



Alessandro Bragonzi, šef
regionalnog predstavništva
EIB za Zapadni Balkan

**POVEĆAVAMO
UČEŠĆE U
SEKTORIMA
ENERGETIKE I
ZAŠTITE ŽIVOTNE
SREDINE U SRBIJI**



**99 NAJUSPEŠNIJIH
VELIKIH I SREDNJIH
DOMAĆIH PREDUZEĆA**

ŠTA NAS ČEKA U NOVOJ GODINI?

**INFLACIJA,
RECESIJA, RAST
I ZADUŽIVANJE -
KLJUČNE REČI U
VREMENU KRIZE**



SNEŽANA ČOKEŠA PR

AGENCIJA ZA
RAČUNOVODSTVENE
POSLOVE

RAČUNOVODSTVO
KNJIGOVODSTVO
REVIZIJA
PORESKO SAVETOVANJE

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



АКАДЕМИЈА ЦОЈИЋ

ОСН. 2012

Kralja Milana Četvrtog 19b/8 34000 Kragujevac

064/2614328

akademijacojic@hotmail.com www.cojic.rs

NUTRICIONISTIČKI PREGLED I TEST INTOLERANCIJE
PROGRAM ZA MRŠAVLJENJE
ANTICELULIT PROGRAM
BRAZILSKA MADEROTERAPIJA
ICE BODY SCULPTING
MASAŽA
RADIOTALASNI LIFTING TELA
TERAPIJA VENTUZAMA



Artemo

izrada igračaka od drveta
za živopisniju dečiju maštu

Petefi Šandora 10 24430 Ada

063/514354

artemo.ada@gmail.com

artemo.naturaltoys

Artemo



INFLACIJA NOVOGODIŠNJIH ŽELJA



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Godina za nama nije bila najsajnija, ako posmatramo globalna dešavanja i geopolitičke okolnosti. Sukob u Ukrajini, energetska kriza, nagli rast inflacije i recesija koja preti nisu nešto čega ćemo se rado sećati. Velika očekivanja imali smo i od Mundijala u Kataru, odakle se reprezentacija Srbije vratila već posle prvog kruga, a u konačnom plasmanu zauzela je 29. mesto od 32 učesnika.

Svi koji ovih dana prave planove za 2023. godinu moraće u svoje kalkulacije da uračunaju dalji rast cena, verovatno povećanje kamata bar do sredine sledeće godine, skuplje inpute u mnogim sektorima proizvodnje. Analitičari tvrde da se cene posle ovako drastičnih skokova retko vraćaju na prethodni nivo, tako da ni građani ne mogu da se nadaju jeftinijoj hrani, struji ili energijama. Izgleda da to primećuju i poslodavci, pa sve više njih pokušava da zadrži najbolje kadrove povećanjem zarada ili visokim novogodišnjim bonusima.

Finansijski izveštaji za 2022. godinu pokazaće i koliko se kompanija oporavilo od pandemijskog šoka, ali i na koje sektore je najviše uticao ratni sukob na istoku Evrope, i globalna geopolitika pre i posle februara. Deluje kao da sankcije koje je Evropska unija (kroz nekoliko paketa) uvela Rusiji nisu previše pogodile tamošnju privredu, ali je celokupna situacija dosta uticala na srpske privrednike koji sarađuju sa ruskim kompanijama i one kojima su Rusija i Ukrajina bile značajne izvozne destinacije. S obzirom na to da su ove dve zemlje među najvećim svetskim proizvođačima i izvoznici hrane, sve što se događa izazvalo je i krizu na globalnom tržištu, a stručnjaci procenjuju da bi eventualnim nestašicama najviše mogle da budu pogođene najsiromašnije zemlje Afrike.

Prognoze privrednog rasta u sledećoj godini su (očekivano) nešto niže od prvobitno projektovanih, pa se tako za region Zapadnog Balkana kreću uglavnom između jednog i dva procenta, dok se za Sloveniju i Hrvatsku čak prognoziraju negativne cifre, odnosno pad privrede. Kakvo će zaista biti kretanje BDP-a dosta će zavisiti od početka godine i daljeg rasta inflacije, koja u određenim zemljama polako usporava, ali je još uvek daleko od zacrtanih ciljeva. Zato se očekuje i da će centralne banke nastaviti da podižu kamatne stope bar do sredine 2023. godine.

I dok se veći deo sveta bavi ekonomskom situacijom i mogućim posledicama krize, Elon Musk pokušava da promoviše demokratiju na svoj način. Posle nezadovoljstva brojnih korisnika Twittera, koji su iskazali svoje neslaganje sa poslednjim potezima novog vlasnika i direktora, on je rešio da pozove "plebs" da se izjasni o njegovom radu. Među skoro 18 miliona glasača u anketi, oko 58 odsto izjasnilo se za povlačenje Maska sa rukovodeće pozicije. Navodno je već počeo da traži novog generalnog direktora, a koliko će takva promena uticati na poslovanje društvene mreže, ostaje tek da se vidi.

Za Srbiju će mnogo zanimljiviji biti rezultati jedne druge ankete, sprovedene tokom oktobra, a reč je o popisu stanovništva. Republički zavod za statistiku bi prve podatke trebalo da objavi 21. decembra, a sociolozi tvrde da je sasvim očekivano da popis pokaže značajno smanjenje broja stanovnika u našoj zemlji i lošu demografsku sliku.

Što se tiče planova za sledeću godinu, šef regionalnog predstavnništva Evropske investicione banke za Zapadni Balkan Alessandro Bragonzi kaže za Biznis.rs da EIB u 2023. planira da proširi podršku za obnovljive izvore energije, digitalne i klimatske projekte, odnosno da poveća učešće u sektorima energetike i zaštite životne sredine u Srbiji. Istovremeno, direktorka Centra za četvrtu industrijsku revoluciju u Srbiji Jelena Bojović najavljuje da bi ova institucija trebalo da postane jedan od čvorova novoformirane biotehnoške zajednice u Srbiji i da ponudi našim naučnicima, državi i privredi, iskustva, kontakte i znanja iz celog sveta. Tako bi, udruživanjem znanja i napora, uključio Srbiju u svetske tokove razvoja biotehnologije, što bi bio dobar početak nove godine i lep putokaz i za sve ostale.

Sadržaj



6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 99 NAJUSPEŠNIJIH

NIS preuzeo vodeću poziciju na listi velikih preduzeća

18 99 NAJUSPEŠNIJIH

Među srednjim preduzećima značajan skok građevinskih firmi

20 TEMA BROJA

Inflacija, recesija, zaduživanje i rast – ključne reči u vremenu krize

28 INTERVJU

Alessandro Bragonzi, šef regionalnog predstavništva Evropske investicione banke za Zapadni Balkan

Povećavamo učešće u sektorima energetike i zaštite životne sredine u Srbiji

32 INTERVJU

Aleksandar Ljubić, izvršni direktor Saveta stranih investitora (FIC)

Evropske integracije i brža harmonizacija propisa nemaju alternativu

38 INTERVJU

Jelena Bojović, direktorka Centra za četvrtu industrijsku revoluciju u Srbiji

Srpski istraživači i privreda u svetskim tokovima razvoja biotehnologije

42 INTERVJU

Jasmina Knežević, osnivač i član Nadzornog odbora opšte bolnice Acibadem Bel Medic

Planiramo gradnju bolnice od 30.000 kvadrata u Beogradu

46 BERZA

Zabrana uvoza ruske nafte i ograničenje cene – koga i kako pogađa

48 KRIPTOVALUTE

Težak kraj teške godine

50 E-COMMERCE

Poverenje – nova valuta plaćanja u digitalnom poslovanju

52 FINANSIJE

Uticaj poreskih propisa na tržište kapitala u Srbiji

54 E-COMMERCE

Izazovi onlajn trgovine u tradicionalnim B2B industrijama



38 INTERVJU



42 INTERVJU

57 SVET

Podela vlasti može biti dobra za ekonomiju SAD

62 TRŽIŠTE

Politički interesi i strah prekravaju ekonomsku kartu sveta

66 AUTOMOBILI

Očekujemo neizvesnu 2023. godinu za auto-industriju, ali sa više optimizma

70 KOMPANIJE

Kompanije o poslovanju mogu mnogo toga da nauče od fudbala

74 STARTAP

Teleradiologija u službi zemalja u razvoju, ali i ostatka sveta

78 STARTAP

Subotica i Zrenjanin postaju sve značajniji IT centri

82 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK - BIZNIS.RS

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

Milica Rilak

Saradnici

Tanja Kovačević

Vanja Božović

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 - Каталогизacija 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**

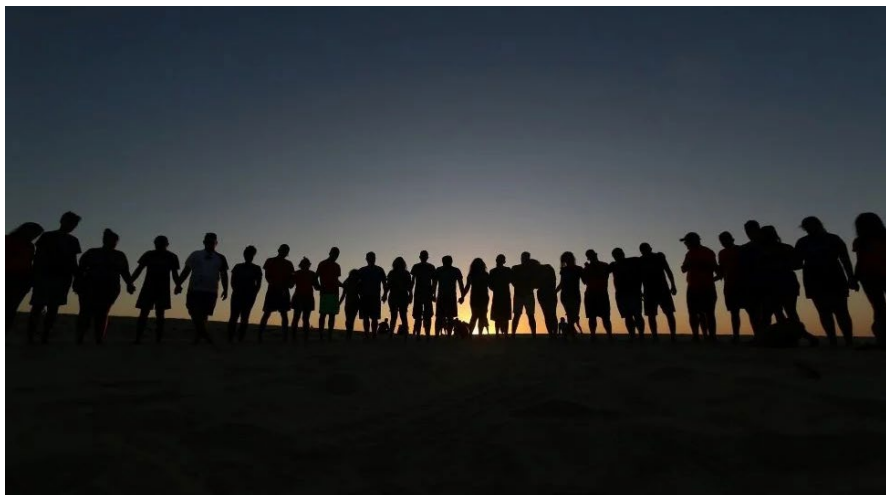


FOTO: PIXABAY

PRVI REZULTATI POPISA 2022: U SRBIJI POLA MILIONA STANOVNIKA MANJE

Prema prvim rezultatima Popisa stanovništva, domaćinstava i stanova 2022. godine, u Republici Srbiji živi 6.690.887 stanovnika. Popisom su prikupljeni i podaci o 2.520.854 domaćinstava i 3.628.175 stanova, saopštio je Republički zavod za statistiku.

U odnosu na Popis 2011. godine, ukupan broj stanovnika smanjen je za 495.975, odnosno za 6,9 odsto. Smanjenje broja stanovnika zabeleženo je u svim regionima (oko 10 odsto), osim u Beogradskom regionu gde je broj stanovnika povećan za oko 1,6 procenata.

Nije zabeležena značajnija promena u ukupnom broju domaćinstava (porast od 1,33 odsto), dok je ukupan broj stanova veći za 12,26 odsto u odnosu na Popis 2011. Najveći porast broja stanova zabeležen je u Beogradskom regionu (18,55 procenata).

Popis je sproveden od 1. do 31. oktobra 2022. godine. U nekoliko većih gradova terensko prikupljanje podataka je produženo do 7. novembra. Takođe, građanima koji, iz bilo kog razloga, nisu popisani omogućeno je telefonsko popisivanje do 17. novembra 2022. godine. S obzirom na svrhu popisa stanovništva, da obezbedi sveobuhvatnu sliku cele populacije, u skladu sa pozitivnom međunarodnom praksom, baza podataka dobijena direktnim popisivanjem dopunjena je podacima iz administrativnih evidencija.

Prvi rezultati Popisa sadrže osnovne podatke o ukupnom broju popisanih lica, broju stanovnika, domaćinstava i stanova, prema stanju na dan 30. sep-

tembra 2022, navodi se u saopštenju RZS. Prvi rezultati Popisa podložni su promenama tokom statističke obrade podataka. Konačni rezultati Popisa biće publikovani sukcesivno, i to od aprila 2023. do juna 2024. godine. Popis nije sproveden na teritoriji AP Kosovo i Metohija.



FOTO: PIXABAY

DRŽAVA TRAŽI KUPCA ZA BLIZU 279 MILIONA EVRA POTRAŽIVANJA BANAKA U STEČAJU

Agencija za osiguranje depozita (AOD) ponudila je ustupanje uz naplatu paket potraživanja sedam državnih banaka u stečaju ukupne vrednosti blizu 279 miliona evra. Radi se o potraživanjima Nove Agrobanke, Jugobanke, Beogradske banke, Beobanke, Privredne banke Beograd i Invest banke.

Finansijske institucije i AOD ne daju bilo kakve garancije za naplativost potraživanja koja su predmet ustupanja, niti za izvršivost sredstava obezbeđenja potraživanja, istaknuto je u javnom pozivu. Zainteresovanim učesnicima će u toku postupka ustupanja biti omoguće-

no da izvrše uvid u informacije, pravnu i finansijsku dokumentaciju u vezi sa potraživanjima koja čine Portfelj, te će svoje ponude zasnivati na sopstvenoj proceni i analizi pravnog i ekonomskog statusa potraživanja, kao i sredstava obezbeđenja potraživanja.

Postupak ustupanja portfelja potraživanja će se sprovesti kroz dvofazni proces – postupak preliminarne analize Portfelja i postupak podnošenja obavezujućih ponuda. Lica koja su zainteresovana za učešće u postupku ustupanja mogu putem imejla ustupanje3@aod.rs zatražiti od Agencije kratak pregled karakteristika Portfelja, a onima sa kojima zaključi Ugovor o poverljivosti podataka proslediće prvi komplet tenderske dokumentacije.

Agencija će zatim elektronskim putem obavestiti zainteresovana lica da li su ostvarila pravo za učestvovanje u Fazi podnošenja obavezujućih ponuda i pozvati ih da otkupe drugi komplet tenderske dokumentacije u roku od 7 dana od prijema obaveštenja. Drugi komplet tenderske dokumentacije biće dostupan zainteresovanim učesnicima nakon dostavljanja potvrde o uplati naknade za otkup drugog kompleta tenderske dokumentacije.

Nakon izvršene pravne i ekonomske analize, zainteresovani učesnici biće pozvani da podnesu obavezujuće ponude radi kupovine portfelja, a rok za podnošenje obavezujućih ponuda je 20. aprila 2023. godine.



FOTO: PIXABAY

POMOĆ ZA NOVI ŽIVOT JUGOSLOVENSKOG REČNOG BRODARSTVA

Ministar građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture Goran Vesić najavio je da će to ministarstvo stati iza kompanije Jugoslovensko rečno brodarstvo tako što

će joj pomoći da kupi novi ledolamac, kao i da će se zajednički raditi i na nabavci novih 10 barži, kako bi se ojačala flota. Vesić, koji je prisustvovao obeležavanju slave JRB-a rekao da će ministarstvo "učiniti sve" da toj kompaniji udahne novi život.

- Ministarstvo će u narednom periodu ozbiljnije stati iza JRB, kao i iza svih naših transportnih preduzeća, jer Srbija postaje logistički centar ovog dela Evrope. Naša preduzeća koja se bave logistikom, prevozom, imaju mnogo više šansi da opstanu i uspeju u narednom periodu – rekao je Vesić.

Ocenio je da se od raspada Jugoslavije nije mnogo vodilo računa o JRB-u i da se to promenilo tek poslednjih nekoliko godina, dodavši da će se sada to intenzivirati jer su i periodi korona virusa i ukrajinske krize pokazali koliko je važno da država ima svog prevoznika na reka-ma, koji može da prevozi robu, kada ona na drugi način ne može da se preveze, navedeno je u saopštenju ministarstva. Dodao je da je izuzetno važno to što je JRB opstalo, a u tome se uspeo samo zahvaljujući entuzijazmu pojedinaca.

Najavio je i da naredne godine sledi tender za rekonstrukciju tri luke, i dodao da će država više pažnje posvetiti Dunavu i Savi, jer je to potpuno neiskorišćen potencijal.

Jugoslovensko rečno brodarstvo je, kako je navedeno u saopštenju, najveća srpska broderska kompanija i jedna od pet najvećih na Dunavu.

POZIV KOMPAIJAMA DA PODRŽE USKLAĐIVANJE RADA I RODITELJSTVA

Privredna komora Srbije (PKS) i Ministarstvo za brigu o porodici i demografiju Srbije potpisali su danas sporazum čiji je cilj usklađivanje rada i roditeljstva, a predsednik PKS Marko Čadež rekao je da Komora želi da uključi porodice u radni život. Čadež je pozvao kompanije da predlože ideje koje će olakšati i uskladiti rad i brigu o porodici.

- Ovo nije pitanje samo jednog ministarstva. Razgovaramo o tome kakve olakšice kompanije mogu da imaju kada podržavaju roditeljstvo u svojim organizacijama. Želimo da vidimo sada kako možemo i druge stvari da regulišemo, kao što je na primer rad od kuće. Promenili smo način kako funkcionišemo i to

moramo da uskladimo sa regulativama – rekao je Čadež, a prenela agencija Beta. Podsetio je i da su se brojne kompanije odazvale akciji „Dani privrede i porodice“ i da pomažu da se grade vrtići, kao i da obezbeđuju olakšice zaposlenim majkama.

Ministarka za brigu o porodici Darija Kisić rekla je da je jedan od osnovnih zadataka, kada je briga o porodici u pitanju, obezbediti stalan izvor prihoda roditeljima, i istakla da je to ministarstvo iniciralo čitav niz zakonodavnih promena, uključujući i izjednačavanje prava žena preduzetnica sa ženama koje su u radnom odnosu.

Neke od izmena, prema njenim rečima, naći će se u Zakonu o zdravstvenom osiguranju, Zakonu o obaveznom socijalnom osiguranju i jednim delom u Zakonu o radu.

IBM OTVORIO PRVI RAZVOJNI CENTAR U NOVOM SADU

Prvi razvojni centar IBM-a otvoren je u Novom Sadu, a u novoj kancelariji biće smešten tim stručnjaka iz oblasti softverskog inženjerstva, tehničke podrške, marketinga i dizajna, koji će razvijati IBM Instana Observability rešenja za praćenje performansi aplikacija. Tim će takođe klijentima pružati tehničku podršku 24/7 širom sveta za preko 200 tehnologija koje IBM Instana ima mogućnost da nadgleda.

Premijerka Ana Brnabić na otvaranju je istakla je da je za Srbiju ovo veliki plus, jer se otvara razvojni centar najveće globalne kompanije koja je, kako je rekla, preteča čitave IT industrije.

- Kada vam IBM dođe to je veliki signal i govori da smo značajna destinacija na svetskoj poslovnoj mapi. U Beogradu su do sada samo prodavali svoja rešenja, ali se nikada nije razvijala tehnologija za njihove potrebe u Srbiji – istakla je Brnabić. Ovo je ujedno i prvi centar u kojem će se razvijati tehnologije za potrebe IBM-a, premijerka je otvorila i prvu kancelariju američke kompanije u Novom Sadu.

Generalni direktor IBM-a za Srbiju, Crnu Goru, Makedoniju i Albaniju, Nikola Polić, rekao je da će se ovde razvijati softver.

- Ovo je velika stvar za lokalni IBM jer konačno otvaramo još jednu kancelariju u Srbiji, koja će se baviti vrlo konkretnim razvojem tehnologija. Za Srbiju je važno, jer pokazuje da je odlično mesto za dolazak velikih tehnoloških kompanija. Zahvaljujući ovom razvojnem centru moći ćemo da pružimo bolje usluge i podršku korisnicima u širem regionu – istakao je Polić.

- Tokom protekle dve godine, kompanije su počele ubrzano da usvajaju nove poslovne modele koji uključuju automatizaciju poslovnih tokova. Sa stručnim timom u Novom Sadu, fokusiranim na razvoj Instana rešenja, kombinujemo najbolje



FOTO: IBM



FOTO: BIZNIS.RS

svetske prakse sa lokalnim talentima da bismo obezbedili rešenja u oblastima visokog rasta, kao što je automatizacija poslovanja – rekao je Igor Pravica, generalni direktor IBM-a istočnu Evropu.

Na otvaranju IBM-a obratio se i gradonačelnik Novog Sada Milan Đurić, koji je rekao da je ovaj grad prepoznat kao centar IT industrije.

- U Novom Sadu imamo gotovo 900 IT kompanija u kojima je zaposleno 10.000 ljudi. Hvala premijerki što nam je dovela ovako važne investitore. IBM-u želimo da se u Novom Sadu oseća kao kod svoje kuće – poručio je gradonačelnik.

U IBM-u je trenutno zaposleno 38 inženjera, a najavljuje se zapošljavanje još toliko radnika. U pitanju su mladi stručnjaci koji su se školovali na Univerzitetu u Novom Sadu.

Širenje prisustva IBM-a u Srbiji sa još jednom IBM lokacijom u zemlji ubrzaće izgradnju veština neophodnih za jačanje IT ekosistema u regionu i podstaći razvoj inteligentne automatizacije i izgradnju veština. Na novoj IBM lokaciji fokus će biti na razvoju i podršci rešenjima u oblasti podataka, veštačke inteligencije i automatizacije i osnažiće saradnju između IBM-a i njegovog partnerskog ekosistema u zajedničkom stvaranju rešenja za globalnu industriju.

MASERATIJEVI AUTOMOBILI U SRBIJI OD 80.000 DO 300.000 EVRA

Poznati italijanski auto-brend Maserati stigao je u Srbiju, naime, kompanija Delta Automoto, koja posluje u sastavu Delta Auto Group, postala je ekskluzivni uvoznik automobila Maserati.

Na prezentaciji ovog auto-brenda u Beogradu generalna direktorka Delta Auto Group i potpredsednica Delta Holdinga Aleksandra Đurđević rekla je da su pregovori sa Maseratijem počeli pre nešto više od godinu dana.

- Imali smo više razloga zbog kojih smo želeli da dovedemo ovaj brend u Srbiju. Prvi je snažna petogodišnja strategija Maseratija koja je bazirana na tome da ovaj brend uvodi ključne inovacije u auto-svet uopšte. Na drugom mestu je činjenica da smo od tržišta ovde dobili signale da su klijenti zainteresovani za jedan ovakav ekskluzivni brend. Potpisali smo ugovor o ekskluzivnom zastupništvu, uvozništvu i servisiranju brenda Maserati za tržište Srbije, Slovenije i Hrvatske, i na taj način ćemo izaći i na tržište Evropske unije – rekla je Đurđević.

U tržnom centru Galerija biće otvoren Maserati Store gde će biti izloženi auto-modeli i stilizovani predmeti kolekcije Maserati.

- Sredinom sledeće godine otvaramo

ovlašćeni salon po najvišim standardima, a do kraja 2023. u Sloveniji, pa potom za tržište u Hrvatskoj – istakla je Đurđević.

Maseratijev generalni direktor za istočnu Evropu Marko Spadaro rekao je da na ovo tržište dolaze u pravo vreme, uz partnerstvo i saradnju Delta Automotoa. On je istakao da su pre dolaska na ovo tržište uradili analizu za čitav region, te da imaju poverenja u ovaj prodajni prostor.

Direktor brenda Maserati Delta Automoto Miloš Milošević, rekao je na ovom događaju da se trenutno u ponudi nalaze osam modela ovog brenda, te da ih očekuje i električna verzija svih vozila.

- Cene ovog automobila kreću se od 80.000 do 300.000 evra, u zavisnosti od toga šta klijent želi i kakva je prateća oprema. Svaki Maseratijev automobil može se personalizovati, odnosno kupac može da kreira jedinstveno vozilo po kome će biti drugačiji od ostalih – istakao je Milošević.

MINIMALNA CRNOGORSKA POTROŠAČKA KORPA U NOVEMBRU 800 EVRA

Vrednost minimalne potrošačke korpe za novembar u Crnoj Gori je, prema podacima Monstata, iznosila tačno 799,7 evra, što je 0,7 odsto više u odnosu na oktobar.

Od ukupne vrijednosti minimalne potrošačke korpe, izdaci za hranu i bezalkoholna pića su iznosili 375,5 evra, što je 0,6 odsto više u odnosu na oktobar, navodi se u saopštenju, prenosi Mina.

Statističari su kazali da su izdaci za prehrambene proizvode i usluge iznosili



FOTO: PIXABAY



424,2 evra, što je rast od 0,8 odsto više u oktobru.

Minimalna potrošačka korpa se odnosi na potrošnju domaćinstva koja uključuje hranu i neprehrambene proizvode i usluge, kojom se omogućava održavanje života i radne sposobnosti članova domaćinstva. Minimalna potrošačka korpa je u skladu sa minimalnim preporukama Svetske zdravstvene organizacije (WHO) i Priručnika za ishranu Ministarstva poljoprivrede Sjedinjenih Američkih Država 2010. godine (USDA Food Guide 2010) o minimalnoj vrednosti kalorijskog unosa hrane u iznosu od 2.210 kalorija dnevno po osobi.

Vrednost minimalne potrošačke korpe je zasnovana na podacima ankete o potrošnji domaćinstava i preporukama Svetske banke (SB). Vrednost minimalne potrošačke korpe za četvoročlano domaćinstvo čine minimalni mesečni izdaci koji se odnose na hranu i bezalkoholna pića i neprehrambene proizvode i usluge, kazali su iz Monstata.

Za izračunavanje minimalnih izdataka koji se odnose na hranu i bezalkoholna pića koriste se prosečne cene u tekućem mesecu i mesečne količine u kilogramima za četvoročlano domaćinstvo. Za izračunavanje vrednosti korpe neprehrambenih proizvoda i usluga koriste se indeksi potrošačkih cena (CPI).

WELLS FARGO MORA DA PLATI 3,7 MILIJARDI DOLARA KAZNI

Banka Wells Fargo će platiti 3,7 milijardi dolara za namirenje optužbi Biroa

za finansijsku zaštitu potrošača (CFPB) da je loše upravljala auto-kreditima, hipotekama i depozitnim računima, što je najveća kazna koju je ova američka agencija ikada nametnula.

Nalog o saglasnosti koji je CFPB objavio u utorak najnoviji je u nizu nevolja za ogromnu banku već pogođenu skandalima, koja je poslednjih godina platila milijarde dolara kazni i našla se na nišanu Kongresa nakon što je optužena za otvaranje miliona lažnih naloga klijenata, piše Wall Street Journal.

CFPB je tvrdio da je banka sa sedištem u San Francisku nezakonito oduzimala vozila, naplaćivala iznenađujuće naknade za prekoračenje i zamrzavala potrošačke račune, pored toga što je nepropisno odbijala modifikacije hipotekarnih kredita.

Banka će platiti dve milijarde dolara odštete za više od 16 miliona potrošača i 1,7 milijardi dolara kazne po građanskim tužbama, najveću koju je ikada procenio CFPB. Od dve milijarde dolara, 1,3 milijarde dolara će ići potrošačima sa pogođenim računima za lizing automobila, 500 miliona dolara onima sa pogođenim depozitnim računima i skoro 200 miliona dolara onima čiji su hipotekarni krediti pogođeni.

Direktor CFPB Rohit Čopra (Rohit Chopra) rekao je da naredbu treba posmatrati kao „početni korak“ i da ne pruža imunitet nijednom pojedincu. Optužio je direktore čuvene banke da nisu uspeali da naprave „dovoljno brz napredak“ u čišćenju banke od prethodnih problema.

- Smatramo ovo kao početni korak za pomoć oštećenim porodicama. To ne treba čitati kao znak da je Wells Fargo prevazišao svoje dugogodišnje probleme ili da je posao CFPB završen ovde - rekao je Čopra u razgovoru sa novinarima.

PO SLAMARICAMA I DALJE SKRIVENO VIŠE OD 12 MILIJARDI NEMAČKIH MARAKA

Ne zna se gde su skrivene ili nestale, ali 12,3 milijarde nemačkih maraka nikada nisu zamenjene za evre. To se i dalje može učiniti po starom kursu, a povremeno se čuju bizarne priče o pronalasku slamarica preminulih rođaka. U godišnjem izveštaju Nemačke centralne banke navodi se da još uvek ima 12,3 milijarde nemačkih maraka koje ni nakon više od dve decenije nisu zamenjene za evre, preneo je RTS.

Isto tako, još uvek stižu neobične vesti o pronalaženju ušteđevine, često preminule rodbine. Tako je jedan čovek raščišćavao kuću pokojnog oca i otkrio da je baštenske patuljke koristio kao kasic-prasice. Doduše, tu je bilo kovanica marke za svega 26 evra.

Pre dve godine je srećne ruke bio nećak, koji se spremao da proda kuću preminulog ujaka na jugu Nemačke, jer se našao u finansijskom škripcu. U kući ujaka je našao kese i kutije od cigareta pune para - ukupno oko 3,5 miliona maraka. I jedna komoda koja je dospela humanitarnoj organizaciji u Lajpcigu pokazala se kao čarolija - u njoj je bilo skriveno nekih 27.000 maraka.

Nemačke marke i dalje "kaplju" u filijale banaka gde se bez ikakvog roka trajanja mogu menjati po kursu koji je važio pri uvođenju evra 2001. godine - jedan evro za 1,95583 marke.

Johanes Berman iz uprave Savezne banke kaže da je, nakon dve sušne godine koje objašnjava pandemijom korona virusa, u ovoj godini u banke doneto nešto više od 49 miliona maraka.

- Ne verujem da će taj iznos dalje rasti. Uбудuće će biti sve manji i manji - rekao je Berman.

I tih 49 miliona su kap u moru prema preostalim 12,3 milijarde maraka koje nikad nisu zamenjene. Najverovatnije je nešto od toga nepovratno uništeno, ili je nepažnjom i neznanjem završilo na smetlištu ili spalionici, otišlo na dno

mora ili nestalo u nekoj nesreći.

U Saveznoj banci pretpostavljaju da su određenu količinu maraka zadržali građani „za uspomenu“, a i da će se zanimljiv iznos naći i u kolekcijama numizmatičara širom sveta.

To verovatno važi za manje apoene, recimo novčanice od pet maraka su bile retkost čak i dok je marka bila važeća, ali teško da će se u mnogim zbirkama naći novčanice od hiljadu maraka, a upravo takvih nedostaje još oko 1,1 milion komada, dakle ukupno 1,1 milijarda maraka u krupnim banknotama.

Logično je pretpostaviti da su to u slamaricu stavili neki koji su ionako imali dovoljno. A to onda znači ne samo u Nemačkoj, jer je marka bila rado viđen gost i na Bliskom i Dalekom istoku, nešto ređe u Africi ili Americi. Tu su i zaključani bankovni pretinci Švajcarske ili Lihtenštajna, i proći će još decenije dok banke ne steknu pravo da otvore sefove koje niko godinama nije koristio.

SIROMAŠTVO PRETI DECI I U NAJVEĆOJ EKONOMIJI EU

Inflacija i poskupljenja zbog rata u Ukrajini prete da ubrzaju širenje siromaštva među najmlađima i u Nemačkoj, upozorava predsednik nacionalnog udruženja za zaštitu dece Hajnc Hilgers. Udeo dece koja žive u siromaštvu godinama uporno raste, a sadašnja poskupljenja će dogodne dodatno pogoršati stanje, rekao je Hilgers za Stuttgarter Zeitung, prenela je agencija DPA.

- Inflacija posebno pogađa porodice sa slabim primanjima i stoga će naredne godine biti više siromašne dece – dodao je.

Prema njegovoj proceni, državna pomoć porodicama sa decom neće biti

mnogih porodica, napomenuo je Hilgers. On se zalaže i za brzo povećanje dečjeg dodatka u dolazećoj godini, upozorivši da država u krizno doba ne sme da ostavi porodicu na cedilu.



FOTO: UNSPLASH

dovoljna i neće stići na vreme da im pomogne u pokrivanju dospelih troškova. Uz to, inflacija će i vanredne dodatke brzo pojesti.

Hilgers je istakao da nedavno povećanje minimalne zarade donekle ublažava finansijski pritisak na ljude sa najmanjom platom, ali da inflacija diktira hitno povećanje sa sadašnjih 12 na najmanje 13, a bolje na 14 evra po satu. Tek to može unekoliko da ublaži siromaštvo

BEČLIJE SMANJILE BOŽIĆNU POTROŠNJU, NA POKLONE U PROSEKU 330 EVRA

Prema podacima Privredne komore Beča građani austrijske prestonice nisu odustali od kupovine poklona za Božić. Doduše ove godine Bečlije više gledaju cene i pažljivije kupuju poklone.

Ovogodišnja prosečna potrošnja na božićne poklone od oko 330 evra po kupcu je ispod potrošnje u pretkriznoj 2019. godini kada je svaki kupac u proseku izdvajao oko 350 evra, navodi se u istraživanju kompanije Eurocomm.

Knjige, kozmetika, nakit i stvari za domaćinstvo se često kupuju u poslednji čas. Vaučeri su takođe veoma popularni. Najviše se uzimaju vaučeri za robu (32 odsto) i za usluge kao što su wellness, putovanja i karte za pozorište (29 odsto). Od prosečnih sedam poklona po kupcu pet poklona se kupi u prodavnicama, a dva putem interneta. Od 94 evra koje Bečlije potroše na onlajn kupovinu veliki deo novca odlazi u inostranstvo.

Iz Privredne komore Beča apeluju na građane da kupuju lokalno, jer promet koji se napravi u toku božićnih kupovina osigurava 1.900 radnih mesta.



FOTO: DPA

Gepard

Međunarodni transport
Špedicija
Logistika



Trg Lazara Nešića 10
24000 Subotica
064/53 035 02
gepardsped@bisinter.net



OBILIĆ

Kozarčeva 1 11050 Beograd
065/2431799
info@lunaparkobilic.com
www.lunaparkobilic.com



SGZR SRBIJANAC

**GRADJEVINSKI RADOVI
OD TEMELJA DO KROVA**

Dunavska 12
25250 Srpski Miletić

025 765 029
063 490 023

cuvaj123@gmail.com



PORESKE OBAVEZE U DECEMBRU

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

5. decembar

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.

12. decembar

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 dodatu vrednost.

15. decembar

Plaćanje akontacije poreza na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec

Podnošenje obaveštenja preduzetnika o opredeljenju za isplatu lične zarade u 2023. godini

Podnošenje obaveštenja preduzetnika da u 2023. godini neće vršiti isplatu lične zarade

Plaćanje akontacije 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

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 PP PDV - Poreska prijava za porez na dodatu vrednost.

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za novembar mesec ako je u novembru 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

30. decembar

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

IZMEĐU DVE KRIZE NAJBOLJE REZULTATE OSTVARILE FIRME IZ RUDARSTVA I ENERGETIKE

NIS PREUZEVO VODEĆU POZICIJU NA LISTI VELIKIH PREDUZEĆA

I U NORMALNIM OKOLNOSTIMA UPRAVLJANJE VELIKIM PREDUZEĆIMA PREDSTAVLJA ZAHTEVAN ZADATAK, A U USLOVIMA POSLOVANJA POD DEJSTVOM SNAŽNIH GLOBALNIH PRITISAKA NJIHOVI IZAZOVI SE DODATNO UVEĆAVAJU. PROŠLE GODINE VELIKA PREDUZEĆA U SRBIJI ZAPOSŁJAVALA SU 43,2 ODSTO UKUPNE RADNE SNAGE U ZEMLJI I UČESTVOVALA U BDP-U SA 47,2 ODSTO, ALI NA RANGIRANJU PO POSTIGNUTIM REZULTATIMA DOŠLO JE DO BITNIH PROMENA. NA LISTI 99 NAJUSPEŠNIJIH KOJU SVAKE GODINE OBJAVLJUJE BIZNIS.RS POJAVILO SE ČAK 28 NOVIH PREDUZEĆA.

Iz jedne krize u drugu – to bi ukratko mogao da bude opis privrednog ambijenta u kojem poslednje dve godine posluju domaća preduzeća. U ovom slučaju, međutim, ona dele sudbinu svoje konkurencije iz čitavog sveta, imajući u vidu da krizni činioci dolaze spolja, prvo kroz pandemijska zaključavanja, a potom lančano i preko zastoja u snabdevanju koji su posledično doveli do inflacije u 2021. godini. Ta inflacija se potom prelila i u 2022. godinu pre početka sukoba u Ukrajini. Oni su, opet, ubrzali sve navedene probleme, što jednu po jednu ekonomiju polako gura u recesiju.

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku u Srbiji je prošle godine poslovalo 589 velikih preduzeća, čime je njihov ukupan broj uvećan za pet subjekata u odnosu na godinu dana ranije. U njima je radilo čak 532.000 radnika, što je činilo 43,2 odsto svih stalno zaposlenih ljudi u čitavoj Srbiji. Velike firme su u tom periodu doprinele bruto domaćem proizvodu sa 47,2 procenta.

Ove godine Biznis.rs analizirao je rezultate poslovanja ukupno 549 velikih privrednih društava, među kojima su i pripadnici finansijskog sektora. Njihov broj je nešto manji u odnosu na ukupan broj jer su za potrebe listiranja najuspešnijih firmi izuzete one koje se nalaze u stečajnom postupku, blokirane su ili barem dve godine zaredom ne spadaju u odgovarajuću veličinu preduzeća. Njihov objedinjeni prihod iznosio je 7.543,8

milijardi dinara, a zbir dobiti 583,5 milijardi dinara. Na listi 99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji koju je sastavio Biznis.rs prema jedinstvenoj formuli na osnovu pokazatelja iz godišnjih finansijskih izveštaja, prvo mesto zauzela je Naftna industrija Srbije (NIS A.D. Novi Sad).

POKAZATELJI NIS A.D. NOVI SAD ZA 2021. GODINU:

- Ukupni prihodi: 2.425.817.416,08 evra
- Neto dobit: 196.728.456,12 evra
- Kapital: 2.315.385.369,03 evra
- Obrtna imovina: 802.081.941,04 evra
- Dugoročne obaveze: 614.765.308,67 evra
- Broj zaposlenih: 5.108

NIS je u 2021. godini zabeležio 285.232.706.000 dinara (2,42 milijarde evra) ukupnih prihoda, te neto dobit od 23.131.745.000 dinara (196,73 miliona evra). Novosadsko preduzeće rekorder je u našoj zemlji po ostvarenim prihodima. Na drugom mestu naše liste nalazi se HBIS Group Serbia, dok je na trećem Serbia Zijin Copper. Šampion po neto dobiti u prošloj godini, međutim, bila je kompanija Serbia Zijin Mining, sa 34.356.111.000 dinara (292,19 miliona evra).



Od 99 preduzeća sa naše liste najuspešnijih, samo četiri nisu uvećala svoje prihode u odnosu na godinu dana ranije – IDC, Generali Osiguranje, Strabag i RZD International. U slučaju Generali Osiguranja i Strabaga ta odstupanja su zanemarljiva, odnosno njihovi prihodi su blizu nivoa iz 2020. godine, dok je jedino IDC (Infrastructure Development and Construction) sa sedištem na Novom Beogradu, a u stoprocentnom vlasništvu najveće ruske graditeljske firme Gazstroirom, zabeležio drastičniji pad prihoda (-56 odsto međugodišnje).

Važno je napomenuti da je sa naše liste u odnosu na prošlogodišnje rangiranje nekoliko firmi ispalo jer su u međuvremenu postale previše zadužene, odnosno njihovi dugovi prevazišli su petostruku vrednost EBITDA (dobit pre kamata, poreza i amortizacije).

U sličnom svetlu treba sagledati i pad



FOTO: NS

Elektroprivrede Srbije (JP EPS) na listi. Preduzeće koji je najveći poslodavac u zemlji, te prošlogodišnji prvak po ukupnim prihodima i neto dobiti, sada nije listirano u 99 najuspešnijih – za godinu dana gotovo hiljadu zaposlenih je napustilo ovu kompaniju, a uprkos i dalje velikim prihodima, ostvarila je neto gubitak od 127,13 miliona evra, uz dugoročna zaduživanja od 789 miliona evra. Havarije opreme uporedo sa nedostatkom kvalitetnog uglja i kupovinom struje odrazili su se izrazito negativno, i dok je početne troškove JP EPS nadoknađivao iz sopstvenih sredstava, kako se kriza pogoršavala krajem prošle i u ovoj godini, država je morala da pomogne iz budžeta.

Gledano po privrednim sektorima, na listi 99 najuspešnijih najviše su kotirana velika preduzeća iz rudarstva i energije, telekomunikacija i trgovine. Među

najzastupljenijima treba još pomenuti građevinske firme i velike proizvođače u prehrambenoj, duvanskoj i industriji pića.

Najveći uspon ostvarile rudarske i energetske kompanije

Godišnja lista 99 najuspešnijih velikih preduzeća pokazuje da je u odnosu na rezultate iz 2020. godine nekolicina kompanija popravila svoju poziciju, dok je čak 28 njih prvi put rangirano. Ako se izuzmu pripadnici finansijskog sektora, najveći uspon na listi 99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji zabeležile su kompanije iz rudarsko-metalske delatnosti, energike i trgovine, mada su među njima i dve velike inostrane infrastrukturne graditeljske firme (China Railway International i Bechtel Enka).

Čak devet od deset velikih preduzeća

koja su se najviše popela na godišnjoj listi u rukama je stranih vlasnika, od čega su tri u vlasništvu kineske države (HBIS Group, Zijin Mining, China Railway International).

Prva na listi novolistiranih kompanija, a druga u ukupnom zbiru, odmah iza Naftne industrije Srbije (NIS), je HBIS Group, odnosno Železara Smederevo. Kineski HBIS je u 2021. godini bio najveći izvoznik u Srbiji sa izvezenom robom u vrednosti 752,7 miliona evra, prema zvaničnim podacima Ministarstva finansija. Nakon nekoliko godina propadanja zbog niskih cena čelika i problema sa zagađenjem u Smederevu, prethodni vlasnik U.S. Steel se povukao, a HBIS Group (Hesteel) je 2016. godine preuzela od države velikog proizvođača čelika i ferolegura za oko 46 miliona evra.

Za pet godina poslovanja HBIS je u nove fabričke filtere i druge sisteme za zaštitu



METODOLOGIJA

Pri ocenjivanju 99 najuspešnijih preduzeća u Srbiji obuhvaćeni su ključni parametri poslovanja, uzeti ili posebno izračunati na osnovu informacija iz godišnjih finansijskih izveštaja kompanija kojima raspolaže analitički partner CompanyWall:

- ostvareni prihod
- neto dobit
- dodata vrednost po zaposlenom
- rast prihoda u 2021. godini, u odnosu na 2020. godinu
- EBITDA (dobit pre nego što se oduzme kamata, porez na dobit i amortizacija) u 2021. godini, u odnosu na 2020. godinu
- zaduženost, koja ne sme da pređe petostruku vrednost EBITDA.

Nabrojani parametri su potom uvršteni u jedinstvenu matematičku formulu, gde je svakom od njih dodeljena različita ponderovana vrednost po važnosti. Primera radi, kriterijum dodate vrednosti po zaposlenom imao je najjači ponder. Cilj ovakvog načina izračunavanja je da se pronađe set parametara za dobijanje objektivne i potpune, a ne samo delimične, slike poslovanja velikih preduzeća u Srbiji.

Prema važećem Zakonu o računovodstvu u velika pravna lica u Srbiji razvrstavaju se preduzeća koja na datum bilansa prelaze granične vrednosti u dva od tri kriterijuma određenih za prepoznavanje firmi srednje veličine, odnosno da imaju više od 250 zaposlenih, ostvaruju godišnje poslovne prihode u iznosima višim od 40 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti ili vrednost njihove ukupne aktive na dan bilansa iznosi više od 20 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

Takođe, kako bi bila uključena u izračunavanje liste 99 najuspešnijih portala Biznis.rs, domaća preduzeća moraju da ispunjavaju ove uslove dve godine zaredom, te da nisu u stečajnom ili predstečajnom postupku ili likvidaciji.

godina propadanja preuzeo NIS, sada je opet pod znakom pitanja zbog samog statusa NIS-a. Najavljeno je ulaganje od 150 miliona evra u pogone u Pančevu, a i Evropska komisija potvrdila je novog vlasnika, međutim ruski vlasnički udeo u međuvremenu je postao "problematičan" za državu koja nastavlja pristupne procese sa EU, usled sukoba u Ukrajini.

Na listi se prvi put našao i nemački trgovinski lanac Lidl (treći na listi kompanija koje su se najviše popele, a deveti ukupno). Lidl je prošle godine dodatno proširio svoju mrežu u Srbiji i zaposlio 452 nova radnika.

Ipak, najveće zapošljavanje, kako na našoj listi 99 najuspešnijih tako i na nivou čitave zemlje, zabeležilo je preduzeće Elektrodistribucija Srbije, sa čak 3.386 novih zaposlenih u odnosu na 2020. godinu.

Za razliku od svog nekada matičnog preduzeća JP Elektroprivrede Srbije (EPS), koje je ispalo sa liste zbog ogromnih gubitaka, Elektrodistribucija se ne oslanja na rad i probleme na površinskim kopovima već svoje rezultate duguje distribuciji električne energije, uvek tražene robe. U skladu sa tim, ni uspeh kompanije GEN-I, koja trguje strujom i u slovenačkom je vlasništvu, takođe ne predstavlja iznenađenje.

Pored deset kompanija koje su se najviše popele na listi 99 najuspešnijih kao "premijere" na listi treba izdvojiti i učešće preduzeća Beograd na vodi d.o.o., China Communications Construction Company i Jinshan Construction (što

životne sredine uložio više od 300 miliona evra, a svoj uspon na listi 99 najuspešnijih duguje pomenutom rekordnom izvozu, koji svoje uzroke nalazi u povećanoj tražnji i rastu cena metala na globalnom nivou, nakon višegodišnjeg osciliranja i silaznog trenda kada je u pitanju čelik.

Pored navedenog, HBIS je i najveći poslodavac u Smederevu, a zanimljivo je da godinama unazad ne uzima dugoročne komercijalne zajmove, dok snagu

crpi iz državnog vlasništva druge svetske ekonomije. Smederevski HBIS je 2021. godinu završio sa 132 milijarde dinara (1,12 milijardi evra) ukupnih prihoda i dobiti od 23,74 milijardi dinara (201,87 miliona evra).

Slične razloge za prošlogodišnji uspon treba tražiti i u rezultatima rudarske kompanije Serbia Zijin Mining.

S druge strane, uspeh pančevačke Petrohemijske koju je prošle godine nakon

Velika preduzeća koja su izgubila plasman na listi 99 najuspešnijih

IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI 2021.	UKUPNI PRIHODI U ODNOSU NA 2020.	NETO DOBIT 2021.	NETO DOBIT U ODNOSU NA 2020.	PROMENA BROJA ZAPOSLENIH 2021
JP EPS BEOGRAD	347.588.666.000	15,94%	-14.948.733.000	-216,04%	-971
TEHNOMANIJA DOO BEOGRAD	21.829.756.000	4,92%	-433.885.000	-544,02%	91
GORENJE DOO VALJEVO	28.736.782.000	40,43%	618.000	-99,78%	204
TARKETT DOO BAČKA PALANKA	13.403.451.000	-3,11%	740.115.000	-75,84%	17
JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	13.056.969.000	-18,87%	748.333.000	-41,83%	-1
RADIOFIZNA USTANOVA-R, BEOGRAD	13.589.552.000	1,43%	-239.296.000	-108,49%	-45
LAFARGE BFC DOO BEOČIN	13.678.694.000	9,09%	922.887.000	-37,11%	7
DRENK ND DOO BEOGRAD	10.912.099	-4,81%	1.155.451	-12,75%	10
NESTLE ADRIATIC S DOO BEOGRAD-SURČIN	12.834.814.000	10,08%	596.854.000	-20,35%	40
HUAWEI TECHNOLOGIES DOO BEOGRAD	10.426.348.000	-13,76%	332.245.000	-3,22%	-2
SINOFARM DOO BEOGRAD	1.728.045.000	-82,89%	375.725.000	-74,21%	3
SIEMENS DOO BEOGRAD	11.816.368.000	-0,56%	388.032.000	-28,97%	-108

*izvor: CompanyWall podaci za 2021. godinu, svi iznosi su u dinarima

samo potvrđuje zamah velikih kineskih firmi u Srbiji).

Od proizvođača delova za automobile, svoje prisustvo su prvi put zabeležili nemački ZF Serbia, te britanski Aptiv Contract Services, sa pogonom u Leskovcu.

Kriza je uzela svoj danak od pojedinih kompanija

Velika preduzeća u Srbiji nisu podjednako dobro podnela prelazak iz jedne krize u drugu. Zato su razlozi za uspon ili pad na ovogodišnjoj listi 99 najuspešnijih sada daleko raznovrsniji – pojedine kompanije morale su da se zadužuju, neke su otpuštale radnike, treće su iz svoje dobiti pokrivala ranije gubitke... Između unutrašnjeg menadžmenta i praćenja parametara lokalnog, relativno stabilnog tržišta, pojedini veliki poslovni sistemi u našoj zemlji morali su da se suoče i sa krizom tražnje, pandemijskim zaključavanjima (kojih je, doduše, u 2021. godini bilo značajno manje), a potom i zastoja u snabdevanju i inflacijom, i to pre nego što se desio dodatni rast cena uzrokovan krizom energenata u ovoj godini.

Ako se uporede rezultati dve godine unazad, među najrezilijentnijim kompanijama, samim tim i najuspešnijim, u načelu su se izdvojile one koje spadaju u energetske, prehrambeni ili telekomunikacioni sektor, mada i tu ima nekoliko značajnih odstupanja koja su samo podcrtala specifičnost njihovih unutrašnjih poslovnih problema.

U odnosu na listu 99 najuspešnijih velikih preduzeća prema finansijskim podacima za 2020. godinu, sa liste 99 najuspešnijih za 2021. godinu ispalo je 28 preduzeća.

Pored toga, neke od tih kompanija su izuzete iako su imale dobre poslovne pokazatelje (ukupne prihode, dobit, rast prihoda i/ili dobiti, dobit po zaposlenom, zaduženost u okvirima očekivanog). Međutim, njih su na ovogodišnjoj listi s pravom pretekli drugi takmaci koji su ostvarivali brži i veći rast.

Firme koje su ostvarivale pozitivne rezultate, ali se nisu plasirale na listu 99 najuspešnijih prema podacima za 2021. godinu koje nam je ustupila bonitetna kuća CompanyWall, su Srbijagas, Centrosinergija, Dis, Univerexport, Beo čista energija,

Bambi, dm Drogerie, Messer Tehnogas, Heineken, Marbo Product... Neke od ovih kompanija čak su zabeležile velika zapošljavanja – najviše Univerexport sa 458 novih radnika, ili dm Drogerie sa 140 novih radnika tokom 2021. godine.

Od preostalih 12 velikih preduzeća koja su izgubila svoj plasman, svakako je pomenuti slučaj JP EPS bio najznačajniji. Pored njega, najveći pad dobiti, odnosno realizovane gubitke, ostvarili su još i Tehnomanija i Radiodifuzna ustanova, što je ime pod kojim je registrovana Radio-televizija Srbije (RTS).

I dok je Tehnomanija u posmatranom periodu zapravo zaposlila 91 radnika i njihov ukupan broj povećala na 1.740, imala je prihode ukorak s prošlogodišnjim, dok su joj se uvećale obaveze, ali i potraživanja. RTS pak posluje u minusu i ima 45 zaposlenih manje, i naizgled deluje da je njegovo poslovanje na dugi rok neodrživo bez pomoći države.

Preostala velika preduzeća sa gornje mini-liste mahom su se prezaduživala, kako kratkoročno, zbog čega je "stradao" njihov racio likvidnosti, tako i u dugom roku.

 MARKO MILADINOVIĆ

99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji u 2021. godini

	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	NIS A.D. NOVI SAD	285,232,706,000	1.63	23,131,745,000	4,528,533
2	HBIS GROUP Serbia Iron & Steel d.o.o. Beograd	132,064,322,000	1.93	23,737,043,000	4,886,176
3	SERBIA ZIJIN COPPER DOO	126,443,033,000	1.66	23,773,643,000	4,153,327
4	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	122,371,682,000	1.08	2,973,113,000	255,488
5	Telekom Srbija a.d., Beograd	112,936,147,000	1.17	13,142,891,000	1,800,396
6	Elektro distribucija Srbije	109,132,399,000	1.25	33,864,000	4,332
7	TIGAR TYRES DOO	104,687,043,000	1.09	9,154,260,000	2,519,059
8	NELT CO. DOO BEOGRAD	80,917,413,000	1.04	487,885,000	232,992
9	LIDL SRBIJA KD	72,285,801,000	1.26	4,132,545,000	1,408,022
10	MERCATA VT DOO	71,842,133,000	1.29	944,941,000	940,240
11	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	60,209,274,000	1.06	687,689,000	1,307,394
12	MOL Serbia d.o.o. Beograd	58,300,844,000	1.29	1,157,757,000	11,813,847
13	COCA-COLA HBC – SRBIJA DOO ZEMUN	56,353,172,000	1.82	6,794,801,000	7,792,203
14	Serbia Zijin Mining d.o.o.	55,553,926,000	13.46	34,356,111,000	77,728,758
15	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	54,134,322,000	1.46	2,219,466,000	3,742,776
16	KNEZ PETROL DOO ZEMUN	51,920,985,000	1.31	482,786,000	412,285
17	Yettel d.o.o.	51,145,578,000	1.09	7,314,130,000	5,265,752
18	YUGOROSGAZ AD BEOGRAD	49,753,170,000	1.69	1,065,856,000	53,292,800
19	GEN – I DOO BEOGRAD	47,387,863,000	2.29	45,837,000	11,459,250
20	HIP-PETROHEMIJA DOO PANČEVO	45,707,095,000	1.53	5,504,635,000	4,396,673

*izvor: CompanyWall podaci za 2021. godinu, svi iznosi su u dinarima



FOTO: FREEPK

MK GROUP VIŠESTRUKO UVEĆALA REZULTATE U ODNOSU NA PROŠLU GODINU

MEĐU SREDNJIM PREDUZEĆIMA ZNAČAJAN SKOK GRAĐEVINSKIH FIRMI

SVA SREDNJA PREDUZEĆA U SRBIJI U PROŠLOJ GODINI SU ZBIRNO PRIHODOVALA 3,56 BILIONA DINARA. MEĐU 99 NAJUSPEŠNIJIH PLASIRALI SU SE NOVI UČESNICI, DOK SU PREDSTAVNICI TRGOVINSKIH DELATNOSTI "USTUKNULI" PRED NALETOM GRAĐEVINACA, KOJI SU JOŠ UVEK OSEĆALI POZITIVNE POSLEDICE DOMAĆEG GRAĐEVINSKOG BUMA. PRVO MESTO ZAUZEAO JE HOLDING MK GROUP, SA GOTOVO DESET PUTA UVEĆANOM DOBITI U ODNOSU NA GODINU DANA RANIJE.

Tokom 2021. godine u Srbiji je poslovalo 2.174 srednja preduzeća, što je približno tek 1,7 odsto od ukupnog broja registrovanih privrednih društava u zemlji.

Finansijski rezultati ovih preduzeća u nezahvalnim uslovima dve spoljne krize umnogome govore u prilog o njihovoj otpornosti i potvrđuju tezu da ona predstavljaju ključnu osovinu svake, pa i srpske privrede, između znatno brojnijih mikro i malih preduzeća, kao i nekolicine najvećih privrednih subjekata.

U srednjim preduzećima je na kraju 2021. godine bilo zaposleno 279.307 ljudi. U poređenju sa 2.288.308 zaposlenih građana Srbije u decembru te godine, iz izveštaja Republičkog zavoda Srbije vidi se da je 12,2 ukupne radne snage u čitavoj zemlji radilo za preduzeća ove veličine, u čemu se ogleda njihov značajan

doprinos.

Srednja preduzeća su ostvarila ukupne prihode u iznosu od 3,56 biliona dinara, odnosno oko 30,26 milijardi evra po srednjem kursu Narodne banke Srbije na kraju decembra prošle godine. Njihova neto dobit iznosila je 226,98 milijardi dinara (1,93 milijardi evra), prema podacima iz godišnjih finansijskih izveštaja kojima raspolaže CompanyWall.

Prvoplasirani na listi 99 najuspešnijih srednjih preduzeća u Srbiji za 2021. godinu bio je beogradski holding MK Group. Ova kompanija je uvećala prihode 6,8 puta, a dobit čak 9,8 puta u odnosu na godinu dana ranije.

U pitanju je holding koji je osnovao domaći biznismen Miodrag Kostić. Čine ga nekoliko odvojenih biznisa, gde je dominantan onaj u argarnom sektoru, uz značajni doprinos ugostiteljsko-turističkog i

energetskog, pošto MK Group poslednjih godina ulaže u proizvodnju električne energije na osnovu vetra i biomase.

MK Group ima izuzetnu dodatnu vrednost po zaposlenom, što ga je uz pomenute rezultate pozicioniralo na vrh godišnje liste najuspešnijih portala Biznis.rs. Po 61 zaposlenom ovaj holding je imao 428,8 miliona dinara novostvorene dobiti, uz prosečnu bruto zaradu od 417.452 dinara.

Pored preduzeća MK Group, među najviše plasiranim preduzećima premijerno rangiranje zabeležili su i CHS Serbia, Tesla Automatizacija, Termomont i Transmetal Plus, dok je u prvih deset kompanija Comita d.d. Ogranak zabeležila pomak sa 55. na treće mesto u odnosu na prošlogodišnju listu.

Što se tiče dominantnih delatnosti, za razliku od rezultata iz 2020. godine, kada



je najviše bilo predstavnika iz različitih oblasti trgovine, u ovogodišnjem rangiranju primetan je veći broj preduzeća koja učestvuju u građevinskoj industriji, od konsultantsko-inženjerskih do izvođačkih delatnosti.

Po Zakonu o računovodstvu u srednja pravna lica u našoj zemlji spadaju ona preduzeća koja ispunjavaju najmanje dva od tri navedena kriterijuma – imaju između 50 i 250 zaposlenih, ostvaruju godišnje poslovne prihode u rasponu od

osam do 40 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti, ili vrednost njihove ukupne aktive na dan bilansa iznosi između četiri i 20 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

 MARKO MILADINOVIĆ

99 najuspešnijih srednjih preduzeća u Srbiji u 2021. godini

	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	MK GROUP DOO BEOGRAD	30,871,417,000	6.84	26,160,498,000	428,860,623
2	EVOLUCIJA 2004 DOO BEOGRAD	13,418,471,000	1.63	49,566,000	1,416,171
3	COMITA D.D. OGRANAK COMITA BEOGRAD	11,866,525,000	2.60	716,865,000	35,843,250
4	CHS SERBIA DOO NOVI SAD	10,874,907,000	1.19	89,153,000	17,830,600
5	DOO VIMEKSIM SRB	9,704,400,000	0.98	61,391,000	5,115,917
6	TARKETT SEE DOO BAČKA PALANKA	9,437,882,000	1.25	458,453,000	7,053,123
7	TESLA AUTOMATIZACIJA DOO BEOGRAD	8,992,029,000	3.00	148,033,000	49,344,333
8	TERMOMONT DOO BEOGRAD	8,789,938,000	1.23	352,283,000	2,215,616
9	TRANSMETAL PLUS DOO SMEDEREVO	8,750,637,000	3.25	239,184,000	1,745,869
10	PROCTER & GAMBLE D.O.O.	8,405,271,000	26.22	208,965,000	4,859,651
11	PIA S DOO BEOGRAD	8,377,312,000	0.96	308,793,000	2,044,987
12	GAMA AGRAR DOO MARKOVAC	8,375,026,000	1.32	398,250,000	44,250,000
13	ANOVA>NNL D.O.O. Sremska Kamenica	7,979,596,000	1.81	66,561,000	8,320,125
14	KEOS D.O.O.	7,835,360,000	0.99	41,628,000	1,224,353
15	ART PETROL DOO	7,650,221,000	1.31	131,023,000	545,929
16	HTTPOL DOO BEOGRAD (VRAČAR)	7,422,120,000	2.63	393,954,000	17,128,435
17	Medical Innovation Solutions d.o.o.	7,127,639,000	1.40	621,228,000	41,415,200
18	SINAGOGA DOO SOMBOR	6,947,844,000	1.23	286,086,000	1,260,291
19	DRAGON MARITIME SEE d.o.o.	6,862,071,000	2.76	320,897,000	12,835,880
20	RAS INŽENJERING NISKOGRADNJA DOO BEOGRAD (ZEMUN)	6,821,986,000	0.96	418,032,000	3,240,558

*izvor: CompanyWall podaci za 2021. godinu, svi iznosi su u dinarima

SRBIJA, EVROPA I SVET: ŠTA SMO NAUČILI U 2022. I ŠTA NAS ČEKA U NOVOJ GODINI?

INFLACIJA, RECESIJA, ZADUŽIVANJE I RAST – KLJUČNE REČI U VREMENU KRIZE

UMESTO GODINE BRZOG OPORAVKA OD POSLEDICA PANDEMIJE ŽIVELI SMO GODINU U KOJU JE SRBIJA UŠLA SA NEOČEKIVANO VISOKIM TROŠKOVIMA UVOZA STRUJE ZBOG, POKAZAĆE SE, DUGOGODIŠNJEG ZANEMARIVANJA I NESTRUČNOG UPRAVLJANJA ELEKTROPRIVREDOM SRBIJE, DA BI POTOM CEO SVET BIO UZDRMAN POSLEDICAMA RATA U UKRAJINI, DOK SE KINA I DALJE DRŽI POLITIKE NULTE TOLERANCIJE NA COVID-19, ŠTO UNOSI DODATNU NEPREDVIDIVOST U INAČE SUMORNU GLOBALNU SITUACIJU. PRIVREDNICI U 2023. OČEKUJU NASTAVAK DIGITALNE TRANSFORMACIJE DRŽAVE I MASOVNU LEGALIZACIJU NEKRETNOSTI

FOTO: FREEPIK

Čuveni Marfijev zakon glasi: "Sve što može da krene naopako, krenuće naopako." Protekla godina, međutim, bila je godina proširenog Marfijevog zakona koji kaže da "ako niz stvari može da krene naopako, krenuće najgorim mogućim redosledom". Zato smo, umesto godine brzog oporavka od posledica pandemije, živeli godinu u koju je Srbija ušla sa neočekivano visokim troškovima uvoza struje zbog, pokazaće se, dugogodišnjeg zanemarivanja i nestručnog upravljanja Elektroprivredom Srbije, da bi potom ceo svet bio uzdrman posledicama rata u Ukrajini, dok se Kina i dalje drži politike nulte tolerancije na Covid-19, što unosi dodatnu nepredvidivost u inače sumornu globalnu situaciju.

Zato smo sa dvojicom ekonomista – urednikom "Makroekonomskih analiza i trendova" Ivanom Nikolićem i programskim direktorom istraživačke jedinice u LIBEK-u Mihailom Gajićem razgovarali o ključnim rečima, koje ne samo da su obeležile godinu za nama, već će i te kako diktirati dešavanja i u novoj godini.

Potpuno neobična godina

- Inflacija koja 'prolazi' kroz svet rezultat je monetarnih politika koje su vođene pre i tokom pandemije, da bi se potom na to 'nakalemila' invazija Rusije na Ukrajinu, što je dovelo do daljih političkih i ekonomskih problema, kao što je usporavanje privrednog rasta zato što se povećao nivo nesigurnosti - sumirao je Gajić dešavanja u 2022. godini.

Posledice su odlaganje ili zaustavljanje investicija, pokidani lanci snabdevanja velikog broja primarnih proizvoda koji su se uvozili iz Rusije i Ukrajine, a potom se, kako je podsetio, desio i novi prodor korona virusa u Kini, koji je doveo do zatvaranja njihovih proizvodnih kapaciteta.

- Naravno, imamo i 'domaći momenat' koji je, čini mi se, za Srbiju imao za sada podjednako snažne posledice, a to je energetska kriza izazvana lošim upravljanjem energetskega sektora, prvenstveno preduzećima kao što su EPS i Srbijagas. Mi to još uvek ne osećamo toliko na sopstvenoj

koži zato što je taj udarac na sebe preuzela država, koja je za interventni uvoz struje i subvencije energetskim preduzećima potrošila oko 2,5 odsto BDP-a - rekao je Gajić.

Ivan Nikolić naziva 2022. "potpuno neobičnom godinom", koja je počela nadom oporavak posle savladane pandemije.

- Rat je sve to preokrenuo i sada smo zapali u živo blato koje nas sad vuče nadole, a ono što se pokazalo je da smo mnogo zavisniji, mnogo čvršće povezani sa Evropom nego što smo to mislili. Ranije se računalo sa tim da postoji 'vremenski zaostatak' kada je reč o prelivanju posledica sa evropskih tržišta na naše, ali već ocena privredne aktivnosti u trećem kvartalu pokazala je da je ta međuzavisnost direktna i gotovo istovremena - ocenio je Nikolić.

Kao dodatni argument, nudi i podatak da je vrednost uvoza i izvoza Srbije na evropska tržišta dostigla vrednost od 130 odsto BDP-a.

- Nikada naša ekonomija nije u tolikoj meri bila otvorena ka jednom tržištu - na-

STEFAN LAZAREVIĆ, PREDSEDNIK AMCHAM SRBIJA I GENERALNI DIREKTOR KOMPAJNE NCR SRBIJA

UBRZATI DIGITALNU TRANSFORMACIJU DRŽAVE

Za nama je veoma izazovna i nepredvidiva godina. Pored neizvesnosti u kontekstu sukoba u Ukrajini, imamo izazov u kontroli i zauzdanju inflacije, energetske krize, ali i prelivanje problema sa kojima se suočava EU kao naš najveći investitor i spoljnotrgovinski partner. Takođe, ne treba zaboraviti pandemiju koja je još uvek prisutna, srećom, u mnogo manjem intenzitetu, ali svakako i dalje ima uticaja na određena kretanja u privredi.

Najvažnije lekcije iz 2022. godine su da moramo da ubrzamo digitalnu transformaciju države, kao i da nastavimo da radimo na polju energetske diversifikacije. Ova dva zadatka treba da budu apsolutni prioritet svih nas kako bismo kao društvo bili još otporniji na promene koje su nas zadesile. Vlada Republike Srbije je u prethodnom periodu uradila dosta po pitanju digitalne transformacije. Sada treba raditi na projektima koji će omogućiti brže, jeftinije i efikasnije funkcionisanje privrede i društva. Treba da nastavimo sa intenzivnim ulaganjima u infrastrukturu i diversifikaciju izvora snabdevanja energijom, kako bi se smanjila zavisnost od samo jedne vrste energenata. Neophodan je i razvoj kapaciteta za skladištenje i isporuku proizvedene energije do krajnjih potrošača, što će omogućiti veću stabilnost energetskog sistema, kontinuitet i dostupnost energije i energenata.

Upravo smo završili istraživanje među kompanijama članicama AmCham-a i kompanije su se izjasnile da će u 2023. biti obazrivije po pitanju novih projekata. Ono što ohrabruje jeste da će investicije u redovno poslovanje biti nastavljene, što govori u prilog činjenici da će kompanije i dalje ulagati kako bi bile spremne da, kada se stabilizuju globalne prilike, nastave tamo gde su stale. Želja da se ulaže u trenutne poslovne procese je naznaka da se ne očekuje smanjivanje broja zaposlenih. Naš odgovor na globalne izazove treba da budu reforme koje će našu zemlju učiniti još boljim mestom za rad i život. Digitalna transformacija, sprovođenje zelene agende za ekološki čistu i energetskega efikasnu Srbiju, unapređenje sistema zdravstvene zaštite i unapređenje regionalne ekonomske saradnje kroz inicijativu "Otvoreni Balkan", sa fokusom na daljim EU integracijama. To su četiri prioriteta za koje verujemo da su ključni za nastavak kreiranja modernog poslovnog ambijenta. Smatram da upravo ovi prioriteti predstavljaju kamen temeljac daljeg održivog razvoja naše zemlje, i to kroz modernizaciju države i administrativnih procedura, ali i dalje stvaranje sistema u kome mladi žele da ostanu, rade i osnivaju svoje porodice.



FOTO: AMCHAM



FOTO: NALED

ANDRIJA VUKOVIĆ, PREDSEDNIK NALED-
OVOG SAVEZA ZA IMOVINU I INVESTICIJE I
FINANSIJSKI DIREKTOR MK GROUP

PITANJE SVIH PITANJA BIĆE OZAKONJENJE NELEGALNO IZGRAĐENIH OBJEKATA

Godina za nama je bila izborna, ali sigurno je da nije izgubljena kada se govori o unapređenju uslova poslovanja. Resorne institucije pokrenule su rešavanje niza pitanja koja ometaju regulisanje imovinsko-pravnih odnosa nad nepokretnostima i time otežavaju investiranje u Srbiji. Između ostalog, formirana je radna grupa za izradu zakona koji će konačno rešiti pitanje konverzije prava

korišćenja zemljišta u pravo svojine uz naknadu. Pripremljen je koncept razvoja eProstora, sistema koji će digitalizovati i ubrzati proces izrade urbanističkih i prostornih planova suštinski važnih za efikasno izdavanje građevinskih dozvola. Pokrenuta je izrada zakona o širokopojasnoj komunikacionoj infrastrukturi i oformljena je Stručna grupa za pojednostavljenje procedure za postavljanje baznih stanica mobilne telefonije. Radilo se i na izradi uredbe o balansnoj odgovornosti, kako bi brojne planirane investicije u obnovljive izvore mogle da budu realizovane, a pokrenuto je i rešavanje pitanja poreskog tretmana samostalnih proizvođača energije, takozvanih prozjumera, ne bi li postavljanje solarnih panela na naše domove zaista bilo isplativo. Ponosni smo što je Savez za imovinu i investicije bio pokretač većine ovih inicijativa i doprineo izradi nacrtu propisa. I za nas, a i za novu Vladu Srbije, prioritet za 2023. je da sve ove inicijative budu dovedene do kraja. Pitanje svih pitanja biće, pre svega, rešavanje procesa ozakonjenja nelegalno izgrađenih objekata i potrebno nam je rešenje koje će omogućiti masovnu legalizaciju. Ovim tempom proces bi mogao da traje još nekoliko decenija. Neefikasnost je malim delom posledica propusta u regulativi, a većim delom u implementaciji. Kapaciteti lokalnih samouprava su ograničeni i u proseku uspevaju da reše tek nešto više od 20 predmeta mesečno. Potrebno je digitalizovati proceduru i dati podsticaj građanima da uđu u proces kroz snižavanje troškova. U Srbiji ima oko 2,5 miliona nelegalnih objekata, a procena je da je reč o imovini vrednoj više od 25 milijardi evra, što dovoljno oslikava o kolikom ekonomskom potencijalu govorimo. Ukidanje naknade za konverziju prava nad zemljištem takođe smatramo važnim pitanjem, jer je to rešenje dovelo do "zaključavanja" oko 5.000 hektara građevinskog zemljišta za investiranje, a nije postigla efekat zbog kojeg je uvedena. Firme koje su kupile zemljište godinama na njemu ne mogu da grade, država gubi značajne prihode od investicija i poreza, a očekivani priliv sredstava u budžet i fond za restituciju od naplaćene naknade je izostao, jer niko ne ulazi u proces konverzije. Potrebno nam je rešenje koje će biti u korist svih strana.

I na kraju, posebno ću istaći još jedno bitno imovinsko pitanje koje je potrebno rešiti, a odnosi se na Zakon o zadrugama. Kompanije koje su u procesu privatizacije kupovale zadruge i njihovo poljoprivredno zemljište ne mogu njime da raspolažu u punom obimu. Zbog spornog člana 95 u našoj zemlji se pojavila praksa osnivanja novih zadruga koje su pronalaskom "rupe" u zakonu našle način da neosnovano potražuju ovo zemljište koje je u privatnom vlasništvu, čime zapravo reketiraju kompanije da bi izvukle nezakonitu korist. Banke ne žele da upisuju hipoteku nad imovinom u sporu, kompanije su uvučene u dugotrajne sudske sporove i trpe ogromnu štetu zbog izgubljene dobiti. Prioritet u 2023. moralo bi da bude donošenje autentičnog tumačenja pomenutog člana i da konačno stavimo tačku na ovu priču koja zbog pravne nesigurnosti odvraća investitore od ulaganja u našu poljoprivredu.

glašava.

Oba naša sagovornika ističu da je u ova dva vremena nezahvalno davati projekcije i prognoze.

- Jedna stara šala za ekonomiste je da su to ljudi koji danas objašnjavaju zašto se njihove jučerašnje projekcije nisu obistile - kaže Gajić, dok Nikolić podseća na obrnuti primer ekonomista koji se drže jedne teme dok se ne obistini.

- Kao Nurijel Rubini, doktor Propast - šali se Nikolić.

Inflacija

Pitanja inflacije i recesije dobar su primer nepouzdanosti projekcija za oba sagovornika. Mihailo Gajić podseća da je do novembra sve ukazivalo na to da će vrlo brzo doći do smanjenja pritiska na rast cena, ali da je u izveštajima za treći kvartal došlo do preokreta.

- Odjednom se govori da će do smirivanja inflacije doći krajem 2023. godine, umesto polovinom ili početkom, kao što je bilo prvobitno projektovano u izveštajima Evropske centralne banke, ali i Narodne banke Srbije. Dakle, izgleda da se nalazimo u situaciji u kojoj projekcije više nisu sigurne, imajući u vidu da postoji veliki broj rizika i različitih nesigurnosti koje ne zavise od ekonomskih, nego i čisto političkih činilaca - kaže Gajić i naglašava da prvenstveno misli na to da je značajan udeo inflacije u Evropi izazvan velikim porastom cena energenata, koji je opet posledica političkih odnosa Evropske unije sa jedne i Rusije sa druge strane.

Nikolić se slaže da je inflacija buknuła sa problemima u energetsom sektoru, a ocenjuje da je posebno izražena u Evropi jer se, kako kaže, u ovom trenutku čini da je vrh tog talasa dostignut u ostatku sveta.

- U SAD poslednji podatak (iz novembra) pokazuje da je ona međugodišnje niža, da ne govorim o Kini, Japanu, Australiji i nekim drugim regionima, gde gotovo da tek da je iskočila iz ciljanog okvira. Što se tiče Evrope, ne deluje da smo dostigli maksimum, ali imamo mnogo veći problem što je održavanje uopšte privredne aktivnosti upitno, jer postoje veliki rizici kada je reč o snabdevanju strujom, gasom i naftom - naglašava Nikolić.

Dodaje i da je nafta tokom leta držala relativno nisku cenu, pre svega praznjenjem strateških rezervi SAD, ali i ukazuje da je taj izvor prilično ograničen.



Ivan Nikolić

- Videćemo šta će se desiti tokom zime, a da ne govorim o drugim energentima gde je cena uprkos tome što je niža od rekorda zabeleženih tokom leta i dalje više-struko veća od uobičajene. Sve to generiše visoku inflaciju i platnobilansni deficit u gotovo svim evropskim zemljama. Sada je samo pitanje veličine fiskalnog prostora za odgovor na te izazove, a pogotovo pošto nema naznaka da će konflikt u Ukrajini biti okončan - rekao je Nikolić.

Kada je reč o inflaciji u Srbiji, Gajić ukazuje na mogućnost da je ona viša nego što govore zvanični podaci, i to zato što za obračun koristimo međunarodnu metodologiju obračuna na osnovu potrošačke korpe.

- To znači da cene proizvoda u korpi pratimo tokom određenog vremenskog perioda, ali u toj korpi se nalaze i neki proizvodi kojima su cene zamrznute na osnovu odluka vlade, pa je zato inflacija 'na papiru' niža nego što bi bila da se cene slobodno formiraju na tržištu. Takođe, zamrzavanje cena nije baš najbolja ideja i može da dovede do različitih poremećaja na tržištu u vezi sa snadbjevanjem, a što smo mi osetili sa mlekom - kaže Gajić.

Recesija

I dalje je, naglašava, nezahvalno prognozirati da li će doći do recesije u Evropi, a u šali kaže i da su ekonomisti od poslednjih pet recesija prognozirali - deset.

- Mislili su da će ih biti daleko više, a pritom se toliko danas priča o recesiji da se postavlja pitanje da li će ona postati zapravo neka vrsta samoispunjujućeg pro-ročanstva - upozorava Gajić i podseća da je i dalje ključna bojazan da bi Evropska centralna banka kroz značajnije povećanje kamatnih stopa mogla da Evropu uvede u recesiju.

- U Srbiji bi se to osetilo preko sporijeg priliva kapitala, a prvenstveno stranih direktnih investicija (FDI). Ne samo da bi njih bilo manje nego bi poskupele kamate na kredite, što bi usporilo ili obesmisllilo neke preduzetničke poduhvate. U globalu, usporavanje priliva FDI ne bi trebalo da izazove neki preterani strah od recesije, međutim, Srbija se ne nalazi u normalnim privrednim okolnostima. Kada pogledamo malo uspešnije privrede zemalja Centralne i Istočne Evrope, kod njih su takođe FDI visoke, ali ipak većina investicija

potiče iz domaćeg privatnog sektora. Kod nas je obrnuto i zato je problem kada izvor kapitala poput FDI presuši na neko vreme. To može sa sobom da donese ozbiljne ekonomske probleme - upozorio je Gajić.

Prema Nikolićevom mišljenju, pitanje recesije u Evropi, odnosno Evropskoj uniji, otkriva da EU, nezvezano za izbijanje pandemije i rata u Ukrajini, još nije uspešla da definiše na koji način će ostvarivati dugoročan rast.

- EU je pokušala da nekim svojim strateškim dokumentima trasira smernice budućeg razvoja, koji bi bio nošen Green Dealom i transformacijom industrije, ali je, nažalost, rat u Ukrajini to poremetio. Iako se u dokumentima do danas nije ništa radikalno izmenilo, stvarnost je takva da to više niko ne prihvata bespogovorno, kao što je bio slučaj ranije. Znači, moraće da dođe do neke revizije, ali problem je u tome što premise sa kojima se ušlo u ta dokumenta, počev od jeftine energije do mirnog geopolitičkog okruženja više ne postoje - naglašava Nikolić.

Opet, kada je reč o Srbiji, kratko kaže da bi bila besmislica reći da će recesija biti u Evropi, a da će nas zaobići.

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Mihailo Gajić

Zaduživanje

U 2022. godinu ušli smo sa niskim kamatnim stopama, da bi ono što je do juče bio jeftin novac, raspoloživ bilo gde, počelo da se pretvara u svoju suprotnost koja pretila da "pojede" republički, ali i kućni budžet. Gajić u tome vidi ono što statistika naziva "povratkom na srednju vrednost".

- Prošao je medeni mesec, tokom kojeg je Srbija, kao i druge zemlje, beležila neuobičajeno visok priliv FDI dok su troškovi kamata na uzete kredite bili neuobičajeno niski. Srbija je, recimo, 2016. na troškove kamata trošila tri odsto BDP-a, da bi oni prošle godine bili tek 1,7 odsto, gotovo upola niži. To je, naravno, omogućavalo političarima da veći deo novca izdvoje za povećanje plata u javnom sektoru ili kapitalne rashode, međutim, šta danas da se radi kada ekonomska budućnost nije toliko ružičasta kao što se činilo pre samo godinu-dve? Nivo javnog duga za sada je održiv, ali će rashodi za kamate svakako da rastu i verovatno će ponovo da se vrate na nivo između 2,5 i tri odsto bruto domaćeg proizvoda. Dakle, polako se vraćamo na staro, što znači da bi Srbija trebalo da pokuša da pronađe nove izvore za ekonomski rast - zaključio je Mihailo Gajić.

Kada je reč o obimu potrebnog zaduživanja, predlogom budžeta za 2023. godinu planirano je ukupno zaduživanje od 1.246 milijardi dinara, odnosno nešto više od 10,5 milijardi evra za "primanja budžeta od zaduživanja i prodaje finansijske imovine". U "štedljivom i razvojnom budžetu",

kako ga je nazvao ministar finansija Siniša Mali, planirana su izdvajanja za obećana povećanja penzija (ukupno 20,8 odsto od novembra 2022. godine) i plata u javnom sektoru (12,5 odsto), uključujući i rast minimalne zarade, dok je udeo planiranih izdvajanja za investicije u infrastrukturu planiran na 6,8 odsto BDP-a, uz bar milijardu evra za "intervencijska sredstva za prevazilaženje energetske krize".

- Dogovorili smo aranžman sa Međunarodnim monetarnim fondom koji će obezbediti povoljnija sredstva (oko 2,4 milijarde evra) i to je dobro, ali naravno ne pokriva sve potrebe. U okruženju skopljenog kapitala, imperativ je održavati što je moguće izbalansiraniji, uravnoteženiji budžet, a očekuje se i da država održi nivo ulaganja, jer će privatni sektor biti pod sve jačim pritiskom. Sada imamo potrebu za mnogo većim ulaganjima u energetske sektor, i to je u redu, ali treba održati privatnu potrošnju - kaže Nikolić, ali i odmah konstatuje da je to izuzetno težak zadatak.

- Trebalo bi održati i za sada povoljnu izvoznost aktivnost, ali ona je direktno povezana sa konjunkturou u evrozoni, što nas vraća na temu preteće recesije - podseća Nikolić zašto se stalno vraća na motiv "život na blatu".

Privredni rast

Zato jedno od najtežih pitanja za predstojeću 2023. godinu jeste koji su mogući izvori privrednog rasta, pogotovo imajući u vidu da Vlada Srbije računa na rast od



FOTO: FREEPK





2,5 odsto BDP-a, koliko je ukalkulisala i u budžet za narednu godinu. Ivan Nikolić odmah izdvaja poljoprivredu, ali zato što, kako kaže, znamo da ne možemo da računamo na nju.

- Poljoprivredna proizvodnja najverovatnije će biti u stagnaciji ili možda čak u padu. Vremenske prilike kao da su

se urotile ne samo protiv nas nego i Evrope – tu je suša koja je smanjila prinose, a skočila je i cena đubriva. U ovom trenutku i Narodna banka Srbije polazi od pretpostavke da je verovatnije da poljoprivreda ne da nikakav doprinos rastu – objašnjava Nikolić.

Nešto je optimističniji kada je reč o gra-

đevinarstvu.

- Moguće je da tu dođe do nekog preokreta ili barem povoljnijih tendencija, s obzirom na to da je građevinarstvo i dalje prilično snažno, iako je statistički u 2022. godini iskazan pad. Taj pad 'knjižimo' zbog visoke baze godinu dana ranije, dok sama fizička aktivnost u građevinarstvu nije znatnije urušena – rekao je Nikolić.

Industrija kao i izvoz, podseća, zavise od konjunktura u Evropi dok će se domaća tražnja održavati koliko može preko primanja, ali i to u velikoj meri zavisi i od inflacije.

- Pitanje je da li ćemo se izboriti, a kad kažem mi, ne mislim samo na nas već i na okruženje i Evropu – zaključuje Nikolić.

Gajić smatra da fiskalna politika nije pravi put za vođenje ekonomske politike kada je reč o podsticanju rasta u Srbiji.

- Imamo relativno nizak fiskalni multiplikator za tekuću potrošnju, zato što smo mi mala i otvorena privreda. Drugim rečima, ako hoćete da podstičete domaću tražnju koja bi trebalo da dovede do povećanja proizvodnje, pa povećate plate i penzije, veliki deo te potrošnje će se prelići na uvozna dobra. To znači da bi postignuti rast zapravo odlazio u inostranstvo odakle tu robu i uvozimo. Dakle, nama ostaju dugovi, a ekonomski rast ide Nemačkoj – upozorava Gajić.

Sa druge strane, ukazuje i da kapitalna ulaganja ograničavaju objektivne mogućnosti za sprovođenje takvih projekata, od broja radnika do nedostatka završene projektne dokumentacije.

- Postavlja se pitanje da li nama treba neka nova inovativna ekonomska politika, imajući u vidu da treba ukloniti i tradicionalna 'uska grla' koja usporavaju rast, poput korupcije ili nesigurnog pravnog ambijenta, nejednakosti kompanija na tržištu, a tu je i stari zahtev privrede za smanjenje administrativnih i birokratskih troškova, čija visina se procenjuje na oko tri odsto BDP-a – ističe Gajić.

Navodi i primer zakona koji je dugo "kamen spoticanja", a posebno za IT sektor.

- Radi se o Zakonu o deviznom poslovanju. Ne postoje nikakve naznake da će do promene tog zakona ikada doći, pa smo u čudnoj situaciji da imamo sve preduslove za razvoj domaćeg startup ekosistema, ali da naše startup kompanije često započnu svoj formalno-pravni život tako što se registruju u Bugarskoj – ukazao je Gajić.

MILICA RILAK

NEBOJŠA ATANACKOVIĆ, POČASNI PREDSEDNIK UNIJE POSLODAVACA SRBIJE

VODITI RAČUNA O IZVOZNO ORIJENTISANOJ PRIVREDI



FOTO: MEDIA CENTAR

U kriznim situacijama najteže je predviđati, a to je najproblematičnije za privrednike. Sada smo u takvoj situaciji. Privreda je već opterećena "tradicionalnim" nametima, a država vanrednim dešavanjima. Kao što je tokom pandemije država svoje resurse fokusirala na zdravstvo, sada pritisak na budžet dolazi iz sektora energetike, i država plaća više za energente nego što sme da prebaci na potrošače, domaćinstva i privredu. Značajan deo budžeta ide na tu stranu i zato bi trebalo izbeći sve budžetske troškove koji nisu neophodni.

Bez obzira na to što se govori da smo uspešni u odnosu

na neke druge zemlje, već samo smanjenje prognoza rasta govori da mi značajno osećamo krizu. Velika inflacija, rast troškova života, odnosno cena robe za pokrivanje osnovnih životnih potreba – a za neke od njih možda i nema razloga da toliko poskupe – dovodi nas na prag toga da se pitamo da li ćemo držati inflaciju pod kontrolom. Inflacija je veoma opasna stvar za privredu i građane, tako da, s jedne strane, budžet dobija više sredstava na osnovu oporezivanja prometa robe i usluga koje su poskupele zbog inflacije, ali sa druge – to je isto kao i kad građani dobiju veliku platu, a sve je skupo. Onda dolazimo do toga da je bolje da plata bude manja, a da sve bude jeftino. Mi u Uniji poslodavaca Srbije veoma poštujemo stavove Fiskalnog saveta, i isticali smo opasnost od pribegavanja meri deljenja "novca iz helikoptera", jer se to dešavalo po principu "isto za sve", pa su jednako dobijali i oni kojima je to predstavljalo petinu primanja, kao i oni kojima to nije bilo ni promil onoga što inače zarade ili dobiju na ime penzije.

Jedna od pouka koje bi trebalo da izvučemo je da je ionako previše zahvatanja prema privredi. Potrebno je da se privreda više ne opterećuje parafiskalnim namecima. Imamo puno takvih taksi, za koje ne znamo ni zašto plaćamo, ni za šta se troši. Privreda je dovoljno opterećena, a budžet bi trebalo da ima rezervu za eventualna dalja negativna dešavanja u narednoj godini, a posebno u oblasti energetike. Kada je reč o izvorima rasta u narednoj godini, građevinarstvo je bilo u priličnom uzletu i dosta znači za privredni rast, ali moramo da povedemo računa o granama koje imaju izvoznu karakteristiku, zato što su to grane koje su u velikoj meri oslonjene na zapadnoevropsku i svetsku privredu. One će biti najranjivije. Te kompanije koje proizvode robu za strana tržišta osetiće probleme sa kojima se suočavaju njihova tržišta. Ako bude problema sa njihovim plasmanom na izvoznim tržištima, onda ćemo i mi biti u problemu. I ne zaboravimo – oni koji su vezani za evropsku privredu osetiće slične ili značajnije posledice nego njihove kolege u zapadnoj Evropi.

Biznis.rs

BIRA

99 NAJUSPEŠNIJIH KOMPA NIJA

99

najuspešnijih





POVEĆAVAMO UČEŠĆE U SEKTORIMA ENERGETIKE I ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE U SRBIJI

DO SADA SMO OBEZBEDILI 2,3 MILIJARDE EVRA ZA TRANSPORTNU MREŽU SRBIJE, DOPRINOSIĆI IZGRADNJI MODERNIH, BEZBEDNIJIH PUTEVA, ŽELEZNIČKIH DEONICA, MOSTOVA, OBILAZNICA. KADA SU U PITANJU PLANOVI, JEDAN OD NAJVEĆIH PROJEKATA KOJI SMO ODOBRILO ZA FINANSIRANJE OD 1,1 MILIJARDE EVRA JE MODERNIZACIJA OKO 230 KM PRUGA U BRZU ŽELEZNIČKU MREŽU IZMEĐU BEOGRADA I NIŠA. U SKLADU SA NAŠIM KLIMATSKIM AMBICIJAMA, DRUGI PROJEKTI KOJE TRENUTNO REALIZUJEMO UKLJUČUJU ODRŽIVE OBLIKE MOBILNOSTI, KAO ŠTO JE UNAPREĐENJE PLOVNOG PUTA DUŽ REKA SAVE I DUNAVA

U okviru novog ogranka Evropske investicione banke posvećenog aktivnostima van Evropske unije – EIB Global – planiramo da proširimo podršku za obnovljive izvore energije, digitalne i klimatske projekte. Nastavićemo i da podržavamo vitalnu transportnu mrežu, obrazovnu i zdravstvenu infrastrukturu, kao i razvoj privatnog sektora. U skladu sa ambicijama regiona za pristupanje Evropskoj uniji, pružamo podršku za usklađivanje sa standardima EU i reforme u različitim sektorima.

Ovakvo planove EIB i ključne prioritete za Srbiju i Zapadni Balkan u narednom periodu objašnjava Alessandro Bragonzi, šef regionalnog predstavništva Evropske investicione banke za Zapadni Balkan. U razgovoru za Biznis.rs on ocenjuje da ceo region može još više da napreduje zahvaljujući jakim ekonomskim vezama sa EU, koja je glavni trgovinski partner Zapadnog Balkana.

- Priliv direktnih stranih investicija je takođe bio visok sa oko šest odsto BDP-a u proseku između 2015. i 2021. godine, sa ukupnom vrednošću od 72 milijarde evra na kraju 2021. godine, od čega je 60 odsto poticalo iz zemalja EU.

Ekonomski odnosi sa EU pomogli su regionu da napreduje sa inovacijama, praksama upravljanja i transferom tehnologija. Pošto je region takođe svedok strukturne transformacije ključnih industrijskih sektora, poput automobilske industrije, njegov ekonomski uspeh i dalje je povezan sa integracijom firmi u globalne lance vrednosti. Da bi ostao konkurentan, napredak u modelu globalnih lanaca vrednosti, ulaganje u di-

gitalnu infrastrukturu i ubrzavanje digitalne transformacije biće od ključnog značaja. Ovo takođe znači snažan fokus na veštine i razvoj ljudskih resursa. Za privlačenje stranih direktnih investicija potrebno je nastaviti sa strukturnim reformama kroz proces proširenja EU.

Evropska investiciona banka je od sredine 2002. godine odobrila Republici Srbiji pet Apeks kredita za mala i srednja preduzeća, preduzeća srednje tržišne kapitalizacije, prioritetne projekte, preduzetnike i lokalne samouprave u ukupnom iznosu od 1.065 miliona evra. Kako ocenjujete efekte ovih investicija?

- Ovaj projekat vidimo kao važnu prekretnicu u saradnji EIB-a sa Narodnom bankom Srbije, koja je koordinirala raspodelu ovih sredstava privatnom sektoru i lokalnim samoupravama. Finansiranjem je podržano 1.026 projekata širom Srbije, uglavnom u sektoru proizvodnje, trgovine na veliko i malo, kao i poljoprivrednom sektoru. Ove investicije doprinele su otvaranju 9.600 novih radnih mesta, uključujući 367 za zapošljavanje mladih.

Pored ovih kredita, EIB Global je nastavila da pruža pristupačno finansiranje za mala i srednja preduzeća u Srbiji kroz kreditne linije dostupne kod lokalnih komercijalnih banaka. Do danas smo uložili 2,5 milijardi evra u male biznise širom zemlje, što je pomoglo da se održi oko 300.000 radnih mesta. Ove godine EIB Global je zvanično pokrenuo kreditnu liniju od 30 miliona evra sa UniCredit Srbija za podršku zapošljavanju i

stručnom usavršavanju ljudi iz osetljivih društvenih grupa. Ova sredstva će podržati srpske kompanije posvećene stvaranju dugoročnih prilika za zapošljavanje i preduzetništvo za žene, mlade i segmente stanovništva koji se suočavaju sa većim preprekama na tržištu rada.

Takođe, EIB Global podržava program oporavka i razvoja Srbije kreditom od 200 miliona evra potpisanim sa Fondom za razvoj Republike Srbije. Sredstva su dostupna širokom spektru kompanija za različite namene kao što su nabavka opreme, digitalizacija, građevinski radovi, rekonstrukcija, održavanje objekata ili proširenje skladišnih kapaciteta.

Koji su trenutno najveći projekti EIB u Srbiji, pre svega infrastrukturni?

- Evropska investiciona banka je jedan od najvećih finansijera transportnih projekata u regionu. Do sada smo obezbedili 2,3 milijarde evra za transportnu mrežu Srbije, doprinoseći izgradnji modernih, bezbednijih puteva, železničkih deonica, mostova, obilaznica. Naša podrška ovom sektoru počela je davne 1978. godine izgradnjom transjugoslovenskog auto-puta. Naš najambiciozniji projekat u Srbiji do ove godine bila je izgradnja auto-puta na Koridoru 10, vrednog 579 miliona evra, koji je vratio Srbiju na evropsku tranzitnu mapu i unapredio veze između Srbije, Bugarske i Severne Makedonije.

Kada su planovi u pitanju, jedan od najvećih projekata koji smo odobrili za finansiranje od 1,1 milijarde evra je izgradnja pruge na Koridoru 5c u Srbiji. Ovaj projekat podrazumeva mo-



EKONOMSKI ODNOSI SA EU POMOGLI SU REGIONU DA NAPREDUJE SA INOVACIJAMA, PRAKSAMA UPRAVLJANJA I TRANSFEROM TEHNOLOGIJA. POŠTO JE REGION TAKOĐE SVEDOK STRUKTURNE TRANSFORMACIJE KLJUČNIH INDUSTRIJSKIH SEKTORA, POPUT AUTOMOBILSKE INDUSTRIJE, NJEGOV EKONOMSKI USPEH I DALJE JE POVEZAN SA INTEGRACIJOM FIRMI U GLOBALNE LANCE VREDNOSTI

dernizaciju oko 230 km pruga u brzu železničku mrežu između Beograda i Niša. Investicije na ovom železničkom koridoru će dovesti do modernizacije vitalne veze između EU i Zapadnog Balkana, a to je vodeći projekat u okviru Ekonomskog i investicionog plana Evropske komisije i njene strategije Global Gateway.

U skladu sa našim klimatskim ambicijama, drugi transportni projekti koje trenutno realizujemo uključuju održive oblike mobilnosti, kao što je unapređe-

nje plovnog puta duž reka Save i Dunava. Rečni transport je jedan od energetski najefikasnijih vidova prevoza robe i ljudi, od velikog značaja za multimodalne transportne veze. EIB Global finansira ovaj projekat, koji obuhvata sanaciju luka i brodskih prevodnica Đerdap 1 i 2, sa 100 miliona evra. Rekonstrukcija navigacione brane Đerdap 1 je već završena, čime je povećana pouzdanost, efikasnost i brzina rada za 30 odsto. Planirano je da EIB Global finansira dodatnih 31 milion evra u okviru projekta koji će

unaprediti plovidbu, bezbednost i efikasnost rečnog saobraćaja.

Nisu samo saobraćajna infrastruktura i transport u fokusu vaših aktivnosti?

- Pored saobraćajne infrastrukture, finansiramo i rekonstrukciju kliničkih centara u Srbiji. EIB je do danas uložila 250 miliona evra u zdravstveni sistem, doprinoseći tako rehabilitaciji 20 bolnica i kliničkih centara u Nišu, Beogradu i Novom Sadu, što je pomoglo da se zdravstvene usluge poboljšaju za više od tri miliona ljudi.

Takođe, EIB je obezbedila 200 miliona evra za sektor istraživanja i razvoja u Srbiji, što je omogućilo rehabilitaciju univerziteta, naučnih centara i laboratorija, kao i izgradnju naučno-tehnoloških parkova u Beogradu, Novom Sadu i Nišu.

Šta očekujete od nove Vlade Srbije, koja je nedavno formirana? Da li mislite da će biti značajnih promena u ekonomskoj politici?

- Očekujemo da ćemo nastaviti uspe-

EIB JE DO DANAS ULOŽILA 250 MILIONA EVRA U ZDRAVSTVENI SISTEM DOPRINOSEĆI REHABILITACIJI 20 BOLNICA I KLINIČKIH CENTARA U NIŠU, BEOGRADU I NOVOM SADU, ŠTO JE POMOGLA DA SE ZDRAVSTVENE USLUGE POBOLJŠAJU ZA VIŠE OD TRI MILIONA LJUDI. TAKOĐE, EIB JE OBEZBEDILA 200 MILIONA EVRA ZA SEKTOR ISTRAŽIVANJA I RAZVOJA U SRBIJI

šnu saradnju i podržati vladu u finansiranju ključnih infrastrukturnih projekata. Vidimo da se fokus pomera ka energetskom sektoru u kontekstu aktuelne krize izazvane ratom u Ukrajini, na isti način kao što je pandemija Covid-19 u protekle dve godine usmerila investicije u zdravstveni sektor.

Upravo tako, premijerka Ana Brnabić je najavila da će u fokusu nove Vlade Srbije biti energetika. Kako EIB može da podrži Srbiju u ovoj borbi protiv energetskih izazova?

- U skladu sa odlučnošću zemalja u regionu da ubrzaju dekarbonizaciju svog energetskog miksa, EIB Global je izrazio snažnu podršku ovom procesu koji zahteva značajna ulaganja u projekte obnovljive energije, proširenje električne mreže, fleksibilnije administrativne procedure za pokretanje novih projekata i bolju međuregionalnu trgovinu energijom. Na Samitu Berlinskog procesa lideri u regionu su se obavezali da

će raditi na energetske bezbednosti i zelenoj tranziciji na Zapadnom Balkanu, što bi trebalo da približi nacionalna energetska tržišta standardima EU.

U okviru našeg namenskog ogranka EIB Global, banka je povećala podršku za pripremu energetski efikasnih i obnovljivih energetskih projekata. U tu svrhu već je obezbedila osam miliona evra bespovratnih sredstava u 2022. godini za podršku pripremi novih projekata širom regiona koji će doprineti energetske efikasnosti. Takođe, spremni smo da podržimo nedavno najavljeni paket energetske podrške Evropske komisije za Zapadni Balkan u iznosu od milijardu evra za rešavanje kratkoročnih i srednjoročnih energetskih potreba i pokretanje investicija za dugoročni oporavak.

Takođe, učestvujemo u inicijativi za regione koji se oslanjaju na ugalj na Zapadnom Balkanu i u Ukrajini, koja pomaže zemljama da pređu sa uglja na ekonomiju bez ugljenika. Učestvujemo i u implementaciji projekta "EU za Zelenu

agendu u Srbiji", koji podržava uvođenje energetski efikasnih praksi i projekata zaštite životne sredine. Da bismo ubrzali zelenu transformaciju privatnog sektora, razvijamo inovativne finansijske instrumente, kao što su kreditne linije sa klimatskom komponentom za projekte energetske efikasnosti i garancijski instrumenti za investicije koje sprovodi privatni sektor.

Pored energetike, glavni izazov će biti obuzdavanje inflacije. Narodna banka Srbije nastavlja da povećava referentnu kamatnu stopu, a privrednici su već zabrinuti zbog velikog povećanja cena. Kada možemo očekivati stabilizaciju cena i tržišta, a do kada bi moglo da se nastavi povećanje kamatnih stopa centralnih banaka (NBS, Evropska centralna banka)?

- Tokom 2022. godine inflacija je postala izvor zabrinutosti u velikom broju zemalja, a Srbija nije izuzetak. Godišnja inflacija je u oktobru 2022. premašila 11 odsto u EU i 15 odsto u Srbiji, što je do pre nekoliko meseci bilo prosto nezamislivo. Nedavno povećanje stope inflacije širom regiona je uglavnom uzrokovano porastom cena energije i hrane, u skladu sa globalnim trendovima, i trenutno se očekuje da se vrati na normalne nivoe počevši od 2024. (očekuje se na 3,6 odsto u 2024, MMF oktobar 2022. Svetski ekonomski pregled).

Dobra vest je da u nekim zemljama monetarna politika radi svoj posao: inflacija u SAD je počela da jenjava tokom leta, iako u EU i Srbiji to još uvek nije slučaj. Cene gasa – koje su i dalje veoma visoke u poređenju sa dugoročnim proseccima – trenutno su stabilizovane i na nižim nivoima u odnosu na vrhunac koji je zabeležen u avgustu ove godine. Centralne banke igraju važnu ulogu u kontroli inflacije, ali je jasno da će biti u velikoj meri vođena cenama energije. Dakle, zavisice od geopolitičkih događaja.

Finansijska tržišta očekuju da će se vrhunac kamatnih stopa materijalizovati već na proleće 2023. godine u SAD, a u junu/septembru za evrozonu i čini se da je ovo razumna pretpostavka. Centralne banke imaju instrumente za suzbijanje inflacije, ali to može štetno uticati na ekonomski rast.

 MARKO ANDREJIĆ

EIB GLOBAL POVEĆAVA UČEŠĆE U SEKTORIMA ENERGETIKE I ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE

Klimatske promene su takođe među vodećim temama u ekonomiji. Da li EIB namerava da se više angažuje u ovoj oblasti u Srbiji i regionu?

- EIB je već dugo vremena klimatska banka, kao jedan od najvećih svetskih finansijera klimatskih projekata. Takođe smo bili pioniri na tržištu zelenih obveznica. Tokom 2019. godine usvojili smo novu Politiku kreditiranja energetskih projekata, najavljujući ciljeve klimatske i ekološke održivosti kroz Klimatski akcijski plan. Oni se već ostvaruju kroz povećanje našeg godišnjeg kreditiranja klimatskih aktivnosti koje je dostiglo više od 50 odsto našeg ukupnog obima finansiranja u 2021. godini. Kroz finansiranje klimatskih projekata i tehničku pomoć izvan Evropske unije podržavamo pravedan prelazak na nulte emisije, gde nijedna zajednica neće biti ostavljena kada je u pitanju socioekonomski uticaj ove tranzicije. Zapadnom Balkanu je potrebna naša snažna podrška da se postepeno udalji od uglja i poveća udeo energije iz obnovljivih izvora. U skladu sa Zelenom agendom za region i pravičnom zelenom tranzicijom, EIB Global namerava da poveća učešće u sektorima energetike i zaštite životne sredine u Srbiji. Važna je i savetodavna podrška za podizanje svesti, pripremu strategija i razvoj administrativnih kapaciteta.



EVROPSKE INTEGRACIJE I BRŽA HARMONIZACIJA PROPISA NEMAJU ALTERNATIVU

INTERES SVIH ČLANICA FIC-A, ALI I CELOKUPNE PRIVREDE, DRŽAVE I NJENIH GRAĐANA JE MODERNIZACIJA, ZAVRŠETAK REFORME I PODIZANJE KAPACITETA PORESKE UPRAVE. PORED TOGA, VAŽNO JE UNAPREĐENJE REGULATORNOG OKVIRA O DEVIZNOM POSLOVANJU, KAO I UKIDANJE NAKNADA ZA KONVERZIJU ZEMLJIŠTA. ISTOVREMENO, NE ODUSTAJEMO OD NAŠIH PERMANENTNIH ZAHTEVA, A TO SU BLAGOVREMENO ORGANIZOVANJE JAVNIH KONSULTACIJA O SVIM NOVIM I PROPISIMA KOJI SE MENJAJU I ODRŽAVANJE REDOVNOG DIJALOGA SA POSLOVNOM ZAJEDNICOM, DOSLEDNA PRIMENA PROPISA U PRAKSI I BORBA PROTIV SIVE EKONOMIJE U SVIM SEGMENTIMA PRIVREDE

Uprkos svim izazovima koje je donela pandemija, energetska kriza i geopolitički odnosi i događaji u Evropi i svetu, trend unapređenja poslovne klime u Srbiji se nastavlja i to se ne može poreći. Svesni smo da će recesija u evrozoni i očekivani pad BDP-a imati negativne uticaje na srpsku privredu koja je duboko integrisana u Evropsku uniju, iako Srbija još uvek u statusu kandidata nije institucionalno integrisana u EU. Upravo zbog toga moramo da naglasimo da su naša očekivanja i dalje ostala nepromenjena. Ključni prioritet u svakom smislu je intenziviranje pregovora sa EU o članstvu Republike Srbije, kao i harmonizacija domaćih propisa sa evropskim standardima.

Ovakvo trenutne uslove za poslovanje u našoj zemlji i prioritete u narednom periodu ocenjuje Aleksandar Ljubić, izvršni direktor Saveta stranih investitora (FIC). U razgovoru za Biznis.rs on ističe da tokom proteklih 20 godina, koliko

FIC posluje u Srbiji, nikada okolnosti koje su uticale na poslovnu i investicionu klimu nisu bile ni lake ni jednostavne.

- Često ističemo da su naše članice kompanije koje su već u Srbiji i koje su ne samo prepoznale zemlju kao dobro mesto za ulaganje, već su i životno zainteresovane da privreda Srbije raste i da srpsko društvo u celini beleži napredak – navodi naš sagovornik.

Ko će investirati u Srbiji u 2023. godini? Koji sektori su najzanimljiviji potencijalnim ulagačima?

- Savet stranih investitora okuplja kompanije koje su već investirale u Srbiju, sa ciljem da se njima, ali i ostatku privrede, pre svega domaće, olakšaju uslovi poslovanja i unapredi poslovni i investicioni ambijent, svesni da je to važno i za one kompanije koje tek analiziraju Srbiju kao investicionu destinaciju. Prema dosadašnjim podacima, ali i spremnosti već postojećih investitora

da reinvestiraju, svakako interesantni sektori i u narednom periodu, pored mašinske i metalske industrije, biće prehrambena industrija, automobilska industrija, posebno komponentaši, i naravno ICT sektor, koji je poslednjih godina zabeležio vrtoglav razvoj i rast realizujući izvoz od preko 1,7 milijardi evra sa godišnjim rastom od 30 odsto.

Šta strani investitori smatraju važnijim u trenutnoj ekonomskoj situaciji – borbu protiv inflacije ili državnu podršku privrednom rastu?

- I za postojeće, kao i za buduće investitore pre svega je važna stabilnost, odnosno predvidivo, konkurentno i održivo poslovno i investiciono okruženje, u čemu je uloga države ključna. Država je ta koja određuje politiku podsticaja investicija, ali ono što mi možemo reći, podsticaji nisu i neće biti ključan razlog investiranja naših članica u Srbiji, već su to pre svega permanentno unapređenje poslovne klime i sprovođenje strukturnih reformi.

Ako uzmemo u obzir stavove članica Saveta stranih investitora, one podršku države privrednom rastu očekuju, pre svega, upravo u stvaranju takvog poslovnog ambijenta koji će omogućiti perspektivu njihovog razvoja i bez direktnih državnih podsticaja. Naravno, u ovim izazovnim vremenima vraćanje inflacije u ciljani koridor, završetak restrukturiranja i korporativizacija javnih infrastrukturnih preduzeća, posebno u oblasti energetike, sprovođenje struk-

EVROPSKI PUT SRBIJE

Među glavnim porukama i savetima FIC-a na predstavljanju “Bele knjige 2022” bilo je ubrzanje procesa pristupanja EU i smanjivanje reputacionog rizika, koji evidentno postoji. Šta u tom segmentu očekujete u narednom periodu?

- Članice Saveta, svesne potencijalne pretnje kada je reč o reputacionom riziku, nedvosmisleno su se izjasnile po pitanju značaja i očekivanja ne samo nastavka, već i intenziviranja evrointegracija Srbije. Želimo da naglasimo da Savet stranih investitora pozdravlja evropsko opredeljenje Vlade Republike Srbije koja se do sada veoma jasno odredila kada je reč o evropskom putu Srbije. Za nas EU integracije i ubrzanje harmonizacije srpskih propisa sa EU nemaju alternativu.



turnih reformi, ali i optimizacija fiskalnog opterećenja i javnih rashoda kako bi se sprečio rast javnog duga zemlje, nešto je što će investitorima poslati jasan signal da je Srbija nedvosmisleno opredeljena za nastavak razvoja tržišne ekonomije koji je važan segment evro-integracija.

Kako ste zadovoljni sprovođenjem preporuka iz Bele knjige?

- Ovogodišnje izdanje Bele knjige nastalo je, moglo bi se reći, u specifičnim uslovima. Pandemija Covid-19, iako potisnuta u drugi plan, još uvek je prisutna, rat u Ukrajini, energetska kriza, ali i izborna godina u Srbiji, uticali su na uslove poslovanja, ali i sprovođenje preporuka prošlogodišnje Bele knjige. U 25 odsto slučajeva zabeležen je napredak. Prilično očekivano, najviše se odmaklo u oblasti digitalizacije, za koju su se naše članice zalagale mnogo godina pre pandemije, a koja je doprinela ubrzavanju brojnih procesa i pokazala nam da i u Srbiji savremene tehnologije mogu biti primenjene u relativno kratkim rokovima, na uspešan način.

Doprinos naših članica veoma je značajan u inicijativama koje su već sprovedene ili se očekuje njihova primena u skoroj budućnosti. Posebno bismo ukazali na opsežnu inicijativu za digitalizaciju finansijskih usluga, koja je pokrenuta još 2020. godine i u toku je i dalje. Njen cilj je da se što veći broj finansijskih usluga sprovodi elektronskim putem i učini dostupnim klijentima, i da se time uklone takozvana uska grla u poslovanju kompanija, a mnogi poslovi građanima učine lakšim. Nadalje, gra-

đanima je omogućeno da dobiju kvalifikovani elektronski sertifikat u klauđu bez naknade, lansirana je i usluga eUverenje - podnošenje elektronskog zahteva u cilju dobijanja elektronskog uverenja o izmirenim zaduženjima po osnovu poreza na imovinu i taksi iz domena lokalnih samouprava.

U okviru regionalne inicijative Otvoreni Balkan, postignut je Sporazum o povezivanju šema elektronske identifikacije koji ima za cilj da omogući jedinstvenu upotrebu šema izdatih od strane Srbije, Severne Makedonije i Albanije - važno za mobilnost toliko potrebne radne snage. Sa druge strane, pored video identifikacije fizičkih lica, Narodna banka Srbije je izmenom relevantne odluke omogućila identifikaciju i pravnih lica. Očekuje se i puna primena digitalnih menica. Savet stranih investitora učestvuje i u radu Koordinacionog tela za digitalizaciju zdravstva u Srbiji.

Nova Vlada Srbije najavila je da će fokus u narednom periodu biti energetika?

- Pored navedenog, a uprkos postojećim izazovima, između dva izdanja Bele knjige sektor energetike je zabeležio napredak kada je reč o regulativi koja se odnosi na obnovljive izvore energije i energetske efikasnost. Donete su i nove uredbe kojima se regulišu finansiranje mera za unapređenje energetske efikasnosti i korišćenje sredstava za primenu mera energetske efikasnosti. Ostvaren je napredak u oblasti zaštite potrošača jer nova regulativa posebno naglašava važnost vanskudskog rešavanja sporova, kako bi se smanjio priti-

sak na sudove, a potrošači stimulisali da bez dodatnih troškova ostvare svoja prava. U oblasti nekretnina i izgradnje učinjeni su koraci ka efikasnijem funkcionisanju katastra.

Takođe, treba naglasiti da kao osnovna platforma Saveta stranih investitora za dijalog o poboljšanju propisa, odnosno poslovne i investicione klime, ovogodišnja Bela knjiga sadrži 55 tekstova, 372 preporuke za unapređenje poslovne i investicione klime, koje su napisane od strane 49 autora.

Koji su prioriteti FIC-a za sledeću godinu?

- Mi u ovom trenutku ne možemo predvideti sve okolnosti koje će uticati na ekonomske prilike u Srbiji, s obzirom na izazovna vremena. Danas slobodno možemo konstatovati da niko u Evropi ne može sa izvesnošću da prognozira tržišna kretanja u 2023. godini, posebno sa aspekta inflacije, cene i dostupnosti energenata. Pa ipak, za članice Saveta postoje određeni prioriteti o kojima mi želimo da otvorimo dijalog sa državom. Jedna od takvih oblasti je i oblast radno-pravnih odnosa.

Savet stranih investitora je svestan da za svaku vladu, a posebno u ovim izazovnim vremenima, pitanje radno-pravnih odnosa predstavlja socijalno, ali i političko pitanje. Međutim, članice Saveta na to gledaju apsolutno iz ugla nastojanja i želje da u sve kompleksnijim, globalnim tržišnim odnosima, Srbija obezbedi priključak sa razvijenim tržišnim ekonomijama, sa kojima smo već duboko ekonomski i finansijski povezani i od kojih naša ekonomija u velikoj meri zavisi. Naravno, u tim uslovima i naše kompanije će imati obezbeđen rast i budući razvoj koji je, sa druge strane, garancija i sigurnost za naše postojeće i buduće zaposlene.

Ovo je posebno važno, ako znamo da se Srbija, svojom Strategijom industrijske politike i drugim propisima, opredelila da svoju konkurentnost gradi na bazi konkurentne prednosti (na bazi znanja, odnosno intenzivnim industrijama koje konkurišu dodatnom vrednošću) umesto (kao do sada) na bazi komparativne prednosti (nižeg troška i niže cene za standardni proizvod). Takva radna snaga koja se bazira na znanju i koja je potrebna intenzivnim industri-

ODLUKE ECB I FEDERALNIH REZERV UTICAĆE I NA SRPSKU PRIVREDU

Koliko će dalji rast kamata uticati na uslove za poslovanje, i koliko će odluke Evropske centralne banke i američkih Federalnih rezervi uticati na srpsko tržište?

- Odluke Feda i Evropske centralne banke snažno utiču pre svega na evropsko i američko tržište, odnosno na kompanije koje dolaze sa ovih tržišta, na njihove poslovne politike i planove. Međutim, u globalnom svetu, u kojem velike kompanije na lokalnom nivou postaju generatori pokretanja malih i srednjih preduzeća i njihovog uključivanja, pre svega u njihove, ali i u globalne lance snabdevanja, može se očekivati da će rast euribora i kamatnih stopa uticati upravo na taj segment srpske privrede, što dodatno poziva na oprez.

Iako Srbija institucionalno nije u EU, kada je reč o privredi ona je i te kako integrisana veoma čvrstim vezama. Ne treba zaboraviti da je EU naš najveći spoljnotrgovinski partner sa više od 60 odsto učešća.



jama zahteva i podrazumeva fleksibilnije okvire i zakone. To je i generacijsko pitanje: milenijalci i generacija Z ne pristaju na šablone, zahtevaju veći stepen slobode i fleksibilnosti. Komplikovani i rigidni radno-pravni propisi i nepostojanje jednog krovnog zakona predstavlja priličan teret za postojeće strane i domaće poslodavce, ali i za one koji tek žele da investiraju u Srbiji.

Država je još jednom, na ovogodišnjem predstavljanju Bele knjige, potvrdila svesnost o značaju ovog pitanja i mogućih izazova ukoliko ne dođe do pozitivnih pomaka. Naravno, radno-pravni odnosi ne mogu se posmatrati odvojeno od obrazovanja kadrova, i upravo i u ovom segmentu članice FIC-a su spremne da daju svoj doprinos podržavajući i dualno obrazovanje, radne i stručne prakse i drugo.

Na čemu ćete još insistirati?

- Članice Saveta stranih investitora će nastaviti da se zalažu za “paperless work”, ubrzanje digitalizacije društva i digitalne transformacije srpskog društva i poslovanja kao ključnih elemenata za prevazilaženje brojnih izazova sa kojima se suočava ekonomija Srbije. Važne teme iz oblasti poreza su delimično bile stavljene po strani nakon izbijanja pandemije Covid-19, poput izmena Zakona o porezu na imovinu, uvođenja vrednovanja imovine po (tržišnoj) fer vrednosti za potrebe određivanja poreza na dobit pravnih lica, i drugo. Fokus državnih organa bio je na novom modelu fiskalizacije i pripremama za uvođenje sistema za elektronsko dostavljanje PDV računa, odnosno na merama koji imaju za cilj jačanje mehanizama izveštavanja i

kontrole ispunjavanja poreskih obaveza uz veoma skromne poteze u cilju poboljšanja same poreske regulative i prakse.

Generalno, interes svih članica FIC-a, ali i celokupne privrede, države i njenih građana je modernizacija, završetak reforme i podizanje kapaciteta Poreske uprave. Pored toga, važno je unapređenje regulatornog okvira o deviznom poslovanju, kao i ukidanje naknada za konverziju zemljišta. Istovremeno, ne odustajemo od naših permanentnih zahteva, a to su blagovremeno organizovanje javnih konsultacija o svim novim i propisima koji se menjaju i održavanje redovnog dijaloga sa poslovnom zajednicom, dosledna primena propisa u praksi i borba protiv sive ekonomije u svim segmentima privrede.

 **MARKO ANDREJIĆ**



Agron-Mag Doo
 Stanoja Glavaša bb
 18204 Niš, Gornji Matejevac
 018 4 651 443
 agronsrbija@gmail.com
 www.agronmag.rs



**PODRIVAČI
 MULČARSKA KOSA
 SETVOSPREMAČI
 PRSKALICE
 ATOMIZERI
 VUČENI ATOMIZERI**



BELS-STIL&OIL
 NIŠ

**KOMBI PREVOZ PO 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**



**CRVENI
KRST**
NOVA CRNJA

VOLONTERSKA POMOĆ
POMOĆ U VANDREDNIM
SITUACIJAMA
PROMOCIJA HUMANIH
VREDNOSTI
ZDRAVSTVENO
PREVENTIVNI RAD
OBUKA PRVE POMOĆI
RAD SA MLADIMA
POMOĆ NAJUGROŽENIJIM
PORODICAMA



JNA 110 Nova Crnja 023/815 594 crvenikrstnovacrnja@gmail.com



PREDUZEĆE ZA GRAĐEVINARSTVO I INŽENJERING

DMinvest

izgradnja gasne infrastrukture



Vuka Karadžića 3
Smederevska Palanka

026319869
026319879

dminvest@mts.rs
www.dminvest.rs



SRPSKI ISTRAŽIVAČI I PRIVREDA U SVETSKIM TOKOVIMA RAZVOJA BIOTEHNOLOGIJE

NEKI OD IZAZOVA ZA RAZVOJ BIOTEHNOLOGIJE SU NAJPRE ZAKONSKA OGRANIČENJA ILI NEPREPOZNAVANJE NOVIH ALATA, UREĐAJA, NEADEKVATNO ZNANJE KORISNIKA O EVENTUALNIM ZLOUPOTREBAMA PRI KORIŠĆENJU NOVIH SISTEMA, ALI IZAZOV JE I NEDOVOLJNO BRZ TRANSFER ZNANJA IZMEĐU NAUKE I PRIVREDE. UPRAVO ZATO JE FORMIRAN CENTAR ZA ČETVRTU INDUSTRIJSKU REVOLUCIJU U SRBIJI – DA BISMO ODGOVORILI NA OVE IZAZOVE

Cilj nam je da Centar postane jedan od čvorova novoformirane biotehnološke zajednice u Srbiji i da, budući da smo deo globalne mreže Svet-skog ekonomskog foruma, ponudimo našim naučnicima, državi i privredi, iskustva, kontakte i znanja iz celog sveta. Nadamo se da ćemo time, udruživanjem znanja i napora, uključiti Srbiju, naše istraživače i privredu u svetske tokove razvoja biotehnologije, objašnjava Jelena Bojović, direktorka Centra za četvrtu industrijsku revoluciju u Srbiji, svoja očekivanja od novoosnovane institucije na čijem je čelu.

U razgovoru za Biznis.rs ona kaže da su upravo to i započeli organizacijom prve Međunarodne konferencije “Budućnost biotehnologije” u Srbiji. Istovremeno, Centar će pružati podršku i formiranju BIO4 kampusa, jednog od najvažnijih

projekata Vlade Republike Srbije.

- To je novi bioekonomski hab u Evropi koji će primenom novih, modernih pravaca razvoja nauke postati mesto za privrednike i inovatore da oblikuju budućnost društva kroz inovativne ideje, otkrića i primenu multidisciplinarnih tehnologija ne samo u zdravstvu već i u poljoprivredi i ishrani, zaštiti životne sredine i industriji, sa ciljem da kreiraju bolji život za naše građane i budu nosioci privrednog razvoja Srbije u godinama koje slede.

Centar će imati ulogu u razvoju modernih javnih politika i olakšavanju administrativnih procedura kako bismo pomogli što brži razvoj i primenu biotehnologije. Privredi olakšavamo komunikaciju sa državnim institucijama, nauci pružamo podršku u IT infrastrukturi i razvoju projekata sa privredom, a državi

nudimo inovativne javne politike, koje će olakšati i dolazak novih investicija u oblasti biotehnologije, farmacije, zdravlja.

Centar za četvrtu industrijsku revoluciju je počeo sa radom početkom marta, pri vladinoj Kancelariji za IT i eUpravu. Osnovali su ga Vlada Republike Srbije i Svetski ekonomski forum, a u njegovom fokusu je spajanje nauke i privrede u dve ključne oblasti – biotehnologiji i veštačkoj inteligenciji u biomedicini. Koji su još glavni ciljevi Centra i na koje sve načine planirate povezivanje nauke i privrede?

- Nove tehnologije, i to posebno u oblasti bioloških nauka, izuzetno se brzo razvijaju. Spoj biološkog i digitalnog omogućava razvoj biotehnologije kao nauke koja ima najveći uticaj na industriju, i nove industrijske skokove – revoluciju. Tako se, na primer, bakterije koriste u proizvodnji lekova, očekuje se da u budućnosti bakterije razgrađuju CO₂ i čiste našu životnu sredinu, a različite pametne mašine i algoritme već koristimo u dijagnostici bolesti.

Mi kao društvo želimo da budemo spremni da ove nove tehnologije što efikasnije koristimo, ali možda još bitnije – da ih razvijamo u Srbiji. Kako će u tome pomoći Centar? Neki od izazova za razvoj biotehnologije su najpre zakonska ograničenja ili neprepoznavanje novih alata, uređaja, neadekvatno znanje korisnika o eventualnim злоупотребama pri korišćenju novih sistema, ali izazov je i nedovoljno brz transfer znanja između nauke i privrede. Upravo zato je formiran Centar za četvrtu industrijsku revoluciju u Srbiji – da bismo odgovorili na ove izazove.

BEOGRADSKI CENTAR AKTIVAN U C4IR MREŽI SVETSKOG EKONOMSKOG FORUMA

- Globalnu C4IR mrežu Svet-skog ekonomskog foruma čini 16 centara, uključujući i Centar u Srbiji. Celokupnoj mreži WEF pruža podršku, između ostalog, i u umrežavanju centara i razmeni iskustava. Na primer, mi smo prepoznali da se još nekoliko centara (Brazil, Indija, Ruanda, Izrael, Ujedinjeni Arapski Emirati) bavi digitalizacijom zdravstva i inicirali smo osnivanje zdravstvene zajednice koja se sada okuplja redovno na mesečnom nivou. Na sastancima razmenjujemo iskustva, razgovaramo o aktuelnim projektima i konstruktivno savetujemo jedni druge kako da rešimo izazove sa kojima se suočavamo, iz primera dobre prakse. Iskoristili smo i našu konferenciju da ugostimo predstavnike ovih centara, a potom smo i dogovorili započinjanje novih međunarodnih projekata u oblasti zdravstva.

Naš centar učestvuje i na radionicama WEF-a u kreiranju njihove strategije nabavke veštačke inteligencije, u koje uključujemo i naše eksperte iz vlade i Instituta za veštačku inteligenciju. Osim toga, učestvujemo na radionicama koje WEF organizuje da ojača kapacitete centara, pa je tako odnedavno započeta i serija radionica na temu digitalizacije zdravstvenih sistema, upotrebe i zaštite podataka u zdravstvu, razvoja etičkih standarda i slično.

Centar je deo globalne mreže 16 centara Svetskog ekonomskog foruma, a posle centra u Oslu, Beograd je drugi grad u Evropi u kojem je osnovan Centar za četvrtu industrijsku revoluciju. Neki se centri bave robotikom, drugi razvojem sistema veštačke inteligencije, a centar u Srbiji je usmeren na biotehnologiju i primenu veštačke inteligencije u zdravstvu. Naš glavni cilj je da okupljamo privredu, nauku i institucije države, kako bismo zajedno radili na stvaranju uslova za razvoj, testiranje i usavršavanje novih biotehnologija i njihove primene, pre svega, u zdravstvu, a kasnije nadamo se i šire – u poljoprivredi, energetici, zaštiti životne sredine.

Dakle, aktivnosti Centra će ići u više pravaca?

- Uloga nam je trojaka. Prvo, da radimo na propisima koji će omogućiti brži razvoj biotehnoloških rešenja i njihovu adekvatnu primenu u Srbiji. Drugo, radi-

mo na izgradnji nedostajuće informacione infrastrukture za razvoj biotehnologije – uspostavljanje registara, kapaciteta za skladištenje podataka, omogućavanje korišćenja superkompjutera za obradu podataka od značaja za razvoj biotehnologije, bioinformatike ili mašinskog učenja. I treće, uloga nam je da podstičemo transfer tehnologija i uopšte vezu između nauke i privrede. U ovom konkretnom slučaju to radimo, na primer, tako što identifikujemo domaće kompanije koje žele da primene algoritme veštačke inteligencije u zdravstvu, a potom ih povežemo sa Institutom za veštačku inteligenciju ili drugim relevantnim naučnim institucijama u državi, kako bi se realizovali zajednički projekti za dobrobit celokupne zajednice.

Kakva je perspektiva biotehnologije i veštačke inteligencije u biomedicini? Gde sve vidite primenu inovacija i novih tehnologija?

- Najznačajniji aspekt biotehnologije je njen uticaj na zdravlje i medicinu. Poslednjih godina oblast medicinske biotehnologije je doživela izuzetan rast, što je rezultiralo stvaranjem nekoliko novih načina za prevenciju, dijagnostikovanje i lečenje bolesti. Perspektiva biotehnologije u biomedicini najjednostavnije se vidi kroz mogućnost upoznavanja genetičkih osnova ljudskih bolesti i korišćenje ovih znanja za sve uspešnije lečenje, pre svega kroz personalizovanu medicinu.

Veštačka inteligencija ima veliki uticaj na oblasti biologije, biotehnologije i medicine. Postoje brojni načini na koje veštačka inteligencija može pozitivno uticati na medicinsku praksu, bilo da se radi o ubrzavanju tempa istraživanja ili kao pomoć kliničarima da donose bolje odluke. Dobar primer bila bi potpomognuta dijagnostika u oblasti onkologije, gde se algoritmi veštačke inteligencije treniraju da prepoznaju, recimo, ćelije raka na radiološkim snimcima, mamografiji i slično i da budu važna podrška doktorima za brže i tačnije postavljanje dijagnoza.

“BUDUĆNOST BIOTEHNOLOGIJE” U BEOGRADU

Nedavno je održana prva Međunarodna konferencija “Budućnost biotehnologije” u Beogradu, u organizaciji Vlade Srbije i Svetskog ekonomskog foruma (WEF). Šta je pokazao ovaj skup, dokle je Srbija stigla sa četvrtom industrijskom revolucijom?

- Tako je, ovo je prva međunarodna konferencija, organizovana u saradnji sa Svetkim ekonomskim forumom (WEF), posvećena biotehnologiji u Srbiji, koja je poslužila da se međunarodnoj i domaćoj zajednici predstave kapaciteti i planovi Srbije da postane jedan od globalnih lidera u ovoj oblasti. Na samoj konferenciji predsednik WEF-a je pozvao privredu i druge centre u svetu da sarađuju sa centrom u Srbiji kao centralnim čvorištem za saradnju u oblasti biotehnologije i kao središtem biotehnološkog ekosistema u regionu.

S obzirom na to da mi govorimo o četvrtoj industrijskoj revoluciji u medicini i zdravstvu, kroz razmenu znanja i iskustava sa učesnicima iz preko 20 zemalja sa šest kontinenata uvideli smo da je ovo nova oblast za sve, da se svi suočavamo sa sličnim izazovima (poput neodgovarajuće regulative) i da se Srbija u pravom momentu uključuje u svetske tokove. Istovremeno smo iskoristili ovu konferenciju, čiji je slogan bio “tri perspektive – privreda, država i nauka”, da predstavimo BIO4 kampus kao mesto na kojem će se dešavati budućnost biotehnologije, pri čemu je iskorišćena prilika da se pozovu velike inostrane kompanije da lociraju svoj R&D upravo na ovoj lokaciji. Konferencija je zaista bila mesto susreta sva tri sektora društva, sa značajnim učešćem privrede kroz veliki broj predstavnika farmaceutskih kompanija, kao što su Merck, Roche, Novo Nordisk, Takeda i druge.

Pored farmaceutskih kompanija, konferenciji je prisustvovao i veliki broj drugih kompanija i startapa iz celog sveta koji predvode biotehnološku industriju u svojim zemljama. Sa nekim od ovih kompanija, kao što su Organogenesis (SAD), Seven Bridges Genomics (SAD) i Philips (Holandija) su započeli razgovori o potencijalnoj saradnji. Konačno, poseban akcenat smo stavili na predstavljanje najrelevantnijih instituta i mladih domaćih kompanija iz ove oblasti, kroz posebnu formu komunikacije u takozvanom Minglarijumu, koja je omogućila ovim organizacijama da predstavljaju svoje proizvode i naučno-istraživačke rezultate. Ovo je rezultiralo jasnim pregledom za sve učesnike o tome šta se u Srbiji radi u oblasti biotehnologije, a razgovori o novim saradnjama su konkretizovani kroz direktnu komunikaciju sa predstavnicima instituta i kompanija.

Sa kim je sve Centar za četvrtu industrijsku revoluciju do sada uspostavio saradnju? Ima li prostora za kooperaciju sa manjim firmama i startapima?

- Osim što nam podršku u radu pružaju Vlada Republike Srbije, Kancelarija za IT i eUpravu i Program Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP), Centar blisko sarađuje sa brojnim istraživačkim i naučnim institutima, zdravstvenim ustanovama, udruženjima pacijenata, naučno-tehnološkim parkovima, fakultetima, farmaceutskim i drugim kompanijama koje se bave veštačkom inteligencijom u ovoj oblasti i startapima. Jedan od prvih saradnika je i NALED, sa kojim blisko sarađujemo u oblasti digitalizacije zdravstva u Srbiji, dok je, uz podršku Centra, Kancelarija za IT i eUpravu potpisala sporazume sa Institutom za molekularnu genetiku i genetičko inženjerstvo (IMGGI) i Biološkim fakultetom Univerziteta u Beogradu, čime je omogućen prostor za sigurno skladištenje biomedicinskih podataka, kao i korišćenje superkompjutera Nacionalne platforme za veštačku inteligenciju za njihovu obradu i analizu.

Time smo direktno doprineli širenju primene veštačke inteligencije i pružanju podrške naučno-istraživačkom radu u



ovoj oblasti, čime je omogućeno vršenje složenih analiza u razvoju bioinformatike i molekularne biologije. To je pravac u kom planiramo da nastavimo, da ostvarimo sličnu saradnju sa drugim relevantnim institucijama koje vrše sekvenciranje i bioinformatičku obradu podataka.

Osim toga, kroz naš prvi projekat uspostavljanja Registra biomedicinskih podataka od značaja za razvoj biomedicine, nauke, bioinformatike i bioekonomije, u kontaktu smo sa svim institucijama koje rade sekvenciranje u Srbiji, od kojih možemo izdvojiti Institut za onkologiju i radiologiju Srbije, Veterinarski specijalistički institut u Kraljevu, Nacionalnu referentnu laboratoriju, Ginekološko-akušersku kliniku "Narodni front", Institut za javno zdravlje Vojvodine, Institut za nuklearne nauke "Vinča" i mnoge druge. Ovaj Registar će omogućiti sigurno skladištenje i zaštitu genetičkih i biomedicinskih podataka koji se generišu kroz naučna i klinička istraživanja i različite istraživačke projekte, ali i korišćenje anonimizovanih ili statističkih podataka od strane naučnika. Postojanje ovih podataka na jednom mestu i njihovo korišćenje u istraživačke i medicinske svrhe ima za cilj da unapredi efikasnost prevencije i

lečenja većeg broja oboljenja, uključujući i ona najteža.

Kakvi su planovi Centra za naredni period?

- U ovom trenutku aktivno radimo na pripremi za uspostavljanje pomenutog Registra biomedicinskih podataka, zakonu i podzakonskim aktima koji ga prate, a kako

bismo omogućili institutima da sigurno skladište i analiziraju genetičke i biomedicinske podatke, kako bi što pre došli do rezultata, što će nekada značiti i spašavanje života ili nova otkrića. Ovaj nacionalni resurs od izuzetnog značaja biće smešten u bezbednom okruženju Državnog data centra, a pristup tim podacima imaće, u skladu sa zakonskim ovlašćenjima, instituti, lekari i građani čiji su to podaci.

Pored toga, planiramo pokretanje pilot-projekta genetičkog skrininga u Srbiji, koji bi obuhvatio sekvenciranje 1.000 genoma. Veliki broj bolesti je genetički uslovljen, odnosno postoje genetički razlozi ili preduslovi za razvoj bolesti. Takođe, pojedini geni određuju odgovor organizma na lekove, pa je neke pacijente moguće lečiti nekim lekovima, a neke ne. Upravo to je cilj dobrovoljnog genetičkog skrininga, koji želimo da pokrenemo, sa glavnim ciljem prevencije ili pravovremenog lečenja nekih naslednih oboljenja kao što su tumori, kardiovaskularne ili neurološke bolesti (Alchajmer, Parkinsonova bolest...). Paralelno radimo i na projektima gde pružamo podršku privredi da pokrene R&D (istraživanje i razvoj), biotehnološku proizvodnju ili nove metode lečenja i dijagnostike u našoj zemlji.

 **MARKO ANDREJIĆ**

ČETVRTA INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA I U POLJOPRIVREDI

- Tehnologije četvrte industrijske revolucije imaju široku i raznovrsnu primenu, pored medicine. Neke od njih vidimo u izgradnji pametnih gradova, za izradu automatizovanih vozila, kontrolu dronova... Ono što je važna primena koju mi razmatramo jeste i upotreba ovih novih tehnologija u poljoprivredi. Na primer, dronovi se mogu koristiti za praćenje useva, različiti senzori se razvijaju sa ciljem povećanja prinosa i slično. Smatramo da je ovo oblast u kojoj bi Centar mogao da doprinese u budućnosti, a posebno je relevantna za Srbiju u kojoj je poljoprivreda jedna od najvažnijih privrednih grana.



JASMINA KNEŽEVIĆ, OSNIVAČ I ČLAN NADZORNOG ODBORA OPŠTE BOLNICE
ACIBADEM BEL MEDIC

PLANIRAMO GRADNJU BOLNICE OD 30.000 KVADRATA U BEOGRADU

ZA MENE SU INTEGRACIJE I AKVIZICIJE NORMALAN VID RASTA I ODRŽIVOSTI
KOMPANIJA. KAO PREDUZETNICI SMO ORGANSKIM RASTOM DOŠLI DO
ODREĐENOG NIVOJA, A ZA DALJE I BRŽE BIO NAM JE NEOPHODAN STRATEŠKI
PARTNER. IMALI SMO SREĆU DA NAĐEMO SVETSKI POZNATI LANAC ACIBADEM I
ISKRENO SE NADAM DA ĆEMO ZAJEDNIČKIM SNAGAMA USPETI DA NAPRAVIMO
REPREZENTATIVNU BOLNICU KOJA ĆE ZADRŽATI I NAŠE PACIJENTE DA NE IDU DA
SE LEČE U INOSTRANSTVU I DA ĆEMO, DOBRIM USLOVIMA RADA I SAVREMENOM
OPREMOM, ZADRŽATI NAŠE DOKTORE I SESTRE U ZEMLJI

Zdravstvene ustanove su možda najveći nosioci tereta koji je pandemija korona virusa izazvala u prethodnom periodu, a sada se jednako kao i celo društvo suočavaju sa novim neizvesnim okolnostima koje se menjaju praktično svakodnevno. U svemu tome, jedna od domaćih privatnih klinika, osim sa svim spoljašnjim promenama, u prethodnim godinama suočavala se i sa mnogim unutrašnjim – od borbe za pronalazak radnika do promene vlasništva. Domaći Bel Medic danas sa ponosom ističe da je deo velikog turskog Acibadem lanca.

Dok planiraju izgradnju velikog kliničkog kompleksa u Beogradu i proširenje posla, osnivač i član Nadzornog odbora opšte bolnice Acibadem Bel Medic Jasmina Knežević ispričala je za Biznis.rs kako su izgledali pregovori o akviziciji u ovom teškom trenutku za svet, ali i kako se danas suočavaju sa svim izazovima koje donose globalna ekonomska i geopolitička situacija.

Koliko i na koji način sadašnje ekonomske okolnosti u svetu (inflacija, rast kamatnih stopa, energetska kriza...) utiču na poslovanje privatnih zdravstvenih ustanova kod nas i globalno?

- Mi imamo dve krize – jednu našu, kao posledicu svih naših ratova, korone, nedo-

vršenih reformi, političke krize oko statusa Kosova... i drugu, gde se sada suočavamo sa prelivanjem svetske krize koja je nastala što zbog postkovida, što zbog rata u Ukrajini. Svet se suočava, a i mi, sa manjkom radne snage, prekinutim lancima snabdevanja, pojavom energetske krize, a moguće i sa nedostatkom hrane. Naš sadašnji trenutak je obeležen velikom neizvesnošću i nemogućnošću da se predvide i planiraju sledeća tri meseca – a kamoli neki duži period. Kao posledica te ogromne neizvesnosti, svi oni koji vode kompanije moraju da zistanu i budu obazriviji sa investicijama, da čvršće kontrolišu troškove.

Sve brige koje smo imali počele su da se ostvaruju: nama je već sada struja skuplja, kamatne stope koje su u aprilu bile jedan odsto sada su četiri, zvanična inflacija je došla do 15 procenata. Do kredita se teže dolazi, postali su skuplji, rizici su se povećali, a svako od nas zna da ako nema investicija i širenja biznis trpi i stagnira. Troškovi poslovanja se uvećavaju svakodnevno, što zbog energenata koji ulaze u cenu svakog proizvoda, što zbog sve većih izdvajanja za plate zaposlenih – pogotovo ako su ta izdvajanja nedovoljna, a takva su skoro sva u zdravstvu, svuda u svetu, a u poslednje vreme i kod nas.

Rastu i svakodnevni troškovi vaših korisnika, odnosno slabi njihova kupovna moć?



- Druga važna činjenica je da korisnici naših usluga sve plaćaju iz "svog džepa". Iz Fonda zdravstvenog osiguranja pokriveno je samo nekoliko usluga, kao što su operacije katarakte, dijaliza, vantelesna trudnoća i primena barokomore. Jasno je onda da svaka kriza koja oslabi kupovnu moć građana ima direktan negativni uticaj na naš sektor. Za sada se još uvek ne oseća pad broja pacijenata; čak postoji utisak da još uvek ceo sektor raste i da se otvaraju nove klinike po Srbiji, ali u svakom slučaju moramo biti na oprezu i moramo praviti rezervne planove.

Kriza energenata trese celu Evropu, pa se za ovu zimu očekuje manjak gasa, nafte, struje... Koliko bi eventualne restrikcije i nedostatak pojedinih energenata uticali na zdravstvo i na poslovanje privatnih bolnica?

DIGITALIZACIJA POVEZUJE DRŽAVNO I PRIVATNO ZDRAVSTVO

Deluje da je korona ubrzala tehnološki razvoj u mnogim oblastima. Kakva je situacija po tom pitanju u zdravstvu i medicini u Srbiji?

- U vreme korone najviše je napredovao IT sektor, odnosno mogućnost rada, dijagnostike i savetovanja na daljinu. Ceo taj proces je i kod nas zaživeo u manjoj ili većoj meri, pogotovo u radiologiji, u daljinskom opisu snimaka. Tu je neophodno da i pravna regulativa bude mnogo brža i da sve promene koje se dešavaju isprate adekvatni zakoni, da se jasno definiše šta sme, a šta ne sme da se radi daljinski. Za sada je to još u nekoj "sivoj zoni".

Ono što moram da pohvalim je da se naša država ozbiljno uhvatila u koštac sa digitalizacijom državnog zdravstva i u ceo taj proces uključila i privatni sektor. Ovo smatram veoma važnim, jer ćemo po prvi put imati jedinstven karton pacijenta koji će mu omogućiti da ima uvid u sve svoje nalaze, bez obzira na to gde su urađeni, kao i doktoru da bolje sagleda istoriju bolesti i da brzo, bez nepotrebnih ponavljanja analiza, dođe do prave dijagnoze i primene odgovarajuće terapije.

- Nedostatak energenata i restrikcije su pogubni za zdravstvo i kvalitet rada. Svi smo mi kupili agregate za sve naše lokacije, ali sa njima može samo da se premosti kraći period. Koliko god da su nam brige velike, ipak verujem da do većih nestašica neće doći. Ono do čega će sigurno morati da dođe je poskupljenje struje, a samim tim i svega ostalog. Naša struja je i do sada bila značajno niža od realne cene jer je subvencionisana iz budžeta, ali nisam sigurna da će država moći dugo tako, pogotovo sada kada cene na međunarodnom tržištu drastično rastu.

U poslednje dve godine zdravstvo je pretrpelo velike promene na svetskom nivou pod uticajem pandemije, dok je istovremeno u vašoj firmi došlo do velikih promena posle integracije Bel Medica i Acibadema. Možete li sada da sumirate koliko su intenzivne promene kod vas i kako se integracija u vreme korone odrazila na poslovanje?

- Pandemija korona virusa je promenila svet, pa samim tim i globalno zdravstvo. Države su se zatvorile, okrenule su se sebi i samoodrživosti u okviru svojih resursa, a to je dovelo do ogromnih posledica i nedostatka osnovnih sredstava za rad. Došlo je do nestašica rezervnih delova za aparate, potrošnog medicinskog materijala, instrumenata... Više ni do novog aparata ne može da se dođe bez dugog čekanja. Zamislite kako je strašno kada stane neka skupa mašina i ne radi mesecima zato što čekate na neki običan deo po više meseci, a vi plaćate sve troškove – od zakupa do plata zaposlenih koji ne rade! Drugo, pandemija korone i zatvorenost u kuće promenili su psihi ljudi koji su, posle ovog teškog iskustva, postali manje ambiciozni, manje pokretni, pa i manje motivisani za redovan rad. Sveli su svoje potrebe na minimum, zatvorili se i, čini mi se, izgubili elan. Postalo je veoma teško naći saradnike svih neophodnih profila, u svetu i kod nas.

Za mene su integracije i akvizicije normalan vid rasta i održivosti kompanija. Mi kao preduzetnici došli smo, našim organskim rastom, do određenog nivoa, a za dalje i brže bio nam je neophodan strateški partner. Imali smo sreću da nađemo svetski poznat lanac bolnica Acibadem! Iskreno se nadam da ćemo za-

jedničkim snagama uspeti da napravimo reprezentativnu bolnicu koja će zadržati i naše pacijente da ne idu da se leče u inostranstvu i da ćemo, dobrim uslovima rada i savremenom opremom, zadržati naše doktore i sestre u zemlji.

Kako je izgledala akvizicija Bel Medica od strane Acibadema? Koliko je trajao ceo proces i gde su bili najveći izazovi?

- Akvizicija Acibadema se desila u julu 2021. godine. Pregovori su dugo trajali i bilo ih je u dva navrata. Prvi su bili 2017. godine, kada je proces bio doveden do samog kraja. Međutim, upravo pred javno objavljivanje oni su odustali jer je počeo rat u Siriji, a potom i kriza u samoj Turskoj. Za mene je to bilo veoma traumatično iskustvo. Tada sam shvatila koliko biznis može da bude surov i da se



ŽENE SU TRKAČI NA DUGE STAZE

Bili ste među prvim ženama preduzetnicama u Srbiji. I danas rado delite svoje znanje i iskustvo. Kakva je perspektiva ženskog preduzetništva u Srbiji?

- Žene su neiskorišćeni potencijal, u celom svetu, pa i kod nas. Drago mi je da se o tome sve više govori. U današnje vreme, vreme globalnog nedostatka radne snage, to je šansa za rešenje. Nije potrebno puno uraditi. Kao prvo, treba pomoći ženi da brigu o vođenju domaćinstva podeli sa suprugom i društvom, uz dobru organizaciju obdaništa, škola i vanškolskih aktivnosti, odvoženja i dovoženja dece, pripremanja hrane i održavanja higijene kuće, kao i veće promocije lepote uključivanja oca u razvoj i brigu o deci.

Kao drugo, jako je važno prepoznati kvalitete koje poseduju žene i to na pravi način staviti u funkciju društva. Žene su veoma kreativne u traženju novih rešenja i u kriznim situacijama imaju veći kapacitet za adaptaciju na promene. Istrajnije su i izdržljivije u želji da obezbede opstanak svoje porodice ili firme, odanije, posvećenije. One su trkači na duge staze, a u ovoj krizi, koja će očigledno dugo trajati i biti potpuno drugačija od svega dosad viđenog i doživljenog, sve osobine žena biće uslov opstanka i progressa.

nikada ne zna kako će stvari na kraju da se završe. Nešto kasnije vratili smo se pregovorima da bi se na kraju sve desilo kako treba, na moje veliko zadovoljstvo.

Ja sam shvatala da nam je neophodan pouzdan partner. Sa mnogima sam razgovarala, ali na sam na kraju bila srećna što nismo ušli u posao sa, recimo, nekim investicionim fondom, već sa moćnim strateškim partnerom koji zna medicinsku doktrinu i koji je i kod nas poznat po kvalitetnoj usluzi - po čemu je uostalom i Bel Medic cenjen i prepoznat.

Kakvi su vam planovi za naredni period, a kakvi dugoročno?

- Plan je da se u Beogradu izgradi nova velika bolnica, po visokim standardima koje ima Acibadem u Turskoj. Objekat bi imao 25.000 do 30.000 kvadrata i bio bi

građen tako da se pacijent oseća kao da je u hotelu najviše kategorije, sa najsavremenijom opremom koja bi pokrivala sve oblasti medicine, posebno ono što nedostaje, a to su dijagnostika i terapija malignih bolesti.

Isticali ste ranije da je najteže "za konkurenta" imati državno zdravstvo koje pruža "besplatnu" uslugu. Da li je sada, kada ste deo velikog sistema, ta situacija olakšana i promenjena?

- Da, u početku je zaista bilo teško motivisati pacijente da dođu za relativno velike novce, a da u isto vreme imaju potpuno besplatno zdravstvo koje, moram pošteno reći, nikada kod nas nije bilo loše. Morali smo da budemo mnogo bolji i drugačiji da bismo u tome uspeali. Nije tu samo čekanje u pitanju, kao što većina misli, tu se radi o veoma kompleksnom umeću pravljenja doživljaja koje će omogućiti da se pacijent oseća da je poštovan, da o njemu neko brine i da je nekome stalo da on, kroz to njegovo putovanje kroz bolest, prođe što lakše i uspešnije. Znam da zvuči idealistički, ali zaista mislim da smo u tome, u nekom periodu vrhunca uspeha Bel Medica, i uspevali. Ja ću biti zaista najsrećnija osoba ako sa novim partnerom uspemo da kvalitet usluge i odnosa prema pacijentu koji je imao Bel Medic zadržimo i podignemo na još viši nivo.

Kako vidite narednu godinu? Da li je veća ekonomska opasnost inflacija ili recesija?

- Generalno, opasne su i jedna i druga. Ono što u ovom trenutku sigurno znamo jeste da će nam se inflacija desiti. I već se dešava, prvenstveno zbog spoljnih uticaja i globalnog poskupljenja energenata. Ono što brine je poskupljenje hrane kod nas. Takođe, neminovno je da će privredna aktivnost usporiti, a kog će stepena biti to usporavanje i da li će dovesti do pada bruto domaćeg proizvoda i recesije, teško je reći.

Ja se nadam da ćemo zimu nekako pregurati, ali šta će biti u drugoj polovini sledeće godine - teško je prognozirati. Moramo da se nadamo da neće doći do onoga što je gore i od inflacije i od recesije, a to je stagflacija, koja nastaje kao posledica hiperinflacije i pada BDP-a sa pratećom nezaposlenošću i usporanjem privredne aktivnosti.

 **TANJA KOVAČEVIĆ**

ZABRANA UVOZA RUSKE NAFTE I OGRANIČENJE CENE – KOGA I KAKO POGAĐA

Zapadne vlade su se usaglasile da ograniče cenu ruske nafte u pokušaju da ograniče zaradu od fosilnih goriva koja podržava budžet Moskve, njenu vojsku i omogućava finansiranje rata u Ukrajini. Ograničenje je stupilo na snagu u ponedjeljak, istog dana kada je Evropska unija uvela bojkot na uvoz ruske nafte koja se isporučuje morem. Blokada za onu koja pristiže cevima još uvek ne postoji.

EU je u petak postigla dogovor o pragu od 60 dolara po barelu, a G7 grupa i Australija potpisale su sporazum kasnije tokom dana. Dvostruke mere mogle bi da imaju efekat na cenu nafte, jer sa jedne strane imamo zabrinutost zbog izgubljene ponude zbog bojkota, a sa druge strahove od manje potražnje usled usporavanja globalne ekonomije. Rusija, drugi proizvođač nafte u svetu, već je preusmerila veliki deo svojih snabdevanja u Indiju, Kinu i druge azijske zemlje po sniženim cenama nakon što su je zapadni kupci izbegavali čak i pre zabrane EU. Rusija je već objavila da neće poštovati ograničenje i da će zaustaviti isporuke zemljama koje su prihvatile pravila igre koju nameću zapadne zemlje. Rusija bi mogla da uzvrati zatvaranjem isporuka u nadi da će profitirati od oštro veće globalne cene.

To nije daleko od realnog scenarija, jer ukoliko EU i druge zemlje ne žele rusku naftu, moraće da se okrenu drugim tipovima iste, što automatski znači veći pritisak na strani tražnje i veće cene za Brent, WTI, Kirkuk i ostale tipove. Paralelno sa tim, znamo da OPEC već planira dalje snižavanje proizvodnje tako da se nakon nedavnih korekcija, najverovatnije nazire oporavak i ponovni rast cene sirove nafte. Najveća nepoznanica u tom pravcu je verovatno kineska ekonomija, tamošnji novi talas Covid-19 restrikcija i eventualno globalno usporavanje ili recesija o kojoj se već naširoko debatuje, i koja bi

mogla uzrokovati pad potražnje za naftom i kretanje cene suprotno od trenda koji sad možemo očekivati, na bazi trenutnih dešavanja. Takođe, kupci u Kini i Indiji se verovatno neće složiti sa ograničenjem koje EU nametnula, dok bi Rusija ili Kina mogle da pokušaju da same osnuju sopstvene pružaoce osiguranja kako bi zamenili one iz SAD, Ujedinjenog Kraljevstva i Evrope (kojima je sada zabranjeno da osiguravaju terete ako cena nije ispod ili na 60 dolara po barelu).

Najveći uticaj embarga EU možda neće biti toliko vidljiv pre 5. februara, kada bi na snagu trebalo da stupi dodatna evropska zabrana rafinerijskih proizvoda napravljenih od ruske nafte – kao što je dizel gorivo. Evropa i dalje ima mnogo automobila koji rade na dizel. Gorivo se takođe koristi za kamionski transport kako bi se široka lepeza robe dovela do potrošača i za pokretanje poljoprivrednih mašina. Novi krug zabrane bi teorijski trebao da znači i nedostatak derivata, tačnije ostanak njihovih kotacijskih cena na višim nivoima, pa možda i dodatni rast.

Sumarno, poslednji potez EU pogodiće prvo Evropu, koja je u riziku od novog talasa viših cena i sirove nafte, ali i derivata. Zatim pogađa Rusiju, koja višak sada očigledno mora da plasi- ra još više Kini i Indiji. Naposljetku, ove dve zemlje imaju najveću priliku da profitiraju od nižih cena za rusku naftu, tako da im ova odluka EU u stvari ide na ruku (gotovo nezavisno od toga da li će se suočiti sa nekim usporavanjem ekonomije ili ne). SAD je u manje-više u neutralnoj poziciji, s obzirom na to da ima svoju proizvodnju. Na dobitku bi mogle biti i zemlje Bliskog istoka, zbog povećane tražnje za njihovom naftom, kao i eventualno neki drugi proizvođači, poput Venecuele i možda Irana. Što se tiče Srbije, NIS-u je zabranjen uvoz ruske nafte od 5. decembra, ali je kompanija već pripremljena na taj scenario i uvoziće druge tipove, neometano starom rutom preko Janafa.



**Vladan
Pavlović**
Ilirika



Dom zdravlja Merošina

Cara Lazara 11 18252 Merošina

OPŠTA MEDICINA

PEDIJARIJA

GINEKOLOGIJA

FIZIKALNA MEDICINA

INTERNA MEDICINA

PATRONAŽA

STOMATOLOGIJA

RADIOLOGIJA

HITNA MED. POMOĆ

LABORATORIJA

+ HITNA POMOĆ 018/48-92-084

👤 ZAKAZIVANJE
PREGLEDA 018/48-92-775

🏠 LABORATORIJA 018/48-99-001



dzmerosina@dzmerosina.info
www.dzmerosina.info

DIREKTOR 018/4891 101

PRAVNA SLUŽBA 018/4892 774

EKONOMSKA SLUŽBA 018/4892 110

MIŠA - JELL

ŠLEPERSKI PREVOZ TERETA
PREVOZ GRAĐEVINSKIH I
POLJOPRIVREDNIH MAŠINA
ZEMLJANI RADOVI



Stubline 308
11507 Obrenovac, Stubline

064/648 96 50
064/648 96 45

raduloviczorica62@gmail.com
mischa@jellinek.at

TEŽAK KRAJ TEŠKE GODINE

Ove godine smo shvatili da ne mora svaki stablecoin zaista biti stabilan, kao i da davanje kriptovaluta nekome na kamatu od preko 10 odsto godišnje verovatno znači da ćete ostati bez istih. Taman smo se ponadali da smo već dovoljno nezgodnih lekcija naučili na teži način, ali završnica nam je priredila još jedno neprijatno iznenađenje.

Propala je jedna od najvećih kripto berzi na svetu – FTX. Sama propast po sebi nije tragedija, tragedija je način na koji se to desilo. I dalje se iz dana u dan otkrivaju nove šokantne činjenice o slučaju, ali već je dosta toga prilično izvesno. Po svemu sudeći, FTX je koristio deponovana sredstva korisnika za rizične investicije, kao i za finansiranje raskalašnog života na Bahamima, gde im je bilo sedište. Sve to je “olakšalo” njihove korisnike za neverovatnih osam milijardi dolara (moguće da to nije konačna brojka).

Mediji, a posebno regulatori, generalno nisu preveliki ljubitelji kripto industrije. Međutim, prvi čovek FTX-a Sem Benkman Frid (poznatiji kao SBF) baš je bio njihov ljubimac. Mediji su ga rado primali kao gosta, prognozirali mu blistavu budućnost, nazivali ga čudom od deteta, najplemenitijim milijarderom na svetu i novim Vorenom Bafetom. Ispostavilo se da je simpatični bucko, sa naivnim dečjim osmehom i neurednom kovrdžavom kosom, zapravo jedna od najvećih štetočina koju je kripto industrija ikada videla. Sada, posle zaista skandaloznih otkrića, novinari su i dalje neopravdano blagi prema njemu, kao da ne žele priznaju da je njihov ljubimac sve samo ne ono kakvim su ga predstavljali.

I dok se medijima propusti nekako i mogu oprostiti, ostaje misterija kako se sve ovo dešavalo bukvalno regulatorima ispred nosa. Ili možda i nije tolika misterija? SBF je aktivno sa-

rađivao sa američkim regulatorima u radu na novoj kripto regulativi u Americi, kao “istaknuti” predstavnik industrije. Možda su regulatori prosto ispali naivni i neoprezni, a možda je i nešto drugo u pitanju. Naime, ispostavilo se da je otac SBF-ove glavne partnerke ranije sarađivao sa Gerijem Genslerom, predsednikom američke Komisije za hartije od vrednosti. Pored toga, navodno je SBF-ova majka, koja je inače eminentna pravница, radila sa Hilari Clinton. Kao šlag na tortu, SBF je bio drugi najveći donator demokratama u upravo završenom izbornom ciklusu.

Ovde se priča ne završava. Imamo i čitav niz velikih investitora koji su ubacili stotine miliona dolara u FTX, a ispostavilo se da praktično niko nije znao u šta je investirao. Naime, baveći se krupnijim stvarima, FTX tim prosto nije stigao da se ozbiljnije bavi knjigovodstvom i sličnim “nepotrebnim” poslovima. Novi direktor, koji je postavljen kad je kompanija pokrenula proceduru bankrota, izjavio je da nikad u svojoj karijeri (koja nije ni kratka ni siromašna) nije video ništa slično. Među brzopletim investitorima ima i poznatih imena, a možda najpoznatije je Tom Brejdi, verovatno najbolji igrač američkog fudbala svih vremena.

Dok se ova priča, koja definitivno zaslužuje ekranizaciju, dalje odmotava, treba izvući neke pouke. Glavna je ono staro: “Not your keys – not your coins!” U prevodu, ne čuvajte svoje kriptovalute na berzama, tamo nisu 100 odsto bezbedne. Berze koristite samo za trgovanje, a i tada pažljivo birajte gde ćete trgovati.

Nije ovo prvi izazov sa kojim se susrećemo kao industrija, a ni poslednji, ali definitivno jeste jedan od najvećih udaraca koje smo podneli. Ustaćemo i ovog puta, ali trebaće nam vremena da popravimo štetu i pokažemo da nismo svi SBF.



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

ECO PEST

Živka Stevanovića-Žikice 72
11460 Beograd, Barajevo
063 438 079 063 433 890
milomir.cekic1966@gmail.com
www.ecopest.rs



generalni zastupnik i
distributer za Srbiju



Bayer Environmental Science



feromonting

Dorda Boškovića 55
11273 Beograd, Batajnica
063 225 741
011 84-82-865
office@feromonting.rs
www.feromonting.rs



POVERENJE — NOVA VALUTA PLAĆANJA U DIGITALNOM POSLOVANJU

Budućnost e-trgovine zasnovana je na promenama i digitalnim transformacijama, a za njen dalji razvoj ključne stavke su sigurnost i poverenje. Cela industrija e-trgovine je zasnovana na poverenju, jer pored same prodaje veoma je bitno i to da se zadovoljni kupac ponovo vrati. Lično smatram da je osnov za budućnost e-trgovine i njena glavna vrednost za pravo – poverenje. Ako pođete od sebe, ili je bar tako u mom slučaju, najveći utisak na privatni ili poslovni aspekt života uvek ostavljaju ljudi. U e-trgovini je isto, pa se dosta pažnje poklanja upravo korisničkim uslugama, načinu dostave određenog proizvoda, komunikaciji sa korisnicima. Baš kao i u svakodnevnom životu, taj ljudski faktor, etički, transparentan i autentičan, postaje još važniji.

Svaka osoba ima drugačiju definiciju onoga što e-trgovinu čini pouzdanom. Neki svoje poverenje poklanjaju kompaniji na osnovu ponuđene dobre korisničke usluge ili brze isporuke, drugi se pak odlučuju za širok izbor proizvoda ili opcije besplatne isporuke. Ali, ono što je najvažnije jeste da poverenje koje e-trgovina izgradi sa potrošačima daje veći osećaj sigurnosti.

Takođe, poverenje poboljšava stopu konverzije, koja dovodi do veće prodaje. Ako se vaša veb-lokacija smatra "nepouzdanom", manja je verovatnoća da će potrošači kupovati na njoj. Posebno kada se radi o artiklima sa višom cenom – da bi došlo do kupovine potrebno je da kupcima obezbedite sigurnost. Ako koristite veb-lokaciju od poverenja, ako su vaši podaci bezbedni, bilo da je reč o ličnim ili bankovnim, veće su šanse za privučenje veći broj kupaca, kao i preporuke za buduće klijente. Kada kupci dobiju dobru korisničku uslugu ili sajt ima interfejs koji je jednostavan za korišćenje, veća je verovatnoća da će dalje reći svojim prijateljima. Takođe, veliki faktor poverenja se izgrađuje i kroz personalizovano iskustvo, koje je centralna tačka transformacije u e-trgovini.

Evidentno je da e-trgovina beleži veliki rast i u 2022. godini i posle pandemije. Elektronska tr-

govina je u svom punom procvatu kako u svetu, tako i u Srbiji.

Kad me neko pita šta mislim o e-commerce ili e-trgovini uvek mi na pamet padne rečenica bivšeg generalnog direktora kompanije L'Oreal Žana Pola Agona, koji je za e-trgovinu rekao da ona nije trešnja na torti, već sasvim nova torta. Ova rečenica obuhvata suštinu e-commerce, koji kao i svaki novi vid poslovanja nosi mnogo potencijala, ali i izazova.

Način na koji kupujemo, prodajemo, isporučujemo, ali i plaćamo robe i usluge umnogome se promenio, posebno u poslednje dve godine. Digitalni kanali za poslovanje i prodaju i u Srbiji neverovatno brzo rastu. E-trgovina ima moć koju nijedan investitor ne može zanemariti. Sa tako ogromnim potencijalom otvaraju se i nove mogućnosti kao, na primer, osnaživanje žena preduzetnica, kao i onih koje bi tek zaplovile vodama e-trgovine. Digitalno poslovanje je otvorilo vrata svim poslovnim ženama koje zauzimaju centralno mesto svojim inovativnim kreacijama i idejama.

Uloga žena kao preduzetnica ili poslovnih žena je postala značajnija, pa je za budućnost veoma važno analizirati mogućnosti i ograničenja poslovnog razvoja žena kako bi se povećao njihov doprinos ekonomskom razvoju. E-trgovina je moćno sredstvo za osnaživanje žena u zemljama u razvoju. Za žene preduzetnice, posebno one sa malim e-biznisima, pristup informaciono-komunikacionim tehnologijama može doneti dodatne resurse informacija, otvoriti nove kanale komunikacija, dovesti ih do većeg broja potencijalnih klijenata, osigurati veći broj narudžbina zahvaljujući umrežavanju.

Svedoci smo naglih i značajnih promena poslednjih godina kada je u pitanju e-trgovina, ali ono čime je potrebno više se baviti u budućnosti su načini da se ubrzani razvoj digitalne trgovine uskladi sa našim životnim navikama i stilovima. Ipak, mislim da je najveća vrednost upravo to što se poslovanje u ovim novim okolnostima oslanja najvećim delom na poverenje, pa se upravo to poverenje zasigurno može smatrati novom valutom digitalnog sveta biznisa.



**Marija
Pasuljević**

osnivač THNK FWD
i izvršni direktor
E-commerce
asocijacije Srbije

FINEST ACCOUNT

PREDUZEĆE ZA KNJIGOVODSTVENE USLUGE

LICENCIRANI KNJIGOVOĐA
REVIZIJA I PORESKO SAVETOVANJE

Husinskih Rudara 2 11060 Beograd
011/2971681 065/8894304
finest.od@gmail.com

UŽIČKI AUTO TAKSI VRUTCI

vl. Ilija Stevanović
Vrutci bb 31000 Užice, Vrutci
ilijastevanovic1980@gmail.com

064/24 85 415

UTICAJ PORESKIH PROPISA NA TRŽIŠTE KAPITALA U SRBIJI

JEDAN OD GLAVNIH CILJEVA NOVOG ZAKONA O TRŽIŠTU KAPITALA JE ČINJENJE DOMAĆEG TRŽIŠTA KAPITALA PRISTUPAČNIJIM, SIGURNIJIM, TRANSPARENTNIJIM, A SAMIM TIM I PRIVLAČNIJIM ZA DOMAĆE I STRANE ULAGAČE, KOJI BI IMALI PRISTUP ŠIROJ PONUDI KVALITETNIH FINANSIJSKIH INSTRUMENATA. SHODNO TOME, NOVI ZAKON O TRŽIŠTU KAPITALA NASTOJI DA OMOGUĆI LAKŠI I EFIKASNJI IZLAZAK DOMAĆIH ULAGAČA NA TRŽIŠTE, POJEDNOSTAVLJEN PRISTUP IZVORIMA KAPITALA (PRE SVEGA MALIM I SREDNJIM PREDUZEĆIMA – MSP), KAO I VEĆU DIVERSIFIKACIJU FINANSIJSKIH INSTRUMENATA

 PAVLE KUTLEŠIĆ, direktor u sektoru za poreski konsalting, Deloitte

U trenutku donošenja novog Zakona o tržištu kapitala, koji je stupio na snagu 5. januara 2022. godine, ali se primenjuje tek od 6. januara 2023. godine, domaće tržište kapitala se već kontinuirano bori sa nekoliko izazova i po mnogo čemu nije spremno na odgovori na zahteve modernih ulagača i subjekata kojima su ta ulaganja potrebna.

Ti izazovi uključuju postepen i neprekinut pad učesnika na tržištu, odnosno brokersko-dilerskih društava i ovlašćenih banaka, pad u broju transakcija na regulisanom tržištu, a samim tim i prometa na Beogradskoj berzi, ali i pad u broju listiranih kompanija na regulisanom i takozvanom MTP tržištu (multilateralna trgovačka platforma). Ovakvo tržište kapitala, koje čini samo oko 10 odsto finansijskog sektora, dok banke čine okvirno 80 procenata, nije u mogućnosti da ispunjava svoj glavni zadatak na odgovarajući način, a to je da predstavlja izvor finansiranja kompanijama i kao metod štednje za pojedince.

Stoga, jedan od glavnih ciljeva novog Zakona o tržištu kapitala je činjenje domaće tržište kapitala pristupačnijim, sigurnijim, transparentnijim, a samim tim i privlačnijim za domaće i strane ulagače, koji bi imali pristup široj ponudi kvalitetnih finansijskih instrumenata. Shodno tome, novi Zakon o tržištu kapitala nastoji da omogući lakši i efikasniji izlazak domaćih ulagača na tržište, pojednostavljen pristup

izvorima kapitala (pre svega malim i srednjim preduzećima – MSP), kao i veću diversifikaciju finansijskih instrumenata. Takođe, kroz harmonizaciju sa svetskim, a naročito evropskim zakonodavstvima, težilo se privlačenju i većeg broja stranih ulagača na domaće tržište.

Biće potrebno da prođe barem nekoliko godina pre nego što bude moguće oceniti da li je novi zakon bio uspešan i u kojoj meri, ali jeste već sada moguće komentarisati da li trenutno postoje i druge prepreke razvoju tržišta kapitala u Srbiji, i to konkretno u sferi poreskih propisa. Naravno, ne može se reći da su upravo poreske prepreke ono što je sputavalo tržište kapitala u Srbiji, ali ciljana poreska politika usmerena ka povećavanju privlačnosti obavljanja transakcija na tržištu kapitala u Srbiji svakako može dati dodatan vetar u leđa potencijalnim ulagačima, kako domaćim tako i stranim, i poboljšati zdravlje tržišta kapitala u Srbiji.

Trenutne poreske prepreke

Poreski tretman konkretnog ulaganja na tržištu kapitala prevashodno zavisi od toga da li se radi o ulagaču pojedincu ili pravnom licu, kao i toga da li se radi o ulagaču rezidentu Srbije ili ulagaču nerezidentu.

Kada govorimo o rezidentnim ulagačima – pojedincima, verovatno najveća prepreka sa kojom se oni suočavaju je posledica takozvanog cedularnog

poreskog sistema, u okviru koga se različite kategorije prihoda odvojeno, a neretko i različito oporezuju. Usled toga, rezidentni ulagači – pojedinci koji žele da izmire poreske obaveze koje nastaju iz njihovih ulaganja na tržištu kapitala, mogu doći u situaciju da plaćaju porez na četiri različita načina kroz potencijalno neograničen broj odvojenih poreskih prijava podnetih u jednoj godini, zavisno od vrste prihoda i broja priliva, odnosno ostvarenih dobitaka ili gubitaka.

Sa druge strane, nerezidentni ulagači – pojedinci pored gore navedenih prepreka se suočavaju i sa obavezom nominovanja poreskog punomoćnika u Srbiji i otvaranja nerezidentnog računa u banci, u okviru koga nije jednostavno raspolagati sredstvima usled obaveznog prethodnog odobrenja od strane Poreske uprave.

Prepreke koje pogađaju obe ove kategorije ulagača dobrim delom narušavaju osnovni cilj trgovine na regulisanom tržištu kapitala, a to je obavljanje velikog broja brzinski obavljenih transakcija.

Izazovi sa kojima se suočavaju rezidentni ulagači – pravna lica su drugačiji i prevashodno se odnose na nepostojanje materijalnih poreskih podsticaja, kako onih koji bi se primenjivali na društva koja se bave ulaganjima pored svoje osnovne privredne delatnosti, tako i onih koji bi se primenjivali na takozvana holding društva koja se isključivo bave ulaganjima.



FOTO: DELONTE

Konačno, pred nerezidentnim ulagačima – pravnim licima je verovatno najnezavidnija situacija, budući da oni ne mogu da se oslone na poreske olakšice i podsticaje (te ih pogađaju srpski porezi po odbitku na isplaćene prihode od investicija kao što su dividende, kao i porezi na kapitalne dobitke na dobitak od prodaje finansijskih instrumenata), a postupak prijavljivanja i plaćanja tih poreza je krut i neprilagođen modernim uslovima poslovanja. Takođe, postupak oporezivanja koji se primenjuje na nerezidentne ulagače – pravna lica ne omogućava sagledavanje pojedinosti ulaganja tokom dužeg vremenskog perioda, u okviru koga mogu nastati i gubici i dobiti, čije prebijanje bi trebalo da bude moguće.

Šta može da se poboljša?

Poboljšanja bi na prvom mestu mogla da budu usmerena na sam postupak prijavljivanja, a delimično i plaćanja poreza, koji u svom trenutnom obliku za sve ulagače osim za rezidentne ulagače – pravna lica, zahteva podnošenje

potencijalno velikog broja pojedinačnih poreskih prijava i koji ne omogućava sagledavanje pojedinosti ulaganja tokom dužeg vremenskog perioda.

Drugim rečima, poboljšanja sistema oporezivanja bi morala da počnu od reforme sistema prijavljivanja i plaćanja poreza tako da se uzme u obzir moderna stvarnost brzinske trgovine na regulisanom tržištu kapitala, gde se mogu ostvarivati dobiti i gubici, gde se sredstva mogu reinvestirati i gde koncept oporezivog događaja mora da se postavi šire i fleksibilnije nego što je to slučaj u trenutnom sistemu. U svetlu ovoga se čini opravdanim neki vid uključivanja investicionih društava u postupak prijavljivanja i plaćanja poreza, naročito za ulaganja nerezidentnih ulagača, kako pravnih tako i fizičkih lica.

Kada govorimo o mogućim poreskim podsticajima, oni mogu biti u više oblika ali bi svi imali isti cilj, a to je obezbeđivanje dodatne pogodnosti za ulagače, pored pogodnosti u vidu potencijalnog povrata na izvršeno ulaganje.

Ti poreski podsticaji mogu biti u

obliku potpunog oslobođenja od oporezivanja kapitalnih dobitaka za ulagače – fizička lica koja ulažu na regulisanom tržištu, kao i u obliku oslobođenja od oporezivanja kamata i/ili dividendi koje se isplaćuju po osnovu obveznica, državnih i korporativnih i/ili određenih vrsta vlasničkih hartija od vrednosti. Na ovaj način bi fizička lica bila rasterećena od oporezivanja kako na prihode u toku ulaganja, tako i u trenutku prodaje tih ulaganja, ukoliko je ostvaren kapitalni dobitak.

U pogledu podsticaja za pravna lica, oni mogu biti u obliku sniženih stopa za poreze po odbitku i poreze na kapitalne dobitke za određene vidove ulaganja, npr. za ulaganja preko posebnih investicionih društava, kao i u vidu instituta tzv. loss carry back, gde se gubici u tekućem periodu mogu primeniti na dobitke iz ranijih perioda. Na ovaj način bi se omogućilo posmatranje ulaganja u širem kontekstu (gde se ostvaruju i dobiti u gubici tokom više perioda), a pravna lica se rasteretila od oporezivanja od određenih vidova ulaganja.

Dodatno, postoji mogućnost posebnog tretiranja različitih vrsta rashoda koji nastaju za kompanije u postupku inicijalne javne ponude (tzv. Initial Public Offering – IPO) ili rashoda koji su u vezi sa sticanjem određene količine akcija u drugom društvu, te njihovog uvećanog računanja ili čak dvostrukog odbijanja za potrebe utvrđivanja poreske osnovice, kao i mogućnost obezbeđivanja poreskih kredita za ulaganja izvršena preko specijalizovanih, tzv. venture capital fondova (sličan poreski kredit već postoji u srpskom sistemu, ali se odnosi na direktno ulaganje u kapital zatvorenih, odnosno nejavnih startup društava).

Kao što je već prethodno pomenu-to, zdravlje srpskog tržišta kapitala je tema na koju utiče veliki broj faktora i poreske implikacije ulaganja su samo jedan od njih, koji pritom i ne bi trebalo da bude presudan. Međutim, svakako stoji da postoji značajan broj mera koje se mogu preduzeti da se i savesnom i uravnoteženom poreskom politikom utiče na ulagače i na taj način ostvare pogodnosti za sve učesnike na tržištu kapitala, kao i na ekonomiju cele države.

E-COMMERCE OSVAJA NOVE SEGMENTE TRŽIŠTA

IZAZOVI ONLAJN TRGOVINE U TRADICIONALNIM B2B INDUSTRIJAMA

PREDVIĐANJA KAŽU DA ĆE SE DO 2025. GODINE ČETIRI OD PET B2B PRODAJNIH INTERAKCIJA IZMEĐU DOBAVLJAČA I KUPACA ODVIJATI DIGITALNIM KANALIMA. RAST DIGITALIZACIJE MENJA TRADICIONALNI B2B PRISTUP, A PREDUZEĆA NAJVIŠE UČE IZ B2C PRAKSI

U prva tri kvartala 2022. godine u Srbiji je putem interneta kreirano 29,6 miliona transakcija koje su plaćene karticama, u vrednosti od više od 850 miliona evra. Ukupan broj ovih transakcija za prva tri tromesečja predstavlja za 38,32 odsto bolji rezultat u poređenju sa istim periodom 2021. godine. Prema poslednjem izveštaju Narodne banke Srbije, trgovina putem interneta u Republici Srbiji nastavlja da raste krupnim koracima.

Poslednjih nekoliko godina eksplozivnog rasta e-trgovine intenziviralo je potrebu B2B preduzeća da preusmere svoj fokus na internet. B2B svet prolazi kroz period intenzivne transformacije od nišnog segmenta komercijalnog tržišta do mesta gde će se uskoro izjednačiti ili nadmašiti tradicionalne kanale.

Predviđanja kažu da će se do 2025. godine četiri od pet B2B prodajnih interak-

cija između dobavljača i kupaca odvijati digitalnim kanalima. Rast digitalizacije menja tradicionalni B2B pristup, a preduzeća najviše uče iz B2C praksi. Najveći izazovi su pred tradicionalnim B2B industrijama.

- Da bi onlajn prodaja bila uspešna postoji više faktora koji utiču, a prvenstveno da su ispunjeni 'infrastrukturni uslovi', kao što su sveprisutna dostupnost interneta, zakonski uslovi ili značajan procenat stanovnika koji koristi internet – objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Dario Bartolović, direktor sektora za kanale prodaje kompanije Schneider Electric.

Transformacija ka internet prodaji

Ukoliko kao primer uzmemo rezidencijalno tržište, zatim tržište zgradarstva i malih industrijskih objekata, naš sagovornik smatra da se proces nabavke

trenutno nalazi u fazi transformacije od klasičnog (licem u lice) ka onlajn trgovini. Iako se može reći da ta vrsta industrije nije u samom vrhu onih koje su digitalizovale proces prodaje i nabavke, isto tako se može navesti da je udeo onlajn trgovine značajno veći iz godine u godinu.

- Sa stanovišta prodavca, ono što želimo jeste da svi naši partneri i mi imamo onlajn portale koji su veoma informativni, na kojima se nalaze profesionalne slike proizvoda, selektori proizvoda, uputstva (i pisana i video) za upotrebu, sertifikati i sva ostala dokumentacija. Takođe, iako dolazimo iz tradicionalne industrije u kojoj je na našim prostorima dugo vladala predrasuda da su naši korisnici uglavnom orijentisani ka nabavci na mestu prodaje, sve više naših partnera je zainteresovano i edukovano za aktivno prisustvo na društvenim mrežama, digitalni marketing, optimizacije raznih vrsta, kako bi bili visoko plasirani pri pretraživanju weba, ali i za dubinsko bavljenje analitikom i analizom podataka. Sve ono što je za dobre i inovativne igrače u B2C segmentima već odavno standard, ubrzano postaje standard i u tradicionalnim B2B industrijama – kaže Bartolović i dodaje da smo, kao rezultat globalne pandemije, videli mnoge promene u načinu na koji su maloprodajni kupci komunicirali i ponašali se. U sektoru maloprodaje jedan od glavnih fokusa je pomeranje sa fizičkih prodavnica na izgradnju većeg prisustva na mreži.

S obzirom na to da Schneider Electric plasira svoju opremu i rešenja na veoma brojne segmente tržišta, i donosioci odluka o kupovini su različiti – od električara-instalatera, arhitekata ili čak krajnjih kupaca, preko sistemskih



FOTO: FREEPK

integratora ili proizvođača razvodnih ormara, kada je reč o komercijalnim i industrijskim objektima, sve do tehničkih, finansijskih i generalnih direktora velikih preduzeća, IT menadžera i mnogih drugih.

U zavisnosti od njihovih ličnih sklonosti i tehničkih znanja i veština prisutna je i manja ili veća otvorenost za onlajn kupovinu.

- U svakom slučaju, ono što jeste dominantan trend u B2B industrijama je da sve više učesnika u procesu zaista želi samostalno da istraži ono što im je od interesa (odnosi se na sve profesije), na način koji njima odgovara i, što je isto tako bitno – u vreme u koje njima odgovara – navodi Bartolović.

- Primera radi, gotovo svaki projektant je sposoban da nađe sve što mu je potrebno, od tehničkih i drugih karakteristika proizvoda na internetu. Ono što želi jeste da te podatke i karakteristike pronađe što brže, u što strukturiranijoj formi, na lak i jednostavan način. Takođe, jedan od značajnih faktora koji utiče na procese jeste i disperzija onoga što se nekada zvalo "radno vreme". Sve više je projekatnata, i ne samo njih, koji svoje poslove rade u "nestandardno vreme", kada im tehnička podrška bilo kog proizvođača na njegovom jeziku nije dostupna, tako da još više zavisi od podataka i alata koje proizvođač omogućava na internetu – kaže direktor Schneider Electrica.

Najveći godišnji rast e-kupovine u B2B segmentu

Postoji više modela za onlajn prodaju, ali ne i jedan najbolji. Svaki model je dobar ukoliko je dobro dizajniran i iskorišćen, i ukoliko postoji jasan cilj i kako



Dario Bartolović

FOTO: SCHNEIDER ELECTRIC

se do njega dolazi. Trenutni model koji Schneider Electric promovise kod svojih partnera jeste i formiranje sopstvene onlajn prodavnice, a u isto vreme i prisustvo na etabliranim profesionalnim platformama, takozvanim marketplacovima.

- Očekujem da će u budućnosti broj i kvalitet ovakvih platformi biti sve veći i da se onlajn trgovina kreće u tom smeru. I mi i naši partneri učimo iz dana u dan, adaptiramo postojeće i kreiramo nove modele. Schneider Electric u Srbiji se opredelio da i prilikom zapošljavanja ljudi stavi fokus na pozicije koje se bave digitalnom promocijom i prodajom, a manje na tradicionalne prodajne pozicije. U sticanju dragocenog iskustva zaista nam veoma pomaže članstvo u E-commerce asocijaciji Srbije, koje nam omogućuje da razmenimo znanja i u direktnom kontaktu učimo od najboljih – navodi Dario Bartolović.

On je dodao da se najveći godišnji rast onlajn kupovine nalazi upravo u B2B segmentu. Učešće onlajn trgovine (B2B i B2C zajedno) u Srbiji na tržišnim segmentima koji su od interesa Schneider Electricu je na granici dvocifrene vrednosti. Podaci iz Evrope kazuju da je u najrazvijenijim zemljama procenat onlajn trgovine u ovim segmentima prešao 50 odsto.

Pored rada na širenju svesti o komforu, efikasnosti i sigurnosti onlajn kupovine, jedna od velikih promena i izazova jeste transparentnost cena i jasno i precizno definisanje dodate vrednosti svakog od igrača. Kako se Srbija bude približavala zajedničkom tržištu Evropske unije, ovaj izazov će biti još veći.

Već sada je kupac u mogućnosti da "na klik" proveri kolike su cene za isti proizvod kod različitih dobavljača u zemlji i da se opredeli za onoga koji mu najviše odgovara (ne nužno najjeftinijeg). Shodno tome, očekivani trend je da će različiti dobavljači imati približno slične cene, pri jednakim rokovima isporuke i sličnim logističkim uslovima. U trenutku priključenja zajedničkom tržištu, ovaj izazov se sa nacionalnog seli na međunarodni nivo.

Bartolović očekuje da se procenat B2B onlajn kupovine značajno uveća u narednih nekoliko godina i da se više ne postavlja pitanje da li je nama ovo potrebno, već kako da pomognemo da se ovaj trend još više ubrza.

MARKO ANDREJIĆ

SVE VIŠE B2B KUPACA "IZ FOTELJE"

Sve je više kupaca koji zaista koriste sve prednosti B2B portala i opredeljuju se da uštede vreme onlajn kupovinom. Dario Bartolović objašnjava da Schneider Electric u Srbiji i Crnoj Gori plasira svoju opremu i rešenja u najvećoj meri kroz svoju veoma široku partnersku mrežu.

- U partnerskoj mreži se nalaze razni tipovi kupaca, kao što su distributeri, prodajna mesta, elektroizvođači raznih specijalnosti, sistemski integratori, proizvođači razvodnih ormara, pa sve do krajnjih kupaca. Partnerska mreža funkcioniše i na tradicionalni način prodajom licem u lice, ali i preko svojih B2B i B2C onlajn prodavnica koje su naši partneri formirali uz veliku pomoć Schneider Electrica – naglašava Bartolović.



F CLINIC
HEALTH AND BEAUTY

Dr. Jelena Filipović
Specijalistička lekarska ordinacija
iz oblasti dermatovenerologije

DERMATOLOŠKI PREGLEDI

DERMOSKOPIJA

TRAJNA EPILACIJA

ANTIAGE TRETMANI LICA

Miloša Obilića 117 22000 Sremska Mitrovica

022/617773 064/1447349

drjelena@fclinic.rs



JKP  **DONJI MILANOVAC**

Kapetana Miše bb 19220 Donji Milanovac

030/590050

office@jkpdm.rs www.jkpdm.rs

LUČKI OPERATER

**PREČIŠĆAVANJE I
DISTRIBUCIJA VODE**

**ODVOŽENJE
KOMUNALNOG OTPADA**





IZ JEDNAČENE SNAGE POSLE IZBORA ZA AMERIČKI KONGRES

PODELA VLASTI MOŽE BITI DOBRA ZA EKONOMIJU SAD

ANALITIČARI NAPOMINJU DA I DALJE NE POSTOJI LEK ZA EKONOMSKE PROBLEME I DA SE EKONOMIJA NEĆE IZLEČITI SAMA OD SEBE. STRUČNJACI UPOZORAVAJU DA BI, U SLUČAJU DA PRIVREDA POTONE U RECESIJU, SMANJENJE POTROŠNJE DODATNO POGORŠALO SITUACIJU, POSEBNO KADA FED POVEĆAVA KAMATNE STOPE. ONI NAVODE DA BI PRUŽANJE CILJANE POMOĆI AMERIKANCIMA U BORBI PROTIV KRIZE, POMOGLO I NJIMA I PRIVREDI DA STANU NA NOGE

Rezultati izbora za američki Kongres nisu bili dovoljno dobri za republikance niti tako loši za demokrate, ali mogli bi ipak da budu od neke koristi za ekonomiju. Tesna većina koju su republikanci osvojili u Predstavničkom domu i takođe tesna većina demokrata u Senatu garantuju da ni jednima ni drugima neće biti lako da dobiju podršku za ekonomske predloge, odnosno da

će morati da ih usvajaju dvopartijskom većinom, kroz dogovor. Za sada može da se govori o iskazivanju zajedničkog interesa u povećanju domaće proizvodnje energije, iako to ne bi donelo brze i velike rezultate u snižavanju cene nafte, gasa i benzina. Dobri poznavaoци prilika u Kongresu ne isključuju ni da će dve stranke biti paralisane međusobnim blokiranjima, a da će Fed i dalje obavljati

glavni posao u obaranju inflacije.

Republikanci su u septembru predstavili svoje ideje o ekonomskim planovima u zakonodavnoj agendi "Posvećenost Americi". U svom ambicioznom ekonomskom programu predvideli su obuzdavanje rasipne potrošnje, smanjenje poreza, povećanje američke proizvodnje energije, proširivanje proizvodnje i udaljšavanje Kine iz lanca snabdevanja. Republikanci su, kako je ocenio CNN, podeljeni unutar stranke između ekonomskih nacionalista, koji predlažu povećanje carina, smanjenje imigracije i suzbijanje trgovine, i pristalica slobodnog tržišta koji se zalažu za smanjenje potrošnje, smanjenje poreza, slobodnu trgovinu i što manje regulacije.

Povrh toga, republikanski kongresmeni biće ograničeni u onome što mogu da postignu kontrolom Predstavničkog doma, jer demokrate kontolišu Senat, a predsednik SAD Džo Bajden ima pravo veta na usvojene zakone. Bajden je najavio da ne planira da menja svoj pristup ekonomiji, uprkos osećanjima u biračkom telu, čime nije dao povoda za verovanje da će učiniti suštinski pomak ka

FOTO: PUBLICATIONPICTURES.NET



kompromisu sa republikancima. S druge strane, bivši republikanski predsednik SAD Donald Tramp koji se zvanično kandidovao za reizbor 2024. godine, u središte kampanje stavio je ekonomiju kao ključni argument zbog kojeg bi trebalo da se vrati u Belu kuću.

Podsetimo, ubrzo nakon što se Bajden uselio u Belu kuću u januaru prošle godine, demokrate su usvojile zakon o pomoći usled štete prouzrokovane pandemijom Covid-19. Iznos je bio 1.900 milijardi dolara, što je omogućilo još jednu stimulativnu isplatu, velikodušne naknade za nezaposlene, privremeno povećan poreski kredit za decu i povećanje federalnih subvencija. Nešto kasnije stranka je usvojila zakon o zdravstvenoj zaštiti, porezima i klimi, vredan 750 milijardi dolara, što je bilo znatno skromnije od 3.500 milijardi dolara koliko su predložile demokrate.

Nekoliko drugih mera potrošnje dobilo je dvostranačku podršku, uključujući infrastrukturni paket od 1.200 milijardi dolara koji je usvojen prošlog novembra. Usvojen je i zakon koji predviđa ulaganje više od 200 milijardi dolara tokom

pet godina za podsticanje proizvodnje čipova, koji je odobren letos. Ekonomski stručnjaci saglasni su da je ekonomska politika republikanaca ukorenjena u dugoročnim predlozima za rast, kao što su podsticaji za korporativni porez. Kratkoročno, inflatornim pritiscima baviće se Fed.

Verujući da će tako pomoći ekonomiji, republikanci ipak mogu kroz većinu u Predstavničkom domu da zakoče Bajdenove i velike predloge demokrate u Kongresu, za koje republikanska stranka tvrdi da su izazvali porast inflacije. Republikanci su više puta u Kongresu krivili Bajdena i njegove demokrate za porast inflacije i nestabilnu ekonomiju. Sada, odnosno kada preuzmu Predstavnički dom u januaru, republikanci ipak neće moći mnogo da urade da bi oborili cene i stavili ekonomiju na čvršće noge, ali očekuje se da će blokirati Bajdenovu politiku potrošnje.

Analitičari konstatuju da je bilo savim lako kritikovati ekonomiju i inflaciju, što su republikanci redovno radili, iako niko nije imao jasan plan kako da se učini nešto efikasnije od onoga što je

već radio Fed, podižući kamatne stope. Američka centralna banka podigla je kamatne stope za po 0,75 odsto četiri puta od juna i jednom za 0,5 odsto, a nakon poslednjih ohrabrujućih podataka da je godišnja inflacija pala sa 8,2 odsto u septembru na 7,7 odsto u oktobru i 7,1 procenat u novembru, tržišta očekuju da bi tempo rasta kamata mogao da uspori. "Mislim da će na kraju upirati prstom jedni u druge dok čekaju da Federalne rezerve obave većinu teškog posla", ocenio je bivši glavni ekonomista republikanaca u Senatu Brajan Ridl.

Iako su cene benzina, hrane i drugih osnovnih potrepština i dalje visoke, inflacija se poslednjih meseci malo ohladila. Veleprodajne cene porasle su u oktobru za osam procenata u odnosu na isti period prošle godine, što je najniži rast od jula prošle godine. Istovremeno, indeks potrošačkih cena porastao je za 7,7 odsto, što je najniža godišnja inflacija od januara. Glasači su na proteklm izborima izdvojili inflaciju kao svoju najveću brigu, a 20 odsto je istaklo da im je inflacija izazvala ozbiljne ekonomske poteškoće i od republikanaca očekuju više

nego od demokrata.

Republikanci su manje ubedljivo nego što se očekivalo iskoristili tu ekonomsku zabrinutost tokom kampanje, a većina njihovih kandidata ponudila je nedovoljno jasna rešenja. Pored toga, čini se da su republikanci previše podeljeni unutar stranke. Zbog činjenice da neki od njih pozivaju na smanjenje poreza i javne potrošnje, a drugi se zalažu za protekcionistički pristup trgovinskoj politici, njihove stranačke inicijative, naročito neke velike, pod velikim su znakom pitanja. To može da znači da je jedan od najrealnijih ekonomskih alata republikanaca njihova sposobnost da blokiraju dalju potrošnju demokrata. Podeljena kontrola Kongresa povećava šanse za još jedan sukob oko gornje granice duga, koji bi mogao da dovede do suspenzije vlade ili da SAD prvi put ne budu u mogućnosti da isplate svoje dugove. Prema ocenama analitičara, građani bi trebalo da očekuju dramatičnu situaciju oko podizanja gornje granice duga, koju bi republikanci mogli da iskoriste da iznuđe od demokrata određena smanjenja potrošnje.

Analitičari napominju da i dalje ne postoji lek za ekonomske probleme i da se ekonomija neće izlečiti sama od sebe. Stručnjaci upozoravaju da bi, u slučaju da privreda potone u recesiju, smanjenje potrošnje dodatno pogoršalo situaciju, posebno kada Fed povećava kamatne stope. Oni navode da pružanje ciljane pomoći Amerikancima u borbi protiv krize, pomoglo i njima i privredi da stanu na noge.

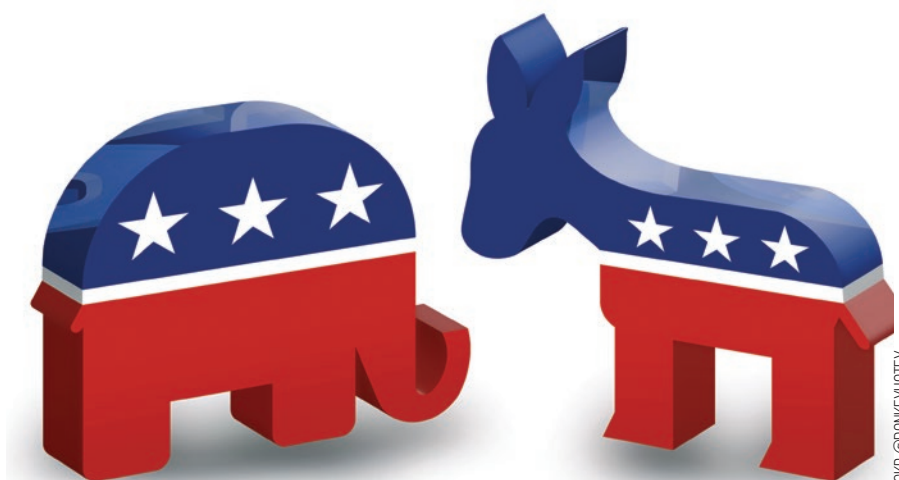


FOTO: FLICKR @DOWNEYHOTEY

- Prema mom mišljenju, ovo raspoloženje na Kapitolu protiv potrošnje nije osmišljeno da bi pomoglo ekonomiji. Mislim da bi to moglo da oslabi ekonomiju – naveo je investicioni strateg američke ekonomske politike Greg Valijer.

Ako dođe do recesije, kao što predviđaju mnogi izvršni direktori i ekonomisti, republikanska kontrola Predstavničkog doma verovatno bi značila da bi bilo kakav paket stimulacija ili olakšica za pomoć domaćinstvima i malim preduzećima u krizi bio znatno manji nego što bi bio da su demokrate zadržale kontrolu. Time, međutim, republikanci rizikuju da se pred izbore za predsednika za dve godine suoče sa istom vrstom krivice koju su nametnuli demokratama. Oni će morati da snose veći deo odgovorno-

sti, posebno u slučaju pogoršanja inflacije i ekonomije.

Federalne rezerve do sada nisu imale mnogo uspeha u borbi sa visokom inflacijom, ali njihova kampanja zaoštavanja monetarne politike ima veliki uticaj na ispuštanje balona imovine koji je naduvan tokom pandemije. Tržište kriptovaluta, nedavno procenjeno na 3.000 milijardi dolara oslabilo je za više od dve trećine. Tehnološke akcije za koje su se otimali investitori pale su za više od 50 odsto, a rastuće cene stanova i kuća prvi put su u padu u poslednjih 10 godina. Sve ovo se dogodilo bez narušavanja finansijskog sistema, što je veoma pozitivno iznenađenje.

Iako je Demokratska stranka ostvarila bolji rezultat od očekivanog, Bajden se suočava sa kritikama na račun svog rukovođenja i nacionalne ekonomije. Rezultati najnovije ankete koju je sproveo AP pokazuju da 55 odsto odraslih Amerikanaca ne odobrava način na koji Bajden obavlja predsedničku dužnost, što je slično rezultatima iz oktobra, nekoliko nedelja pre izbora. Svaki četvrti građanin smatra da se nacija kreće u pravom smeru ili da je ekonomija u dobrom stanju. Republikanci su osvojili 221 mesto u Predstavničkom domu, a demokrate 213. Kada je reč o Senatu, demokrate i republikanci imaju po 49 predstavnika, dok su dva mesta pripala nezavisnim kandidatima. U slučaju nerešenog rezultata glasanja, pravo na "zlatni" odlučujući glas ima demokratska potpredsednica SAD Kamala Harris.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ

AMERIKANCI ZABRINUTI ZBOG CENA BENZINA

Cene benzina naročito brinu građane, jer za 65 odsto njih predstavljaju ekonomsku poteškoću. Energetski analitičari i investitori navode da se malo može uticati sa stanovišta politike na sniženje cena benzina, čiji rast je podstaknut nizom faktora, uključujući rastuću potražnju nakon pandemije, rat u Ukrajini i ograničen kapacitet rafinerija. Na kraju, glavni faktor koji utiče na inflaciju bile bi Federalne rezerve, koje imaju sposobnost da podižu kamatne stope. Eksperti ekonomske politike ocenjuju da Kongres tu ne može mnogo da učini u bliskoj budućnosti, jer nema odgovarajuće alate.

Početkom decembra cene benzina u SAD su pale. Prosečna nacionalna cena običnog benzina iznosi u četvrtak 3,33 dolara za galon, dok je pre godinu dana bila 3,34 dolara, prema podacima Američke automobilske asocijacije (AAA). Posle više meseci u kojima su cene benzina u SAD bile jedan od najvidljivijih pokazatelja inflacije, došlo je do pojeftinjenja goriva, što je posledica globalnog pada potražnje za energijom i posledičnog pada cena nafte. Preokret će ublažiti pritisak na američke potrošače koji brinu zbog visokih troškova drugih osnovnih proizvoda. Na svom vrhuncu u junu, cene benzina bile su nešto više od pet dolara za galon.

Leka-Color

BOJE I LAKOVI
MATERIJAL ZA ZAVRŠNE
GRAĐEVINSKE RADOVE

Topličina 10 12000 Požarevac 012 55 53 54 lekacolor19@gmail.com

Domaća kiflica

**PROIZVODNJA PECIVA I
KOLAČA PO NARUDŽBINI**



Jovana Bojovića 72
36000 Kraljevo
064/6144869
maraantic79@gmail.com



ORGANSKA
PROIZVODNJA VOĆA

 *Midi Organic*

Donje Grgure BB
18420 Blace

027/78240

midi.org@gmail.com
www.midiorganic.com



ОПШТИНА
ВРБАС

Маршала Тита 89
21460 Врбас

+381.21.7954.000
info@vrbas.net
sovrbas@eunet.rs
www.vrbas.net





FOTO: FREPIK

DISLOKACIJA PROIZVODNJE KAO NOVI-STARI TREND

POLITIČKI INTERESI I STRAH PREKRAJAJU EKONOMSKU KARTU SVETA

POSLE PANDEMIJE U TRENDU JE REGIONALIZACIJA PROIZVODNJE I KOMPA NIJE SE NAJČEŠĆE OPREDELUJU DA POGONE DIŽU I KAPACITETE POVEĆAVAJU U MAĐARSKOJ, KAO I U SLOVAČKOJ I SRBIJI. UPRAVLJANJE DOBAVLJAČKIM LANCIMA SUOČENO JE SA VELIKIM IZAZOVIMA, A FIRME SU PRINUĐENE DA PROMENE SVOJE MODELE POSLOVANJA KROZ DIVERZIFIKACIJU I SKRAĆIVANJE PUTA DO SNABDEVAČA

Kompanija Apple premešta deo proizvodnje iz Kine u Indiju zbog nižih troškova radne snage. Benetton je prepolovio svoje kapacitete u Aziji i proširio proizvodnju u Srbiji, Hrvatskoj, Turskoj, Tunisu i Egiptu, a sve zbog toga što je tokom pandemije želeo da poveća kontrolu nad proizvodnim procesom i transportnim troškovima. Proizvođač pletenog materijala Teejay Lanka, među čijim klijentima se nalaze Nike i Uniqlo, i korporacija PVH,

krovnna kompanija modnih brendova Tommy Hilfiger i Calvin Klein, zbog restriktivnih mera u Kini proizvodnju sele u Šri Lanku.

Ako se osvrnemo na automobilsku industriju, imamo situaciju da je posle pandemije u trendu regionalizacija proizvodnje i da se kompanije najčešće opredeljuju da pogone dižu i kapacitete povećavaju u Mađarskoj, kao i u Slovačkoj i Srbiji. Nakon prekida globalnih lanaca snabdevanja, nove fabrike nastaju

uglavnom van Evropske unije, pa tako i Volkswagen upozorava na dislokaciju svoje proizvodnje iz Nemačke zbog nestašice gasa.

Pored ovog proizvođača, i mnogi dobavljači su pogođeni problemima sa gasom. Planirane kratkoročne mere zaštite od nestašice uključuju skladištenje energenata i transport gasa brodom ili vozom, ali srednjoročna rešenja već podrazumevaju relokaciju proizvodnje u druge regione.

Novi rat koji se vodi u Ukrajini uticao je na to da neke velike firme stopiraju proizvodnju u Rusiji, ali kako se sukob odužio mnoge su počele da se potpuno povlače sa ruskog tržišta. Bojan Stanić, pomoćnik direktora Sektora za analitiku Privredne komore Srbije, među njima posebno izdvaja odlazak kompanije Toyota, ali i američke multinacionalne korporacije koja se bavi eksploatacijom nafte i gasa ExxonMobil, koja je za sobom ostavila imovinu vrednu četiri milijarde dolara.

Ovakva pomeranja bi, kako komentariše Stanić u razgovoru za Biznis.rs, mogla da se odraze i na naše tržište, ali to zavisi od nekoliko faktora.

- Firme koje su napustile Rusiju, a ipak žele tamo da plasiraju svoje proizvode, mogu jedan deo fabrika da prebace u Srbiju, pogotovo što mi sa Rusijom imamo Sporazum o slobodnoj trgovini. Trenutno se otvara dosta IT kompanija, ali ako bi se desilo da u Srbiju dođe Toyota, o čemu se pričalo pre nekoliko meseci, to je prilika. Nažalost, uslovljena je političkom situacijom u zemlji, počev od toga da li će Srbija uvoditi sankcije Rusiji - konstatuje Bojan Stanić.

Zbog celokupne situacije porastao je i neformalni izvoz u Rusiju, čija je vrednost između 50 i 60 milijardi evra. Ako sporazum ostane na snazi do 2025. godine i strane firme nastave da izvoze u Rusiju preko nas, to bi onda, primećuje on, bio "game changer".

- Dosta firmi je prebacilo zaposlene ovde i ponudili su da im plate stan i ostale troškove. Vidim da Rusima odgovara Srbija jer nema rusofobije, slična smo kultura, lepša je klima, prihvatljive su cene... To se, s druge strane, nepovoljno odrazilo na cenu nekretnina, ali to je druga stvar - kaže naš sagovornik.

Pandemija intenzivirala nearshoring efekat

Izvršni član Upravnog odbora Nemačko-srpske privredne komore (AHK Srbija) Aleksander Markus potvrdio je za Biznis.rs da je pojačana potražnja za Srbijom kao atraktivnom investicionom lokacijom krenula još pre korona krize. Rezultate toga, kada je reč o nemačkim kompanijama koje posluju u Srbiji, vidimo danas - u Srbiji trenutno posluje 900 nemačkih preduzeća koja zapošljavaju

oko 78.000 radnika.

Kao najveći strani poslodavac ističe se kompanija Leoni iz Prokuplja (više od 14.000 zaposlenih), a najveća investicija do sada je ulaganje kompanije Stada. Za njom slede ZF, Brose, MTU i Hansgrohe.

Nearshoring efekat je počeo ranije, od 2016. godine, a samo se intenzivirao u periodu korone.

- Upravljanje dobavljačkim lancima suočeno je sa velikim izazovima tokom globalne krize. Kompanije su prinuđene da promene svoje modele poslovanja kroz diverzifikaciju i kraće lance snabdevanja. Poslednjih godina, naročito u postkovid periodu, u fokusu interesovanja privrede u regionu jesu teme poput potencijala Zapadnog Balkana za privlačenje stranih investicija. Pojmovi poput "reshoring", "nearshoring" i "onshoring" su u porastu u privrednim krugovima, što odražava trenutni trend internacionalnih kompanija da preispitaju svoje lance snabdevanja u okviru strategije obezbeđivanja dobavljača na bližim proizvodnim lokacijama, umesto dalekim na Istoku - objašnjava Markus.

Mnogo buke ni oko čega

Profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu Ljubodrag Savić ne pridaje preveliki značaj trenutnim pomeranjima

NEMAČKA NASTAVLJA DA TRAŽI DOBAVLJAČE U DRŽAVAMA ZAPADNOG BALKANA

Nemačko-srpska privredna komora (AHK Srbija), predstavništvo nemačke privrede u zemljama Zapadnog Balkana, Privredna komora Srbije (PKS), kao i nemačko Udruženje za upravljanje materijalima, uvoz i logistiku (BME e.V) organizovali su 6. decembra u Štutgartu regionalni B2B projekat - "Nemačka inicijativa za pronalaženje dobavljača u državama Zapadnog Balkana" - koji se sprovodi već osmu godinu zaredom. Cilj projekta je da nemačke kompanije pronađu proizvođače iz traženih privrednih oblasti u Srbiji i zemljama Zapadnog Balkana, a o interesovanju dovoljno govori to što je više od 50 firmi potvrdilo svoje učešće u projektu.

ma proizvodnje, naročito iz Kine, jer ima i firmi koje vraćaju proizvodnju tamo. Pokidani lanci snabdevanja tokom pandemije su uticali na to da neke zemlje presele proizvodnju bliže, u Evropu, ali su tu troškovi ipak veći.

- Ta pomeranja su vam kao odnos kursa evra i dolara, u nekom trenutku je jedan veći, u drugom drugi. Konjunktura se stalno menja. To su kratkotrajna pomeranja lokacije, firme se opet vraćaju u Kinu. Ozbiljne zemlje neće to ni razmatrati jer je u Kini jeftinija radna snaga, energija i gas, a kinesko tržište je ogromno. Ovaj drugi faktor je od strateškog značaja jer ako se kompanija povuče iz najmnogoljudnije zemlje na svetu neko drugi će doći na to ogromno tržište i ostaje pitanje da li će onda moći da bude konkurentna. Pitanjima gde treba ulagati i proizvoditi ozbiljno se bave trustovi mozgova - naglašava profesor Savić u razgovoru za Biznis.rs.

Konkretno, za Šri Lanku i Vijetnam kaže da su ono što je Kina bila za Evropu pre 20-30 godina, kada je imala najnižu cenu radne snage. U međuvremenu je u Kini cena radne snage porasla, jer su mnogo tehnološki napredovali i njihovi zaposleni sada znaju mnogo više.

- Dislokacija preko noći, globalno gledano, na veoma je dugačkom štapu. Do tada treba rešiti mnogo problema. Nešto će biti od izmeštanja proizvodnje i nadalje, ali ne masovno. Diže se mnogo buke ni oko čega - ocenjuje profesor.

Amerika prva došla na ideju davne 1946. godine

Na ideju da ne proizvodi u svojoj zemlji "jer se ne isplati" Amerika je došla još posle Drugog svetskog rata, kada je odlučila da preseli deo proizvodnje u Japan, gde je tada bila jeftina radna snaga. Nakon toga, sve više se proizvodnja razmenjivih dobara premeštala u nerazvijene i zemlje u razvoju, otkriva za Biznis.rs savetnik za razvoj i investicije Mahmud Bušatlija.

- Premeštanje je odavno bio trend iz čisto imperijalističkih razloga - jeftini prirodni resursi i izrazito jeftinija radna snaga, što takozvanu američku robu čini konkurentnijom. Sada prisutni trend premeštanja proizvodnje razmenjivih dobara iz Rusije i Kine nije potreba tržišnog oportuniteta i dosezanja konkurent-



FOTO: ĐORĐE TONČIĆ

Aleksander Markus

nije pozicije, nego je to rezultat politike Amerike i kolektivnog Zapada. SAD inspiriše zemlje kolektivnog Zapada da, kroz sankcije koje se uvode Rusiji i Kini još od 2014/15. godine, svoja preduzeća izmeštaju u zemlje u razvoju, ali samo one u kojima Amerika i/ili Engleska imaju značajan uticaj - ističe naš sagovornik i ocenjuje da je motiv sankcija prema Rusiji nanošenje štete energetsom sektoru, poljoprivredi i prehrambenoj industriji, čime bi ukupna ruska ekonomija bila pogođena do nivoa koji bi onemogućio finansiranje intervencije u Ukrajini.

- Nastavak ranijih i uvođenje novih sankcija Kini motivisani su američkim nastojanjem da se onemogući dalji razvoj kineske ekonomije, koja ugrožava navodno najveću i najjaču ekonomiju na svetu, verovatno imajući na umu da je kupovna moć Kine oko 20 odsto veća od kupovne moći SAD - napominje Bušatlija.

Tako su, smatra on, firme kolektivnog Zapada prinuđene da pod pretnjom američkih sankcija sele svoju proizvodnju iz Rusije i Kine, kako ne bi bile pod sankcijama vlastitih zemalja koje ne vode ra-

čuna o javnom interesu. Politički, a ne ekonomski motivi Amerike, koji se nameću zemljama kolektivnog Zapada, već dovode do otpora ekonomskih subjekata, pa i nekih država. Mnoge kompanije koje posluju u Rusiji ne poštuju sankcije svojih država, štiteći svoje interese, što se dešava i u Kini.

- Izmeštanje fabrika se naravno ne isplati Ilonu Masku, jer je Kina najveći proizvođač i snabdevač komponenti za električne automobile, pogotovo za baterije. Drugo, u Kini ima kvalifikovane i visokokvalifikovane radne snage koja je jeftinija od iste radne snage u Indiji, što i komponente čine jeftinijim. Stoga mnogima nije rešenje izmeštanje proizvodnje u često spominjanu Indiju - tvrdi Bušatlija za Biznis.rs.

U svemu ovome ne vidi nikakvu korist za Srbiju i naglašava da mi ne možemo da se poredimo sa drugim državama zato što već dve decenije prodajemo najjeftiniju radnu snagu, dakle radnike niskog nivoa kvalifikacija. Zato smatra da smo još uvek u zoni neokolonizacije, što najbolje ilustruju nemačka preduze-

ća koja kod nas otvaraju firme koje zapošljavaju 200-250 radnika, koji se osposobljavaju sedmodnevnom obukom.

- Da ne možemo da ponudimo odgovarajuću radnu snagu kada je reč o ozbiljnim projektima, najbolji primer je kada se pre nekoliko godina pregovaralo o otvaranju fabrike čipova koja bi bila u Surčinu, pored aerodroma. Za ovu fabriku je bilo potrebno oko 1.000 livaca silicijuma, koji moraju biti kvalifikovani da rade u nano dimenzijama. Takvih radnika mi nemamo, ali naš školski sistem ne može da ih obuči i osposobi. Zato veliki projekti još uvek ovde ne dolaze - zaključuje naš sagovornik.

Koji god od navedenih razloga dislokacije proizvodnje da je u pitanju, činjenica je da ona ponovo postaje trend. Nekim kompanijama trebaju kvalifikovani radnici, drugima veliko tržište kako bi pobedile konkurenciju, treće bi jeftiniji transport ili bolju kontrolu u lancu snabdevanja. Pitanje je samo koliko ćemo u novoj postavci stvari umeti da uzmemo najboljeg za sebe.

SLAĐANA VASIĆ

QUALIS

PROIZVODNJA
ELEKTRONSKIH
SKLOPOVA

Bul. Svetog Cara Konstantina 80-86
18000 Niš, Serbia
+381 64 882 66 90
+381 64 882 66 91
office@qualis-electronics.com
www.qualis-electronics.com



R-COMPANI

Završni radovi u građevinarstvu

062/260422 **zekset@gmail.com**

Sedište: Svetosavka 188, 22304 Novi Banovci
Kancelarija: Katićeva 4, Beograd

ALEKSANDRA ĐURĐEVIĆ, PREDSEDNICA SRPSKE ASOCIJACIJE UVOZNIKA VOZILA I DELOVA, ZA BIZNIS.RS O PERSPEKTIVI I IZAZOVIMA U NAREDNOM PERIODU

OČEKUJEMO NEIZVESNU 2023. GODINU ZA AUTO-INDUSTRIJU, ALI SA VIŠE OPTIMIZMA

NALAZIMO SE USRED ŠIROKOG PRITISKA ZA VOZILA SA NULTOM EMISIJOM, SA NOVIM MODELIMA KOJI STALNO PRISTIŽU. PARALELNO SA TIM DEŠAVA SE RAZORNA DIGITALNA TRANZICIJA. SVE OVO JASNO POKAZUJE DA ĆE SPOLJNI FAKTORI ODLUČIVATI DA LI ĆEMO USPETI ILI PROPASTI KAO INDUSTRIJA I DA LI ĆEMO POBEDITI ILI IZGUBITI KAO NACIONALNE EKONOMIJE

Početak rata u Ukrajini krajem februara ove odlazeće godine poremetio je sve, pa i oporavak automobilske industrije nakon dvogodišnje borbe sa pandemijom korona virusa. Taman kada se Covid-19 nekako primirio, počela je eskalacija sukoba na istoku Evrope, pa su odnosi zemalja Evropske unije i Rusije još više zahladneli.

Inflacija je dodatno poremetila prodaju automobila, te su mnogi ovu prilično veliku investiciju za srpske uslove odložili "za neko bolje vreme" ili su se zadovoljili kupovinom nekog polovnog automobila (koji su takođe poskupeli). Cene

novih vozila kod nas su pratile evropske i porasle su od 15 do 20 odsto, u zavisnosti od brenda.

Aleksandra Đurđević, predsednica Srpske asocijacije uvoznika vozila i delova, kaže u razgovoru za Biznis.rs da se auto-industrija ove godine privikavala na situaciju u kojoj nema ograničenja zbog korona virusa, ali se zato suočila sa brojnim novim izazovima.

- U smislu prodaje i brojki, oporavak je spor. Kada je reč o problemima koje smo imali tokom poslednje dve godine, poput spore isporuke, neizvesnih rokova, nedostatka opcionala (dodatna oprema

i personalizacija vozila) zbog nestašice čipova - sve je to uticalo na opštu klimu u našoj industriji, koja je napeta i neizvesna. Kako je automobil najkompleksniji potrošački proizvod, koji se sastoji od desetina hiljada delova, izazovi su podjednako složeni, pa se tako nestašica određene sirovine ili komponente, kao što smo to videli na svežem primeru sa čipovima, reflektuje na čitavu auto-industriju - objašnjava Đurđević.

Tržište automobila u Srbiji je u prvih deset meseci 2022. zabeležilo pad od četiri odsto u odnosu na prošlu godinu, dok je u Evropi zabeležen pad od 8,9



FOTO: FREEPK

Aleksandra Đurđević



procenata u istom periodu, tako da se, prema rečima naše sagovornice, nalazi u sličnoj situaciji koja se odražava na sva evropska tržišta sa određenim razlikama.

- Ni ova 2022. godina neće dostići prodaju iz 2019. godine, odnosno pretpandemijski period. U celom kontekstu veoma je važno spomenuti da tehnološki napredak i elektrifikacija vozila sa sobom nose dodatne izazove, ali i pravac i put koji je sada utaban. Sve manji broj standardnih vozila, sa pogonom na motore sa unutrašnjim sagorevanjem, i sve više novih modela elektrifikovanih vozila na električni, hibridni i plug-in hibridni pogon dodatno zbunjuju tradicionalne kupce i nameću promenu u načinu razmišljanja i potrebama koje već imamo, a tek ćemo ih imati. Proizvođači su najavili potpuno ukidanje proizvodnje modela sa motorima sa unutrašnjim sagorevanjem do 2030. ili 2035. godine, što se na dosta nivoa i instanci osporava kao prekratak rok, ali uz neophodnost što bržeg reagovanja u odnosu na klimatske promene i sve ono što su države i vlade prihvatile kao pravac delovanja, automobilska industrija je već ozbiljno zaokrenula svoj način rada i orijentisala se na potpunu elektrifikaciju - ističe Đurđević.

Problemi ne mogu da nestanu tako brzo, te se još uvek uočavaju oni koji su pratili auto-industriju u protekle dve godine, a to su rokovi isporuke i nestašica poluprovodnika.

- Čitava ta situacija je promenila sliku tržišta, pa tako imamo povećanje pro-

STAROST VOZILA UVEZENIH U SRBIJU SVAKE GODINE SVE VEĆA

Pitanje uvoza polovnih vozila je veoma osetljivo, jer se svake godine u našu zemlju uveze njih oko 150.000. Prosek starosti uvezenih vozila je sve veći, pa je više od 80 odsto starije od deset godina, a preko 50 procenata je starije i od 15 godina. To nas dovodi do poražavajućeg podatka da je prosečna starost voznog parka u Srbiji 17,4 godine, što je veoma loše kako zbog zagađenja vazduha tako i zbog bezbednosti u saobraćaju.

- Tržište polovnih vozila je, u trenutnoj situaciji u kojoj su nova vozila slabo dostupna, veoma živo i aktivno. Pratićemo podatke do kraja godine, kada ćemo moći da izvučemo neke konkretnije zaključke, ali do tada ostaje da se više radi na jačanju unutrašnjeg tržišta i na višem nivou pozabavi strategijom smanjenja ukupne starosti voznog parka u Srbiji - kaže Aleksandra Đurđević.

daje kod brendova koji su imali bolju raspoloživost, a pad kod tradicionalno popularnijih na našem tržištu, jer nisu imali dovoljno raspoloživih vozila na lageru. Najveći problemi su svakako u nemogućnosti da garantujete rok isporuke, pa je odnos sa kupcem veoma teško sačuvati i održati. Poseban izazov nameće i rast cena, koje su u proseku

veće za 20 odsto ili nešto više. Poskupljenje se odrazilo i na polovna vozila, koja su dostupnija za bržu isporuku, pa u ovoj godini imamo i trend blagog pada prvih registracija polovnih vozila iz uvoza. Dodatno, u svetlu aktuelnih tokova proizvođači automobila suočiće se i sa posledicama energetske krize - kaže Aleksandra Đurđević.

Rast prodaje e-vozila uslovljava saobraćajna infrastruktura

Stiče se utisak da se u 2022. godini više govorilo o električnim automobilima, elektrifikaciji puteva, odnosno infrastrukturi. E-vozila su svakako za vozače na ovom području nešto neuobičajeno, ali postaju deo realnosti, pa je neophodno u najkraćem roku stvoriti uslove za kupovinu i vožnju ovakvih automobila, jer dosta zaostajemo za Evropom i svetom.

- Srbija zauzima posebno mesto na mapi puteva, veoma je važan tranzit kroz Evropu, pa pitanje javnih punjača na važnim saobraćajnicama dolazi kao prioritet za rešavanje. Međutim, kompleksnost ovog pitanja je u vezi sa nekoliko važnih segmenata koji uključuju pitanje energetske nezavisnosti, održivosti proizvodnje električne energije i brzog i efikasnog strateškog plana postavljanja infrastrukture. Iz primera u Evropi, pa i u našem okruženju, možemo mnogo da naučimo, ali i da vidimo gde su bile greške kod brze, ali loše strateški planirane ugradnje punjača koji sada moraju da se menjaju. Država mora biti nosilac



FOTO: FREEPIK

ove strategije, a zadatak nas kao privrede je da pomognemo na svaki mogući način, stručno, tehnički i investiciono, da se pripremi i realizuje što brža i bolja mreža punjača. Dobro osmišljena rešenja bi podrazumevala posebno strateško planiranje i implementaciju sa dugoročnim rešenjima koja će predstavljati dobar temelj za dalju nadogradnju - ističe Đurđević i dodaje da uvoznici koji u svojoj ponudi već imaju električna vozila na svojim lokacijama poseduju punjače koji su dostupni kupcima.

Ipak, korisnici se suočavaju sa problemom punjenja automobila ukoliko ne poseduju punjač u svojoj kući ili na poslu, te je potrebno broj punjača dodatno uvećavati, ali i definisati način naplate.

Evropska auto-industrija zapošljava preko 13 miliona radnika

Ekonomisti nisu preterano optimistični i navode da će i 2023. godina biti turbulentna, u smislu inflatornih pritisaka, ali i problema sa energijom. Mesta za oporavak auto-industrije ima, ali on najverovatnije neće biti potpun ni u godini koja nam dolazi.

INTERESOVANJE ZA E-AUTOMOBILE U PORASTU

- Interesovanje za električne automobile raste iz godine u godinu. Ako kažemo da je u prvih deset meseci ove godine prodaja električnih vozila u odnosu na isti period prošle godine porasla preko 120 odsto zvučnije veoma značajno, ali i dalje se na našem tržištu radi o malim brojevima, dok se u Evropi oni mnogostruko uvećavaju. U prvih deset meseci u Srbiji je prvi put registrovano 159 putničkih i lakih komercijalnih električnih vozila. Kako proizvođači uvode sve više novih elektrifikovanih modela različitih specifikacija, tako se pojavljuje i veća upotrebna vrednost za fizička i pravna lica - ističe naša sagovornica.

- Oporavak još uvek nije značajan, ali ima razloga za optimizam, posebno zbog toga što smo evidentno izašli iz pandemije i ne očekuju se više takvi izazovi. Ono što ostaje i u 2023. godini je uspostavljanje stabilnosti u lancima snabdeva-

nja, mogućnost nabavke delova za prvu ugradnju, smirivanje konflikta u Ukrajini koji je u velikoj meri negativno uticao na proizvodni ciklus evropskih proizvođača automobila. Očekujemo još jednu neizvesnu godinu, ali sa više optimizma nego prošle - kaže naša sagovornica.

Aleksandra Đurđević ističe da je proizvodnja automobila kompleksan proces i da automobilska industrija, na primer, samo u Evropi zapošljava oko 13 miliona radnika.

- Predsednik evropskog udruženja proizvođača ACEA i prvi čovek BMW-a Oliver Zipse nedavno je izjavio kako automobilska industrija doživljava najveću transformaciju i tehnološku prekretnicu u istoriji. Mi se nalazimo usred širokog pritiska za vozila sa nultom emisijom, sa novim modelima koji stalno pristižu. Vršimo prelazak na nultu emisiju paralelno sa jednako razornom digitalnom tranzicijom. Sve ovo jasno pokazuje da će spoljni faktori odlučivati da li ćemo uspeti ili propasti kao industrija i da li ćemo pobediti ili izgubiti kao nacionalne ekonomije - zaključuje predsednica Srpske asocijacije uvoznika vozila i delova.

MILJAN PAUNOVIĆ



СПЕЦИЈАЛНА
ХИРУШКА БОЛНИЦА
СВЕТИ ЛУКА
ПЕТРОВАРАДИН

Preradovićeva 12, 21132 Petrovaradin

021 643 2070 021 643 0610

064 203 2310

shb.svetiluka@gmail.com

www.bolnicasvetiluka.in.rs



ДРУШТВО ЗА ИЗГРАДЊУ И ОДРЖАВАЊЕ АУТОПУТЕВА

СРБИЈААУТОПУТ д.о.о.

БЕОГРАД

Љубе Чупе 5 11000 Београд, Вождовац

011/2451152 011/2451158 011/3085811 063/223515

z.markovic@srbijaaautoput.rs www.srbijaaautoput.rs



ИЗГРАДЊА САОБРАЋАЈНИЦА
РЕДОВНО ОДРЖАВАЊЕ АУТОПУТЕВА
И МРЕЖЕ АУТОПУТЕВА

ЗИМСКА СЛУЖБА

САОБРАЋАЈНА СИГНАЛИЗАЦИЈА

MIHAEL SKJAROVELO, DIREKTOR KOMUNIKACIJA HENKEL CEE ZA JUGOISTOČNU EVROPU, ZA BIZNIS.RS O VEZI SPORTA I EKONOMIJE

KOMPANIJE O POSLOVANJU MOGU MNOGO TOGA DA NAUČE OD FUDBALA

KOMUNIKACIJA NAJBOLJE FUNKCIONIŠE KADA SE DRŽIMO PRINCIPA KISS: "KEEP IT SHORT AND SIMPLE". ("NEKA BUDE KRATKO I JEDNOSTAVNO"). JEDNOSTAVNOST POMAŽE U PODSTICANJU SVEOBUHVNOSTI NAŠIH PORUKA. PARALELE IZMEĐU FUDBALA I KOMUNIKACIJE SU OČIGLEDNE



Fudbal zauzima posebno mesto u životima mnogih ljudi, a retko ko ga povezuje sa ekonomijom, jer na nju najmanje asocira. Ovaj popularni sport prvenstveno povezujemo sa vrhunskim igračima, poznatim timovima i jakim reprezentacijama, pa tek potom sa zaradama igrača, klubova, sponzora, kompanija.

Međutim, fudbal može da bude veoma koristan i za kompanije, ali ne samo u smislu zarade, već i njihovog razvoja i komunikacione strategije.

Direktor komunikacija kompanije Henkel CEE za jugoistočnu Evropu Mihael Skjarovelo prikazao je na nedavno održanoj PRO PR konferenciji u Sarajevu zanimljivu prezentaciju pod nazivom "Šta mi u korporativnim komunikacijama možemo naučiti iz sveta fudbala". U razgovoru za Biznis.rs objašnjava kako je došao na ideju da poveže kompanije sa fudbalom.

- Fudbal je oduvek bio deo mog života. Ranije sam voleo da ga igram, a sada

sam pasionirani gledalac. Pritom, stalno se pitam zašto je ovaj sport toliko popularan i među mladima i među starijima u praktično svim delovima sveta. Moja lična analiza je rezultirala činjenicom da se od fudbala može učiti u mnogim aspektima, ne samo u komunikaciji. Fudbal je škola života za aspekte kao što su izgradnja tima i liderstvo, za lično prihvatanje uspona i padova. Fudbal je takođe copy-paste model za ekonomske trendove uopšte. Nažalost, savremeni fudbal sa klubovima koji ciljaju na Superligu je takođe nešto što vam drastično pokazuje šta naše društvo mora da uradi, a to je da se izbori za veću ravnopravnost u društvu, odnosno da se bogati više ne bogate, a da siromašni budu sve siromašniji - kaže naš sagovornik.

Skjarovelo dalje navodi da je fudbal dobro sredstvo za pripovedanje, otvorenost i transparentnost u komunikaciji.

- Ideja prilagođavanja kreativne inspiracije za oblikovanje poruka kako bi bile sveobuhvatnije važi za svaku

kompaniju. Ono što vam je potrebno je otvorenost komunikatora, koji vide prednosti ovakvog pristupa, i spremnost organizacija da prihvate potrebu praćenja inovativnih puteva u komunikaciji - ističe direktor Henkela CEE i dodaje da se korporativne komunikacije odnose na izgradnju i zaštitu korporativne reputacije, čime se dodaje vrednost kompaniji.

- Zato smo mi kao tim važan i dobro prihvaćen deo kompanije. Naročito u vreme korone, korporativne komunikacije su kroz svoj suštinski rad mogle da dokažu važnost negovanja zajedništva i timskog duha u kompanijama i organizacijama, i to ne samo u Henkelu.

Sedam lekcija koje povezuju fudbal i korporativne komunikacije

Mihael Skjarovelo u svom primeru o fudbalu i korporativnim komunikacijama polazi od toga da uspeh ove igre leži u njenoj jednostavnosti.



FOTO: PRO PR



Mihael Skjarovelo

kompanije osnovane 1876. godine – kaže naš sagovornik.

Druga lekcija odnosi se na menadžere. Veoma su važni u kompanijama, ali i u fudbalu. Skjarovelo navodi primere fudbalskih menadžera, poput Jirgena Klopa, aktuelnog menadžera Liverpula koji personalizuje viziju kluba. Ne preskače ni Murinja, koji sebe naziva Posebnim – on teži trofejima i prilagođava svoju taktiku svemu što je potrebno. Isto je u poslu i kompanijama, menadžer treba odlično da komunicira, i tu navodi primere Džefa Bezosa i Bila Gejtsa.

Glavni akter treće lekcije je napadač Kilijan Mbape, te Skjarovelo kaže da

kompanije treba da deluju brzo, kao Mbape, i da na taj način privuku veći broj kupaca i poboljšaju poslovanje, kao što klubovi privuku veći broj navijača zbog pojedinaca poput francuskog reprezentativca.

Kao četvrtu lekciju naš sagovornik navodi “predsezonu”, koja u fudbalu zapravo i ne postoji.

- Ljudi bi mogli da pomisle da je jedini ‘državni praznik’ u fudbalu utakmica, ali klubovi redovno održavaju kontakt sa navijačima preko društvenih mreža. To isto radimo i mi u našoj kompaniji, da bismo učvrstili vezu i saradnju – ističe Skjarovelo.

- Za fudbal su vam potrebna dva igrača i lopta, nešto za obeležavanje stativa i svuda možete odmah da počnete da igrate, trčite i šutirate loptu. Komunikacija najbolje funkcioniše kada se držimo principa KISS: “Keep it short and simple” (srp. “Neka bude kratko i jednostavno”). Jednostavnost u komunikaciji pomaže u podsticanju sveobuhvatnosti naših poruka. Paralele između fudbala i komunikacije su očigledne - objašnjava naš sagovornik i dodaje da se samo po imenu tima može naslutiti šta da očekujemo od njega, a isto važi i za kompaniju.

- Real Madrid je Galaktikos, jer u svom timu uvek ima velike zvezde, Bajern Minhen nastupa kao nemačka moćna sila sve do poslednjeg zvižduka sudije. Za brendove i kompanije je isto, čim čujete ime znate na čemu ste. Samo pomislite na Apple, Google, Porsche i Amazon i poseban imidž i prednost brenda biće vam pred očima. Kada neko čuje Henkel, treba da razmišlja o pionirskom duhu i inovacijama u tradiciji porodične

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Mihael Skjarovelo



FOTO: PROPR

Svakog navijača i gledaoca zanima šta se dešava "iza zavese", odnosno šta rade igrači kada nisu na terenu.

- Fudbal je zabava, uključuje i prodaju emocija, i ne iznenađuje to što možemo pogledati sjajne dokumentarne filmove o klubovima od Sanderlenda do Manče-

NADAM SE SKOROM ZAVRŠETKU SUKOBA U UKRAJINI

- Rat u Ukrajini je velika humanitarna tragedija, niko to nije očekivao. U Henkelu smo jako pogođeni. Rusija, odakle se povlačimo do kraja godine, čini pet odsto naše globalne prodaje, a jako poslovanje imamo i u Ukrajini, ali pravi gubitak je gubitak mira i sve manje nade da se dalje gradi dobrobit ljudi u ovom regionu. Ne usuđujem se da predviđam kako će dalje teći rat i njegov uticaj na poslovanje i društvo. Nadam se da će mu uskoro doći kraj, jer su pred nama veliki društveni izazovi, pomislite samo na klimatske promene sa kojima treba da se uhvatimo ukoštac – zabrinut je Mihael Skjarovelo.

ster Sitija ili Real Madrida na Netflix-u ili Amazon Prime-u. Za kompanije ima smisla da kreiraju slične atraktivne priče, na primer, da pogledaju iza kulisa kako se sprovode istraživački i razvojni radovi ili kako je organizovan lanac snabdevanja. U našoj kompaniji to radimo posebno u oblasti brendiranja, te ljudi mogu da čuju nekoga ko radi u Henkelu i opisuje kako izgleda njegov posao i kakav je osećaj biti deo Henkel porodice – objašnjava Skjarovelo petu lekciju.

Šesta lekcija je možda i najvažnija, a ukazuje na kontrolu.

- Redovno čitate o fudbalskim skandalima. Igračev brat koji šutira svoju mačku i postavlja snimak na društvene mreže ili igrač koji uništava hotelsku sobu jer nije izabran da učestvuje na Svetskom prvenstvu u fudbalu. Ako ne možete da kontrolišete 11 fudbalera, ne možete da kontrolišete ni 50.000 zaposlenih – to je broj koji imamo u Henkelu – navodi Skjarovelo.

Naš sagovornik kaže da treba biti spreman i na krize, koje se dešavaju svakog vikenda kada se igraju utakmice, te je sedma lekcija takođe veoma bitna.

- Ako fudbalski klub izgubi tri utakmice zaredom, što se može desiti za manje od deset dana, dolazi do krize i menadžer tima je tada pod jakim pritiskom. U italijanskoj Seriji A i francuskoj Ligi 1 menadžeri u proseku rade manje od godinu dana, zatim se obično otpuštaju. U kompanijama morate biti svesni da vas kriza čeka na sledećem uglu. Morate se pripremiti da se ovo desi čak i kada nema apsolutno nikakvih znakova predstojećeg problema – ističe direktor Henkela.

Sam rad u kompaniji ne podrazumeva isključivo kancelarijski posao, jer nove ideje zahtevaju drugačiji pristup poslovanju. Zbog toga Mihael Skjarovelo kaže da je potrebno istraživati na raznim mestima, jer svako novo iskustvo donosi novu ideju i znanje.

- Kako se vaš omiljeni rok bend plasira na tržištu, kako komunicira poznati pozorišni reditelj i koji fokus organizatori festivala stavljaju na svoj proizvod kako bi privukli postojeće i buduće kupce? Iznenadićete se šta sve postoji i koliko koristi možete imati od velike količine znanja i ideja – zaključuje Skjarovelo.

MILJAN PAUNOVIĆ

STEVANOVIĆ RDM GROUP

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET

Bore Radića 100
26222 Kovin, Bavanište
062/377733
srdmgroup@gmail.com



VT REAL ESTATE

Zelengorska 1g
11070 Beograd,
Novi Beograd

064 1277 660
011 2603 227
011 2603 226
zmmilic@gmail.com

**IZGRADNJA I
IZDAVANJE
POSLOVNOG
PROSTORA**



INOVATIVNO REŠENJE RAZVIJANO UZ PODRŠKU EU KROZ PROGRAME FONDA ZA INOVACIONU DELATNOST

TELERADIOLOGIJA U SLUŽBI ZEMALJA U RAZVOJU, ALI I OSTATKA SVETA

KRENULI SMO OD RADIOLOGA, ALI MOJA IDEJA IZA SVEGA OVOGA JE DA IMAMO 'DOCTOR AS A SERVICE' KAO ŠTO JE 'SOFTWARE AS A SERVICE', ŠTO ZNAČI DA SVAKO NA PLANETI MOŽE SEBI DA PRIUŠTI PRISTUP DOKTORU

Kada se udruže ideja, znanje i investicija dobijate startup, a kada se to troje udruži sa medicinom, dobijate doktore bez granica 21. veka. Ili bar nekoliko stotina hiljada ljudi u Africi, Aziji i ostatku sveta koje bi spasila pravovremeno postavljena dijagnoza samo zato što bi imali radiologa koji putem određene softverske platforme na

nas je pandemija dosta promenila. Tad mi je palo na pamet da probam da nešto uradim sam pošto sam celu karijeru posvetio razvijanju poslova drugima, a ideja o teleradiološkoj firmi se 'kuvala' više godina - otkriva Jurčić u razgovoru za Biznis.rs.

To što njegov drug iz osnovne škole ima firmu koja nudi rešenja u oblasti

vim partnerskim ugovorom planiraju proširenje i rast broja zaposlenih.

- Afrika se kao kontinent sa najmanjim brojem radiologa po glavi stanovnika logično nametnula kao potencijalno tržište. Takođe, na odabir tržišta u razvoju uticale su naše tradicionalne veze u okviru Pokreta nesvrstanih. Statistika kaže da u Africi postoji jedan radiolog na milion

SLEDEĆA NA LISTI PLANOVA OVE GRUPE LJUDI JE DRUŠTVENA MREŽU ZA DOKTORE, U POČETKU SAMO ZA RADIOLOGE. TO JE MREŽA KOJA BI OKUPLJALA DOKTORE SA CILJEM DA DELE SNIMKE, MIŠLJENJA, DOBIJAJU INFORMACIJE VEZANO ZA DOGAĐAJE, KAO I NAJNOVIJA DOSTIGNUĆA U RADIOLOGIJI, ALI I DA SE DRUŽE. VIŠE STRUČNIH MIŠLJENJA TREBALO BI DA DA BOLJE REZULTATE, POGOTOVO KADA POSTOJE NEDOUVICE.

drugom kraju sveta može da očita njihov nalaz.

Tako je otprilike zamišljena ideja za startup na kojoj je pre nešto više od godinu dana, uz pomoć partnera, sopstvenih resursa i šačice ljudi, počeo da radi Ivan Jurčić, a koja pretenduje da preuzme vodeću ulogu u oblasti konsultacija iz teleradiologije na tržištima u razvoju.

- Pre nekih sedam godina radio sam na osnivanju firme za recruitment medicinskih radnika, inženjera i projekt menadžera u Kataru. Zbog cena angažovanja dežurnih doktora palo mi je na pamet da bi teleradiologijom bile ostvarene velike uštede. Nastavio sam sa svojom poslovnom karijerom, ali sam se sve vreme raspitivao za teleradiologiju i šta je potrebno pravno i tehnički za takvu vrstu posla. Nekoliko godina sam vodio firme u inostranstvu, a vratio sam se u Srbiju u vreme korone i shvatio da

digitalne radiologije samo mu je još više pomoglo da shvati kako izgleda proizvodnja i kako funkcioniše plasman rendgen uređaja. Nakon nekog vremena ideju je, kaže, predstavio Nenadu Orliću, koji je već imao firmu u Pančevu specijalizovanu za internet rešenja. Orliću se ideja dopala i odlučio je da investira u njenu realizaciju. Narednih godinu dana njih dvojica ozbiljno istražuju tržište i pripremaju sve što je potrebno da počnu da rade.

Nisu imali ni platformu ni iskustvo u medicinskom softveru, ali su imali početni kapital, jaku volju i dobar biznis model. Trebao im je ne običan programer, nego neko ko razume problem. Tehnički direktor Vladimir Jovičić godinu dana ranije je znao za planove i čekao je samo "zeleno svetlo".

Trenutno ih je sedmero, sa četiri programera i jednim radiologom, ali sa pr-

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



stanovnika. U Mozambiku je taj broj još manji, te ih tamo imaju 0,25. Neke države u Africi će se pohvaliti time što imaju 12 radiologa na 15-20 miliona stanovnika. To je ogroman problem jer uređaji mogu da se kupe, ali je potrebno oko 10 godina za školovanje jednog radiologa. U tako nepovoljnoj situaciji, naša ideja je da povežemo istočnoevropske doktore, odnosno da pružimo evropsku radiologiju tržištima u razvoju. Time pravimo doktore bez granica 21. veka - ističe generalni direktor (CEO) TelMeda Ivan Jurčić.

Veliko interesovanje radiologa

Ovo još uvek malo i mlado preduzeće nedavno je bilo sponzor Kongresa mladih radiologa i ispostavilo se da su za godinu dana rada privukli veliku pažnju, kako specijalizanata, tako i iskusnih radiologa kojima nude da za dva ili tri sata

BEZ PRAVE KONKURENCIJE

Konkurencija TelMedu na afričkom tržištu su lokalne i firme iz Indije.

- Za razliku od firmi iz Indije, naše rešenje je u potpunosti automatizovano i nudi ekspertizu doktora iz Evrope. Lokalnim firmama nedostaju programeri i radiolozi. Nama je cilj da kroz društvenu mrežu i kontinuiranu marketinšku kampanju umrežimo oko 22.000 radiologa iz Istočne Evrope, a širenje poslovanja nastavimo ka drugim delovima sveta, kao što su Bliski istok, Azija i Južna Amerika - kaže Jurčić.

angažmana dnevno ostvare dodatne prihode. Nude fleksibilan model rada, tako da radiolozi samostalno odlučuju kada i koliko će da rade.

Trenutno šire svoju mrežu radiologa, a povezali su se sa stručnjacima iz sveta radiologije koji su vrlo zainteresovani za saradnju.

- Pokušavamo da napravimo međunarodnu kompaniju iz Srbije koja će raditi u oblasti teleradiologije i telemedicine. Tel-medovo inovativno rešenje razvijamo uz podršku EU kroz programe Fonda za inovacionu delatnost. Dosta toga smo uradili sami, već smo pokrenuli pregovore sa budućim klijentima i partnerima - poručuje Jurčić i dodaje da su mnogi bili skeptični po pitanju njegove ideje, a da još uvek dosta njih ne razume čime se TelMed bavi.

- Dosta ljudi me je pitalo: 'Šta će ti to?', ali u životu je, kako uči stoicizam 'jedi-no vredno baviti se teškim stvarima'. Sa jedne strane, omogućavamo dodatnu zaradu radiolozima, što im daje mogućnost da ne odu u inostranstvo, već da na stave sa radom u svojoj zemlji. Sa druge



strane, naš put do klijenata ili pružalaca zdravstvene usluge je preko distributera koji sada imaju mogućnost da uz svoju opremu ponude kompletnu radiološku uslugu, što omogućava pristup dijagnostici u zemljama kojima nedostaju resursi. Na ovaj način su svi na dobitku.

Skalabilnost i ciljevi

Prema Jurčićevim rečima, platforma je spremna za početak poslovanja. Kaže da je njen veliki potencijal u razvoju novih telemedicinskih usluga, kao i u veterini. Kada se radi o skalabilnosti njihovog biznisa, što je jedan od bitnih uslova za startap, siguran je da granice ne postoje.

- Skalabilnost je ogromna. Medicinski fakultet može da je koristi za obuku specijalizanata. Uz određene izmene u softveru platforma se može primeniti i u veterini. Tu je i mobilna radiologija za koju je, na primer, u saradnji sa međunarodnim projektima dovoljno obezbediti autobus sa mamografom, tehničara i vozača i tako organizovati mamografiju od sela do sela. Tako dobijamo platformu koja može da se koristi u medicinske, ali i u naučne svrhe. Takođe može da ima vojnu primenu – battlefield radiologija – navodi naš sagovornik.

Sledeća na listi planova ove grupe ljudi je društvena mreža za doktore, u početku samo za radiologe. To je mreža koja bi okupljala doktore sa ciljem da dele snimke, mišljenja, dobijaju informacije vezano za događaje, kao i najnovija dostignuća u radiologiji, ali i da se druže. Više stručnih mišljenja treba da da bolje rezultate, pogotovo kada postoje nedoumice.

Od sledeće godine postavljaju tim koji će raditi na razvoju AI podrške (Artificial Intelligence assistance), koja treba da uči da prepozna bolesti i bude pomoć samom radiologu. To je dugotrajan proces koji traje od tri do pet godina, a za to vreme treba pregledati mnogo snimaka i napisati mnogo izveštaja, ali ni tu ne planiraju da se zaustave.

- Krenuli smo od radiologa, ali moja ideja iza svega ovoga je da imamo 'doctor as a service' kao što je 'software as a service', znači da svako na planeti može sebi da priušti pristup doktoru – kaže Jurčić.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

AFRIKA SE KAO KONTINENT SA NAJMANJIM BROJEM RADIOLOGA PO GLAVI STANOVNIKA LOGIČNO NAMETNULA KAO POTENCIJALNO TRŽIŠTE. TAKOĐE, NA ODABIR TRŽIŠTA U RAZVOJU UTICALA SU NAŠE TRADICIONALNE VEZE U OKVIRU POKRETA NESVRSTANIH. STATISTIKA KAŽE DA U AFRICI POSTOJI JEDAN RADIOLOG NA MILION STANOVNIKA

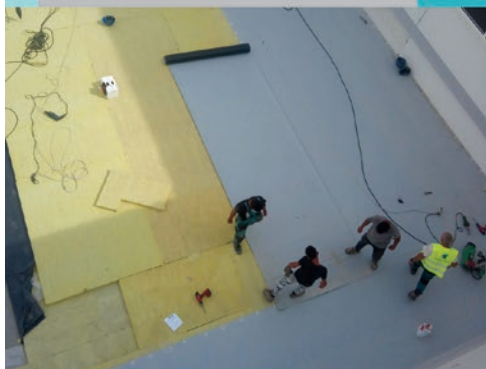
- Dugoročni cilj telemedicine je, na primer, medicinska kabina na velikom broju lokacija u gradu, gde biste mogli da uđete, proverite krvnu sliku, izmerite pritisak, razgovarate sa doktorom. Već sada se rade operacije na daljinu. Sledeći korak bi mogao da bude da putem telemedicinskih platformi opslužujete svemirske stanice ili naseobine na drugim planetama.

Sama veštačka inteligencija tu igra veliku ulogu, jer nećete imati pristup velikom broju specijalista, već jednom doktoru kome će veštačka inteligencija da pomaže u samoj dijagnostici. Skalabilnosti nema kraja. Medicina je najskuplji sport, a meni je ideja da ga približimo i prosečnom čoveku – naglašava Ivan Jurčić.

 **SLAĐANA VASIĆ**



HIDROIZOLACIJA I
TERMOIZOLACIJA



Zabran Nova 7/21
11273 Beograd, Zemun
060/5005618
ugirixgroup@gmail.com



Naša firma UGI - RIX je stvorena radi jedne dužnosti, a to je da naš rad ne pije vodu. :)

Šta god da ste mislili, u pitanju su HIDROIZOLATERSKI RADOVI.

Ne dozvoljavamo da tamo gde mi uradimo izolaciju da ikad voda prođe i da upropasti toplinu doma, kancelarije, magacina.

Bila to voda iz zemlje ili iz vazduha.



Miloša Obilića 30 36210 Vrnjačka Banja
066/437572 036/5100200
veserajroyaloffice@gmail.com

PRANJE
SUŠENJE
PEGLANJE



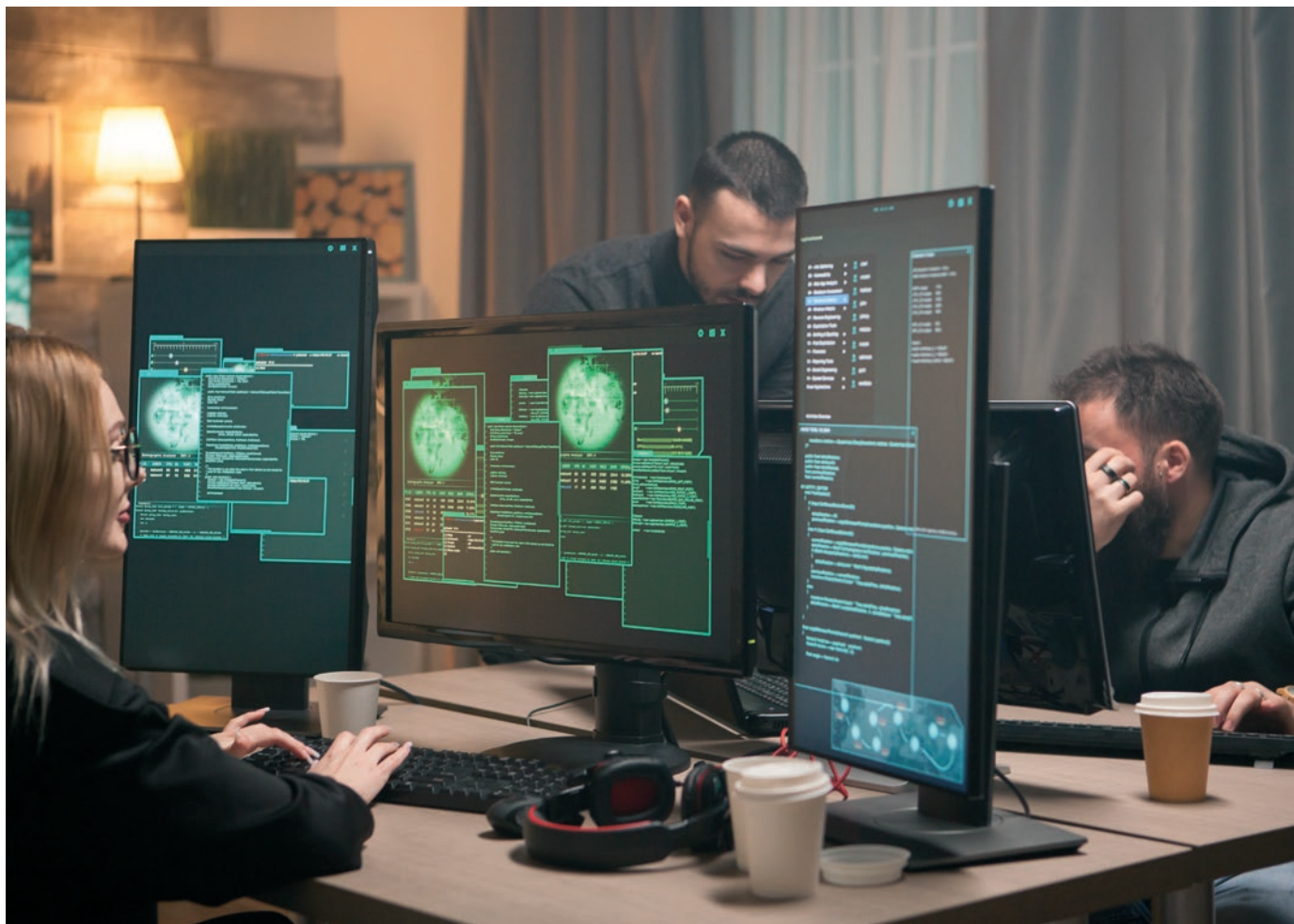


FOTO: FREPIK

PROGRAMERI SE RADO VRAĆAJU U SVOJA RODNA MESTA ZAHVALJUJUĆI RADU NA DALJINU

SUBOTICA I ZRENJANIN POSTAJU SVE ZNAČAJNIJI IT CENTRI

KLJUČNI RAZLOG ZA RAZVOJ OVA DVA GRADA JE TO ŠTO IMAJU FAKULTETE KOJI PRIPREMAJU STUDENTE UPRAVO ZA RAD U OBLASTI INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA. KAKO NAVODE NAŠI SAGOVORNICI, OVE VISOKOŠKOLSKJE USTANOVE PROFILIŠU ZADOVOLJAVAJUĆI KADAR I MOGU DA ODGOVORE NA POTREBE TRŽIŠTA, PRUŽAJUĆI TAKO OSNOVU ZA POSLOVANJE IT KOMPANIJA

Najveće i najjače kompanije u Srbiji u najvećem broju imaju sedište u glavnom gradu, ali su u poslednje vreme sve popularnija i neka druga mesta. Otkako je rad na daljinu omogućio da ne borave svi u nekoliko najvećih centara, IT sektor se pored Beograda, Novog Sada i Niša razvio i u manjim gradovima, a kao novi IT centri izdvojili su se Subotica i Zrenjanin.

Podaci bonitetne kuće CompanyWall

pokazuju da u Subotici u okviru delatnosti računarsko programiranje posluje ukupno 189 firmi, a u Zrenjaninu 127. U oba grada su slabiji rezultati iskazani tokom pandemijske 2020. godine.

Ukupna dobit firmi koje se bave računarskim programiranjem u Subotici u 2021. godini bila je 143,3 miliona dinara (143.302.000), dok je u pandemijskoj godini iznosila 80,8 miliona dinara (80.871.000). Tokom 2019. godine firme

su u okviru ove delatnosti ostvarile 106,8 miliona dinara (106.855.000) dobiti.

U Zrenjaninu je ukupna dobit firmi koje se bave računarskim programiranjem bila 5,7 miliona dinara (5.739.000) u 2021. godini, dok je u 2020. godini otišla u minus (-24.000). U ovom banatskom gradu su firme u ovoj delatnosti bile najproduktivnije tokom 2019. godine (ukupna dobit 37.801.000 dinara).

Velika uloga fakulteta

Prema rečima menadžera za odnose sa javnošću platforme za zapošljavanje IT stručnjaka HelloWorld Marka Vučetića, ključni razlog za razvoj ova dva centra je to što u Subotici i Zrenjaninu ima fakulteta koji pripremaju studente upravo za rad u oblasti informacionih tehnologija.

- Oba grada imaju dobre fakultete koji profilisu zadovoljavajući kadar. To su visoke tehničke škole u oba grada, Ekonomski fakultet u Subotici, ali i Tehnički fakultet u Zrenjaninu. Ove obrazovne institucije mogu da odgovore na potrebe tržišta i na taj način daju osnovu za poslovanje jedne IT kompanije - objašnjava Vučetić u razgovoru za Biznis.rs.

On ističe da se u poslednje vreme može primetiti da se u ova dva grada otvara sve više novih IT kompanija što je, kako kaže, izuzetno važno za manje IT centre.

- Subotica kao grad u poslednje vreme ima poprilično dobar rast u IT industriji, što se vidi i po broju oglasa na

HelloWorld-u, gde je prethodnih godina bilo oko osam odsto oglasa za rad u Subotici. Kada govorimo i o broju kompanija, možemo videti da ih ima sve više novih, a samo subotički klaster broji između 20 i 30 IT kompanija sa više od 1.200 zaposlenih, što pokazuje značaj ovog centra - obrazložio je Vučetić.

Povratak IT stručnjaka

Pretpostavlja se, kako kaže naš sagovornik, da se broj IT privrednika i privrednih društava u severnobačkom okrugu uvećao za 59 procenata u prethodne dve godine. Zrenjanin se takođe razvija, ali su brojke niže, a dolazak velikih kompanija poput Vege i Levi9 dovodi do povećanja zaposlenih u IT sektoru u ovom gradu.

Nikola Đorđević iz kompanije Levi9 Technology Services naglasio je da je reč o jednoj od prvih IT kompanija koja je otvorila lokalnu kancelariju u Zrenjaninu, i to 2014. godine.

- Za nas je to došlo prirodno, jer smo imali nekolicinu kolega Zrenjaninaca koji su radili u Razvojnom centru

u Novom Sadu i razmatrali povratak u svoj grad. Takođe, bili smo inspirisani i željom za rastom, a ono što je bilo veliko ohrabrenje za izbor jeste povoljna klima za razvoj IT zajednice koja je u direktnoj vezi sa fakultetom. Mnogi "najneri" dolaze sa Tehničkog fakulteta, a veza koju imamo je dvosmerna jer ulažemo mnogo resursa u edukativne programe, radionice i usavršavanje studenata, pružajući im uvid u naša ekspertiska znanja iz prakse - istakao je Đorđević.

Levi9 je početkom novembra ove godine obeležio svoj osmi rođendan u Zrenjaninu, a ono na šta su posebno ponosni jeste rast i sjajna poslovna kultura, u okviru koje radi oko 80 zaposlenih.

Niži troškovi života samo jedna od prednosti

Marko Vučetić sa HelloWorld-a ocenjuje da se prednost boravka van Beograda ili Novog Sada svakako ogleda u nižim troškovima života, ali da to definitivno nije jedini razlog zašto je dobro raditi u manjem mestu.

IT kompanije iz Subotice koje imaju više od petoro zaposlenih

NAZIV KOMPANIJE	UKUPAN PRIHOD (U DINARIMA)	NETO DOBIT (U DINARIMA)	BROJ ZAPOSLENIH
CURO D.O.O. Subotica	73.063.000	11.789.000	13
ERDSOFT DOO	53.451.000	6.548.000	19
CONCORDSOFT SOLUTIONS DOO	46.358.000	6.104.000	11
Material Exchange doo	120.405.000	6.082.000	25
Manufaktura DOO	41.494.000	2.796.000	19
ICBTECH DOO Subotica	64.795.000	1.680.000	22
DOO INTERSOFT Subotica	30.712.000	1.546.000	12
STUDIO PRESENT DOO	91.817.000	1.199.000	25
DOTLAB D.O.O.	85.279.000	861.000	5
UPLOAD SOFT DOO	55.799.000	787.000	31

Najuspešnije IT kompanije iz Zrenjanina (bez obzira na broj zaposlenih)

NAZIV KOMPANIJE	UKUPAN PRIHOD (U DINARIMA)	NETO DOBIT (U DINARIMA)	BROJ ZAPOSLENIH
Marko Kovačević PR računarsko programiranje Zrenjanin	6.442.000	3.360.000	1
Consulteer doo	265.083.000	2.812.000	58
Nedeljko Divjak PR Bytes Universe	3.259.000	2.182.000	1
Kombinat IT services	9.178.000	2.104.000	2
Milan Kojadinović PR Koyami Solutions	2.195.000	1.577.000	0
Data4support	1.436.000	1.172.000	1
Find it doo	2.837.000	1.115.000	1
Knjigovodstvena informatička agencija Hard Office Duško Radojčin PR Zrenjanin	5.953.000	880.000	1
Codewerk 023 doo	2.868.000	832.000	1
Igor Rikanović PR Umami Systems	7.248.000	821.000	2

*izvor: CompanyWall podaci za 2021. godinu, svi iznosi su u dinarima



FOTO: FREEPIK

- U manjim gradovima imamo i mnogo ljudi koji žele da ostanu i žive u mestu u kojem su rođeni, a dolazak IT firmi u centre poput Subotice i Zrenjanina im to i omogućava. Ne treba zaboraviti ni vreme provedeno u putu do i od posla u većim gradovima, što direktno utiče na odnos privatnog i poslovnog života koji je IT stručnjacima bitan - napominje naš sagovornik.

Nikola Đorđević iz firme Levi9 kaže da je fleksibilnost u odabiru lokacije rada,

koja je usled pandemije korona virusa postala realnost, umnogome promenila radno okruženje kakvo je bilo poznato pre 2020. godine. Kao prednost mogućnosti rada u manjim gradovima on vidi i to što na taj način kompanije mogu da dođu do IT profesionalaca koji bi da žive isključivo u manjim sredinama.

- U kompaniji Levi9 imamo i primere kolega koji su se preselili nazad u svoje rodne gradove, i koji su mnogo zadovoljniji kvalitetom života u Zrenjaninu.

VELIKI PROBLEM RADA NA DALJINU JE MENTORSTVO

IT stručnjak iz Subotice Davor Lončarević prethodne dve godine radi isključivo "remote" za firmu koja nema predstavništvo u Srbiji. Ipak, on ističe da takođe i veliki broj domaćih kompanija, pogotovo onih većih sa dobrim sistemom, dozvoljava rad "na daljinu".

- To je opet nešto zbog čega se ljudi vraćaju svojim domovima. Veliki problem remote posla je mentorstvo, odnosno učenje juniora i mediora. Za ovaj problem ni najveće svetske kompanije još nisu pronašle lek. Na primer, moja kompanija zapošljava samo senior ljude, koji su samostalni i donose određenu vrednost kompaniji od prvog dana - istakao je Lončarević.

Kako kaže, proputovao je dosta, i po Evropi i po Americi, i iako nema ništa protiv velikih gradova, ne može da zamisli da putuje do posla sat ili sat i po vremena. Dodaje da to putovanje i ne bi bilo problem kada bi čovek mogao, na primer, da izvadi laptop u vozu.

Lončarević podseća da su Beograd i Novi Sad postali prenatrpani, a da sve veća gužva i rast cena utiču na svakodnevni život. On kaže da ljudi polako, ali sigurno prelaze u manje sredine i navodi primer kolege koji je hteo da se preseli u okolinu Beočina, zbog Dunava i prirode, ali je na kraju došao na Palić.

Ono što je neminovnost manjeg tržišta jeste broj dostupnih IT profesionalaca, ali je to izazov koji uspešno prevazilazimo i ulaganjem u edukaciju, ali i inspiracijom za povratak - objašnjava Đorđević.

Jednu manu poslovanja u manjem gradu vidi i Vučetić, i to u tome što ima daleko manje firmi, što znači i manji broj poslovnih prilika, kao i da IT stručnjaci imaju za nijansu manju mogućnost za napredovanje.

Rad na daljinu ima i nedostatke

Rad na daljinu, odnosno "remote" pozicija, sve je aktuelniji, a prema rečima Vučetića primetno je da ova opcija pomaže prilikom zapošljavanja kvalitetnijih kadrova.

- IT-evci žele fleksibilnost i rad sa bilo kog mesta u bilo kom trenutku. Ono što je takođe važno jeste održati sinergiju među timovima i ponuditi im rad iz kancelarija, tako da je sada taj hibridni način rada uglavnom obavezan - naglasio je naš sagovornik sa portala HelloWorld.

Nikola Đorđević iz kompanije Levi9 napominje da su kancelarije, čak i u doba pandemije, odnosno povećane fleksibilnosti, veoma važne kao mesto za zajednički rad, kolaboraciju, učenje i druženje.

- Najintenzivniji deo kulture smesti se upravo u interakcije koje su u realnom prostoru, a međuljudski odnosi su u IT industriji visoko na listi atributa koje utiču na zadovoljstvo zaposlenih. Naše iskustvo kaže da ljudi rado biraju da dođu u kancelariju, bilo da su to posete klijenata, proslave rođendana, rad na izazovnom zadatku, radionica ili prosto "običan" dan čije pauze ispuni razgovor sa kolegama. Sa druge strane, svaki zaposleni na svakodnevnoj bazi ima mogućnost da izabere svoju lokaciju rada - navodi Đorđević.

Ovogodišnje istraživanje Puls Srpske IT zajednice pokazalo je da je prosečna plata u IT sektoru u Srbiji iznosila 1.600 evra.

- U Subotici i Zrenjaninu su početne plate između 600 i 800 evra za juniore, a kada govorimo o stručnjacima višeg senioriteta, na našoj platformi IT insajder možemo primetiti da plate idu i preko 3.000 evra - otkriva Vučetić sa portala HelloWorld.

JULIJANA VINCAN



Mihaila Šuškalovića 19 Beograd

011/2391389 011/2391-390

060/8276015

prodaja.beograd@vracar-boje.com

prodaja.pazova@vracar-boje.com

www.vracar-boje.rs



BOJE I LAKOVI

MATERIJALI ZA ZAVRŠNE
RADOVE U GRAĐEVNARSTVU



zemljoradnička zadruga

NAPREDAK

Dože Derđa 126

24406 Senta, Gornji Breg

024/4843066, 024/4843076

napredakgb@gmail.com



PRODAJA I OTKUP ŽITARICA



FOTO: YOUTUBE PRINTSCREEN

DA LI SAUDIJSKA ARABIJA MOŽE KAO KATAR?

Fudbalsko Svetsko prvenstvo u Kataru najskuplje je do sada. Procenjeno je da su domaćini na organizaciju turnira potrošili 220 milijardi dolara. Prvenstva u Brazilu 2014. i u Rusiji 2018. godine bila su najskuplja pre ovog, a koštala su po 15 milijardi dolara, što je 15 puta manje.

Posle izuzetno uzbudljive utakmice ovogodišnjeg finala, u kojoj je Argentina pobedila Francusku nakon izvođenja penala, pažnja fudbalske javnosti postepeno će se usmeriti ka 2026. godini, kada će SAD, Meksiko i Kanada zajedno biti domaćini Svetskog prvenstva. Međutim, ovih dana velika pažnja medija posvećena je kandidatima za domaćina Svetskog prvenstva 2030. godine. Biće to specijalna fudbalska manifestacija na stogodišnjicu održavanja prvog Svetskog prvenstva u Montevideu.

U žiži svetske javnosti našla se vest da je za organizaciju ozbiljno zainteresovana Saudijska Arabija, koja je iznenadila fudbalski svet pobedom nad Argentinom u prvom kolu turnira u Kataru. Zajedno sa Saudijcima, kandidati za domaćine su Egipat i Grčka. Bilo bi to prvo svetsko prvenstvo koje bi se igralo na tri kontinenta.

Eventualni izbor Saudijske Arabije za domaćina prestižnog takmičenja 2030. godine mogao bi da predstavlja rehabilitaciju na svetskoj sceni za saudijskog prestolonaslednika Mohameda bin Salmana, prenosi Guardian. Iako se očekivalo da će Bin Salman reformisati zemlju, ubistvo novinara Džamala Kašogija, bombardovanje Jemena, ograničavanje prava žena i praksa izvršenja smrtnih kazni, pogoršali su reputaciju Rijada u zapadnom svetu. Dodatni problem je nedavna odluka Saudijske Arabije da odbije zahtev SAD za povećanje proizvodnje nafte.

Izbor Saudijske Arabije za domaćina Svetskog prvenstva 2030. godine u pomenutim okolnostima bio bi svojevrsno iznenađenje, ali

nakon što je turnir organizovan u Kataru, to ne bi bilo nezamislivo. Katar je iskoristio uticaj meke moći i prihode od gasa kako bi poboljšao svoj imidž o ljudskim pravima u zapadnim zemljama.

Policija u Belgiji i Italiji upravo istražuje da li je i na koji način Doha uticala na evropske poslanike i nevladine organizacije da pohvalno govore o ljudskim pravima u Kataru, a sumnja se da ih je podmitila. Ogromnu sumu koja je potrošena za Svetski kup u Kataru, Google je konvertovao u sirovu naftu i izračunao da je to tri milijarde barela, koliko Doha treba da proda da bi namirila troškove.

Nastavak računice pokazuje da to odgovara masi od 928 miliona metričkih tona ugljen-dioksida koji će nastati od sagorevanja te nafte. U slučaju Rijada milijarde i nafta takođe ne bi bili problem, ali zapadni mediji često podsećaju da je Saudijska Arabija najveći svetski izvoznik nafte, pa samim tim i ključni uzročnik emisije ugljenika, uz Rusiju i SAD.

Svet uporedo zagovara napuštanje fosilnih goriva i nastavak ulaganja u njihovu eksploataciju, a još nije izvesno koja industrija će prevladati u tekućoj deceniji. Nemačka koja je još prošle godine bila čvrsto rešena da potpuno napusti potrošnju uglja, sada najviše struje proizvodi baš iz uglja.

Ukoliko ne dođe do neočekivanog preokreta i naprasnog ispunjavanja globalne zelene agende, nafta će ostati glavni pokretač motora u narednim godinama. To bi značilo i da će Saudijska Arabija ostati važna zemlja, a to podržava saudijsku kandidaturu za Svetsko prvenstvo 2030. godine. Država čiji oko 95 odsto BDP dolazi iz prihoda od nafte, ima investicioni fond vredan ne manje od 620 milijardi dolara.

Ukoliko se potražnja za naftom u 2024. godini održi na nivou sličnom današnjem, Saudijska Arabija bila bi ozbiljan kandidat da zajedno sa Grčkom i Egiptom na zasjedanju FIFA dobije najviše od 211 glasova nacionalnih saveza. Grčka i Egipat bi verovatno podneli manji trošak organizacije svetskog fudbalskog turnira, na kojem će učestvovati 48 reprezentacija. Niko od ostalih kandidata ne može da se takmiči sa Saudijskom Arabijom u finansijskim resursima za organizaciju.

U konkurenciji za zajedničke candidature su još Španija i Portugal, kojima se kao treća neočekivano priključila Ukrajina, kako prenosi Sky sport, pa Argentina, Urugvaj, Paragvaj i Čile. Prethodnih godina pominjali su se još neki, kao i da bi Srbija mogla da prijavi kandidaturu zajedno sa Bugarskom, Rumunijom i Grčkom. Ta mogućnost se ne pominje od kada je Grčka prešla u kandidatski tabor Saudijske Arabije.

ŠTRAJKOVI ŽELEZNIČARA NARUŠILI RAD RESTORANA I PABOVA U LONDONU

Londonški pabovi i restorani koji su "preživeli" pandemiju virusa Covid-19 i široko rasprostranjeno usvajanje odluke o radu od kuće sada se suočavaju sa još jednom pretnjom – upornim štrajkovima železničara.

Trgovinsko telo UKHospitality procenilo je da će štrajkovi koštati sektor 1,5 milijardi funti (2,5 milijardi dolara) prihoda širom zemlje. Fil Urban (Phil Urban), izvršni direktor kompanije FTSE 250 Mitchells & Butlers, koja poseduje pabove i brendove u centru grada, kao što je All Bar One, rekao je da su štrajkovi "masovno uticali" na rezervacije za Božić, a uz to i hladno vreme. Urban je rekao da je bilo definitivno više otkazivanja dolazaka gostiju nego prošle godine, kada je varijanta omikrona navela kupce da otkazu rezervacije. The Gas Station, bar u blizini Kings Krosa, imala je pad za 70 odsto u odnosu na prošlu nedelju. Harts Group koja poseduje restorane i barove, uključujući Barafinu i Quo Vadis, doživela je pad rezervacija za otprilike 50 odsto i otprilike istu stopu otkazivanja privatnih događaja. Britaniju preplavljaju štrajkovi jer su se radnici u različitim sek-

torima, uključujući zdravstvo, kraljevsku poštu, državnu službu i transport, pobunili protiv realnog smanjenja plata. Vlada insistira na tome da ne može dozvoliti veće povišice bez rizika da ugradi inflaciju i dodatno pogorša krizu troškova života.



FOTO: HXABAY

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

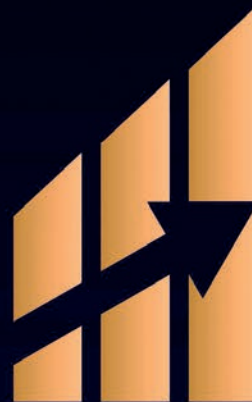


Kompanije sa
CompanyWall
bonitetnom
ocenom AAA,
AA+ ili A+

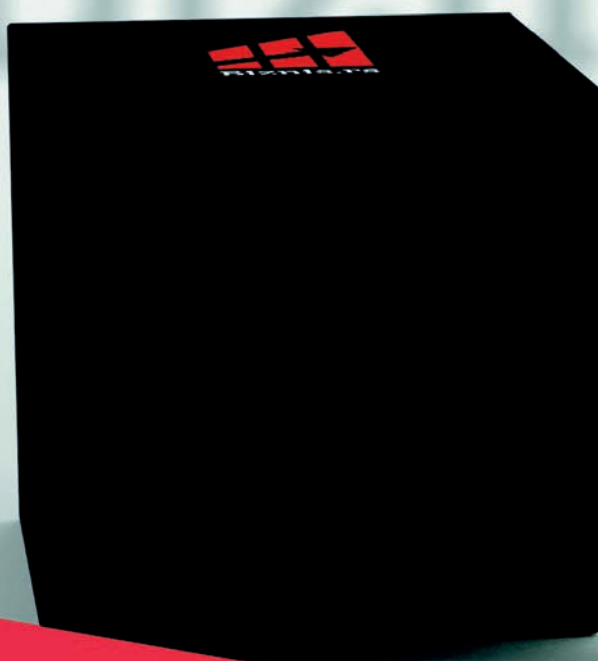


Ostvaren minimalni
prihod od
15.000.000 RSD u
2021. godini

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



**brzorastuća
kompanija**





Đure Đakovića 10, 24000 Subotica
+381 (24) 554-900
office@vojput.com
www.vojput.com

IZGRADNJA I ODRŽAVANJE PUTEVA

