rs

PRODAJA I OTKUP ŽITARICA



Geteova 1a 11080 Beograd, Zemun
064/2916798
milojkovicj93@gmail.com
www.bigcudes a od mesa.com

**ZANATSKA PROIZVODNJA
ROŠTILJ MESA**

roštilj meso
domaće kobasice
dimljeni vrat
dimljena pečenica
hamburška slanina



PANDEMIJA KAO POKRETAČ NOVIH TRENDOVA

SRBIJA MORA DA ISKORISTI SVOJU ŠANSU U IOT INDUSTRIJI

NISU VIŠE PAMETNI SAMO TELEFONI, VEĆ SU TO ODAVNO POSTALI I TELEVIZORI, AUTOMOBILI, FRIŽIDERI I DRUGI APARATI KOJI SE SVAKODNEVNO KORISTE U DOMAĆINSTVU. SA STRANE INDUSTRIJE, IOT JE TAKOĐE BRZO NAŠAO PRAKTIČNU PRIMENU U NAJRAZLIČITIJIM DELATNOSTIMA NA PRIMER, U AUTOMATIZACIJI PROIZVODNIH POGONA ILI SVE VEĆEM ŠIRENJU TRŽIŠTA SAMOVOZEĆIH AUTOMOBILA

Internet stvari (Internet of Things – IoT) je za relativno kratko vreme prešao veliki put, od nove tehnološke atrakcije, kakvom je bio smatran pre samo desetak godina, pa do maltene opšte povezanosti uređaja kojima se danas koristi celo čovečanstvo.

Do promene je došlo, pre svega, zahvaljujući većoj rasprostranjenosti brzih telekomunikacionih mreža, ali i zbog dostupnosti i niske cene novih tehnoloških rešenja namenjenih krajnjim korisnicima. Nije mali broj naprava kojima je u međuvremenu dodata sposobnost međusobne komunikacije. U tom smislu, nisu više pametni samo telefoni, već su to odavno postali i televizori, automobili, frižideri i drugi aparati koji se svakodnevno koriste u domaćinstvu. Sa strane industrije, IoT je, takođe, brzo našao praktičnu primenu u najrazličitijim delatnostima. Na primer, u automatizaciji proizvodnih pogona ili sve većem širenju tržišta samovozećih automobila.

Prema izveštaju koji je krajem avgusta

objavila kompanija MarketWatch, vrednost globalne IoT industrije u ovoj godini procenjuje se na 165,27 milijardi američkih dolara. Među glavnim učesnicima na tržištu pominju se kompanije Cisco Systems, General Electric, Intel, IBM, Verizon, AT&T, Siemens, Bosch...

Na pitanje kako je pandemija korona virusa uticala na rezultate globalnog IoT tržišta, vlasnik i direktor beogradske kompanije BitGear Dejan Dramićanin kaže da je teško dati precizan odgovor, pošto je, za razliku od nekih drugih oblasti, aktuelna situacija uslovlila i određene pozitivne promene u ovoj specifičnoj industriji.

- Neke stvari su bolje i drugačije nego pre, dok su druge postale zastarele. Ima tu tendencija koje su vrlo interesantne, kao što je rad od kuće, koji se ranije pojavljivao samo kao tema, a sad se preko noći konkretizovao. Generalno, postoje dva jasna pravca u daljem razvoju IoT tehnologija. Prvi podrazumeva takozvane "wearable" pametne uređaje, koje ljudi svakodnevno nose i koriste, i taj

poslovni segment bio je u rastu i pre pandemije, dok je čitava ova situacija oko pandemije zapravo samo ubrzala razvoj u B2B (Business-to-Business) sektoru industrije. Mnoge kompanije sada mogu da unaprede svoje poslovanje primenom povoljnih AI rešenja, algoritama za mašinsko učenje ili senzora najrazličitijih veličina – objašnjava Dramićanin.

Prema njegovim rečima, pomenuti trendovi nisu iznenadili proizvođače softverskih rešenja i gotovih proizvoda u razvojnom smislu, koliko u rastu obima tražnje. S druge strane, čak ni kriza izazvana pandemijom, to jest zastojeima u lancima snabdevanja, nije toliko bila neočekivana, barem kada se sagleda u svetlu kretanja uobičajenih investicionih ciklusa u savremenom kapitalizmu, smatra naš sagovornik.

Manjak čipova pogađa velike kompanije

BitGear za potrebe svojih proizvoda nabavlja čipove, a novonastali deficit u

FOTO: SHUTTERSTOCK



DALEKO SMO JOŠ OD BILO KAKVOG UTICAJA 5G MREŽE

Uvođenje 5G mrežne tehnologije mnogo košta, pa nije čudo da su se tog poduhvata najpre prihvatili neki od najvećih svetskih telekomunikacionih operatera. Direktor kompanije BitGear smatra da je još rano za masovnu primenu u našoj zemlji.

- U svetu se traže takozvani 'killer use' slučajevi koji će praktično primorati telekome da investiraju u uvođenje 5G mreže. Reč je o primerima da se čitava industrija 4.0 podigne na cloud, da nema nikakve latencije kod robota koji rade u fabričkoj proizvodnji, ili da se autonomna vozila bez ikakvih problema kreću po ulicama. Kod nas za tim još uvek nema potrebe, pa mi je jasna odluka domaćih operatera da radije ulože sredstva u teritorijalnu rasprostranjenost širokopojsnog interneta u zemlji – kaže Dramićanin.

Po svojoj prilici, Srbija će na 5G mrežu ipak da sačekaja još nekoliko godina.

isporukama poluprovodnika ovo domaće preduzeće nadomestilo je, za sada, većim lagerovanim zalihama.

- Iako imamo više od 40 zaposlenih, kao relativno mala firma, u odnosu na velike međunarodne proizvođače mi možemo brzo da prilagodimo svoj industrijski dizajn, upotrebu čipova, ili efikasno pronađemo zamenu za količine koje su nama potrebne. Cela ta disrupcija u lancu snabdevanja mislim da će se raščistiti do kraja sledeće godine. Zbog njega su u najvećem problemu svakako automobilske kompanije, jer one teško menjaju dizajn svojih modela i potrebne su im ogromne količine malih čipova za razne namene – komentariše Dramićanin.

Pored njih, u zavisnosti od oblasti proizvodnje, izdvaja se još nekolicina potencijalno ugroženih proizvođača. Primera radi, tu su kompanije koje se takmiče na sve lukrativnijem tržištu konzola za video igre.

- Velike firme su celu situaciju, u principu, i zakuvale svojom neobuzdanom

tražnjom, pa neka vide kako će se izvući. Postoje mnogo veći izazovi u poslovanju, pogotovo u Srbiji – smeje se Dramićanin.

Rast ponude B2B digitalnih servisa

B2B proizvodi i usluge direktno su povezani sa digitalnom transformacijom koja se odvija pred našim očima, a koju su mnoge kompanije do skoro odlagale. Na srpskom tržištu šira primena IoT uređaja u industriji ubrzana je, između ostalog, puštanjem u rad Telekomove LoRa mreže 2018. godine, koja je namenjena za komunikaciju takozvanih "low power" uređaja, kao što su mnogobrojni senzori.

IoT tehnologija nudi automatizovane mehanizme za obradu i ubacivanje mašinskih podataka u Big Data skladišta ili Hadoop klastere iz otvorenih izvora, i eventualno druge platforme za analizu. Drugim rečima, prikupljanje, skladištenje i analiza podataka sa industrijskih senzora, mrežnih očitavanja i drugih



FOTO: PIGSELS

mašina povezanih na IoT, postalo je znatno izvodljivije, čime je povećana brzina usvajanja ovih procesa.

- Digitalna transformacija je bila do sada na nivou predstavljanja iz PowerPoint prezentacija pre tog iznenadnog ubrzanja koje smo videli u poslednje dve godine. Kompanije sada definitivno više

novih. Recimo, u opticaju je IoEye, koji korišćenjem mini-kamera triput dnevno u kompanijski cloud sistem šalje informacije iz svog okruženja i pogodan je za čuvanje različitih objekata koji su inače teže dostupni ljudskim rukama ili očima, ili IoRanger, milimaterski mali i isto toliko precizan radar za kontrolu u au-

- Kompanije su prepoznale višestruku korist novih tehnologija. Reč je o dolazećoj neophodnosti, i toga su postala svesna čak i preduzeća koja pripadaju javnom sektoru. Zapravo, rekao bih da su privatne kompanije daleko skeptičnije kada se donose odluke o ulaganjima u nove oblasti – kaže Dramićanin, koji je ujedno i član Saveta za saradnju nauke i privrede i član srpskog tima za etiku veštačke inteligencije u konsultacijama sa UNESCO-om.

- Cilj mog vankompanijskog angažovanja je da se iskoristi generacijska šansa naše zemlje u digitalnoj transformaciji. Kako bi se to dogodilo, mora da dođe do uvođenja potpune transparentnosti u javnim nabavkama i prepoznavanja velikih kompanija koliko im IoT rešenja domaćih preduzeća mogu pomoći da postanu efikasnije i doneti uštede. Pre će ovi preduslovi mnogim malim proizvođačima biti odskočna daska da ostvare izvoz, nego konstantan trud da se predstave kao nekakvi startup jednorozu - zaključuje Dramićanin.

MARKO MILADINOVIC

PREMA IZVEŠTAJU KOJI JE KRAJEM AVGUSTA OBJAVIO MARKETWATCH, VREDNOST GLOBALNE IOT INDUSTRIJE U OVOJ GODINI PROCENJUJE SE NA 165,27 MILIJARDI AMERIČKIH DOLARA

ulažu u digitalizaciju svojih projekata radi podizanja efikasnosti i snižavanja krajnjih troškova. Uporedo se dogodilo još nekoliko preklapajućih trendova – sve je važnije da se planeta očuva, pa je cirkularna ekonomija postala prisutna i u industrijskom dizajnu digitalnih servisa i uređaja - napominje Dramićanin.

Njegov BitGear u ovom trenutku plasi- ra nekoliko IoT uređaja, i radi na razvoju

tonomnim vozilima. Pored toga, bavi se kreiranjem uređaja za daljinsku i digitalnu kontrolu uzgoja svinja i proizvodne potrošnje u silosima, i u tim oblastima nema konkurenciju na našim prostorima. Istovremeno, uz pomoć Fonda za inovacionu delatnost Republike Srbije razvija Plantometar, koji služi za merenje korišćenja đubriva i navodnjavanja sadnih kultura.

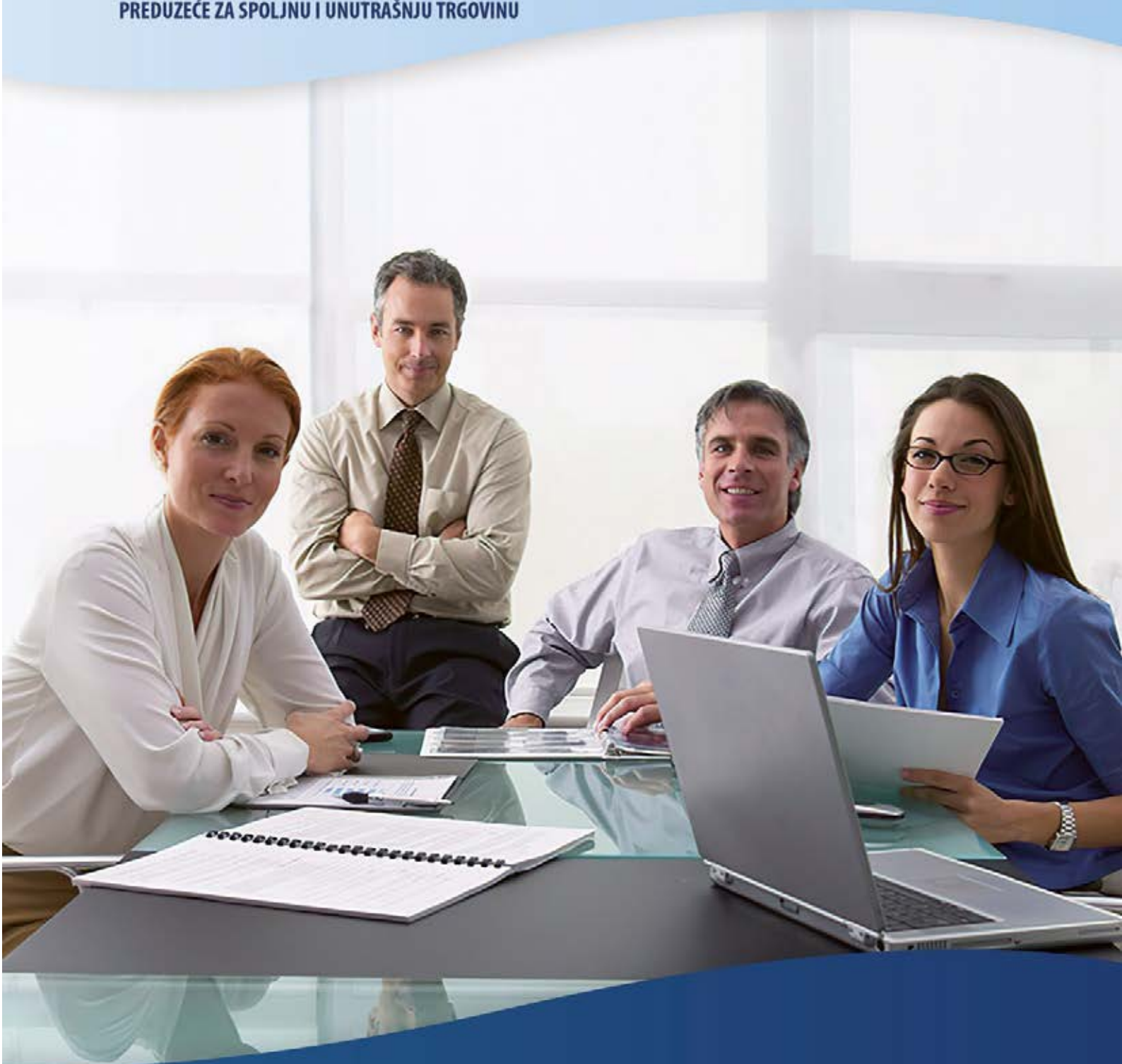


PREDUZEĆE ZA SPOLJNU I UNUTRAŠNJU TRGOVINU

Milutina Milankovića 25v
11070 Beograd
Novi Beograd

063/613808

vera.jevtovic@eucom.rs
www.eucom.rs



HEMIJA • METALI • CELULOZA
ŠKROB • PARADAJZ PIRE • HUMUS
POLIETILENSKA AMBALAŽA

STEVANOVIĆ RDM GROUP

Bore Radića 100 26222 Kovin, Bavanište

062/377733

srdmgroup@gmail.com

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET





FOTO: YOUTUBE

ZARAĐUJU STOTINE MILIONA DOLARA OD REKLAMIRANJA POZNATIH BRENDOVA

SPORT JE POSTAO NEZAMISLIV BEZ MARKETINGA

AKO BI SE ZAPITALI DA LI NEKO KO UDARA LOPTICU PREKO MREŽE ILI ŠUTIRA LOPTU PO TRAVI TREBA DA ZARAĐUJE VIŠE OD LEKARA ILI NAUČNIKA, ONDA DA – SVAKAKO JESU PREPLAĆENI. ALI, ZAKON TRŽIŠTA JE UVEK BIO SUROV. KAO ŠTO SE KAŽE DA SVAKA ROBA NAĐE KUPCA, TAKO SE MOŽE I KONSTATOVATI DA SVAKI SPORTISTA DOBIJE UGOVOR KAKAV ZASLUŽUJE

Na ovogodišnjem US Open-u titulu u ženskoj konkurenciji osvojila je britanska teniserka kinesko-rumunskog porekla Ema Raducanu (Emma Raducanu) i kao nagradu uz pehar dobila i ček od 2,5 miliona dolara. Sportski i ekonomski analitičari predviđaju da bi ova tinejdžerka (13. novembra napuniće 19 godina) mogla od sponzorskih ugovora u nastavku karijere da inkasira stotine miliona dolara, pa i celu milijardu. Oni ističu da joj u prilog idu

godine, simpatičnost i harizmatičnost, poreklo, odlična komunikacija sa publikom i javnošću, i dodaju da će morati da ima i dobre rezultate na terenu, jer sponzori vole pobednike.

Svetski poznati i uspešni sportisti generalno ne moraju da brinu kako im se profesionalna karijera bliži kraju, jer osim milionske godišnje plate koju su primali dok su igrali fudbal, košarku, tenis ili neki drugi dobro plaćen sport, tu su i ugovori od sponzora – reklama –

nekima i doživotni.

Ipak, to što je neki sportista uspešan, ili možda čak ima i bolje rezultate od svog rivala, ne znači da će biti primamljiv globalnoj marketinškoj mašineriji. Direktor marketinga Sportskog društva Crvena zvezda Zoran Avramović kaže za Biznis.rs da postoje određeni faktori koji utiču na to da li će sportista biti angažovan da promovise neki poznat brend.

- Ponuda i potražnja s jedne strane, a sa druge strane rezultatski uspeh sportiste,



lojalnost brendu ili kompaniji, starosna dob, integritet ličnosti, autoritet u sportskim krugovima i javnosti, medijska empatija i harizma. To je Novak Đoković. I kad je odsustvovao sa terena, uz njega su bili svi njegovi sponzori. Novak je tek na ovogodišnjem US Open-u počeo da igra sa satom na ruci. Hubolt, koji je prisutan i u Juventus, Paris Saint-Germain-u, FC Bayern, Formuli 1, izabrao je Novaka u odnosu na konkurenciju Rolex, koji nosi Federer, ili Richard Mille, koji nosi Nadal – objašnjava Avramović.

Sportista mora da se dopadne širokim narodnim masama, smatra Vlada Živanović, sportski analitičar i šef deska i pomoćnik glavnog i odgovornog urednika lista Danas.

- Novak Đoković je na početku karijere osvajanje turnira proslavljao sa tri prsta i ogrtanjem u srpsku zastavu. Kasnije je naučio, ili su ga tome naučili marketing stručnjaci, da mora da postane ono što narodski nazivamo svetskim čovekom. Najteži je probaj imao na američkom tržištu, koje inače istočne Evropljane teško prihvata. Za to se opako pomučio, a umnogome mu je pomogla knjiga sa receptima koju je napisao „Serviraj za pobedu“, promena načina ishrane, pa čak i pojavljivanje njegovog psa Pjera u javnosti – kaže Živanović.

Zarade koje vrhunski sportisti ostvaruju snimajući reklame i smešeci se sa bilborda ili Instagrama svojim obožavocima običnom čoveku su nezamislive. Neretko se vodi polemika da li su oni preplaćeni za to što rade.

- Ako biste me pitali da li neko ko udara lopticu preko mreže ili šutira loptu po travi treba da zarađuje više od lekara ili naučnika, onda da – svakako jesu preplaćeni. Ali, zakon tržišta je uvek bio surov. Kao što se kaže da svaka roba nađe kupca, tako se može i konstatovati da svaki sportista dobije ugovor kakav zaslužuje. Suština demokratije je i u tome da svako može da bira zanimanje po tome koliko je plaćeno, a ne samo iz ljubavi prema profesiji. Svi mi želimo da živimo u svetu u kome su naučnici ili profesori plaćeni od fudbalera i košarkaša, ali to naprosto nije slučaj i sa time moramo da se pomirimo – smatra Živanović.

S druge strane, Zoran Avramović kaže da je vreme nesebičnih mecena u vrhunskom sportu prošlo, ili ih je sve manje. Sve vredi onoliko koliko je kupac



FOTO: FLICKER @JAN SOLO

spreman da plati da bi to dobio.

- Ako pod kupcem podrazumevamo kompaniju ili brend koji sponzorise određenog sportistu, stvari su dramatično drugačije. Kupac, odnosno kompanija, ne kupuje, nego bira da bi se razlikovala od konkurencije. Ako se ne razlikuje, neće biti izabrana od strane potrošača i neće prodavati. Vrednost je ono što se kupuje, cena je ono što se plaća. Skup je samo onaj marketing koji ne donosi rezultate win-win-win strategije. Što se društvenih mreža tiče, stvar je izbora. Da li platiti jedan post na Instagramu Kristijana Ronalda i dosegnuti do, sad već preko tri stotine miliona pratilaca, ili uložiti ne znam ni ja koliko miliona u konvencionalne medije, da bi se to postiglo? - pita se Avramović.

Sport u mreži marketniga

Danas je sport postao nezamisliv bez marketinga. Na svakom sportskom događaju učesnici nose opremu poznatih brendova, a na stadionima i u sportskim halama gledaoci su bombardovani reklamama. Marketing je ušao u sport pre dva i po veka.

- Marketing je uvek pomerao granice, i to ne samo u ovom vremenu u kom živimo. Još 1861. godine zabeleženo je sportsko sponzorstvo u Melburnu, u kome su kompanije Spirs (Spears) i Paund (Pound) ostvarile profit od 11.000 dolara sponzorisući takmičenje u kriketu. Marketing je 1896. godine uključen u zvaničan program Olimpijskih igara (OI), a 1928. godine Coca-Cola je kupi-

la pravo na promociju na Olimpijskim igrama. Sve se iz korena promenilo dolaskom televizije. Olimpijske igre u Rimu 1960. godine su prve "televizijske igre". TV mreža CBS je otkupila prava prenosa tih Olimpijskih igara od MOK-a za 390.000 dolara. Od prava na televizijski prenos OI iz Tokia inkasirano je 1,3 milijarde evra. LeBron Džejms (LeBron James) ima doživotni ugovor sa kompanijom Nike, možda i zbog toga što je Majkl Džordan (Michael Jordan), koji je bio sastavni deo Nike filozofije, po završetku igračke karijere napravio sopstvenu robnu marku. Jusein Bolt (Usain Bolt) sa Pumom je napravio ugovor koji je tajna, jer su ljudi iz ove kompanije jasno rekli da žele da se njihov logo poistoveti sa Boltom – objašnjava Avramović.

Uspeh u sportu je u 21. veku počeo, nažalost, da se meri visinom zarade i stanjem na računima sportiste umesto trofejima, smatra Živanović. Dodaje da je tako, naročito u tenisu, počelo da se ističe koliko je koji pobednik zaradio od turnira, umesto da bude dovoljno istaći da je podvig podići pehar u konkurenciji 100 ili 200 protivnika.

- Velike kompanije se još od sedamdesetih godina prošlog veka utrkuju u tome koji će ih sportista reklamirati, a za to su, kao što vidimo, spremni da im plate čak i više nego što bi ovi zaradili od osnovne delatnosti, odnosno sporta kojim se bave. Mislim da upravo zbog toga pojedini sportisti ne opstanu dugo na sceni, već se brzo zasite i odluče da samo uživaju u bogatstvu koje su brzo stekli. S druge strane, ugovori sponzora

umeju da stave u robovlasnički odnos sportiste, te oni ne smeju da preskaču turnire jer se obavežu da će učestvovati i reklamirati brend svuda gde treba – objašnjava sportski analitičar.

Ko bira šta da reklamira?

Sportisti zarađuju milione, ali i oni koje sportisti reklamiraju zarađuju mnogo više miliona, ističe Avramović, i dodaje da je ovaj tip marketinga razvio sport do nivoa konkurentnosti.

- Tehnolozi industrije sporta su potpuno svesni moći “proizvoda”, odnosno sporta, a marketingaši njegove jedinstvene komparativne prednosti – sport budi najsnažniju ličnu identifikaciju i emocionalnu povezanost. Više puta sam isticao da definisanje sponzorstva liči na pokušaj da se harpunom ulovi leptir na poletarcu. Globalni sport je tu “disciplinu” doveo gotovo do savršenstva. Od Olimpijskih igara, svetskih i kontinentalnih prvenstava, evropskih takmičenja, nacionalnih liga, klubova i manifestacija, sponzorstvo, koje sve više postaje partnerstvo, je sveprisutno. Vrhunski sportisti ne biraju da reklamiraju šta je njima po volji jer su oni “tražena i skupa roba”. Radi se o win-win-win strategiji, kako ja to nazivam, jer kompanije koje sponzorišu povećavaju profit, sportisti svoj bankovni i reputacioni kapital, a potrošači i konzumenti dodatno zadovoljstvo – objašnjava Avramović.

Živanović kaže da sportista ne bi voleo da ga povezuju sa nekim proizvodom koji bi mu urušio reputaciju.

- Pametan sportista ne bi dozvolio da ga povezuju sa nekim proizvodom koji može biti štetan, kao što je na primer Kristijano Ronaldo (Cristiano Ronaldo) odbio da ispred njega stoji flašica Coca-Cole. Većina verovatno ne može da utiče na to jer ih marketinške agencije obavežu ugovorom da moraju da reklamiraju sve što im stave „pod nos“. Isto tako mislim da sportisti, kao i sve javne ličnosti, imaju dodatnu odgovornost i da bi, i kroz proizvode koje reklamiraju, trebalo da utiču na promociju zdravog načina života. Na primer, Novak Đoković i Kristijano Ronaldo su trenutno lideri u tome.

Raskid ugovora sa sponzorom se retko dešava, jer obe strane ne žele da dođe do nekog velikog skandala, ili do plaćanja milionskih penala.



FOTO: SHUTTERSTOCK

KO KOLIKO ZARAĐUJE VAN TERENA?

Japanska teniserka Naomi Osaka zaradila je za 12 meseci 37 miliona dolara od reklama, i na taj način došla na 12. mesto Forbsove liste, što nije uspeo nijednoj sportistkinji pre nje. Prema Forbsu, od 1. maja 2020. godine do 1. maja 2021. godine van terena najviše je zaradio irski MMA borac Konor Mekgregor (Conor McGregor) – čak 158 miliona dolara.

Po zaradi koja se obračunava na osnovu procene sponzorskih ugovora, taksi za nastup i prihoda od licenci, fudbaler Lajonel Mesi (Lionel Messi) zaradio je 33 miliona dolara, Kristijano Ronaldo 50 miliona dolara, a Neymar (Neymar) “samo” 19 miliona dolara.

Švajcarski teniser Rodžer Federer (Roger Federer) je inkasirao neverovatnih 90 miliona dolara, dok je vozač Formule 1 Luis Hamilton (Lewis Hamilton) zaradio 12 miliona dolara. NBA košarkaši Džejms Lebron i Kevin Durant zaradili su od reklama 65, odnosno 44 miliona dolara.

Direktor marketinga SD Crvena Zvezda naveo je primer kada je krajem prošle godine meksički bokser Kanelo Alvarez (Canelo Álvarez) raskinuo ugovor vredan 365 miliona dolara koji je potpisao 2018. godine. Tada je to bio najveći ugovor u istoriji sporta.

- Do raskida je došlo jer je Alvarez objavio da će tužiti Golden Boy Promotions i striming platformu DAZN zbog nepoštovanja ugovora. Tužba je rešena na zadovoljstvo svih strana u tom procesu. Interesantno je da je vlasnik Golden Boy Promotions-a legendarni američki bokser Oskar de la Hoja. Dakle, sve dok funkcioniše win-win-win strategija, nema potrebe da se ugovori raskidaju, a ako i dođe do toga, onda se sve strane trude da to bude bez preteranog skandala, jer se vrlo vodi računa da se ne ugrozi reputacioni kapital koji i sportista i sponzor imaju – objašnjava Avramović.

Iako imamo svetske vaterpoliste, odbojkašice, košarkaše, kajakaše, strelce, tenisere, čak i fudbalere koji se trude da uđu u elitu, ipak niko od njih ne zarađuje milione dolara reklamirajući neki pozna-

ti brend. Međutim, Avramović je optimističan i kaže da je srpski sport respektabilan sastavni deo globalne sportske scene.

- Prema izveštaju Nielsen Sports-a o ključnim globalnim sportskim trendovima za 2021. godinu u mnogim oblastima je “uhvaćen korak i ritam” sa tim trendovima. Tu, pre svega, mislim na unapređenje postojeće i izgradnju nove sportske infrastrukture, koju svesrdno inicira i podržava država Srbija. Ukazujem na jedan od podataka iz izveštaja Nielsen Sports-a, da će se u svetu u 2021. godini 15 odsto za marketing mix brenda deljivati kategoriji sponzorstava. Prema izveštaju iste kuće, 53 odsto fanova sport gleda kod kuće, ali ne samo na TV-u, već i preko digitalnih platformi, streaminga... Jasno se ukazuje da se “glas sportista” izuzetno ceni u sklopu izgradnje zajedničke budućnosti, inkluzije, ravnopravnosti i međusobnog uvažavanja. To bi se trebalo nametnuti kao tema potencijalnim sponzorima. Potencijala ima, potrebna je dodatna motivacija – zaključuje Avramović.

 MILJAN PAUNOVIĆ

TOP 10 PROIZVOĐAČA ELEKTRIČNIH BATERIJA

Uz sve veće interesovanje potrošača za električna vozila (EV), tržište litijum-jonskih električnih baterija sada vredi oko 27 milijardi dolara na godišnjem nivou.

Prema procenama eksperata iz industrije, velika potražnja povećala je profit proizvođača baterija i donela veliku konkurenciju na tržište. A do 2027. godine ono bi moglo dodatno da naraste do vrednosti 127 milijardi dolara.

Podaci kojima raspolaže SNE Research, analitička kuća koja se bavi obnovljivim izvorima energije, kompanije CATL, LG i Panasonic, u ovom trenutku čine 70 odsto svetskog tržišta litijum-jonskih baterija za EV. Azijski proizvođači apsolutno dominiraju.

Prvih deset svetskih proizvođača baterija po tržišnom učešću

Rang	Kompanija	Učešće	Država
1	CATL	32,5%	Kina
2	LG Energy Solution	21,5%	Južna Koreja
3	Panasonic	14,7%	Japan
4	BYD	6,9%	Kina
5	Samsung SDI	5,4%	Južna Koreja
6	SK Innovation	5,1%	Južna Koreja
7	CALB	2,7%	Kina
8	AESC	2,0%	Japan
9	Guoxuan	2,0%	Kina
10	PEVE	1,3%	Japan

NAJVEĆA INVESTICIJA KOMPANIJE FORD U ISTORIJI

Američka kompanija Ford Motor najavila je veliko ulaganje u proizvodnju električnih vozila (EV) u Sjedinjenim Američkim Državama, uz obećavanje da će izgraditi svoju najveću fabriku ikada u Tenesiju i dva pogona za proizvodnju baterija u Kentakiju.

Prema planu, investicija vredna 11,4 milijarde dolara omogućiće proizvodnju putničkih automobila i pick-up modela sa nultom emisijom štetnih gasova, i to

„u velikom obimu“ za američke kupce, kaže se u zvaničnom saopštenju.

Kako piše BBC, takođe će doći do otvaranja novih 11.000 radnih mesta.

Kao i veliki tržišni rivali GM i Stellantis, Ford se nada da će polovina automobila koje proda do 2030. godine biti na električni pogon. Ipak, dodatna državna ulaganja potrebna da bi se to ostvarilo i dalje su pod znakom pitanja.

- Ovo je naš trenutak – naša najveća in-

vesticija ikada – da pomognemo izgradnju bolje budućnosti Amerike - izjavio je Fordov predsednik i izvršni direktor Džim Farli (Jim Farley).

- Krećemo se ka masovnoj isporuci revolucionarnih električnih vozila, a ne samo za nekolicinu povlašćenih vozača.

Iz Forda ističu da će njegova fabrika u Tenesiju, nazvana Blue Oval City, pokrivati površinu od šest kvadratnih milja i da će od 2025. godine proizvoditi električne kamionete nove generacije. S druge strane, pogoni u Kentakiju će obezbeđivati materije za različite modela Ford i Lincoln vozila.

Ford je već povećao ulaganja u proizvodnju električnih vozila u svojim fabrikama u Teksasu i Mičigenu. Rečeno je da će kroz nova ulaganja američki div auto-industrije ući u partnerstvo sa SK Innovation, južnokorejskim proizvođačem baterija.

Izvan nekoliko velikih gradskih područja, električna vozila još uvek nisu česta pojava u SAD, a zemlja je prošle godine činila samo dva odsto globalne prodaje novih električnih vozila.



CompanyWall business



 **Biznis.rs**

BIRA

99 NAJUSPEŠNIJIH KOMPANIJA

99
najuspešnijih

