

DRUGA POLOVINA GODINE DONOSI BROJNE
EKONOMSKE IZAZOVE NA GLOBALNOJ SCENI
GRAĐANE I PRIVREDNIKE
U SRBIJI OČEKUJU
VRUĆA JESEN I HLADNA ZIMA

Branimir Jovanović, ekonomista Bečkog
instituta za međunarodne ekonomske studije

**PREVAZILAŽENJE
STRUKTURNIH
PROBLEMA KLJUČNI
IZAZOV ZA BUDUĆU
VLADU SRBIJE**

Ivona Poletan, HR direktor
kompanije Unipromet

**DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
ZAHTEVA I DIGITALNU
PISMENOST SEKTORA
LJUDSKIH RESURSA**



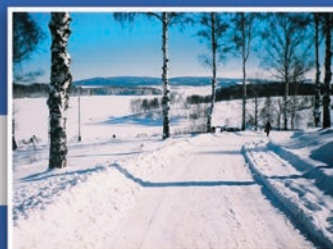
EMZ VINETA

veleprodaja auto delova

Strahinića Bana 8/25, 18000 Niš 018242467 062278453 0691164232 zora.kostovski@gmail.com



3M Vlasinsko jezero
PANSIONI



Vlasina Rid, Jončina Mahala
+381 (0)62 278 453
kostovski@medianis.net
www.vlasina-3m.rs

GUMA TRADE 2017

**FELNE I GUME ZA
POLJOPRIVREDNU MEHANIZACIJU**



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

ČUVARI BUDŽETA U LETNJEM PERIODU



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Tek što smo zakoračili u drugu polovinu godine, a najave svih izazova koji nas očekuju na jesen i tokom predstojeće zime ne dozvoljavaju nam da se opustimo čak ni na letnjem odmoru. Dok većina građana podiže kredite ili porodične budžete trenutno troši na nekoj plaži, globalna kriza opominje.

Cene rastu u celom svetu, problem sa energentima je pred vratima, iako se vrhunac očekuje tek početkom zime, a prognoze privrednog rasta su sve sumornije. Čak i pandemija korona virusa deluje kao da još uvek nije rešila da nas napusti. Ekonomisti se nadaju da će bankari uspeti da obuzdaju inflaciju, ali i da će se okolnosti u kojima živimo i radimo popraviti i doprineti da se stvari (bar delimično) vrate u normalu.

Ako se pred letnju pauzu osvrnemo na dešavanja tokom prethodnih meseci, čini se kao da se neke stvari nisu ni menjale – cena nafte i dalje varira, neizvesnost oko energenata je prisutna, novac odštampan tokom pandemije dolazi na naplatu... Ono što je drugačije jeste raspoloženje privrednika koji su u oktobru prošle godine pripremali svoje poslovne planove i budžete uz priličnu dozu optimizma, dok su trenutno veoma zabrinuti za sve – od mogućih restrikcija struje, preko daljeg rasta cena sirovina i ostalih inputa, pa sve do pitanja životnog standarda građana, koji su njihovi krajnji kupci.

Upravo pad životnog standarda naveo je sindikate da zatraže usklađivanje minimalne zarade dva puta godišnje. Država i poslodavci za sada ne pokazuju razumevanje za taj zahtev, ali ako cene nastave da se menjaju ovim tempom, čini se da će neke mere ipak biti neophodne.

Tržište rada je definitivno na klackalici, između želje poslodavaca da u trenutnim okolnostima sačuvaju svoje najbolje ljude, ali bez previše dodatnih troškova, i želje zaposlenih da očuvaju vrednost svojih zarada, makar to podrazumevalo i promenu radnog mesta. Prema nekim istraživanjima, više od četvrtine Amerikanaca koji su dali otkaz tokom fenomena nazvanog „Velika ostavka“ danas razmišlja da li je to bio pametan potez. Možda prilikom takvih odluka ipak treba pažljivo razmotriti više faktora, jer su neki mudri ljudi zaključili da je „ono što zaista mislite o svom poslu zapravo ono što osećate u stomaku nedeljom uveče kada pomislite na ponedeljak jutro“.

Ekonomске prognoze za naredni period svakako nisu previše optimistične, a ekonomista Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije Branimir Jovanović ocenjuje da će aktuelnu krizu na Zapadnom Balkanu najviše osetiti zemlje koje nisu uspele da iskontrolišu inflaciju i nisu preduzele mere za povećanje prihoda stanovnika. Kada je reč o regionu, francuska kompanija Mazars napravila je uporednu analizu poreskih sistema za 22 zemlje Srednje i Istočne Evrope, a više o sličnostima i razlikama možete da čitate u ovom broju.

Sadržaj



14 TEMA BROJA

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Građane i privrednike u Srbiji očekuju vruća jesen i hladna zima

24 INTERVJU

Branimir Jovanović, ekonomista Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije

Prevazilaženje strukturnih problema ključni izazov za buduću Vladu Srbije

30 INTERVJU

Ivona Poletan, HR direktor kompanije Unipromet

Digitalna transformacija zahteva i digitalnu pismenost sektora ljudskih resursa

34 POREZI

Kakve su poreske implikacije iste investicije u različitim regionima

38 FINTECH

Kako digitalna autentifikacija menja funkcionisanje čitavog društva

41 BERZA

NIS pred potencijalno rekordnim rezultatima u 2022.

42 KRIPTOVALUTE

Kripto zima

43 E-COMMERCE

E-commerce i marketplace: Vreme je da svi budu na dobitku

44 NEKRETNINE

Dalji rast cena kvadrata zavisice od globalnih dešavanja

48 TRŽIŠTE

Ko su prvi srpski intrapreduzetnici?

51 PODACI U DIGITALNOM SVETU

Pet stvari koje treba da znate



24 INTERVJU



30 INTERVJU

52 SVET

Organizacija BRICS u misiji preuzimanja globalnog liderstva

55 NAUKA

Izdavanja za nauku rastu, ali mladim istraživačima treba i nešto više osim novca

58 INOVACIJE

Pacijenti otvoreniji za inovacije nego zdravstveni regulatori

61 INOVACIJE

Biomimikrija kao osnovni princip regenerativne ekonomije

63 HEDONIZAM

Kvalitet vina stavlja Srbiju na svetsku mapu najboljih

66 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

IMPRESUM

Izdavač: INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeve 53
11000, Beograd

E-mail: redakcija@biznis.rs

Web: www.biznis.rs

Telefon: 011 4049 200

Marketing: 069 8074 85

PIB: 111891277

MB: 21562335

Broj računa

165-0007011548541-71

Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić

Izvršni direktor

Danijel Farkaš

Izvršni urednik i šef deska

Marko Miladinović

Zamenik šefa deska

Miljan Paunović

Urednik sveta

Vladimir Jokanović

Novinari

Ljiljana Begović

Julijana Vincan

Marija Jovanović

Stanislav Stanišić

Stefan Petrović

Saradnici

Tanja Kovačević

Vanja Božović

Milica Rilak

Jelena Mihajlović-Tanasijević

Lektor

Marija Krsmanović

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

BiroGraf Comp d.o.o.

Atanasija Pulje 22

11080 Zemun

CIP - Katalogizacija u publikaciji

Народна библиотека Србије,

Београд

330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić. - 2021, br. 1 (okt.)- . -

Beograd : Info

Biznis.rs, 2021- (Zemun : BiroGraf

Comp). - 29 cm

Mesečno.

ISSN 2787-3358 = Biznis.rs

COBISS.SR-ID 48289289

 **Biznis.rs**



FOTO: PIXABAY

POVEĆANJE CENE GASA I STRUJE NE BI TREBALO DA BUDE VIŠE OD 10 ODSOTO

- Gledaćemo da povećanje cena gasa i struje ne bude više od 10 odsto za naše stanovništvo. To je gotovo neverovatan uspeh, imajući u vidu kakve su cene i električne energije i gasa na tržištu – rekao je predsednik Srbije Aleksandar Vučić i dodao da je preduzeto mnogo mera po pitanju rešavanja problema u energetici.

- Potiskujemo gas u mađarska skladišta, kao i naša skladišta u Banatskom Dvoru, povećali smo rezerve na 234 miliona kubnih metara, ako možete da izračunate da pet miliona kubnih metara možemo najviše dnevno da podignemo, onda vam je jasno za koliko je to dana, iako nam je potrošnja tokom zime veća, ali zato skladištimo gas u Mađarskoj – objasnio je Vučić, a prenosi Beta.

Prema njegovim rečima, „Gazprom se pozvao na višu silu u snabdevanju neke zemlje, što u svakom trenutku može da nam se desi da se bilo ko na bilo koji način pozove na višu silu i da ostanemo bez struje, zato fjučersi i forvardsi gotovo da ne postoje u trgovini strujom“.

Naveo je da je „svako smanjenje tem-

perature u stanovima za grejanje ušteda od pet-šest odsto dnevnog nivoa potreba za gasom“.

- Još to nismo razmatrali, ali da znate ako budemo imali većih problema ili se bilo ko bude pozivao na višu silu, da to postoji kao mogućnost. Za sada nismo u toj situaciji. Evropska unija je smanjila neophodne temperature na 19 stepeni, mi to još nismo uradili, kod nas su, naročito u Beogradu i Novom Sadu temperature više – ocenio je predsednik Srbije.

POSTOJI MOGUĆNOST DOPREMANJA DODATNIH KOLIČINA RUSKOG GASA TOKOM ZIME

Ambasador Rusije u Srbiji Aleksandar Bocan Harčenko izjavio je da postoji mogućnost dopremanja dodatnih količina ruskog gasa u toku zime ako u Srbiji bude bilo potreba za gasom.

- Osnovne količine gasa su određene postojećim ugovorom, ali postoji mogućnost dodatnih količina gasa u toku zime ako u Srbiji bude bilo potreba za tim. Sve će biti rešeno na isti način kao u postojećem ugovoru – kazao je Bocan Harčenko za beogradske medije, prenela je Beta.

Govoreći o snabdevanju gasom kazao je da je Srbija dobila najbolju moguću cenu u sadašnjim uslovima.

- Osnovna pitanja su rešena u okviru ugovora, cena je najbolja moguća u sadašnjim uslovima. Ona pogoduje i Rusiji i omogućuje razvoj Srbije i normalan život – rekao je on.

Kada je reč o tranzitu gasa, naveo je da briga proizilazi oko tranzita preko Bugarske jer su veoma loši odnosi Moskve i Sofije.

- Što se tiče tranzita on se za sada ne smetano odvija. Tranzit ide preko zemalja EU, ali se nadamo da će i u budućnosti sve biti na prihvatljiv i pristojan način – dodao je ambasador Rusije.

PLANIRANA ULAGANJA U LUKE PRAHOVO I BOGOJEVO 500 MILIONA EVRA

Delegacija Evropske unije u Srbiji i Ministarstvo građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture su raspisali međunarodni javni poziv za obnovu i proširenje luke Bogojevo. Vrednost posla nije navedena.

Kako je izjavio ministar ministar građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture Tomislav Momirović, država planira da

ove i sledeće godine u luke Prahovo i Bogojevo zajedno uloži 500 miliona evra, po modelu koncesije, piše eKapija.

Luka Bogojevo se nalazi na levoj obali Dunava čija udaljenost od autoputa Beograd-Budimpešta iznosi 40 km. Obim radova obuhvata izradu kompletnog projekta za izvođenje radova i kompletnu izgradnju novih kapaciteta Luke Bogojevo. Pored toga, izvođač je odgovoran za obezbeđenje stručnog osoblja, radnu snagu, materijal, postrojenje, opremu, usluge i prateće objekte. Ugovor će se sprovoditi prema "uslovima ugovora za izgradnju građevinskih i inženjerskih radova po projektu naručioca". Predviđeno je da ugovor traje 42 meseca, a rok za prijavu je 20. oktobar 2022. godine.

Podsećamo, ministarstvo je u martu raspisalo tender za nadzor nad izvođenjem radova na rekonstrukciji i proširenju luke Bogojevo, vredan 2,5 miliona evra.

TRI LETA NEDELJNO ZA NJUJORK, OD APRILA ZA ČIKAGO

Nacionalna avio-kompanija Air Serbia objavila je da će, zbog povećane potražnje za letove između Beograda i Njujorka, od naredne zimske sezone broj letova na toj liniji povećati sa dva na tri leta nedeljno, dok će od aprila 2023. godine uvesti letove na relaciji Beograd-Čikago.

Srpska avio-kompanija saobraćaće između Beograda i Njujorka svakog utorka, četvrtka i nedelje, navedeno je u saopštenju.

Precizirano je i da će Air Serbia, počev od aprila 2023. godine, uspostaviti direktne letove između Beograda i Čikaga, odnosno aerodroma O'Hare. Čikago će biti druga destinacija ka Sjedinjenim Američkim Državama u mreži srpske nacionalne avio-kompanije, koja planira da na toj liniji saobraća dva puta nedeljno.

- Uvođenje direktnih letova između Beograda i Čikaga, grada sa jednom od najvećih dijaspora iz Srbije i drugih zemalja u okruženju, planiramo već dugo i to je za nas takođe linija od izuzetnog strateškog značaja - izjavio je direktor za komercijalu i strategiju Air Serbia Boško Rupić.

Uvođenjem linije Beograd - Čikago, prvi put posle 32 godine, prestonica Srbije biće direktno povezana sa američkim gradom u kojem živi oko 350.000 stanovnika srpskog porekla i veliki broj stanovnika poreklom iz drugih zemalja bivše Jugoslavije, ali i okolnih balkanskih zemalja koje su dobro povezane sa Beogradom putem regionalne mreže Air Serbia, navedeno je u saopštenju.

Međunarodni aerodrom u Čikagu O'Hare jedan je od šest najprometnijih svetskih aerodroma, a 2019. godine njegove usluge je koristilo više od 90 miliona putnika.

Zahvaljujući obnovi transatlantskih letova, Air Serbia je pre šest godina ponovo omogućila povezanost regiona sa SAD, nakon pauze od gotovo dve i po decenije. Od ponovnog uspostavljanja vazdušne veze sa SAD do maja ove godine,

nacionalni avio-prevoznik je prevezao ukupno 383.324 putnika na liniji Beograd - Njujork.

Letove između Beograda i Njujorka obavlja najveći avion u floti Air Srbije, Airbus A330, koji nosi ime čuvenog srpskog naučnika i pronalazača Nikole Tesle.

FIAT POZVAO DOBAVLJAČE DA PONUDE KOMPONENTE ZA NOVO ELEKTRIČNO VOZILO

Kompanija Fiat Chrysler Automotive (FCA) Srbija okupila je online više od 100 potencijalnih dobavljača i predstavila im novi projekat, uputivši im poziv da predaju ponude za isporuku komponenti za novo električno vozilo koje će se proizvoditi u Kragujevcu od sredine 2024. godine.

Kompanija je na online Danu dobavljača predstavila prednosti lokalizacije u industrijskom parku kragujevačke fabrike, kao i dostupne kapacitete za buduće investicije, navodi se u saopštenju kompanije Stellantis u čijem sastavu posluje FCA, prenosi agencija Beta.

Industrijski direktor operacija za Srbiju u kompaniji Stellantis Jovica Jovanović rekao je da su aktivnosti nabavke i lanca snabdevanja u središtu poslovanja Stellantis-a.

- Glavni ciljevi događaja bili su da se izgrade odnosi sa dobavljačima zasnovani na poverenju i poboljša učinak kompanije Stellantis u ovoj strateškoj oblasti kako bi se predstavile prednosti lokalizacije proizvodnje u Kragujevcu kao alati za podršku konkurentnosti i održivosti samog projekta - rekao je Jovanović.

On je rekao da će ove godine početi pripreme za proizvodnju električnog automobila koji će biti lansiran 2024. godine, kao i da je kompanija Stellantis već počela da radi na „fleksibilnom i agilnom industrijskom ekosistemu u okviru kragujevačke fabrike“.

Razvojna agencija Srbije (RAS) predstavila je tokom ovog događaja investicioni opseg i potencijale koje nudi lokalizacija nove investicije u zemlji, koja će podržati razvoj konkurentnog lokalnog klastera u okviru automobilske industrije.

Kako je saopštila kompanija Stellantis, biće instalirana nova električna platforma u kragujevačkoj fabrici u Srbiji, kako



FOTO: BETA

bi sredinom 2024. godine bila pokrenuta proizvodnja kompaktnih vozila, što će pomoći kompaniji da ostane na putu ka dostizanju 100 odsto prodaje putničkih električnih vozila u Evropi do kraja ove decenije, kao i dostizanja nulte emisije ugljen-dioksida do 2038. godine.

- Srbija i kragujevačka fabrika će igrati ključnu ulogu u strateškom planu Dare Forward 2030 kompanije Stellantis. Novi kompaktni automobil, koji tek treba da bude imenovan, proizvođaće se u kragujevačkoj fabrici. Fabrika bi takođe mogla biti rekonfigurisana kako bi mogla da iznese potencijalne dodatne količine još jednog vozila, na osnovu konstantnog unapređenja učinka – navodi se u saopštenju Stellantis.

KORUPCIJA JEDNA OD NAJVEĆIH PREPREKA ZA POTENCIJALNE INVESTITORE U CRNOJ GORI

Korupcija je jedna od najvećih prepreka za brojne investitore iz partnerskih država od kojih neki godinama uzalud pokušavaju da investiraju kapital, ocenio je ministar bez portfelja u Vladi Crne Gore Zoran Miljanić.

- Korupcija je gorući problem Crne Gore i nadamo se da ćemo preko Strategije i formiranja Nacionalnog saveta za borbu protiv korupcije uspeti da dođemo do sistemskog odgovora u borbi protiv korupcije na svim nivoima – rekao je Miljanić, koji je bio državni sekretar u Ministarstvu unutrašnjih poslova, prenosi Mina.

On se sastao sa predsednicom odbora Američke privredne komore u Crnoj Gori (AmCham Montenegro) Svetlanom Vuksanović, sa kojom je razgovarao o izradi Nacionalne strategije za borbu protiv korupcije uloga privrednika u njenoj izradio i ostalim antikorupcijskim inicijativama aktuelne vlade.

Na konferenciji su razmenjene važne informacije u okviru analize stanja nelegalne trgovine u zemljama regiona, najboljim praksama u sprovođenju i koordinaciji nadzora nad sivom ekonomijom.

Tom prilikom, istaknuto je da je borba protiv krijumčarenje robe, uključujući i duvanske proizvode, jedno od deset nacionalnih prioriteta vlade, te da je suzbijanje nedozvoljene trgovine prepoznato i u nedavno usvojenom strateškom do-



FOTO: FREEPIK

kumentu – SOCTA (Procena opasnosti od teškog i organizovanog kriminala), kojom su targetovane organizovane kriminalne grupe i pretnje po nacionalnu bezbednost.

Vuksanović je pohvalila učinjeni napredak u prethodnom periodu kada se radi o zapleni akcizne robe, i istakla da bi Crna Gora trebalo da prati savete međunarodnih partnera, te najbolju međunarodnu praksu da se krijumčarena roba koja nema odgovarajuću kontrolu kvaliteta i ne ispunjava zdravstvene standarde uništi u skladu sa ratifikovanim Protokolom o eliminaciji nezakonite trgovine duvanskim proizvodima.

MERKUR OSIGURANJE U HRVATSKOJ PREUZIMA WÜSTENROT ŽIVOTNO OSIGURANJE

Merkur osiguranje potpisalo je ugovor o sticanju potpunog vlasništva nad akcijama Wüstenrot životnog osiguranja, a transakcija će biti okončana nakon odobrenja nadležnih nadzornih i tela za tržišno nadmetanje, saopštilo je Merkur osiguranje.

Prenos portfelja osiguranja neće uticati na obaveze prema postojećim klijentima Wüstenrot životnog osiguranja, dok će zaposleni u ovom osiguranju biti integrisani u tim Merkur osiguranja Hrvatska, navodi se u saopštenju za javnost, u kom nije precizirana vrednost transakcije.

Wüstenrot životno osiguranje posluje na hrvatskom tržištu osiguranja od 2012. godine, a osnovao ga je Wüstenrot Versicherung AG iz Salzburga kao društvo specijalizovano za proizvode životnog

osiguranja na hrvatskom tržištu, prenosi Seebiz.

Merkur osiguranje na hrvatskom tržištu posluje od 1996. godine. Osnovao ga je Merkur Versicherung AG iz Graca, najstariji austrijski zdravstveni osiguravač, osnovan daleke 1798. godine.

Prema podacima Hrvatskog ureda za osiguranje, Merkur osiguranje je u 2021. godini imalo 245,3 miliona kuna bruto premije, čime je ostvarilo 2,1 odsto uдела na tržištu osiguranja. Istovremeno, Wüstenrot životno osiguranje je prošle godine naplatilo 56 miliona kuna bruto premije, ostvarivši tržišni udeo od 0,48 odsto.

NEMAČKE BOLNICE U FINANSIJSKIM PROBLEMIMA, TRAŽE POMOĆ OD DRŽAVE

Nemačke bolnice će se suočiti sa dramatično većim računima kada im isteknu važeći ugovori sa distributerima gasa, a budući da ne mogu ni da isključe grejanje, niti da ga naplate od pacijenata, traže pomoć od vlade.

Predsednik Nemačke asocijacije bolnica Gerald Gas (Gerhald Gas) je upozorio da će klinike čiji ugovori za gas ističu krajem godine od 2023. godine morati da plaćaju barem trostruko veće račune. Za klinike sa više od 600 kreveta to može da znači povećanje troška za gas sa 800.000 na skoro 2,5 miliona evra godišnje, rekao je Gas, prenosi DPA.

Za razliku od domaćinstava, privrede i državne administracije, pune bolnice ne mogu da štede obaranjem temperature ili isključivanjem radijatora u pojedinim prostorijama, objasnio je on.



Istovremeno, ne mogu ni veću cenu energenata, hrane i tehnike da prebace na potrošače. Zato, rekao je Gas, savezne i pokrajinske vlasti pod hitno treba da dogovore mere za inflatornu amortizaciju troškova bolnica.

Povećanje paušala koji bolnice dobijaju za svaku intervenciju, sada ne može da raste za više od 2,32 odsto godišnje, brojke zaostale iz vremena kada je stopa inflacije ostajala u tom okviru, prenosi DPA. To, međutim, nije sve. Gas je upozorio da bolnice zavise od brojnih spoljnih usluga, na primer firmi koje peru posteljenu.

- Ako one odu, bolnice će za nekoliko dana biti u velikom problemu – upozorio je on.

Gas se požalio i na zastoj ulaganja u bolničke objekte i tehniku. Prema njegovim rečima, ulaganje u bolnice značajno je ispod neophodnog.

NETFLIX IMAO DEVET ODSTO VEĆE PRIHODE, ALI IZGUBIO MILION PRETPLATNIKA

Kompanija Netflix je saopštila da je izgubila 970.000 pretplatnika u kvartalu od aprila do juna, čime je izbegla najgori predviđeni scenario, ali je zato ponudila prognozu ispod očekivanja Wall Streeta za tekući kvartal.

Netflix planira da sledeće godine u ponudu uvrsti i jeftiniji pretplatnički paket sa reklamama i upozorio je da snažan dolar takođe pogađa prihode od pretplatnika u inostranstvu.

Prognoza iz aprila govorila je o eventualnom gubitku od dva miliona pretplatnika u drugom godišnjem kvartalu,

što je u tom trenutku šokiralo ulagače, a postavljena su i mnoga pitanja o dugoročnim izgledima za rast, piše Wall Street Journal.

Iako gubitak u drugom tromesečju nije bio tako veliki kao što se prvobitno očekivalo, U Netflixu su procenili da će broj novih korisnika za period od jula do septembra iznositi takođe jedan milion. Analitičari Wall Streeta očekivali su 1,84 miliona, prema anketi Refinitiva.

Posle godina usijanog rasta, pozicija Netflix-a se promenila jer su direktni rivali Disney, Warner Bros. Discovery, Amazon i Apple, puno ulagali u sopstvene servise za striming.

U pismu akcionarima, kompanija je rekla da je dodatno ispitala ovo usporavanje, koje je pripisala raznim faktorima, uključujući deljenje lozinki, konkurenciju i sporu ekonomiju. Netflix ostaje dominantan servis za striming širom sveta sa skoro 221 milionom globalnih plaćenih pretplatnika.

U aprilu je kompanija saopštila da se delimično bavi "prebegom kupaca" planiranjem suzbijanja deljenja lozinki i lansiranjem manje skupog paketa koji će uključivati reklame. Prošle nedelje, Netflix je najavio Microsoft kao svog tehnološkog i prodajnog partnera za ponudu podržanu reklamama.

Kompanija takođe radi na izgradnji popularnosti serije „Stranger Things“ i nastoji da nju i neke od svojih drugih najvećih uspeha pretvori u dugotrajne franšize.

Od aprila do juna, zarada po akciji iznosila je 3,20 dolara. Netflix je saopštio da je snažan američki dolar pogodio ukupne prihode, koji su porasli za devet odsto. Prihod bi se povećao za 13 odsto bez uticaja na devizni kurs, saopšteno je u kvartalnom izveštaju.

JAČANJE SARADNJE SAD I JUŽNE KOREJE U PROIZVODNJI BATERIJA ZA E-AUTOMOBILE

Potpredsednik i izvršni direktor kompanije LG Chem Šin Hak Čeol (Shin Hak-cheol) sastao se sa ministarkom finansija Sjedinjenih Američkih Država Dženet Jelen (Janet Yellen) u LG Science Parku u Seulu, kako bi razgovarali o načinima saradnje Južne Koreje i SAD na jačanju globalnog lanca nabavke materijala za baterije za električna vozila.

Objekat za istraživanje i razvoj kompanije izabran je kao prva destinacija za dvodnevno putovanje američke ministarke finansija u Koreju. Hemijska firma je takođe bila jedina korejska kompanija koju je posetila tokom svoje turneje po indopacifičkom regionu, piše



KoreaTimes.

LG Chem aktivno razmatra uspostavljanje fabrike za proizvodnju katoda u Severnoj Americi kako bi ojačao lanac snabdevanja baterijama. Ove investicije vezane za baterije za lokalizaciju lanca snabdevanja u SAD premašuju sveukupno 11 milijardi dolara do 2025. godine.

Kompanija LG Chem je saopštila da očekuje da će sastanak njenog generalnog direktora sa visokim zvaničnikom američke vlade pomoći da se ubrzaju ulaganja kompanije u materijal za baterije u Severnoj Americi.

I APPLE PAUZIRA ZAPOSŁJAVANJE

Apple je najnovija kompanija iz reda tehnoloških giganta koja je obuzdala planove zapošljavanja i potrošnje, argumentujući da je „Silicijska dolina zabrinuta zbog recesije u narednim mesecima“.

Proizvođač iPhone telefona nastoji da ograniči rashode i rast radnih mesta u nekim od svojih odeljenja, izvestio je Bloomberg. Oprezniji stav oponaša pristup njegovih tehnoloških kolega, uključujući Amazon, Alphabet i Microsoft, koji su svi preduzeli korake da uspore potrošnju i zapošljavanje.

Vest je izazvala pad vrednosti akcija kompanije i povećanu strepnju oko sezone objave zarada tehnoloških firmi, koja ove nedelje kreće u punom zamahu. Kompanijama će možda biti teško da uvere nervozne investitore. IBM je, doduše, zabeležio rast prodaje bolji od očekivanog, samo da bi njegove akcije zabeležile pad u kasnom trgovanju.

Broj zaposlenih u kompaniji Apple je stalno rastao tokom protekle decenije. Za sada, većina najvećih tehnoloških kompanija ne govori o ukidanju poslova, već samo o smanjenju stope zapošljavanja.

A ukupni rast radnih mesta u SAD nije zastao. Platni spiskovi su u junu porasli za 372.000, nadmašivši procenu od 265.000, a radna mesta u proizvodnji su pomogla da se povećaju brojke. SAD su u junu dodale 25.000 novih radnih mesta u informatičkoj oblasti.

Ipak, pojedine tehnološke kompanije idu korak dalje, pa se odlučuju i za ukidanje nekih radnih mesta. To uključuje i Microsoft, koji je saopštio da eliminiše neke pozicije kao „deo reorganizacije“.

Smanjenje utiče na manje od jedan odsto njegove radne snage od 180.000 ljudi, a Microsoft i dalje očekuje da će godinu završiti sa povećanim brojem zaposlenih, što znači da je na drugoj strani zapravo povećao zapošljavanje. U maju je usporeno zapošljavanje u odeljenjima zaduženim za Windows, Office i Teams, podseća Bloomberg.

NESTAŠICE STRUJE I GORIVA NA KUBI

Na Kubi dugo već traje nestašica goriva i struje, što je izazvalo demonstracije stanovništva, ali se restrikcijama ne nazire kraj. Vozači su primorani da danima čekaju na benzinskim pumpama da stigne dizel gorivo koje se najviše koristi na Kubi.

Nestašica je pogoršana odlukom kubanskih vlasti da gorivo namenjeno potrošačima preusmere ka agregatima za proizvodnju električne energije, ali ni to nije bilo dovoljno da bi se izbegla višerasovna isključenja struje, prenose svetski mediji.

Iako vlada nije zvanično komentarisala nestašicu goriva, stručnjaci ocenjuju da je situacija u direktnoj vezi sa energetsom krizom u zemlji, koja ima tendenciju pogoršavanja, posebno tokom leta, jer Venecuela nije poslala na Kubu dovoljne količine dizela.

Kubanci su napravili liste čekanja koje se redovno ažuriraju. Oni koji žive u Havani i imaju mobilne telefone, kako prenose mediji, mogu da provode noći kod kuće i da prate situaciju, dok ostali bukvalno spavaju i jedu u kolima dok čekaju u redu. Kada gorivo stigne

na pumpu, vozači mogu da napune rezervoare automobila, ali je zabranjeno sipanje u kanistere.

Prekidi struje bili su glavni uzrok široko rasprostranjenih građanskih protesta pre godinu dana, ali su restrikcije nastavljene poslednjih meseci, dok su protesti postali sporadični, podseća Reuters.

- Operativne rezerve koje imamo u električnom sistemu su nedovoljne da pokriju potražnju, što čini efekte na uslugu neizbežnim – saopštilo je kubansko Ministarstvo rudarstva i energetike. Prema navodima nadležnih problem su kvarovi na zastarelim kubanskim elektranama, koje nisu adekvatno održavane zbog nedostatka sredstava. Dodatni problem nastao je usled požara na dva generatora, zbog čega bi problem mogao da potraje i naredne godine. Ministarstvo navodi da su poskupljenja goriva dovele do naprezanja resursa, ali da nisu imala veliki uticaj na nestanke struje, već da su razlog dotrajali generatori.

Kuba uvozi više od 50 odsto goriva iz Venecuele, dok njene elektrane uglavnom sagorevaju lokalnu naftu. Samo pet odsto električne energije dolazi iz drugih izvora. Havana je uglavnom pošteđena dnevnih nestanaka struje koji traju po četiri sata i više, a ponavljaju se svakog dana. Sankcije i rastuće cene hrane, goriva i transporta naglasile su zavisnost od uvoza i ranjivost zbog propadanja dotrajale infrastrukture. Ekonomija Kube oslabila je za 10,9 odsto u 2020. godini, a prošle godine je ojačala za oko dva odsto.



FOTO: BETA/AP



ПРОИЗВОДЊА, ДИСТРИБУЦИЈА И
СНАБДЕВАЊЕ ТОПЛОТНОМ ЕНЕРГИЈОМ

Цара Душана 7, 26000 Панчево
013/319241
office@grejanje-pancevo.co.rs
www.grejanje-pancevo.co.rs



LAZIĆ-POLJO KOMERC

Šimanovačka 92, 2308 Golubinci
063/ 88 06 707, 022/ 38 14 69, lazicpk@gmail.com

Otkup i prodaja uljarica i žitarica



PORESKE OBAVEZE U JULU I AVGUSTU

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

5. jul

Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima po osnovu estradnih programa u prethodnom mesecu

Obaveštenje se dostavlja na Obrascu OZU - Obaveštenje o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa.

Dostavljanje izveštaja o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom za prethodni mesec i uplata sredstava

Izveštaj se dostavlja na Obrascu IOSI - Izveštaj o izvršavanju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom.

11. jul

Podnošenje poreske prijave i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za prethodni mesec.

Prijava se podnosi na Obrascu PP-PPNO - Poreska prijava poreza na premije neživotnih osiguranja.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

Prijava se podnosi na obrascu PP PDV - Poreska prijava za porez na dodatnu vrednost

15. jul

Plaćanje akontacije doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec

Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za drugi kvartal 2022. godine

Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, za domaće državljane zaposlene u inostranstvu i za inostrane penzionere za prethodni mesec

Podnošenje poreske prijave i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva za prethodni mesec

Prijava se podnosi na Obrascu PP OD-O - Poreska prijava o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec

Prijava se podnosi na Obrascu PPPDV - Poreska prijava za porez na dodatnu vrednost.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za drugo tromesečje 2022. godine

Prijava se podnosi na obrascu PP PDV - poreska prijava za porez na dodatnu vrednost.

Podnošenje obrasca PID PDV 1 za jun mesec ako je u junu mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu

Podnošenje obrasca PID PDV 1 za drugo tromesečje ako je obveznik u drugom 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. jul

Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. dana u mesecu



1. avgust

Plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za neisplaćene zarade za jun 2022 godine.

5. avgust

Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima po osnovu estradnih programa u prethodnom mesecu

Obaveštenje se dostavlja na Obrascu OZU - Obaveštenje o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa.

Dostavljanje izveštaja o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom za prethodni mesec i uplata sredstava

Izveštaj se dostavlja na Obrascu IOSI - Izveštaj o izvršavanju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom.

10. avgust

Podnošenje poreske prijave i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za prethodni mesec

Prijava se podnosi na Obrascu PP-PPNO - Poreska prijava poreza na premije neživotnih osiguranja.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

Prijava se podnosi na obrascu PP PDV - Poreska prijava za porez na dodatnu vrednost.

15. avgust

Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec

Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, za domaće državljane zaposlene u inostranstvu i za inostrane penzionere za prethodni mesec

Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike za treći kvartal 2022. godine

Plaćanje doprinosa za poljoprivrednike za treći kvartal 2022. godine

Podnošenje poreske prijave i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva za prethodni mesec.

Prijava se podnosi na Obrascu PP OD-O - Poreska prijava o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec.

Prijava se podnosi na Obrascu PPPDV - Poreska prijava za porez na dodatnu vrednost

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za jul mesec ako je u julu mesecu ispunjen 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

31. avgust

Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. dana u mesecu

Plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za neisplaćene zarade za jul 2022. godine

DRUGA POLOVINA GODINE DONOSI BROJNE EKONOMSKE IZAZOVE NA GLOBALNOJ SCENI

GRAĐANE I PRIVREDNIKE U SRBIJI OČEKUJU VRUĆA JESEN I HLADNA ZIMA

DVOCIFRENA INFLACIJA, PROBLEMI SA CENOM I DOSTUPNOŠĆU ENERGENATA, POSKUPLJENJE HRANE, ALI I RAST KAMATA I PAD PRIVREDNE AKTIVNOSTI, SAMO SU NEKI OD EFEKATA KRIZE AKTUELNE U CELOM SVETU. ISTOVREMENO, OVO SU NEKI OD FAKTORA KOJI ĆE BITI U PRVOM PLANU TOKOM NAREDNIH MESECI, DOK ZAPADNA EVROPA STRAHUJE OD MANJKA RUSKOG GASA, SRPSKE POTROŠAČE NAJVIŠE BRINE MOGUĆI SKOK CENA STRUJE I GORIVA. PROGNOZE SU RAZLIČITE, ALI ZAKLJUČAK JE MANJE-VIŠE JEDINSTVEN I GLASI – SPREMITI SE ZA KRIZU KOJA JE DOŠLA DA OSTANE SA NAMA JOŠ NEKO VREME

Uticaj globalnih geopolitičkih dešavanja, dvocifrena inflacija, talas poskupljenja hrane, ali i borba za energetska stabilnost, samo su neki od faktora koji će obeležiti naredne mesece. Ceo svet je trenutno u sličnoj poziciji i zemlje širom sveta spremaju se za neizvestan period pred nama. Tako i građane i privrednike u Srbiji, po svemu sudeći, ove godine očekuje „vruća jesen“ i hladna zima.

Iako neke ekonomske projekcije najavljuju usporavanje inflacije u našoj zemlji već do kraja jula, cene na rafovima kao da se kreću u nekom drugom pravcu. Većina analitičara ipak očekuje da će inflacija još neko vreme biti „u plusu“,

što će doprineti privrednom rastu manjem od planiranog, a mnoge zemlje već najavljuju i ulazak u recesiju.

Poznavaoci prilika tvrde da bi hrane trebalo da bude dovoljno, ali po nešto višim cenama, dok je sa energentima situacija nešto drugačija. Mnogo toga zavisi od razvoja odnosa između Rusije i Evropske unije, pa bi cene gasa, nafte, struje ili uglja, ali i njihova raspoloživost, mogle da budu pod velikim znakom pitanja.

Direktor Instituta FEFA profesor dr Goran Radosavljević smatra da nas očekuje prilično dinamična jesen i kraj godine. Prema njegovim rečima, predviđanja recesije u svetu u drugoj polovini

godine, očekivani dalji rast cena hrane i neizvesnost oko snabdevanja energijom, uticaće negativno na svetsku ekonomiju i dovešće do pada standarda građana.

- To će se, naravno, preliti i na Srbiju. Pored toga, mi imamo i neke interne stvari koje su uticale na rast cena i pad standarda do sada. Rast cena hrane je u Srbiji u prethodnih godinu dana bio duplo veći u odnosu na proseku EU. Razlog je, pre svega, loša poljoprivredna politika u prethodnoj deceniji. Procene su da je prolećna setva bila oko 45 odsto skuplja nego u 2021. godine, što će svakako uticati na dalji rast cena hrane na jesen – navodi Radosavljević u razgovoru za Biznis.rs.

On ukazuje da, istovremeno, rast cena energenata u Srbiji nije bio ni približno veliki kao u Evropskoj Uniji, a razlog za to je što su cene struje i gasa, a od skoro i naftnih derivata, administrativno određene, čime je sprečeno direktno preliivanje rasta cene sa svetskog tržišta.

- Sa druge strane, loše upravljanje Elektroprivredom Srbije (EPS), kao i visok stepen korupcije u prethodnim godinama, doveo je do kolapsa u proizvodnji i enormnih gubitaka – oko 30 milijardi dinara u prva tri meseca 2022. godine. Time su dovedene u pitanje isporuke električne energije tokom sledeće zimske sezone. Prirodnog gasa će biti, ali se u ovom trenutku ne zna po kojim cenama. Sve to utiče na visok stepen neizvesnosti u drugoj polovini godine. Konačno, nastavak rata u Ukrajini i pooštavanje sankcija Rusiji moglo bi u nekom trenutku indirektno da pogodi i Srbiju, koja je u energetsom smislu veoma zavisna od Rusije – smatra Radosavljević.

Toplica Spasojević, predsednik ITM sistema, kaže da geostrateška situacija nije dobra i ocenjuje da postoji snažna opcija da se cene energenata podignu na veoma visok nivo, kao i da se inflacija pogura što više da bi se „ispegla“ sav novac odštampan u prethodnih nekoliko godina. Na taj način bi se, smatra on, cene obezvređile i postavile na jedan novi nivo.

- Rat u Ukrajini se verovatno neće završiti do kraja godine, ali do tada će još mnogo novca biti bačeno. Ukrajina troši pet milijardi mesečno, a to neko dotira. Sve zemlje u okruženju se naoružavaju, Nemci su doneli odluku da ulože 100 milijardi evra u naoružanje. Sve to vuče ka jednom novom svetskom ekonomskom poretku koji je sada neizvestan, a da ne govorimo o evroazijskoj G20 i BRICS ekonomijama, koje će prvi put pokušati da zamene dolar kao rezervnu valutu ustanovljenu 1945. godine Bretonvudskim dogovorima – ističe Spasojević u razgovoru za Biznis.rs.

On se nada da su trenutne SPOT cene koje se dešavaju na tržištu energenata samo privremene, jer bismo inače „svi bili u problemu“. Zato navodi da je za Srbiju važan odnos sa Rusijom i misli da će naša zemlja moći da održi relativno niže cene od drugih. Ipak, tvrdi da cene energenata neminovno moraju da idu gore,



Goran Radosavljević

jer rastu u celom svetu.

- Nama je Elektroprivreda Srbije dovoljno slaba da ne može da izdrži ovaj energetski udar, a i ne treba to da radi, to mora da uradi državni budžet. Ministarstvo finansija treba da nađe novac u budžetu kojim će da se kompenzuje šteta koju ima EPS kupujući struju za 300 evra, a prodajući je domaćinstvima za 60, a privredi za 75 evra – ocenjuje naš sagovornik.

Da svi ekonomski pokazatelji govore da „vruća jesen“ čeka privrednike i građane potvrđuje u razgovoru za Biznis.rs i direktor Unije poslodavaca Srbije (UPS) Srđan Drobnjaković.

- Cena gasa u Evropi je trenutno premašila 1.900 dolara (sredinom jula, prim.aut.). Jedno vuče drugo. Povećanje cene energenata neminovno donosi i povećanje cena finalnih proizvoda, a samim tim utiče i na standard krajnjeg korisnika, potrošača, to jest svih nas. Jedan deo cena stagnira ili čak pada, dok drugi deo cena ide na gore, što je trenutno situacija sa energentima. To je više biflacija – ističe Drobnjaković.

Bez obzira na aktuelne krize jesen je, prema mišljenju predsednice Asocijacije slobodnih i nezavisnih sindikata (ASNS) Ranke Savić, težak period za građane. Troškovi se multiplikuju zbog polaska dece u školu, na studije, potrebno je obnoviti garderobu, nabaviti knjige, sprema se zimnica, ogrev, i sve to posle leta i odmora koji, po pravilu, isprazne novčanike.

- Udružena kriza svih vrsta – politička, energetska, ekonomska i, kao združena posledica – socijalna, samo dodatno povećava probleme i stvara teško premostiv jaz u porodičnim budžetima. Nominalna stagnacija prihoda uz realno opadanje od najmanje 20 odsto sa jedino potpuno izvesnim i neminovnim daljim poskupljenjima, pre svega, osnovnih potreba, kao i nemogućnost smanjenja fiksnih troškova, dovešće do značajnog siromašenja porodica i opšteg pada standarda, kako ličnog tako i društvenog – ocenjuje Savić za Biznis.rs.

Kada je reč o privrednicima, ona smatra da je najveći problem to što ne mogu da planiraju trošak inputa, ali i preskupi krediti.

- Berzansko određivanje cena na dnevnom nivou, stalni rast troškova, a posebno nemogućnost nabavke ili enormno produženi rokovi isporuke inputa uz potpunu energetska neizvesnost su neminovni jesenji privredni ambijent. Dosadašnju ekonomsku stabilnost održavao je pretežno sektor usluga, ali bez stabilnog rasta proizvodnje i održavanja kakve-takve tražnje ući ćemo, kao ekonomija i kao društvo, u ozbiljne i teško rešive probleme – kaže naša sagovornica.

Ceh energetske stabilnosti „na odloženo“ će platiti i privreda i građani

Pitanje energenata danas je glavni problem sa kojim se suočavaju i mnogo veće zemlje od Srbije. Naši sagovornici saglasni su da će se on odraziti ne samo



na industriju, već i na cene krajnjih proizvoda.

- Rast cena energenata direktno utiče na rast cena proizvodnje i troškove logistike. U odnosu na prosek 2021. godine, cena sirove nafte je veća za gotovo 50 odsto, a u odnosu na 2020. godinu čak dva i po puta. To je uticalo na značajan rast cena naftnih derivata u maloprodaji. Privreda je uglavnom reagovala rastom cena svih proizvoda, što je dovelo do visoke inflacije u gotovo čitavom

svetu. Slična situacija je sa cenama gasa koje su imale rast tri-četiri puta i cenom električne energije koja je za manje od dve godine porasla sa oko 50 evra za megavat (MWh) na čak 350 evra u jednom trenutku. Građani i privreda u Srbiji su direktno osetili rast cena i međugodišnju inflaciju koja je dvocifrena. Međutim, još nisu direktno osetili rast cena gasa i struje, ali se očekuje da u drugoj polovini godine ove cene porastu – kaže direktor Instituta FEFA prof. dr Goran

Radosavljević.

Ako do toga ipak ne dođe, on ističe da će to negativno uticati na poslovanje EPS-a i Srbijagasa i rast duga ovih kompanija, koji će se gotovo sigurno preliti na javni dug. Na taj način građani i privreda će svakako platiti danak rasta cena, samo „na odloženo“.

Direktor Unije poslodavaca Srđan Drobnjaković ocenjuje da je, bez obzira na maksimume koje cena nafte dostiže na svetskom tržištu, još uvek rano govo-

PETAR STANOJEVIĆ, SAVETNIK MINISTARKE RUDARSTVA I ENERGETIKE, ZA BIZNIS.RS
O EFEKTIMA ENERGETSKE KRIZE

PRITISAK ENERGENATA NA CENE I INFLACIJU U SRBIJI BIĆE NIŽI NEGO U NEKIM DRUGIM ZEMLJAMA

- Energetika i energenti utiču na sve, počevši od njihovih cena i raspoloživosti, pa do ekoloških posledica koje izazivaju. Što se tiče raspoloživosti, može se očekivati da će nekih energenata u narednom periodu biti manje na raspolaganju, posebno u Evropi. Biće problema sa naftom i naftnim derivatima, prirodnim gasom, ali i ugljem. Ovi problemi izazvani su prvenstveno različitim sankcijama koje su uvedene kako na ruske, tako i na energente iz nekih drugih zemalja kao što je, na primer, Iran. Biće i problema da se obnovi, ili barem održi, proizvodnja u zemljama kao što su Alžir, Venecuela ili Libija – kaže u razgovoru za Biznis.rs posebni savetnik ministarke rudarstva i energetike Petar Stanojević.

Pitanje energenata danas je glavni izazov sa kojim se suočavaju i mnogo veće zemlje od Srbije. Na koji način će ovaj problem do kraja godine uticati na građane, a kako na privredu?

- Proizvodnja energenata je do sada uglavnom bila izjednačena sa tražnjom. Kada se uvedu ograničenja na neke od njih, to će neumitno dovesti do promena snabdevača, pa će se promeniti i dosadašnji logistički putevi. Hteli ne hteli, ukoliko potražnja bude kao što je bila, nabavka energenata sa udaljenih lokacija će dovesti do sigurnog posku-

pljenja logistike. Pitanje je i da li se svi energenti mogu nabaviti u potrebnim količinama. Dodatni problem će biti kapaciteti za preradu, posebno nafte, jer su rafinerijski kapaciteti godinama smanjivani, kao posledica preuzimanja tržišta od strane rafinerija koje su imale komparativne prednosti i gašenja onih manje efikasnih.

Davati prognoze u današnje vreme je jako nezahvalno jer, pored uobičajenih faktora, danas odlučujući uticaj imaju političko-ideološka opredeljenja strana u sukobu u Ukrajini. Umesto prognoza, uputnije je govoriti o manjim i većim rizicima. Osnovni rizik je prekid snabdevanja gasom iz Rusije. Ako do njega dođe, približno 23 odsto evropske proizvodnje električne energije i 40 odsto energije za grejanje će nedostajati. To će neminovno dovesti do restrikcija na celom kontinentu, a Srbija će se naći u položaju da će imati problem sa uvozom električne energije. No, nadajmo se da će Gazprom i EU partneri naći način da se ovaj rizik minimizira ili otkloni.

Sledeći rizik predstavljaju smanjene mogućnosti uvoza dovoljnih količina nafte i naftnih derivata u zemlje Evrope. Za očekivati je da će se zbog promena uobičajenih snabdevača dešavati problemi sa nalaženjem novih i logistikom dovoza robe. Srbija, osim ako joj fizički

ne bude presečeno snabdevanje naftovodom iz Omišlja, ne bi trebalo da ima većih problema, jer ima rafineriju koja može efikasno da preradi sve vrste nafte i ima određene rezerve derivata. Zabrana uvoza ruskog uglja će takođe uticati na zemlje EU, jer je pitanje koliko uglja i odakle se može uvesti, posebno u slučajevima kada bude potrebno da se ugljem zamenjuje prirodni gas.

Koga bi najviše mogle da pogode restrikcije?

- Što se tiče stanovništva, za njega se svim kriznim planovima, i u Evropi i kod nas, predviđa prioritet u snabdevanju svim vrstama energenata. Restrikcije, ukoliko ih bude, pogodiće prvenstveno privredu. Naravno, i to može kroz nedostatak određenih roba povratno da utiče na stanovništvo. Cene energenata pogodiće i privredu i stanovništvo. Stanovništvo manje, jer će sve vlade štititi prvo tu kategoriju potrošača. Problemi sa nedostatkom energenata uticaće na rast njihove cene, a moguća recesija na smanjenje potražnje, a time i cena. Srbija iz tih razloga danas čini napore da obezbedi što veće količine uglja za zimu, nafte i naftnih derivata i prirodnog gasa za rezerve.

Kako će se problem sa energentima odraziti na cene krajnjih proizvoda u našoj zemlji?

- Energija čini veliki deo troškova koji ulaze u cenu svakog proizvoda ili usluge. Verujem da će Vlada Srbije nastaviti sa nekim vidom kontrolisanja rasta cena energije. To će se prvenstveno odnositi na cene električne energije, jer je tu udeo domaće proizvodnje još uvek relativno visok i pored aktuelnog uvoza. Što se cena gasa tiče, što se veće rezer-

riti o uspostavljanju trenda koji bi imao uticaj na naše tržište i cene goriva na benzinskim pumpama.

- Sve zavisi od toga kako će se na svetskoj berzi regulisati odnos ponude i potražnje i od reakcije kompanija na strah izazvan trenutnim okolnostima, odnosno ratom u Ukrajini. Međutim, ako cena nafte nastavi da raste, onda će biti pomeranja i na srpskim benzinskim pumpama, jer svetski trend se neminovno prenosi i na naše tržište – dodaje on.

Ipak, Drobnjaković ističe da pored globalnih trendova koji utiču na cenu goriva postoje i oni srpski koji se vezuju za akcize, a koji bi mogli da dovedu do poskupljenja.

- Tako bar nalaže Zakon o akcizama po kome bi u toku ove godine trebalo da usledi usklađivanje nominalnih iznosa, akciza sa indeksom potrošačkih cena u 2022. godini. Po pravilu, to se uglavnom dešava u februaru, ali može i kasnije, a koliko će to povećanje iznositi, zavisi

od zvaničnih statističkih podataka koji budu objavljeni – smatra on.

Predsednica Asocijacije slobodnih i nezavisnih sindikata (ASNS) Ranka Savić kaže da je pitanje energenata, pre svega, političko, pa tek onda, kao uzročna posledica, ekonomsko pitanje, ili pre problem.

- Cela Evropa se ponaša potpuno iracionalno, dovodeći u pitanje ne samo ekonomiju i standard svojih građana, nego urušavajući i sve vrednosti i prin-



Pitanje poskupljenja struje o kome se već duže vreme govori jedno je od glavnih pitanja i za građane i za privrednike. Kako će se rast cena električne energije odraziti na životni standard, a kako na rad preduzeća? Koje industrije će najpre biti na udaru?

- Očekujem da Vlada Srbije neće dozvoliti rast cena električne energije do onog nivoa koji se naziva tržišnom cenom danas u Evropi i na kojem je cena na berzi tri do pet puta veća od domaće cene. Cena za stanovništvo je regulisana i ne očekujem neki veći rast. Što se tiče cena za privredu, ona je danas više nego stimulativna, jer je veoma niska i čini našu privredu konkurentnom, a Srbiju mestom isplativim za investicije. Međutim, ta cena nije održiva na današnjem nivou jer ne pokriva troškove poslovanja EPS niti troškove uvoza električne energije. I pored svih problema sa kojima se EPS suočio u skorijoj prošlosti, profitiranje drugih na račun EPS-a nije održivo, jer bi se time urušio osnovni sistem i potka srpske energetike i više ne bismo imali način da izbegnemo „nemilosrdno“ tržište. Istovremeno, cene ne smeju porasti „više nego što je neophodno“ kako bi se očuvala konkurentnost domaće privrede i atraktivnost za investiranje.

Kakav god bio, rast cena energije za privredu će svakako uticati na povećanje cena drugih domaćih proizvoda. Više će se odraziti na cene energetski intenzivnih delatnosti. Na rast cena drugih proizvoda još više će uticati rast cena energenata na stranim tržištima, jer je Srbija zemlja koja veliki deo potrebnih proizvoda uvozi, pa će kroz uvoz proizvoda „uvesti i cene“ tamošnjih energenata koje su danas uglavnom veće od domaćih.

ve gasa stvore tokom leta, to će biti više mogućnosti da se one drže pod kontrolom tokom zime, jer mi gas danas nabavljamo po veoma povoljnoj ceni. Što se nafte i derivata tiče, mislim da tu stvar treba prepustiti tržištu koje će reagovati u zavisnosti od raspoloživosti energenata, ali i kretanja u svetskoj ekonomiji, pri čemu prvenstveno mislim na moguću recesiju, rast inflacije i slično. Trenutno, na primer, cena nafte na svetskom tržištu pada. Preduga regulacija nije moguća, niti država ima novca da duži vremenski period nadoknađuje razlike u cenama.

Rezerve energenata mogu pomoći da se i cene drže pod kontrolom ili da se cenovni udari bolje amortizuju. Cene uglja za stanovništvo se verovatno neće značajnije menjati. Ukratko, pritisak energenata na cene i inflaciju u našoj zemlji će, verovatno, biti niži nego u nekim drugim zemljama, jer će nam i cene

energenata biti niže. Cene za građanstvo će svakako manje rasti, jer stanovništvo spada u kategoriju „regulisanog snabdevanja“, a za tu kategoriju se cene posebno određuju.

Šta je rešenje za predstojeću grejnu sezonu? Čeka li građane hladna zima?

- Već sam napomenuo da ćemo biti sigurniji ukoliko stvorimo veće rezerve energenata. Ukoliko se ostvare aktuelni planovi trebalo bi da rezervi prirodnog gasa i naftnih derivata imamo za oko tri meseca potrošnje u zimskim uslovima. To bi nam omogućilo da imamo i manje problema sa grejanjem. Što se tiče snabdevanja električnom energijom imaćemo problema ukoliko se smanje isporuke prirodnog gasa iz Rusije u EU i ukoliko bude problema kod evropskih proizvođača električne energije (na primer, proizvodnja iz nuklearnih elektra- na u Francuskoj).

FOTO: MINISTARSTVO RUDARSTVA I ENERGETIKE



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

Ranka Savić

cipe koji su uzdizani kao vrhunski i univerzalni standardi i stubovi savremenog evropskog društva i obavezujući nivo aspiracija za države poput naše. Isto stanje je i sa privredom. Ukoliko bude gasa i nafte, ne samo kao energenata, nego kao sirovina, i pored rasta troškova neće biti većih potresa, uključujući i otpuštanje radnika. Naravno da će rast cena, prvenstveno nafte, imati za posledicu povećanje troškova i krajnjih cena, što će se preliti, pre svega, na potrošnju građana i usloviti dalji pad standarda, ali će se održati barem elementarna stabilnost – podvlači Savić.

U zimskom periodu čeka nas hladan tuš

Zbog problema sa snabdevanjem, a prema najavama zvaničnika, čini se da građane Srbije čeka hladna i skupa zima. Direktor Instituta FEFA prof. dr Goran Radosavljević ocenjuje da nas očekuje veoma neizvesna zima, kako po pitanju cena energenata, tako i po pitanju njihove stabilne isporuke.

- Nažalost, višegodišnje loše upravljanje javnim energetske kompanijama, korupcija i nepotizam, doveli su do situacije da nema brzih i bezbolnih rešenja tog problema. EPS će naredne sezone uvoziti i ugalj i električnu energiju i cena će sugurno biti veoma visoka. Da li će je građani platiti direktno ili indirektno, ostaje da se vidi. Prirodnog gasa će biti, ali je cena takođe neizvesna. Najavljeno je ovih dana prvo poskupljenje od devet

odsto, ali to nije dovoljno. Veliki problem predstavlja i decenijsko neinvestiranje u skladišne kapacitete, pa tako Srbija čeka predstojeću zimu sa nedovoljno rezervi gasa. Poslednje skladište je sagrađeno 2011. godine, i od tada, uprkos najavama, nije urađeno ništa. Istina, zakupili smo određene kapacitete u Mađarskoj, ali se ja ne bih mnogo uzdao u to ukoliko bude došlo do vanrednih okolnosti – ističe Radosavljević.

Na pitanje da li je celokupna situacija znak da države okreću leđa zelenoj energiji, on kaže da, što se Evrope tiče, vanredno stanje zahteva i vanredne odluke. Tako su bukvalno preko noći nuklearna energija i prirodni gas „pozeleneli“ i postali „poželjni“ energenti.

- Istovremeno, u nedostatku ruskog gasa, ugalj je postao prihvatljiv za proizvodnju električne energije. Smatram ipak da je to trenutno rešenje izazvano ratom u Ukrajini i da Evropa neće odustati od zelene agende i planiranog smanjenja emisija do 2050. godine – kaže Radosavljević.

Pitanje poskupljenja struje, o kome se već duže vreme govori, jedno je od glavnih pitanja kako za privrednike, tako i za građane. U vezi sa procentualnim iznosom poskupljenja dosta se spekulise, a direktor Instituta FEFA ističe da je teško reći šta je realna potreba za poskupljenjem električne energije.

- EPS u normalnim okolnostima pro-

izvodi dovoljno struje za domaće potrebe. Cena proizvodnje je oko 35-40 evra po MWh, ne računajući velike gubitke koje EPS proizvodi prilikom proizvodnje i distribucije. Dakle, maloprodajna cena od oko 80 evra, koliko prema izveštaju Eurostata danas plaćaju građani Srbije, sasvim je dovoljna da se pokriju troškovi proizvodnje – navodi Radosavljević.

Problem je, kako kaže, nastao jer EPS više ne može da proizvede dovoljno struje i mora da je uvozi. Uvoz je pak nekoliko puta skuplji, pa se sada postavlja pitanje ko će da plati tu razliku u ceni.

Kada je reč o predstojećoj grejnoj sezoni koja očekuje građane, naročito kada se u obzir uzmu prosečne plate u Srbiji, predsednica Asocijacije slobodnih i nezavisnih sindikata (ASNS) Ranka Savić ističe da naš problem nisu energenti nego politika.

- Ako nam dozvole uvoz gasa na sadašnji način, kao i nafte, preguraćemo zimu, barem u gradovima, bez većih posledica. U suprotnom, čeka nas smrzavanje, pucanje infrastrukture, pre svega,

DA LI JE U SRBIJI NAJEFTINIJA STRUJA U EVROPI?

Uprkos tome što se godinama govori da plaćamo najjeftiniju struju u Evropi, Goran Radosavljević smatra da to treba uzeti sa rezervom jer, prema podacima Eurostata, građani Srbije plaćaju prosečno oko 80 evra za MWh, što je na nivou proseka regiona.

- Takođe, građani koji troše relativno više ili se greju na struju plaćaju i do 150 evra po MWh, u takozvanoj crvenoj tarifi. Na sve to treba dodati veliki broj fiksnih (na primer, instalisana snaga) i varijabilnih naknada (naknada za OIE), kao i akcizu i PDV. Istovremeno, EPS je javno preduzeće koje ne posluje po tržišnim uslovima, dobija značajne direktne i indirektno subvencije od države (državne garancije za zaduživanje, netržišne cene sirovina i drugo) te je pitanje u takvim okolnostima da li cena treba uopšte da bude veća. Ovo je naročito važno u situaciji kada se traži povećanje cene za pokrivanje neefikasnosti i gubitaka EPS-a, što svakako nije opravdano – smatra Radosavljević.

proizvodnje i distribucije struje i sveopšti kolaps. Građani koji se greju na ostale energente moraju prvo da napapirče novac, a onda da ih nabave po enormnim cenama. Uz naša primanja, u najboljem slučaju, biće nam toplo u stanu, a hladno oko srca – kaže Savić.

Rast cena struje uticaće negativno na čitavu privredu

Kada je reč o privredi, direktor Instituta FEFA kaže da, ukoliko dođe do rasta cene električne energije, to će se svakako negativno odraziti na poslovanje čitave privrede Srbije.

- Rast cena će se direktno odraziti na poskupljenje finalnih proizvoda, počev od cene hrane, industrijskih proizvoda, pa sve do cene drugih energenata. To smo na neki način već videli nakon rasta cena derivata nafte. Rast cena struje od 20 odsto gotovo sigurno će se odraziti na rast troškova života od nekoliko procentnih poena – navodi Goran Radosavljević.

Toplica Spasojević kaže da cena struje za preduzeća, ako danas želite da je ugovorite za sledeću godinu, ne može da se nađe ispod 200 evra po megavat času, a privreda je do kraja jula ima po ceni od 75 evra.

- Nije realno. Možda je tehničko rešenje da određene kategorije privatnih potrošača i firmi dobiju deo struje po nekoj povlašćenoj ceni, a deo po višoj, i da se tako ljudi navedu da investiraju u obnovljive izvore, na primer, solarnu energiju. Ja mislim da Srbija mora da bude preplavljena solarima po krovovima i zemljištu koje nije za poljoprivrednu obradu. Samo tako mi možemo da se spasemo ovih visokih cena koje će verovatno ostati na nekom višem nivou od dosadašnjih – ocenjuje Spasojević.

Direktor Unije poslodavaca Srbije Srđan Drobnjaković smatra da će većina potrošača, i pored liberalizacije i slobodnog izbora snabdevača, ipak ostati u EPS-u, jer je tako navikla. Zato će se povećanje cene finalnih proizvoda drastično odraziti na konkurentnost, prevashodno onih koji izvoze. EPS bi, prema mišljenju direktora UPS-a, trebalo svoje kupce da zaštiti od promenljivosti i fluktuacija cene struje na berzi.

- Na osnovu svojih stvarnih troškova EPS bi trebalo da pravi takve ugovore kojima bi se usklađivala cena sa komi-



Toplica Spasojević

tentima, posebno onim velikim. Samo tako će se pokazati kao pravo državno preduzeće koje posluje društveno odgovorno – navodi on.

Kada je reč o industrijama koje će na pre biti na udaru, Drobnjaković objašnjava da će pored malih preduzeća biti pogođeni i veliki sistemi i grane u kojima je u formiranju cene najveći trošak električna energija. Takva je, primera radi, hemijska industrija, gde je učešće struje veće od 60 odsto. IT sektor, trgovinski centri, kao i mnogi drugi, biće pogođeni ovim povećanjem cene. Doći će do domino efekta, navodi naš sagovornik.

Zbog toga je predlog Unije poslodavaca da se ide sa postepenim, malim povećanjem cene u dužem vremenskom roku. Na taj način bi se svi privredni subjekti u zemlji postepeno prilagođavali i ostali konkurentni na tržištu.

- Zaključak Vlade Srbije zapravo je prihvatanje inicijative za postepeno poskupljenje električne energije, koju je Unija poslodavaca Srbije uputila u ime privrede, a preko Socijalno-ekonomskog saveta Srbije. U zaključku je preporučeno Elektroprivredi Srbije da preduzećima kojima ističe ugovor o snabdevanju ponudi električnu energiju po jedinstvenoj nepromenjenoj ceni od 75 evra za MWh (bez PDV-a) za period do 31. jula 2022. –

MEĐUGODIŠNJA INFLACIJA U SRBIJI: 2020-2022. (%)

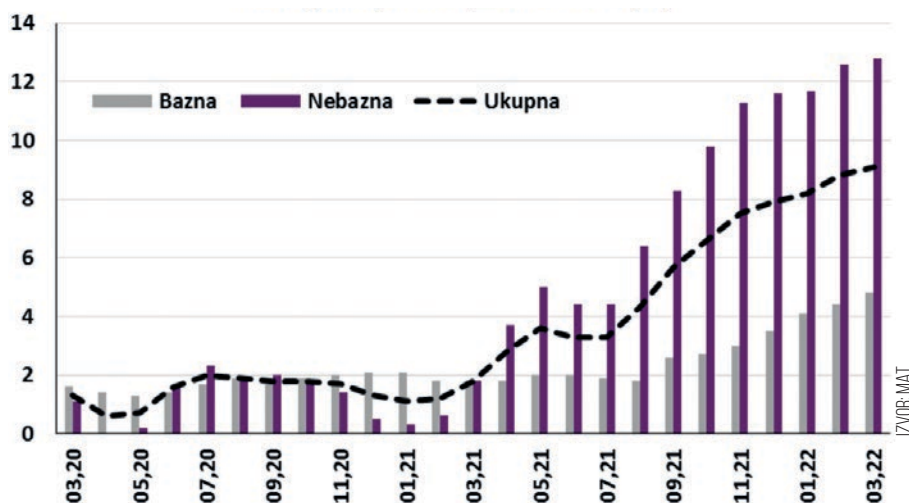




FOTO: UNIJA POSLODAVACA SRBIJE

objašnjava Drobnjaković.

Pružajući podršku zaključku Vlade Srbije, Unija poslodavaca očekuje da i u budućnosti bude uključena u razgovore o ceni energenata za preduzeća. U Uniji veruju da će EPS uvažiti preporuku vlade, kao i da će ubuduće politiku cena prema privredi voditi uz konsultovanje reprezentativne organizacije poslodavaca.

Borba za minimalac počinje u avgustu

I dok uz mračne prognoze poslodavci i građani iščekuju jesen, reprezentativni sindikati traže da se zbog inflacije koja je „progutala“ minimalnu zaradu i talaša poskupljenja o minimalnoj ceni rada pregovara dva puta godišnje. Predsednica Asocijacije slobodnih i nezavisnih sindikata (ASNS) Ranka Savić ističe da je utvrđivanje minimalne cene rada i

Srđan Drobnjaković

minimalne zarade dva puta godišnje neminovnost u uslovima enormnog rasta troškova života.

- Najavljeno povećanje minimalne zarade samo će ublažiti teške posledice i to selektivno, za ograničen broj zaposlenih. Nerealno je očekivati da će poslodavci povećati zarade i ostalim zaposlenima, jer su i do sada troškovi rada služili za potkusurivanje. Ako se nešto ozbiljno ne promeni, gotovo polovina zaposlenih će jesen i zimu preživljavati na granici siromaštva – podvlači naša sagovornica.

Zato je, kako kaže, neophodno da se poveća ne samo minimalna zarada na visinu minimalne potrošačke korpe, nego i minimalna cena po radnom času, i da se na taj način poslodavci nateraju da povećaju i ostale zarade i makar usklade sa

inflacijom i rastom troškova života.

S druge strane, u Uniji poslodavaca Srbije saglasni su da je minimalna zarada socijalna kategorija i da je treba povećati.

- Po našoj poslednjoj anketi, čak 70 odsto anketiranih firmi je za povećanje i do 15 odsto, ali treba napomenuti da takvo mišljenje imaju uglavnom velike firme, koje u proseku isplaćuju mesečne zarade iznad minimalne. Problematično je u malim, ali i u srednjim preduzećima – kaže direktor UPS-a Srđan Drobnjaković.

Poslodavci su, navodi on, nezadovoljni i zbog činjenice da je socijalni dijalog formalnost, jer „na kraju“ bude kako je predsednik Srbije izračunao i zato smatraju da su pregovori nepotrebni.

- Pregovori o minimalnoj zaradi za 2023. godinu između poslodavaca, sindikata i države trebalo bi da počnu u prvoj polovini avgusta, da bi se do 15. septembra utvrdio konačan iznos. Propisi predviđaju da, ako se ne postigne dogovor, visinu minimalne zarade utvrđuje vlada, što je i učinila prošle godine. Nažalost, pregovori gube smisao jer je i ove godine, pre početka pregovora od strane vlade, najavljeno da će to biti 14 odsto – naglašava Drobnjaković.

Predsednik ITM sistema Toplica Spasojević smatra da će inflacija definitivno podići cenu radne snage. Kako kaže, to se već desilo i bez inflacije, zbog kretanja na tržištu.

- Otvaranje tržišta radne snage za privremene, a i trajne poslove u EU, odvelo je dosta naših ljudi u okolne zemlje, pa i dalje u Austriju, Nemačku... Onda mi dovodimo radnu snagu sa druge strane, a pošto je nema dovoljno cene su morale da odu naviše. Imali ste vozače koji su zarađivali preko 1.000 evra mesečno, na nivou plate predsednika vlade. To po meni nije anomalija, već neminovnost za budućnost i moraćemo da računamo na to – ocenjuje naš sagovornik.

Za prehrambenu sigurnost potrebne veće plate

Hrana je glavna tema u vreme svih kriza. I dok se u javnosti često može čuti kako naša zemlja ima prehrambenu sigurnost, sa druge strane u Srbiji je minimalna zarada još uvek niža od minimalne potrošačke korpe. Zato se postavlja pitanje šta znači ta sigurnost ako građani nemaju novca da kupe hranu.



FOTO: FREEPK



Žarko Galetin

Predsednica ASNS Ranka Savić smatra da određivanje nove minimalne zarade u iznosu manjem od minimalne potrošačke korpe ne samo da bi imalo nesagledive socijalne posledice nego bi obesmislilo i sam institut i svrhu „mini-malca“.

- Srbija u principu, na nivou bilansa, ima prehrambenu sigurnost. Sreća je da postoje zalihe i da se očekuje pristojna godina kada je u pitanju žito, kukuruz i ostale kulture. Problem je meso, voće i povrće, gde smo i pored privida da smo stočarska, voćarska i povrtarska zemlja, uvezno zavisni, što diktira i izuzetno visoke cene, i to tokom cele godine. Mali posedi i nedostatak organizovane proizvodnje i, pre svega otkupa, a sada i visoki troškovi energenata, uz previsoke trgovinske marže, održavaju neprimerno visoke cene voća i povrća i posebno mesa, koje ih čine nedostupnim većini građana. U ovim uslovima država mora

da limitira cene svih proizvoda koji čine minimalnu potrošačku korpu i privremeno na njih ukine PDV, kao i da ograniči trgovačku maržu na maksimalnih 10 odsto – podvlači Savić.

Za agroekonomskog analitičara Žarka Galetina pitanje odnosa prehrambene sigurnosti i minimalne zarade je pitanje koje dovodi do apsurdne sve pozitivne proračune bilansa osnovnih prehrambenih proizvoda i fotografije punih robnih rezervi, jer imamo značajan broj građana kojima ovi podaci ništa ne znače. Naime, kako kaže u razgovoru za Biznis.rs, oni nemaju finansijske mogućnosti da podmire elementarne potrebe za hranom.

- Država pronalazi rešenje u neselektivnom deljenju para, čime je samo označila start trke između rasta cena i rasta potrošačkih kapaciteta kroz zaduživanje ili neke budžetske „budžake“, jer nam to omogućava „nezapamćeno veliki rast BDP-a“ i „nikad bolje ekonomske pokazatelje“. Kako ta trka

može da se završi, videli smo devedesetih godina prošlog veka. Ipak, ima mnogo razloga da verujemo da se taj scenario neće desiti. Monetarna politika je pod relativno dobrom kontrolom, a inflatorni pritisci, iako deluju prilično preteće, još nisu na nivou da generišu sami sebe i uvedu nas u inflatornu spiralu – smatra Galetin.

Kada se kaže da Srbija ima prehrambenu sigurnost misli se na samodovoljnost u osnovnim sirovinama za proizvodnju hrane, a to su, pre svega, žitarice i uljarice, objašnjava naš sagovornik i dodaje da je to osnovna pretpostavka da prerađivači proizvedu dovoljno hleba, mesa, mleka, ulja i ostalih potrepština, a da ne zavisimo od uvoza.

- Naša prerađivačka industrija je manje-više sposobna za to, jer resursa svakako ima. Pravilno upravljanje tržištem podrazumeva da u takvim okolnostima država ne bi smela da dozvoli nestašice i prazne rafove. Ipak, ne isključujem čak ni takvu mogućnost, ali ne kao posledicu realne nestašice neke robe, već kao psihološkog faktora koji bi trebalo da upozori građane da se nešto loše na tržištu može desiti – podvlači Žarko Galetin.

On naglašava da se tržište hrane proteklih meseci našlo u fokusu svetske javnosti.

- Dovoljno je samo pogledati vrednost FAO indeksa hrane, pa da se shvati u kakvoj situaciji se nalazi svetsko tržište. Naime, u aprilu je ovaj indeks dostigao svoju najveću vrednost od 159,7 indeksnih poena. Drugim rečima, istorijski posmatrano, svet se danas hrani najskupljom hranom. Dakle, problem je globalnog karaktera i iz takve perspektive ga treba i posmatrati u kontekstu procena tržišnih dešavanja na regionalnim i lokalnim tržištima. Kriza

JUNSKE STOPE INFLACIJE U ZEMLJAMA EVROPSKE UNIJE (U PROCENTIMA)

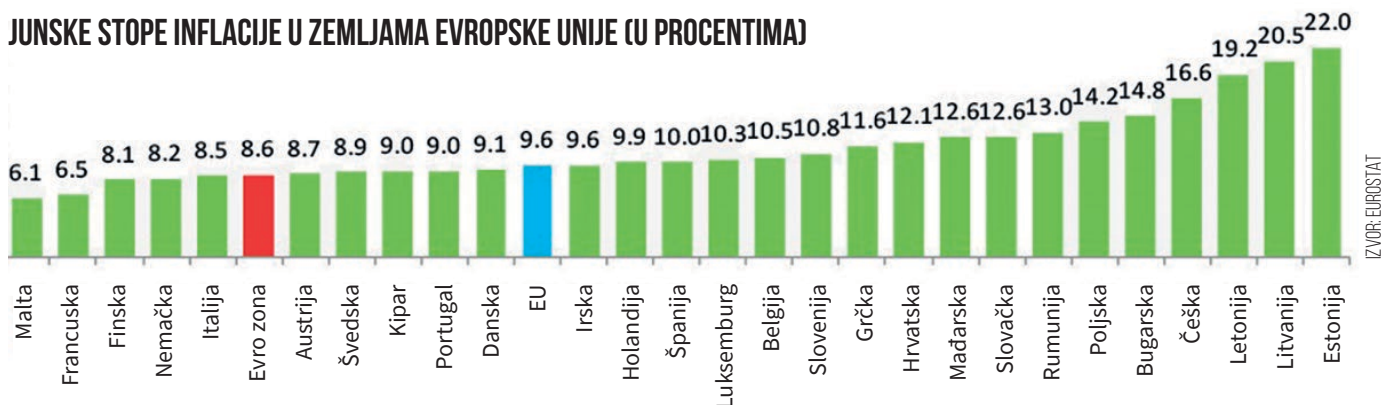
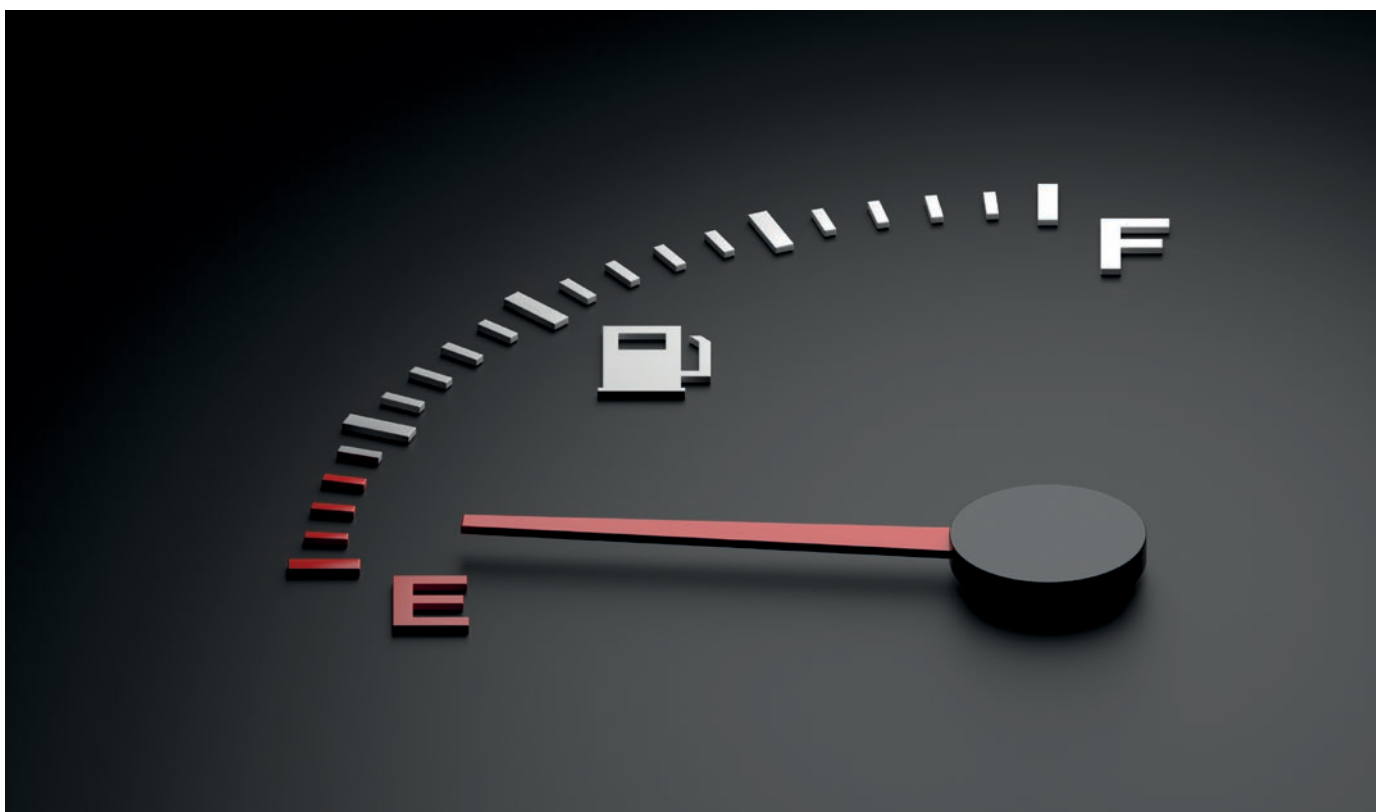


FOTO: FREEPIK



je, po mom skromnom mišljenju, najveća još od velike ekonomske krize poznatije pod nazivom Velika depresija (1928-1939) – ističe naš sagovornik.

Dubina i strukturni karakter krize, prema njegovim rečima, upućuju na zaključak da se neće završiti nestankom neposrednih uzroka koji su do nje doveli, kao što su pandemija korona virusa i rusko-ukrajinski sukob. Ona će očigledno potrajati, a one ekonomije i države koje se budu najbolje snašle u upravljanju ovakvom vrstom krize bezbolnije će proći kroz nju.

- Što se tiče dešavanja na tržištu hrane u Srbiji, njih treba posmatrati kroz dva aspekta. Prvi se tiče raspoloživosti, a

drugi dostupnosti hrane. Prvi aspekt Srbiju potpuno relaksira od dileme da li će hrane dovoljno biti ili ne. Naime, što se tiče bazičnih poljoprivrednih kultura žitarica i uljarica, Srbija ima potpuno „zastvorene“ bilanse uz čak sasvim značajne izvozne potencijale – podvlači Galetin.

Sa druge strane, on smatra će naše tržište hrane definitivno podeliti sudbinu globalnog svetskog tržišta u pogledu cena. Srbiju na jesen ove godine očekuje bez sumnje period skupe hrane i znatno veće cene, ali prazni rafovi ne bi trebalo da budu pojava u našim prodavnicama.

Na pitanje koji poljoprivredni proizvođači su najviše poskupeli od početka rusko-ukrajinske krize, Galetin odgovara

da se najveći tržišni šok desio na tržištu pšenice i suncokreta.

- Razlog je jasan – Ukrajina je peti po redu svetski izvoznik pšenice i najveći proizvođač suncokreta u svetu. Ratni sukob je doveo do toga da Ukrajina nije mogla da izveze svoju robu, pre svega zbog blokiranih crnomorskih luka, gde se u jednom momentu našlo čitavih 22 miliona tona žitarica. Takođe, rat je u velikoj meri sprečio ukrajinske poljoprivrednike da zasnuju proizvodnju. Procena je da je oko 32 odsto ukrajinske zemlje neposejano, a da je na ostalim površinama primenjena znatno redukovana agrotehnika, što će značajno umanjiti prinose u nastupajućoj ekonomskoj godini za poljoprivredne kulture – navodi on.

Ova okolnost će, ističe Galetin, najviše uticati na nivo proizvodnje pšenice, kukuruza i suncokreta, pa će zbog toga nastupiti poremećaji na tržištima ovih roba. Konačno, u ovom trenutku se možda čak i potcenjuje činjenica da je veliki deo plodnih ukrajinskih oranica kontaminiran, što će dugoročno uticati na ukupnu proizvodnju i kvalitet proizvedene robe sa aspekta njihove zdravstvene ispravnosti.

MARIJA JOVANOVIĆ
MARKO ANDREJIĆ

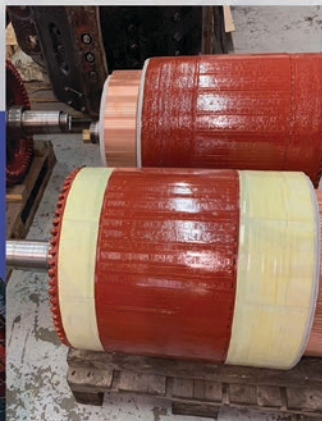
POVEĆATI NEOPOREZIVI DEO ZARADA

Unija poslodavaca Srbije će se zalagati za povećanje neoporezive osnovice zarada, jer tokom pandemije i krize izazvane ratom u Ukrajini skoro niko nije povećao promet da bi obezbedio novac za veće minimalne zarade u narednoj godini.

- Država, ako želi da popravi položaj radnika, treba da ukine porez na celu minimalnu zaradu umesto na deo. Svestan sam da je u ovom trenutku to u domenu teorije i da bi bilo potencijalnih zloupotreba. Takođe je neophodno umesto proporcionalnog poreskog sistema uvesti progresivni, kako bi više bili oporezovani oni koji više i zarađuju – objašnjava Srđan Drobnjaković i dodaje da nije saglasan sa predlogom sindikata da se minimalna cena rada određuje dva puta godišnje, jer bi onda trebalo menjati i Zakon o radu.



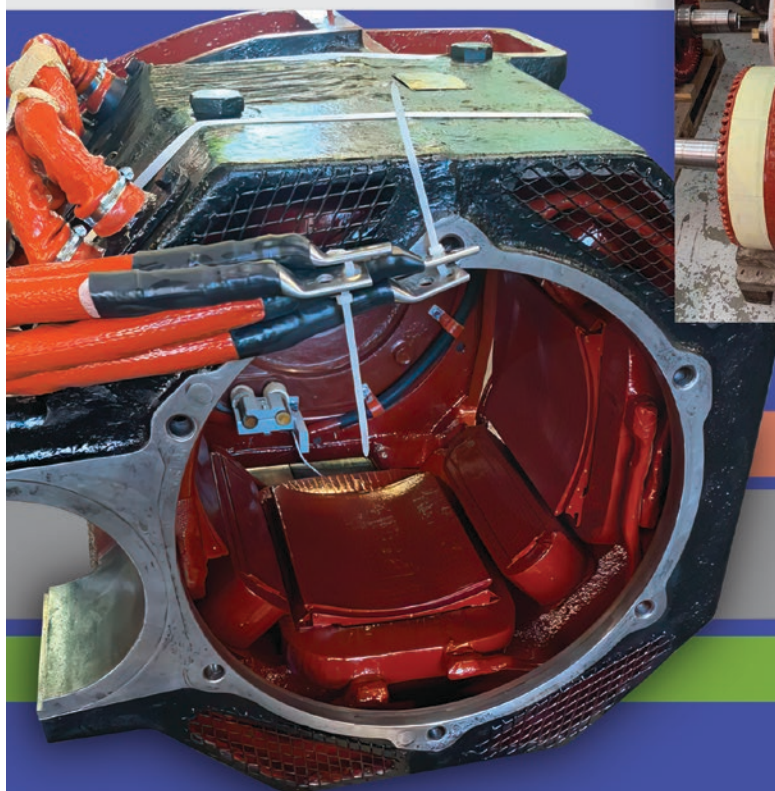
Moštanička 4 11253 Sremčica
Tel/fax: +381 11 252 77 19
GSM: +381 63 322 156
office@minizola.rs
www.minizola.rs



REMONT ELEKTRO I DIZEL MOTORA

PROMET ROBE INDUSTRIJSKE
POTROŠNJE ZA
RUDNIKE I ŽELEZNICE

PRODAJA MASLINA



**SIBI
MAX**

adaptacija poslovnih
prostora i objekata

Plantaška 2a 11130 Beograd, Kaluđerica
011 747 84 99 063 419 427
sibi-max@sbb.rs





PREVAZILAŽENJE STRUKTURNIH PROBLEMA KLJUČNI IZAZOV ZA BUDUĆU VLADU SRBIJE

U POČETKU SE ČINILLO DA ĆE EKONOMSKU KRIZU NA ZAPADNOM BALKANU NAJVIŠE OSETITI ZEMLJE KOJE IMAJU IZRAŽENIJE EKONOMSKE VEZE SA RUSIJOM I UKRAJINOM, ŠTO JE U REGIONU SRBIJA, ČIJIH OKO ŠEST-SEDM ODSTO IZVOZA IDE U RUSIJU, I ISTO TOLIKO STRANIH INVESTICIJA DOLAZI IZ RUSIJE. ALI SADA SE ČINI DA ĆE KLJUČNO BITI ŠTA ĆE VLADE PREDUZETI DA BI UBLAŽILE KRIZU, POPUT MERA ZA KONTROLU INFLACIJE I ZA ZAŠTITU KUPOVNE MOĆI LJUDI. ČINI SE DA TRENUTNO SEVERNA MAKEDONIJA I BOSNA I HERCEGOVINA STOJE NAJGORE PO OVOM PITANJU, JER NISU USPELE DA ISKONTROLIŠU INFLACIJU, I NISU PREDUZELE MERE ZA POVEĆANJE PRIHODA LJUDI

Zapadni Balkan ima mnogo strukturnih problema. Ima premali fiskalni prostor koji ne dozvoljava vladama da pomognu ekonomijama kada izbiju krize – budžetski prihodi su nedovoljni, a prostor za zaduživanje je ograničen i zavisi od kamata na globalnom tržištu, koje su značajno više nego kad su razvijene zemlje u pitanju. Institucije su nefunkcionalne, spore, i ne rade u interesu građana. Stopa siromaštva je rekordna u Evropi – svaki četvrti čovek je siromašan i dok je sistem socijalne zaštite zaostao, što dovodi do toga da krize na Balkanu imaju štetnije efekte nego u Zapadnoj Evropi. Ali s druge strane, Zapadni Balkan je prošao kroz mnoge krize u novijoj istoriji – i ratovi, i sankcije, i bombardovanja, i embarga i što ga čini na neki način otpornim na krize. Ljudi jednostavno znaju preživeti na Balkanu. Možda ne znaju živeti, ali znaju preživeti.

Ovako trenutnu situaciju na Zapadnom Balkanu ocenjuje ekonomista Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije Branimir Jovanović. Ovaj stručnjak renomirane evropske institucije, čije se ocene, analize i predikcije uzimaju kao referentne prognoze prilikom kreiranja ekonomskih politika, specijalista je za pitanja koja se tiču zemalja regiona. Posebno je fokusiran na oblasti finansijskih kriza, fiskalne politike, oporezivanja, nejednakosti, siromaštva, socijalne politike i radničkih prava.

U intervjuu za Biznis.rs Branimir Jovanović govori o aktuelnoj ekonomskoj krizi i stanju na Balkanu, zavisnosti Zapadne Evrope od ruskog gasa, najavama

recesije i stagflacije, kao i o mogućim ekonomskim mehanizmima za prevazilaženje ovih problema. Takođe, iznosi i svoja očekivanja o budućoj ekonomskoj politici nove Vlade Srbije, ali i ocenu odnosa Evropske unije prema zemljama regiona i njihovom putu ka članstvu u EU.

- U početku se činilo da će ekonomsku krizu na Zapadnom Balkanu najviše osetiti zemlje koje imaju izraženije ekonomske veze sa Rusijom i Ukrajinom, što je u regionu Srbija, čijih oko šest-šest odsto izvoza ide u Rusiju, i isto toliko stranih investicija dolazi iz Rusije. Ali sada se čini da će ključno biti šta će vlade preduzeti da bi ublažile krizu, kao mere za kontrolu inflacije i za zaštitu kupovne moći ljudi. Čini se da trenutno Se-

pu rasta ove godine u regionu će imati upravo ove dve zemlje – očekuje se da će Severna Makedonija porasti za jedan odsto, a BiH za 1,4 odsto. Rast u ostalim ekonomijama u regionu bio bi od oko tri do 3,5 odsto.

Zavisnost od energenata iz Rusije pokazala se kao glavni uzrok pada ekonomije u evropskim zemljama. Inflacija je na rekordnom nivou, a bliži se nova zima od koje strahuje cela EU. Da li će tada doći i do vrhunca ekonomske krize?

- Jeste, u Zapadnoj Evropi se sve više piše kako će zima biti teška zbog neizvesnosti oko ruskog gasa, koji je glavni kanal uticaja rata na EU. Teško je reći kada

SRBII POTREBNA NOVA INDUSTRIJSKA POLITIKA

- Srbiji je definitivno potrebna industrijska politika koja bi identifikovala sektore koje bi trebalo razvijati, kako bi dizajnirala konkretne mere za razvoj tih sektora. Ekonomska strategija Srbije poslednjih godina se može ukratko opisati kao privlačenje stranih investicija, plus državne investicije u infrastrukturi. To je sve u redu, ali nedostaje podrška domaćih firmi. Zato je potrebna industrijska politika. Naš institut je pre nekoliko meseci objavio studiju na ovu temu, gde izdvajamo šest sektora koja bi trebalo razvijati u Srbiji i na Balkanu – poljoprivreda i hrana, tekstilna industrija, automobilska industrija, energetika, IT sektor i turizam.

verna Makedonija i Bosna i Hercegovina stoje najgore po ovom pitanju, jer nisu uspele da iskontrolišu inflaciju, i nisu preduzele mere za povećanje prihoda ljudi. Bosna i Hercegovina, osim ovoga, ima i izraženi politički rizik zbog silnog ruskog prisustva. Prema najnovijim projekcijama našeg instituta, najnižu sto-

će biti vrhunac krize. U principu, dva faktora su ključna – kako se rat odvija i kako EU smanjuje svoju zavisnost od ruskog gasa. Sve dok rat traje, problemi će samo rasti – i inflacija i sporiji ekonomski rast i više kamatne stope. S druge strane, kako EU bude smanjivala svoju zavisnost od ruskog gasa, i problemi će

DVA FAKTORA SU KLJUČNA – KAKO SE ODVIJA RAT I KAKO EU SMANJUJE SVOJU ZAVISNOST OD RUSKOG GASA. SVE DOK RAT TRAJE, PROBLEMI ĆE SAMO RASTI – I INFLACIJA I SPORIJI EKONOMSKI RAST I VIŠE KAMATNE STOPE. S DRUGE STRANE, KAKO EU BUDE SMANJIVALA SVOJU ZAVISNOST OD RUSKOG GASA, I PROBLEMI ĆE SE SMANJIVATI. NA KRATAK ROK, MEĐUTIM, NIJE MOGUĆE NAĆI ALTERNATIVU ZA RUSKI ENERAGENT, JER SU ZA TO POTREBNE INVESTICIJE KOJE ZAHTEVAJU VREME



SRBIJA, REGION I EVROPSKE INTEGRACIJE

ODBIJAJUĆI DA PRIHVATI ZAPADNI BALKAN, EU GURA REGION U RUKE RUSIJE

- To što EU ne želi da regionu pruži ono što on odavno zaslu-
žuje – ubrzanu integraciju i veću finansijsku podršku u situa-
ciji kada Ukrajina i Moldavija dobijaju ekspresni prijem, samo
će povećati razočaranost i evroskepticizam, što će neminovno
otvoriti vrata drugim geopolitičkim igračima, poput Rusije i
Kine. Odbijajući da prihvati Zapadni Balkan, EU gura region u
ruke Rusije – ističe Branimir Jovanović.

Da li je rat u Ukrajini udaljio Srbiju od EU?

- Još uvek je teško reći, ali se čini da jeste. U EU se ne gleda
baš pozitivno na srpsku politiku održavanja dobrih odnosa i sa
EU i sa Rusijom, što pogoršava ugled i poziciju Srbije u Evropi.
S druge strane, ambivalentna politika EU prema Srbiji i Zapad-
nom Balkanu, odnosno nedostatak volje da se uradi nešto više
za region u ovim teškim uslovima, povećava evroskepticizam
u Srbiji. Tako da se čini da dolazi do atmosfere hlađenja na
obe strane. Nedavna anketa Demostata je pokazala da bi veći-

na ljudi u Srbiji glasala protiv ulaska u EU, što i ne mora da je
tačno, ali svakako pokazuje da podrška EU u zemlji nije pre-
velika. Naravno, sve se ovo može promeniti ako političari sa
jedne ili sa druge strane preduzmu neke korake, ali za sada ne
vidimo takve naznake.

Koliko su zemlje Zapadnog Balkana nakon poslednjeg samita EU dalje od priključenja?

- Manje-više, isto kao i pre samita. Na poslednjem samitu Za-
padni Balkan nije ni postojao, Ukrajina je celosno dominirala.
Srbija i Crna Gora nisu dobile ubrzanje procesa, Bosna i Her-
cegovina nije dobila kandidatski status ni nakon šest godina od
aplikacije (Ukrajina i Moldavija su dobile za nekoliko meseci),
Severna Makedonija opet nije počela pregovore, mada čeka već
18 godina, Albanija takođe. EU je još jednom pokazala ne samo
da je ne zanima region, nego i da ga ne razume, da ne shvata
njegovu važnost za stabilnost i prosperitet cele Evrope.



se smanjivati. Na kratak rok, međutim, nije moguće naći alternativu za ruski energent, jer su za to potrebne investicije koje zahtevaju vreme. Zato će, na nekom doglednom horizontu, sve dok rat traje, i kriza postajati teža, i nisam siguran da će se stvari poboljšati i nakon zime.

Najava recesije i stagflacije u evropskim privredama imaće značajan uticaj na građane. Sa kojim izazovima će se suočiti stanovnici evropskih zemalja?

- U principu, problemi su svuda slični, razlike su u nijansama. Prvi problem je, naravno, poskupljenje. Dok je u Srbiji i na Balkanu najveći problem poskupljenje hrane, u Zapadnoj Evropi je glavni problem energija, odnosno struja i gas, jer oni troše manji deo budžeta na hranu, pošto su bogatiji, a s druge strane više zavise od gasa. Poskupljenje dalje znači da ljudi manje troše, što usporava privrednu aktivnost i povećava siromaštvo. Inflacija je takođe naterala skoro sve centralne banke da povećaju kamatne stope, što znači da krediti svuda postaju skuplji, što opet više pogađa siromašnije, jer oni imaju kredite. Zatezanje monetarne politike je uzrokovalo da berze počnu padati, što je mnogo izraženije u Zapadnoj Evropi i Americi nego u Srbiji. Čini se da će zima u Zapadnoj Evropi biti teža nego na Balkanu, jer ona zavisi više od ruskog gasa, koji ne samo

što postaje skuplji, nego ga možda i neće biti. S druge strane, članice EU će imati puno veću finansijsku podršku od strane evropskog budžeta, što će ublažiti krizu. Tako da – stanje je slično, sa pojedinim razlikama.

Postoje li ekonomski mehanizmi koji bi mogli da ublaže trenutno stanje?

- Vlade u svetu preduzimaju nekoliko tipova mera da bi se kriza ublažila. Prva grupa je fokusirana na kontrolu cena, kako bi se sprečilo da inflacija eskalira. To su mere poput zamrzavanja cena, fiksiranja profitnih marži koje firme mogu ostvarivati, privremenog smanjenja poreza kako bi se cene spustile i slično. U EU je više ovakvih kontrola kad je energija u pitanju – struja, gas, goriva – i trenutno desetak zemalja ima ovakve kontrole. Drugi tip mera je povećanje plata, penzija i socijalnih transfera, da bi se sprečilo da inflacija „pojede“ kupovnu moć. Skoro sve zemlje EU su preduzele slične mere. Austrija je, recimo, pre nekoliko nedelja donela paket koji povećava skoro sve vladine transfere za stopu inflacije, dok Nemačka povećava minimalnu zaradu od oktobra za 20 odsto. Treća grupa mera je direktna pomoć siromašnima zbog viših cena. Skoro sve članice Evropske unije su uvele i ovakvu meru. U Austriji je, recimo, vlada pre nekoliko meseci delila vaučere zbog skuplje struje.

Od demokratskih promena u Srbiji 2000. godine špekuliše se sa datumom ulaska Srbije u EU. Da li uopšte postoji volja u briselskim krugovima za priključenje Srbije Evropskoj uniji?

- U nekim krugovima, kao što su Austrija i neke bivše socijalističke zemlje, postoji volja za priključenje i Srbije i Zapadnog Balkana. Te zemlje dobro poznaju region i shvataju da je on značajan za EU i ekonomski, jer mnoge evropske kompanije prave ogromne profite radeći na Zapadnom Balkanu, i politički, jer on osigurava stabilnost cele Evrope. Ali, u nekim drugim zemljama, nažalost, ne postoji volja, i to iz više razloga.

Prvi je to što EU ima brojne ekonomske i socijalne probleme, već 15 godina, od finansijske krize 2007–2008. Ekonomski rast je nizak, nejednakost je velika, veliki deo ljudi, prosto rečeno, ne živi dobro. To smanjuje interes za proširenje, i kod ljudi, i kod političara. Drugi razlog je to što EU ima dosta problema sa nekim prethodnim članicama iz Istočne Evrope. Mađarska i Poljska imaju veliki problem sa demokratskim standardima i autoritarizmom, a Bugarska i Rumunija sa korupcijom. To smanjuje interes za proširenje na istok, jer se smatra da će i

ostale zemlje iz Istočne Evrope biti slične. Treći razlog je to što pojedine EU zemlje imaju kolonijalni pristup prema Zapadnom Balkanu, odnosno gledaju ga samo kao region koji je pogodno tlo za investiranje i ostvarivanje profita, i ne zanima ih njegova integracija i razvoj. Nijedan od ovih razloga nije dovoljan da se ne ubrza proces proširenja, ali su više nego dovoljni izgovori.

Pojedini predstavnici EU, kao što je recimo, austrijski ministar spoljnih poslova Aleksander Šalenberg, pokazali su inicijativu za brže uključivanje zemalja Zapadnog Balkana u evropske integracije. Da li postoji mogućnost da ovakvi predlozi uđu u razmatranje u Briselu?

- Još uvek ne, ali dobro je što se sve više priča o ovim idejama. Naš institut već neko vreme zagovara sličnu ideju, odnosno mi predlažemo da Zapadni Balkan odmah dobije puni pristup EU budžetu, čime bi se sredstva koja region dobija od EU povećala nekoliko puta, što će povećati investicije u infrastrukturu i poboljšati životni standard. I neki drugi nemački instituti i think-tank organizacije su počeli da pričaju o sličnim idejama, što je dobro.

Da li možemo očekivati neke do sada neviđene poteze kreatora ekonomskih politika u cilju ublažavanja krize i koje bi to aktivnosti bile?

- Jedina „neviđena“ mera koju smo videli u ovoj krizi je kontrola cena od strane države. To je netipična netržišna mera koja odstupa od neoliberalne paradigme koja dominira svetom poslednjih nekoliko decenija, ali je to takođe i mera koja je kroz istoriju bila sasvim normalna svuda u svetu. U svim ratovima je država ograničavala cene osnovnih namirnica, kako bi sprečila špekulacije, a i za vreme inflacije sedamsdesetih su i

Zanimljivo je i to da su u ovoj krizi, za razliku od krize uzrokovane pandemijom, i fiskalna i monetarna politika puno restriktivnije. Ako smo u vreme pandemije videli kako centralne banke svuda u svetu štampaju novac, sada vidimo kako sve centralne banke povećavaju kamatne stope. Ako su se vlade pre nekoliko godina zaduživale i trošile te pare da bi podržale svoje ekonomije, sada vidimo da se sve više priča o fiskalnoj konsolidaciji i politici štednje.

Očekujete li neku značajniju promenu ekonomske politike Srbije nakon

siji i zbog zatvorenog evropskog tržišta, a verovatno i investicije iz EU, takođe zbog krize, ali i zbog narušenog odnosa sa Srbijom. To će značiti da će priliv stranih investicija u narednom periodu biti manji, ali će dominantna strategija, koja je zasnovana na privlačenju stranih investicija, ipak ostati.

Koji će biti glavni izazovi za novu Vladu Srbije?

- Prvi izazov je, naravno, kako prebroditi trenutnu krizu uzrokovanu ratom u Ukrajini, odnosno, poskupljenja, mogući nedostatak gasa i struje i slično. Drugi izazov je kako prevazići krupne strukturne probleme, kao što su visok stepen siromaštvo, socijalne razlike, nedovoljne investicije u obrazovanje, nisku inovativnost, nefunkcionalnost institucija...

Srpska vlada se pokazala dosta vešta kad je rešavanje kriza u pitanju. Srbija je izašla iz pandemije kao jedna od najboljih ekonomija u Evropi, a čini se i da trenutna kriza relativno dobro prolazi. Ali vlada nije uradila skoro ništa da bi se prevazišli duboki strukturni problemi u ekonomiji i društvu. To će biti ključni izazov u narednom periodu, te krupne reforme koje su potrebne da bi se prevazišli strukturni problemi.

Kakav će uticaj na budžet i privredu Srbije imati najavljeno povećanje minimalne zarade i penzija?

- Povećanje plata i penzija će svakako povećati budžetske rashode u nominalnom iznosu. Verovatno kao i procenat BDP-a, iako ne toliko, jer će u isto vreme porasti i budžetski prihodi, zbog inflacije. Inflacija će povećati i nominalni BDP, i ne očekuje se da deficit previše poraste, kao procenat BDP-a. Konkretno, naša trenutna projekcija je da će budžetski deficit u Srbiji ove godine biti oko četiri odsto BDP-a, što je vrlo slično kao prošle godine. Takav umereni deficit će svakako podržati privredu – zbog većih primanja ljudi će više trošiti, što će ublažiti posledice krize.

Treba li građani Srbije i regiona da strahuju od predstojeće zime?

- Ne treba strahovati, ali treba biti oprezan. Građani Srbije su prezimili mnogo kriza, pa će i ovu. Ali, treba biti svestan da stanje neće biti lako još neko vreme.

 **STANISLAV STANIŠIĆ**

VLADE U SVETU PREDUZIMAJU NEKOLIKO TIPRA MERA DA BI SE KRIZA UBLAŽILA. PRVA GRUPA JE FOKUSIRANA NA KONTROLU CENA, KAKO BI SE SPREČILO DA INFLACIJA ESKALIRA. TO SU MERE POPUT ZAMRZAVANJA CENA, FIKSIRANJA PROFITNIH MARŽI KOJE FIRME MOGU OSTVARIVATI, PRIVREMENOG SMANJENJA POREZA KAKO BI SE CENE SPUSTILE I SLIČNO. U EU JE VIŠE OVAKVIH KONTROLA KAD JE ENERGIJA U PITANJU – STRUJA, GAS, GORIVA. DRUGI TIP MERA JE POVEĆANJE PLATA, PENZIJA I SOCIJALNIH TRANSFERA, DA BI SE SPREČILO DA INFLACIJA „POJEDE“ KUPOVNU MOĆ

Britanija i Amerika imale kontrole koje su i pomogle da se inflacija smanji. Za sada, u EU vidimo samo pojedine primere kontrole cene energije, ali sindikati i levo orijentisani političari traže da se kontroliše i cena hrane, da bi se sprečilo da firme povećavaju cene i kada nema osnove za takvo nešto. Videćemo šta će se dešavati, ali ukoliko kriza potraje, a možda bude i socijalnih nemira, ne bih odbacio mogućnost da vidimo i šire kontrole.

formiranjem nove vlade, koje bi uskoro trebalo da usledi?

- Ne očekujem neke krupne promene. Ipak je to ista garnitura, ista stranka, nema nekih naznaka da će biti suštinskih promena. Ako bude promena, to će biti zbog promenjenog međunarodnog okruženja. Srbija je poslednjih godina gajila dobre ekonomske odnose i sa Rusijom i sa EU, što će biti sve teže u narednom periodu. Ruske investicije u Srbiji će verovatno opadati, i zbog krize u Ru-

UVOĐENJE EVRA U HRVATSKOJ NEĆE ZNAČAJNIJE UTICATI NA REGION

- Mislim da predstojeće uvođenje evra u Hrvatskoj neće doneti neke izraženije efekte. Hrvatska godinama ima devizni kurs koji je fiksiran za evro, tako da se, sa te strane, skoro ništa neće promeniti. Iskustvo drugih zemalja koja su ušle u evrozonu pokazuje da uvođenje malo povećava cene na početku, zbog konverzije iz domaće valute u evro, što znači da će inflacija u Hrvatskoj naredne godine biti možda malo veća, ali taj efekat je mali i kratko traje. S druge strane, evro obično vodi smanjenju kamatnih stopa, jer devizni rizik nestaje, ali su trenutna očekivanja da će kamate u Evropi rasti, zbog zatezanja monetarne politike Evropske centralne banke (ECB), tako da ni tu neće biti nekog velikog efekta.



sivčević

**MAŠINSKA IZRADA
CEMENTNIH KOŠULJICA**

**ZAVRŠNI
GRAĐEVINSKI RADOVI**

Drinska 19
21239 Žabalj, Đurđevo
060/550 99 90
063/811 72 02
sivcevic@mts.rs



**VETERINARSKI
SPECIJALISTIČKI
INSTITUT JAGODINA**

Boška Jovića 6 35000 Jagodina

063/605859

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





DIGITALNA TRANSFORMACIJA ZAHTEVA I DIGITALNU PISMENOST SEKTORA LJUDSKIH RESURSA

USPEHU KOMPA NIJE MOGU IZUZETNO DOPRINETI TALENTI U ORGANIZACIJI KOJI SU TU U PRAVO VREME I NA PRAVOM MESTU. ONI SU NOSIOCI MNOGIH PROMENA I NJIHOV DOPRINOS SE OGLEDA I U ZAUZIMANJU VAŽNIH ULOGA U UVOĐENJU NOVIH DIGITALNIH REŠENJA, POBOLJŠANJU USLUGA I PROIZVODA KAO I JAČANJU DUGOROČNIH VEZA SA KLIJENTIMA. JEDAN OD IZAZOVA ZAPOSLENIH U HR SEKTORU PREDSTAVLJA SVAKAKO PRIVLAČENJE I ZAPOSŁJAVANJE TALENATA. MEĐUTIM, PODJEDNAKO VAŽNI IZAZOVI SU I UPRAVLJANJE TALENTIMA, NJIHOV RAZVOJ I ZADRŽAVANJE U ORGANIZACIJI

Noviteti u polju digitalizacije poslovanja u velikoj meri usmeravaju rad sektora ljudskih resursa (Human Resources – HR). Digitalizacija je izuzetno prisutna u svim segmentima našeg rada – počevši od regrutacije i selekcije za koju se koriste najrazličitiji ATS softveri, preko mogućnosti testiranja kandidata putem online platformi, ERP sistema, koji je danas već podrazumevani alat kroz koji se najbolje može pratiti poslovanje, pa sve do veoma naprednih aplikacija koje u sebi imaju elemente veštačke inteligencije (Artificial Intelligence – AI). Digitalizacija HR procesa nam je omogućila uštedu vremena i resursa koje posvećujemo operativnim aktivnostima i otvorila prostor za bavljenje aktivnostima koje doprinose razvoju: razvoju ljudskih resursa, razvoju timova, unapređenju sopstvenog poslovanja i strategijama koje nas mogu dovesti do ostvarenja željenih ciljeva.

Ovako značaj digitalizacije i uticaj digitalne transformacije na sektor ljudskih resursa ocenjuje Ivona Poletan, HR direktor kompanije Unipromet iz Čačka. U razgovoru za Biznis.rs ona objašnjava koje su glavne inovacije nastale uvođenjem novih tehnologija u HR sektor, zašto je značajno brendiranje poslodavca i šta kandidati danas najviše traže kod kompanija, kao i kako izgleda upravljanje talentima u jednoj organizaciji.

- Tačna i lako dostupna informacija u digitalnom formatu u realnom vremenu doprinosi donošenju kvalitetnijih odluka i bržim reakcijama u odnosu na kretanja tržišta. Izazov koji kompanije imaju u odnosu na digitalnu transformaciju poslovanja i digitalizaciju samih HR sek-

tora jeste digitalna pismenost ljudskih resursa. Potrebno je posebnu pažnju posvetiti obučavanju ljudskih resursa i njihovom prilagođavanju promenama, kao i podizanju svesti o važnosti digitalne transformacije u svim sektorima i svim segmentima poslovanja.

Koliko vaša kompanija ulaže u razvoj biznisa, a koliko u ljude, i mogu li se te dve vrste investicija uopšte razdvajati?

- Ulažemo značajne resurse u razvoj biznisa – oprema, mašine, alati, softveri, novi pogoni, vozila... Izdvajanja sredsta-

nu sve veći. Investicije u biznis i investicije u ljude su danas neraskidive kategorije. Da bi biznis napredovao, potrebno je da se veštine i znanja ljudskih resursa na koje se oslanjamo razvijaju.

Na vašem sajtu postoji stalna rubrika Zapošļjavamo. Da li to znači da je obim poslovanja toliki da su vam u kontinuitetu potrebni novi ljudi ili da jednostavno vodite računa o razvoju tima?

- Naš obim poslovanja iz godine u godinu se uvećava, što dovodi i do potrebe za povećanjem broja zaposlenih. Sa

TRUDIMO SE DA SLAVIMO USPEHE NAŠIH ZAPOSLENIH, PODRŽAVAMO IH I HVALIMO SE TIME. IZUZETNO BITAN SEGMENT NAM JE SPROVOĐENJE NIZA AKTIVNOSTI USMERENIH KA POSTOJEĆIM ZAPOSLENIMA JER ŽELIMO DA POSTIGNEMO DA ONI BUDU NAŠI BREND AMBASADORI. ZADOVOLJNI ZAPOSLENI SU VISOKO MOTIVISANI, LOJALNI POSLODAVCU I POSTIŽU NAJBOLJE REZULTATE – TO JE CILJ KOME UVEK I KROZ SVE AKTIVNOSTI STREMIMO

va za ulaganja u ove svrhe su zaista veoma visoka. To doprinosi tome da bismo savremeniji, tehnološki napredniji, tržišno konkurentni, ali i da se zaposlenima olakša rad na novim mašinama i alatima i da se izvrše optimizacije procesa, troškova, vremena. Da bismo sve to ostvarili neophodno je da razvoj biznisa prati i razvoj zaposlenih.

Ponosna sam na to koliko kompanija Unipromet sredstava izdvaja za obuke zaposlenih. Budžeti su iz godine u godi-

ne strane, vodimo računa o razvoju tima, o sprovođenju i realizaciji planova nasleđivanja, što rezultira time da na vreme planiramo zapošļavanje i obučavamo ljudske resurse na ključnim i kritičnim pozicijama. Takođe, u današnje digitalno doba najveći broj kandidata će informacije o kompaniji potražiti na njenom web-sajtu ili profilima na društvenim mrežama. Samim tim, smatrali smo da je ključno da informaciju o otvorenim pozicijama podelimo sa svim



HIBRIDNI MODEL RADA U PROIZVODNOJ KOMPANIJI

Koliko je u kompaniji koja se bavi proizvodnjom delatnošću, kao što je Unipromet, moguće primeniti nove tehnologije u HR sektoru? Vi nemate mogućnost hibridnog rada koji su mnogi uveli za vreme i posle pandemije...

- S obzirom na ulaganja koja kontinuirano imamo u sferi digitalizacije sa ciljem uvođenja novih tehnologija, optimizacije procesa i unapređenja saradnje među sektorima, kompanija je i pre pandemije imala veoma dobro razvijen sistem digitalne kolaboracije između timova. Zaposleni na pozicijama u administraciji su već bili naviknuti na digitalno okruženje i način rada koji takvo okruženje sa sobom nosi. Samim tim, nisu imali problem da se prilagode hibridnom modelu rada. Jedina specifičnost je bila u modalitetu rada od kuće u kontinuiranom trajanju, usled pandemije. Sa druge strane, kolege koje rade u proizvodnji i poslovima koji su usko povezani sa boravkom na samoj lokaciji nisu imali mogućnost primene hibridnog modela rada, već su svoje poslove obavljali u kompaniji. Ono što je svakako bio najveći prioritet jeste da im obezbedimo potpuno sigurne uslove za rad tokom pandemije.

Takođe, menadžment, kao i HR, su tokom pandemije izuzetno vodili brigu o tome da budu fizički prisutni na samoj lokaciji, iako smo imali mogućnost rada od kuće. Cilj toga je bio da pružimo podršku našim zaposlenima koji tu mogućnost rada sa udaljene lokacije nemaju.

zainteresovanim licima putem naše web-stranice.

Ne podrazumevamo da svi kandidati imaju već spreman CV, te na sajtu imamo otvoren formular za prijave uz koji nije neophodno poslati i biografiju. Prepoznali smo da izrada biografije može ponekad biti izazov za pojedine kandidate, pa ne želimo da to bude razlog da kandidat odustane od apliciranja u našoj kompaniji. Smatrali smo da je bitno da kandidatima ostavimo mogućnost apliciranja u svakom momentu bez obzira na trenutno otvorene pozicije – uvek nam se mogu javiti.

Brendiranje poslodavca je sve značajnije u HR procesima, jer sve

više kandidati biraju kompanije, iako se u oglasima za posao čini da je i dalje obrnuto. Kako vi predstavljate svoju kompaniju potencijalnim novim radnicima?

- Iako je oduvek važno mišljenje da kompanije biraju kandidate, mislim da je to samo pitanje percepcije. Da bismo mi kao kompanija došli u poziciju da biramo, a svi želimo da taj izbor bude težak, u smislu da imamo više sjajnih kandidata između kojih treba izvršiti izbor, potrebno je da najpre postignemo da ti sjajni kandidati poželeva da postanu deo našeg tima i odaberu nas za kompaniju u kojoj žele da apliciraju za posao. U tom cilju pravimo Employer Branding strategije (strategije za promovisanje

poslodavca) i koristimo sve raspoložive alate iz domena marketinga. Želimo da se približimo kandidatima – oni su, kao i naši zaposleni, naši najvažniji klijenti.

Najveći broj aktivnosti je usmeren ka tome da se predstavimo kandidatima kao kompanija i poslodavac, da prenesemo iskustva naših zaposlenih, ko čini naš tim, kako izgleda raditi u našem timu, koji su benefiti rada kod nas, kao i na šta smo sve ponosni kada je u pitanju tim koji tu kompaniju čini. Trudimo se da slavimo uspehe naših zaposlenih, podržavamo ih i hvalimo se time. Izuzetno bitan segment nam je sprovođenje niza aktivnosti usmerenih ka postojećim zaposlenima jer želimo da postignemo da oni budu naši brend ambasadori. Zadovoljni zaposleni su visoko motivisani, lojalni poslodavcu i postižu najbolje rezultate – to je cilj kome uvek i kroz sve aktivnosti stremimo. Dosta vremena i truda ulažemo u građenje odnosa sa zaposlenima, počevši od prvog intervjua do njihovog uvođenja u posao i obučavanja.

A šta je najbitnije u brendiranju Uniprometa kao poslodavca?

- Smatramo da je veoma bitno kandidatima predstaviti realnu sliku kompanije i rada u njoj. Potenciranje idealnih opcija i najboljih strana posla i poslodavca može dovesti do toga da kandidati ne percipiraju realno poslove koje treba da rade, okruženje u kojem treba da bora-ve i ciljeve koji se pred njih postavljaju.



ZARADA NIJE VIŠE KLJUČNI FAKTOR PRILIKOM ZAPOSŁJAVANJA

- Kada su u pitanju kandidati i njihovo iskustvo u traženju posla i odabiru željenog poslodavca, zarada nije jedini i ključni faktor koji presuđuje u procesu odabira. Zarada, kao i drugi obavezni elementi ugovora o radu, su veoma bitne stavke koje kandidat uvek razmatra u procesu odlučivanja o ponudi za zasnivanje radnog odnosa, ali je sve više kandidata kojima su bitne i druge vrste benefita – mogućnost stručnog usavršavanja i razvoja, opcije ličnog i profesionalnog napredovanja, balans između privatne i profesionalne sfere života, fleksibilni načini rada, u kojoj meri se kompanija brine o blagostanju zaposlenih i na koje načine, itd.

Trudimo se da spektar benefita koje nudimo prilagodimo motivaciji i očekivanjima naših zaposlenih i budućih kandidata, uzimajući u obzir i razlike u interesovanjima, životnoj dobi i potrebama ljudi kao i trendovima na tržištu. Aktivno se bavimo prikupljanjem informacija o očekivanjima od kandidata kao i naših zaposlenih, ispitujemo njihovo zadovoljstvo, a zatim osmišljavamo aktivnosti koje mogu dovesti do unapređenja trenutnog stanja.

Trudimo se da sa kandidatima potpuno transparentno iskomuniciramo i predstavimo kako benefite i razvojne prilike koje kompanija nudi tako i sam posao za koji tražimo nove članove tima i radno okruženje u kome će se posao odvijati. Smatramo da je u brendiranju kompanije kao poslodavca izuzetno važno da budemo jasni, iskreni i dosledni u predstavljanju kompanijske kulture, jer samo tako možemo da obezbedimo i privučemo kandidate koji veruju u vrednosti koje mi zastupamo. Cilj je da ovakvim postupanjem privučemo kandidate koji poštuju iste vrednosti, koji će se uklopiti u organizaciju i kompanijsku kulturu, i koji će aktivno doprineti našem razvoju.

Reputacija poslodavca jedan je od najbitnijih faktora koji danas kandidati uzimaju u obzir prilikom konkurisanja?

- Kandidati danas, osim uslova koje im radni odnos može doneti, uzimaju u obzir i reputaciju poslodavca, sigurnost kompanije, kao i mogućnosti za napredovanje. Realno predstavljamo uslove rada, ovlašćenja i odgovornosti koja prate radna mesta, bitno nam je da kandidatima uvek obezbedimo povratnu informaciju o obavljenim razgovorima, a našim zaposlenima pravovremenu reakciju na sve njihove zahteve i pitanja. Naša kompanija je porodična firma koja posluje više od 30 godina na

tržištu i vrednost porodice je nešto što se prožima kroz sve segmente poslovanja. U kompaniji rade i po tri generacije iz iste porodice. Sa druge strane, iako tradicionalna porodična kompanija – digitalizacija i razvoj u svakom segmentu poslovanja su ono što nas na tržištu odvaja i privlači kandidate kojima su ove vrednosti i razvojne mogućnosti koje mi možemo da pružimo bitne.

Na koji način se u vašoj kompaniji vodi računa o najvrednijim i najistaknutijim pojedincima?

- Uspehu kompanije mogu izuzetno doprineti talenti u organizaciji koji su tu u pravo vreme i na pravom mestu (poziciji). Talenti u organizaciji su nosioci mnogih promena u kompaniji. Njihov doprinos se ogleda i u zauzimanju važnih uloga u uvođenju novih digitalnih rešenja, poboljšanju usluga i proizvoda kao i jačanju dugoročnih veza sa klijentima. Jedan od izazova zaposlenih u HR-u predstavlja svakako privlačenje i zapošljavanje talenata. Međutim, podjednako važni izazovi su i upravljanje talentima, njihov razvoj i zadržavanje u organizaciji. Da bi proces upravljanja talentima bio svrsishodan, sve navedene oblasti moraju biti integrisani deo strategije upravljanja talentima.

Kako bismo obezbedili i podržali talente u tome da razviju svoj pun potencijal, veoma posvećeno pristupamo identifikovanju talenata, izgradnji odnosa sa njima, te svakodnevno radimo na stvaranju okruženja i davanju prilika koje će im omogućiti da dostignu svoj puni potencijal. Za talente u organizaciji potrebno je i korisno definisati njihove lične razvojne planove i vrlo pažljivo i posvećeno raditi na njihovom ostvarenju. Odgovornost za ostvarenje plana i dostizanja punih potencijala je zajednička – predstavlja obavezu kako menadžera tako i zaposlenog uz neizostavnu podršku službe ljudskih resursa. Prilagođena strategija upravljanja talentima koja odgovara potrebama organizacije obezbeđuje fokus na ulaganje u ljude i stavlja upravljanje talentima visoko na korporativnoj listi prioriteta. Čvrsto verujemo da ulaganjem u talente, njihov razvoj i usavršavanje, posvećenim radom i pažnjom možemo zauzvrat dobiti sjajne rezultate.

 MARKO ANDREJIĆ





UPOREDNA ANALIZA PORESKIH SISTEMA ZA 22 ZEMLJE SREDNJE I ISTOČNE EVROPE KOMPANJE MAZARS

KAKVE SU PORESKE IMPLIKACIJE ISTE INVESTICIJE U RAZLIČITIM REGIONIMA

ANALIZOM TRENDOVA U KRETANJU STOPE POREZA NA DOHODAK STIČE SE UTISAK DA JE ONA GENERALNO U OPADANJU U CEE REGIONU, MEĐUTIM POSTOJE ZNAČAJNE RAZLIKE IZMEĐU ZEMALJA KAKO U VISINI STOPE TAKO I U PRINCIPU OPOREZIVANJA. NEKE ZEMLJE, KAO SRBIJA, ALI I MAĐARSKA, RUMUNIJA, PREDVIĐAJU JEDINSTVENE STOPE OPOREZIVANJA, DOK SU DRUGE UVELE PROGRESIVNO OPOREZIVANJE DOHOTKA, PORESKI MODEL KOJI PRIMENJUJU AUSTRIJA I NEMAČKA, ALI I SUSEDNE ZEMLJE KAO ŠTO SU HRVATSKA I SLOVENIJA

Početkom jula objavljen je jubilarni deseti broj Regionalnog poreškog vodiča za Centralnu i Istočnu Evropu (CEE), koji sastavljaju stručnjaci francuske kompanije Mazars. U ovom izveštaju predstavljena je sažeta uporedna analiza poreskih sistema za 22 zemlje Srednje i Istočne Evrope, zaključno sa januarom 2022. godine.

Značaj ovog vodiča ogleda se u pružanju mogućnosti investitorima da na osnovu istaknutih informacija, poput troškova rada, poreskih stopa na kor-

porativnu dobit ili dostupnih poreskih olakšica, uporede konkurentnost različitih zemalja u regionu. To znači da svaki investitor, kada razmatra ulazak na određeno tržište, može da, imajući u vidu ključne faktore svoje poslovne strategije, odredi poreske implikacije investiranja u određenoj jurisdikciji.

- Na primer, investitori mogu uzeti u obzir faktore kao što su dugoročni plan (recimo, da li je planiran relativno brz „obrt“ investicije i izlazak sa tržišta ili postoji dugoročna strategija širenja na

datom tržištu) ili poslovna delatnost – da li se biznis tiče aktivnosti istraživanja i razvoja za koje može postojati određena poreska olakšica. Takođe, da li je planirano značajno ulaganje u nepokretnosti i proizvodnu opremu (gde su potencijalno dostupne značajne razvojne olakšice, poput pogodnosti za ulaganje u nerazvijenu oblast, greenfield investicije i slično), odnosno da li je posao radno intenzivan, te su od značaja poreske olakšice za zapošljavanje, troškovi rada, i tako dalje – objašnjava u

razgovoru za Biznis.rs Aleksandar Đurđević, partner revizije Mazarsa u Srbiji i ovlašćeni revizor sa preko 20 godina iskustva. Pre Mazarsa bio je direktor odeljenja revizije jedne kompanije velike četvorke za Srbiju, Crnu Goru, Republiku Srpsku i Severnu Makedoniju.

Na osnovu informacija dostupnih u Mazars poreskom vodiču za CEE, a prema ključnim faktorima koji odlikuju poslovni plan, može se steći preliminarne slika poreskih implikacija iste investicije u različitim regionima.

- Naravno, za donošenje informisane strateške odluke, neophodno je izvršiti detaljnu analizu, imajući u vidu relevantne pojedinosti planirane investicije. Stoga možemo reći da je Mazars CEE poreski vodič prvi korak ka sticanju šire slike uslova u regionu, dok naredni korak zahteva sprovođenje iscrpne analize svih okolnosti radi određivanja optimalnog strukturiranja date investicije. Ovo je korak gde su znanja i iskustvo Mazars stručnjaka od ključnog značaja. Naš lokalni tim ima značajno iskustvo u strukturiranju i savetovanju pri brojnim M&A transakcijama, stečeno kroz podršku klijentima prilikom nekih od najznačajnijih transakcija na domaćem tržištu – ističe u razgovoru za Biznis.rs Srna Knežević, menadžer u poreskom savetovanju Mazarsa u Srbiji i Crnoj Gori, sa dugogodišnjim iskustvom u pružanju usluga lokalnim i multinacionalnim kompanijama.

Ona je specijalizovana za identifikovanje i upravljanje oblastima poreskih rizika u Srbiji. Bila je uključena u neke od najvećih M&A transakcija i radila je sa vodećim internacionalnim i lokalnim kompanijama iz raznovrsnih industrija.

- Kako je naše tržište malo, posebno sam ponosna na činjenicu da se individualci u našem timu ističu i po značajnim sektorskim iskustvima, budući da su se učešćem na brojnim projektima specijalizovali za neke od oblasti koje



Srna
Knežević

su u prethodnom periodu bile predmet značajnih transakcija na tržištu, kao što su oblasti farmacije, energetike i rudarstva, IT – navodi naša sagovornica.

Stopa poreza na zarade u Srbiji među najnižima u CEE regionu

Najinteresantnija tema obrađena u jubilarnom desetom izveštaju Mazarsa tiče se adresiranja pitanja troškova rada.

Kako navode stručnjaci francuske kompanije, analizom trendova u kretanju stope poreza na dohodak stiže se utisak da je ona generalno u opadanju u CEE regionu, međutim, postoje značajne razlike između zemalja, kako u visini stope tako i u principu oporezivanja. Neke zemlje, kao Srbija, ali i Mađarska, Rumunija, predviđaju jedinstvene stope oporezivanja, dok su druge uvele progresivno oporezivanje dohotka, poreski model koji primenjuju Austrija i Nemačka, ali i susedne zemlje kao što su Hrvat-

ska i Slovenija.

- Kako nam je uvek interesantno da znamo gde smo to mi u odnosu na region, opšte rečeno u Srbiji stopa poreza na zarade je među nižima u CEE regionu, pri čemu Srbija i dalje spada u države koje nemaju progresivno oporezivanje rada. Poređenjem stopa doprinosa u CEE regionu, može se generalizovati da je prosečna stopa doprinosa na teret poslodavca 15 odsto, gde se nalazi i Srbija sa stopom od 16,15 odsto. Međutim, treba imati u vidu da pojedinačne stope značajno variraju od, recimo, ispod pet odsto u Litvaniji i Severnoj Makedoniji, do preko 30 odsto u Češkoj, Poljskoj, Slovačkoj, kao i da su socijalni sistemi drugačiji i neuporedivi. Stoga, u izveštaju se kao adekvatnija mera komparacije koristi „poresko opterećenje“, koje predstavlja odnos između ukupnog iznosa poreza i doprinosa u vezi sa zaposlenjem i ukupnim troškovima poslodavca u vezi sa zaposlenim – objašnjava Srna Knežević.

Imajući u vidu rezultate analize poreskog opterećenja zarade koju je sproveo Mazars tim, u izveštaju je prezentovan grafički prikaz visine neto zarade, kojom raspolaže zaposleni, ukupnih troškova zarade i poreskog tereta u svakoj od 22 države CEE regiona.

Ovom analizom poređena su primanja i troškovi za pojedinca koji zarađuju

OD 2023. MINIMALNO GLOBALNO OPOREZIVANJE 15 ODSO

Kao trend u oblasti korporativnog oporezivanja ističe se i odluka članica OECD i G20 o uvođenju minimalnog globalnog oporezivanja. Ideja je da se velike multinacionalne kompanije oporezuju po poreskoj stopi od najmanje 15 odsto počevši od 2023. godine, kako bi se stalo na put špekulativnom poreskom planiranju, najzastupljenijem u vidu neopravdanog prebacivanja profita između entiteta sa sedištim u različitim poreskim jurisdikcijama.



Aleksandar
Đurđević

bruto 500 evra i pojedinca koji zarađuje bruto 2.000 evra. Dodatno, u analizi je uzeto u obzir i porodično stanje, koje u određenim zemljama igra značajnu ulogu – kao primer uzet je pojedinac koji nema dece i pojedinac koji ih ima troje.

Na osnovu grafikona prikazanih u Izveštaju jasno se moglo videti kretanje poreskog opterećenja u 22 države, a uzimajući u obzir pojedinačne države, meru u kojoj pružaju poreske olakšice za porodice, kao i razlike između država koje imaju jedinstvenu ili progresivnu poresku stopu. Poresko opterećenje za individualca čija bruto primanja iznose 500 evra i koji ima troje dece kretalo se od nula procenata ukoliko radi u Češkoj, pa sve do preko 50 odsto u slučaju da živi u Bosni i Hercegovini. Srbija se u ovoj analizi poreskog opterećenja zarađe nalazila među niže pozicioniranim

državama (odnosno među državama sa značajnim poreskim opterećenjem zarađa), zauzimajući začelje na listi u situaciji gde pojedinac zarađuje 2.000 evra i nema izdržavana lica.

Naravno, pre iznošenja konačnih zaključaka trebalo bi imati u vidu da ovaj pokazatelj treba da se posmatra i u odnosu na iznos prosečne plate u državi, koja u CEE regionu varira od najnižih 200 evra u pojedinim državama, preko prosečnih 500-650 evra, pa do neuporedivih vrednosti od 1.000 evra u Sloveniji, odnosno preko 1.700 evra u Nemačkoj i Austriji.

Digitalizacija u funkciji suzbijanja sive ekonomije

Što se tiče drugih poreskih oblika, PDV ostaje glavni izvor priliva u državni budžet u CEE državama. PDV sistemi

država su generalno veoma usklađeni, usled jasnih EU smernica i regulativa, sa kojima su se i države koje nisu članice EU u najvećoj meri usaglasile (uključujući i našu državu).

U 2022. godini prosečna PDV stopa u CEE iznosila je 21 odsto, pri čemu većina zemalja ima dve snižene stope PDV u skladu sa EU regulativom.

Kako se navodi u izveštaju, interesantan zabeleženi trend u vezi sa PDV-om, a čiji smo svedoci i u Srbiji, tiče se poreske evazije. Naime, prepoznato je da je PDV oblast najvećih poreskih utaja u regionu, te su državni organi CEE država prepoznali digitalizaciju kao jednu od mera u funkciji suzbijanja sive ekonomije. Shodno tome, Mađarska je nedavno uvela sistem elektronskog fakturisanja, dok je u Rumuniji sistem elektronskih fiskalnih kasa obavezan poslednjih nekoliko godina.

- Jasno je da je Srbija ove trendove ispratila, uvođenjem sistema e-Fiskalizacije, kao i obaveznog elektronskog fakturisanja. Verovatno ćemo u nekom od narednih izveštaja biti u mogućnosti da sagledamo efekte preduzetih aktivnosti na ekonomije CEE zemalja – očekuje Srna Knežević.

Crna Gora uvela progresivno oporezivanje

Na kraju, najveće izmene u oblasti korporativnog oporezivanja dogodile su se upravo u neposrednom okruženju. Naime, Crna Gora je, pored uvođenja dugoočekivane obaveze sastavljanja dokumentacije o transfernim cenama, takođe napustila sistem jedinstvene poreske stope (Crna Gora je imala izrazito nisku poresku stopu od devet odsto, zbog čega se mogla posmatrati i kao tax haven jurisdikcija) i uvela progresivno oporezivanje po stopama od devet, 12 i 15 odsto. Na ovaj način, Crna Gora se približila proseku CEE zemalja, gde se poreska stopa kreće između 15 i 20 odsto (najviša stopa poreza na dobit je u Nemačkoj i iznosi 31 procenat).

Interesantan i potencijalno vrlo značajan podatak za investitore jeste da polovina zemalja CEE regije pruža određene poreske pogodnosti za investicije u oblasti istraživanja i razvoja, uključujući i Srbiju.

MARKO ANDREJIĆ

DVE GODINE KOMPA NIJE MAZARS U SRBIJI

Mazars tim u Srbiji formiran je pre nepune dve godine i okupio je iskusne i mlade ljude, te danas zbog podeljenog znanja i odlične geografske pozicije uspešno pruža usluge međunarodnim kompanijama prisutnim u više zemalja regiona.

Mazars u Srbiji jedna je od preko 90 članica grupacije u svetu koje, bez obzira na globalni identitet, dele nekoliko zajedničkih karakteristika. Vrednosti kompanije, kultura i princip vrednosti za novac ono su što Mazars neguje i što ga razlikuje od drugih. Fokus i kvalitet kompanije rezultirao je zadovoljnim klijentima i saradnicima koji su 2021. godinu ocenili sa 85 poena u sklopu NPS (net promoter score) ispitivanja, što znači da bi svakako preporučili Mazars drugima.

CompanyWall business





FOTO: FREERIK

„JEDNOROG“ IZ SILICIJUMSKE DOLINE RAZVIJA NAPREDNU TEHNOLOGIJU U MEKSIKU I SRBIJI

KAKO DIGITALNA AUTENTIFIKACIJA MENJA FUNKCIONISANJE ČITAVOG DRUŠTVA

DIGITALNA BIOMETRIJSKA IDENTIFIKACIJA BEZ IKAKVOG UNOŠENJA PODATAKA, U TRAJANJU OD NAJVIŠE NEKOLIKO SEKUNDI I SA GARANTOVANOM BEZBEDNOŠĆU LIČNIH INFORMACIJA, DO PRE SAMO NEKOLIKO GODINA BILA JE TEMA IZ NAUČNO-FANTASTIČNIH FILMOVA. DANAS SE NAJINOVATIVNIJE REŠENJE NA SVETSKOM TRŽIŠTU DELOM RAZVIJA I U BEOGRADU, I TO UZ VELIKO UČEŠĆE DOMAĆIH INŽENJERA

Krajem maja prestižna Jumeirah Group, članica Dubai Holdinga zadužena za upravljanje njenim mnogobrojnim hotelima i odmaralištima, ugovorila je strateško partnerstvo sa tehnološkom kompanijom Incode za uvođenje najnaprednije automatizovane digitalne identifikacije dolazećih gostiju. Incode već šest godina razvija ovu tehnologiju i za to relativno kratko vreme uspjela je da zauzme lidersku poziciju po dostignutim performansama i bezbednosti. Kompani-

ja sa sedištem u Silicijumskoj dolini prethodno je osvojila meksičko tržište, a svoje razvojne centre ima u Meksiko Siti i Beogradu.

- Srpski DNK je u kompaniji od samog početka, jer sam osnovao Incode zajedno sa Jovanom Jovanovićem, našim prvim inženjerom. Te 2016. godine u San Francisku nismo imali nijednu napisanu liniju koda, niti do kraja iskristalisanu poslovnu ideju. Međutim, Jovanović je ubrzo potom doveo kolege u koje je imao puno poverenje i od tada

je naša najveća inženjerska kancelarija otvorena u Beogradu – kaže za Biznis.rs Rikardo Amper, izvršni direktor kompanije Incode.

U drugom investicionom ciklusu ovaj brzorastući tehnološki startup ranije ove godine prikupio je novih 220 miliona dolara, čime je ukupna suma prikupljenih sredstava dostigla 1,25 milijardi dolara, što ga i zvanično svrstava u takozvane jednoroge – „mitske“ mlade kompanije koje su za kratko vreme prevazišle kapitalizaciju od milijardu dolara.



Rikardo Amper

Od deljenja fotografija među prijateljima do važne finansijske alatke

Kako objašnjava naš sagovornik, prvobitna ideja naginjala je ka kreaciji jedne aplikacije koja bi primenu imala najpre u domenu zabave. Naime, Amper i Jovanović su sa svojim timom hteli da usavrše program za prepoznavanje lica na fotografijama tako da on automatski prepoznaje i deli slike među, recimo, članovima istog kruga prijatelja.

Ipak, problematika uspostavljanja takvog servisa, između ostalog, odnosila se na eventualno slanje pogrešnih fotografija ukoliko je program za raspoznavanje nedovoljno precizan, ili na probijanje zaštite ličnih podataka. Te činjenice usmerile su Incode da počne sa razvojem potpuno novog i sigurnog digitalnog sistema za raspoznavanje. Već dve godine nakon osnivanja u proces identifikacije uključene su tehnologije veštačke inteligencije, mašinskog učenja, kompjuterske vizije.

- Od ove tehnologije najveće koristi imaće čitavo društvo. Kada smo počinjali da se bavimo digitalnim identitetom,

znali smo da će potreba za njim biti velika, ali nismo ni slutili za koliko malo vremena će zapravo porasti tražnja. Pandemija korona virusa neviđeno je ubrzala razvoj digitalnih tehnologija, ljudi nisu hteli više fizički da idu u banku, pa čak ni kod doktora, već su sve hteli da obavljaju online. Preduslov za to je bio da imaju kreirane svoje digitalne identitete. S druge strane, društvo kao najveći izazov za to vidi uspostavljanje poverenja, odnosno želi da na usluzi ima stoprocentno bezbednu i tačnu uslugu – napominje Amper.

Svako plaćanje i komunikacija sa bankom počinje poverenjem. Kada se potvrdi identitet potencijalnih partnera ili ugovornih strana u ekonomskim odnosima banke lakše odobravaju kredite, na primer, ali digitalna autentifikacija ne koristi se samo u finansijskom svetu. Dobar primer su glasanja prilikom izbora – utvrđeno je da su glasači mnogo spremniji da obave svoju dužnost ukoliko nisu „zauzdani geografijom“ i mogu da garantuju svoj identitet online.

Države u kojima je tražnja za brzom

digitalnom identifikacijom najviše porasla su Indija i Kina. Indija je sada vodeća u tom polju, sa udelom od 56 odsto poverenja u ovu tehnologiju među stanovništvom, iako je pre samo pet godina ono iznosilo tek 10 procenata.

- Ako hoćete da otvorite bankarski račun, uglavnom morate da prođete kroz veoma dugačak proces odobravanja, potvrđivanja da ste to vi. Nova tehnologija omogućava da svaki proces identifikacije traje kraće od 30 sekundi, bez dodatne muke. Činjenica je da naši podaci o vlasništvu nad nekretninama, medicinski kartoni ili transakcije u bankama još uvek zavise od dokumenata u fizičkom, papirnom obliku, maltene od vremena kada su Egipćani izmislili papirus. Sada se ta stara paradigma menja pred našim očima – ističe direktor američko-srpskog startapa.

Nemoguće ga je „provaliti“

Nijedna tehnologija nije savršena. Uvek postoji određena statistička mogućnost, ma koliko neverovatno niska bila, da sistem bude prevaren ili da no-

FOTO: INCODE / SMARTPOINT ADRIA



DIGITALNI IDENTITET NE SME DA BUDE U SUKOBU SA PRIVATNOŠĆU

Pored interesovanja investitora, Incode mora da se izbori i za povećanje razumevanja među potencijalnim korisnicima. Osim poverenja u bezbednost same aplikacije, to znači i sigurnost da banke ili velike kompanije neće doći u situaciju da zloupotrebe lične informacije.

- Digitalni identitet se još uvek doživljava kao suprotnost privatnosti. To mora pod hitno da se promeni tako da niko više neće zloupotrebljavati privatnost korisnika. Jedan od načina je da se selektivno, za različite potrebe, uzimaju vaši različiti podaci. Primera radi, ako morate da potvrdite svoj uzrast, da vam strana koja proverava podatke ujedno ne dobije uvid u imovinsko stanje ili kaznene prekršaje. Sve to možemo da kreiramo, ali potrebno je i aktivno uključivanje državnih regulatora, i to što pre – zaključuje Amper u našem razgovoru jer, kako kaže, ko na vreme ne usvoji pravu tehnologiju, kasnije plaća višu cenu.

vouspostavljeni mehanizam ne funkcioniše. Zaposleni u kompaniji Incode su veoma ozbiljno prionuli zadatku da prevare sopstvenu kreaciju. Biometrijsku identifikaciju lica zasnovanu na nekoliko stotina anatomskih tačaka pokušali su da izigraju na razne načine, od bana-

lanih sitnih izmena grimasa, šminkanja, pa do stavljanja maski sa tuđim licima ili digitalnog prepravljanja fotografija. Ovo uživanje u ulogu zlonamernih hakera od strane prvoklasnih programera deo je obavezne provere, a greške u programu ostale su na nivou teorije.

- U tome leži deo razloga zašto smo prošle godine od investitora dobili toliko mnogo novca. Oni veruju u naš proizvod i žele da nastavimo da ulažemo u tehnologiju. Kako bismo to radili potrebni su nam, naravno, najbolji programeri i softverski inženjeri na tržištu, a njih smo pronašli u Srbiji, sa izuzetnom kombinacijom tehnoloških, ali moram da kažem i interpersonalnih veština. Naši Jovan Jovanović, Sonja Kesić, Miloš Pešić ili Miloš Andrijašević su apsolutno prvoklasni i mogu da se mere sa bilo kojim inženjerom i programerom iz Silicijumske doline – naglašava Rikardo Amper.

Već se dosta pisalo o velikoj stručnosti programera iz Srbije, u svetlu naglog skoka domaće IT industrije prethodnih godina, ali naše tržište je relativno malo, odnosno ponuda ove specifične radne snage je ograničena. Kako je Incode pronašao dovoljan broj dobrih stručnjaka u našoj zemlji?

- U programiranju je često slučaj da je najbolji programer na tržištu deset puta bolji od sledećeg u ponudi. Tako je nama bilo važno da nađemo te najkvalitetnije, a ne puno njih, pa da na osnovu toga postepeno podižemo obim. Drugo, dokle god ima tih najboljih u ponudi, znači da je tržište dovoljno veliko. Kad pogledate unazad, kompaniju kao što je Apple uzdigla su dva-tri inženjera. Zato ne brinem o veličini, za nju će biti vremena. Bitno je da je osnova visoka, a ostalo će sve doći na svoje mesto – veoma slikovito objašnjava preduzetnik iz San Franciska.

MARKO MILADINOVIC

SNEŽANA ČOKEŠA PR

AGENCIJA ZA RAČUNOVODSTVENE POSLOVE

RAČUNOVODSTVO
KNJIGOVODSTVO
REVIZIJA
PORESKO SAVETOVANJE

Pančičeva 4
11000 Beograd, Stari Grad
062 601 012, 064 111 3245
snezanacokesa@hotmail.com

NIS PRED POTENCIJALNO REKORDNIM REZULTATIMA U 2022.



**Vladan
Pavlović**
Ilirika

Rastuće cene nafte i naftnih derivata pitanje su koje muči ne samo građane, već i mnoge proizvodne kompanije poslednjih meseci, s obzirom na to da iste utiču na kalkulacije ukupnih troškova. Cena goriva je u gotovo svim biznisima ulazna komponenta troškova, na jedan ili drugi način, u većoj ili manjoj meri. Ipak, za naftaški sektor aktuelno je vreme blagostanja (pri tom ne mislimo na domaće pumpe i maloprodajne trgovce). Naime, kompanijama koje se bave proizvodnjom nafte izuzetno pogoduje aktuelni trend na ceni crnog zlata, a kako trenutno stvari stoje, profitiraju i rafinerije, dok je jedina ugrožena grana ovog sektora maloprodaja.

Domaća najveća i jedina integrisana naftna kompanija – NIS se paralelno bavi proizvodnjom, tj. vađenjem nafte, preradom i distribucijom derivata. Prethodne godine je ubeležila profit od oko 20 milijardi dinara, no ove godine je već u prvom kvartalu neto dobit dosegla 15 milijardi dinara. Razlog je relativno lako shvatiti čak i površnijom analizom poslovanja. Naime, glavni izvor profita kompanije je njena divizija istraživanja i proizvodnje, takozvani „upstream“. Troškovi ovog segmenta su relativno fiksne prirode, s obzirom na to da se uglavnom sastoje od amortizacije, troškova uslužnih servisa za bušenje i vađenje nafte i simbolične rudne rente. Nasuprot njima stoje prihodi koji zbog relativno stabilne godišnje proizvodnje od oko 800.000 tona direktno zavise od kotacijske cene nafte i kursa dinara prema dolaru.

Cena nafte će najverovatnije tokom ove godine u proseku biti viša za oko 40 do 50 odsto u odnosu na 2021. pa će se po tom osnovu i prihod i profit kompanije u tom segmentu za relativno sličan procenat uvećati. Dodatno ovom poboljšanju imaćemo verovatno i značajno poboljšanje rezultata u segmentu prerade (rafinerije), ne samo zato što je završetkom projekta „duboke prerade“ pobolj-

šana struktura derivata (sada u korist dizela), već i zato što je nakon naglog skoka potražnje zbog izlaska iz „korona zaključavanja“ i početkom rata u Ukrajini takozvani „crack spread“, ili razlika u ceni barela i derivata koji proishodi iz prerade istog, izbila na rekordno visoke nivoe od oko 20, nasuprot tradicionalnih devet do 12 dolara po barelu (za dizel goriva).

Već u prvom kvartalu tekuće godine vidljiva su bila značajna poboljšanja u segmentima proizvodnje i prerade, pa čak i distribucije. Iz tog razloga je profit dogurao do solidnih 15 milijardi dinara, a pošto se tokom drugog kvartala samo nastavio trend rasta na ceni nafte i pomenuti „crack spread“ je ostao visok, nema razloga da ne verujemo da će i drugi kvartal doneti veoma dobre rezultate. Ukoliko se makar samo zadrže aktuelne cene nafte na nivoima od oko 100 dolara za barel, uz aktuelno visoke kotacijske cene derivata (ili čak blago padnu) do kraja tekuće godine, NIS će najverovatnije ostvariti rekordno visok neto profit u 2022. (više od rekordnih 48 milijardi dinara iz 2013. godine), što bi posledično moglo da izazove u 2023. visoki dividendni prinos na akciji (uzimajući u obzir da politika isplate ostane nepromenjena).

Sliku bi eventualno moglo da pokvari poslovanje u segmentu maloprodaje zbog aktuelnih regulatornih ograničenja maloprodajne cene (mada je ona donekle klizna), ali sam uverenja da će segmenti proizvodnje i prerade zaseniti taj deo. Perspektive poslovanja nakon ove godine, odnosno počev od 2023. će direktno zavisiti od globalnih trendova, a oni za sada ukazuju na sve veću mogućnost recesije, što posledično znači korekciju i na ceni nafte, ali verovatno i na cenama derivata. Kompaniju okružuju i neka druga pitanja nevezana samo za opšte poslovanje kao što je status većinskog paketa Gazproma i pitanje sankcija, ali o tome možda nekom drugim prilikom.

KRIPTO ZIMA

Svaki put kada cena pada, prvo se nadamo da je kratkotrajna korekcija. Ako potraje, onda mislimo da je ozbiljnija korekcija. Međutim, ako se cena i dalje ne oporavlja, u jednom trenutku moramo da priznamo da nije u pitanju nikakva korekcija, već da smo ušli u period koji se zove „bear market“ (medveđe tržište). Kretanje cene nije jedino što karakteriše bear market, niti cena tokom bear marketa stalno pada. Zapravo ima i perioda kad ozbiljno raste, ali kao što se u „bull marketu“ (bikovskom tržištu) svaki pad cene smatra samo kratkoročnom krizom, a ne promenom trenda, tako se i u bear marketu svaki rast smatra samo „varkom“ koja neće da potraje. Ono što je karakteristično za bear market su pesimizam i apatija, osećanja koja dominantno nameću pre svega oni koji su uložili novac na maksimalnoj vrednosti ili negde blizu nje, pa su razočarani u svoju investiciju.

Ciklusi su normalna stvar, čak i na tržištima koja su zrela, a posebno na mladim tržištima kao što je tržište kriptovaluta. Dokle god su u svakom narednom ciklusu i najniža i najviša cena više nego što su bile u prethodnom, znači da smo na dobrom putu i da dugoročni trend rasta nije doveden u pitanje. Problem je u tome što nikad nismo sigurni gde će biti „dno“ nekog ciklusa dok ne izađemo iz bear marketa. Za sada deluje da smo na bezbednoj udaljenosti od minimuma iz prethodnog ciklusa, koji je bio na nešto više od 3.000 dolara. Zaista je teško zamisliti da cena bitcoina opet dođe do tih vrednosti. Ipak, mnoge nezamislive stvari su se već događale u našoj industriji i ništa nije nemoguće.

Pitanja koje se često postavljaju u poslednje vreme jesu da li se nazire kraj bear marketu i

da li smo minimalnu cenu već videli ili može i niže. Nažalost, niko nema odgovore na ta pitanja. Tradicionalno, na kripto tržištu „zima“ traje oko dve godine, ali to ne mora svaki put da se ponovi. Moj lični utisak je da je raspoloženje među „običnim“ korisnicima dosta bolje nego što je bilo u prethodnom ciklusu i da ima više optimizma. Ipak, ako globalna kriza potraje, sasvim je moguće da određeni broj institucionalnih investitora počne da prodaje velike količine kriptovaluta, ne zato što žele, već zato što moraju da bi preživeli.

Već smo bili svedoci nekoliko zahteva za bankrot veoma krupnih igrača na kripto sceni u poslednje vreme. Ponekad u paketu sa bankrotom (ili pre ili posle) ide i velika rasprodaja kripto imovine kako bi se namirili barem neki dugovi. Ne možemo biti sigurni da je serija bankrota završena i da neće biti još nekih neočekivanih udara na cenu kao posledica prinudne rasprodaje.

Za kraj, imamo i regulatore kao dodatni X faktor. Naime, oni imaju tendenciju da budu najaktivniji baš nakon krahova tržišta, uz izgovor da je dodatna regulativa neophodna da bi se sprečio neki naredni krah. Istorija nas uči da to baš ne ide tako i da regulativa često ume da bude kontraproduktivna i da ne sprečava probleme u budućnosti, ali zato značajno sputava dalje inovacije.

Sve u svemu, iako je na kripto tržištu, čini mi se, manje panike nego tokom prošlog ciklusa (2018/2019), s druge strane imamo više neizvesnosti i više faktora koji su van kontrole same kripto industrije. Samim tim, mislim da do kraja godine ne možemo u potpunosti isključiti naveden scenario – ni potpuni preporod, a ni zimu kakva se ne pamti.



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

E-COMMERCE I MARKETPLACE: VREME JE DA SVI BUDU NA DOBITKU



**Ljiljana
Ahmetović**

direktorka platforme
Shoppster, članice
E-Commerce
asocijacije Srbije

Nije nimalo jednostavno naći se u epicentru radikalnih promena u svakodnevnicu ogromnog broja ljudi, stavljenih u situaciju u kojoj teško možete pretpostaviti šta donosi sutra, a kamoli promeniti višedecenijske navike. Ukoliko je vaše poslovanje, naravno, moralno i etički utemeljeno, biće vam jasno da vaša uloga tada postaje edukatorska, odgovornost višestruka, a prostor za greške neznatno mali. Potrebna vam je proverena metoda i pouzdani alati.

Sada je možda i idealan trenutak da se osvrnemo na ključni faktor kojim je ova industrija uticala na jedno još uvek mlado tržište kao što je srpsko. E-Commerce industrija je dokazala da je vizija jednostavnosti u srži promene ta koja samoj promeni otvara vrata, ali budući da se bavimo trgovinom, praktična jednostavnost zahteva svoju emotivnu paralelu – izgradnju poverenja. U našoj industriji, napredan, intuitivan i suštinski jednostavan mehanizam koji je svojim odlikama osvojio svet bio je i ostao Marketplace model – funkcionalan na zadovoljstvo i dobit svih njegovih činilaca.

E-Commerce platforma današnjice podrazumeva raznolikost ponude, od globalnih brendova sve do male privrede, zatim najmoderniju logistiku i spektar usluga dostave, sve do zaokruženog pozitivnog iskustva kupovine svakog kupca ponaosob. Ona mora biti spremna da svoju viziju rasta i razvoja poslovanja bazira na lakom i brzom pridruživanju svih zainteresovanih partnera, naročito ako posluje na tržištu koje nije u potpunosti naviknuto na online trgovinu ili je, povučeno negativnim iskustvima, nespremno da joj se posveti. Tu Marketplace briljira i može se slobodno reći da je nadahnjujuće gledati kako gotovo svi činioci e-Commerce industrije prihvataju ovaj model ili se interesuju za njegove mogućnosti.

Pored svih funkcionalnosti, on prodavca stavlja u poziciju da sve zavisi od njegovog poslovanja, kvaliteta onoga što nudi i, naravno, spremnosti da se uhvati u koštac sa nesagledivim online tržištem. Velike kompanije i globalni brendovi vrlo dobro znaju kolika je vrednost Marketplace-a, čiju praktičnu primenu prate kroz rad najvećih svetskih e-Commerce giganta. Sa druge strane, ono na šta smo razvijajući Shoppster u Srbiji i Sloveniji, posebno ponosni jeste uticaj ovog modela na mikro i male preduzetnike, malu privredu koja je u nemilosti pandemije i svih predašnjih problema, pretrpela „spartanske“ lekcije o prilagođavanju novim trendovima. Tokom protekle dve godine rada na razvijanju Marketplace modela želeli smo da im pomognemo koliko god je bilo

moguće, da nagradimo svačiju volju za opstankom, veru u proizvod i uloženi trud.

Da bi malim brendovima bila pružena prava podrška, potrebno je usmeriti posebna sredstva i ekspertski tim na konstantnu podršku upravo ovim partnerima. Danas mala i mikro preduzeća dobijaju mogućnost da naprave svoju online radnju na e-Commerce platformi, uz odabir poslovnog modela spram svojih mogućnosti i očekivanja. Marketplace model za prodavca znači da u rekordnom kratkom roku, od oko tri dana podižu svoj shop i samostalno upravljaju svojim asortimanom i cenama, a uz pomoć ekspertskog tima i raspoloživih marketinških kanala, maksimalno promovišu svoj proizvod.

Moramo razumeti da se mnogi prvi put susreću sa online prodajom, i zato treba da budu upućeni u specifičnost i benefit svakog poslovnog modela, da bi izabrali ono što njima treba za ulazak na online tržište ili za dalji rast na tržištu. Moraju biti upućeni u to kako da ulistaju proizvode, koji je optimalni lager svakog proizvoda, kako da rešavaju povrat i reklamacije, koje su neophodne tehničke postavke da bismo mogli da se integrišemo, kako na najbolji način predstaviti brend na platformu, a sve to na jednom mestu nudi upravo Marketplace model.

U potpunosti komplementaran svim naprednim logističkim sistemima, Marketplace znatno olakšava živote dobavljačima i dostavljačima, omogućavajući precizne provere inventara, brze reakcije, lako ažuriranje ponude i blagovremeno informisanje o svakoj promeni.

Na kraju, tu su benefiti za najvažnije činioce – kupce. Širok izbor ponude je jedan od najznačajnijih benefita za njih, uz atraktivne cene i promocije. Marketplace omogućava da ponuda od više stotina hiljada proizvoda, koja je inače nevidljiva na tržištu, u kratkom roku postane vidljiva i dostupna na par klikova, a dobro postavljeni procesi obezbeđuju da ta roba bude na vreme pripremljena i isporučena. Marketplace nam omogućava da svakom kupcu predstavimo modernu e-commerce industriju u najboljem svetlu: industriju koja pripada njemu, koja se prilagođava njemu, koja uči od njega, njegovih navika i individualnih potreba. U takvom okruženju nestaje bilo kakav strah od razmera online trgovine i uopšte one-stop-shop pristupa, gde je na jednom mestu najverovatnije sve što vam može zatrebati.

Marketplace tako sa lakoćom orbitira oko kupca, prodavca i dostavljača, stoji im na usluzi i, najprostije rečeno, ne komplikuje svakodnevnicu u kojoj je vreme najdragoceniji resurs. Spaja velike i male, pružajući šansu apsolutno svakome ko je spreman za sledeći korak.



COLLIERS SKLOPIO PARTNERSTVO SA KOMPAIJOM WEST PROPERTIES U SRBIJI

DALJI RAST CENA KVADRATA ZAVISIĆE OD GLOBALNIH DEŠAVANJA

KADA JE REČ O TRŽIŠTU NEKRETNINA U SRBIJI, POSTOJE NASLEDNE KARAKTERISTIKE KOJE POKREĆU RAST SEKTORA STAMBENIH NEKRETNINA – TRAŽNJA, LIKVIDNOST I NEKRETNINE KOJE SE SMATRAJU SIGURNIM UTOČIŠTEM ZA INVESTICIJE, KAO I GEOGRAFSKI FAKTORI KOJI UTIČU NA INDUSTRIJSKI RAST. GLOBALNE KOMPAIJE POMNO PRATE REGIONALNA I GLOBALNA DEŠAVANJA I POZITIVNO GLEDAJU NA DALJI RAZVOJ SRPSKOG TRŽIŠTA

Colliers, jedna od vodećih globalnih kompanija za pružanje profesionalnih usluga u sektoru nekretnina i upravljanje investicijama, saopštila je početkom jula da je sklopila partnerski ugovor u EMEA regionu (Evropa, Bliski Istok i Afrika) sa kompanijom West Properties.

Ovim partnerstvom Colliers, koji već posluje u susednim zemljama, proširuje svoje usluge u Jugoistočnoj Evropi. Istovremeno, tim kompanije West Properti-

es kaže da su uzbuđeni što postaju deo Colliersa.

- West Properties je prisutan na srpskom tržištu od 2003. godine i izrastao je u jednog od najpoznatijih i najrespektabilnijih provajdera u sektoru nekretnina. Domaći i međunarodni klijenti prepoznaju ovu kompaniju kao partnera koji pruža kompletnu podršku, sa širokim spektrom usluga vezanih za stambene i poslovne nekretnine. West Properties već dve decenije posluje kao

nezavisna lokalna kompanija, primenjujući međunarodne veštine, i to je osnova na kojoj nameravamo da ponovo pokrenemo brend Colliers u Srbiji nakon male pauze na tržištu od maja 2021. godine – kaže u razgovoru za Biznis.rs Stiv Frustis, partner/head of capital market kompanije Colliers.

On napominje da, nudeći visokokvalitetne usluge sa dodatnom vrednošću pojedincima i korporativnim klijentima, kao i savetovanjem domaćih i me-



Vladimir Popović

đunarodnih investitora, nameravaju da brend Colliers dovedu na nivo koji zaslužuje da bude na srpskom tržištu.

Takođe navodi da će partnerstvo između West Propertiesa i Colliersa upotpuniti već uspešne aktivnosti kompanije u regionu i nesumnjivo otključati mnoge potencijale prekogranične sinergije između klijenata u jugoistočnoj Evropi i širom EMEA regiona.

Na pitanje kako ocenjuje tržište nekretnina u Srbiji, naš sagovornik ističe da su makroekonomska i finansijska stabilnost, u kombinaciji sa strukturnim

reformama, stvorile povoljnu klimu za strane direktne investicije (SDI) u Srbiji. Ovo je dodatno pojačano činjenicom da je u martu 2021. godine Moody's podigao kreditni rejting Srbije na Ba2 sa stabilnom prognozom, dok su S&P i Fitch potvrdili svoj rejting BB+, respektivno, u junu i septembru 2021.

- Što se tiče direktnih stranih investicija, Srbija je privukla oko 60 odsto ukupnih SDI u regionu Zapadnog Balkana, čime se potvrđuje da se Srbija smatra sigurnom i povoljnom destinacijom za ulaganja. Narodna banka Srbije (NBS)

je takođe procenila srednjoročni rast u rasponu od 3,5 do 4,5 odsto, što će nesumnjivo koristiti daljim investicijama u Srbiji. Kada je reč o tržištu nekretnina u Srbiji, postoje nasledne karakteristike koje pokreću rast sektora stambenih nekretnina (tražnja, likvidnost i nekretnine koje se smatraju sigurnim utočištem za investicije), kao i geografski faktori koji utiču na industrijski rast. Pomno pratimo regionalna i globalna dešavanja i pozitivno gledamo na dalji razvoj tržišta nekretnina u Srbiji – zaključuje Stiv Frustis.

Strateška promena pravca dovela do novog partnerstva

West Properties nudi svojim klijentima kompletan spektar usluga u sektoru nekretnina, uključujući brokerske usluge za investitore i zakupce, savetodavne usluge za tržišta kapitala, usluge projektnog finansiranja, upravljanja imovinom, procenom vrednosti i upravljanja projektima.

Govoreći o tome kako je došlo do partnerstva sa Colliersom, managing partner West Propertiesa Vladimir Popović objašnjava da je od 2015. godine kompanija donela stratejsku odluku o promeni pravca poslovanja i celu organizaciju i strukturu kompanije počela da priprema i prilagođava CRE (Commercial Real Estate) poslovanju.

- U tom procesu razvoja odbili smo nekoliko stranih franšiza koje se nisu uklapale u naše vizije, nadajući se da ćemo imati priliku da sarađujemo sa nekom od kompanija iz „velike trojke“. Na našu veliku sreću, otvorila se prilika za saradnju sa Colliersom i, nakon više od godinu dana, desetina sastanaka i predstavljanja, uspešno smo okončali proces i postali deo grupacije Colliers – kaže Popović u razgovoru za Biznis.rs.

On navodi da su dosadašnji klijenti navikli na visok nivo profesionalizma i kvalitet usluga, pa će ova promena samo osnažiti već postavljene temelje i ponuditi još bolje mogućnosti kroz mrežu pokrivenosti Colliersa i znanje sticano decenijama na međunarodnom tržištu.

- Što se tiče samog tržišta, Colliers je prva internacionalna kompanija koja se pojavila u Srbiji nakon 2000. godine i kao takva postavila temelje tržišta ovakvog kakvog znamo. Verujemo da ćemo



Stiv Frustis



Vladimir Vukićević

zajedničkim snagama omogućiti da se taj trend prepoznatljivosti nastavi i u budućnosti – optimistično zaključuje naš sagovornik.

Popović do kraja 2022. godine ne očekuje velike promene na srpskom tržištu nekretnina, a o daljem rastu cena kvadrata kaže da će zavisiti isključivo od aktuelnosti vezanih za stanje u Ukrajini i logističkih problema koji mogu uticati –

kao što su uticali ove godine – na porast cena materijala i operative, što bi se prelilo na krajnjeg kupca.

Više od 300.000 kvadrata stambenih nekretnina i 200.000 kvadrata poslovnog prostora

Drugi managing partner West Propertiesa Vladimir Vukićević smatra da

činjenica da je ova kompanija prepoznata i priznata kao pouzdan partner jednog od vodećih brendova na svetu u pružanju usluga u sektoru nekretnina potvrđuje da su strategija i naponi da stalno unapređuju kvalitet svojih usluga i idu u korak sa svetskim trendovima i najvišim standardima poslovanja bili ispravan put koji su sebi zacrtali.

- Ulaganje u kadrove, njihova konstantna obuka, angažovanje kvalitetnih profesionalaca i širenje spektra usluga iz godine u godinu, doprineli su tome da se kao lokalna kompanija izdvojimo na tržištu u moru drugih provajdera u sektoru nekretnina, raširimo mrežu i domaćih i stranih klijenata, i steknemo najviše moguće reference u ovom biznisu. To nam je i u slučaju Colliersa bila najveća preporuka. Kao etabliran provajder i iskusan poznavalac tržišta mi već imamo jaku bazu, dok će nam brend Colliers biti izuzetno moćan vetar u leđa – kako snagom svog imena, tako i svojom globalnom pokrivenošću, što sve zajedno otvara neslućene mogućnosti našeg zajedničkog poslovanja na srpskom tržištu – kaže Vukićević.

Naš sagovornik ističe da je tržište nekretnina, praktično, živ organizam – svaki dan se neko useljava ili iseljava, kupuje ili prodaje, projektuje ili gradi, rekonstruiše objekat ili ga održava...

- U suštini, onog trenutka kad obavite posao za klijenta, vaš međusobni odnos tek počinje, a da biste i vi i klijent ostali u igri, taj odnos mora maksimalno profesionalno da se neguje. Dakle, svi naši projekti su aktivni i tokom druge polovine godine ćemo biti vrlo budni i proaktivni jer na tržištu nekretnina, ako hoćete da budete među liderima – nema spavanja, nema čekanja i nema prepuštanja stvari slučaju. Zato i možemo da se pohvalimo brojkama koje potvrđuju da smo do sada prodali više od 300.000 kvadratnih metara stambenih nekretnina, našli zakupce za više od 200.000 kvadrata poslovnog prostora i pružili konsultantske usluge investitorima za više od 300.000 kvadratnih metara različitih tipova projekata. Verujem da ćemo u partnerstvu sa Colliersom ove brojke višestruko uvećati u narednom periodu – zaključuje Vladimir Vukićević.

MARKO ANDREJIĆ

TRŽIŠTE NEKRETNINA U SRBIJI NASTAVLJA DA RASTE

Prema podacima Republičkog geodetskog zavoda (RGZ), ukupan broj kupoprodaja na tržištu nepokretnosti u prvom kvartalu 2022. godine u Republici Srbiji bio je 32.164, što je za 6,7 odsto više nego u prvom kvartalu 2021. godine. Tradicionalno, najveći broj transakcija odnosi se na Beograd, koji ih je zabeležio 7.946, zatim slede Novi Sad sa 2.754, Niš sa 1.036 i Kragujevac sa 648 kupoprodaja.

Posmatrano kroz novčanu vrednost, tržište nepokretnosti u Republici Srbiji u prvom kvartalu ove godine vredelo je 1,6 milijardi evra, što predstavlja povećanje od 22,2 odsto u odnosu na isti period 2021. godine. Od toga, najveći deo se odnosi na Beograd (807,9 miliona evra), Novi Sad (189,9 miliona evra), Niš (46,9 miliona evra) i Kragujevac (25,3 miliona evra), a čak 57 odsto ukupnih sredstava otišlo je na stambene objekte, što je za četiri odsto više u odnosu na prvi kvartal 2021. godine. Podaci RGZ pokazuju da cene nekretnina nastavljaju da rastu u svim velikim gradovima. Tako je u Beogradu prosečna cena kvadrata u prvom kvartalu 2022. godine iznosila 1.680 evra, dok je godinu dana ranije bila 1.459 evra, a u istom periodu 2020. godine 1.345 evra. U Novom Sadu je kvadrat u prvom tromesečju ove godine koštao 1.517 evra, dok je u istom periodu 2021. godine cena bila 1.255 evra. Za stan u Nišu u prvom kvartalu 2022. godine bilo je potrebno izdvojiti u proseku 1.020 evra po kvadratu, za razliku od 831 evra u istom periodu 2021. godine. Kragujevac je i dalje najjeftiniji među navedenim gradovima, pa je tako prosečna cena kvadrata u prvom kvartalu 2022. godine u centru Šumadije iznosila 810 evra, dok je u istom periodu 2021. godine bila 772 evra, a pre dve godine 734 evra.



DOMI TAPE

Karađorđeva 66 Šid
060 466 88 08
022 716 690
022 716 866
domitape@gmail.com
www.domitape.co.rs

**ŠTAMPANE SAMOLEPLJIVE TRAKE
KREP TRAKE
NEUTRALNE SELOTEJP TRAKE
STREČ FOLIJE**



KIP-KOP
DOO

Zaselje bb
31213 Požega, Zaselje

063/ 681 909
065/ 655 15 55

doo.kipkop@gmail.com

ISKOP - RUŠENJE OBJEKATA - NASIP - PREVOZ

Gundulićev Venac 5
11000 Beograd

**PROJEKTOVANJE
MEGA PLUS DOO**

**30
GODINA**
SA VAMA U STRUCI

**projektovanje
legalizacija
nadzor**

063/539 090 063/15 555 16 011/322 32 06
www.megaplus.rs office@megaplus.rs



DODELJIVANJE ZAPOSLENIMA UDELA U VLASNIŠTVU KOMPANIJ: ESOP U SRBIJI

KO SU PRVI SRPSKI INTRAPREDUZETNICI?

IAKO JE ZAŽIVEO JOŠ 1. APRILA 2020. GODINE, MEHANIZAM DODELJIVANJA ZAPOSLENIMA UDELA U VLASNIŠTVU DRUŠTAVA SA OGRANIČENOM ODGOVORNOŠĆU – ESOP – ZA SADA JE NA NEKI NAČIN ISKORISTILO TEK PET MEĐU VIŠE OD 100.000 FIRMI U NAŠOJ ZEMLJI KOJE SU ORGANIZOVANE KAO DOO DA LI JE PROBLEM U NEODLUČNOSTI DOMAĆIH FIRMI, NESNALAŽENJU DRŽAVNIH ORGANA ILI DUBOKO USAĐENOM ODIJUMU OD SAMOUPRAVLJANJA?

U aprilu 2020. godine, u jeku pandemije, društva sa ograničenom odgovornošću u Srbiji dobila su mogućnost da svojim zaposlenima ponude udeo u vlasništvu, po uzoru na employee stock ownership plan – ESOP – kod akcionarskih društava. O tome koliko je ESOP značajan na razvijenim tržištima svedoče podaci o američkom – samo u 2019. godini na snazi je bilo 6.482 takva plana, vrednosti oko 1,6 biliona dolara, u kojima je učestvovalo 10,2 miliona aktivno zaposlenih.

U SAD, međutim, popularna su i akcionarska društva, za razliku od Srbije,

gde su daleko češća društva sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.). Upravo kako bi zaposleni u d.o.o., ali i oni koji nisu zaposleni, a doprinose razvoju kompanije, mogli da budu nagrađeni učešćem u vlasništvu, u naš pravni sistem uveden je novi institut – rezervisani sopstveni udeo (RSU) – na osnovu koga d.o.o. izdaje finansijski instrument „pravo na sticanje udela“ (PSU).

RSU se registruju u Agenciji za privredne registre, a zaključno sa 10. junom ove godine bilo je ukupno 15 društava koja su ih registrovala. Kako jedno društvo

može da registruje više RSU, tako je od 1. aprila 2020. godine do 10. juna 2022. registrovano ukupno 172 RSU. Sa druge strane, finansijski instrument PSU registruje se u Centralnom registru, depou i kliringu hartija od vrednosti, a u njemu je trenutno registrovano 13 PSU, od kojih je devet povezano sa jednom kompanijom – novosadskom Vega IT.

Na pitanje zašto se Vega IT odlučila na upotrebu mehanizma ESOP, koji je i dalje prilično neuobičajen u Srbiji, direktor i jedan od osnivača te kompanije Saša Popović otkriva da je novosadski IT



FOTO: FREPIK

lider, po svemu sudeći, i prva kompanija koja je iskoristila tu mogućnost.

- U više navrata smo uspevali da prepoznamo preduzetnički duh kod nekih od naših kolega i u deo njih smo i ulagali tako što smo sa njima zajedno osnivali nove firme. Uz ulaganje u nove mlade preduzetnike, uvek smo verovali da je bitno da ulažemo i u intrapreduzetnike, to jest u kolege koje će nam unutar kompanije pomoći da postignemo još veći uspeh – kaže Popović u razgovoru za Biznis.rs.

Prvo takvo ulaganje, prema njegovim rečima, odigralo se pre devet godina, kada je partner u Vega IT postao Boban Mikšin, i to tako što je dobio udeo u firmi.

- Tokom vremena smo uvideli da je ovo bila odlična odluka i da naša kompanija stvarno više vredi zbog toga što je Boban deo nje. Tada nismo imali na raspolaganju ESOP mehanizam, pa smo morali da računamo na veći rizik – objasnio je Popović.

Prošle godine su zato odlučili da investiraju na sličan način u dalji razvoj kompanije, i to tako što su korišćenjem

novog ESOP mehanizma još osmoro kolega učinili partnerima, to jest budućim suvlasnicima kompanije Vega IT.

- Verujemo da će ovo značajno osnažiti našu organizaciju, da će dodatno motivisati naše nove partnere da daju sve od sebe kako bismo u narednim godinama postizali još veće uspehe i da ćemo na kraju svi uživati u njihovim benefitima – optimista je Popović, koji smatra da se radi o velikoj stvari za Vega IT i da će kompanija uz pomoć novih partnera lakše i brže postići ciljeve koje je postavila.

Zašto je ESOP u Srbiji i dalje retkost

Upotreba ESOP je ipak i dalje neuobičajena u Srbiji. Da li možda razlog leži u neuhodanosti državnih organa koji sprovode novi mehanizam? Saša Popović priznaje da su se njegove kolege u prvim mesecima dosta mučile zbog toga što nadležne državne službe nisu imale iskustva sa primenom nove regulative, pa je, kako kaže, trebalo uskladiti dokumenta koja su se razmenjivala između njih. Ima, međutim, razumevanja za činovnike koji su se time bavili.

- Ako sam dobro razumeo, bili smo prva firma koja je to radila u Srbiji – kaže i naglašava da je vremenom sve lepo usaglašeno i da sada ceo proces teče veoma glatko.

Kao verovatniji razlog za to da retko koji domaći d.o.o. poseže za ESOP mehanizmom navodi to što nema mnogo većih kompanija koje su u domaćem vla-

sništvu i u kojima bi zaposlenima moglo biti posebno interesantno da dobiju udele na ovaj način.

- Ako se radi o firmi koja je u stranom vlasništvu, onda posedovanje vlasničkog udela (kroz ESOP ili na neki drugi način) najčešće nije previše atraktivno za njene zaposlene. Posebno ako takva firma ne ostvaruje značajnu dobit u Srbiji, nema intelektualna prava u našoj zemlji i generalno nema veliku vrednost na tržištu – zaključuje Popović.

Strah od jugoslovenskog samoupravnog sistema?

Advokat u kancelariji Walk i stručnjak za kompanijsko i poresko pravo Ilija Rilaković nudi nešto drugačiji odgovor na pitanje zašto naša biznis zajednica i dalje retko poseže za ESOP. Rilakovićeva teza je, naime da ESOP u našoj zemlji asocira na jugoslovenski samoupravni sistem i sve negativno što se za njega nekritički vezuje.

- Već godinama postoji odijum prema svemu što je bivša Jugoslavija iznedrila ili što podseća na ta vremena, naročito u Srbiji i Hrvatskoj. Smatram da razloge zbog kojih ESOP nije dovoljno zaživeo treba tražiti upravo i u zaziranju od radničkog samoupravljanja – ocenio je Rilaković.

Smatra i da su ekonomski i sociološki razlozi isprepleteni.

- ESOP se u razvijenim privredama vezuje za akcionarska društva, koja su upravo indikator snage i razvijenosti privrede. U Srbiji ona nisu mnogo zastupljena, za razliku od društava sa ograničenom odgovornošću, koja su najdominantnija pravna forma privrednih društava. Dok a.d. teže da privuku što više investitora, odnosno kapitala, kroz emitovanje akcija, d.o.o. su po svojoj pravnoj prirodi zatvorene organizacije i često porodične kompanije. Zbog toga je u d.o.o. odlučivanje koncentrisano u rukama jednog ili malog broja vlasnika, koji su često i direktori, i koji se jedino pitaju o svim aspektima poslovanja. Najzad, ESOP nije zaživeo jer dugo nije bilo pravnog osnova u domaćem zakonodavstvu da se zaposlenima omogući da dobiju vlasništvo u preduzeću u kojem rade – ističe Rilaković.

Ipak, iz njegove dalje analize proizlazi da priroda udela koji se nude u srpskoj

KAKO FUNKCIONIŠE SRPSKI ESOP

Odluku o formiranju Rezervisanih sopstvenih udela (RSU), koju donosi privredno društvo, i sticanje udela zaposlenog deli tačno sedam koraka. Prvi je upravo donošenje odluke o formiranju RSU, sledi odluka o emisiji finansijskog instrumenta Prava na sticanje udela (PSU). RSU se registruju u Agenciji za privredne registre, a PSU u Centralnom registru, depou i kliringu hartija od vrednosti (CRHoV). Po dospeću PSU sledi isplata cene i registracija udela, da bi poslednji korak bio sticanje udela.



FOTO: SHUTTERSTOCK

verziji ESOP ne bi trebalo da obeshrabri nekoga ko se brine da će njegovi zaposleni, po prihvatanju uдела, uspostaviti veća udruženog rada i početi da vode preduzeće po uzoru na društvene firme iz „Boljeg života“.

Odgovarajući na pitanje šta zaista omogućava srpski ESOP – udeo u vlasništvu sa mogućnostima slobodnog raspolaganja za onoga ko ih dobije, kao i učestvovanja u odlučivanju, ili je to u suštini neka vrsta bonusa i nagrade za zaposlenog – Rilaković naglašava da treba imati u vidu nekoliko detalja.

- Pravno gledano, udeo u d.o.o. daje pravo na učešće u dobiti i pravo glasa, međutim, pravo glasa može se relativizovati. Primera radi, zaposleni koji stekne jedan procenat u d.o.o. najverovatnije će biti preglasan na skupštini, jer većinu za odlučivanje ima osnivač d.o.o. – objašnjava Rilaković.

Kada je reč o slobodi prenosa uдела, skreće pažnju da ona postoji kao opšte pravilo, ali i da Zakon o privrednim društvima (ZOPD) propisuje pravo preče kupovine u korist članova društva, takođe kao opšte pravilo.

- To znači da je član d.o.o. koji želi da prenese svoj udeo trećem licu, odnosno nekome ko nije član, dužan da prvo svoj udeo ponudi pod istim uslovima postojećim članovima društva – kaže Rilaković i dodaje da, kad se posmatra iz ugla upravljanja kadrovima i poslovanja, ESOP jeste nagrada za posvećenost i dobar rad zaposlenog.

- Poslodavac time još više motiviše zaposlenog da doprinese poslovnom uspehu jer, što kompanija ostvaruje bolje rezultate, to će i zaposleni više prihoda da ostvari po osnovu svog prava na učešće u dobiti – naglašava Rilaković.

Prema njegovom mišljenju, da bi ESOP zaživeo u domaćoj privredi, potrebno je edukovati privrednike ne samo o pravima i obavezama koje ESOP nosi, već i o pogodnostima koje d.o.o. može da dobije time što uključuje u vlasničku strukturu i svoje ključne zaposlene.

- Trebalo bi poraditi i na promociji ESOP uopšte, kako bi najšira javnost stekla ideju o čemu se zapravo radi, jer je terminologija iz zakona koji reguliše ESOP rogovatna, pa ljudi koji nisu vični pravu teško mogu da zaključie da se rezervisani sopstveni uđeli odnose upravo na ESOP – zaključio je Rilaković.

MILICA RILAK

„SAMOUPRAVLJANJE“ I EU

Dok je radničko akcionarstvo u Srbiji, „rođeno“ u privatizaciji, radnicima akcionarima u većini slučajeva donelo samo glavobolje, u Evropskoj uniji se nastavlja dugogodišnji trend rasta u toj oblasti, pa čak i tokom pandemije. Podaci Evropske federacije za radničko akcionarstvo (EFES) za 2020. godinu pokazali su da ukupno 8,1 milion zaposlenih poseduje akcije u kompanijama u kojima rade. Od toga 7,1 milion radi u velikim kompanijama, dok je još milion zaposleno u malim i srednjim preduzećima. Vrednost njihovog kapitala je u maju 2020. iznosila 310 milijardi evra, da bi početkom 2021. dostigla rekordnih 420 milijardi evra. Presek stanja krajem 2020. pokazao je i da su zaposleni imali neki vid uдела u vlasništvu u 94 odsto velikih evropskih kompanija.

I Srbija se našla u izveštaju EFES koji je obuhvatio (tadašnjih) 28 članica EU, Island, Švajcarsku i Norvešku, to zahvaljujući vlasničkom udelu zaposlenih i bivših radnika u tri kompanije: Komercijalnoj banci, Aerodromu Nikola Tesla i NIS-u.

ODGOVORNOST ZA PODATKE U SVE DIGITALNIJEM SVETU

PET STVARI KOJE TREBA DA ZNATE

 PIŠE: MIRJANA BERIĆ, DIREKTORKA ZA POSLOVNI RAZVOJ U KOMPANIJU MASTERCARD ZA TRŽIŠTA SRBIJE I CRNE GORE

Stvari su veoma jasne: podaci su lična svojina korisnika, a privatne organizacije i institucije iz javnog sektora treba da snose odgovornost za upravljanje tim podacima uz uvažavanje i poštovanje vrednosti koju oni donose.

Upadi u baze podataka i ransomware napadi svake godine stavljaju milijarde podataka pod rizik. Očekuje se da će globalni sajber napadi dostići godišnju vrednost od 10,6 bilijardi dolara do 2025. godine, ali cena poljuljanog poverenja potrošača je neizmerno veća. Uz upade trećih strana, negativan uticaj ima i invazivno korišćenje ličnih podataka korisnika, što sve zajedno naglašava potrebu da sve organizacije kao ključni prioritet postave osiguranje bezbednosti podataka svojih korisnika.

Rad na izgradnji poverenja zadatak je koji zahteva dokazivu posvećenost sprovođenju strogih principa za upravljanje podacima, kao i usklađenost sa standardima o privatnosti i upravljanju podacima koji se primenjuju širom sveta, naravno, uz oslanjanje na najsavremenije tehnologije. Mi u kompaniji Mastercard pomažemo biznisima da iskoriste sve mogućnosti i izađu na kraj sa izazovima koje donosi digitalna transformacija tako što razvijamo brojna rešenja iz oblasti sajber bezbednosti koja pomažu finansijskim institucijama, trgovcima i državnim institucijama da obezbede svoja digitalna okruženja.

U digitalnom dobu sve bržih inovacija, ovo je pet ključnih činjenica koje treba da imate u vidu kada kreirate svoje politike za zaštitu i upravljanje podacima korisnika:

1. Obim kreiranja podataka danas je samo vrh ledenog brega. Sve je više digitalnih interakcija koje svako od nas pravi, a povećavaju se i slučajevi primene novih tehnologija kao što su 5G i veštačka inteligencija. To su inovacije koje ne bi ni mogle da postoje bez naših podataka, a njihovo korišćenje u mnogim slučajevima je proporcionalno sa obimom ličnih podataka koje prikupljaju i koriste.



2. Neodrživost fragmentirane regulative. Trenutno u 190 zemalja postoji neki oblik zakona o zaštiti privatnosti podataka, a mnogi od njih su bazirani na revolucionarnoj GDPR regulativi, uz uvažavanje lokalnih normi i konteksta. Takvi zakoni ograničavaju sposobnost internacionalnih kompanija da na globalnom nivou prate potencijalne prevare i sajber kriminal koji u realnosti nemaju veze sa državnim granicama.

3. Privatnost podataka nije luksuzna roba. Ljudi u zemljama u razvoju, naročito najranjivije kategorije stanovništva, zaslužuju snažnu zaštitu privatnosti podataka. U mnogim od tih zemalja vidljiva je stopa korišćenja interneta, mobilnih telefona i društvenih mreža koja je iznad proseka razvijenih zemalja, gde čak i 60 odsto populacije do 25 godina koristi savremene komunikacione tehnologije, što ih čini digital native generacijom od koje se očekuje da bude uključena i zainteresovana za zaštitu podataka.

4. Potrebna je dodatna edukacija. Od ključne je važnosti da se krene sa edukacijom ljudi na temu pitanja privatnosti podataka na jedan sveobuhvat-

niji način, uključujući i treninge za zaposlene u kompanijama i uvođenje principa zaštite podataka u školski program.

5. Zaštita privatnosti je poslovna potreba. Koncept privacy by design uključuje privatnost podataka u svaki korak razvoja proizvoda, bilo da se primenjuje top-down ili bottom-up pristup razvoju. To je princip kojim se kompanija Mastercard uvek vodi, i koji kombinujemo sa našim principima za zaštitu privatnosti podataka – ljudi su vlasnici svojih podataka i zato oni treba i da ih kontrolišu i da imaju koristi od njih.

Izazovi koje ovakvo okruženje stavlja pred biznise su značajni, a njihovo rešavanje, pre svega, zahteva temeljnu evaluaciju. Kompanija Mastercard intenzivno ulaže resurse i znanje u razvoj rešenja koje transakcije i različite interakcije u digitalnom okruženju čine sigurnim i jednostavnim za sve učesnike u procesu. Neka od rešenja koja pomažu u ostvarenju tog cilja su RiskRecon i Cyber Quant. RiskRecon je rešenje koje kroz moćnu kombinaciju veštačke inteligencije i naprednih tehnologija zasnovanih na podacima, proaktivno prati sajber okruženje bilo kog entiteta koji ima online prisustvo, da bi se identifikovali rizici i ranjivosti pre nego što mogu da budu predmet zloupotrebe. Ovo rešenje koristi pionirske outside-in tehnologije za skeniranje i procenu rizika kao način da se njima proaktivno upravlja, kao i da se bolje zaštiti ključna intelektualna svojina i lični i podaci o plaćanjima potrošača. Procenjujući sajber rizike koji dolaze od interakcija sa trećim stranama, organizacije mogu da se dodatno obezbede.

U kombinaciji sa Cyber Quantum, inside-out rešenjem za procenu internih sigurnosnih procedura i procesa i rizika povezanih sa njima, kao i procenom finansijske štete koja bi iz njih proizašla, biznisi na raspolaganju imaju moćne alate koji im pomažu da prevaziđu sigurnosne izazove kojih možda nisu ni svesni.

ORGANIZACIJA BRICS U MISIJI PREUZIMANJA GLOBALNOG LIDERSTVA

UNUTAR BLOKA RUSIJA JE VEĆ RAZVILA FINANSIJSKU ARHITEKTURU ZA POSTIZANJE DEDOLARIZACIJE U SARADNJI SA KINOM I INDIJOM. NAKON ŠTO JE ODSEČENA OD GLOBALNOG FINANSIJSKOG SISTEMA ZASNOVANOG NA DOLARIMA I ZAMRZAVANJA DEVIZNIH REZERV NA ZAPADU, RUSIJA JE U APRILU POZVALA SVOJE PARTNERE IZ BRICS-A DA PROŠIRE UPOTREBU NACIONALNIH VALUTA I INTEGRIŠU BRICS PLATNE SISTEME. TO BI SE MOGLA POSTIĆI POVEZIVANJEM I PROŠIRENJEM VLASNIČKIH NACIONALNIH PLATNIH SISTEMA KOJE SU RAZVILE KINA I RUSIJA. UNAPREĐENJE ALTERNATIVNOG BRICS PAY SISTEMA MOGLA BI DA DOVEDE DO USPOSTAVLJANJA ZAJEDNIČKOG SISTEMA PLAĆANJA IZMEĐU ČLANICA ORGANIZACIJE.

U početku je bio BRIC. Brazil, Rusija, Indija i Kina održale su inauguracioni samit 2009. godine u jeku globalne finansijske krize, što je od samog starta istaklo alternativni karakter ove organizacije. Iduće godine pridružila im se Južna Afrika i od tada je ova organizacija poznata kao BRICS, a međuvremenu blok je proširio delovanje izvan ekonomske saradnje na pitanja globalnog upravljanja, uključujući bezbednost.

Termin BRIC skovao je ekonomista Goldman Sachsa Džim O'Nil još 2001. godine opisujući zapanjujući ekonomski uspon četiri zemlje koje će kasnije i osnovati organizaciju.

Organizacija bi možda ponovo mogla promeniti naziv, ovoga puta u BRISCA, budući da je Argentina zvanično podnela zahtev za članstvo. Argentinska vlada saopštila je početkom jula da je dobila formalnu podršku Kine za pristupanje bloku, preneo je Reuters. Argentinski ministar spoljnih poslova Santiago Kafiero sastao se prethodno sa kineskim kolegom Vang Jijem na skupu G20 u Indoneziji. Ekonomski najmoćnija zemlja BRICS-a podržala je članstvo

Argentine, koju trese ekonomska kriza uz inflaciju od 60 odsto. Argentina, međutim, ima ogroman ekonomski potencijal, ne samo kao proizvođač mesa, nego i kao veliki izvoznik soje, pšenice i kukuruza, koji su odnedavno naročito tražena roba.

Argentina pred vratima BRICS-a već više od jedne decenije

U Buenos Airesu očekuju da bi Argentina uspeła da „pojača i proširi svoj glas u odbrani interesa sveta u razvoju“ ukoliko bi se pridružila grupi. Podrška Pekinga je bez sumnje dobra preporuka za prijem Argentine u organizaciju, jer Kina ima daleko najveću ekonomiju u BRICS-u, koja učestvuje sa više od 70 odsto njene kolektivne moći od 27.500 milijardi dolara. Indija čini oko 13 odsto, a Rusija i Brazil oko sedam odsto, prema podacima Međunarodnog monetarnog fonda. U zemljama BRICS-a živi više od 40 odsto svetske populacije i one čine oko 26 odsto svetske ekonomije. Zemlje BRICS-a zajedno trenutno proizvode oko 26 odsto nafte u svetu i 50 odsto rude gvožđa. Takođe, u zemljama

ove organizacije proizvodi se oko 40 odsto globalnih količina kukuruza i 46 odsto pšenice.

Eventualno pristupanje Argentine BRICS-u dugo je u igri, više od jedne decenije, ali nikada do sada nije bilo ozbiljnog pokušaja da se taj plan realizuje. Poziv kineskog predsednika Si Đinpinga argentinskom kolegi Albertu Fernandezu da učestvuje na proteklom samitu obnovio je debatu u vezi sa tom mogućnošću, koja se nikada nije činila bližom, ali je i dalje prilično daleko. Bilo je to treće učešće nekog predsednika Argentine na samitu BRICS-a u poslednjih osam godina, ali nije došlo do proširenja organizacije.

Problem je, čini se, u tome što je Argentina vodila nestalnu spoljnu politiku, koja nije pokazala jasan stav u nekoliko geopolitičkih aspekata, a za prijem u organizaciju potreban je konsenzus svih članica BRICS-a. Fernandez je zbunio javnost, a izgledalo je i da je poljuljao poziciju svoje zemlje u BRICS-u kada je pre nekoliko nedelja zvanično posetio Evropu, izjavljujući tom prilikom za nemački DW da je on „argentinski evropeista“. On je dalje naveo da je „Kina velika sila, ali nema jake kulturne veze sa Latinskom Amerikom“. Kina je ipak nakon toga zvanično podržala ideju o članstvu Argentine u BRICS-u. Treba imati u vidu da je Kina najveći trgovinski partner Argentine izvan Južne Amerike.

Nova razvojna banka naspram Svetske banke i MMF-a

Od zvaničnog početka delovanja organizacija je imala jasan cilj, da se zemljama čije su privrede u usponu da glas u međunarodnoj zajednici. U početku tiho,



FOTO: FREEPIK



a danas sve otvorenije, BRICS predstavlja svojevrsnu alternativu zemljama G7 i zapadnoj ekonomiji uopšte. Sve članice BRICS-a ujedno pripadaju i organizaciji G20, a ideja o osnivanju bloka prvi put je izneta u javnost 2006. godine. U međuvremenu položaj i značaj BRICS-a u svetu značajno je pojačan. Kada je blok osnovan, kombinovani BDP zemalja BRIC-a bio je oko 10.000 milijardi dolara, odnosno manje od 12 odsto globalnog bruto društvenog proizvoda.

Zajednički BDP zemalja G7 (Sjedinjene Američke Države, Velika Britanija, Francuska, Nemačka, Kanada, Italija i Japan) iznosi 34.000 milijarde dolara, što ih i dalje čini ekonomski jačim od BRICS-a. Međutim, pokazatelji sugerišu da će u sledećoj deceniji BRICS činiti oko polovine globalnog BDP-a, što bi značilo da će ekonomski nadmašiti G7. Kada je reč o ljudskim potencijalima, BRICS je u značajnoj prednosti sa populacijom od 3,2 milijarde u odnosu na 987 miliona ljudi koji žive u zemljama G7.

Zemlje BRICS-a i dalje smatraju da je stepen uticaja koji mogu da ostvare na međunarodnoj sceni nepravedno slab, ocenjuje arapski Aawsat. Kina i Indija su druga, odnosno peta ekonomija sveta, ali je njihov uticaj i zastupljenost u Svetskoj banci ili MMF-u neuporedivo manji od evropskih zemalja. Isto važi za druge članice BRICS-a, čiji je stav da su ove organizacije osnovale zapadne sile i zbog toga one favorizuju zapadne zemlje.

Kao odgovor BRICS je 2015. godine formirao Novu razvojnu banku (NDB) sa 50 milijardi dolara kapitala u čemu je svih pet zemalja članica ravnopravno učestvovalo. Cilj NDB je da podrži infrastrukturne projekte u ovim zemljama, a do sada je finansirano više od 70 projekata sa oko 25 milijardi dolara. Posvećenost BRICS-a svojim planovima i obećanjima je čvrsta i u tome se ne razlikuje od organizacije G7. NDB se prošle godine uključila u finansiranje četiri zemlje

koje nisu članice BRICS-a. To su Bangladeš, Egipat, Ujedinjeni Arapski Emirati i Urugvaj.

BRICS još ne funkcioniše kao jedinstvena grupa

Svet je dramatično izmenjen u odnosu na onaj u kojem su se lideri BRICS-a pret hodni put sastali u Braziliji 2019. godine. Ni Kina ni Rusija, dva ključna stuba bloka, ne rastu tako brzo kao ranije. Kinesko-indijski sporovi eskalirali su zbog sukoba u Ladaku 2020. godine. Antikineska retorika desničarskog brazilskog predsednika Žaira Bolsonara isprovocirala je kinesku vladu da pokrene diplomatsku ofanzivu. Pandemija Covid-19, koja je promenila svet, izazvala je globalni ekonomski šok i rekonfiguraciju globalnog lanca snabdevanja, što je dodatno naštetilo interesima grupe. Najzad, rat u Ukrajini doneo je novu neizvesnost u svetsku ekonomiju, a organizacija BRICS nije izuzeta od globalnih trendova.

Ipak, rusko-ukrajinski rat nedvosmisleno je pokazao da Kina i Indija neće biti uz Zapad ukoliko je to protivno njihovim interesima. Štaviše, obe zemlje trenutno kupuju naftu iz Rusije sa značajnim popustom. Naravno, nijedna od zemalja BRICS-a nije se pridružila antiruskim sankcijama koje su uvele zapadne zemlje. Tokom junskog samita BRICS-a u Kini, ruski predsednik Vladimir Putin izneo je podatak da je trgovinska razmena Rusije

ZALAGANJE ZA SARADNJU, PRIJATELJSTVO I OTVORENOST

U drugoj nedelji jula u Pekingu je održan Peti medijski forum BRICS-a, a kineska novinska agencija Sinhua, domaćini skupa pozvali su predstavnike 170 redakcija iz 73 zemlje da se zalažu za stvaranje globalno ujedinjenog, ravnopravnog, uravnoteženog i inkluzivnog razvojnog partnerstva.

Komunistička partija Kine pozvala je medije da se zalažu za konsolidaciju temelja solidarnosti, za promovisanje izgradnje mostova prijateljstva i prenošenje duha otvorenosti i saradnje u kojoj svi dobijaju. To liči na ono što je kineski predsednik Si rekao drugim rečima tokom samita, kada je ocenio da „slepo verovanje u takozvanu poziciju sile“ nije ispravan način izgradnje međunarodnih odnosa.



FOTO: BETTA/AP

sa zemljama BRICS-a onedavno porasla za 38 odsto.

Putin, koji se zahvaljujući samitu vratio na svetsku scenu, naveo je da je u toku razmatranje kreiranja međunarodne rezervne valute zemalja članica BRICS-a, kao i da je ruski sistem za razmenu finansijskih poruka Mir, kao alternativa sistemu SWIFT, otvoren za povezivanje banaka zemalja BRICS-a. Da je BRICS ojačao, pokazuju i aplikacije zemalja koje žele članstvo, zbog čega Zapad danas verovatno više brine o toj grupi nego ranije. Pored Argentine zahtev za članstvo podneo je Iran, a pominju se i Saudijska Arabija, Turska i Egipat. Predsednica međunarodnog foruma BRICS-a Purnima Anand rekla je da se ove zemlje pripremaju za podnošenje zvaničnog zahteva za članstvo. BRICS je nedvosmisleno poručio svetu da namerava da bude nezavisan od Zapada.

Iako ima globalni značaj, BRICS još ne funkcioniše kao jedinstvena grupa. Razilaženja među njenim članicama su očigledna, posebno kada je reč o dve najveće zemlje, Kini i Indiji. Kina je zabrinuta zbog i dalje jakih veza Indije sa SAD, dok je Indija nezadovoljna partnerstvom Kine i Pakistana u izgradnji novog Puta svile, poznatog kao Pojas i put. Njihove razlike mogle bi se pokazati kao veliki rizik za budućnost grupe, jer bi zapadne sile mogle da iskoriste njihova neslaganja da ih podele, ali to sada izgleda manje verovatno nego nekoliko meseci ranije. To što je BRICS heterogena grupa ima i određenih prednosti, jer su njeni članovi naučili kako da pronađu zajednički jezik, iako imaju različite interese. BRICS nikada nije imao unutrašnju koherentnost, tako da nema

brige da će je izgubiti, što bi trebalo da bude odlika budućeg multipolarnog sveta za koji se zalažu zemlje članice ove organizacije.

Uprkos svim problemima, BRICS ne gubi zamah kao politički blok. Proteklo proleće i nedavni samit svedočanstvo su o solidarnosti članica BRICS-a. Početkom marta Indija, Kina i Južna Afrika uzdržale su se od glasanja za rezoluciju Generalne skupštine UN, kojom se osuđuje ruska invazija na Ukrajinu. Brazil je glasao za rezoluciju, ali je kritikovao „neselektivne“ zapadne sankcije. Samit u Pekingu bio je nagoveštaj da će BRICS pokušati da učvrsti svoju jedinstvenu ulogu razvojem alternativnog finansijskog sistema koji nije zasnovan na američkom dolaru. Prema junskim podacima MMF-a, 59 odsto globalnih rezervi je u dolarima, a 1999. godine taj procenat je bio 70.

NOVA GRANICA IZMEĐU ISTOKA I ZAPADA

Današnja naglašena važnost BRICS-a proizilazi iz pojave ideje o liniji razgraničenja između Istoka i Zapada, od čega zemlje BRICS-a nisu bežale, najblaže rečeno. Uprkos politici „nulte tolerancije“ korona virusa, 14. samit BRICS-a održan je u Kini krajem juna, i održan je istovremeno sa zasjedanjem lidera zemalja G7 u Nemačkoj i samitom NATO u Španiji. Tokom pomenutog samita NATO, Kina je prvi put označena kao zemlja koja predstavlja bezbednosnu pretnju Severnoatlantskom vojnom savezu.

Nova finansijska infrastruktura

Rusija, koja se nalazi pod pritiskom zapadnih sankcija još od 2014. godine i pripajanja Krima, prednjači u kreiranju alternativne finansijske strukture. Nakon što je posle pokretanja vojne invazije na Ukrajinu praktično isključena iz međunarodnog finansijskog sistema, Rusija i nema drugi izbor. Moskva je pokrenula dva dela finansijske infrastrukture kako bi povećala finansijsku autonomiju i zadržala određeni pristup globalnoj likvidnosti. Pored pomenutog nacionalnog platnog sistema Mir, koji predstavlja alternativu karticama Visa i Mastercard, Rusija je razvila sistem za razmenu finansijskih poruka (SPFS), svoju verziju sistema SWIFT.

Unutar bloka BRICS, Rusija je već razvila finansijsku arhitekturu za postizanje dedolarizacije u saradnji sa Kinom i Indijom. Nakon što je odsečena od globalnog finansijskog sistema zasnovanog na dolarima i zamrzavanja deviznih rezervi na zapadu, Rusija je u aprilu pozvala svoje partnere iz BRICS-a da prošire upotrebu nacionalnih valuta i integrišu BRICS platne sisteme. To bi se moglo postići povezivanjem i proširenjem vlasničkih nacionalnih platnih sistema koje su razvile Kina i Rusija. Unapređenje alternativnog BRICS Pay sistema moglo bi da dovede do uspostavljanja zajedničkog sistema plaćanja između članica organizacije.

Ideja koju je pokrenula Rusija 2020. godine o proširenom komercijalnom sistemu BRICS Pay za BRICS+ podrazumeva uključivanje još zemalja u razvoju u sistem, što je predložila Kina. Koncept bi mogao da uključi druge regionalne institucije, kao što su Šangajska organizacija za saradnju (ŠOS), Južnoafrička carinska unija ili Južnoazijsko udruženje za regionalnu saradnju, saznaje EastAsiaForum.

Posebno je istaknuta sinergija između BRICS-a i ŠOS-a. Tri članice BRICS-a su istovremeno članice ŠOS-a (Kina, Rusija i Indija), organizacije koja se bavi ekonomskom i finansijskom saradnjom od 2006. godine. Članice ŠOS-a takođe su razmatrale osnivanje razvojne banke i razvojnog fonda po ugledu na NDB. Kroz proširenje članstva i davanje kredita članicama u lokalnoj valuti, NDB je na putu da postane glavna multilateralna razvojna finansijska institucija za globalni jug.

VLADIMIR JOKANOVIĆ



FOTO: UNSPLASH

DA LI DOLAZE BOLJI DANI ZA NAUČNIKE U SRBIJI

IZDVAJANJA ZA NAUKU RASTU, ALI MLADIM ISTRAŽIVAČIMA TREBA I NEŠTO VIŠE OSIM NOVCA

OBRAZOVANJE I NAUKA NISU PRIORITET U SRBIJI. OVE OBLASTI SU POD JEDNIM MINISTARSTVOM I TU SE VIDI JASNA OPREDELJENOST DRŽAVE DA SA NAUKOM NE ŽELI DA IMA MNOGO POSLA

Nauka u Srbiji ušuškana je u nekom svom kutku i samo sporadično se široj javnosti predstave određeni projekti, mahom kada iza njih stoji država ili ih na neki način podstiče. S jedne strane, to možda ne treba da čudi jer živimo u vremenu kada su ljudi globalno zainteresovani uglavnom za nešto što im ne opterećuje um i ne oduzima mnogo vremena. S druge strane, nauka je veoma bitan segment društva, jer naučna dostignuća prevazilaze granice jedne zemlje, iako mogu da doprinose i poboljšanju imidža države. Setimo se samo Tesle, Pupina, Mileve Marić Ajnštajn, koji su Srbiju postavili na mapu sveta.

Izdvajanja za nauku uvek su bila tema polemike. Para nikad dosta, a da nije sve

tako crno uveravaju nas iz Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja. Naime, izveštaj Organizacije Ujedinjenih nacija za obrazovanje, nauku i kulturu UNESCO za 2021. godinu pokazuje da je Srbija prema uvećanju udela BDP-a koji se izdvaja za istraživanja i razvoj u nauci plasirana među prvih 15 zemalja u svetu.

- Posebno treba istaći ulaganja u nauku i naučnu infrastrukturu koje je Vlada Srbije realizovala u prethodnim godinama, a nakon višedecenijske pauze, budući da su stvoreni preduslovi za osnivanje novih instituta, poput Instituta za informacione tehnologije u Kragujevcu, Instituta za veštačku inteligenciju, izgradnju zgrade Instituta BioSens, u koji

ulažemo 17 miliona evra kroz nacionalno sufinansiranje obezbeđeno od strane Vlade Republike Srbije, a završetak izgradnje planiran je do početka januara 2023. godine. Za ostale infrastrukturne projekte biće izdvojeno još oko 26,5 miliona evra – ističu iz ovog ministarstva.

Kako navode, u izgradnju i opremanje naučno-tehnoloških parkova u Beogradu, Novom Sadu, Čačku i Nišu uloženo je više od 53,7 miliona evra, i to bi trebalo da čini dobru infrastrukturnu bazu za saradnju nauke i privrede, inovacija i tehnološkog razvoja.

- Za pet programa Fonda za nauku, kroz koje se finansiraju 282 naučna projekta, obezbeđeno je 43,9 miliona evra, za program „Identiteti“ dva miliona



BIO4 KAMPUS VREDAN 200 MILIONA EVRA

BIO4 kampus predstavljaće povezivanje veštačke inteligencije, robotike, interneta sa nanotehnologijom, biomedicinom, biotehnologijom, i želju da se na jednom mestu skoncentrišu znanje, ideje i infrastruktura. Planirano je ulaganje od 200 miliona evra. U BIO4 kampusu će se nalaziti: institut "Torlak" i Institut za molekularnu genetiku i genetičko inženjerstvo IMGGI, Farmaceutski i Biološki fakultet, ispostava Naučno-tehnološkog parka Beograd za BIO4 startape, razvojna odeljenja farmaceutskih, biomedicinskih i biotehnoloških kompanija, deo Instituta za veštačku inteligenciju, Institut za medicinska istraživanja, Institut za multidisciplinarna istraživanja i proizvodni kapacitet i drugi sadržaji.

evra, dok će se za dva nova poziva – „Zeleni program saradnje nauke i privrede“ i „Prizma“ – izdvojiti 3,5 miliona, odnosno 25 miliona evra. Za programe Fonda za inovacionu delatnost u 2022. godini izdvojeno je oko 14 miliona evra – podsećaju iz ministarstva.

I pored ovih ulaganja, čini se da je nauka nekako skrajnuta, te da nije dovoljno promovisana, posebno u medijima.

Biljana Kosanović iz Računarskog centra Univerziteta u Beogradu smatra da nauka u Srbiji dobija na značaju kada se pojavi neka afera koja se na neki način odnosi na nju. Ona dodaje da mediji više pažnje posvećuju „plagijatima“, što je s jedne strane u redu, ali treba obratiti pažnju i na nove nade koje dolaze, prati-

ti i izveštavati ko dobija nagrade, šta se zatim dešava sa tim ljudima.

- Obrazovanje i nauka nisu prioriteta u Srbiji. Ove oblasti su pod jednim ministarstvom i tu se vidi jasna opredeljenost države da sa naukom ne želi da ima mnogo posla jer, da biste unapredili neku delatnost, ne možete celokupno obrazovanje da stavite u jedno ministarstvo – objašnjava Kosanović.

Otvorena nauka, otvoreni pristup

Da bi nauka dobila više na značaju, oni koji se njome bave napravili su i sajt open.ac.rs, gde se zagovara takozvani „otvoreni pristup“. Naime, veliki deo otvorene nauke obuhvata i otvoreni pri-

stup, kaže Biljana Kosanović.

- Toga su, pre svega, svesni autori koji se u poslednjih nekoliko godina suočavaju sa (do tada nepoznatom) praksom plaćanja za objavljivanje naučnih radova. U razgovorima sa istraživačima stiče se utisak da većina njih te troškove plaća iz svog džepa. Ovo se ne odnosi na učesnike projekata Evropske komisije (H2020 - završen programski ciklus Horizonti 2020; i HE - nedavno započet programski ciklus Horizonti Evrope) koji su sredstva za ovu namenu imali obezbeđena u okviru budžeta projekta – objašnjava naša sagovornica i dodaje da bi ministarstvo prosvete i nauke trebalo da bude u kontaktu sa izdavačima i da obezbedi povoljnije iznose za APC/BPC (Article/Book Processing Charge), te da na taj način pomogne istraživačima.

- Svakako se može obezbediti barem informacija istraživačima za povoljnije APC koji već postoje, a koje izdavači ne dele rado sa svojim autorima. Takođe, u velikim naučnim sredinama visina APC je deo ugovora o pretplati, te je neophodno zatražiti od MPNTR da i KoBSON krene sa te opcije u pretplate - ističe ona.

Relativno skoro je rađeno istraživanje o tome koliko novca istraživači na Univerzitetu u Beogradu izdvajaju za plaća-



FOTO: PIXABAY



FOTO: RAWPIXEL

nje APC. Prikupljani su podaci o iznosu sredstava, ali i o izvoru istih. Prikupljeni su podaci za 498 radova. Iako su autori navodili cene u valuti u kojoj su ih platili, naknadno su sve cene konvertovane u evro radi lakšeg pregleda. Ukupno je plaćeno 160.730 evra. Ubedljivo najviše APC naučnici su platili iz svog novčanika – 38 odsto – dok je nemali broj autora platio sa inostranih projekata za koje znamo da imaju ovu stavku u budžetu projekta.

- Moja je procena da godišnje istraživači iz Srbije plate za APC više od 300.000 evra. Ovaj iznos je sigurno moguće uma-

njiti, ali ne tako što će se objavljivati manji broj radova, nego što će se nastupiti objedinjeno ka izdavačima i zatražiti povoljnija cena. To su već uradile mnoge zemlje u svetu, koje sigurno imaju veće naučne budžete. U nauku se kod nas ulaže i iz drugih ministarstava, a ne samo iz nadležnog, pa se tako sredstva, na primer dobijaju i iz ministarstva poljoprivrede. Takođe, finansiranje nauke se vrši i preko Evropske komisije, zatim projektno finansiranje iz Evropske unije. Kada se uračunaju i sredstva dobijena na ovaj način, ne može se reći da se u naučna istraživanja kod nas malo ulaže,

jer se ne radi samo o parama – kaže naša sagovornica.

Kosanović smatra da bi ljude trebalo više edukovati za prijavljivanje na međunarodne projekte.

- Nije uvek sve u finansijama. One su, naravno, dobrodošle, ali ovde postoje ozbiljni problemi jer je mladim ljudima teško da napreduju. Obrazovne institucije se ne bave dovoljno naukom. Iako imamo jedan novi naučni institut od pre nekoliko godina, to nije dovoljno. Problem je i gde bi se zapošljavali ti ljudi. Otvaranje instituta košta, mladi iz Srbije ne odlaze samo zbog malih zarada, već i zbog toga što ne vide perspektivu u istraživačkom, odnosno akademskom sektoru – ističe naša sagovornica.

Publikacije i stipendije

Iz Ministarstva prosvete i nauke kažu da se objavljivanje naučnih publikacija mladih naučnika realizuje u okviru Programa izdavanja naučnih publikacija.

- Ministarstvo dva puta godišnje raspisuje javni poziv za sufinansiranje izdavanja monografija. U okviru ove aktivnosti izdavači, odnosno naučno-istraživačke organizacije i naučno-stručna društva, mogu konkurisati i sa naučnim radovima mladih naučnika – objašnjavaju iz ove institucije.

Ovo ministarstvo dodeljuje stipendije, i to iz raznih naučnih oblasti i, kako kažu iznalaze rešenja za talentovane istraživače da bi sprečili odliv mladih iz zemlje.

- Raspisujemo javni poziv za zaposlenje mladih talentovanih istraživača – studenata doktorskih akademskih studija – kroz uključivanje u rad naučno-istraživačkih organizacija, što će se nastaviti i narednih godina. Do sada je raspisano pet takvih poziva i zaposleno je, odnosno uključeno, oko 2.000 mladih talentovanih istraživača. U cilju njihovog angažovanja, ministarstvo je podržalo i Konkurs za dodelu nacionalnih stipendija „Za žene u nauci“, koji se u Republici Srbiji sprovodi od 2010. godine. Ukupno 32 naučnika je dobilo ovu prestižnu stipendiju, koju partnerski dodeljuju Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja, Komisija Republike Srbije za saradnju sa Uneskom (UNESCO) i kompanije L'Oréal Balkan.

MILJAN PAUNOVIĆ

U ISTRAŽIVANJE I NAUKU NAJVIŠE ULAŽE JUŽNA KOREJA, MEĐU EVROPSKIM ZEMLJAMA PRVA ŠVEDSKA

Prema podacima Eurostata od 2015. do 2020. godine, na nivou Evropske unije udeo BDP-a koji se izdvaja za istraživanje i nauku iznosio je od 2,12 odsto (2015) do 2,32 odsto (2020). Švedska ima najveći udeo od svih država u Evropi – 3,22 odsto u 2020. godini. Danska je, primera radi, 2015. godine izdvojila 3,06 odsto, dok je pet godina kasnije za razvoj nauke uloženo 3,03 odsto sredstava. Na vrhu liste su i Austrija sa 3,05 odsto (2015), odnosno 3,02 procenta (2020), Nemačka sa 2,93 i 3,14 odsto i Švajcarska sa 3,04 odsto sredstava pre sedam godina, i prema poslednjem podatku iz 2019. godine – 3,15 odsto. Francuska ne zaostaje puno, te tako njen udeo iznosi 2,23 odsto, odnosno 2,35 procenata u 2020. godini. Od zemalja u regionu Srbija je, prema podacima Eurostata, u 2015. godini izdvojila 0,81 odsto, odnosno 0,91 procenat u 2020. godini. Bosna i Hercegovina je izdvojila samo 0,19 odsto, i to 2019. godine, a Crna Gora 0,5 odsto u 2018. godini. Severna Makedonija je pre sedam godina imala na raspolaganju 0,44 odsto sredstava iz budžeta, a ta cifra je 2020. pala na 0,38 procenata.

Što se tiče udela na svetskom nivou, Južna Koreja je za nauku izdvajala 3,98 procenata BDP-a u 2015. godini, i čak 4,96 odsto u 2019. godini. Iza nje je Japan sa 3,24 procenta u 2015. i 3,2 odsto četiri godine kasnije, a zatim sledi Kina (bez Hong Konga) sa 2,23 odsto i Sjedinjene Američke Države (SAD) i 3,08 odsto u 2019. godini.



„LABORATORIJA ZDRAVSTVENIH TEHNOLOGIJA“ OKUPLJA NA JEDNOM MESTU SVE ČINIOCE EKOSISTEMA

PACIJENTI OTVORENIJI ZA INOVACIJE NEGO ZDRAVSTVENI REGULATORI

FOKUS KONZORCIJUMA ĆE BITI NA MULTIDISCIPLINARNOM OBRAZOVANJU I MEĐUSEKTORSKOJ SARADNJI, STVARAJUĆI JEDINSTVENU PLATFORMU ZA RAZMENU ZNANJA, TEHNOLOGIJA I ISKUSTAVA. OVAKVA PLATFORMA, OKRENUTA KA DOMAĆEM, ALI I INOSTRANOM TRŽIŠTU, OSIGURAVA AKTIVNO FINANSIRANJE PROJEKATA I DAJE DODATNU VIDLJIVOST SRPSKIM NAUČNICIMA I STUDENTIMA

Projekat ICT Huba „Srbija Inovira“, podržan od strane Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID), najavio je početkom juna značajan trenutak u svom radu – pokretanje pilot superklastera koji za cilj imaju da pospeše saradnju u najperspektivnijim oblastima nacionalne privrede, stimulišu tehnološke inovacije i time podstaknu celokupnu privredu.

Superklasteri su organizovani oko četiri tehnološka domena sa najvećim potencijalom za održivi rast u Srbiji: web3 i blokčejn tehnologije, gejmung okruženje i virtuelna realnost, napredna rešenja u

medicinskoj tehnologiji i biotehnologiji, i visoka tehnologija u poljoprivredi i industriji hrane.

Medicina je oblast od koje se očekuje konstantan razvoj i napredak, a zahvaljujući novim tehnologijama, ova sfera prevazilazi granicu onoga što smo do pre nekoliko decenija smatrali naučnom fantastikom. Vuk Devrnja, osnivač kompanije Doktorijum i član odbora Superklastera za medicinsku tehnologiju i biotehnologiju, kaže u razgovoru za Biznis.rs da se model superklastera, okvir koji je već dao značajne rezultate širom sveta, pokazao kao izuzetno koristan način

za umrežavanje i saradnju. On se nada da će se takvim pokazati i za Srbiju, s obzirom na veliki potencijal koji mi kao zemlja pružamo.

- Medicina je tradicionalno povezana unutar određenih sektora, a opet bitna je njena umreženost sa privredom i drugim granama. Samim tim, izuzetno je fragmentisana jer se često kompanije i drugi činioци nalaze izvan tih „tradicionalnih“ kanala umrežavanja. Konačno, u Srbiji imamo superklaster koji za isti sto stavlja predstavnike države, pacijente, organizacije koje pomažu u poslovnom razvoju i poboljšanju uslo-

va poslovanja, obrazovno-istraživačke institucije, startape i razne poslovne aktere iz zdravstvenog sektora – objašnjava Devrnja.

Za Srbiju i one koji rade u srpskom zdravstvenom ekosistemu, bez obzira da li je u pitanju kompanija, zdravstvena ustanova ili akademska institucija čiji timovi pokušavaju da plasiraju proizvod/uslugu na svetsko tržište, izuzetno je značajno da po prvi put imaju otvoreni dijalog i mogućnost da relativno brzo i lako uspostave saradnju. Superklasteri su omogućili baš to što je hronično nedostajalo.

- Najznačajnije kompanije i organizacije iz industrije medicinske tehnologije, kao što su Health Tech Lab, NTP Niš, IMGGI, NALED, radiće na transferu tehnologije i pozicioniranju Srbije kao regionalnog centra za razvoj inovacija u domenu zdravstvenih tehnologija. Pored navedenih institucija, heroji ovog poduhvata su i ostalih 65 organizacija iz Beograda i Niša, a da je snaga sinergije bitna dokazuje da je ovu inicijativu podržao kabinet predsednika Vlade Republike Srbije – ističe osnivač Doktorijuma.

Srbija veoma aktivna u razvoju modernih medicinskih tehnologija

Naš sagovornik kaže da će mnoge možda iznenaditi činjenica da je razvoj modernih medicinskih tehnologija u Srbiji veoma živ sektor koji redovno kreira kvalitetna i inovativna rešenja. Ovo se odnosi na skoro sve sektore zdravstva, od kreiranja sistema za vođenje elektronskih zdravstvenih kartona, izdavanje e-recepta, telemedicine, preko monitoringa pacijenata svih uzrasta, do rešenja vezanih za farmaceutske industriju, persona-

GLOBALNO IOT TRŽIŠTE DO 2027. VREDNIJE OD 187 MILIJARDI DOLARA

Internet of Things (IoT) postoji već više decenija i veoma se uspešno i kvalitetno koristi širom sveta. Otvara neverovatne mogućnosti i kapacitete, pa bi ignorisanje istog bio apsolutni promašaj, ocenjuje Vuk Devrnja. On navodi da je 2019. godine valuacija globalnog IoT tržišta bila 41,17 milijardi dolara. Do 2027. godine se očekuje da će ovaj sektor globalno imati vrednost od 187,60 milijardi dolara.

- Ako bi samo jedan mali deo tog ogromnog globalnog kolača neka od kompanija iz Srbije uspeła da nazove „svojim“, mi bismo kao država postali izuzetno moćna mašina inovacija. U ovom momentu skoro ništa od prethodno navedenih finansijskih sredstava se ne nalazi u Srbiji. Potrebe su sve veće i mi već imamo mnogo mladih inovatora u tom polju, a možemo reći i da je Srbija jedan mali lider u pokrivenosti IoT mrežama i LoRaWan mrežama koje mogu učiniti naš zdravstveni sektor pravim „powerhouse“ u godinama koje dolaze. Imamo i partnere iz industrije sa kojima ćemo raditi na navedenim potencijalnim rešenjima – zaključuje Devrnja.

lizovanu terapiju, pa čak i do genetskih i genomskih ispitivanja pacijenata i populacije.

Veliki broj ovih rešenja nalazi se na određenom nivou razvoja, ali je podjednako veliki broj rešenja već primenjiv u svakodnevnoj praksi.

- Za sve koji se bave zdravstvenom tehnologijom potpuno je jasno da je zdravstvo uz sektor finansija jedan od najizazovnijih za prihvatanje inovativnih rešenja u svakodnevnu praksu. Delom je to posledica neinformisanosti samih lekara, a delom zbog velikog broja koraka (i prepreka) koje jedna inovacija mora proći da bi bila prihvaćena i zastupljena, što opet delom dovodi do određene zatvorenosti „realnog“ zdravstvenog sektora za nova tehnološka rešenja – objašnjava Vuk Devrnja.

On kaže da su u celokupnom procesu zdravstveni sektor, a i svi ostali sektori koji doprinose inovaciji, zaboravili da pitaju pacijente šta oni žele i da li bi oni prihvatili određena rešenja i inovacije.

Takođe, ističe da je upravo zato u superklasteru „Laboratorija zdravstvenih tehnologija“ od izuzetnog značaja činjenica da su predstavnici pacijenata zajedno za stolom sa svim ostalim članovima. Oni direktno učestvuju u samom organizovanju superklastera, pa samim tim imaju svoj glas u odlučivanju o svim aktivnostima koje superklaster planira i sprovodi.

- Pacijenti su mnogo otvoreniji za nove tehnologije nego što je regulativno telo za zdravstvo svesno. Oni su prvi koji prihvataju napredne solucije, a sve u svrhu što boljih krajnjih rezultata prevencije, lečenja, oporavka, pa čak i zaštite potomstva. Doktorijum, kompanija u kojoj sam ja suosnivač, to vidi na svakodnevnom nivou. Mi imamo bolji odgovor i više aktivnosti od strane pacijenata nego od ljudi koji su deo zdravstvenog sistema. Samim tim, fokusiramo sve što radimo ka osnaživanju uloge pacijenta u svakom elementu odlučivanja i informisanja koji je vezan za njihovo zdravlje. Na kraju, pacijent je taj koji treba da ima najveću korist – ocenjuje Devrnja.

Na pitanje kakva je budućnost medicinske i biotehnologije u Srbiji, on odgovara – „onakva kakvu je sami napravimo“.

- „Radi lokalno, razmišljaj globalno“ je sada već floskula kojoj bi mnogi morali da pridaju više značaja. Pogotovo u našem zdravstvenom, medicinskom i biotehnološkom sektoru. Ako se smatramo malim, onda ćemo ostati mali. Ako stalno razmišljamo kako smo u nepravednoj situaciji u odnosu na fakultete, kompanije, investicione fondove iz sveta, onda ćemo stalno biti u nepravednoj situaciji – ocenjuje naš sagovornik i dodaje da je strategija države otvaranje BIO4 biotehnološkog parka, sa

PROJEKAT SRBIJA INOVIRA

ICT Hub je u februaru 2021. godine, u partnerstvu sa USAID-om, pokrenuo projekat „Srbija Inovira“, čiji je cilj da pospeši saradnju u najperspektivnijim oblastima nacionalne privrede, stimuliše tehnološke inovacije i time podstakne celokupnu privredu. Projekat će se realizovati kroz model superklastera, a akcenat je na saradnji pojedinačnih činilaca sistema u stvaranju sinergijskog efekta i generisanju svojevrsnog uspona tehnoloških inovacija. Time bi se značajno poboljšali i rezultati celokupne nacionalne privrede.

Na osnovu rezultata ove faze pilotiranja superklastera, oblast koja ima najznačajniji pojedinačni potencijal postaće prvi srpski superklaster u 2023. godini. Nakon toga, pobjednički domen će imati podršku u cilju ostvarivanja najbolje moguće pozicije na tržištu, a konačni cilj je potpuna samoodrživost superklastera u 2025. godini.



Vuk Devrnja

kojim će biti usklađene aktivnosti superklastera radi maksimalne vrednosti.

- Potencijal istraživača je ogroman i radićemo na tome da ga oslobodimo u vidu primene i komercijalizacije na domaćem i inostranom tržištu, u saradnji sa biznis i ekonomskim sektorom.

Ekonomski potencijal medicinskih i biotehnologija

Kada je reč o ekonomskom potencijalu u oblasti medicinskih i biotehnologija, Devrnja kaže da je ranije naveo da

je licitiranje brojevima nezahvalno. Uz to, dodaje, u Srbiji imamo veliki problem koji se odnosi na dobijanje nekih konkretnih proračuna i projekcija koje mogu biti vezane za medicinski i biotehnološki sektor. Međutim, zarad lakšeg razumevanja, pokušao je da pruži odgovor kroz jedan kratak i potpuno realan primer projekta na kojem radi kompanija Twistmed.

- U Srbiji se godišnje novodijagnostikuje 4.500 žena sa karcinomom dojke. Oko 1.800 je ispod godina starosti koje ih kvalifikuju za bilo koju vrstu stan-

dardno predloženog skrininga od strane državnog zdravstvenog sektora. Tih 1.800 žena imaju značajno veći rizik od nošenja patogene mutacije BRCA gena koji dovode do formiranja nekih od najagresivnijih oblika karcinoma dojke, sa izuzetno niskom stopom preživljavanja. Ako bismo vršili blagovremeni i kvalitetno usmereni genetski skrining upravo tih 1.800 pacijentkinja, stopa ranog otkrivanja karcinoma dojke bi drastično porasla, što bi značajno poboljšalo stopu preživljavanja, pa čak dovelo i do prevencije formiranja bilo kakve patološke promene kod tih žena. Drugim rečima, to znači da bi životi najvećeg broja tih žena bili spašeni. Finansijski, to znači da bi se u periodu od šest godina u budžetu Srbije uštedelo 180 miliona evra, ili okvirno 30 miliona evra godišnje. Od jednog karcinoma. Kod jedne populacije stanovništva – naglašava naš sagovornik.

Devrnja napominje da je sve ovo moguće samo zahvaljujući tehnološkom napretku u medicini, biotehnologiji, genomici, kompjuterskoj analitici. I sve to možemo da radimo u Srbiji, unutar laboratorija koje se nalaze u našoj državi, zapošljavajući naše ljude, čuvajući ogromno nacionalno blago koje se zove naš genetski materijal. Čuvajući živote naših sugrađanki, budućih ili sadašnjih majki i njihove dece, pa i celih porodica.

- Fokus konzorcijuma će biti na multidisciplinarnom obrazovanju i međusektorskoj saradnji, stvarajući jedinstvenu platformu za razmenu znanja, tehnologija i iskustava. Ovakva platforma, okrenuta ka domaćem, ali i inostranom tržištu, osigurava aktivno finansiranje projekata i daje dodatnu vidljivost srpskim naučnicima i studentima.

Razvoj ekosistema u kom se poštuju etički principi uz postojanje agilne zakonske regulative koja omogućava uspešno poslovanje i implementaciju inovacija jedan je od primarnih ciljeva konzorcijuma.

- Ispunjenjem tog cilja celokupno društvo će koristiti proizvode i inovacije i razviti poverenje u funkcionalan (lak za upotrebu) sistem. Eto, to je pravi ekonomski potencijal medicinskih i biotehnoloških rešenja u Srbiji – zaključuje Vuk Devrnja.

MARKO ANDREJIĆ

BUDUĆI LIDERI NEĆE IMATI BARIJERU PREMA INOVACIJAMA

Pored istaknutih institucija i novih tehnoloških startapa, imamo i istaknute pojedince koji su ostvarili značajne uspehe na svetskom nivou?

- Srbija je jedno malo inovaciono čudo. Nekada su to inovacije koje su vezane za mikrobiom ili poboljšanu formulu dijetetskih suplemenata, još jedno od tržišta sa velikim predviđenim rastom u budućnosti. Nekada su to rešenja vezana za genetska ispitivanja. Nekada su to rešenja potpuno tehnološke i IT prirode. I na kraju, to je vezano za edukaciju mladih, budućih lekara, farmaceuta, molekularnih biologa, stomatologa i slično.

To koliko superklaster ulaže truda i napora u omogućavanje sinergije unutar komercijalnog zdravstvenog sektora, za dobrobit svih, toliko napora ulaže i u edukaciju mladih kako bi razvoj tih novih rešenja i tehnologija imao jednu simbiotsku vrednost. Ideja je da kada ti mladi ljudi budu postali ključni deo zdravstvenog, naučno-istraživačkog ili proizvodnog sektora, sve te inovacije njima budu potpuno normalna stvar i ono što je najvažnije – da ti isti budući lideri nemaju nikakvu barijeru da prihvate neke nove kvalitetne inovacije i rešenja koja će se tokom njihovih karijera pojaviti – navodi Vuk Devrnja.

POSLOVANJE UNUTAR GRANICA PRIRODE

BIOMIMIKRIJA KAO OSNOVNI PRINCIP REGENERATIVNE EKONOMIJE

KAO EKOLOŠKI PRINCIP, BIOMIMIKRIJA NALAZI PRIMENU U NAJRAZLIČITIJIM PRIVREDNIM GRANAMA, OD POLJOPRIVREDE DO ENERGETIKE, A KAKO SE ČINI, TRENUTNO JE NAJPOPULARNIJA U GRAĐEVINI. SVE JE VIŠE ARHITEKTONSKIH REŠENJA KOJA NA NAJRAZLIČITIJE NAČINE OPONAŠAJU PRIRODU, PA JE TAKO KINESKI NACIONALNI STADION U PEKINGU GRAĐEN PO UZORU NA PTIČJE GNEZDO, A ČUVENA GHERKIN KULA U LONDONU PREMA STRUKTURI STAKLASTOG SUNĐERA IZ DUBINA PACIFIKA

Pokušavajući da se snađemo u svetu koji se neprestano menja, da razumemo svoje privatne, poslovne, nacionalne, političke i ekonomske pozicije u njemu, neprestano stvaramo i nadamo se da će naše delo doprineti opštem boljitku. Tako bi barem trebalo da bude.

U tom procesu stvaranja, mnogi inovatori oponašaju šablone koji su prisutni u prirodi, a ovaj postupak naziva se biomimikrija. Iako prisutna već decenijama u različitim sferama razvoja civilizacije, biomimikrija u poslednje vreme dobija pažnju kao važan deo cirkularne ekonomije i potencijalni način za ostvarivanje održivih ciljeva u samom poslovanju.

Tako je jedna od važnih tema na Svet-

skom ekonomskom forumu početkom ove godine bio „regenerativni kapitalizam“, koji preispituje postojeće kapitalističke ideologije, razmatrajući kako se može podstaći oporavak planete. Prema rečima biznismena Džona Elinktona, učesnika foruma, to znači da se od kompanija očekuje da snose veću odgovornost i transparentije vode poslovanje.

- Važno je razumeti da su za regenerativnu agendu potrebni „oštri zubi“. Ako i dok god ne postanete „regenerativni“ u svakom pogledu, ne bavite se održivošću na pravi način – kaže Elinkton.

Kako je navela generalna direktorka kompanije Volanis Luiz Kjelerup Roper, većina firmi koje su okrenute održivosti do sada su radile na prelasku u sistem cirkularne ekonomije. Sada se postavlja

zahtev da se pređe na regenerativni model, u kome osnovni princip pri dizajniranju proizvoda i usluga predstavlja biomimikrija.

O važnosti takozvanih održivih poslovnih modela u februaru je u Londonu, na godišnjem samitu fondacije Ellen MacArthur, pored same Elen Mekartur govorila Kejt Rovort, ekonomista iz Oksforda i tvorac teorije o „ekonomiji suše“. Glavna tema samita bilo je udaljšavanje od ekonomskih sistema koji štete prirodi, prelazak na one u kojima je takva šteta svedena na minimum i, konačno, primena ekonomskih modela koji bi imali pozitivan uticaj na sredinu.

U panel diskusiji u okviru samita i Kejt Rovort je govorila o regenerativnim ekonomskim modelima, prema kojima ekonomija treba da „funkcioniše unutar granica prirodnog sveta“ i tako dozvoljava prirodi da se regeneriše.

Iako uspostavljanje takvih sistema nije jednostavno, ona napominje da je od početka pandemije korona virusa primetan rast broja kompanija koje svoje poslovne modele baziraju na vrednostima koje prenose na klijente i okruženje u poređenju sa predašnjim modelima, koji su bili krojeni isključivo po meri deoničara kompanija. Imajući u vidu takve ideje, navodi Rovort, mnogi biznisi, posebno oni manji, okreću se poslovnim modelima koji su „dizajnirani sa ciljem održivog razvoja“.

Elen Mekartur je izjavila da, iako u ostvarivanju ovih ciljeva neće učestvovati sve, one firme koje odluče da vode održivije poslovanje ne bi trebalo da potcenjuju svoje potencijale u toj sferi. Ipak, treba postaviti pitanje na koje načine će ti potencijali biti ispoljeni. Neki od odgovora svakako leže upravo u kreiranju proizvoda i usluga po uzoru na prirodu.

Kako kompanije primenjuju biomimikriju u rešavanju problema

Na događaju Circularity 22, koji je u maju ove godine održan u Atlanti, predstavnici američkog Instituta za biomimikriju ukazali su na načine na koje je postupak oponašanja prirode za određene kompanije urodio plodom kada je u pitanju rešavanje svojevrsnih problema.

Predstavnici instituta su za primer uzeli kompaniju Impossible Matter-

FOTO: UNSPLASH

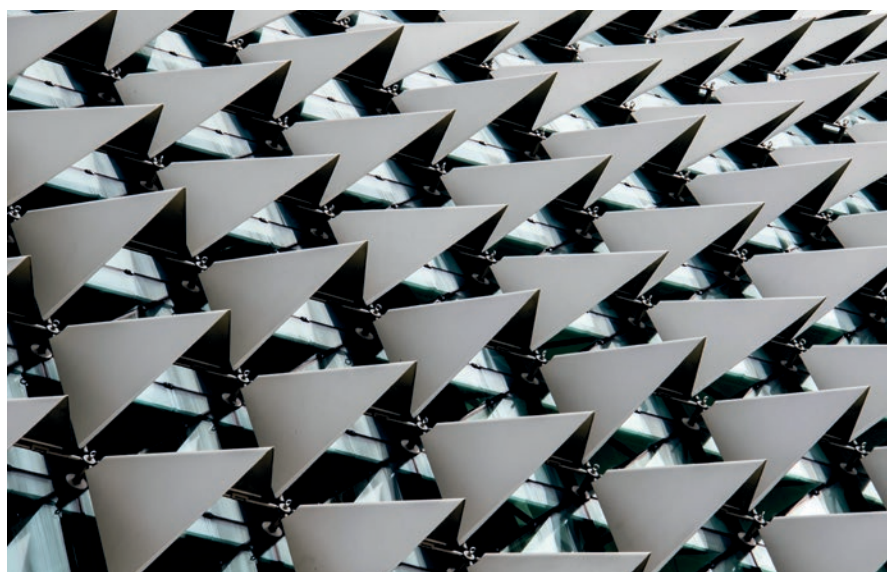




FOTO: PIXABAY

als iz Švajcarske. Naime, stručnjaci ove kompanije su odlučili da otkriju kako se bela boja, koja ima višestruke primene u industriji, može proizvoditi na održiviji način. Za inspiraciju su uzeli *Cyphochilus* bubu, čija površina tela ima strukturu koja odbija svetlost tako da je čini potpuno belom. Izučavajući je, uspeali su da dizajniraju sličnu strukturu od reciklirane celuloze, za koju se ispostavilo da je svetlija od boja baziranih na titanim-diosidu, koje se uglavnom koristi u industriji.

Još jedan od primera koji je naučnicima sa instituta zapao za oko bilo je rešenje firme Biohm, koja je otkrila da micelijum iz koga rastu gljive ima sličnu strukturu kao izolacija na kućama i zgradama, te da može proizvesti istu količinu toplote i zaštititi građevine na isti način kao sintetički materijali.

Kao ekološki princip, biomimikrija nalazi primenu u najrazličitijim privrednim granama, od poljoprivrede do energetike, a kako se čini, trenutno je najpopularnija u građevini. Sve je više arhitektonskih rešenja koja na najrazličitije načine oponašaju prirodu, pa je tako kineski Nacionalni stadion u Pekingu građen po uzoru na ptičje gnezdo, a čuvena Gherkin kula u Londonu prema strukturi staklastog sunčera iz dubina Pacifika.

Takođe, projekat „Eden“, odnosno najveća staklena bašta na svetu, građena je po uzoru na mehuriće sapunice. Konstruisani od ploča u vidu pentagona i heksagona, njeni zidovi zadržavaju va-

zduh između tih ploča, odnosno funkcionišu kao termalno čebe, čime se smanjuje potrošnja energije.

Teslagram - primer biomimikrije u Srbiji

Inovacioni centar Instituta za fiziku u Beogradu, zajedno sa kompanijom Quadra Graphic i Vlatacom institutom visokih tehnologija, prošle godine je predstavio Teslagram, jedinstvenu tehnologiju za zaštitu fizičkih objekata, predmeta, robe i dokumenata od fal-

sifikovanja, zasnovanu na ljuspicama leptira.

Naime, naučnici su otkrili da ljuspice na krilima ovog insekta formiraju jedinstvene obrasce koji su drugačiji kod svakog leptira pojedinačno, odnosno na krilima leptira nalazi se oko 200.000 ljuspica koje je nemoguće kopirati. Imajući to u vidu, naučnici iz Inovacionog centra došli su na ideju da ljuspice prenesu na papire i kartice, stvarajući tako zaštitu bolju od holograma.

Kako je tom prilikom za Biznis.rs izjavila dr Marija Mitrović Dankulov, rukovodilac Inovacionog centra Instituta za fiziku, u saradnji sa kompanijom Quadra Graphic, centar je razvio tehnologiju nanošenja Teslagrama na plastične i papirne kartice, kao i čitač koji nam omogućava identifikaciju Teslagrama na njima.

- Ovako napravljene kartice predstavljaju ključeve koji se ne mogu kopirati. Ovi ključevi i čitač su integralni deo sistema B-lock, sistema za fizičku kontrolu pristupa baziranog na Teslagram tehnologiji – navela je dr Mitrović Dankulov tom prilikom.

Projekat je razvijan od 2011. godine, a trenutno predstavlja najsavršeniji sistem zaštite robe, novca i dokumenata na svetu. Iako tehnologija još uvek nema široku primenu, uzimajući u obzir težnje održivog poslovanja, sasvim je izvesno da će je postepeno nalaziti kako se ideje o regenerativnoj ekonomiji budu širile.

MARIJA KRSMANOVIĆ

ROBOTI RIBE ČISTIĆE OKEAN OD OTPADA

Tim kineskih naučnika iz Sečuana predstavio je ovog meseca svoj doprinos ekologiji u vidu robota riba koje su specijalizovane za čišćenje mikroplastike u vodi. Za sada, ovi roboti veličine 1,3 cm uspešno čiste mikroplastiku u plitkoj vodi, a naučnici se nadaju da će ih uskoro dovoljno usavršiti da apsorbuju zagađivače i u dubljim vodama poput okeana. Minijaturni čistači vode, osim što se hrane mikroplastikom, mogu da zamahnu perajima i plivaju 2,76 dužina svog tela u sekundi, što ih čini bržim od većine drugih robota ovog tipa.

Kako pokazuju novije studije, ukoliko se globalna proizvodnja ne ograniči, do 2040. godine u okeanima će plivati 11 miliona tona plastike.

PANDEMIJA PROMENILA NAVIKE I NA VINSKOJ SCENI

KVALITET VINA STAVLJA SRBIJU NA SVETSKU MAPU NAJBOLJIH

LJUDI IMAJU MOGUĆNOST DA NA POLA SATA UDALJENOSTI OD VELIKIH GRADSKIH CENTARA POBEGNU U PRIRODU I UŽIVAJU U LEPOM POGLEDU, DOBROM ZALOGAJU I KVALITETNOM VINU. BROJNE VINARIJE RADE ODLIČAN POSAO, IMAJU GASTRONOMSKI DEO, UPARUJU VINA, TRUDE SE DA NAPRAVE NAJKVALITETNIJA MOGUĆA JELA SA REGIONALNIM FOKUSOM. SRBIJA U TOJ OBLASTI ZAISTA PRATI TRENDOVE POZNATIH SVETSKIH VINARIJA, GDE POSTOJI CELOKUPNA PONUDA, I GASTRONOMSKA, RESTORANSKA I SMEŠTAJA ZA PRENOĆIŠTE. VINSKI TURIZAM SE JAKO INTENZIVNO RAZVIJA

Svetska vinska scena doživela je veliku promenu od početka pandemije korona virusa. Praktično svaki segment rada u ovoj oblasti preselio se na digitalne platforme: od prodaje, preko edukacije, pa do degustacije vina. U Srbiji se desila slična promena, u nešto manjoj meri, ali ono što je posebno izraženo na domaćem vinskom tržištu jeste da je poslednjih godina uočen izvanredan razvoj

celokupnog tržišta i unapređenje kvaliteta vinske scene.

Dušan Vranić, generalni menadžer restorana u Ateljeu vina Šapat, koji je 16 godina živeo i radio u Americi, za Biznis.rs je napravio paralelu vinske scene u Srbiji i svetu. On posebno ističe da je kvalitet vina u našoj zemlji neosporan, što dokazuje i sve veći broj osvojenih medalja na najprestižnijim svetskim takmičenjima.

- Srbija se prepoznaje kao zemlja kvalitetnih vina sa ogromnim potencijalom i sa fokusom na autohtone sorte, što je zaista odlično za jednu državu - istakao je Vranić.

Prethodne dve godine, kao i trenutno stanje, izuzetno su dinamični za celokupno tržište. Kako za to vreme izgleda vinska scena?

- Celo tržište i restorana i vinskih šopova je potpuno promenjeno tokom pandemije. Oni koji su prodavali vina odjednom su ostali bez posla jer restorani nisu radili, tako da je pandemija znatno uticala da tržište bukvalno stane sa radom. Moglo bi se reći da je vinska scena „okrenuta potpuno naopako“. Izgubljena je HoReCa i pojavio se strah da će ostati velike količine neprodatih vina, pa se postavilo i pitanje kako izaći iz sopstvene zone komfora da se to promeni i kako doći do potrošača na drugi način. Tada je promenjen koncept prodaje, što objašnjava i dinamičnost i diverzifikaciju tržišta koja se desila. U tim trenucima pandemije se cela vinska scena i praktično celo vinsko tržište seli na internet.

Pojačava se vinska edukacija online, ali se i vinska degustacija prebacuje na



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



mrežu. Zapravo, prodaja vina i distribucija je porasla jer su ljudi sprečenošću da vina piju u restoranima počeli više da ih kupuju u vinskim radnjama. Oni koji su do juče radili vinsku edukaciju su, da bi opstali, bili prinuđeni da pređu na online rad. Slali su ljudima uzorke i preko digitalnih platformi radili degustaciju tako što su pričali teoretski deo, a degustirali ona vina koja su prethodno poslali poštom.

U Srbiji je poslednjih godina takođe zaživela vinska edukacija, bilo je raznih vinskih dešavanja, poput festivala, a takođe je tokom pandemije sve prešlo u online svet. Vinari su počeli svoju ponudu da prezentuju na internetu i da i u Srbiji razvijaju online tržište, odnosno da šalju vina poštom. Ipak, ta praksa nije zaživela u toj meri koliko, recimo, u Americi, ali je veoma dobro što su vinari izlazili iz svoje zone udobnosti tako što su morali sa HoReCa centra da se preusmeravaju na online komunikaciju sa potrošačima, i samim tim da budu otvoreniji.

Kako biste opisali trenutno stanje na domaćem vinskom tržištu?

- Uglavnom pravim paralelu u posmatranju tržišta ovde u Srbiji i u Americi. U

Srbiji se radi na online vinskom tržištu koje nije razvijeno kao u SAD, ali svakako se radi na tome, ulaže se dosta truda i napora i postoji borba da se razvije. Recimo, pojavile su se nove kurirske službe koje sve to olakšavaju, a ubrzava se i sam proces u kojem ljudi uopšte stiču naviku da kupuju vina online. Ono što je svima izazov, sada kada ljudi naručuju online, jeste kako da znaju šta da očekuju. I tu sada vinari izlaze iz zone komfora, gde edukaciju prebacuju na digitalne platforme. Glavni zadatak edukacije jeste kako ljude naučiti da se oslobode straha od grešaka prilikom izbora vina.

U Srbiji se poslednjih pet do osam godina dešava jedna dobra diverzifikacija u stilovima vina. Pojavilo se pregršt novih vinarija i to u raznim stilovima, recimo vinarije koje proizvode organska, biodinamička, konvencionalna vina... Vinarije male butik proizvodnje, srednje, veće vinarije... Desila se diverzifikacija vinskih regiona Srbije, tako da sada postoje kvalitetna vina sa Fruške gore, sa severa Srbije, vina iz Šumadije, Negotinske krajine, Župe. Pojavila se i inovativnost rada sa etiketama – različita vina posebnog kvaliteta, posebnog geografskog porekla,

vinograda, vino koje je duže stajalo u baričima, vino reserve... Tako da je to odgovor i na neke trendove u svetskim regionima.

Takođe, javila se i raznolikost i hrabrost da se radi sa manje popularnim drugim sortama vina. Oдавно postoje kaberne, sovinjon, merlo, koja su svakako popularna, ali sada se dosta fokusa stavlja na autohtone sorte, pogotovo na Prokupac i Tamjaniku, belu sortu koja je sada veoma popularna. To su promene koje su veoma dobre za domaće tržište i promene u pravcu u kom i treba da se odvijaju da bi se tržište razvijalo. Svakako, za sve to je potrebno vreme.

A kakav je plasman domaćih vina izvan granica Srbije?

- Iz iskustva znam da postoje kompanije koje pomažu izvoz vina iz Srbije u Ameriku. Ali, ono što bih istakao jeste da izvoz najviše zavisi od ambadorskog posla individua. Ono što bi moglo bolje da se uradi jeste da se na državnom nivou odrade degustacije i edukativne radionice u velikim centrima kao što su Njujork, London i Hong Kong, i da se, recimo, tako ponudi jedan broj proizvođača vina i praktično održe prezentacije vinskih regiona. Po-

trebno je mnogo rada da bi oni zaživeli poput mnogih drugih vinskih regiona.

Od kada sam došao u Srbiju video sam da su dosta zastupljena vina iz Italije i Španije, ali sad vidim da su sve više i više zastupljena i ona iz regija kao što su Burgundija i Bordo, čak i sve više iz takozvanog novog sveta, kao što je Nape u Kaliforniji, i veoma mi je drago da se i tu situacija diverzifikuje, da se sve više uvoze kvalitetnija vina i da se jasno profilise bolji kvalitet.

Deluje kao da vinski turizam postaje sve popularniji kod nas. Kakvo je Vaše mišljenje – kreće li se Srbija po tom pitanju u dobrom pravcu i šta bi mogla da nam donese budućnost?

- Vinski turizam je postao veoma popularan i uživa u toj popularnosti. U toku pandemije ljudi sve više odlaze van gradova, dok je ranije tendencija bila da se više ide u velike gradove, i što se tiče restorana, i gastronomskog i vinskog iskustva. Za vreme pandemije su ljudi počeli da idu u lepe vinarije koje im nude određeni gastronomski užitak. Recimo, ja sam sada uključen u projekat restorana vinarije Atelje vina Šapat, u koji smo doveli jednog od najboljih kuvara, odnosno šefova iz Francuske, koji je radio u restoranu sa tri Mišlenove zvezdice. Tu je, takođe, i naš proslavljeni enolog Mladen Dragojlović, a cilj nam je da zajedno podignemo kvalitet ponude. To je jedan veoma dobar primer u kom pravcu se kreće vinski turizam.

Ljudi imaju mogućnost da praktično na pola sata udaljenosti od velikih gradskih

- NAJVEĆA AKTUELNOST NA VINSKOJ SCENI JE POJAVA RAZLIČITIH STILOVA POPUT ORGANSKIH VINA, BIODINAMIČKIH VINA, ORANŽ VINA, VINA DOBIJENIH PRIRODNOM METODOM ILI KOJA SU ODLEŽALA U AMFORI... DIVERZIFIKACIJA STILOVA VINA JE NAJVEĆA AKTUELNOST I NOVITET. TO SU SVE STILOVI KOJI ODGOVARAJU POTREBAMA MLAĐE PUBLIKE, DA SE TAKO IZRAZIM, KOJA ŽELI DA IZAĐE IZ ZONE KOMFORA.

centara „pobegnu“ u prirodu i uživaju u lepom pogledu, dobrom zalogaju i kvalitetnom vinu. Brojne vinarije rade odličan posao, imaju gastronomski deo, uparuju vina, trude se da naprave najkvalitetnija moguća jela sa regionalnim fokusom i to je sve veoma zaživelo. I vinarije su sve više zauzete što se tiče tog restoranskog i gastronomskog užitka, a ne samo uparivanja vina. Takođe, brojne vinarije nude i smeštajne kapacitete, pa gosti mogu da ostanu i da prenoće, što je veoma dobro. Dolaze jednako i domaći gosti, kao i strani turisti.

Srbija u toj oblasti zaista prati trendove poznatih svetskih vinarija, u kojima postoji celokupna ponuda, i gastronomska, restoranska i smeštaja za prenoćište. Vinski turizam se jako intenzivno razvija.

Gde se Srbija nalazi u odnosu na svetsku vinsku scenu?

- Moram da istaknem da država zaista radi odličan posao tako što subvencionira

še zasade novih vinograda, kao i građenje infrastrukture vinarija. Dobro je što država prepoznaje pravi momenat za razvoj vinskog turizma. Koriste se i fondovi Evropske unije da se ulaže u te oblasti, što je izuzetno korisno, jer je Srbiji potrebno još zasada vinove loze u odnosu na to koliko je potrošnja vina u zemlji. To je zaista u zamahu, gradi se mnogo vinarija i posebno je dobro što sve više kvalitetnog osoblja gravitira iz velikih gradova da svojim iskustvom oplemeni rad vinarija i restorana. Eto, i moj primer – ja sam iz Njujorka došao ovde u Novi Slankamen, jer prepoznajem vrhunski kvalitet.

Pre svega, neophodno je objasniti svetu gde je Srbija. Tu je neophodan dobar ambadorski, edukativni posao, jer imamo jako kvalitetna vina. Mora znatno više da se uradi da se taj kvalitet predstavi tamo gde bi trebalo, u velikim vinskim centrima, da bi se još više i još bolje razvio brend vinske zemlje Srbije.

 **TANJA KOVAČEVIĆ**



**APOTEKA
PLANTAGO**

Vidikovački venac 73b
11090 Beograd, Rakovica

011/234 30 44 011/232 13 53
apoteka.plantago@gmail.com



FOTO: PIXABAY

FUDBALERI I KOŠARKAŠI REAL MADRIDA VOZIĆE BMW ELEKTRIČNE AUTOMOBILE

Real Madrid i BMW Španija potpisali su sporazum o saradnji u cilju zajedničkog sprovođenja inicijativa u domenima buduće mobilnosti, održivosti i različitosti.

Prema ovom sporazumu, muškim i ženskim fudbalskim i košarkaškim timovima Real Madrida, zajedno sa njihovim stručnim štabovima, biće obezbeđena 100 odsto električna BMW vozila, a moći će da biraju bilo koji od aktuelnih modela: iX, i4, iX3, i7 ili iX1, navodi se na sajtu španskog kluba.

Obe organizacije će uspostaviti centar za saradnju za održivost gde će se, kroz redovne radne sesije zajedno sa ostalim saradnicima u klubu, predstavljati primere dobre prakse u cilju postizanja zajedničkog procesa učenja. Ovaj forum će takođe delovati kao izvor inspiracije za ideje usmerene na promociju inovativnih projekata koji će pozitivno uticati na životnu sredinu i društvo u celini.

Predsednik BMW Group u Španiji Manuel Teroba (Manuel Terroba), rekao je da Real Madrid ne samo da predstavlja vodeću svetsku sportsku instituciju već i organizaciju "u stalnoj evoluciji, koja teži ka većoj posvećenosti održivosti, solidarnosti i pobedničkom duhu".

ŽURKE U AVIONU KAO JEDAN OD NAČINA ZA SPASAVANJE AVIO-SAOBRAĆAJA



FOTO: BRUSSELS AIRLINES

Nakon dvogodišnje pauze zbog pandemije korona virusa u belgijskom gradiću Bum će od 15. do 17. jula ponovo biti održan jedan od najpoznatijih, a prema rečima organizatora i najboljih muzičkih festivala – Tomorrowland. Ono što ovaj festival čini drugačijim jeste to što njegovi organizatori sarađuju sa bel-

gijskom avio-kompanijom Brussels Airlines, koja planira da ove godine preveze preko 25.000 posetilaca iz više od 30 zemalja sveta.

Ovo možda ne predstavlja neku naročitu vest, ali zanimljivo je to što će deset od 250 letova koji su planirani za opsluživanje posetilaca biti transformisano u „leteće žurke“ – gde će DJ-evi puštati muziku kao u pravom klubu.

Da li je ova nesvakidašnja ideja dobar komercijalni potez koji može doneti nešto veći prihod ili bar dobru reklamu?

Kako u razgovoru za Biznis.rs kaže urednik portala Aviatica Dragan Nikolić, ovakve promotivne aktivnosti u globalnom avio-saobraćaju nisu retkost, a Brussels Airlines ih tradicionalno organizuje u saradnji sa pomenutim festivalom. Naš sagovornik podseća i da kompanija Lufthansa menja ime na svom avionu u Funhansa kada prevozi navijače nacionalnog tima na neko bitno sportsko takmičenje, dok je Wizz Air pravio kružne letove po Evropi sa DJ žurkama tokom leta. - To su klasične promotivne aktivnosti prvenstveno za rad poboljšanja imidža. Nemaju toliko direktnog uticaja na profit, ali indirektno utiču na popularizaciju, što posredno donosi i više putnika avio-kompaniji na srednjoročnom planu – kaže Nikolić.

Imajući u vidu da brojne avio-kompanije trenutno imaju velike probleme sa nedostatkom osoblja, zbog čega su prinuđene da se dovijaju na različite načine, pa čak i drastičnim poskupljenjem karata kako bi odvratile putnike od letova, kao i to da brojni aerodromi od kompanija traže smanjenje kapaciteta, ovakve aktivnosti mogu samo da idu naruku avio-prevozniciima koji ih upražnjavaju.

Inače, da ove aktivnosti nisu novijeg datuma i da nisu strane čak ni našem podneblju govori i podatak na koji podseća Dragan Nikolić, a to je da je nekadašnji Jugoslovenski aerotransport (JAT) na svojim letovima za Severnu Ameriku u avionu DC-10 organizovao izložbe slika.

DALJINSKO HLAĐENJE KAO EKOLOŠKA ZAMENA ZA KLIMA-UREĐAJE



FOTO: WIEN ENERGIE

Potreba za klimatizacijom će nastaviti da raste, zbog čega bečka gradska kompanija Wien Energie, najveći austrijski snabdevač energijom, već 15 godina radi na razvoju daljinskog hlađenja.

Broj toplih dana u Beču se udvostručio u poslednjih trideset godina, dok je ove godine juni bio četvrti najtopliji mesec od kada se vrši merenje u Austriji.

Koncept daljinskog hlađenja predstavlja ekološku i klimatski prihvatljivu alternativu uobičajnoj klimatizaciji. Trenutno se u Beču 180 zgrada rashlađuje snagom od 200 megavati. Time se smanjuje emisija ugljen-dioksida za 50 odsto i potrošnja energije za 70 odsto u odnosu na uobičajnu klimatizaciju.

Do 2030. godine snaga daljinskog hlađenja u Beču bi trebalo da bude proširena na 350 megavati što će zamieniti energetske kapacitete 100.000 konvencionalnih klima-uređaja.

Daljinsko hlađenje se generiše u vidu hladne vode u posebnim centralama uz pomoć rashladnih uređaja. Voda koja je ohlađena na oko pet do šest stepeni celzijusa direktno se transportuje do potrošača putem mreže za daljinsko hlađenje i distribuira kroz interne rashladne sisteme u zgradi. Voda apsorbira toplotu iz zgrade i transportuje dalje.

Ponovno hlađenje se takođe vrši centralno, korišćenjem rečne vode ili daljinskog grejanja. Za rad rashladnih uređaja se pored električne energije koristi i otpada toplota.

BELS-STIL&OIL
NIS

**KOMBI PREVOZ PO CELOJ
SRBIJI I U INOSTRANSTVU**

**PREVOZ ROBE I TERETA
ZBIRNI TRANSPORT, POVRATNE TURE**

POVOLJNE CENE!



**MOTORNA ULJA I MAZIVA
AUTO KOZMETIKA**



**Vojvode Mišića 60/58
18000 Niš, Medijana
063 466 926
064 666 89 67
alex69575@gmail.com
www.prodajaulja.rs**

**CIGLANA I TRGOVINA
TODOROVIĆ**



Slobodana Bajića 149
22410 Pećinci

063 1067 283
063 1067 661

dariotodorovic@yahoo.com
www.ciglane-todorovic.com



TITULA BRZORASTUĆA KOMPANIJA



Predat završni
finansijski
izveštaj u
poslednje tri
godine



Ostvaren rast
prihoda u
poslednje tri
godine



Rast zaposlenih
u poslednje tri
godine



Pozitivna dobit
kompanije u
poslednje dve
izveštajne
godine



Bez blokada
transakcijskih
računa na dan
rangiranja

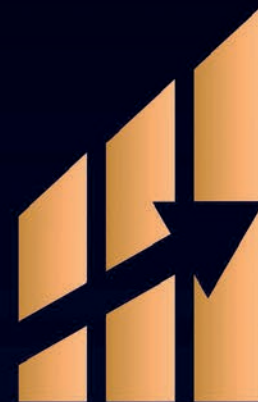


Kompanije sa
CompanyWall
bonitetnom
ocenom AAA,
AA+ ili A+



Ostvaren minimalni
prihod od
15.000.000 RSD u
2020. godini

$$\text{CAGR} = \sqrt[\frac{\text{broj godina}}{\text{poslednja godina} - \text{prva godina}}]{} - 1$$



**brzorastuća
kompanija**

