



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 20 - MAJ 2023.

**Sladana Benković, profesor
Fakulteta organizacionih nauka
Univerziteta u Beogradu**

**VRHUNAC INFLACIJE
SE OČEKUJE TOKOM
LETA**

**Slobodan Cvetković, generalni
direktor Novosadskog sajma**

**DOKAPITALIZACIJA
BI NAM POMOGLA
DA STABILIZUJEMO
POSLOVANJE**

**INVESTICIJE U
POLJOPRIVREDI**

**DVA LIČA
DOMAĆEG
AGRARA**





**AKS
Fleet Solution**

Partner of Alphabet OneNet
Global Mobility Network

DUGOROČNI ZAKUP PUTNIČKIH I LAKIH KOMERCIJALNIH VOZILA

Radnička 22
11030 Beograd, Čukarica

011 77 00 548
0800 103 102

office@aksfleet.com
www.aksfleet.com



Olivera Marković 10
11030 Beograd
060 311 21 61
office@site.co.rs

SITE

**PARTNER ZA ZAŠTITU OD POŽARA,
VANREDNE SITUACIJE I TEHNIČKU ZAŠTITU**

**KOMPLETNA USLUGA IZ OBLASTI ZAŠTITE OD
POŽARA, VANREDNIH SITUACIJA I TEHNIČKE ZAŠTITE:**

- Izrada projektno-tehničke dokumentacije
- Nabavka opreme, izvođenje sistema kao i nadzor nad izvođenjem
- Održavanje i redovno zakonom obavezno za sva pravna lica - šestomesečno kontrolisanje sistema
- Obuke zaposlenih i izrada kompletne zakonom zahtevane dokumentacije
- Referent zaštite od požara
- Planovi zaštite od požara kao i kompletna zakonom propisana normativna dokumentacija
- Procena rizika od katastrofa kao i izrada Plana zaštite i spašavanja
- Procena rizika u zaštiti lica, imovine i poslovanja

DA LI SU ROBOTI DOBRO ILI ZLO?



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Početak maja nije prošao baš kako smo očekivali. Tragedija u beogradskoj osnovnoj školi i još jedna pucnjava sa višestrukim žrtvama vratili su nas u realnost i podsetili da nije sve u brojkama, profitima i kamatama. Ipak, značaj zdravog društva i mentalnog zdravlja obično se pokrene kao tema tek kada se dese nemili događaji, umesto da sve vreme budu na vrhu liste prioriteta. Možda ćemo najzad izvući pouke i prisetiti se da je najpre potrebno investirati u ljude, posebno u decu i mlade, pa tek onda u materijalne stvari poput fabrika, zgrada, puteva...

U poslednje vreme sve se više ulaže u veštačku inteligenciju, iako mnogi upozoravaju da je to put sa dva moguća završetka. Da li će nam pametne mašine omogućiti da osmislimo i napravimo nešto što do sada nismo mogli? Svakako da hoće. Da li će nam olakšati neke poslove? Da, sigurno. A da li će nam i "preoteti" neka radna mesta? Najverovatnije. Pa jesu li onda roboti dobro ili zlo? Izgleda da to još uvek nismo odlučili, ali činjenica da je jedan od tvoraca veštačke inteligencije dao otkaz kako bi mogao javno da govori o svom "Frankenštajnu" daje za pravo svima koji tvrde da u najmanju ruku moramo biti oprezni sa primenom novih tehnologija.

Ovog meseca ponovo su u žiži javnosti bile najveće svetske centralne banke i monetarna politika, pošto su američke Federalne rezerve i Evropska centralna banka nastavili da podižu ključne kamatne stope. Doduše, ovog puta je rast nešto manji – 25 baznih poena, u odnosu na prethodne sastanke, što pokazuje da se inflacija smiruje, ali da još uvek nije ni blizu zacrtanih koridora.

Još jedan deo sveta, manje popularan i prisutan u javnosti, bio nam je u fokusu prethodnih dana, a to je Afrika koja već punu deceniju nosi titulu „kontinenta budućnosti“. Projekcije pokazuju da će se njena izuzetno mlada populacija od oko 1,3 milijarde ljudi duplirati do 2050. godine, a prema podacima Svetske banke, afrička poljoprivreda će do 2030. godine postati sektor vredan bilion dolara – istinski zlatni rudnik u nastajanju, koji bi mogao da promeni čitavu svetsku ekonomiju. Takođe, Afrika je na pragu da doživi istovremenu poljoprivrednu i industrijsku revoluciju sličnu onoj koja se u prethodnim vekovima odigrala u Evropi, Severnoj i Južnoj Americi i istočnoj Aziji. Ovo tržište moglo bi da bude dobra prilika za srpske kompanije u narednom periodu.

Profesorka Fakulteta organizacionih nauka u Beogradu Slađana Benković kaže u intervjuu za naše majsko izdanje da se vrhunac inflacije očekuje tokom leta. Prema njenim rečima, recesija je prilično izvesna jer je Srbija suviše mala država i ekonomija da bi nas mogla zaobići dešavanja na svetskoj, a naročito na evropskoj sceni. Generalni direktor Novosadskog sajma koji slavi 100 godina od osnivanja, Slobodan Cvetković, očekuje da ovogodišnji Poljoprivredni sajam nadmaši sve dosadašnje i podseća da kada sajam zaradi jedan dinar prilikom organizovanja neke manifestacije celokupna gradska privreda zarađuje sedam do 14 dinara.

Sadržaj



22 INTERVJU



28 INTERVJU

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Dva lica domaćeg agrara

22 INTERVJU

Slađana Benković, profesor Fakulteta organizacionih nauka Univerziteta u Beogradu

Vrhunac inflacije se očekuje tokom leta

28 INTERVJU

Slobodan Cvetković, generalni direktor Novosadskog sajma

Dokapitalizacija bi nam pomogla da stabilizujemo poslovanje

32 INTERVJU

Marina Papadakis, generalni sekretar Udruženja banaka Srbije

Udeo nenaplativih kredita na istorijskom minimumu

36 INTERVJU

Duško Jovanović, generalni sekretar Udruženja osiguravača Srbije

Decenija stabilnog rasta i razvoja srpske industrije osiguranja

40 INTERVJU

Nebojša Drakulić, direktor Naučno-tehnološkog parka Novi Sad

Ekonomija zasnovana na znanju jača konkurentnost srpske privrede

44 BERZA

Dedolarizacija – stvarnost ili mit

46 KRIPTOVALUTE

Zemlja vrhunskih fudbalera i očajnih ekonomista

48 E-COMMERCE

Ključni trendovi u digitalnom svetu za 2023. godinu

50 STARTAP

Danas su ljudi spremniji da investiraju u inovacije

54 BANKE

Za klijente sa visokim očekivanjima

56 SVET

Energetska kriza pomrsila planove, nuklearne elektrane opstaju



32 INTERVJU



36 INTERVJU

59 SVET

Nastavlja se rat naftnim uticajem

62 MENADŽMENT

Edukacija mladih menadžera
značajna za razvoj biznis
zajednice

64 PSIHOLOGIJA

Samopouzdanje odlučujući
faktor za poslovni uspeh

66 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
ADOBESTOCK

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

Slađana Vasić

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

BiroGraf Comp d.o.o.

Atanasija Pulje 22

11080 Zemun

 **Biznis.rs**

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

OD MAĐARSKJE DO NOVOG SADA GRADIĆE SE NAFTOVOD DUŽINE 100 KILOMETARA

Spoljnotrgovinska razmena Srbije i Mađarske je prošle godine iznosila 3,65 milijardi evra, izjavio je ministar unutrašnje i spoljne trgovine Tomislav Momirović. On je dodao da je Mađarska naš peti trgovinski partner i da je cilj da razmena ove godine dostigne četiri milijarde evra.

Momirović je, posle sednice Zajedničke komisije za ekonomsku saradnju između Srbije i Mađarske, rekao da je ta sednica, kao i njegov bilateralni sastanak sa ministrom spoljnih poslova i trgovine Mađarske Peterom Sijartom, u funkciji priprema za predstojeću zajedničku sednicu dve vlade, koja bi trebalo da se održi u junu.

- Prošle godine došlo je do značajnog povećanja našeg izvoza, koji je iznosio 1,5 milijardi evra. Naša ukupna trgovinska razmena u prva tri meseca ove godine je iznosila 824 miliona evra, pri čemu je ostvaren suficit na našoj strani, rekao je Momirović, preneo je B92. Ministar je dodao da je izvoz u Mađarsku iznosio 433,1 milion evra i da je porastao za više od 25 odsto.

Mađarski ministar spoljnih poslova i trgovine Peter Sijarto naveo je da je usvojeno nekoliko odluka i zajedničkih stavova koji bi trebalo da doprinesu poboljšanju energetskog stanja u obe zemlje kao i unapređenju prekogranične saradnje.

- Jedna od odluka je da se gradi naftovod od Alđa u Mađarskoj do Novog Sada u dužini nešto većoj od 100 km, a gradili bi ga mađarski MOL i srpska Transnafta. Biće formirano i novo mešovito preduzeće koje će učestvovati u modernizaciji elektromreže, a saglasili smo se i da izgradimo moderan granični prelaz Reske-Horgoš na auto-putu i da on bude u skladu sa najmodernijim evropskim standardima – rekao je Sijarto.

Dodao je da će odgovarajući sporazumi vezani za ove dogovore biti potpisani na zajedničkoj sednici dve vlade. Odgovarajući na novinarsko pitanje koje još oblasti mogu da se unaprede radi poboljšanja trgovinske razmene dve zemlje, Sijarto je rekao da Mađarska želi još bolju saradnju sa Srbijom, da je spremna da pošalje još pripadnika granične policije



FOTO: FREEPIK

na našu južnu granicu sa Severnom Makedonijom, kako bi se smanjio broj ilegalnih migranata, te da mađarska vlada pospešuje investiranje svojih poljoprivrednih preduzeća u Srbiji.

Ministar Momirović je istakao da odlične političke i ekonomske odnose između Srbije i Mađarske ne prati odgovarajući prekogranični promet i da to mora da se popravi graničnim prelazom sa brzim protokom kamiona i autobusa. Rekao je da se još ne zna kada će početi radovi na dogovorenom graničnom prelazu, ali da će se nastaviti sa liberalizacijom prometa između dve zemlje.

Mađarski ministar Peter Sijarto je ocenio da je centralna Evropa u teškoj situaciji jer je veoma pogođena posledicama rata u Ukrajini.

- Taj rat je pored nas i obe naše zemlje, iako nisu krive za rat, plaćaju visoku cenu rata. Svet se razvija u pravcu formiranja novih blokova i tada centralna Evropa uvek gubi. Zato je važno da budemo privrženi dobrosusedskoj saradnji – zaključio je Sijarto.

TRAŽI SE STRATEŠKI PARTNER ZA IZGRADNJU SEVERNE OBILAZNICE OKO KRAGUJEVCA

Ministarstvo građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture objavilo je javni poziv za izbor strateškog partnera za realizaciju projekta izgradnje severne obilaznice oko Kragujevca. Osnovne obaveze budućeg strateškog partnera su da izradi tehničku dokumentaciju, koja obuhvata projekat za građevinsku dozvolu, projekat za izvođenje i projekat izvedenog objekta, kao i da izgradi severnu obilaznicu oko Kragujevca.

Severna obilaznica oko Kragujevca planira se kao saobraćajnica dužine od oko 22,2 km, koja prelazi preko naselja Cvetojevac, Novi Milanovac, Opornica, Poskurice i Divostin. Na trasi je definisano pet denivelisanih ukrštaja sa trasama postojećih državnih i opštinskih

puteva, kao i 23 mosta, nadvožnjaka i vijadukta.

Investitor ovog projekta je JP Putevi Srbije, a prijava se smatra blagovremenom ukoliko je primljena do 2. juna 2023. godine, do 10 časova. Podnosilac prijave može biti domaće ili strano pravno lice ili konzorcijum domaćih ili stranih pravnih lica.

Strateškim partnerom smatra se domaće ili strano pravno lice, konzorcijum, kao i svako povezano lice, osnovano za potrebe realizacije ovog projekta, u skladu sa odredbama zakona kojima se uređuju privredna društva.

Kada je reč o uslovima koje podnosioc prijave na tenderu treba da ispuni, između ostalog je navedeno da mora da ima ostvaren poslovni prihod iz poslovanja u poslednje tri godine u ukupnom iznosu od najmanje 400.000.000 evra, kao i da nije poslovao sa gubitkom u tom periodu.

ISPLATE ZA DAVANJA PO HEKTARU DO SADA DOBILLO 100.000 POLJOPRIVREDNIKA

Isplate za davanja po hektaru su u toku, a do sada je sredstva dobilo 100.000 poljoprivrednih proizvođača, objavilo je Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Srbije. Javni poziv za davanja po hektaru u iznosu od 9.000 dinara raspisan je 7. aprila, a poljoprivredni proizvođači će svoje zahteve moći da podnose do 31. maja.

- Kao što je najavljeno, nema čekanja zatvaranja javnog poziva, već se poljoprivrednicima sredstva isplaćuju odmah po obradi zahteva, kako bi što pre došli do novca koji im je potreban – navelo je Ministarstvo poljoprivrede.

Subvencija po hektaru obuhvata 6.000 dinara, plus 3.000 dinara regres za gorivo, a do sada se po ovom javnom pozivu

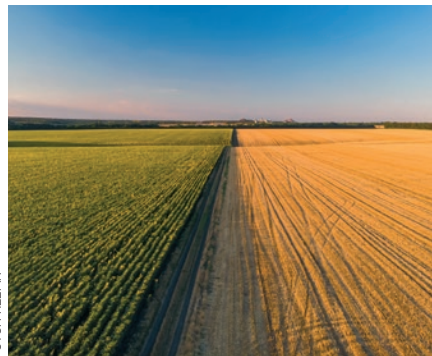


FOTO: FREEPIK

BOSS TAXI

**DA VAS SREĆA PRATI, ZDRAVLJE DA VAS SLUŽI,
BOG DA VAS ČUVA, A BOSS DA VAS VOZI.**

Hvala na poverenju, Vaš Boss Taxi



037 444 555 064 003 66 66

Jug Bogdanova 30/5 37000 Kruševac www.bosstaxi.rs bosstaxiks@gmail.com



Bele njive 35, 21000 Novi Sad

021/66 23 159

office@gemtradedoo.com

www.gemtradedoo.com

Aparati za zavarivanje

Uređaji i oprema za sečenje metala

Rezervni delovi i potrošna oprema

Zaštitna oprema

Dodatni materijali i pribor za zavarivanje

Servis i održavanje zavarivačke opreme



prijavilo 235.000 proizvođača.

U toku je javni poziv za subvencije za krave za uzgoj teladi za tov, a kako bi poljoprivrednici mogli da stignu da prikupe dokumentaciju i prijave se za željenu subvenciju, krajnji rok za prijavu je produžen do 15. maja. Javni poziv za subvencije za krave za uzgoj teladi za tov je raspisan 10. aprila i prvobitno je bilo predviđeno da traje do 10. maja.

NLB PREDLAŽE ISPLATU 110 MILIONA EVRA DIVIDENDE

Uprava i nadzorni odbor slovenačke banke NLB predlažu svojim akcionarima isplatu dividende u ukupnom iznosu od 110 miliona evra. Ona bi bila isplaćivana u dva jednaka dela, svaki po 2,75 evra bruto po akciji. O ovim predlozima će skupština akcionara banke odlučivati na sednici zakazanoj za 16. jun.

Prvu isplatu banka planira za 27. jun, dok bi o drugoj akcionari trebalo da odluče na skupštini krajem godine, objavila je banka na stranicama Ljubljanske berze. Kako ističu u banci, planirana isplata dividende nije uključena u osnovicu kapitala, što znači da neće ni uticati na pokazatelje kapitala NLB Grupe. Preostali deo bilansne dobiti ostaje neraspoređen i predstavlja zadržanu dobit, preneo je Seebiz. U periodu od 2022. do 2025. godine banka planira da isplati ukupno 500 miliona evra akcionarima.

Predlog uprave NLB došao je nakon rekordnih prošlogodišnjih rezultata. Naime, NLB Grupa je u 2022. godini ostvarila 446,9 miliona evra čiste dobiti, što je nova rekordna vrednost i gotovo udvostručen rezultat iz prethodne godine. Na

poslovni rezultat znatno je uticalo preuzimanje slovenačke Sberbanke u martu, koja se sada zove N Banka. Ne računajući taj učinak, neto dobit je porasla za 11 odsto, na 262,8 miliona evra.

Prošle godine je obim novčanih depozita grupe porastao za gotovo 2,39 milijardi evra, odnosno 14 procenata, na gotovo 20,03 milijarde evra. Bez kupovine Sberbanke rast obima depozita bio bi osam odsto. Grupa je tako prvi put u svojoj istoriji prikupila više od 20 milijardi evra depozita klijenata.

Akcionari će na junskoj sednici skupštine imenovati i četiri člana Nadzornog odbora NLB-a.

EK RASPISALA PRVI TENDER ZA ZAJEDNIČKU KUPOVINU GASA

Kao što je ranije najavljeno, Evropska komisija je raspisala prvi tender za zajedničku kupovinu gasa. U obraćanju novinarima, Maroš Šefčovič, potpredsednik Evropske komisije, nazvao je lansiranje "istorijskom prekretnicom" jer je ovo prvi put da Evropska unija koristi svoj "kolektivni ekonomski uticaj da poveća energetske bezbednost i da se izbori sa visokim cenama gasa".

On je objasnio da je 77 evropskih kompanija podnelo zahteve za ukupan obim od 11,6 milijardi kubnih metara gasa, koji se sastoji od potražnje za 2,8 milijardi kubnih metara tečnog prirodnog gasa (TPG) i 9,6 milijardi kubnih metara iz gasovoda.

"Pouzdan međunarodni dobavljači" mogu da se prijave na tender do 15. maja za isporuku gasa od juna 2023. do maja 2024. godine, saopšteno je.

Osnovano u decembru prošle godine, AggregateEU je novo zajedničko energetske tržište bloka koje ima za cilj da akumulira potražnju i obezbedi nove dobavljače za EU kako bi se smanjila zavisnost od ruskog gasa.

INFLACIJA U SAD 4,9 ODSTO U APRILU

Američka inflacija je bila nešto slabija od prognoza za april, što je pozitivan znak da ciklus rasta kamatnih stopa Federalnih rezervi stavlja rast cena pod kontrolu. Inflacija potrošačkih cena pala je na godišnju stopu od 4,9 odsto, što je najniži nivo od aprila 2021. godine. Ekonomisti su očekivali da će ostati stabilna na pet odsto, prenosi Financial Times.

Bazna inflacija, koja ukida nestabilne cene energije i hrane, blago je pala na 5,5 odsto na godišnjem nivou, u skladu sa predviđanjima. Na mesečnom nivou, glavni indeks CPI je porastao za 0,4 odsto, dok je osnovni broj porastao za 0,4 odsto.

Ukupni tempo povećanja cena značajno je usporen u odnosu na 40-godišnji maksimum prošlog leta, što je dovelo do toga da je predsednik američke centralne banke Federalnih rezervi Džerom Pauer izjavio da se "približavamo ili možda čak završimo" sa porastom kamatnih stopa.

Referentna stopa centralne banke porasla je sa blizu nule početkom prošle godine na raspon od pet do 5,25 odsto.

MICROSOFT ZAMRZAVA PLATE

Gigant IT industrije Microsoft doneo je odluku da zamrzne plate svim radnicima sa punim radnim vremenom kako bi se "uhvatio ukoštac sa aktuelnim makroekonomskim teškoćama", i tako postao poslednji u nizu američkih tehnoloških lidera koji su stegli kaiš u vreme rastuće neizvesnosti.

Izvršni direktor Satja Nadela (Satia Nadela) objasnio je u internom memorandumu taj potez kao neophodan za stvaranje "dovoljnog prinosa" za ulaganje u veliko pomeranje platforme ka veštačkoj inteligenciji.

Kompanija će, međutim, razmotriti povećanje stopa naknada za radnike po satu, uz održavanje programa bonusa i nagrađivanja akcijama "bez prekomernog finansiranja", rekao je Nadela bez detaljnijeg objašnjenja, preneo je Bloomberg.



FOTO: FREPIK



ECO Fenix B team

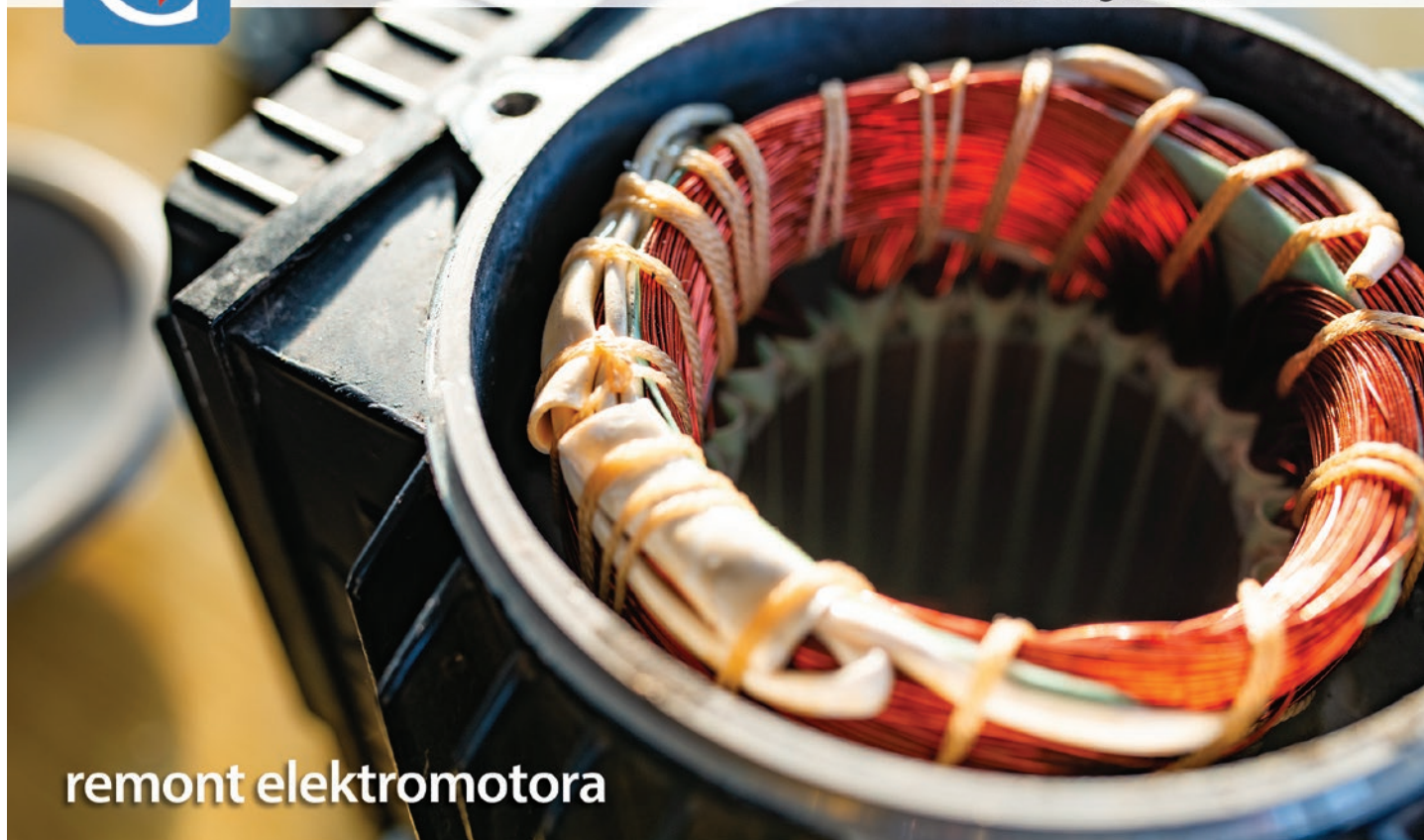
RECIKLAŽA METALOG I NEMETALNOG OTPADA

Gajeva 75 24000 Subotica
064/3075494
angelinabertovic@yahoo.com
www.ecofenix.rs



Elko Trade

Miletićeva 27 23000 Zrenjanin
064/1141369 064/8349824
exelko@gmail.com



remont elektromotora



- Kao kompanija prepoznajemo da navigacija kroz dinamično ekonomsko okruženje i velike promene zahtevaju od nas da donesemo kritične odluke o tome kako ulažemo u naše ljude“, rekao je portparol kompanije.

Tehnološke kompanije su smanjile troškove na globalnom nivou kako bi uračunale slabu potražnju potrošača i ojačale svoje finansije uoči potencijalne recesije u SAD. Ove godine, Microsoft je počeo da otpušta hiljade radnih mesta, pridruživši se kompanijama Meta, Amazon i Alphabet.

Proizvođač softvera prošlog meseca je izvestio o kvartalnom profitu i prodaji koji su nadmašili ranije projekcije i ulaže ogromna sredstva u svoj projekat veštačke inteligencije (AI). To uključuje prijavljene nove investicije od 10 milijardi dolara u OpenAI i Bing bot za internet pretragu – strategiju za povećanje buduće prodaje Azure usluga u oblaku, oglasa za pretragu i programa za kancelarijsku produktivnost.

- Ovu odluku ne shvatamo olako, pošto smo je razmatrali nekoliko meseci. Ekonomski uslovi su veoma različiti u mnogim dimenzijama, uključujući potražnju kupaca, tržište rada i investicije potrebne za sledeći ciklus inovacija – zaključio je Nadela u svom dopisu.

FOND ZA ULAGANJE U AZIJSKE AKCIJE UPORNO IZBEGAVA TENCENT I TSMC

Fond vredan 3,2 milijarde dolara fokusiran na akcije azijskih kompanija uporno izbegava dve najveće akcije u regionu, sa obrazloženjem da njihove tržišne aktuelne procene ne odražavaju ekonomske i političke izazove.

- Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) ima cenu akcije kao da posluje na sekularnom, a ne cikličnom tržištu, dok bi cena akcija Tencenta morala da bude izuzetna kako bi postala atraktivna za ulagače,

jer je ova kompanija u središtu sukoba između SAD i Kine – objašnjava Džonatan Pajns (Jonathan Pines), koji upravlja fondom Federated Hermes Asia Ex-Japan Equity.

Pajnsov fond – koji je nadmašio 88 odsto svojih takmaca u poslednje tri godine – više nema udela ni u TSMC-u ni u Tencentu. Napustio je svoju poslednju poziciju krajem prošle ili početkom 2023. godine, rekao je u intervjuu za Bloomberg menadžer fonda sa sedištem u Londonu. Njegovi komentari dolaze u trenutku kada se ove dve akcije trguju ispod njihovih 10-godišnjih prosečnih vrednosti.

Brojne akcije azijskih tehnoloških kompanija oporavile su se ove godine usred spekulacija da su globalne centralne banke možda pri kraju ciklusa povećanja kamatnih stopa, nakon što su procene prethodno bile smanjene za 2022. godinu zbog geopolitičkih tenzija i lošijih rezultata na tržištu poluprovodnika, iako su neki investitori i dalje oprezni.

TSMC trenutno trguje sa oko 4,2 puta većom knjigovodstvenom vrednošću, dok je jedan od njegovih glavnih rivala Samsung Electronics Co. “uvećan” samo 1,1 puta.

- Akcije TSMC-a bi morale da padnu za oko 15 do 20 odsto pre nego što fond uopšte počne da razmišlja o ulaganju u njih – rekao je Pajns, navodeći uticaj potencijalno recesionog okruženja na njegovo poslovanje i navodeći geopolitiku kao još jedan mogući negativan faktor.

RAST DOBITI CONTINENTALA U SKLADU SA PROGNOZAMA

Nemački dobavljač u auto-sektoru i proizvođač guma Continental izvestio je da je njegova neto dobit u prvom tromesečju porasla za 59,6 odsto u odnosu na isti period prošle godine, na 382,2 miliona evra. Konsolidovani prihodi za prvo tromesečje iznosili su 10,31 milijardu evra, što je povećanje od 11,1 odsto u odnosu na prošlu godinu, piše agencija DPA.

Globalna proizvodnja automobila i lakih ekonomskih vozila blago je oslabila u poređenju s četvrtim kvartalom 2022. godine, ali je porasla na godišnjem nivou, prema preliminarim podacima, za oko šest procenata, na 21,1 milion komada.

Continental još uvek predviđa konsolidiranu prodaju za fiskalnu 2023. od oko 42 do 45 milijardi evra i prilagođenu EBIT maržu od oko 5,5 do 6,5 odsto. To uključuje dodatne troškove od oko 1,7 milijardi evra kao rezultat povećanja cena materijala, plata i nadnica, kao i energije i logistike.

Za celu godinu, Continental nastavlja da očekuje da će se globalna proizvodnja automobila povećati za dva do četiri odsto u poređenju s prošlogodišnjom brojkom od oko 82,3 miliona vozila.

ZA NEMAČKE KOMPA NIJE KLJUČNA JE POLITIČKA STABILNOST

Geopolitika sve više određuje poslove nemačkih kompanija, pokazala je studija konsultantske kuće Deloitte. Politička stabilnost je „najviši prioritet“ pri odabiru mesta za investiranje.

Deloitte je anketirao finansijske direktore 140 nemačkih preduzeća. Poslovna očekivanja značajno su se poboljšala od jeseni, ali su inflacija i geopolitički rizici usporili planove.

- Većina finansijskih direktora je zato oprezno optimistična – rekao je glavni ekonomista Deloitte-a u Nemačkoj, Aleksander Berš, prenosi DPA. Pandemija i rat u Ukrajini pokazali su kompanijama koliko su proizvodnja i lanci snabdevanja ranjivi. Geopolitički rizici su postali ključni za poslovanje. To je „veoma jasno prikazano u investicionim planovima nemačkih kompanija, gde je Severna Amerika najvažnija destinacija“, pokazalo je istraživanje.

Indija i jugoistočna Azija takođe profitiraju, dok je Južna Amerika glavna za nabavku sirovina. „Kina, s druge strane, u našem istraživanju gubi značaj kao investiciona lokacija“, piše u izveštaju.

Šta preduzeća u Nemačkoj najviše brine? Za dve trećine to je rizik od eskalacije rata u Ukrajini, na drugom mestu su sajber napadi od kojih najviše strahuje sektor usluga, potom mogući sukob Kine i Tajvana.

Skoro polovina anketiranih kompanija, a posebno one u auto-industriji, želi da bude otpornija na tržištu prodaje. U industriji robe široke potrošnje težište je na snažnijoj nabavci sirovina. Taj sektor želi više da se usredsredi na istočnu Evropu.

ENTER FRIGO



Miokus bb 15213 Šabac, Miokus
061/1959883
office@enterfrigo.com
enterfrigo.com

PROIZVODIMO I SKLAPAMO

TOPLOTNE PUMPE

RASHLADNE AGREGATE - "ČILERE"

KLIZALIŠTA NA LEDU

VISOKO EFIKASNE KOMORE SA
REKUPERATOROM

SUŠARE

HLADNJAČE



PROJEKTOVANJE



IZRADA NAMEŠTAJA



OPREMANJE ENTERIJERA



Izvorac 47 11250 Železnik

(+381) 11 4 71 976
(+381) 63 411 557
(+381) 69 705 178

office@ebl.rs
www.ebl.rs



PORESKE OBAVEZE U MAJU

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

3. maj

Podnošenje poreske prijave i plaćanje obaveze za prihode od ugovorene naknade od autorskih i srodnih prava i ugovorne naknade za izvršen rad na koje se porez plaća samooporezivanjem za prvi kvartal 2023. godine

Plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za neisplaćene zarade za mart 2023. godine

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

5. maj

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

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

10. maj

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 PPPDV - Poreska prijava za porez na dodatu vrednost

15. maj

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

Podnošenje poreske prijave za godišnji porez na dohodak građana za prethodnu godinu

Poreska prijava se podnosi na Obrascu PP GPDG - Poreska prijava za utvrđivanje godišnjeg poreza na dohodak građana

Plaćanje doprinosa na prihode od obavljanja



samostalne delatnosti za prethodni mesec

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

Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike za drugi kvartal 2023. godine

Plaćanje doprinosa za poljoprivrednike za drugi kvartal 2023. godine

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

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

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec

Prijava se podnosi na Obrascu PP PDV - Poreska prijava za porez na dodatu vrednost

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za april mesec ako je u aprilu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u

inostranstvo

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec

Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do kraja prethodnog meseca

Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za prethodni mesec, na obrascu PP OA

Podnošenje prijave o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju za prethodni mesec na obrascu PP OAEL i plaćanje akcize

31. maj

Plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za neisplaćene zarade za april 2023. godine

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

DVA LICA DOMAĆEG AGRARA

MALI PROIZVOĐAČI MLEKA KOJI APELUJU DA SE UREDI TRŽIŠTE OTKUPA I DA IM SE GARANTUJE MINIMALNA CENA ZA LITAR, MALINARI KOJI JOŠ NISU USPELI DA NAPLATE DOBAR DEO PROŠLOGODIŠNJEG RODA ILI PROIZVOĐAČI PŠENICE KOJI BRINU HOĆE LI IKO UOPŠTE KUPOVATI NJIHOV OVOGODIŠNJI ROD - TO JE JEDNO LICE DOMAĆE POLJOPRIVREDE. DRUGO JE OLIČENO U OKRETANJU NOVIM TEHNOLOGIJAMA, PLATFORMAMA I APLIKACIJAMA U NASTOJANJU DA SE PROIZVODNJA POBOLJŠA. KAKO PAMETNO INVESTIRATI U DOMAĆU POLJOPRIVREDU?

U periodu od 2012. do kraja 2022. godine u sektor poljoprivrede, šumarstva i ribarstva stiglo je ukupno 561,9 miliona evra stranih direktnih investicija (SDI), kažu preliminarni podaci Narodne banke Srbije, dok je Razvojna agencija Srbije izračunala da je u nešto dužem periodu – od 2010. do januara 2022. godine – čak 11,8 odsto od ukupno 42 milijarde evra SDI plasirano u poljoprivredu i proizvodnju hrane. Grubo poređenje, dakle, ukazuje na to da je otprilike osmina tih investicija otišla u primarnu proizvodnju, dok je ostatak privukla prehrambena industrija koja čini gotovo trećinu prerađivačke industrije naše zemlje.

- Plasman stranih direktnih investicija se u najvećoj meri odnosi na prerađivački sektor, odnosno industriju hrane i pića. Na žalost, primarna poljoprivredna proizvodnja nije ni iz daleka toliko interesantna za strane investitore kao što je to slučaj sa industrijom ili sekundarnim sektorom. To je i logično jer se u današnje vreme kupci na tržištu, odnosno savremeni potrošači, orijentišu ka kupovini gotove hrane, a sve manje ka primarnim poljoprivrednim proizvodima – kaže za Biznis.rs dekan Ekonomskog fakulteta u Beogradu Žaklina Stojanović, čija je naučno-istraživačka oblast upravo agrarna ekonomija.

Način za privlačenje domaćih i stranih investicija u sektor agrara bila je privatizacija. Jedan od njenih rezultata, nažalost, bilo je i razgrađivanje suštinske povezanosti između primarne poljoprivredne proizvodnje, prerade, trgovine i usluga unutar lanca snabdevanja hranom, upozorava naša sagovornica.

- Treba podsetiti da je teren za rasparčavanje velikih agrobiznis sistema u našoj zemlji, poput PKB-a i drugih proizvođača, napravljen daleke 1976. godine stupanjem na snagu Zakona o udruženom radu. Veliki sistemi koji su bili funkcionalna celina organizovana po modelu agrobiznisa u SAD podeljeni su u osnovne organizacije udruženog rada koje su zatim postale predmet privatizacije u periodu tranzicije. Takva politika vodila je pomenutom razgrađivanju, pa je interesantno pogledati koji su to segmenti unutar industrije hrane i pića bili posebno atraktivni u početku privatizacije, odnosno u kojim sektorima se najpre promenila vlasnička struktura. Prema podacima, prvo su privatizovane pivare, mlekare, šećerane, mlinsko-pekarska industrija, što ukazuje na usmerenost ka tržištima na kojima postoji neelastična tražnja, koja bez obzira na promenu cene ostaje nepromenjena ili neznatno promenjena. U širem kontekstu navedenim sektorima se može pridružiti i duvanska industrija – objašnjava Stojanović.

Sistem puca tamo gde je najslabiji

Koliko su poljoprivreda i proizvodnja hrane važni za domaću privredu najbolje opisuje statistika – zajedno čine više od 10 odsto BDP-a i ostvaruju oko petine ukupnog izvoza. Treba imati u vidu i analizu američke Agencije za međunarodnu trgovinu (International trade administration), koja Srbiju opisuje kao najveće poljoprivredno tržište na Zapadnom Balkanu, sa jakom tradicijom poljoprivredne proizvodnje i prerade





FOTO: ADRIANSTOCK



Žaklina Stojanović



FOTO: MILICA RILAK

hrane, uz procenu da u tom sektoru trenutno radi preko 15.000 prehrambenih preduzeća, među kojima je 90 odsto mikro, malih i srednjih.

- Ova industrija zapošljava više od 100.000 ljudi i jedan je od retkih primera sektora na koje nije negativno uticala pandemija. Najveći podsektori po vrednosti su mlečni proizvodi, meso, voće, povrće, vino i konditorski proizvodi – stoji u američkom “priručniku” za njihove izvoznike koji razmišljaju o osvajanju srpskog tržišta.

Za temu investiranja, međutim, zanimljiva je procena o 15.000 “mikro, malih i srednjih” preduzeća, na koji se nadovezuje i informacija objavljena sredinom aprila da se do tada nešto više od 265.000 domaćinstava prijavilo na sistem e-Agrar. To ukazuje da se poljoprivrednom proizvodnjom mahom

bavi puno malih i neorganizovanih proizvođača, čiju tržišnu poziciju najbolje dočarava višemesečna nestabilnost oko otkupa mleka.

- Primarni sektor je ostavljen na leđini, na milost i nemilost onih koji otkupljuju primarne poljoprivredne proizvode, odnosno industriji prerade i trgovine, radi dobijanja finalnih proizvoda koje možemo kupiti u svakoj radnji, ili radi izvoza. Dodatni problem predstavlja to što je preko 85 odsto proizvođača kod nas locirano u sistemu razjedinjene, slabo organizovane porodične poljoprivrede. Porodične farme su ostavljene da vode svoju bitku opstanka na tržištu u prilično neravnopravnim uslovima. Tržišna moć nije na njihovoj strani, oni su u poziciji one strane na tržištu koja samo može da ‘uzme ili ostavi’ ponuđenu cenu i ostale uslove prodaje – ističe Žaklina Stojanović.

U takvoj situaciji, njen savet je da investicije treba da idu u pravcu ekonomskog osnaživanja porodičnog sistema poljoprivrede koji je tržišno usmeren – kroz inoviranje na farmi i sve mere koje vode ka povećanju produktivnosti i snižavanju cene koštanja jer je to jedini način da prežive u savremenim okolnostima.

- Paralelno, treba investirati u marketing i preradu na farmi, kao i institucionalno rešavanje problema ‘slabe karike’ kroz izgradnju ugovornog povezivanja i sistema udruživanja, bilo kroz zadruge, proizvođačke grupe ili klastere. Ne zaboravite da sistem puca tamo gde je najslabiji, a to je u ovom trenutku primarna poljoprivredna proizvodnja. Svi treba da se zapitamo da li mi, na ovom podneblju na kome se nalazimo i sa uslovima koje imamo, zaista želimo da budemo trajno zavisni od uvoza hrane? – upozorava profesorka Stojanović.

Neophodno bolje povezivanje malih i velikih u agraru

Ministarka poljoprivrede Jelena Tanasković sastala se krajem aprila sa predstavnicima najvećih trgovinskih lanaca kako bi “zajednički našli rešenje za stabilizaciju tržišta mleka”. Nakon tog sastanka, kako je saopštilo ministarstvo, trgovinski lanci su doneli odluku da u narednom periodu povuku vanredne količine mleka od proizvođača u Srbiji i tako pokušaju da stabilizuju tržište. Ova odluka je, kako su naveli, doneta s



ciljem olakšavanja situacije farmerima koji imaju viškove mleka.

Ministarstvo je, inače, u 2023. godini povuklo niz poteza kako bi ublažilo probleme na tržištu mleka: povećalo je iznose premije za mleko sa 10 na 15 dinara po litru, subvencije po grlu povećane su sa 25.000 na 30.000 dinara, a uvedena je i nova vrsta kvartalnog podsticaja za žensku telad od kvalitetnih priplodnih junica. Ukinut je i uslov za korišćenje premije za mleko koji se odnosi na minimalnu količinu predatog kravljeg mleka, kako bi ovu vrstu podsticaja mogla da ostvare i poljoprivredna gazdinstva sa manjim brojem grla.

Kada je reč o novcu koji je za poljoprivredu planirala država, resorno ministarstvo ove godine raspolaže budžetom od 79,7 milijardi dinara. Za direktna plaćanja namenjeno je 46,9 milijardi dinara, za mere ruralnog razvoja izdvojeno je osam milijardi dinara, a za IPARD 6,3 milijarde dinara.

Naša sagovornica u javnim nastupima često ističe potrebu subvencionisanja malih prerađivačkih kapaciteta, ali u razgovoru za Biznis.rs naglašava da je podizanje institucionalnih pretpostavki za bolje povezivanje malih i velikih u agraru uvek na prvom mestu.

- Bilo je naznaka da će dolaskom nekih velikih stranih investitora biti promenjena praksa ugovaranja proizvodnje, što bi puno značilo našim poljoprivrednicima iz sistema porodične poljoprivrede. U svetu postoje institucije poput marketing i proizvodnih ugovora. Takvi ugovori bi doprineli u punoj meri stabilizaciji okolnosti na našem tržištu. Interes za dugoročnu stabilnost sistema treba da pokažu i primarni proizvođači i prerađivači, odnosno industrija hrane i pića – ističe Žaklina Stojanović.

Prema njenim rečima, poljoprivrednici svoju nepovoljnu poziciju, u kojoj se nalaze zbog veličine i nemogućnosti bilo kakvog uticaja na tržište, mogu da isprave dodatnim udruživanjem na ekonomskim osnovama.

- Na primer, opšte je poznata činjenica da su mali prerađivački kapaciteti u oblasti mlekarstva doprineli institucionalnoj transformaciji poljoprivrede u Danskoj, koja je danas jedna od najuspešnijih poljoprivrednih zemalja sveta. Kao primer, mlekarske zadruge su poslužile za organizaciju svih proizvođača hrane u svetu, posebno u onim sektorima gde

Milan Dobrota



postoji mogućnost da se proizvod vrlo brzo pokvari i gde je potrebno odmah ga preraditi. To je specifičnost poljoprivrede koju koriste oni koji očigledno imaju veću snagu na tržištu, mogu da diktiraju uslove. Ako znamo da je kvarljivost proizvoda i nemogućnost skladištenja velika, onda gradimo one sisteme koji mogu da prevaziđu takvu specifičnost poljoprivrede – savetuje Stojanović.

Naglašava da država dodatno treba da vodi računa o strukturi sektora, odnosno sprečavanju pojave monopola ili bilo koje vrste udruživanja na štetu primarnih poljoprivrednih proizvođača.

- To je takođe pretpostavka vezana za pravilno funkcionisanje državnih institucija koje u krajnoj liniji štite interes svih nas kao pojedinaca, a to je želja da dobijemo hranu odgovarajućeg kvaliteta po pristupačnoj ceni – zaključuje Žaklina Stojanović.

Nemanja Sladaković



FOTO: GECIĆ LAW

Pravni okvir za investiranje u poljoprivredu

Jedna od poruka sa ovogodišnjeg Kopaonik biznis foruma bila je i ocena ministarke poljoprivrede da ulaganja države u poljoprivredu nikada nisu bila veća i da nikada nije bio povoljniji trenutak za ulaganje u poljoprivredu. "Ako neko razmišlja gde da plasira svoj kapital u Srbiji, mislim da je poljoprivreda trenutno najbolji izbor", rekla je Tanasković za agenciju Tanjug.

Kada je reč o pravnom okviru u okviru koga se "kreću" strani investitori, advokatska kancelarija Gecić Law je u analizi početkom prošle godine istakla da Srbija ima odlične carinske odnose sa Turskom u oblasti poljoprivrede, imajući u vidu da je između dve zemlje postoji potvrđen Sporazum o slobodnoj trgovini iz 2009. godine. Kada je reč o EU, podsećaju da je na snazi Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, dok je u decembru 2021. godine počela i primena prelaznih pravila o preferencijalnom poreklu robe između EU i Srbije. Takođe, u julu 2021. godine stupio je na snagu i Sporazum o slobodnoj trgovini između Srbije i Evroazijske ekonomske unije.

Nemanja Sladaković, stariji saradnik u kancelariji Gecić Law, za Biznis.rs je ocenio da Srbija nastoji da stvori domaći zakonodavni okvir koji pozitivno utiče na priliv stranih investicija, bez obzira na to da li sa konkretnom zemljom postoji zaključen bilateralni investicioni sporazum (BIT) ili ne.

- Postojanje BIT-a predstavlja samo jedan dodatni pozitivni znak o sigurnosti ulaganja u Srbiju jer BIT-ovi sadrže odredbe značajne stranim investitorima, kao što su mogućnost vođenja investicionog spora ili zaštita od eksproprijacije, neopravdanih i diskriminatornih mera. Srbija je potpisala ukupno 53 BIT-a od kojih je trenutno na snazi 46, i to sa zemljama regiona, većinom zemlja EU, kao i Velikom Britanijom, SAD, Rusijom, i Kinom – rekao nam je Sladaković.

Širi se upotreba novih tehnologija u domaćoj poljoprivredi

Drugo lice domaće poljoprivrede ogleda se u različitim inicijativama da ona postane što "pametnija" i "preciznija"



FOTO: FREEPK

kako bi bila konkurentnija, a primeri Delta Agrara i MK Grupe više su nego slikoviti. Primena tehnoloških inovacija nije, međutim, ni laka ni jeftina, ali Milan Dobrota, generalni direktor (CEO) kompanije Agremo, nam potvrđuje da je digitalizacija u našoj poljoprivredi u stalnom porastu.

- Može se reći da je već prisutna u značajnoj meri, iako i dalje nije stigla ni blizu tamo gde bismo svi želeli da jeste na kraju prve četvrtine 21. veka. Digitalizacija, naravno, nije usvojena do istog nivoa u svim segmentima poljoprivrednog lanca vrednosti. Prednjače agrobiznisi i kompanije koje servisiraju proizvođače i čiji posao često i jeste da inoviraju i pomažu poljoprivrednim proizvođačima tako što im približavaju i 'donose' tehnologiju, dok sve više poljoprivrednika koristi različite aplikacije i platforme koje pomažu u vođenju poljoprivredne proizvodnje – kaže Dobrota u razgovoru za Biznis.rs.

Agremo je, inače, softversko rešenje zasnovano na veštačkoj inteligenciji (AI) koje analizira slike iz vazduha, prikupljene pomoću dronova i satelita, i pruža precizne podatke o poljima i usevima

u cilju unapređenja poljoprivrednih procesa. Ti procesi, kako objašnjava naš sagovornik, uključuju samu proizvodnju, od sezonskog praćenja do optimizacije

PRIMENA PRECIZNE POLJOPRIVREDE U SRBIJI NE ZAOSTAJE ZA SVETOM

Milan Dobrota, generalni direktor (CEO) kompanije Agremo, ističe da se danas "precizna poljoprivreda" primenjuje u različitim segmentima, kao što su precizna navodnjavanja, precizno đubrenje, praćenje zdravlja biljaka, predviđanje prinosa, monitoring kvaliteta zemljišta, upravljanje usevima i slično.

- I u Srbiji, kao i u svetu, se njena primena širi i sve više se koristi, a po našem iskustvu primena u Srbiji ne zaostaje u odnosu na svet – u odnosu na mnoge zemlje je i značajno naprednija, dok zaostaje eventualno nekoliko godina u odnosu na najrazvijenije prakse u zapadnim zemljama, što nije mnogo – ocenjuje Dobrota.

pojedinih operacija i unapređenja donošenja odluka, a Agremo omogućava tačnu analizu biljaka i uslova na polju kako bi pomogao proizvođačima da donesu ispravne odluke tokom cele sezone.

- Krajnji cilj je povećanje efikasnosti proizvodnje, optimizacija upotrebe različitih inputa, nadzor procesa proizvodnje i slično – ističe naš sagovornik.

Njegova kompanija je među članicama konzorcijuma koji je pokrenuo superklaster AgTech, formiran u okviru projekta "Srbija Inovira". Superklaster, inače, čine startup i etablirane kompanije, kao i akademsko-naučne institucije, a ideja je da zajedno rade na tržišno usmerenim rešenjima za digitalnu transformaciju domaće poljoprivrede. Ostali članovi pokretačkog konzorcijuma su Privredna komora Srbije, Institut BioSens, MK Grupa, Delta Holding, OTP Banka, DDOR Novi Sad, zatim, E&Y, Bitgear, Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu i Mokrin House, a u AgTech se okupilo više od 70 zainteresovanih kompanija aktivnih u sferi implementacije i razvoja savremenih proizvoda i usluga u poljoprivredi.

Vrednost globalnog tržišta "digitalne



FOTO: FREEPIK

poljoprivrede” procenjuje se između 13 i 18 milijardi dolara u 2022. godini, uz prognozu portala Statista da će do 2026. njegova vrednost dostići 34 milijarde dolara. Pritom, precizna poljoprivreda i tehnologije koje je omogućavaju su, kako kaže naš sagovornik, u stalnom razvoju.

- Različite tehnologije beleže veliki napredak u prethodnim godinama, ali bih posebno izdvojio dronove kao sve značajniji izvor podataka, uz satellite, senzore i generalno alate za prikupljanje digitalnih podataka, zatim softverska rešenja za njihovu obradu i analizu, i naravno opremu koja omogućava primenu takvih analiza. Primer za to su dronovi za prskanje koji su od skora osposobljeni da se bave varijabilnim i preciznim prskanjem – objašnjava Dobrota.

AI na njivi

Tehnologija koja je danas u centru pažnje investitora, koliko i najšire javnosti, je veštačka inteligencija, a naš sagovornik ističe da je njena primena u poljoprivredi, za koju postoje brojne mogućnosti, i dalje u razvoju. Najčešće

ZA NEPUNE DVE GODINE SKORO 60 MILIONA EVRA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

Kada je reč o stranim direktnim investicijama u poljoprivredu, šumarstvo i ribarstvo, kako ih prati domaća statistika, tokom 2021. pristiglo je ukupno 42,6 miliona evra, dok je za devet meseci prošle godine na ime SDI u tom sektoru došlo 16,8 miliona evra.

Domaće kompanije prijavile su daleko impresivnije rezultate, ali – kada se primarnoj proizvodnji pridoda i proizvodnja hrane. Potpredsednik Delta Holdinga i generalni direktor Delta Agrara Dejan Jeremić rekao je krajem januara, na predstavljanju godišnjih rezultata, da je u 2022. godini ta kompanija imala rast prihoda od gotovo 16 odsto, na 319,8 miliona evra, da je EBITDA bila 25,6 miliona evra, a da je ukupan rezultat bio oko 445 miliona evra.

- Za ovu godinu planiran je rast agrarnog dela od 11,4 odsto na 356,3 miliona evra, a EBITDA na oko 30 miliona evra. Kada se na to dodaju prihodi koje očekujemo u četiri fabrike koje rade pod okriljem kompanije, u 2023. se očekuje pola milijarde evra prihoda – rekao je on, a uspeh u poslovanju pripisao primeni najsavremenije agrarne tehnologije ili “pametnoj poljoprivredi”.

MK Grupa najavila je da će u naredne tri godine investirati 1,6 milijardi evra u obnovljive izvore energije, turizam, nekretnine i – agrar. Krajem prošle godine, Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) odobrila je, inače, 25 miliona evra kredita MK Grupi, uz očekivanje da ta pozajmica “doprinese razvoju potencijala Srbije u agrobiznisu”.

- Zajam EBRD-a će finansirati investicije MK Grupe u poljoprivredu i proizvodnju šećera. Kredit bi trebalo da pomogne kompaniji tokom trenutne krize izazvane globalnim problemima sa snabdevanjem hranom. Takođe, podrška je usmerena i na ojačavanje upotrebe digitalnih veština, a MK Grupa trebalo bi i da proširi digitalizaciju poljoprivrednih procesa – navedeno je u saopštenju EBRD povodom odobrenja kredita.



FOTO: FREEPIK

se, kako kaže, koristi za analizu podataka i predviđanje prinosa, praćenje stanja biljaka i zdravlja useva, različite predikcije i ukazivanja na moguće 'alarme' i slično.

- Mogući pravci razvoja AI u agraru uključuju veću integraciju senzorskih mreža, automatizaciju procesa, inteligentno upravljanje usevima i proizvodnjom hrane, kao i upotrebu autonomnih mašina i robota za rad u poljoprivredi. AI rešenja će biti sve sofisticiranija, pa će se tako moći koristiti za rešavanje sve većeg broja problema u poljoprivredi, optimizaciju trošenja sve većeg broja različitih resursa i za direktno davanje upozorenja, saveta i predloga poljoprivrednicima, što je upravo jedna funkcija koji i mi uskoro pokrećemo u našoj aplikaciji – najavio je Dobrota za Biznis.rs.

Agremo kao softversko rešenje, inače, nije namenjeno samo poljoprivrednim proizvođačima. Popularna je primena za analizu oglednih polja, kao proizvod namenjen istraživačima i svima koji sprovode terenske eksperimente. Koriste ga semenske kompanije, hemijske kuće i ostali, jer dobijaju precizne infor-

macije o razvoju hibrida, kvalitetu nicanja, evaluaciji efikasnosti preparata ili performansama oglada. Kod osiguranja useva, Agremo omogućava proceniteljima štete da lakše obavljaju svoj posao na polju kroz efikasniju identifikaciju i kvantifikaciju štete i generalno utvrđivanje stanja useva.

Zahvaljujući takvim mogućnostima, Agremo je do sada privukao 1.900 klijenata širom sveta, a trenutno produbljuju partnerstvo koje su razvili prošle godine sa vodećim svetskim proizvođačem dronova, kompanijom DJI.

- DJI proizvodi dronove za mapiranje i prskanje, dok je Agremo obezbedio 'kariku koja nedostaje' – naš AI analizira mapu i generiše mapu korova, odnosno prskanja, koja se učitava u dron za prskanje. Partnerstvo je objavljeno na njihovoj godišnjoj konferenciji u Las Vegasu krajem prošle godine i trenutno sklapamo partnerstva sa njihovim distributerima na svim kontinentima, što nama otvara dodatni globalni kanal distribucije – rekao nam je Dobrota.

Jedna od najčitanijih vesti na našem portalu bila je ona o proceni domaćih

stručnjaka da bi i domaći poljoprivrednici mogli da zarađuju 37.000 evra po hektaru poput holandskih, ali samo ukoliko se temeljno promeni koncept funkcionisanja domaće poljoprivrede. Da li je pametna poljoprivreda taj koncept koji vodi ka "holandskoj zaradi" na srpskoj zemlji?

- Zarada od 37.000 evra po hektaru deluje donekle utopistički, ali sam siguran da bi proizvođači bili zadovoljni da povećaju profit i u manjem iznosu od tog. Moguće je da pametna poljoprivreda donese značajne uštede i dodatne prihode srpskim poljoprivrednicima, ali to zavisi od velikog broja faktora – vrste useva, veličine poseda, opreme i mehanizacije kojom proizvođač raspolaže, nivoa usvajanja različitih tehnologija i niva obučenosti poljoprivrednika – upozorava Dobrota.

Zaključuje da su od ne manjeg značaja i uređenost i razvijenost sistema, okruženja i tržišta u kome poljoprivrednici posluju.

- Svaka zemlja ima specifične izazove, okruženje, tržište i mogućnosti koje treba uzeti u obzir – poručio je Dobrota.

MILICA RILAK



LABORATORIJA
FieldTest

Dositejeva 11 11000 Beograd, Stari Grad

011 226 91 45 011 226 11 45

office@fieldtest.rs www.fieldtest.rs

ISPITIVANJE HRANE I HRANE ZA ŽIVOTINJE

ISPITIVANJE PREDMETA OPŠTE UPOTREBE

ISPITIVANJE DUVANA I DUVANSKIH PRERADEVINA

FITOSANITARNA ISPITIVANJA

ISPITIVANJE EFIKASNOSTI I SELEKTIVNOSTI
SREDSTAVA ZA ZAŠTITU I PREHRANU BILJA

ISPITIVANJE FORMULACIJA PESTICIDA I DUBRIVA

MIKROBIOLOŠKA ISPITIVANJA



FONTANA JM

FONTANA JM CONSTRUCTION DOO

Postavljanje vodovodnih, kanalizacionih, grejnih i ventilacionih sistema
Zajedno pravimo bolju budućnost. Gradnja sa vizijom i kvalitetom!



Jurija Gagarina 36a
11070 Beograd, Novi Beograd
011 429 17 01 060 315 97 94
office@fontanajm.rs
www.fontanajm.rs



VRHUNAC INFLACIJE SE OČEKUJE TOKOM LETA

SRPSKA PRIVREDA JESTE PREDOMINANTNO ORIJENTISANA NA ZEMLJE EVROPSKE UNIJE I REGIONA, ALI SRPSKA POLITIKA JE USMERENA NA SVE STRANE SVETA. I TU JE I ODGOVOR NA PITANJE O PRAVCU NAŠEG RAZVOJA, JER BI FINANSIJSKI INTERESI TREBALO DA BOJE POLITIČKE, A NE OBRNUTO. LIČNO NE OČEKUJEM DA ZEMLJE EU IMAJU PREVIŠE TOLERANCIJE ZA NAŠE ODLUKE U NAREDNOM PERIODU. I SAME SE SUOČAVAJU SA PRIVREDNIM TURBULENCIJAMA I PREVIRANJIMA I EKONOMSKIM IZAZOVIMA. TRENUTNO JE NA SVETSKOJ SCENI NOVA GEOPOLITIČKA PODELA I U TOJ PODELI MOGLI BISMO OSTATI NIČIJI, ODNOSNO NIKOME DOVOLJNO BITNI

Trenutna ekonomska situacija u Srbiji i regionu je prilično slična. Politika i ekonomija su isprepletane više nego što je poželjno i često su ekonomske odluke uslovljene političkim uveravanjima. Delimično je to posledica dešavanja na svetskim tržištima, ali delimično je to i naš specifičan geopolitički milje. Dešavanja na svetskoj sceni, poput pada vrednosti valuta, rasta inflatornih kretanja, povećanja nezaposlenosti, naglih promena prioriteta u energetske agendi i vraćanja nekih zemalja na nuklearne izvore energije, ali i otpuštanja u finansijskoj i IT industriji, problemi likvidnosti i nedostatka investicionih utočišta, izvesno će uticati i na našu zemlju i na zemlje regiona.

Ovako Slađana Benković, profesor Fakulteta organizacionih nauka Univerziteta u Beogradu i šefica Katedre za finansijski menadžment i računovodstvo, ocenjuje trenutnu ekonomsku situaciju u Srbiji i regionu. U razgovoru za Biznis.rs ona govori o uzrocima najnovije bankarske krize i njenim efektima na srpsko finansijsko tržište, poslovnoj klimi i rezultatima privrede u prošloj godini, inflaciji, mogućoj recesiji, kamatama i monetarnoj politici.

- Kada govorimo o miljeu u kome posluje srpska privreda, mi se odavno oslanjamo na projekcije velikih svetskih ekonomija i njihovih ekonomista koje ukazuju da se vrhunac inflacije očekuje tokom leta. Na to posebno ukazuju sektori za rizik velikih međunarodnih kompanija koje posluju i u Srbiji i u regionu. To znači da je ispred nas izuzetno izazovan period, i za privredu i za građane.

Koliko je rastuća inflacija uticala na poslovanje i kada bi moglo da dođe do stabilizacije cena i tržišta?

- Inflatorna kretanja su zaista izazvala šok na svetskom tržištu i gotovo da nema zemlje na koju nisu uticala, jer su nastala kao posledica dešavanja na svetskoj političkoj i ekonomskoj sceni. Kao takva donela su mnogo izazova za poslovanje privrede, poput otežanog dolaska do energenata po određenoj ceni, povećanja broja dobavljača, prolongiranje vremena nabavke komponenti za održavanje poslovnog ciklusa, nemogućnosti izlaska na određena tržišta. Kako se ratna dešavanja na istoku Evrope ne smiruju, teško je reći sa preciznošću kada će se zaustaviti ovo stanje destabilizacije tržišta i cena. Analitičari Harvard Business Review tvrde da se vrhunac može očekivati na leto 2023. godine.

Što se Srbije tiče, može se reći da se za sada dobro nosimo sa novonastalom situacijom, iako za privredu tu nema ništa podsticajno jer oporavak evropske, pa ako hoćete i srpske ekonomije, umnogome zavisi od dešavanja na evropskom tržištu. Izveštaji Evropske centralne banke i Bloomberg-a iz marta 2023. godine ukazuju da je inflacija u Srbiji iznosila 16,2 odsto, odnosno da je bila na nivou januara 2008. godine. To nimalo nije obećavajuće, odnosno nikako ne može biti stimulativno za našu privredu, a naravno da se odražava i na kvalitet života građana.

Koliko je realna opasnost od recesije u ovoj godini?

- Recesija je po meni izvesna, jer smo mi suviše mala i država i ekonomija da bi nas dešavanja na svetskoj, a naročito evropskoj sceni, mogla zaobići. Samo je pitanje kada i u kom obimu će se recesija pojaviti i koliko će uticati na privredu i građane. Turbulencije koje se dešavaju u vodećim svetskim ekonomijama moraju se odraziti i na naš ekonomski i finansijski sistem. Srbija je u Evropi, investicije u našu zemlju su prevashodno došle iz zemalja EU, mi najviše izvozimo u zemlje Evrope (naročito zemlje regiona), naš valutni sistem vezan je za valutu zemalja EU, i onda je jasno da će se to odraziti i na našu zemlju. U kom obimu – zavisi od nekoliko ključnih rizika, a naročito političkih.

Prognoze koje su nastale kao osvrt na poslednja dešavanja u sektoru informacionih tehnologija i u bankarskoj industriji nedvosmisleno ukazuju da će se promene i potreba za prilagođavanjima morati dogoditi i u drugim sektorima, što će se sigurno negativno odraziti i na sektor radne snage, ali i doneti nove finansijske udare i inflatorna kretanja. Na to ukazuju i martovski izveštaji predstavnika američkih Federalnih rezervi koji predviđaju recesiju u ovoj godini, tačnije krajem 2023. godi-

RECESIJA JE PO MENI IZVESNA, JER SMO MI SUVIŠE MALA I DRŽAVA I EKONOMIJA DA BI NAS DEŠAVANJA NA SVETSKOJ, A NAROČITO EVROPSKOJ SCENI, MOGLA ZAOKLIČITI. SAMO JE PITANJE KADA I U KOM OBIMU ĆE SE RECESIJA POJAVITI I KOLIKO ĆE UTICATI NA PRIVREDU I GRAĐANE. TURBULENCIJE KOJE SE DEŠAVAJU U VODEĆIM SVETSKIM EKONOMIJAMA MORAJU SE ODRAZITI I NA NAŠ EKONOMSKI I FINANSIJSKI SISTEM

ne, kao i dalje povećanje kamatne stope za 0,25 odsto, odnosno na pet odsto, ali i smanjenje stope zapošljavanja na tržištu rada. U isto vreme, ekonomski komesar EU Đentiloni u svom izveštaju takođe ukazuje na izvesnu i očekivanu blagu recesiju u drugoj polovini 2023. godine. To bi značilo da je tržište EU uspešno da spreči duboku recesiju, ali je još uvek izuzetno osetljivo.

Ponoviću – ono što se dešava u velikim svetskim ekonomijama ne može da ne utiče na srpsku ekonomiju.

Srpska privreda je dosta orijentisana na zemlje Evropske unije i regiona. Kako će dešavanja na ovim tržištima u narednom periodu uticati na pravac našeg razvoja?

- Kao što kažete, srpska privreda jeste predominantno orijentisana na zemlje Evropske unije i regiona, ali srpska politika je usmerena na sve strane sveta. I tu je i odgovor na pitanje, jer bi finansijski interesi trebalo da boje političke, a ne obrnuto. Lično ne očekujem da zemlje EU imaju previše tolerancije za naše odluke u narednom periodu. I same se suočavaju sa privrednim turbulencijama i previranjima i ekonomskim izazovima. Trenutno je na svetskoj sceni nova geopolitička podela i u toj podeli mogli bismo ostati ničiji, odnosno nikome dovoljno bitni. A to je po meni verovatnije negoli da budemo svačiji i svima poželjni.

Narodna banka Srbije već godinu dana povećava referentnu kamatnu stopu. Pojedini stručnjaci tvrde da se može očekivati rast ključne kamate

i u narednih nekoliko meseci. Kako ova kretanja utiču na privredu i šta očekujete do kraja ove godine? Koliko će monetarna politika centralnih banaka poput ECB i FED uticati na uslove poslovanja u Srbiji, a koliko na bankarski sektor?

- Odluke Evropske centralne banke i Federalnih rezervi se odražavaju na dešavanja svetskih ekonomija. Prosto, američki dolar i evro su dve od četiri čvrste svetske valute koje predstavljaju utočište za mnoge svetske investitore. I bankarska kriza koja se trenutno dešava u Švajcarskoj ima uticaj na dešavanja na finansijskom tržištu, budući da se svetska finansijska tržišta u ovom momentu udaljavaju od korišćenja švajcarskog franka u trgovanju. Sigurnosti radi.

Naš bankarski sistem nije deo bankarskog sistema Evropske centralne banke, ali finansijsko poslovanje jeste, jer je vezano za evro kao valutu i za politike ECB, te će se tako promene ključne kamatne stope odražavati i na monetarni sistem Srbije, uključujući i aranžmane koji su vezani za poslovanje sa trećim zemljama, a koji su iskazani u evrima. Narodna banka Srbije prati i dešavanja na svetskoj sceni i prilagođava referentnu kamatnu stopu. Rast cene kapitala uvek je odgovor na povećana inflatorna kretanja. Zato mislim da možemo očekivati da će se taj trend nastaviti i u narednom periodu. To izvesno nije povoljno niti stimulatивно za privredu, jer se cena kapitala nadmeće sa inflacijom i sigurno vodi ka smanjenoj privrednoj aktivnosti.

Kada već pominjemo bankarsku krizu, koji je glavni uzrok najnovijih

NE OČEKUJEM LOŠE REZULTATE PRIVREDE ZA 2022. GODINU

Kraj marta je bio rok za predavanje finansijskih izveštaja za 2022. godinu, a uskoro bi trebalo da bude poznato i kako je poslovala srpska privreda. Kakve rezultate očekujete i kako u globalu ocenjujete poslovnu klimu u Srbiji tokom prošle godine?

- Prošla godina je zaista bila turbulentna, opterećena i troškovima koji su nastali tokom pandemije, zatim naglim rastom inflacije, posledicama ratnih dešavanja na svetskoj, ali i regionalnoj sceni, cenama i raspoloživošću energenata, i konačno padom ekonomske aktivnosti kao posledice svega navedenog. Za finansijske institucije to je značilo teži dolazak do finansijskih sredstava i posledično rast cene kapitala na evropskim i svetskim finansijskim tržištima. Za privredu i građane to je značilo smanjenu mogućnost dolaska do kredita i nižu kupovnu moć, naročito u drugom kvartalu prethodne godine. Ipak, Srbija je u prethodnoj godini ostvarila neprekinut investicioni ciklus i visok nivo kapitalnih investicija. Imajući sve to u vidu, iskreno ne očekujem da rezultati koji treba da pruže prikaz privredne aktivnosti tokom 2022. godine budu loši – ocenjuje naša sagovornica.

turbulencija na bankarskom tržištu SAD i problema sa švajcarskom bankom Credit Suisse, koji su izazvali globalnu paniku? Da li je loš finansijski menadžment u ovoj situaciji bio presudan i gde je nastala ključna greška?

- Silicon Valley banka (SVB) i Credit Suisse banka (CSB) imaju malo toga zajedničkog, i sa aspekta veličine njihove imovine, strukture klijenata, pa i lokacije. Ono što dele jeste „sentiment“ koji njihovi klijenti i investitori osećaju prema ovim finansijskim institucijama, ali u isto vreme i gubitak poverenja u obe banke, što je izazvalo problem likvidnosti.

Naime, okolnosti na finansijskim tržištima su takve da postoji izuzetna senzitivnost na informacije. Tako Silicon Valley banka, koja je na kraju 2022. godine imala vrednost aktive 200 milijardi dolara i koja je svoje usluge predominantno vezala za



tehnološke kompanije, platila je visoku cenu vezivanja svog portfolija klijenata predominantno za jednu granu industrije. Samo 48 sati je prošlo od trenutka kada je SVB saopštila da je prodala svoj portfelj obveznica sa gubitkom do kolapsa koji je snašao ovu finansijsku instituciju. Brza reakcija vlasnika na promene cena akcija koja se ogledala kroz povlačenje depozita delimično se pripisuje društvenim medijima i njihovoj sposobnosti da brzo šire informacije.

Turbulencije koje se dešavaju u tehnološkoj industriji poslednjih meseci uslovile su potrebu mnogih klijenata za gotovinom, te su povlačili svoje depozite. Bez depozita, odnosno bez tog izvora gotovine, banke gube izvor iz koga obezbeđuju sredstva za kreditiranje i investiranje, odnosno snagu koja ih čini ključnim „igračem“ u poslovnom ciklusu privrednih subjekata na tržištu. Zato se često pro-

vlači misao da je za propast Silicon Valley banke odgovoran menadžment banke, što proizilazi iz više propusta kao što je struktura portfolija klijenata i investitora i, naravno, izuzetno loša anticipacija rizika. Svih rizika: dakle, i političkih i komercijalnih i finansijskih.

A šta je izazvalo krizu u zemlji koja je poznata po svojoj bankarskoj tradiciji?

- Sa druge strane Atlantika imamo dešavanja otprilike u isto vreme u Švajcarskoj, zemlji koja ima reputaciju u bankarskom poslovanju. Iako je Credit Suisse bila druga po veličini švajcarska banka sa izuzetno dugom tradicijom i 150 kancelarija u više od 50 zemlja širom sveta, činjenica je da je to banka koja je u poslednjih nekoliko godina pretrpela niz skandala, smenu menadžmenta i više značajnih gubitaka, što je navelo klijente da povuku 110 milijardi švajcarskih franaka (oko 119 milijar-

di dolara) sredstava u poslednjem kvartalu 2022. godine. Suočavajući se sa padom svojih akcija, koje su izgubile oko tri četvrtine svoje vrednosti za godinu dana, Credit Suisse je pokušala da pozajmi 54 milijarde dolara početkom 2023. godine kako bi podstakla likvidnost i povećala poverenje investitora.

Međutim, sredinom marta, glavni pokrovitelj banke – Saudijska nacionalna banka, koja je u isto vreme bila i najveći akcionar sa učešćem od 10 odsto kapitala – odbila je bilo kakve dodatne pozajmice Credit Suisse banci zbog regulatornih barijera. Zato je banka u martu 2023. godine prodala Swiss Investment bank (UBS), svom glavnom konkurentu za 3,3 milijarde dolara. To je izuzetno skroman iznos imajući u vidu veličinu banke. I u ovom slučaju može se reći da je menadžment banke odgovoran za sva dešavanja koja su dovela do preuzimanja banke.



Ono što je zajedničko u oba slučaja, je poljuljano poverenje. A dozvolićete – poverenje je najčešće ključan faktor prilikom odabira banke, što je ove dve institucije koštalo opstanka na finansijskom tržištu.

Kako ova dešavanja mogu uticati na srpsko finansijsko tržište?

- Ova dešavanja ne mogu direktno uticati na naše finansijsko tržište, ali indirektno sigurno hoće. Za sada su šira finansijska tržišta Evrope stabilna, tim pre što su američka i švajcarska vlada, pa i njihove centralne banke, stale iza banaka koje su imale problema u prvom kvartalu 2023. godine i donele odluke koje bi trebale da doprinesu smirivanju tenzija na finansijskim tržištima. Reći ću i da se u finansijskom sektoru poverenje stiče sporo.

Koliko su učesnici na našem tržištu edukovani (bankari, fizička lica, građani...) i imamo li razloga za strah zbog toga?

- Ako govorimo o profesionalcima koji su angažovani u finansijskim institucijama i koji su aktivni na finansijskim tržištima, smatram da su izuzetno edukovani i da sa pažnjom prate šta se dešava

REFORMA ENERGETSKOG SEKTORA DONOSI NOVI INFLATORNI UDAR

Kako će najnovija majska poskupljenja energije uticati na poslovanje preduzeća, a kako na životni standard građana?

- Poskupljenja energije su neminovna, jer reforme sektora energetike koštaju, baš kao i modernizacija i izgradnja novih kapaciteta. Istina je takođe da je cena struje bila jedan od faktora koji je poprilično čuvao sektor privrede u prethodnom periodu. Ali, sa najnovijim sugestijama Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) izvesno je da moramo pristupiti reformama i ovog sektora i EPS-a kao našeg najvećeg proizvođača električne energije. Mislim da će to biti još jedan od izazova i inflatornih udara u našem finansijskom sistemu i da će se odraziti i na srpsku privredu, ali i na kvalitet života građana – zaključuje Slađana Benković.

globalno. Finansije su disciplina koja je u poslednjih deceniju doživela najviši stepen digitalizacije. Shodno tome su i sama razmena informacija, način komunikacije i nivo potrebnih znanja, usloveli da učesnici na finansijskim tržištima i mogu i moraju pratiti dešavanja u svetu, i promišljati o tome koliko ta dešavanja mogu uticati na naše finansijsko tržište.

Istovremeno, ako govorimo o pismenosti građana, onda moram reći da je i u tom pravcu poslednjih godina mnogo urađeno. Naime, i na nivou obrazovnih institucija na kojima se izučava savremeno finansijsko poslovanje, kao i na nivou

samih finansijskih institucija, strukovnih udruženja i agencija vezanih za finansijsko poslovanje, učinjeni su značajni napori u cilju finansijskog opismenjavanja klijenata. Razvijeni su brojni programi i treninzi namenjeni široj publici, pratiocima i slušaocima u cilju podizanja svesti i informisanja o specifičnostima i zakonitostima imanentnim za finansijsku industriju. Dakle, kreirani su uslovi da se svako ko želi može upoznati sa najnovijim dešavanjima u finansijskoj industriji – zaključuje profesor Fakulteta organizacionih nauka Slađana Benković.

MARKO ANDREJIĆ



industrijski ventilacioni sistemi • inox dimnjaci

IZRADA VENTILACIONIH CEVI I ELEMENATA



Brza BB
16203 Leskovac, Brza
065/6446028
janicijevic.idy@gmail.com



**TOPLI OBROCI ZA
VAŠE ZAPOSLENE PO
VEOMA PRISTUPAČNIM
CENAMA**

Cara Lazara 22 15353 Šabac, Majur
064/8065769
kantinvan@hotmail.com



kantinvan



DOKAPITALIZACIJA BI NAM POMOGLA DA STABILIZUJEMO POSLOVANJE

KADA NOVOSADSKI SAJAM ZARADI JEDAN DINAR, PRILIKOM ORGANIZOVANJA NEKE MANIFESTACIJE, CELOKUPNA GRADSKA PRIVREDA ZARADI 7 DO 14 DINARA. NIJE SAJAM TAJ KOJI NAJVIŠE PROFITIRA, VEĆ HOTELI, RESTORANI, ŠTAMPARIJE, TAKSISTI... MISLIM DA JE VREME DA U NOVOM SADU POKUŠAMO DA NAPRAVIMO I JEDAN OZBILJAN SAJAM INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA, POŠTO SMO POSTALI CENTAR I TE DELATNOSTI

Krajem marta Novosadski sajam je obeležio veliki jubilej – 100 godina rada, svečanom akademijom na kojoj je prikazan korporativni film i odigrana predstava „100 godina Sajma“ u izvođenju glumaca Srpskog narodnog pozorišta. Priređen je i nastup simfonijskog orkestra Zrenjaninske filharmonije, a bogat program krunisan je spektakularnim vatrometom.

- Svečana akademija se svojim sadržajem, uz prikazivanje filma, predstavu i moderni momenat filharmonije i bubnjara, pretvorila u jedan potpuno vanserijski spektakl. Sve je bilo veoma zapaženo i lepo medijski ispraćeno. Opredelili smo se da ovo uradimo u martu, pred Poljoprivredni sajam, kako bismo malo podigli tenziju u javnosti i skrenuli pažnju, jer jubilej traje godinu dana i treba ga iskoristiti i staviti u funkciju biznisa što je pre moguće – kaže u razgovoru za Biznis.rs generalni direktor Novosadskog sajma Slobodan Cvetković.

On zaključuje da je prvi deo priče u vezi sa obeležavanjem jubileja uspešno zaokružen. Sada sledi drugi deo, čija finalizacija se očekuje ovih dana, a to je završetak monografije, nakon čega sledi i njena promocija. Treća stvar je vezana za saradnju sa Poštom Srbije, koja je u čast ove značajne godišnjice napravila posebnu poštansku markicu.

- Očekujemo i jednu emisiju na Radio-televiziji Vojvodine koja će biti posvećena ovom velikom jubileju, a imaćemo i izložbu radova po školama, kao i postavku u Muzeju Vojvodine – najavljuje Cvetković ostale planirane sadržaje.

Pored 100. godišnjice od osnivanja Novosadskog sajma, ove godine

održava se i 90. Međunarodni poljoprivredni sajam, koji je postao zaštitni znak i glavna privredna izložba na sajmištu u Novom Sadu.

Kako će izgledati ovogodišnja manifestacija? Koliko izlagača očekujete?

- Što se tiče Međunarodnog poljoprivrednog sajma, koji će biti održan od 20. do 26. maja, i ovom prilikom ćemo podsetiti na bogatu tradiciju naše kuće. U Hali 6 ćemo imati muzej u kome će biti predstavljena čitava hronologija poljoprivrede u našoj zemlji, u saradnji sa muzejom Žeravica. Biće to najozbiljnija postavka, sa eksponatima od prvih raonika na njivama i prvih traktora, gde će moći na jednom mestu da se isprati razvoj poljoprivrede, a zatim će posetioci izaći i sresti se na našem sajmištu sa najnovijim tehničkim dostignućima, najnovijim traktorima, kombajnima, ostalim mašinama. Moći će praktično da uživaju u svojevrsnom vremeplovu.

Kada je reč o organizaciji, prodaja za ovogodišnji poljoprivredni sajam je već skoro završena, pošto smo imali veliko interesovanje izlagača. Zemlja partner je Italija koja se stvarno potrudila da da svoj maksimalan doprinos i mi ćemo tokom tih sedam dana u Novom Sadu imati i dane italijanske kulture, koncerte, predstave, degustaciju italijanske hrane...

Tu su i svi dosadašnji sadržaji na koje su vaši posetioci navikli?

- Stočarski deo koji uvek predstavlja posebnu atrakciju za naše posetioce, a kako vreme prolazi postaje i edukativnog karaktera jer deca sve manje imaju prilike da se sretnu sa domaćim životi-

njama. U saradnji sa Ministarstvom poljoprivrede potrudili smo se da ta izložba bude na visokom nivou, sa velikim brojem grla. Tu su i svi raniji sadržaji, poput konjičkih utakmica sa preponama, zaprežnih kola, Dana stočara gde dodeljujemo najznačajnija znamenja za najkvalitetnija grla i retke specifične rase. To takođe radimo zajedno sa ministarstvom poljoprivrede koje u potpunosti finansira taj projekat i sa kojim ove godine imamo još bolju saradnju.

Ministarka Jelena Tanasković pokazala je dodatni sluh za naše aktivnosti, pa ćemo realizovati i projekat Urbani salaš, gde će deca videti kako se proizvodi hrana i kako izgleda ceo taj proces. Imaćemo eksponate sa geografskim poreklom, zatim organske proizvode, ocenjivanje kvaliteta po robnim grupama. Biće i veće šampiona. Dakle, Međunarodni poljoprivredni sajam u svom punom sjaju, gde očekujemo veliku posetu i da to bude prvi pravi sajam posle korone.

Pandemija je značajno uticala na poslovanje čitave privrede, a sajamska industrija je bila jedna od najpogođenijih grana, s obzirom na to svoj karakter i činjenicu da se praktično zasniva na direktnim susretima i umrežavanju. Kako je Novosadski sajam poslovao prethodnih godina, imajući u vidu sve te okolnosti, a zatim i globalnu ekonomsku krizu?

- Za vreme korone je apsolutno sve bilo zaustavljeno. Mi ni fizički nismo mogli da uđemo u firmu, jer je na Novosadskom sajmu bila bolnica. Takođe, nismo mogli da obavljamo svoju primarnu delatnost, da održavamo priredbe i tako



SRBIJA KAO MOST IZMEĐU ISTOKA I ZAPADA

- Još jedna dimenzija koju uvek ističem je politička pozicija neutralnosti koju već duži niz godina držimo ovde u Srbiji. Interesantni smo kao tržište jer kompanije sa istoka, na primer iz Indije, Turske, Kine, Rusije najlakše mogu da iskažu interesovanje prema zapadnim tržištima kroz Srbiju. S druge strane, i svim tim zapadnim kompanijama, kojima je iz različitih razloga teže i komplikovanije da izvoze na istok, zgodno je da idu preko srpskog tržišta. Tako se Srbija, zajedno sa našim sajmovima – Novosadskim i Beogradskim, postavila kao mesto susreta ili most između istoka i zapada. Mislim da je to dobra pozicija i treba je koristiti – zaključuje Slobodan Cvetković.

zarađujemo. Sva sreća da smo domaćinski vodili kuću, pa smo na početku pandemije imali oko milion evra na računu, čime smo uspeali da finansiramo plate i obaveze prema državi u periodu dok se nismo snašli da se kreditno zadužimo kod Poštanske štedionice. Još uvek nismo ni blizu rezultatima poslovanja koje smo imali ranije. I prošlu godinu smo završili u minusu, a tome je značajno doprineo rast cena energenata i radne snage.

Istovremeno, mi nismo mogli da podignemo cenu naših usluga, poput cene kvadrata iznajmljivanja prostora, jer je privreda ostala ranjena od korone i ne bi mogla da podnese te namete. Da smo rizikovali sa povećanjem cena, rizikovali bismo da ne održimo manifestacije jer je pitanje da li bismo imali dovoljan broj izlagača. Tako bismo izgubili nešto što traje 100 godina. Zato smo se opredelili za restriktivniji pristup i određeni kompromis, da malo „uštine“ i sa

naše strane, ali da sačuvamo nešto što je brend i grada i države. Mislim da smo uspeali u tome.

Koji je sledeći korak, kako planirate dalji oporavak?

- Ono što očekujemo kao pomoć od sistema, pre svega od države, odnosno Grada Novog Sada, je jedan proces dokapitalizacije. Grad ima 24 odsto vlasništva u Novosadskom sajmu, a ne može direktno da nas finansira. Očekujemo da dokapitalizacijom uloži određeni iznos, čime bi povećao svoj udeo u vlasništvu ovog fantastičnog sajma i fantastičnog sajmišta. Mi imamo jako dobro locirano zemljište, možda najpotentnije u perspektivi u ovom urbanom delu Novog Sada. To je 22 hektara između najkvalitetnijih saobraćajnica, tako da mislim da je grad tu svakako zainteresovan da poveća svoj kapital, a nama bi pomoglo da ozdravimo, da vratimo deo kredita koji smo uzeli i da stabilizujemo poslovanje.

Imali smo već niz razgovora na tu temu i sa gradonačelnikom i sa članom gradskog veća za finansije. S obzirom na to da je reč o vanrednoj investiciji Grada Novog Sada, svakako je razumljivo da treba vremena da se sve nekako uklopi. Očekujem da to bude u predstojećem rebalansu, jer je zaista neophodno. Teško je održati ovaj veliki sistem bez takve vrste podrške, tako da se nadam da će nam to omogućiti da se kvalifikujemo za narednih 100 godina rada.

Uprkos navedenim teškoćama, manifestacije na Novosadskom sajmu se redovno održavaju. Izložbe su se vratile u klasičan format, a ni posetioci nisu zaboravili na neke tradicionalne priredbe.

- Da, sve to ide nekim svojim tempom. Ono što smo uspeali 2019. godine – da imamo maltene 80 sajamskih dana – taj nivo još nismo dostigli, ali naši prihodi nisu samo od manifestacija koje sami organizujemo, nego i od onih koje za nas rade spoljni saradnici. Tu su, na primer, Oktobarfest, Dani piva, Fashion Week, zatim koncerti u Hali 2, festival Green Love, Automoto show... To su sve aktivnosti koje se dešavaju na Novosadskom sajmu, a nisu direktno u našoj organizaciji, ali nam se zato plaća zakup i skreće se pažnja javnosti na sajmište.

Novosadski sajam svojim radom i organizovanjem događaja značajno utiče i na lokalnu privredu i prihode drugih delatnosti, poput ugostitelja, hotelijera, prevoznika... Zapravo je zarada pratećih sektora sajamske industrije višestruko veća od vaše, ali sve to funkcioniše kao sinergija?

- Kada Novosadski sajam zaradi jedan dinar, prilikom organizovanja neke manifestacije, celokupna gradska privreda zaradi 7 do 14 dinara. Nije sajam taj koji najviše profitira, već hoteli, restorani, štamparije, taksisti, zatim su tu honorari za dodatno angažovane ljude, boravišne takse... Kada mi imamo 130.000-140.000 posetilaca za vreme Međunarodnog poljoprivrednog sajma, neka je samo 30.000 ljudi sa strane, to je neki dodatni novac za Novi Sad. I to je uloga sajma.

Takođe, Poljoprivredni sajam je međunarodni, ali se mi generalno trudimo da sve sajamske manifestacije budu regionalnog karaktera i da ostanemo na



mapi. Kada pogledate okruženje, osim Budimpešte nemate u bivšoj Jugoslaviji nijedan sajam koji radi ni blizu kao nekada – Zagreb, Skoplje, Sarajevo... Mi trenutno imamo najjači poljoprivredni sajam u regionu, a trudimo se da zajedno sa Beogradskim sajmom držimo primat u sajamskoj industriji regiona.

Koliko se sajamska industrija generalno oporavila od udara pandemije i kako funkcioniše u trenutnim geopolitičkim okolnostima?

Koliko poslovna klima i situacija u kojoj se nalazi privreda utiče na vaše poslovanje?

- Apsolutno nije lako poslovati u trenutnim okolnostima, nikome nije lako. Ono što smo mi primetili kao trend, na primer – na sajamskim manifestacijama velike kompanije koje su ranije zakupljivale veliku površinu i koristile po hiljadu kvadrata, sada traže 1.500, dok se mnogim malim firmama dešava da sada nemaju novca da izađu na sajam. Tako veliki postaju još veći, a deo manjih preduzeća praktično nestaje, što nama dodatno usložnjava posao. Kada imamo veliki broj izlagača i divergenciju rizika, onda i mi možemo da kalkulišemo oko cene, a kada dođe mali broj velikih kompanija, onda su praktično one u poziciji da postavljaju pravila igre. Delimično se krećemo u tom pravcu.



Pored izlagačkog dela, veliki izazov su nam troškovi, pre svega energenti. Struja je nekoliko puta poskupela, treba razmišljati i o solarnim panelima i mogućnosti da se tako nadomesti deo troškova. Razmišljamo i o tome da sajamski prostor, kada nije u funkciji naše glavne delatnosti, dajemo u zakup. Naša imovina knjigovodstveno vredi 40 miliona evra, a tržišno možda i svih 200 miliona evra, i sve to treba održavati. Objekti vremenom propadaju, veliki je i porez, sve su to prilični izazovi.

Ono što ohrabruje je da donekle jača domaća privreda, jer poenta je da sajmovi budu na neki način generatori izvoza. Mislim da bi trebalo u Novom Sadu da pokušamo da napravimo i jedan ozbiljan sajam informacionih tehnologija, pošto smo postali centar i te delatnosti, u saradnji sa velikim kompanijama koje po-

sluju ovde, gde bismo mogli opet da igramo ulogu susreta istoka i zapada i da malo zakotrljamo i taj deo priče. To smo takođe izneli kao predlog našim osnivačima i verujem da će to biti jedna od novih sajamskih manifestacija.

Kakvi su planovi Novosadskog sajma za naredni period?

- Novosadski sajam je članica svetske federacije sajмова i federacije sajмова centralne i istočne Evrope, takođe i Eurasca – evropskih poljoprivrednih sajмова. Imali smo jedan jako

dobar sastanak Eurasca u Parizu, gde su kolege zaključile da mi moramo da ustanovimo potpuno nove parametre za merenje uspešnosti sajamskih manifestacija, jer su se i one potpuno promenile. Manji je broj izlagača, manji broj posetilaca, struktura je drugačija. Svi smo ušli lagano u te neke online virtualne sajmove, što je jako skupo i složeno za izlagače. Biće definitivno puno izazova oko toga kako će sajamska industrija dalje funkcionisati.

Ono što je definitivno jako bitno, to je infrastruktura! Naše hale u Novom Sadu su stare više od 40 godina, nisu multifunkcionalne, nisu modularne, nisu energetske efikasne, samim tim smanjuju i mogućnost eksploatacije. Mislim da će to morati u skorijem periodu da se menja.

Takođe, mi definitivno u ovakvom formatu ne možemo da opstanemo, moramo se menjati i prilagođavati trenutnim okolnostima. Da li to podrazumeva neko izmeštanje sajma na periferiju ili nešto drugo – videćemo, ali u svakom slučaju moramo izvršiti određenu vrstu transformacije u svakom smislu, od tehničkih stvari do novih veština zaposlenih koje su potrebne za funkcionisanje u biznisu 21. veka. Neće biti lako i sigurno će nam biti potrebna i podrška sistema.

MARKO ANDREJIĆ

RUMUNIJA PONOVO NA MEĐUNARODNOM POLJOPRIVREDNOM SAJMU

- Ove godine nam na 90. Međunarodni poljoprivredni sajam ponovo organizovano dolazi i Rumunija, sa svojih 6-7 kompanija. Pokušaćemo da dovedemo i rumunsku publiku, bar iz tog pograničnog dela, jer kada ljudi dođu i upoznaju se mnogo lakše uspostavljaju saradnju, putuje se na obe strane i sve to dobija jednu regionalnu težinu.

Očekujemo i izlagače iz Rusije koji verovatno nemaju priliku nigde u svetu trenutno da se pojave, a moći će ovde kod nas. Trudimo se da kreiramo ambijent da se ljudi sretnu i da mogu da razvijaju svoje poslove – navodi generalni direktor Novosadskog sajma.



UDEO NENAPLATIVIH KREDITA NA ISTORIJSKOM MINIMUMU

KREDITNA AKTIVNOST U SRBIJI I DALJE RASTE, S TIM ŠTO JE Taj rast poslednjih meseci nešto niži nego u prethodnom periodu. Ukupan dug stanovništva prema bankama kreće se oko 1.400 milijardi dinara, a privrede nešto iznad 1.800 milijardi. Dug po gotovinskim kreditima, koji čine najveći deo kredita odobrenih stanovništvu, veći je za tri odsto nego pre godinu dana, dok je rast stambenih kredita u istom periodu bio 11 odsto

Bankarski sektor u Srbiji je stabilan, visoko kapitalizovan i siguran, a u prilog tome govore svi podaci kojima raspolažu ekonomisti i bankarski stručnjaci, kao i svo iskustvo iz prethodnog perioda. Banke su likvidne – po nivou kapitala su iznad standarda i Srbije i Evrope. Ono što je vrlo bitno, videli smo u realnom životu kako se naše banke ponašaju u kriznim situacijama. Tokom pandemije Covid-19 i posle nje, tokom krize zbog rata u Ukrajini, kao i u uslovima povećane inflacije, banke ne da nisu bile u riziku, već su pružile snažnu podršku građanima i privredi da lakše savladaju te krizne trenutke, kaže u intervjuu za Biznis.rs novi generalni sekretar Udruženja banaka Srbije (UBS) Marina Papadakis.

Naša sagovornica je početkom marta 2023. godine na čelu UBS zamenila dotadašnjeg generalnog sekretara Vladimira Vasića. Marina Papadakis dolazi u Udruženje banaka Srbije sa velikim iskustvom u korporativnim pravnim poslovima, kao i u uređenju pravnog okvira za finansijski sektor, i sa spremnošću da to iskustvo sada stavi u funkciju unapređenja bankarskog sektora u Srbiji.

Kroz svoju bogatu karijeru više godina provela je na rukovodećim poslovima u Narodnoj banci Srbije, gde je radila u Direkciji za zakonodavno-pravne poslove, u Kabinetu guvernera i u Sektoru za restrukturiranje banaka. U Misiji Republike Srbije pri Evropskoj uniji bila je predstavnik NBS. U dugogodišnjoj advokatskoj karijeri bavila se korporativnim pravom, komercijalnim pravnim poslovima, pravom konkurencije, regulatornim, administrativnim i evropskim pravom.

Kao glavne ciljeve Udruženja banaka Srbije u narednom periodu generalni sekretar Marina Papadakis izdvaja unapređenje aktivnosti za koje smatra da mogu biti na višem nivou, kao što su odnosi i saradnja sa relevantnim institucijama na bankarskom i finansijskom tržištu, a prvenstveno sa regulatornim telima.

- Želim najpre da naglasim da je u prethodnom periodu Udruženje banaka Srbije, na čelu sa Upravnim odborom, napravilo krupne korake u modernizaciji udruženja, njegovom otvaranju ka javnosti i okretanju ka digitalnim modelima poslovanja koja osvajaju sve sfere života, pa i bankarstvo. U narednom periodu želimo da nastavimo u istom pravcu, ali i da unapredimo odnose sa drugim institucijama.

Radićemo na razvijanju odnosa sa klijentima banaka, a zatim na finansijskom opismenjavanju stanovništva i privrede. Na drugoj strani je i edukacija zaposlenih u bankama, koja će podići nivo usluga i banke učiniti konkurentnijim. Naš dugoročni i strateški cilj je modernizacija bankarskog sektora i njegovo unapređenje, u korist banaka, klijenata i našeg društva u celini.

Uprkos krizi na globalnom nivou, bankarski sektor u Srbiji je stabilan. Ipak, postoje i izazovi sa kojima će se suočavati domaći bankari. Koji su glavni problemi o čijem rešavanju bi trebalo razmišljati?

- Tokom pandemije Covid-19 i posle nje, tokom krize zbog rata u Ukrajini, kao i u uslovima povećane inflacije, banke ne da nisu bile u riziku, već su pružile snažnu podršku građanima i privredi da

lakše savladaju te krizne trenutke. Srbija je deo sveta i meni se čini da najveća iskušenja dolaze iz globalnih izazova. Kao što je veći deo inflacije generisan uvoznim parametrima, tako su i pandemija, rast cena energenata i pokidani lanci snabdevanja nešto što dolazi iz sveta, a utiče na svaku nacionalnu ekonomiju.

Dobro je što su, sa druge strane, parametri nacionalne ekonomije, kao i finansijskog sektora, vrlo solidni, što nam daje optimizam da će Srbija i dalje, kao i u prethodnom periodu, naći način da se uspešno nosi sa ovim izazovima.

Do kada se očekuje rast kamatnih stopa?

- Podizanje kamatnih stopa svuda u svetu, pa i u Srbiji, ima za cilj da zaustavi inflaciju. Onog trenutka kada se to postigne možemo očekivati i korekciju politike centralnih banaka. U ovom momentu svedoci smo da je bitka za zaustavljanje inflacije uspešnija u Americi, dok se u evrozoni još čeka da povećanje kamatnih stopa da pravi rezultat. Imajući u vidu to da je Srbija ekonomski najviše povezana upravo sa Evropskom unijom, od uspešnosti politike Evropske centralne banke dosta zavisi i kako će se razvijati situacija u našoj zemlji.

S obzirom na očekivanja stručnjaka da rast inflacije bude zaustavljen negde polovinom godine, a da se onda može očekivati njen pad, to znači da bismo krajem ove i početkom sledeće godine mogli imati i neko razmatranje politike kamatnih stopa. Naravno, sve su ovo samo procene koje u velikoj meri zavise od zbivanja ne samo u globalnoj ekonomiji, nego i u sferi geopolitičkih odnosa.

**Kreditna aktivnost nije stala, ali u kojoj meri očekujete da će inflacija uticati na potražnju za kreditima u Srbiji?**

- Kreditna aktivnost u Srbiji i dalje raste, s tim što je taj rast poslednjih meseci nešto niži nego u prethodnom periodu. Ukupan dug stanovništva prema bankama kreće se oko 1.400 milijardi dinara, a privrede nešto iznad 1.800 milijardi. Dug po gotovinskim kreditima, koji čine naj-

veći deo kredita odobrenih stanovništvu, veći je tri odsto nego pre godinu dana. Rast stambenih kredita u istom periodu je značajno veći i iznosi 11 odsto.

Svaka kriza nosi određeni rizik od rasta nenaplativih kredita. Da li mislite da će trenutna situacija na svetskom bankarskom tržištu uticati na povećanje udela loših kredita u Srbiji?

- Kriza nije jedini, verovatno ni najvažniji generator nenaplativih kredita. Važna je i politika rizika banaka, celokupna ekonomija, kao i stanje finansijskog sektora. Treba se podsetiti da je pre samo sedam ili osam godina udeo nenaplativih kredita bio iznad 15 procenata. Dugotrajnim radom, pre svega čitavog bankarskog sektora na čelu sa Narodnom bankom Srbije, kao i oporavkom javnih finansija, zatim i rastom zarada, udeo nenaplativih kredita sveden je na istorijski minimum od 2,8 do tri odsto.

I ovaj udeo se nije menjao prethodnih godina, a svedoci smo više kriznih situacija u kojima su se našli i građani i privreda. U tom smislu, sa ovakvom makroekonomskom, fiskalnom i monetarnom politikom ne vidimo značajniji rizik od rasta rizičnih plasmana.

Građani koji imaju naviku da štede najviše strahuju od rasta inflacije koja može uticati na vrednost njihove uštedevine. Da li mislite da će štednja nastaviti da raste?

- Štednja raste već godinama unazad, što je posebno uočljivo kod štednje u domaćoj valuti. Takav trend nije prekinut i, prema podacima Narodne banke Srbije, krajem prošle godine dinarska štednja dostigla je 96,3 milijarde dinara. To je pet puta više nego pre 10 godina. Devizna štednja ima daleko veći udeo u ukupnoj štednji i ona raste, ali slabijim tempom. U istom desetogodišnjem periodu porasla je nešto preko 50 odsto i sada iznosi više od 13 milijardi evra.

Možemo zaključiti i da rast kamatnih stopa ima pozitivan uticaj na štednju. Pored nespornog motiva sigurnosti štednih uloga u bankama, sa povećanjem kamata privreda i građani dobijaju i ekonomski motiv da ostvare zaradu u vidu kamate koju banke plaćaju na štednju. Što je veći štedni ulog, veća je i zarada po osnovu kamate i to je sigurno jedan od faktora koji klijenti imaju u vidu prilikom donošenja odluke o raspolaganju viškom sredstava.

Ne treba da zaboravimo da je štednja bitna ekonomska kategorija, ne samo za svakog pojedinca, već i za društvo u celini. Iz štednje se finansira razvoj privredne aktivnosti kao osnov za budući rast društvenog proizvoda i podizanje standarda stanovništva.

LJILJANA BEGOVIĆ

KONSOLIDACIJA BANKARSKOG SEKTORA BEZ POTRESA

Poslednjih godina dolazi do ukupnjavanja bankarskog sektora. Da li očekujete još neke akvizicije ili spajanje poslovnih banaka na domaćem tržištu?

- Odluke o akvizicijama i kupoprodaji donose isključivo akcionari banaka i zaista ne bih spekulisala o tome da li će se neko od njih odlučiti za preuzimanje na tržištu Srbije. Ono što vidimo iz prakse je da je ovakvih interesovanja bilo, odnosno da su neka značajna spajanja realizovana u prethodnom periodu. Takođe smo videli da su spajanja realizovana bez potresa, što je za klijente najvažnije, a da kroz takve akvizicije oni dobijaju kvalitetniju i širu lepezu usluga.



PROJEKTOVANJE
INŽENJERING
KONSALTING

Dr Drage Ljočić 13 11160 Beograd
063/483886
011/2979054
konipinzenjering@gmail.com



LAGER SERVICE
SERVIS I MONTAŽA INDUSTRIJSKE OPREME

ODRŽAVANJE INDUSTRIJSKIH MAŠINA
(INTERVENTNO, PREVENTIVNO I PREDIKTIVNO)

MONTAŽA INDUSTRIJSKIH MAŠINA

DEMONTAŽA INDUSTRIJSKIH MAŠINA

INDUSTRIJA STOČNE HRANE

INDUSTRIJA PROIZVODNJE AUTOMOBILSKIH KOMPONENTI

INDUSTRIJA PROIZVODNJE SOKOVA I GAZIRANIH PIĆA

SILOSNA POSTROJENJA ZA ŽITARICE



Mehmeda Sokolovića 48, 11000 Beograd

+381 62 250 310

office@lager-service.eu

www.lager-service.eu



DECENIJA STABILNOG RASTA I RAZVOJA SRPSKE INDUSTRIJE OSIGURANJA

MORAM DA NAGLASIM DA SU SVI ZNAČAJNI INFRASTRUKTURNI OBJEKTI U SRBIJI OSIGURANI I TO JE POSTALO SASTAVNI DEO UGOVORA IZMEĐU INVESTITORA I IZVOĐAČA. OVO SE POSEBNO ODNOSI NA OSIGURANJE RADOVA I ODGOVORNOSTI PREMA TREĆIM LICIMA. NE TREBA NAGLAŠAVATI KOLIKO JE OVO VAŽNO I ZA NAŠU DRŽAVU I ZA ZAPOSLENE, POSEBNO U SITUACIJI KADA SE BORIMO DA PRIVUČEMO VEĆI BROJ STRANIH INVESTITORA

U prethodnih deset godina svi ključni pokazatelji poslovanja industrije osiguranja kretali su se uzlaznom putanjom, i to je decenija stabilnog rasta i razvoja. Iznosi kapitala, ukupne imovine, tehničkih rezervi i premije životnih osiguranja više su nego udvostručeni. Premija osiguranja po glavi stanovnika uvećana je sa 77 na 149 evra, a prema podacima PKS ukupna premija u godini za nama dostigla je iznos od 1,1 milijarde evra. To je rast od preko 12 odsto u odnosu na 2021. godinu, što je skoro duplo više od prosečnog rasta u prethodnih deset godina.

Ovo su glavni pokazatelji stabilnosti i rasta srpske industrije osiguranja, prema mišljenju generalnog sekretara Udruženja osiguravača Srbije Duška Jovanovića. On u razgovoru za Biznis.rs potvrđuje da su „prilike na tržištu osiguranja dosta dobre” i iznosi svoje viđenje finansijskog sektora i onoga što nas očekuje u narednom periodu.

- Iz ugla građana, najvažnije je da zastoja u isplati šteta nema, niti će ih biti, jer su tehničke rezerve iz kojih se štete isplaćuju iznad potrebnog nivoa. U ovoj godini očekujem nastavak procesa rasta i razvoja, s tim što će on zavisiti od kretanja na međunarodnom tržištu i u domaćem okruženju. Domaći osiguravači moraju da budu sposobni da odgovore na uticaj, pre svega, globalne inflacije. Naš cilj je da dođemo do nivoa na kojem će građani birati koju polise da kupe, a ne da li da se osiguraju, jer svi shvataju značaj osiguranja.

Kako globalna inflacija utiče na osiguranje?

- Najviše kroz tendenciju rasta šteta. Primera radi, oko 60 odsto prikupljene premije u prethodne dve godine, a koja je bila iznad milijardu evra po godini, isplatili smo građanima kroz štete. Porast šteta evidentiran je kod dobrovoljnog zdravstvenog,

osiguranja motornih vozila i osiguranja od autoodgovornosti, kao i kod imovinskih osiguranja.

Šta se nakon pandemije najčešće osigurava, a kod kojih vrsta osiguranja beležite pad interesovanja?

- Generalno gledano, pandemija uzrokovana korona virusom osim što je podstakla brigu ljudi o ličnom i zdravlju članova porodice, u prvi plan stavila je i značaj ulaganja u finansijsku i sigurnost imovine. Najveći rast u prethodne dve godine ostvaren je kod imovinskih osiguranja, dobrovoljnog zdravstvenog, osiguranja od odgovornosti zbog upotrebe motornih vozila, osiguranja pomoći na putu, putnog zdravstvenog i životnog osiguranja. Ali, za veći rast životnog osiguranja potrebni su i poreski podsticaji, kao kod dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja. Neoporezivi iznos je 6.541 dinar.

Što se tiče onlajn kupovine, osiguravači su na krizu izazvanu pandemijom reagovali brzo i efektivno. Korisnicima je brzo pruženo ono što im je bilo najpotrebnije, kupovina polisa putem interneta. Dosta toga, što je uvedeno kao novina u pandemijskim godinama, primenjuje se i dalje. Od društva do društva, danas kompletnu kupovinu dobrovoljnog zdravstvenog, putnog zdravstvenog, kasko osiguranja ili osiguranja pomoći na putu, pa i životnog, možete kupiti onlajn. Za ostale polise, veći deo procedure može se završiti putem interneta. Pored video procene štete na automobilima, klijentima je sada omogućeno onlajn savetovanje i ugovaranje polisa životnog osiguranja, a dostupna je i aplikacija za video procenu štete u poljoprivredi. Sve u svemu, pandemija je ubrzala proces digitalizacije poslovanja.

Ali, ono što je najvažnije jeste da je ta kriza dovela do rasta interesovanja građana za polisama osiguranja. Do sada je bilo

uobičajeno da građani razvijenih tržišta na veliku krizu reaguju povećanom potrebom da budu osigurani, ali su sada i građani Srbije pokazali veću spremnost da im polisa bude siguran partner.

Da li rast kamatnih stopa utiče na prodaju životnih osiguranja?

- Prethodni period nas je naučio da garancije u dugoročnim ugovorima životnih osiguranja mogu biti rizične za ugovorne strane. Jer, prvo smo imali pad kamata na tržištu koje su izložile riziku osiguravače koji nisu imali gde da plasiraju sredstva tehničkih rezervi životnih osiguranja zaključenih po značajno višim kamatnim stopama. Zatim, skok smrtnosti usled pandemije koji je izazvao značajne gubitke u životnim osiguranjima. Sada imamo rast kamatnih stopa na tržištu, koje prete da dovedu do po-

NE MOŽEMO PO VISINI KAMATE DA PRATIMO POSLOVNE BANKE

- Ako bi rast kamata na tržištu bio ispraćen povećanjem tehničke kamatne stope u proizvodima životnog osiguranja, to bi moglo da povрати interesovanje za polise sa štednom komponentom. Pitanje je koliko će osiguravači posle negativnog iskustva imati hrabrosti da uđu u proces povećanja. Nedavno smo na Srpskim danima osiguranja održali panel o životnom osiguranju sa kojeg je poručeno da treba biti oprezan i konzervativan u tom delu, s obzirom na to da se radi o dugoročnim ugovorima, a ne možemo po visini kamate da pratimo poslovne banke. U fokusu naše usluge treba da ostane osiguranje i zaštita u slučaju nastupanja osiguranog slučaja – zaključuje Jovanović.



NAJVEĆI RAST U PRETHODNE DVE GODINE OSTVAREN JE KOD IMOVINSKIH OSIGURANJA, DOBROVOLJNOG ZDRAVSTVENOG, OSIGURANJA OD ODGOVORNOSTI ZBOG UPOTREBE MOTORNIH VOZILA, OSIGURANJA POMOĆI NA PUTU, PUTNOG ZDRAVSTVENOG I ŽIVOTNOG OSIGURANJA. ALI, ZA VEĆI RAST ŽIVOTNOG OSIGURANJA POTREBNI SU I PORESKI PODSTICAJI, KAO KOD DOBROVOLJNOG ZDRAVSTVENOG OSIGURANJA. NEOPOREZIVI IZNOS JE 6.541 DINAR

većanog otkupa postojećih polisa životnog osiguranja, zaključenih po nižim stopama. Zbog svega toga, tendencija u Evropi i regionu je da se prelazi na koncept opreznijeg tarifieranja, bez garancija u delu kamatne stope, gde se rizik, ali i mogućnost da se više zaradi u slučaju povoljnog razvoja okolnosti, prebacuje na korisnika usluge.

Kakva je sada situacija sa osiguranjem obradivih površina i privatnih gazdinstava?

- Na sreću svih nas, farmeri su shvatili da se klima menja i da su aprilski mrazevi, sneg ili oluje sa gradom postale uobičajena pojava na ovim prostorima. Jedina prava zaštita je polisa osiguranja i situacija sa osiguranjem u toj oblasti ide na bolje. Sporo, ali se popravlja. Kod nas je osigurano skoro 15 odsto obradivih površina. Za zaštitu u vidu polise osiguranja odlučuje se pet procenata individualnih proizvođača, što je rast u odnosu na raniji period. Problem je što je u njihovom posedu čak oko 80 odsto obradivih površina. Za osiguranje se češće odlučuju pravna lica, ali je u njihovom vlasništvu

samo oko 15 odsto obradivih površina.

Sušтина je, međutim, da raste svest kod ratara da jedino uz polisu osiguranja mogu da nastave da obrađuju zemlju i zarađuju za život. Napominjem da osiguravači nude nekoliko različitih polisa za osiguranje poljoprivrede. Osnovno je klasično osiguranje od grada, požara i groma i tu polisu poseduje 90 odsto osiguranih ratara. Na žalost, mnogo manje je poljoprivreda osigurana od oluje, jesenjeg ili prolećnog mraza, poplave ili gubitka količine i kvaliteta ploda, a ti rizici su sve češći i nanose gubitke na više godina.

Kad smo kod prirodnih katastrofa, nedavni zemljotresi u Turskoj i Siriji ponovo su u prvi plan stavili priču o polisama osiguranja od zemljotresa. Postoji li takva polisa kod nas?

- Ovde pričamo o polisama osiguranja od katastrofalnih rizika koje bi obuhvatale štetu od zemljotresa i poplava, možda i još nekog rizika. Kod nas su katastrofalne poplave postale uobičajene, a spadamo i u trusna područja gde zemljotresi mogu da budu

jaki i sa teškim posledicama. Smatram da bi polisa osiguranja od katastrofalnih rizika trebalo da bude obavezna. Takva polisa bi rešila problem osiguranja imovine građana, ali bi i država bila rasterećena, jer ne bi više sama finansirala saniranje šteta. Pritom, polisa, koja bi bila obavezna, ne bi bila skupa. Ako bi svi morali da je kupe, cena bila bi niža i dostupna svima.

Deo prikupljenih sredstava osiguravači bi vraćali kroz preventivne i infrastrukturne projekte, što znači dodatnu korist za građane i državu. Sa druge strane, iza naših osiguravača stajale bi najveće reosiguravajuće kuće, pa ni rad društava, u slučaju isplate ogromne štete, ne bi bio ugrožen. Suština kod ovog osiguranja je u javno-privatnom partnerstvu, odnosno u vezi države i njenih institucija sa jedne i osiguravača i reosiguravača sa druge strane. Kapaciteti pojedinih osiguravača nisu dovoljni za sprovođenje ovakve vrste osiguranja, kao što ni država ne može sama da podnese tolike štete.

Zašto je, naročito u današnje vreme, važno za svaku firmu da bude osigurana? Koliko je traženo osiguranje investicija i kojih najviše?

- Moram da naglasim da su svi značajni infrastrukturni objekti u Srbiji osigurani i to je postalo sastavni deo ugovora između investitora i izvođača. Ovo se posebno odnosi na osiguranje radova i odgovornosti prema trećim licima. Ne treba naglašavati koliko je ovo važno i za našu državu i za zaposlene, posebno u situaciji kada se borimo da privučemo veći broj stranih investitora. Uobičajeno se ugovaraju i osiguranja profesionalne odgovornosti za sve učesnike i time su osigurani i imovina i svi učesnici u infrastrukturnom projektu.

Inače, pandemijska kriza i svi problemi u poslovanju tokom te dve godine pokazali su koliko je važno da firma osigura zaposlene polisom dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja, jer time obezbeđuje da se oni što pre vrate na posao, ali i da se osigura od prekida poslovanja. Nezaobilazne su postale polise osiguranja imovine, opreme i robe, posebno za one koji se bave izvozom. Osnovni rizici koji se osiguravaju su požar, nezgode, prirodne nepogode i krađa. Ne treba zaboraviti ni polisu osiguranja od sajber rizika. Iako firme na ovim prostorima nisu toliko izložene hakerskim napadima, raste značaj te vrste osiguranja.

SLAĐANA VASIĆ



Miross

Eksperti u organizaciji događaja

Prepustite kompletnu organizaciju našim stručnjacima sa višegodišnjim iskustvom.

Majke Jevrosime 19/1
11000 Beograd
+381 (11) 30-33-225
+381 (11) 30-33-226
office@miross.rs
www.miross.rs

Organizacija događaja Virtuelni događaji Avio transport Rezervacija hotela
Lokalni transfer i rent-a-car Usluge prevođenja Tehnička i IT podrška Marketing i PR podrška



MMP
EKSPORT-IMPORT
DOO

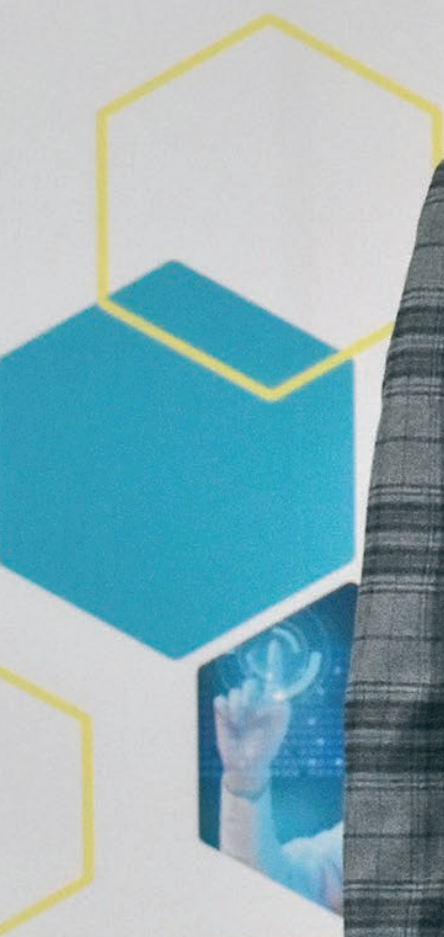
Trećeg Oktobra 121
11563 Veliki Crljeni, Lazarevac
063/253777
mmpeksportimportdoo@gmail.com

**GRAĐEVINSKE
MAŠINE I
OPREMA**

SCIENCE &
TECHNOLOGY
PARK
NOVI SAD



НАУЧНО
ТЕХНОЛО
ПАРК
НОВИ САД



EKONOMIJA ZASNOVANA NA ZNANJU JAČA KONKURENTNOST SRPSKE PRIVREDE

ZADATAK NAM JE DA PRIVUČEMO DOMAĆE I STRANE INOVATIVNE TEHNOLOŠKO-RAZVOJNE KOMPA NIJE, STVORIMO USLOVE ZA RAZVOJ EKONOMIJE ZASNOVANE NA ZNANJU, ODNOSNO KOMERCIJALIZACIJI INOVACIJA NASTALIH U PROCESU ISTRAŽIVANJA I RAZVOJA, POSPEŠIMO IZVOZ PROIZVODA I USLUGA SA DODATNOM VREDNOŠĆU I, SAMIM TIM, OJAČAMO KONKURENTSKU POZICIJU NAŠE PRIVREDE. PARALELNO SA TIM, NTP NOVI SAD RADI NA STVARANJU USLOVA ZA OSNIVANJE I RAZVOJ VEĆEG BROJA STARTAP PREDUZEĆA

U decembru 2022. godine obeležili smo prvu godišnjicu rada. Kao najmlađi naučno-tehnološki park u državi, na jednom mestu i na jedinstven način ujedinili smo nauku i privredu, obezbedili rad i povezivanje inovacionih startup firmi, istraživačkih i razvojnih centara velikih kompanija i Univerziteta u Novom Sadu. Pored prostornih i infrastrukturnih uslova za rad, NTP Novi Sad istovremeno pruža i naučno-istraživačke, edukativne i ostale usluge svojim članicama radi kreiranja ideja i gotovih rešenja za poslovni svet, kaže u intervjuu za Biznis.rs direktor Naučno-tehnološkog parka Novi Sad Nebojša Drakulić.

On podseća da je novosadski NTP od septembra 2021. godine raspisao više javnih poziva za prijem članica, koji se odnose na tehnološko-razvojne kompanije i na startup preduzeća i timove. Kao rezultat, danas je NTP Novi Sad inovativna zajednica koja broji ukupno 37 članica – od toga dva instituta, 14 tehnološko-razvojnih kompanija i 21 startup kompanija.

- Pored velikog broja uspešno realizovanih događaja, podatak na koji smo posebno ponosni je da su naše članice već u prvoj godini poslovanja zaposlile više od hiljadu visokoobrazovanih stručnjaka iz oblasti informacionih tehnologija – ističe Drakulić.

Koja je bila glavna ideja i cilj prilikom osnivanja NTP Novi Sad? Koliko je trajala izgradnja? Imali ste značajnu podršku Vlade Srbije i Pokrajinske vlade u realizaciji projekta.

- Izgradnja objekta počela je u oktobru 2016. godine i završena je krajem 2021, a finansirana je iz kredita Evropske investicione banke (EIB). Ugovorom je predviđeno sprovođenje Projekta istraživanja u javnom sektoru, a u okviru tog projekta i finansiranje potprojekta izgradnje Naučno-tehnološkog parka u Novom Sadu.

NTP Novi Sad, čiji je osnivač Autonomna pokrajina Vojvodina, sagledavamo najpre kao mesto sjajnih ideja i kao inovativnu zajednicu osnovanu sa ciljem, vizijom i glavnom idejom usmerenom ka ubrzanom tehnološkom razvoju grada Novog Sada, AP Vojvodine i Republike Srbije. Zadatak nam je da privučemo domaće i strane inovativne tehnološko-razvojne kompanije, stvorimo uslove za razvoj ekonomije zasnovane na znanju, odnosno komercijalizaciji inovacija nastalih u procesu istraživanja i razvoja, pospešimo izvoz proizvoda i usluga sa dodatnom vrednošću i, samim tim, ojačamo konkurentsku poziciju naše privrede. Paralelno sa tim, NTP Novi Sad radi na stvaranju uslova za osnivanje i razvoj većeg broja startup preduzeća. Na ovaj način stvaraju se uslovi za zapošljavanje mladih visokoobrazovanih kadrova i povratak naših stručnjaka iz inostranstva.

Takođe, ovo je mesto koje stavlja u fokus ohrabrivanje mladih za tehnopreduzetništvo i inovacije i pruža mogućnost studentima da potraže dodatne informacije, da učestvuju u obukama, predavanjima, kursovima. Ovde imaju priliku da potraže svoju šansu za stipendiranje, stručnu praksu ili zaposlenje u nekim od najmoćnijih kompanija u Srbiji.

Koliko je prostora na raspolaganju vašim članicama? Kako ste najavili, u planu je izgradnja još jednog objekta u okviru NTP Novi Sad?

- Lokacija pametne zgrade naučno-tehnološkog parka, koja je pozicionirana u užem centru grada Novog Sada, orijentisana ka Kampusu Univerziteta, a naročito njegova fizička povezanost sa Fakultetom tehničkih nauka, još jedna je značajna karika u sinergiji svih činilaca značajnih za što kvalitetniji razvoj ekosistema. Od ukupno oko 30.000 m² prostora NTP Novi Sad, 10.000 m² namenjeno je studentima i zaposlenima na Fakultetu tehničkih nauka, a preostalih 20.000 m² je u funkciji članica i zaposlenih u Naučno-tehnološkom parku.

Usled velike zainteresovanosti za članstvo, mi smo u 2022. godini pokrenuli izradu dokumentacije koja će obezbediti planski preduslov za izgradnju još jednog objekta. Na ranom javnom uvidu nalazi se konceptualni okvir plana detaljne regulacije Univerzitetskog kompleksa u Novom Sadu, u kojem se umesto zgrade Mašinskog instituta predviđa novi objekat NTP-a. U pitanju je lokalitet između Fakulteta tehničkih nauka i studentskog doma „Slobodan Bajić”. Objekat ucrtan u prezentovanom planu imao bi ukupnu površinu od oko 30.000 kvadratnih metara.

Kakva su dosadašnja iskustva kompanija članica NTP Novi Sad? Da li su zadovoljne uslovima za rad i podrškom koju dobijaju od Naučno-tehnološkog parka? Šta im najviše nedostaje?



- Pored pozitivno ocenjene infrastrukturne usluge, odnosno raspoloživog poslovnog prostora u objektu NTP Novi Sad, sa mogućnošću korišćenja zajedničkih prostorija, amfiteatra, sala za sastanke i sala za prezentacije, članice su izuzetno zadovoljne i stručnim uslugama u našoj organizaciji, kao što su poslovna savetovanja i planiranja, konsultativne usluge u oblasti razvoja i komercijalizacije inovacija, edukacije putem trening programa, umrežavanje i promotivne aktivnosti i saradnja sa Univerzitetom u Novom Sadu. Sve ono što u ovom momentu članicama nedostaje i što bi u narednom periodu unapredilo saradnju i uslove usmereno je u pravcu podizanja funkcionalnosti objekta i uređenja zajedničkog prostora koji bi omogućio njihovo povezivanje, bolju komunikaciju i umrežavanje.

Šta institucija poput vaše znači za naučno-istraživački i privredni razvoj Srbije? Kako izgleda saradnja nauke i privrede u vašem slučaju?

- Naučno-tehnološki park Novi Sad unaprediće u narednom periodu saradnju sa univerzitetom, koja će se realizovati kroz istraživanja i zajedničke projekte, kao i dostupnost laboratorijske opreme i kadrovskih potencijala fakultetima i kompanijama. Konkretno, kroz pripremu i realizaciju zajedničkih projekata, angažovanje istraživača, nastavnika i saradnika zaposlenih na fakultetima, stvaranje uslova za zajednička istraživanja kroz laboratorijska testira-



nja, mobilizaciju istraživača za rešavanje konkretnih tehnoloških i razvojnih problema, ponudu najboljih studenata i drugo, o čemu će biti pripremljeni i zaključeni posebni sporazumi.

Za uspešan rad NTP Novi Sad potrebna je puna podrška, pre svega osnivača, ali i šire zajednice zainteresovanih strana u regionu, kako bi bili uspostavljeni zdravi partnerski odnosi sa svim naučno-istraživačkim i inovacionim organizacijama, postojećim udruženjima i klasterima, poslovnom i akademskom zajednicom, ali i lokalnim samoupravama u regionu. Samo zdrava sredina i partnerski odnosi vode ka uspostavljanju razvojnog okruženja i inovacionog ekosistema Republike Srbije i regiona.

A kako saradujete sa ostalim naučno-tehnološkim parkovima u Srbiji? Ima li zajedničkih projekata ili planova za zajedničke aktivnosti?

- NTP Novi Sad od prvog dana svog osnivanja ostvaruje i unapređuje saradnju sa naučno-tehnološkim parkovima u Republici Srbiji, ali planiramo da našu saradnju proširimo i na region. Koristim i ovu priliku da izrazim veliku zahvalnost našim kolegama iz Naučno-tehnološkog parka Niš, Beograd i Čačak na velikoj logističkoj i administrativnoj pomoći i podršci koju su nam pružili.

Konglomerat akademskih institucija, tehnoloških kompanija i preduzetnika, kakav predstavljaju naučno-tehnološki parkovi u Srbiji, obezbeđuje okruženje koje omogućava razmenu znanja, saradnju i tehnološke inovacije. Shodno tome, oni predstavljaju osnovu koja omogućava pristup savremenoj opremi, deljenju znanja, komercijalnom promovisanju inovacija, komunikaciji i saradnju između države, univerziteta i kompanija. S obzirom na to da je NTP Novi Sad najmlađi naučno-tehnološki park u Srbiji, snažno radimo na unapređenju naše uloge na zajedničkim projektima parkova u Srbiji, koji su najpre usmereni na jačanje startup ekosistema, jer je njihov razvoj poslednjih godina ubrzan, vrlo uspešan i važan za privredu, kao i da omogućimo da na globalnoj mapi i naši predstavnici budu vidljivi međunarodnim investitorima.

Koji su sledeći koraci NTP Novi Sad?

- Naučno-tehnološki park Novi Sad će i u 2023. godini nastaviti sa realizacijom javnog poziva tehnološko-razvojnim kompanijama i startup firmama za članstvo, uz kontinuirani monitoring napretka članica koje su već u našem parku. Intenzivno ćemo raditi na identifikaciji subjekata koji mogu doprineti razvoju inovacionog ekosistema u regionu, iz privatnog, javnog i naučno-istraživačkog sektora, i razviti modele i aktivnosti koji će pospešiti saradnju među njima i koji će doprineti razvoju ekonomije zasnovane na znanju, a takođe identifikovati i prioritetne potrebe ključnih ciljnih grupa i zainteresovanih strana.

MARKO ANDREJIĆ

VEŠTAČKA INTELIGENCIJA I BIOTEHNOLOGIJA U CENTRU PAŽNJE

Vaši članovi su i dva instituta – Biosens i Institut za veštačku inteligenciju, koji su prilično aktivni i poznati široj javnosti. Kako su se oni uklopili u NTP Novi Sad?

- Misija Instituta za veštačku inteligenciju Srbije je da kreira distribuirani istraživačko-razvojni institut koji može da iskoristi celokupan istraživački potencijal u domenu veštačke inteligencije širom Srbije i u inostranstvu. Institut teži da pruži istraživačko okruženje i podršku svetskog nivoa izvrsnosti našim istraživačima i podrži razvoj ekonomije zasnovane na znanju iz domena AI u Srbiji i regionu. Jedan od glavnih zadataka Instituta je da postane inkubator startup kompanija, jer im je cilj da patentiraju ključna otkrića i da ih komercijalizuju kroz licenciranje i pokretanje startup i spin-of preduzeća, a takve mogućnosti im upravo pruža Naučno-tehnološki park.

Biosens, istraživačko-razvojni institut za informacione tehnologije biosistema, pionir je digitalne transformacije poljoprivrede u Srbiji i kao članica NTP-a, istražujući naučne i tehnološke granice inovativne primene informacionih tehnologija u poljoprivredi, teži da srpskom, ali i svetskom poljoprivrednom sektoru pruži vrhunska digitalna rešenja, kako bi se uz manje investicija ostvarili veći prinosi.

STR NAR

PRODAVNICA
MEŠOVITE
ROBE

Kralja Petra I 127
38220 Kosovska Mitrovica

028/422 339
063/83 04 502
064/30 75 060



PLUS ULTRA

OSNOVANO 1990. GODINE

Križanićeva 13 11000 Beograd
011 227 07 06 065 221 81 15
office@plus-ultra.rs,
armiracki.pogon@gmail.com
www.plus-ultra.rs

MAŠINSKA IZRADA
ARMATURE ZA SVE
GRAĐEVINSKE
KONSTRUKCIJE
I OBJEKTE



DEDOLARIZACIJA – STVARNOST ILI MIT

Poslednjih godina, a naročito poslednjih meseci, domaćim medijima često provejava tema da je dolar na putu da izgubi status koji je ranije imao kao vodeća svetska rezervna valuta. Trend dedolarizacije navodno je uveliko započet. Bez namere da vršimo promociju statusa dolara kao glavne rezervne svetske valute, u ovom tekstu iznećemo tri glavna razloga zbog kojih će dolar vrlo teško izgubiti status vodeće valute ili se barem to neće desiti u dogledno vreme.

Prvi razlog zašto je dolar teško zamenjiv na sadašnjoj svetskoj sceni je vladavina prava u SAD. Ona pomaže da se američkim građanima i institucijama obezbede ljudska prava, svojina, ugovori i proceduralna prava. Dok mnoge druge nacije mogu tvrditi da imaju slične pravne procese, malo njih ispunjava standarde SAD. Pravni sistem podjednako štiti strance sa dolarima i drugim finansijskim i pravnim interesima u SAD. Naravno, u ovom slučaju postoji jedna manjkavost. Naime, Rusija, Iran i neke druge zemlje su već otkrile da će američka vlada zapleniti njihove dolare ako bude smatrala da je to u njenom najboljem interesu. Takvi akti umanjuju vrednost vladavine prava, ali najveći broj država je i dalje uveren da američki sistem zakona i upravljanja obezbeđuje njihovu sposobnost da drže i obavljaju transakcije u američkim dolarima. Dalje, zakoni i propisi pružaju poverenje u pravilno funkcionisanje američkog tržišta na koje se u velikoj meri stranci van SAD oslanjaju da bi zadovoljili svoje potrebe za zaduživanjem i investiranjem.

Drugi evidentan razlog u korist dolara u odnosu na druge valute je pitanje likvidnosti. Iz operativne perspektive, veličina i likvidnost američkih finansijskih tržišta i lakoća sa kojom stranci mogu da pozajmljuju i ulažu američke dolare su od najveće važnosti. Stranci koji vode globalnu trgovinu trebaju dolare da bi olakšali razmenu. Stoga oni drže dolare i zadržavaju mogućnost da ih pozajmljuju. Međunarodna trgovina zahteva finansijski sistem sa ogromnom likvidnošću. Što je tržište likvidnije, to su niži troškovi zaduživanja, ulaganja i zaštite od rizika. U tom pogledu, SAD su bez premca. Američka tržišta obveznica smatraju se najdubljim i najlikvidnijim svetskim tržištima.

Treći razlog u korist dolara je činjenica da je ekonomija Sjedinjenih Američkih Država otprilike iste veličine kao naredne tri najveće ekonomije iza nje zajedno. Dakle, i dalje je to najjača svetska ekonomija. S obzirom na to da američka ekonomska aktivnost prevazilazi svaku naciju osim Kine, veliki procenat globalne trgovine uključuje kupce i prodavce iz SAD. Dolar je poželjna valuta za olakšavanje razmene sa ovim entitetima.

Prema MMF-u, dolar čini skoro 60 odsto globalnih deviznih rezervi. Iako je procenat opao za oko 10 odsto tokom poslednje decenije, on je i dalje tri puta veći od sledeće vodeće rezerve – evra, koji čini oko 20 procenata globalnih rezervi. Kineska valuta – juan, čini 2,5 odsto svih rezervi. Prema BIS-u, strani dug denominovan u dolarima iznosi približno 16 biliona dolara. To je 10 biliona dolara više nego u 2008. Sledeći na redu je inostrani dug denominovan u evrima sa otprilike četiri biliona dolara. Taj iznos se nije menjao od 2008. godine.



**Vladan
Pavlović**
Ilirika



PNK
beton

Vlade Obradovića - Kamenog 144
11280 Surčin, Progar
065/4848399 011/3055024
pnk.beton@gmail.com

DIJAMANTSKO SEČENJE I BUŠENJE BETONA



PRINTING CENTER

PROZORSKA GRAFIKA • PODNA GRAFIKA • PLOČASTI MATERIJALI • KLIRITNE
BARIJERE • OFFSET ŠTAMPA • KATALOZI I FLAJERI • MEMORANDUMI • VIZIT
KARTE • CENOVNICI, KARTE PIĆA • PODMETAČI I JELOVNICI • KARTONSKE
POLICE I PALETNI OMOTAČI • LED 3D SLOVA I SVETLEĆE REKLAME • TOTEMI,
ZASTAVE, JARBOLI, ŠATORI • POP-POS MATERIJALI •

SIGNAGE - OBELEŽAVANJE HOTELSKIH I STANBE-
NIH OBJEKATA • ROLL UP I POP UP • PROMO PULT I
ŠTAND • DEČIJI RODENDANI I SCENOGRAFIJA • DI-
GITALNI EKRANI • REKLAMNE LUTKE I PAVILJONI ZA
NADUVAVANJE • DIZAJN I PRIPREMA ZA ŠTAMPU •
LASERSKO I CNC SEČENJE • KONSALTING • MONTA-
ŽA I LEPLJENJE FOLIJE PROJEKTNIA I TEHNIČKA

DOKUMENTACIJA • PROJEKTNO PLANIRANJE • OUTDOOR - ULICNI ELEMEN-
TI • CITY LIGHTS • PUTOKAZI • REKLAMNI MOBILNI OBJEKTI • TOTEMI •

ANIMACIJA I DŽINGLOVI • MEMORANDUM, • KATALOZI • BRO-

ŠURE • FASCIKLE, FAKTURE • OTPREMNICE • KUTIJE • KO-
VERTE • PAPIRNE KESE • PUBLIKACIJE • MONTAŽA I LE-

PLJENJE FOLIJE



Bulevar Revolucije 41
11130 Beograd
KaludERICA
069/1241199
office@printing-center.co.rs
www.printing-center.eu

ZEMLJA VRHUNSKIH FUDBALERA I OČAJNIH EKONOMISTA

Argentina nije svetski šampion samo u fudbalu. Neprikosnoveni su i u trenutnom iznosu duga ka Međunarodnom monetarnom fondu (MMF). I tu nije kraj njihovoj dominaciji. Drže rekord i kao država koja je uzela najveći zajam ikada od MMF-a, kao i rekord u kumulativnom iznosu svih do sada uzetih zajmova. Početkom veka je jedan argentinski pezo vredeo jedan američki dolar. Danas vam za jedan dolar treba više od 220 pezosa, zvanično. Nezvanično – skoro 500 pezosa. Mlađim čitaocima možda bude čudno kako to mogu da postoje dva kursa za istu valutu. Pitajte roditelje, sigurno nisu zaboravili.

Uglavnom, iako su popularni Gaučosi pravi virtuozi sa loptom, deluje da baš nikako ne umeju sa parama. Od proglašenja nezavisnosti od Španije (1816. godine), bankrotirali su devet puta. U proseku, izgleda da svaka generacija Argentinaca mora da bankrotira, ali u praksi bankroti nisu tako pravilno raspoređeni, već su poslednje dve generacije zaslužne za većinu od tih devet.

Istorija saradnje između Argentine i MMF-a je duga, bogata (22 aranžmana) i bolna (za Argentinu), ali nećemo se vraćati previše u prošlost. Krenimo od 2018. godine, kada je Argentina postavila rekord sa zajmom od 50 milijardi dolara. Izgleda da je mnogo pomoglo, toliko da su samo četiri godine kasnije morali da pozajme nove 44 milijarde. Puka je koincidencija što se zajmovi uzimaju baš u godinama kada se održava svetsko prvenstvo u fudbalu, nisu to troškovi priprema fudbalske reprezentacije.

Taj zajam iz 2022. bio je posebno zanimljiv za nas iz sveta kriptovaluta. Naime, početkom prošle godine je bilo indicija da bi argentinske vlasti mogle zauzeti vrlo pozitivan stav ka kriptova-

lutama i dodatno ohrabriti njihovo korišćenje. Inače, u tom trenutku Argentina je po nekim procenama već bila među prvih 15 zemalja u svetu po procentu stanovništva koji koristi kriptovalute. Ipak, uz asistenciju MMF-a, desio se nagli zaokret u stavu.

Poslednji (za sada) zajam koji je MMF odobrio Argentini, pre nešto više od godinu dana, došao je uz uslov da se zaoštri kripto regulativa i obeshrabri dalje korišćenje kriptovaluta. Vlasti su to prihvatile, jer im je zajam bio neophodan... valjda kako bi izgurati nekoliko godina do sledećeg zajma. Ni ovaj put pozajmica realno ništa nije donela - inflacija je veća od 100 odsto, a ljudi nastavljaju da koriste kriptovalute jer su bolje od pezosa. Zašto i ne bi? Jesu nestabilne, ali nestabilan je i pezo. Međutim, za razliku od pezosa, koji očigledno ume da ide samo nizbrdo, kriptovalute bar povremeno umeju i da porastu u vrednosti.

Popularnost kriptovaluta u Argentini zaista ne treba nikoga da čudi. Podaci nedvosmisleno pokazuju da je ova nova vrsta novca najrasprostranjenija upravo u zemljama koje imaju probleme sa svojom valutom ili finansijskim sistemom. Negde je taj problem inflacija, negde ograničenja kod slanja novca u inostranstvo, negde nedovoljna razvijenost finansijske infrastrukture, ali je rešenje svuda isto.

Početkom prošle godine argentinske vlasti su se našle pred dilemom – tražiti spas u nečemu inovativnom uz neizvesne posledice ili držati se oprobano recepta koji donosi proverene rezultate. Nisu mnogo razmišljali – očigledno. Imajući u vidu argentinsku bogatu tradiciju, nema sumnje da će se i poslednji zajam vrlo brzo potrošiti i da će ponovo biti pred istom dilemom. Možda tada bude više pameti i hrabrosti, pa se između poznatog zla i nepoznatog dobra ipak izabere ovo drugo.



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD



Godine pišu kvalitet

33

www.prizma.rs | www.prizmade.de

PUT INŽENJERING

MOBECO

Sve na jednom mestu



PROIZVODNJA BETONA
Mobilna fabrika betona



IZGRADNJA
Niskogradnja
Visokogradnja



PREFABRIKACIJA
AB montažne konstrukcije, šuplje ploče



TRANSPORT I MONTAŽA
Automikseri, kiperi, damperi, pumpa za beton, prikolice, autodizalice



Ruzmarina 25, Niš



018/215355



office@putinzenjering.com



Prva centralna radna 3, Nova Pazova



022/2152225



mobeco@putinzenjering.com



www.putinzenjering.com

KLJUČNI TRENDOWI U DIGITALNOM SVETU ZA 2023. GODINU

Trend sveobuhvatne digitalizacije, stalni napredak u savremenim tehnologijama koje diktiraju načine i kanale komunikacije, uz rastuća očekivanja potrošača, postavili su temelje za godinu promena za sve kompanije koje posluju u digitalnom svetu. Da bi ostale relevantne i ostvarile održivi rast, pravi je trenutak da kreiraju dugoročne digitalne strategije u koje će inkorporirati ključne trendove za 2023. godinu.

Digitalni Omnichannel: Istraživanja pokazuju da je preko 50 odsto potrošača koristilo miks online i offline kanala za kupovinu u 2022. godini. Kako broj dostupnih digitalnih kanala i uređaja nastavlja da raste, tako i očekivanja potrošača rastu sa njima. Prošlu godinu je obeležio trend rasta social commerce-a, čime je prisustvo na društvenim mrežama postalo od suštinskog značaja kao ključni kanal koji omogućava kupcima da se angažuju sa brendom, edukuju o proizvodima i kreiraju zajednice sa drugim potrošačima. Ne samo da će digitalni kanali nastaviti svoj rast i u ovoj godini, već će se i njihova suština isto tako menjati: brendovi će morati da prate i budu svesni kako tehnologije menjaju ponašanja i očekivanja kupaca.

Transformacija omnichannel ekosistema će imati dugoročne efekte i posledice, ne samo po način na koji kompanije definišu uloge kanala, već i na nivo marketing investicija u njih. Na globalnom nivou kompanije su u 2022. godini 57 odsto svojih marketinških budžeta alocirale na aktivnosti digitalnog marketinga, sa planom da ih povećaju za još 16 odsto u ovoj godini. One koje budu uspele da izgrade multichannel marketinšku strategiju baziranu na potrebama svojih potrošača imaće prednost i tendenciju da postignu značajno veće poslovne rezultate.

First i Zero party podaci: Jedan od glavnih izazova za brendove u ovoj godini će biti kako da nastave da podstiču održiv rast kroz personalizovano korisničko iskustvo, sa svim najavljenim limitima u domenu privatnosti i prikupljanja podataka. Brendovi će u ovoj godini početi da gledaju na podatke kao na razmenu vrednosti sa

potrošačima. Potrošači sa druge strane žele da budu prepoznati i tretirani kao jedinstveni pojedinci, što znači da generički i transakcioni podaci koje većina kompanija ima o svojim kupcima neće biti dovoljni kako bi pružili personalizovana iskustva. U zamenu za podatke dobijene direktno od potrošača, brendovi će raditi na stvaranju korisničkih iskustava kroz strategije kao što su superiorna usluga, nagrade za lojalnost i personalizovane preporuke i iskustva.

Prema istraživanjima, čak 44 odsto kompanija već veruje da su podaci dobijeni direktno od kupaca daleko vredniji od podataka iz kolačića. Brendovi koji fokusiraju svoje investicije u autentične načine da korisnici stupe u kontakt sa njima videće dividende u lojalnosti, zajednici i prodaji, što će zauzvrat dugoročno generisati korisnike veće vrednosti.

Emocionalna lojalnost: Ove godine kompanije će morati značajno da povećaju svoja ulaganja u programe lojalnosti, sa fokusom na izgradnju emocionalnih veza kao temelja za angažovanje i zadržavanje svojih kupaca. Istraživanja pokazuju da 70 odsto emocionalno angažovanih kupaca troši dva puta više na brendove kojima su lojalni. Za brendove je ključno da razumeju šta motivise lojalnost kod njihovih potrošača, jer će odluke kupaca sve više zavisiti od toga da li oni dele emocionalnu vezu sa brendom, kao i da razumeju da prava lojalnost ide dalje od slanja kupona, davanja popusta ili kreiranja programa sakupljanja poena.

Emocionalna lojalnost je dublja veza, koja se formira kada svaka komunikacija i interakcija kupca sa brendom čine da se oni osećaju prepoznatim i važnim. Da biste izgradili istinski odnos sa svojim kupcima morate ići dalje od moći svog proizvoda i brenda: to nije jedna kampanja ili viralni video. Izgradnja emocionalne lojalnosti je dugoročna strategija koja, pre svega, uključuje formiranje zajedničkih priča, kreiranje personalizovanih iskustava i povezivanje sa kupcima na autentičan način, kroz sve faze njihovog korisničkog iskustva sa brendom.



**Jelena
Medojević**

lider digitalne funkcije
za Jugoistočnu
Evropu, Philip Morris
International

RR GLASS

SVE VRSTE
AUTO STAKALA

Maršala Tita 61 A
26232 Pančevo, Starčevo
064/8910368, 066/9561521
radmila.rrglass@gmail.com
www.rr-glass.com

www.rr-glass.com
radmila.rrglass@gmail.com
064/8910368, 066/9561521
26232 Pančevo, Starčevo
Maršala Tita 61 A



POLARIS

PROJEKTOVANJE I PROIZVODNJA OPREME ZA UGOSTITELJSTVO

Miše Uboje bb 22400 Ruma 063 550 712 060 550 71 22 060 035 99 10 polarisduods@gmail.com www.polarisds.co.rs

KOSTA ANDRIĆ, IZVRŠNI DIREKTOR ICT HUB & ICT HUB VENTURE, ZA BIZNIS.RS O STARTAP EKOSISTEMU, TRŽIŠTU I VEŠTAČKOJ INTELIGENCIJI

DANAS SU LJUDI SPREMNIJI DA INVESTIRAJU U INOVACIJE

VRLO ČESTO IMATE LJUDE KOJI SU 'ZALJUBLJENI' U SVOJ PROIZVOD, A MI POKUŠAVAMO IZ NAŠEG ISKUSTVA DA IH 'GURAMO' DA ŠTO PRE IDU KA TRŽIŠTU, KA SVOJIM KORISNICIMA, KAKO BI NA OSNOVU TOGA MOGLI DA GRADE SVOJ BIZNIS. ZATO JE OD IZUZETNOG ZNAČAJA DOBRO SAGLEDAVANJE TOGA KO SU KORISNICI PROIZVODA, ŠTA NJIMA TREBA, KAKO U ODNOSU NA TO PROIZVOD IZGLEDA, DOBRO RAZUMEVANJE PRODAJE, METRIKA PRIHODA I RASHODA, POTPUNO SAGLEDAVANJE POSLOVANJA

ICT Hub je nedavno otvorio drugi co-working prostor u Beogradu, i to na Trgu Nikole Pašića, u zgradi "Borbe", i tako praktično duplirao kapacitete koji su na raspolaganju startapima i kreativcima. I sam ICT Hub počeo je sa radom sada već daleke 2014. godine u sličnom prostoru, a u međuvremenu je svoju

ponudu razvio toliko da danas nudi i konsalting u oblasti inovacija i transformacije poslovanja, investiraju u startape u ranoj fazi razvoja, a razvijaju i implementiraju i donatorske projekte. Ukratko – "građimo zajednicu koja se međusobno podržava", kaže za Biznis.rs Kosta Andrić, izvršni direktor ICT Hub & ICT

Hub Venture.

Iz novih prostorija ICT Huba u zgradi "Borbe" puca pogled na centar Beograda, dok je ambijent pažljivo dizajniran da korisnicima ponudi ono najvažnije – mesto gde mogu da rade na miru, a da su im ipak nadohvat ruke potencijalni partneri za razmenu ideja ili makar za udobnu pauzu za kafu. Kosta Andrić kaže da su izuzetno zadovoljni interesovanjem korisnika za novi prostor koji, sa kapacitetom od 90 mesta, duplira ponudu ICT Hub-a kada je reč o coworkingu.

Na pitanje zašto se korisnici danas odlučuju na coworking umesto nekog drugog načina rada, Andrić ističe da sve zapravo zavisi od ljudi koji će se pod takvim "krovom" okupiti.

- Mi okupljamo ljude koji žele da na prave nešto novo koristeći tehnologiju. Oni dolaze iz više svetova, ali krovna kapa je tehnologija koja omogućava njihove preduzetničke poduhvate, bilo da su to startapi ili su u pitanju timovi iz korporacija koji stvaraju nešto atipično za korporacije, što mi zovemo 'daleko od osnovnog proizvoda'. Oni dele iskustva, naučene lekcije, ideje, ovde sarađuju i koriste veliki broj događaja, i to je sve





Kosta Andrić

vrednost zbog koje se odlučuju za naše coworking prostore – ističe naš sagovornik.

Ne treba zaboraviti da ICT Hub organizuje gostovanja preduzetnika, investitora i drugih govornika, koji mogu pomoći ili inspirisati njihove korisnike. Inspiracijom, ali i pomoći u realizaciji ideja, ICT Hub se bavi gotovo čitavu deceniju. Kao centar za inovacije i tehnološko preduzetništvo zaživeli su 2014. godine u Naučno-tehnološkom parku na Zvezdari, takođe u coworking prostoru, da bi danas iza sebe imali rad sa preko 50 velikih organizacija iz različitih industrija, organizaciju i realizaciju velikog broja projekata i programa, dok su 2017. godine pokrenuli i ICT Hub Venture, prvi privatni fond za ulaganje u poslovne poduhvate u ranoj fazi razvoja.

Kada je reč o tome šta su doneli na tržište, na prvo mesto stavlja specifičan rad sa startapima u ranoj fazi razvoja. Nekoliko godina kasnije usledilo je pokretanje prvog finansijskog mehanizma za finansiranje startapa ne samo u Srbiji nego i na Balkanu - ICT Hub Venture, a radili su i rade na povezivanju velikih tradicionalnih kompanija sa inovativnim firmama.

- To su tri stvari za koje mogu da tvrdim da smo bili hrabri i pioniri, i mislim da na tome ne samo gradimo budućnost – kaže Andrić. Posebno važnim smatra to što se domaći ekosistem značajno raz-

vio.

- Drago nam je da smo na vreme predosetili da je jako važno da se definišu koje su to oblasti u kojima bi Srbija mogla da bude globalno prepoznata, pa smo se kroz projekat 'Srbija Inovira' koji je podržan od USAID, fokusirali na četiri domena – gejmning, blokčejn, inovacije u poljoprivredi i medicini. To su

RAZLIČITI MODELI SARADNJE KORPORACIJA I STARTAPA

Kosta Andrić ističe da postoje različiti modeli saradnje između velikih kompanija i startapa, od zajedničkog kreiranja do toga da korporacija bude kupac proizvoda, investira u startap ili ga kupi, ali je veoma važno da korporacije dobro podese očekivanja od startapa, da znaju šta očekuju da pronađu izvan svoje kompanije.

- U tom smislu, važno je da imaju ljude koji su edukovani za takve operacije, takozvane innovation menadžere. Važno je, takođe, da se povezivanje dešava na smislen način i sa svrhom, i onda se dolazi do rezultata. Kada to neko radi bez plana, onda može da dođe do razočaranja. Najbolje je kada se susretu dve strane koje imaju neku zajedničku tačku preseka poslovnog interesa – ističe Andrić.

oblasti gde argumentovano možemo da tvrdimo da će Srbija biti prepoznata u inovacijama – naglašava Andrić.

U međuvremenu se i najšira javnost edukovala o startapima i inovativnoj sceni, ali i razbijala predrasude o “novim preduzetnicima”.

- Kada smo počeli sa radom 2014. godine, jedno istraživanje pokazalo je da ljudi za reč 'startap' misle da je to kredit od banke. To govori koliko je do danas dramatično promenjena slika. Startapi se, takođe, pogrešno vezuju isključivo za mlade ljude ili studente. Naše iskustvo je potpuno drugačije. Oni sa kojima radimo su ljudi između 33 i 38 godina koji pokreću svoje kompanije, koji su već imali iskustvo ili su bili izloženi nekom poslovnom problemu koji sada žele da reše uz pomoć tehnologije – rekao nam je Andrić.

Ono što sa zadovoljstvom primećuje je i da danas postoji daleko jača povezanost tradicionalnih i inovativnih kompanija, što takođe smatra doprinosom ICT Huba.

- Danas ima mnogo više ljudi spremnih da investiraju u inovacije, a u tom sektoru se daleko više angažovala i država, koja nudi i poreske olakšice ljudima koji se bave inovacijama. Mogu da kažem da se, ako se poredimo sami sa sobom, u prethodnih pet-šest godina ekosistem dramatično pomerio unapred – ocenio je Kosta Andrić.



KOD NAS POSTOJE FANTASTIČNI PRIMERI KOJI SU ODJEKNULI U GEJMINGU, KAO ŠTO SU KOMPA NIJE NORDEUS ILI 3LATERAL – ŠTO VIŠE TAKVIH PRIMERA MOTIVISALO BI LJUDE NA PREDUZETNIŠTVO I BACILO POZITIVNO SVETLO NA SRBIJU I BALKAN GENERALNO

dobro razumevanje prodaje, metrika prihoda i rashoda, potpuno sagledavanje poslovanja – objašnjava Andrić. Dodaje da insistiraju na problematici prodaje i zbog toga što je i dalje primetno da našem inovativnom sektoru ne nedostaju tehničke, već poslovne veštine.

Ističe, takođe, da je za brži rast kompanije potrebno eksterno finansiranje.

- Iako se investitorska scena razvila u odnosu na vreme kada smo mi počinjali, svakako bi bilo dobro da ima još izvora finansiranja – konstatuje Andrić.

Zato ga raduje da su danas domaćim kompanijama u najranijoj fazi razvoja dostupni izvori finansiranja u vidu grantova.

- I to pre svega kroz odlične mehanizme Inovacionog fonda, tako da neko ko je na samom početku ima puno izbora, prilika i programa da se odvaži na taj početak. Takođe, a za razliku od ne-

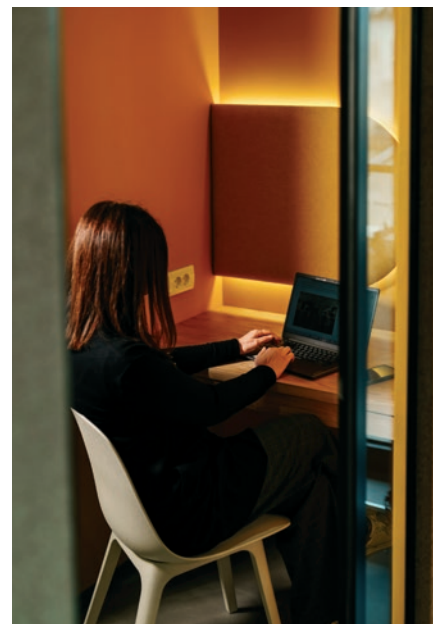
ICT Hub dakle, osim prostora za rad, nudi korisnicima i različite usluge, od mentorstva do finansiranja, kako bi se ideja pretvorila u inovaciju koja može da zaživi na tržištu. Da bi to postigli, startapi i kreativci moraju biti spremni da uče o poslovanju, a Andrić potvrđuje da se fokus usluga huba značajno pomerio u tom pravcu.

- Nešto što je danas najveći izazov je prodaja. Vrlo često imate ljude koji su 'zaljubljeni' u svoj proizvod, a mi pokušavamo iz našeg iskustva da ih 'guramo' da što pre idu ka tržištu, ka svojim korisnicima, kako bi na osnovu toga mogli da grade svoj biznis. Zato je od izuzetnog značaja dobro sagledavanje toga ko su korisnici proizvoda, šta njima treba, kako u odnosu na to proizvod izgleda,

DOBAR OSEĆAJ ZA TRŽIŠTE

Prisećajući se početaka, Kosta Andrić konstatuje da su u ICT Hubu pre desetak godina imali jako dobar osećaj šta nedostaje srpskom tržištu i srpskom "ekosistemu".

- Uvideli smo koliko je važna tema inovacija, novih kompanija, tehnoloških kompanija i koliko tehnologija može da omogući razvoj drugačijih poslovnih modela. Naravno, i to je bilo veliko putovanje za nas, ali rekao bih da je naša vizija onoga šta treba da budemo i šta treba da donesemo na domaće tržište ostala ista, iako smo se značajno menjali i prilagođavali – konstatuje naš sagovornik.





kih tržišta u ovom delu Evrope, u Srbiji postoji razvijen mehanizam programa 'otvorenih inovacija' od strane korporacija, tako da neko ko razvija nešto što je B2B segment lako može da pronađe sagovornike u korporacijama i da pronađe prvog klijenta ili 'sparing partnera' za svoju ideju ili proizvod – ističe Andrić.

Pozitivnim aspektima razvoja domaćeg inovativnog ekosistema pridodaje i činjenicu da se iz godine u godinu beleži rast broja startapa u Srbiji. Postoje, međutim, i određeni nedostaci i izazovi sa kojima se suočavaju.

- Upravo zbog toga što se radi o ekosistemu u razvoju prisutno je manje investitora koji finansiraju startape u kasnijoj fazi razvoja. Našoj sceni takođe nedostaje onaj jedan 'veliki uspešni primer' koji bi bio globalna vest, a onda i ljudi koji su prodali svoje kompanije da se vrate u ekosistem kao investitori. To se svuda po-

kazalo kao nešto fantastično – kaže Andrić. Odmah, međutim, naglašava da nije ljubitelj priče o "jednorozima".

- Kod nas postoje fantastični primeri koji su odjeknuli u gejmingu, kao što su kompanije Nordeus ili 3Lateral – što više takvih primera motivisalo bi ljude na preduzetništvo i bacilo pozitivno svetlo na Srbiju i Balkan generalno. Sjajno je kada se takvi ljudi vraćaju u ekosistem kao investitori, mentori ili podrška. Više bih voleo da imamo 100 do 200 uspešnih tehnoloških kompanija u Srbiji, makar nemali nijednog 'jednoroga'. Apsolutno treba da sanjamo velike snove da bismo prvaci NBA lige, ali nije loše ni da igramo NBA plej-of sa više klubova", poručio je Andrić.

Dosta tehnoloških preduzetnika, kako je skrenuo pažnju, sanja o izlasku na berzu i na globalnu scenu, ali u današnjim uslovima, imajući u vidu promene

na globalnom nivou, sjajno je validirati svoj proizvod na nekom evropskom nivou.

Domaće velike kompanije i same su se uključile u startup sistem kroz različite vidove podrške za inovacije. Na pitanje kako je njihovo prisustvo uticalo na mlade inovatore i na sam ekosistem, naš sagovornik odgovara da ICT Hub ulaže veliki trud kako bi se iskoristile sve mogućnosti takve saradnje.

- Sa jedne strane, velike kompanije se okreću startup sceni tražeći način da obezbede rast sopstvenog biznisa, dok je za startape potpuno logično da im, ako imaju proizvod koji mogu da prodaju međunarodnim korporacijama, one budu prvi ili test klijent – iz našeg ugla, to je win-win situacija – objašnjava Andrić.

Trenutno se u najširoj javnosti dosta govori o razvoju veštačke inteligencije i drugih naprednih tehnologija sa dozom straha – zbog potencijalnog gubitka radnih mesta, ali i zbog promene načina razmišljanja i rada koji nas čeka u budućnosti. U ICT Hubu pomno prate na koji način će veštačka inteligencija menjati poslovne modele u najrazličitijim industrijama.

Andrić skreće pažnju na to da se usvajanje korisnika kod platforme OpenAI desilo dramatično brže nego kod bilo koje druge tehnologije, i da su za nekoliko meseci dobili neverovatnih 100 miliona korisnika.

- Svaka revolucija je neka zanimanja donela a neka odnela, i pretpostavljamo da će se isto desiti i sa ovom. U ICT Hubu se trudimo da koristimo sve prednosti alata koje donosi veštačka inteligencija. Ono što primećujemo je i da kolege investitori na globalnoj sceni sada, kada analiziraju da li će investirati u neku kompaniju, vrlo pažljivo posmatraju na koji način će ti biznisi biti promenjeni primenom veštačke inteligencije. To je tehnologija koja će imati brže usvajanje i doneti određenu vrstu promena, i zato je važno imati kondiciju i spremnost da se prilagodimo. Nema potrebe za strahom i otporom. Najbolje što možemo da uradimo kao biznisi i pojedinci je da pratimo tehnološke promene i da vidimo kako mogu da nam pomognu u svakodnevnom životu i radu, a ne da od njih bežimo – zaključio je Andrić.

 MILICA RILAK

U ICT HUBU SE TRUDIMO DA KORISTIMO SVE PREDNOSTI ALATA KOJE DONOSI VEŠTAČKA INTELIGENCIJA. ONO ŠTO PRIMEĆUJEMO JE I DA KOLEGE INVESTITORI NA GLOBALNOJ SCENI SADA, KADA ANALIZIRAJU DA LI ĆE INVESTIRATI U NEKU KOMANIJU, VRLO PAŽLJIVO POSMATRAJU NA KOJI NAČIN ĆE TI BIZNISI BITI PROMENJENI PRIMENOM VEŠTAČKE INTELIGENCIJE – KOSTA ANDRIĆ

PRIVATNO BANKARSTVO U SRBIJI

ZA KLIJENTE SA VISOKIM OČEKIVANJIMA

ČINJENICU DA KLIJENTI U NAŠOJ ZEMLJI DANAS BOLJE POZNAJU TRŽIŠTA, POTENCIJALE ZA INVESTIRANJE I VIŠE NEGO RANIJE SE ODLUČUJU DA DIVERSIFIKUJU SVOJA SREDSTVA, U OTP BANCİ – PRVOJ KOJA JE U SRBIJI PONUDILA USLUGU PRIVATNOG BANKARSTVA, UPRAVO PREPOZNAJU KAO POZITIVAN TREND ZA DALJI RAZVOJ TE VRSTE USLUGA

Rothschilds i Barings, Browns, Peabody/Morgan, Hoare, Coutts, HSBC ili UBS Private - sami nazivi asocijaju na bogatstvo, luksuz i sofisticiranost, ali iznad svega na ekskluzivnost. Usluge pomenutih privatnih banaka nisu bile niti su na raspolaganju svima, već samo vrlo pažljivo odabranim klijentima. Tržište privatnih bankarskih usluga u Srbiji je mlado i "plitko", ali kao takvo ima veliki potencijal za širenje, a banke u Srbiji poput OTP banke spremne su da iskoriste svoje iskustvo sa evropskog tržišta kako bi se to i desilo.

Jedno od ključnih pitanja u bankarstvu uopšte, a posebno u privatnom bankarstvu, nije samo ko je potencijalni klijent, već šta on želi i šta mu je potrebno. Pri tome, domaće privatno bankarstvo, za razliku od privatnih banaka koje posluju u zapadnoj Evropi, i dalje može da računa na veoma ograničen broj potencijalnih korisnika ekskluzivnih usluga.

- U tom segmentu tržište Srbije je plitko jer, pored institucionalnih ograničenja, decenijama unazad nismo imali ni kritičnu masu bogatih porodica i pojedinaca koji bi objektivno mogli biti konzumenti ovakvih vidova usluga – kaže za Biznis.rs profesor Beogradske bankarske akademije Branko Živanović.

On smatra, međutim, i da se vremena menjaju i da stasava nova klasa, koja sve više "flertuje" sa ovakvim tipovima institucija.

Činjenicu da klijenti u Srbiji danas bolje poznaju tržišta, potencijale za investiranje i više nego ranije se odlučuju da diversifikuju svoja sredstva, u OTP banci – prvoj koja je u Srbiji ponudila uslugu privatnog bankarstva pre nekoliko godina, upravo prepoznaju kao pozitivan trend za dalji razvoj te vrste usluga u našoj zemlji.

- Razumemo lokalno tržište privatnog bankarstva, a dodatno možemo da ukrašimo različite oblasti naše ekspertize koje imamo u banci, kao što je korporativni

biznis, lizing, osiguranje i želimo da klijentima pružimo najviše kako bi iskoristili pun potencijal svojih delatnosti. Dugo nam je što smo prepoznati kao banka od poverenja i trudićemo se da nastavimo da izlazimo u susret njihovim potrebama, savetujemo ih i pružamo im dodatne mogućnosti i benefite – kaže za Biznis.rs direktor odeljenja za Privatno bankarstvo OTP banke Luka Đedović.

Kakva su očekivanja klijenata "klasičnih" privatnih banaka, poput pomenutih Rothschilds ili UBS Private? Profesor Živanović ističe da je njihova klijentela brižljivo birana prema kriterijumima visine redovnih prihoda, iznosa zadržanih depozita, neto imovine u najrazličitijim oblicima, kao i prema kriterijumima socijalno-verskog i društveno-političkog statusa.

EKSKLUZIVAN PAKET ZA KLIJENTE PRIVATNOG BANKARSTVA

OTP banka kreirala je „Eminent“ ekskluzivan paket računa i usluga, samo za klijente koji koriste usluge privatnog bankarstva. Ovaj paket obuhvata Visa Infinite debitnu karticu, usluge investicionog savetovanja, druge usluge osmišljene radi lakog i brzog upravljanja sopstvenim sredstvima. Visa Infinite debitna kartica, koja se izdaje na poseban zahtev korisnika, od drugih se razlikuje onako kako se i privatno bankarstvo razlikuje od univerzalnog – prema vrsti podrške koju pruža korisniku. Naime, uz nju su 24 sata dnevno dostupne usluge konsijerža (concierge) – ličnog asistenta, bilo da je korisniku potrebna informacija, preporuka, asistencija u organizaciji usluga, putovanja ili pak rezervacija hotela, restorana, karata za različite prestižne sportske, kulturne i druge ekskluzivne manifestacije u bilo kom delu sveta.

- Primera radi, potrebni minimalni nivou godišnje zarade na britanskom tržištu ne kreću se ispod 300.000 britanskih funti uz istovremenu vrednost imovine ne manju od tri miliona sterlinga – ističe naš sagovornik i ukazuje da takva vrsta klijenata zahteva "perfektnu uslugu".

- Privatne banke brinu za sve potrebe svojih klijenata, od depozitno/kreditnih i kartičarskih, preko optimizacije portfolija hartija od vrednosti, organizacije medicinske pomoći i nadzora najvišeg standarda, potpunog komfora i sigurnosti putovanja do besprekornog personalnog i

OTP BANKA PRVA JE U SRBIJI PONUDILA USLUGU PRIVATNOG BANKARSTVA

imovinskog osiguranja. One pružaju i adekvatan poreski štiti, upravljaju njihovim nekretninama, učestvuju kao članovi nadzornih odbora u njihovim kompanijama, staraju se o bezbednosti i obrazovanju njihove dece, deluju kao faktor podizanja reputacije u poslovnom svetu, a pružaju čak i zaštitu od faktora političkog rizika – objašnjava Živanović ulogu privatnih banaka sa viševekovnom tradicijom u poslovnim i privatnim životima svojih klijenata.

PODRŠKA, SAVETOVANJE I INOVACIJE

OTP Grupa sa prisustvom u 11 zemalja, sa druge strane, u segmentu privatnog bankarstva zauzima jednu od vodećih pozicija u Centralnoj i Istočnoj Evropi, o čemu svedoče tradicija od 25 godina i brojna priznanja, uključujući i nagradu koju je OTP Private Bank dobila od Global Finance Magazine za najbolju privatnu banku u centralno-istočnoj Evropi (CIE) za 2021. Na kraju te godine, OTP Private Banking pružao je usluge upravljanja imovinom u centralno-istočnoj Evropi za oko 73.000 klijenata u 11 zemalja i upra-

Branko Živanović



Luka Đedović



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

FOTO: OTP BANKA

vljao imovinom klijenata vrednom preko devet milijardi evra.

- U Srbiji je OTP banka takođe prepoznata kao banka koju za partnera biraju klijenti sa visokim očekivanjima u pogledu ponude, proizvoda i usluga koji podržavaju njihov životni stil, ali i stručne podrške koju od svojih bankara dobijaju. Naša orijentacija ka klijentu zasniva se na velikoj želji da im budemo podrška. Privatni bankar blisko sarađuje sa svojim timovima i ekspertima kako bismo odgovorili na potrebe klijenata sa visokim zahtevima i formulisali finansijska rešenja shodno njihovim ličnim potrebama i životnim ciljevima – dodaje direktor odeljenja za Privatno bankarstvo OTP banke Luka Đedović.

On naglašava da su se, u želji da isprate dinamičan ritam klijenata, trudili da objedine različite proizvode i usluge.

- To nam omogućava da klijentima budemo podrška u finansijskim planovima, ukoliko žele da investiraju i diversifikuju ulaganja, ali i da im pružimo čitav niz atraktivnih privilegija širom sveta. Takođe, kroz usluge investicionog savetovanja pružamo mogućnost ulaganja u odabrane finansijske instrumente sa akcentom na stranim tržištima i sa fokusom na akcije i obveznice. Pored ovoga, konstantno radimo na razvijanju novih proizvoda i usluga koje se fokusiraju na inve-

stiranje u finansijske instrumente tako da u budućnosti možemo očekivati i novitete vezano za ovu vrstu usluga – najavio je Đedović za Biznis.rs.

Dodao je da su u ponudi različiti vidovi investiranja, na bazi želja i potreba klijenata, ali i nivoa rizika koji su spremni da prihvate.

- Klijentu je na raspolaganju lokalna i globalna ekspertiza, sagledavanje kretanja na tržištima i potencijala za investiranje, kako bi im ponudili što kompletniju informaciju, uz očekivane rizike, na osnovu čega klijent odlučuje da li će određeno ulaganje realizovati – istakao je Đedović.

KORAK DALJE U USLUGAMA

Privatno bankarsko tržište Srbije i Evrope je, naravno, neuporedivo, ali kretanja na ovom potonjem ukazuju na trendove bitne za sve, ma koliko takve usluge bile inovativne i raritet kod nas.

Konsultantska kuća McKinsey je u svojoj redovnoj analizi ukazala da se, nakon porasta od 12 odsto u 2021. na pozitivnim neto tokovima i tržišnim performansama, aktiva kojom upravljaju evropske privatne banke smanjila za 11 odsto u prvoj polovini 2022. godine, na 9,2 milijarde evra. Autori analize upozorili su da se i privatne i univerzalne banke danas suočavaju sa istim izazovima.

- Prihodi evropskih privatnih banaka obarali su rekorde tri godine uzastopno, od 2019. do 2021. Međutim, nedavni nalet inflacije, rastuće kamatne stope, geopolitičke oluje i usporavanje globalne ekonomije pogodili su finansijska tržišta i ukazuju na prekretnicu i za privatne banke – istakli su autori analize “European private banking: Resilient models for uncertain times”.

Jedan od zaključaka ove studije, a koji se odnosi na ogranke privatnog bankarstva univerzalnih banaka, je da bi njihove usluge trebalo da budu “skrojene” tako da obuhvate i klijente koje im upućuju iz sektora za privredu.

Kada je reč o daljem razvoju proizvoda na ovom tržištu, analitičari konsultantske kuće McKinsey takođe ukazuju na to da su ogranci privatnog bankarstva univerzalnih banaka često “primarna bankarska veza” njihovih klijenata. “Klijenti će stoga verovatno tražiti kompletan paket proizvoda, uključujući transakcije, investicije, pozajmljivanje i finansijsko planiranje. Da bi izdvojila svoje usluge u odnosu na one koje nude ‘čiste’ privatne banke, takve banke bi trebalo da razmotre ulaganje u sofisticiranije kreditiranje i sveobuhvatno planiranje bogatstva i proviziono planiranje, kako bi podržale preduzetničke ambicije klijenata”, savetuju u analizi “European private banking: Resilient models for uncertain times”.

Procenjuju, takođe, da većina banaka u ovoj kategoriji razvija svoje IT alate interno i deli aplikacije sa odeljenjima za poslovanje sa stanovništvom i preduzećima. “Preporučujemo ulaganja u alate specifično razvijane za upravljanje imovinom, kao i u one namenjene ličnim bankarima (relationship managers) angažovanim u privatnom bankarstvu”, zaključuju analitičari McKinsey-ja.

 MILICA RILAK

PRIVATNE BANKE BRINU ZA SVE POTREBE SVOJIH KLIJENATA, OD DEPOZITNO/KREDITNIH I KARTIČARSKIH, PREKO OPTIMIZACIJE PORTFOLIJA HARTIJA OD VREDNOSTI, ORGANIZACIJE MEDICINSKE POMOĆI I NADZORA NAJVIŠEG STANDARDA, POTPUNOG KOMFORA I SIGURNOSTI PUTOVANJA DO BESPREKORNOG PERSONALNOG I IMOVINSKOG OSIGURANJA



NOVA ERA NUKLEARNE ENERGIJE

ENERGETSKA KRIZA POMRSILA PLANOVE, NUKLEARNE ELEKTRANE OPSTAJU

U ŠIREM KRUGU JAVNOSTI I MEĐU STRUČNJACIMA I DALJE SE VODI POLEMKA OKO TOGA DA LI JE NUKLEARNA ENERGIJA „ZELENA“. MEĐUNARODNA AGENCIJA ZA ATOMSKU ENERGIJU VIDI JE KAO ČIST OBLIK ENERGIJE. S DRUGE STRANE, JEDAN OD RAZLOGA ZA GAŠENJE OVIH IZVORA JE I PROBLEMATIČAN NAČIN ODLAGANJA I SKLADIŠTENJA NUKLEARNOG OTPADA

Gašenje preostale tri nuklearne elektrane u Nemačkoj polovinom aprila poklopilo se sa početkom redovnog rada nuklearke Olkiluoto 3 u Finskoj. Ova dva događaja ponovo su otvorila pitanje o korišćenju nuklearne energije, koje se postavlja još od havarije u Fukušimi u Japanu 2011. godine i koje je proteklih godina polarizovalo zagovornike i protivnike ove vrste energije.

„Ulje na vatru“ dolio je i početak rata u Ukrajini koji je evropske lidere doveo u veoma neprijatnu situaciju i doneo strepnju da li će biti dovoljno energenata, jer je Rusija prekinula svoje isporuke ili ih sprovodi delimično i po mnogo vi-

šoj ceni.

Cela ova situacija deluje konfuzno, kaže za Biznis.rs dr Vladimir Udovičić, naučni savetnik sa Instituta za fiziku u Beogradu, i dodaje da pojedine zemlje razvijaju nuklearnu energetiku, dok druge odustaju od proizvodnje ove vrste energije.

- Bivša nemačka kancelarka Angela Merkel je nakon havarije u Fukušimi dosta radikalno pristupila pitanju nuklearne energije. Ona je bila potpuno na strani kompletnog napuštanja nuklearne proizvodnje energije. Za taj proces trebalo je da prođe neko vreme i nuklearke u Nemačkoj bile bi ugašene i ranije da

nije došlo do sukoba u Evropi pre godinu dana. Ipak, kretanja u ovom sektoru su vrlo dinamična i dvosmerna – u pravcu razvoja, ali i napuštanja nuklearne energije – objašnjava naš sagovornik.

Problem se produbljuje jer ne postoji konsenzus na nivou Evropske unije da se nuklearne elektrane ugase, a na kraju, svaka država članica gleda svoj interes, pri čemu je energetska kriza stavila zemlje u neugodnu poziciju.

- Pomalo je kontradiktorno to što Nemci rade. Oni gase nuklearke dok istovremeno razvijaju termo energiju, i tu su verovatno u opticaju političke odluke i strategije umesto realnih procesa i do-



FOTO: PIXABAY

POLJSKA PRAVI 20 MALIH MODULARNIH REAKTORA

Projekat razvoja malih nuklearnih reaktora u Poljskoj napreduje, a poljska energetska kompanija Orlen i dve finansijske institucije američke vlade nedavno su potpisale sporazum. Poljska pokušava da prekine svoju zavisnost od uglja i okreće se energiji koja je obnovljiva ili ne koristi fosilna goriva koja utiču na promenu klime. Invazija Moskve na Ukrajinu takođe je ubrzala nastojanje Poljske da smanji svoju zavisnost od ruske nafte i prirodnog gasa, piše Abc News.

Na ceremoniji u rezidenciji američkog ambasadora u Varšavi američka Izvožno-uvozna banka i američka Međunarodna finansijska korporacija za razvoj potpisale su ugovore o pozajmici projektu Orlen Sinthos Green Energy. Njegov cilj je razvoj oko 20 malih modularnih reaktora koje je dizajnirao GE Hitachi Nuclear Energy.

Ambasador SAD u Poljskoj Mark Bžežinski naglasio je da je agresija Rusije na Ukrajinu pre skoro 14 meseci pojačala potrebu da se Poljska okrene ka sigurnim i pouzdanim izvorima energije. Kasnije je poljski premijer Mateuš Moravjecki rekao da je zemlji potreban „jeftin, čist i pouzdan izvor energije“, poput malih nuklearnih reaktora koji će proizvoditi energiju bez emisija i biti pokretačka snaga ekonomije u decenijama koje dolaze.

toga da li je nuklearna energija „zelená“. Međunarodna agencija za atomsku energiju vidi je kao čist oblik energije. S druge strane, jedan od razloga za gašenje ovih izvora je i problematičan način odlaganja i skladištenja nuklearnog otpada.

Srbija ne može da razvija nuklearnu energiju zbog zakona

Energetska kriza je svakako vratila nuklearke u prvi plan, kao proizvođače električne energije. Ipak, Srbija ima zakon – moratorijum koji jasno propisuje

da je izgradnja ovog izvora energije zabranjena. Samim tim razvoj nuklearne energije u našoj zemlji koči moratorijum o gradnji nuklearki iz 1989. godine.

- U našem okruženju imamo nekoliko nuklearnih elektrana koje rade već godinama, poput onih u Bugarskoj, Rumuniji, Mađarskoj, Sloveniji, i s obzirom na aktuelnu energetska krizu ne čudi me što je pokrenuto pitanje izgradnje ovog izvora energije i kod nas – kaže Udovičić.

Naš sagovornik dodaje da cena jedne nuklearke nove generacije iznosi nekoliko milijardi evra (od šest do osam) i da

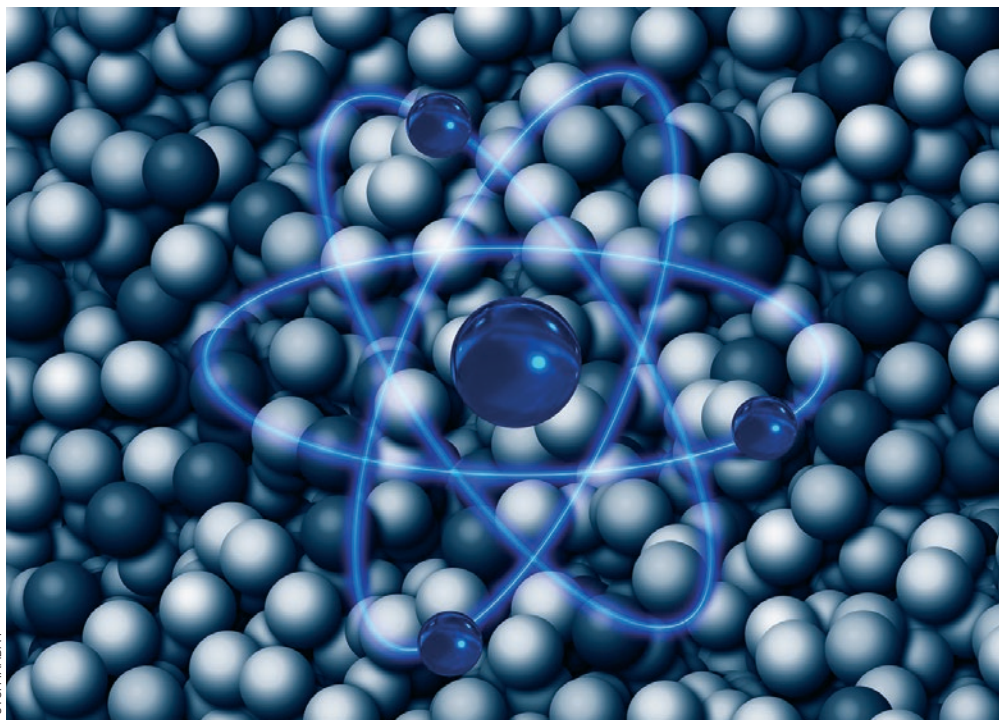
govora – smatra Udovičić i dodaje da 12 zemalja ima konsenzus u vezi sa razvojem nuklearne energetike. Među njima, Poljska tek ulazi u tu priču i gradi prvu nuklearnu elektranu.

Na svetskom planu možemo da govorimo o vrlo komplikovanoj energetska j jednačini, jer je rat u Ukrajini promenio dosta toga. Udovičić kaže da zemlje koje vladaju nuklearnom tehnologijom, odnosno insistiraju na bezbednosti i automatizaciji, dolaze iz istočnog bloka.

- Tu su pre svega Rusija, Kina, ali i Južna Koreja koja prilično insistira na modularnim reaktorima. S druge strane, SAD i Francuska imaju dobre tehnologije i firme na ovom polju. Stanovište EU je da nuklearna energija pripada zelenoj energetici, te da je ona budućnost. Mađari vrlo ozbiljno rade na izgradnji dva nova reaktora uz postojeće, a ni Srbija ne bi trebalo da odugovlači po ovom pitanju. Koliko sam upućen, u energetska j strategiji naše države od 2030. do 2050. godine nije isključen i ovaj vid energije. Ipak, mi smo za sada još uvek na repu svih dešavanja u nuklearnom sektoru – kaže Udovičić.

U širem krugu javnosti i među stručnjacima i dalje se vodi polemika oko

FOTO: PIXABAY





Vladimir Udovičić

ona zavisi od vrste i tehnoloških performansi.

- Kada bi se gradila nuklearna u Srbiji problem bi bila inicijalna ulaganja, u pitanju su milijarde evra. Verujem da bi kasnije sve išlo svojim tokom, gorivo se u tim elektranama menja jednom godišnje, što je manje nego u drugim izvorima. Pravilo za nuklearne elektrane je da

se one grade pored vode, u slivu reka ili mora, te bi tako kod nas mogla da bude izgrađena na nekom mestu kraj Dunava, ali ne blizu naseljenog mesta. Voda je bitna zbog hlađenja ove vrste elektrana – objašnjava naučni savetnik Instituta za fiziku.

Kao potencijalni partneri u izgradnji nuklearne elektrane u Srbiji pre početka

sukoba u Ukrajini pominjali su se Rusi. Ipak, naš sagovornik smatra da su veoma bitne i tehnologije koje se koriste na zapadu.

- Tehnologija je znatno napredovala od 1958. godine, kada je izgrađena prva nuklearna u tadašnjem Sovjetskom Savezu. Trenutno se, ako se ne varam, grade nuklearne elektrane četvrte generacije koje su bezbednije. Bitno je da se ljudski faktor isključi što je više moguće, te da ako dođe do nekog problema u postrojenju, da ga automatika prepozna i sama reši. To je važno da ne bi došlo do havarije i incidenta poput onog u Černobilju 1986. godine – objašnjava Udovičić.

Prva nova nuklearna elektrana u Evropi nakon 16 godina

Finska puštanjem u rad najveće nuklearke u Evropi želi da obezbedi sebi više struje, pa bi ovaj nuklearni pogon trebalo da zadovolji oko 14 odsto potražnje za električnom energijom u toj zemlji, smanjujući potrebu za uvozom iz Švedske i Norveške, preneo je Rojters.

Očekuje se da će novi reaktor proizvoditi energiju najmanje 60 godina, saopštili su iz ove nuklearke nakon prelaska sa testiranja na redovnu proizvodnju.

- Proizvodnja Olkiluoto 3 stabilizuje cenu električne energije i igra važnu ulogu u finskoj zelenoj tranziciji – izjavio je izvršni direktor Jarmo Tanhua.

Izgradnja reaktora od 1,6 gigavata, počela je 2005. godine, i ova nuklearna elektrana je prva nova nakon 16 godina u Evropi, a posle četiri decenije u Finskoj. OL3 je prvi put isporučio energiju nastalu u fazi testiranja proizvodnje u finsku nacionalnu elektroenergetsku mrežu u martu prošle godine i očekivalo se da će redovna proizvodnja početi četiri meseca kasnije, ali je umesto toga pretrpeo niz kvarova i prekida za koje su bili potrebni meseci da se poprave.

Ruski izvoz električne energije u Finsku okončan je prošlog maja kada je ruska kompanija Inter RAO saopštila da nije plaćena za energiju koju je prodala, što je posledica sve većeg jaza između Moskve i Evrope zbog rata u Ukrajini. Ruski Gazprom je takođe prekinuo isporuke prirodnog gasa ovoj skandinavskej zemlji.

MILJAN PAUNOVIĆ

NUKLEARNE ELEKTRANE POKRIVALE OKO TREĆINU PROIZVODNJE STRUJE U NEMAČKOJ

Prema podacima nemačkog ministarstva privrede, od 1962. godine do danas u Nemačkoj je bilo aktivno 37 nuklearnih elektrana, uključujući probne. Prva je 1961. godine bila probna elektrana Kal u Bavarskoj. U nekadašnjoj Istočnoj Nemačkoj prva nuklearna elektrana je proradila 1966. u Rajsbergu, piše DPA.

Nisu sve nuklearne elektrane proradile. Ona u Kalkaru, u Severnoj Rajni-Vestfaliji, završena je 1985. godine, ali nikada nije puštena u rad zbog građanskih protesta i upitne bezbednosti. Investicioni promašaj je državu koštao oko sedam milijardi maraka, a danas je na toj lokaciji zabavni park.

Prema podacima Nemačkog udruženja za nuklearnu tehnologiju, domaće atomske elektrane su od 1961. do kraja 2021. godine proizvele oko 5.560 milijardi kilovat-sati bruto. Niz godina nuklearne elektrane su pokrivale oko trećinu proizvodnje struje u Nemačkoj. Procenjuje se da nuklearna era iza sebe ostavlja oko 10.500 tona visokoradioaktivnog otpada od gorivnih elemenata. Jedna komisija je 2016. godine troškove odlaganja nuklearnog otpada procenila na oko 48,8 milijardi evra, ali po cenama iz 2014. Vlada još nije odredila mesto za konačno odlaganje visokoradioaktivnog otpada.

Sve u svemu, izgleda da su od nuklearne energije u Nemačkoj korist imale najviše dve generacije, a o zaostalom radioaktivnom otpadu razmišljaće do 33.000 generacija koje dolaze.

GEOPOLITIKA I TRŽIŠTE

NASTAVLJA SE RAT NAFTNIM UTICAJEM

OVOGODIŠNJI MINIMUM CENA SIROVE NAFTI POSTIGNUT POČETKOM MAJA DONEO JE PRIVREMENO OLAKŠANJE ZA MILIONE, PA I MILIJARDE POTROŠAČA, PRE SVEGA NA EVRO-AZIJSKOM TLU. S DRUGE STRANE, ODNOS VELIKIH SILA NIJE SE NIMALO POPRAVIO – AMERIČKI, EVROPSKI, RUSKI, KINESKI I ARAPSKI UTICAJ JOŠ DUGO VREMENA PREPLITAĆE SE OKO PROIZVODNJE I TRGOVINE NAJVAŽNIJEG GORIVA NA SVETU. VEŠTAČKI SE SMANJUJE PROIZVODNJA I PODSTIČE TRAZNJA, A VODEĆI ANALITIČARI MAHOM PREDVIĐAJU BLAGI ALI KONSTANTAN RAST CENA NAFTI DO PROLEĆA 2024. GODINE

Tronedeljni pad cena sirove nafte na najvažnijim svetskim tržištima najveći je trend pada od početka godine. Barel teksaške WTI sirove pao je sa nivoa od 83,3 dolara 12. aprila do 68,1 dolar na dan 3. maja, posle čega je počeo period korekcija, naizmeničnih malih uspona i padova do nivoa od oko 73 dolara, koliko je koštao do trenutka pisanja ovog teksta. Trend pada cene WTI nafte poklopio se maltene ukorak sa kretanjem vrednosti severnomorske Brent nafte, koja je glavni reper za usklađivanja cena naftnih derivata na Starom kontinentu.

Američki analitičari pak mahom

predviđaju da će u kvartalima do kraja godine doći do značajnijeg rasta cena. Na primer, u svom izveštaju Citi bank veruje da su cene iz prve polovine aprila “definitivno dotakle dno” i da sledi njihov oporavak, na šta zapravo ukazuje nekoliko signala.

Ključni je taj da su dobro izgrađene zalihe u prethodnom periodu sada ispražnjene, pa će shodno tome i tražnja rasti. Ta tražnja izazvana popunjavanjem obaveznih ili bezbednosnih državnih rezervi – pre svega u Sjedinjenim Američkim Državama, kao najvećem i najuticajnijem svetskom tržištu – koicidirala je sa odlukom grupacije država proizvođača

nafti OPEC+ o smanjenju dogovorene proizvodnje za 1,16 miliona barela dnevno do kraja 2023. godine. Manje nafte u opticaju trebalo bi da dovede do većih cena, međutim odluka OPEC+ još uvek se nije preokrenula u pozitivan cenovni trend zbog trećeg faktora – raspoloženja investitora i malih potrošača.

Za to vreme, državni budžet Saudijske Arabije opet je u deficitu, a privreda ove zemlje – koja je tokom 2022. godine rasla najbržim tempom od svih članica G20 – posustala je u prvom ovogodišnjem tromesečju zbog stagnacije ili pada cena i tražnje sirove nafte. Kao osnivač i jedan od glavnih nosilaca OPEC+ grupacije,



Saudijska Arabija koristi naftni uticaj kako bi pomogla sopstvenoj ekonomiji, što je i razumljivo, no svako jače “zatezanje slavine” posledično će se odraziti na džepove kupaca širom sveta.

Kada je o potrošačima reč, najvažniji su oni iz Kine i SAD, zbog puke veličine ta dva tržišta, industrijske razvijenosti i istorijskih podataka. Sada se dogodilo da su u isto vreme obe države zabeležile manjak tražnje – u SAD je razlog tome bio “predrecesijski strah”, dok su Kinezi još od proslave Lunarne Nove godine u periodu nešto slabijih industrijskih rezultata. Najnoviji pozitivni rezultati o američkom tržištu rada s početka maja, te činjenica da je ponovo izbegnuta tehnička recesija u najvećoj svetskoj ekonomiji, trebalo bi da podstaknu tražnju u narednom periodu. Kina je veća nepoznanica – iako tražnja u njoj neće rasti po ranije željenom tempu, ipak se očekuje određeni napredak. Možda je najbolje stanje na tom tržištu okarakterisao komentar u poslednjem izveštaju Centralne banke Australije, da se “dovodi u pitanje postojeći narativ kako će centralno i jugoistočno azijsko tržište kasnije tokom godine značajno porasti zato što kineska ekonomija možda neće biti dovoljan pokretač”.

Da li rusko “crno zlato” pravi razliku?

Proizvodnja nafte u Rusiji pokazala se rezilijentnijom nego što se očekivalo. Ni ograničavanje izvoza i visine cene usled sankcija koje su zapadne zemlje uvele zbog vojnog sukoba u Ukrajini nisu “zavrnule ovu slavinu” ruske pri-vrede.

Kraj prošle godine, doduše, nije izgledao svetlo za naftni izvoz iz Ruske federacije. Radio Slobodna Evropa izveštavao je da Moskva dnevno zbog sankcija na izvoz nafte gubi oko 175 miliona dolara. No, Moskva se okrenula novim tržištima – povećala izvoz u Kinu, ali i u Indiju, i to čak 22 puta. Preko svog članstva u OPEC+ pokušava – isto kao i Saudijska Arabija – smanjivanjem proizvodnje da podigne cene radi “stabilizacije tržišta”. U ova dva slučaja uzroci su različiti, ali cilj je isti.

Početkom maja ove godine Rusija je izvozila oko 3,22 miliona barela nafte dnevno, prema monitoringu kretanja tankera koje obavlja Bloomberg. To je zapravo najbolji rezultat još od početka prošle godine i od perioda pre upada ruskih snaga u Ukrajinu, i pokazuje da je posle godinu dana značajnih turbulencija i pokušaja pronalaženja novih puteva

i poslovne strategije, Rusija počela da nadoknađuje izgubljeno.

Pored Indije i Kine, treća velika destinacija za rusku naftu je Turska, a listi velikih zemalja pridružio se i Pakistan koji je povećao količinu koju uvozi, i to po diskontnoj ceni, koju će Moskvi najverovatnije platiti u juanima, a ne kao do sada u američkim dolarima. Ova najava valutne igre samo je još jedan aspekt “globalnog obaranja ruku” velikih sila i pokušaj umanjanja uticaja SAD u Aziji, a kroz smanjivanje optičaja dolara i u čitavom svetu.

Tokom prošle godine, Rusija se okrenula trgovini juanima nakon uvođenja međunarodnih ograničenja na njen izvoz, uvoz i trgovinu energentima, pošto je kineska valuta postala Putinova jedina alternativa za smanjenje izloženosti američkom dolaru i evru, i ograničavajuće posledice blokada koje su dovele do zaplene ruske državne imovine u zapadnim zemljama.

Plaćanje u juanima koristi i Kini i Rusiji. Kina je godinama tražila da uspostavi više trgovinskih sporazuma u juanima kako bi povećala relevantnost svoje valute na globalnim tržištima i osporila dominaciju američkog dolara u međunarodnoj trgovini, uključujući trgovinu



FOTO: FREEPK



FOTO: FREEPIK

energentima. U martu se kineski predsednik Si Đinping sastao sa Vladimirom Putinom u Moskvi, a ruski predsednik nije podržao rusku trgovinu u juanima samo sa Kinom, već i sa drugim zemljama.

- Podržavamo upotrebu kineskog juana u plaćanjima između Rusije i zemalja Azije, Afrike i Latinske Amerike – rekao je tada Putin, a prenela agencija TASS. Znači da je zarad dobrosusedskih odnosa i zajedničke strategije ruski predsednik prihvatio pokušaj uspostavljanja kineske valutne nadmoći.

U svetlu prethodnih informacija, možda čudno zvuči da se dotok ruske nafte zapravo nastavio kopnenim putem ka Evropi, preko dva kraka naftovoda Družba (severnim ka Letoniji, Litvaniji, Belorusiji, Poljskoj i Nemačkoj,

i južnim preko Ukrajine do Češke, Slovačke, Mađarske i Hrvatske). Tempo izvoza ovim putem je smanjen, ali ne i obustavljen jer nije obuhvaćen generalnim paketom sankcija prema Rusiji. Nijedna od pomenutih zemalja nije u potpunosti zamenila nekadašnji udeo ruske nafte u uvozu naftom iz drugih izvora, mada je pojedine jesu svele do zanemarljivih procenata. Nemačka je, recimo, do februara 2022. godine uvozila 30 odsto svojih potreba nafte iz uralskih izvora, to jest oko 2,8 miliona tona, a državni zavod za statistiku objavio je da je u martu ove godine iz Rusije uvezeno tek 3.500 tona sirove nafte.

Financial Times piše da je zbog blokade Zapada Rusija u prvom kvartalu izgubila oko šest milijardi dolara u odnosu

na isti period prošle godine zbog nemogućnosti da izvozi veće količine nafte, i još približno pet milijardi dolara zato što je onu naftu koju je izvezla prodala po diskontnim cenama, kao već pomenutom Pakistanu, po ceni od 60 dolara po barelu.

Od evropskih kompanija, među najviše oštećenima je poljski naftni gigant PKN Orlen, koji po poslednjim izveštajima gubi 27 miliona dolara dnevno jer više ne sme da koristi rusku naftu u nekadašnjem obimu, već samo u minimalnim kvotama koje Evropska unija dozvoljava da stignu preko Družbe. Izvršni direktor Orlena Danijel Obajtek, međutim, ne naziva ove iznose troškovima, već podrškom političkim merama protiv Rusije, a njegova kompanija nastali disbalans delom kompenzuje kroz više cene na tržištu prema krajnjim potrošačima. Obajtek takođe napominje da je – iako je dotok ruske sirove nafte sveden na minimum – “tržište EU u stvari preplavljeno naftnim derivatima koji drugim kanalima i raznim trgovinskim izuzećima od sankcija svakodnevno stižu iz Rusije”.

 MARKO MILADINOVIC

BAREL NAFTE PONOVO IDE DO 100 DOLARA

Goldman Sachs i Citi banka slažu se u projekcijama do kraja godine – cena barela će rasti, a za Brent se očekuje da će dostići (ponovo) granicu od 100 dolara do marta 2024. godine. Poslednji put je severnomorska nafta bila na tom nivou u julu prošle godine.



SAM AKADEMIJA

EDUKACIJA MLADIH MENADŽERA ZNAČAJNA ZA RAZVOJ BIZNIS ZAJEDNICE

AKADEMIJA JE FORMIRANA TAKO DA NUDI IDEALNI BALANS IZMEĐU LAKOĆE FORMATA, OBIMA SADRŽAJA I KOMPLEKSNOСТИ ZNANJA KOJE DONOSI. PREDAVAČI SU ISTAKNUTI I RENOMIRANI MENADŽERI, OSTVARENI PROFESIONALCI I LIDERI SA INTERNACIONALNIM ISKUSTVOM, KOJI RUKOVODE NAJUSPEŠNIJIM KOMPANIJAMA U SRBIJI. SVAKE GODINE POLAZNICI PROLAZE KROZ VIŠE OD 20 PREDAVANJA KOJA SU KREIRANA PREMA AKTUELNIM EDUKATIVNIM TRENDOVIMA IZ OBLASTI MENADŽERSKE PRAKSE

Srpska asocijacija menadžera pokrenula je SAM Akademiju 2021. godine, u godini kada je obeležila 15. rođendan, i to u jeku pandemije korona virusa. Tada je upisana prva generacija u kojoj je bilo više od 25 polaznika, menadžera koji će u budućnosti voditi poslovnu zajednicu Srbije. Tokom pet meseci trajanja akademije učesnici programa su dobili ekskluzivnu priliku da uče od ostvarenih profesionalaca sa internacionalnim iskustvom u najuspešnijim kompanijama u Srbiji.

- Pokretanje SAM Akademije pokazatelj je posvećenosti Asocijacije da nastavi da radi na razmeni znanja, iskustva i da pruža mogućnosti ličnog i profesionalnog razvoja. Naša želja je da dodatno ojačamo menadžerske veštine naših članova i drugih menadžera, da ubrzamo njihov razvoj i pomognemo im da spremni preuzmu uloge lidera u budućnosti – kaže u razgovoru za Biznis.rs programski direktor Akademije Dušan Basalo, inače generalni direktor (CEO) mreže Folks and Talks.

Cilj SAM Akademije je da polaznike osnaži u poslovnim veštinama budućnosti – upravljanju kompanijama, ljudima i poslovnim procesima, kao i da ubrza njihov razvoj karijere u smeru savremenih i uspešnih lidera 21. veka.

Akademija je namenjena menadžerima srednjeg nivoa koji imaju želju i potencijal da postanu menadžeri najvišeg nivoa i da preuzmu vođenje kompanija u narednih pet godina. Da bi neko ispunio uslove za polaznika potrebno je da ima minimum sedam godina radnog



Nevena Stanisavljević

iskustva na menadžerskoj poziciji i/ili pet godina iskustva u rukovođenju timovima, kao i minimum sedam ljudi u timu kojim trenutno rukovodi. Takođe, Akademija je namenjena i preduzetnicima koji vode male i srednje kompanije i žele da transformišu svoju kompaniju u korporativni sistem.

- Trenutno predavanja sluša treća generacija SAM Akademije, koju čini 37 polaznika. Do sada je više od 100 perspektivnih menadžera prošlo ovaj ekskluzivni edukativni program – ističe Nevena Stanisavljević, programska direktorka SAM Akademije i generalna direktorka (CEO) HR Worlda.

Ona u razgovoru za Biznis.rs ističe da Akademija sadrži 16 predavanja koje drži skoro 30 najuspešnijih menadžera u Srbiji. Sam program traje osam meseci i kombinuje predavanja sa praktičnim radom i studijama slučaja.

- Koncept SAM Akademije kreiran je prema potrebama menadžera za praktičnim i primenljivim znanjem. Akademija je formirana tako da nudi idealni balans između lakoće formata, obima sadržaja i kompleksnosti znanja koje ona edonosi. Predavači su istaknuti i renomirani menadžeri, ostvareni profesionalci i lideri sa internacionalnim iskustvom, koji rukovode najuspešnijim kompanijama u Srbiji. Svake godine polaznici prolaze kroz više od 20 predavanja koja su kreirana prema aktuelnim edukativnim trendovima iz oblasti menadžerske prakse – od definisanja i implementacije poslovne strategije, transformacije i upravljanja

promenama, do savremenog vođstva i upravljanja zainteresovanim stranama, organizacione kulture i biznis dizajna, upravljanja ljudima kao i najnovijim biznis trendovima – navodi naša sagovornica.

Edukacija mladih menadžera posebno je značajna za razvoj biznis zajednice, jačanje znanja i veština lidera koji će upravljati kompanijama.

- Kako je rekao novi predsednik SAM-a Mihailo Janković, Asocijacija računa posebno na mlade članove koji će stvoriti čvrstu zajednicu mladih u SAM-u, naslednike, ali i zajednicu koja će i privući neke nove mlade i talentovane ljude i dodatno učiniti udruženje aktuelnim. Možda ne možemo da potpuno promenimo svet u kome živimo, ali možemo da budemo relevantni za zajednicu i da kroz sve aktivnosti kojima se bavimo damo svoj doprinos u kreiranju boljeg mikro okruženja i posledično ostvarimo pozitivan uticaj na našu privredu i društvo – ocenjuje Dušan Basalo.

SAM Akademija se kao program oslanja na svrhu, misiju i ciljeve Srpske asocijacije menadžera i samo je jedan deo podrške mladima koje udruženje sprovodi. Već osam godina SAM mladim članovima pruža mogućnost profesionalnog unapređenja i kroz svoj Mentorski program. Na ovaj način mladi članovi razvijaju se na profesionalnom i ličnom planu uz podršku uspešnih lidera i eksperata. Kroz Mentorski program do sada je prošlo više od 300 menadžera, a mnogi članovi SAM-a uzimaju ulogu mentora/savetnika/prijatelja iz godine u godinu i nesebično dele svoje znanje i vreme sa mladim članovima SAM-a.

- Najveći značaj SAM Akademije ogleda se u tome što kroz sinergiju razmene iskustva, znanja i najboljih primera iz korporativne i preduzetničke prakse, upoznajući polaznike sa najnovijim trendovima i tehnologijama u poslovnom svetu, pruža im mogućnost da razviju i osnaže svoje profesionalne kompetencije u upravljanju kompanijama, ljudima i poslovnim procesima. Na taj način SAM doprinosi ne samo razvoju pojedinca, nego i razvoju poslovne zajednice u Srbiji i regionu. Velika količina novih znanja i iskustava koje su dobili od predavača kroz primere iz prakse, su neprocenjivi. Sledeća veoma



Dušan Basalo

bitna stvar su ljudi koji su se upoznali na Akademiji, kolege polaznici – smatra Basalo.

Akademija okuplja predavače koji su vrhunski stručnjaci u svojim oblastima, sa dugogodišnjim iskustvom u praktičnom radu. Njihovo znanje temelji se na konkretnim izazovima i problemima sa kojima su se susretali tokom svog rada. Kroz realne primere polaznici imaju priliku da vide kako se teorija primenjuje u stvarnom životu.

Još jedan aspekt, koji se izuzetno dopao učesnicima, bio je i završni rad, gde su formirani timovi od 5-6 ljudi sa ciljem da kreiraju svoju studiju slučaja.

- Pokazalo se da trenutni broj od 16 predavanja predstavlja dobar balans kada je obim sadržaja u pitanju. U svakoj generaciji se neke teme menjaju novim, u skladu sa trendovima u biznisu, kao i na osnovu povratne informacije od strane učesnika. Otprilike, u svakoj generaciji se promeni 15-20 odsto sadržaja, a u ovoj generaciji su dodate teme kao što su veštačka inteligencija, dimenzije modernog biznisa, lični branding – objašnjava Nevena Stanisavljević.

Takođe, kaže da im je važno da zadrže onaj broj učesnika koji će obezbediti da se kreira dobra interakcija sa predavačem.

- Postoje planovi za širenje Akademije na druge ciljne grupe i dalje otvaranje ka poslovnoj zajednici, s obzirom na veliko interesovanje menadžera koji trenutno nisu u članstvu SAM-a – zaključuje programska direktorka SAM Akademije.

 MARKO ANDREJIĆ

DR ALEKSANDRA BUBERA NINIĆ, PSIHIJATAR I PSIHOTERAPEUT, ZA BIZNIS.RS O ZNAČAJU VERE U SEBE U PRIVATNOM I PROFESIONALNOM ŽIVOTU

SAMOPOUZDANJE ODLUČUJUĆI FAKTOR ZA POSLOVNI USPEH

AKO IMATE SAMOPOUZDANJE ZASNOVANO NA OBJEKTIVNOJ PROCENI SVOJIH VEŠTINA, SPOSOBNOSTI, ZASLUGA I GREŠAKA, TA REALNA PROCENA ĆE VAM POMOĆI DA ODLUČITE KOJE PROJEKTE ĆETE POČINJATI, U KOJE INVESTIRATI, A IZ KOJIH DEZINVESTIRATI, I TAKO NAJBOLJE RASPOREDITI SVOJE RESURSE I DOBITI NAJOPTIMALNIJI REZULTAT

Iako nije jedini faktor koji vodi ka uspehu, samopouzdanje može direktno doprineti da se ostane na tom putu. Osobe koje imaju visok nivo samopouzdanja često su spremnije da se suoče sa izazovima i da preuzmu rizike, što može dovesti do većeg uspeha. Zato bi mnogi voleli da ga imaju više ili čak smatraju da bi im sve bilo bolje u životu, pa i karijera, ako bi bili sigurniji u sebe.

Međutim, samopouzdanje nije garancija uspeha. Važno je posedovati i znanje, veštine, upornost i motivaciju. Takođe, prevelika vera u sebe može dovesti do preuzimanja prevelikih rizika i donošenja loših odluka.

Kada je u pitanju poslovni uspeh, samopouzdanje može pomoći u preuzimanju inicijative i pokretanju novih projekata, u rešavanju konflikata i pregovorima, kao i u prezentovanju ideja i prodaji proizvoda i usluga. Takođe, osobe koje imaju visok nivo samopouzdanja često su bolje u stanju da se nose sa neuspehom i da se oporave od neuspešnih situacija.

Nije dobro ni preценiti ni potceniti sebe

Već sama reč samopouzdanje, odnosno njen koren, ukazuje i na njeno značenje – pouzdati se sam (u sebe). To prema rečima lekara specijaliste psihijatrije i psihoterapeuta dr Aleksandre Bubere Ninić znači da smo sigurni da možemo da se pouzdamo u sebe u smislu izlaska na kraj sa zadacima i problemima koje život stavlja pred nas, bilo da se radi o poslovnom, privatnom ili nekom drugom segmentu života.

- Samopouzdanje jeste odlučujući faktor za poslovni uspeh. U 21. veku se sve češće srećemo sa Daning-Krugerovim

efektom pod kojim podrazumevamo da osobe sa niskim sposobnostima, veštinama ili iskustvom u odnosu na određene tipove zadataka imaju tendenciju da procenjuju svoje sposobnosti ili znanje, i da očekuju zauzvrat da budu u skladu sa svojom pogrešnom procenom nagrađeni i materijalno i u vidu poštovanja, čestitki i slično – objašnjava naša sagovornica.

Međutim, ona ističe da postoje i veoma uspešni ljudi koji sumnjaju u sebe i svoje sposobnosti i uspehe postižu upravo zato što se stalno boje neuspeha, pa se trude iz petnih žila.

- Takvi ljudi se često iznenade kada postignu uspeh mnogo iznad svojih očekivanja i kada im ljudi čestitaju na uspesima. Često osećaju kao da se lažno predstavljaju da su uspešni, jer u stvari veruju da su neuspešni i nemaju samopouzdanja. Ovo je osnov takozvanog "Imposter sindroma". Ovi ljudi izgaraju prekomerno i ne umeju da uživaju u svom uspehu, stalno su u grču i brigama – otkriva Bubera Ninić.

Obrnuti Daning-Krugerov efekat, pak, kako navodi, označava osobe koje potce-

njuju svoje veštine, znanje i sposobnosti, što je slično „Imposter sindromu“, jedino što on ima šire značenje jer obuhvata celokupnu ličnost. Naglašava da ljudi koji imaju adekvatno samopouzdanje tačno procenjuju svoje sposobnosti, veštine, količinu rada, uspehe i greške, i u stanju su da uživaju u postignutim rezultatima.

Na samopouzdanje utiče mnoštvo faktora

Već od rođenja svi se veoma razlikujemo – u kakvoj porodici smo rođeni, da li smo bili željena i planirana deca, kakve resurse je imala naša porodica (ne samo materijalne već podjednako važne, a ponekada i važnije – emotivne i relacione resurse, zatim obrazovne i sve druge).

- Dakle, bitno je kakav start smo imali, a zatim i kakvo odrastanje i obrazovanje. Da li su roditelji i najuža okolina bili prihvatajući, odbacujući, razmažujući, zlostavljajući, zanemarujući...? Da li su umeli da naprave dobru meru između ljubavi, zahteva, konsekvenci, obrazovanja, nege, vaspitanja? Kakva su nam iskustva bila tokom predškolskog, škol-

UTICAJ NA PERFORMANS U POSLOVANJU I PRIVATNOM ŽIVOTU

Prema mišljenju naše sagovornice, situacija je slična u karijeri i u privatnom životu, kada je reč o uticaju samopouzdanja.

- Ako imate samopouzdanje zasnovano na objektivnoj proceni svojih veština, sposobnosti, zasluga i grešaka, ta realna procena će vam pomoći da odlučite koje projekte ćete počinjati, u koje investirati, a iz kojih dezinvestirati, i tako najbolje rasporediti svoje resurse i dobiti najoptimalniji rezultat – objašnjava Bubera Ninić. Slično je, navodi ona, i sa odnosom prema sebi i prema drugim ljudima – ako dobro poznajemo i procenjujemo sebe i druge, znamo kakve su nam želje i mogućnosti, a šta nikako ne želimo i na šta ne pristajemo, i u stanju smo da to prepoznamo i sprovedemo u delo, onda ćemo i u privatnom (i socijalnom) okruženju imati najoptimalnije rezultate.



Dr Aleksandra Bubera Ninić

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

skog i akademskog doba, da li smo na putu odrastanja imali neka traumatična iskustva... – navodi naša sagovornica.

Ukratko, svi faktori koji utiču na to kakva ličnost ćemo postati utiču i na to da li ćemo i koliko biti samopouzdanji, i da li će to samopouzdanje biti adekvatno i zasnovano na objektivnim činjenicama.

- Uravnoteženo odrastanje, vaspitanje i obrazovanje u najvećem broju slučajeva ima dobre efekte na samopouzdanje, mada i tu postoje izuzeci od prosečnih vrednosti. U malom procentu slučajeva, i pored dobrog odgoja osoba može da ima nedostatak samopouzdanja ili pored veoma lošeg odgoja i uslova izrasti u adekvatno vaspitanu, obrazovanu i samopouzdanu osobu – naglasila je Aleksandra Bubera Ninić.

Dodala je da znatiželjni više o ovome mogu da pročitaju u knjigama Malkoma Gledvela "Natprosečni" i "David i Golijat", kao i u knjizi "Projekat: Dug i zdrav život" dr Hauarda S. Fridmana i dr Lesli R. Martin.

Dugoročno popravljanje samopouzdanja

U objektivnom smislu, samopouzdanje se popravlja tako što savladavamo nova znanja, veštine i ostvarujemo ciljeve. Međutim, kako je istakla naša sagovornica, objektivni pokazatelji nekada nisu dovoljni, pa je za dugoročno popravljanje samopouzdanja u psihološkom i emotivnom smislu često potrebno primeniti korektivne faktore.

- Najpouzdaniji je psihoterapija, jer se psihoterapijskim procesom postižu duboke i trajne promene do kojih dolazimo tako što prvo eksplorišemo, definišemo i kontekstualizujemo problem, a onda u dogovoru sa klijentom postavimo ciljeve, napravimo plan tretmana i sprovedimo ga lečeći problem u korenu, delujući na njegov uzrok (ili uzroke), kao i posledice – obrazložila je psihoterapeutkinja.

To u praksi znači da ne može da se promeni prošlost i istorija pojedinca, ali da mogu da se promene pogrešni zaključci koje je u procesu odrastanja neko doneo o sebi, drugima i svetu, i na osnovu njih

formirao svoje stavove i nesvesne odluke po kojima dalje živi život.

Danas su, pored ovog najpouzdanijeg sredstva za korektivna iskustva i odnose, na raspolaganju i koučing i razni treninzi koji se nude na temu asertivnosti, emocionalnog opismenjavanja, socijalnih veština...

Naša sagovornica kaže da oni mogu doprineti poboljšanjima i boljem funkcionisanju, ali je napomenula da se često ne bave uzrocima, već posledicama, što smatra da može veoma pomoći kada su uzroci bili manje disfunkcionalni.

- Često osoba može i sama sebi pomoći birajući da čita knjige za samopomoć, uvodeći u svoj život zdrave navike, kao i birajući u poslu i privatnom životu da bude okružena osobama koje na funkcionalan i emocionalno zdrav način ulaze u relacije, i jasno i otvoreno komuniciraju. Ipak, da bismo odabrali takve osobe često nam je prethodno potrebna pomoć da ih prepoznamo, ukoliko ih nismo imali u svom okruženju tokom odrastanja – zaključuje Bubera Ninić.

 JULIJANA VINCAN



JOŠ JEDAN ENGLISKI FUDBALSKI KLUB ODLAZI U RUKE AMERIČKIH INVESTITORA

Američki biznismen Mark Špigel traži finansijsku podršku za preuzimanje engleskog fudbalskog kluba Charlton Athletic. Špigel je suosnivač kompanije Rubicon Global koja se bavi odlaganjem i reciklažom otpada, a među ulagačima ima Leonarda Dikaprija i Marka Beniofa. Njegova nova kompanija za nadmetanje na engleskoj fudbalskoj sceni — Football Strategies Group — je u razgovorima sa Charlton-om od početka februara, piše Bloomberg. Charlton Athletic je trenutno u vlasništvu Tomasa Sandgarda, danskog preduzetnika. Football Strategies Group potpisala je potencijalni ugovor od 11,6 miliona funti za preuzimanje, uz obavezu ubrizgavanja dodatnih 20 miliona funti londonskom klubu, navodi se u dokumentu. Charlton je osnovan pre 117 godina i ove godine se takmiči u trećoj profesionalnoj engleskoj ligi, uz ostvarivanje finansijskih gubitaka.

- Naše ambicije su veće od kupovine kluba. Želimo da podignemo klub, izložimo ga novoj publici i pobeđujemo na terenu – rekao je Špigel u telefonskom intervjuu.

Američke investicije su u poslednje vreme preplavile niželigaške timove u Engleskoj, podstaknute snažnim dolarom i interesovanjem za britanski fudbal pojačanim uspehom Wrexham-a, velškog kluba koji je nedavno promovisan iz petog ranga takmičenja pod okriljem vlasnika, poznatog kanadskog glumca Rajana Reynoldsa. Ipswich Town, Lincoln City, Crawley Town su sve stari nižerazredni timovi čiji su vlasnici danas američki investitori.

HYUNDAI RAZVIJA VOZILU ZA ISTRAŽIVANJA NA MESECU

Hyundai Motor Group širi svoje poslovanje za potrebe u svemiru, i najavljuje početak razvoja proizvodnje lunarnih vozila, saopštio je auto-gigant. Korejska grupacija je objavila da je, u saradnji sa domaćim istraživačkim institutima, započela razvoj modela lunarnog rovera, piše Korea Times.

Auto-kompanija je istakla da je njihova inicijativa za razvoj rovera za istraživanje Meseca usmerena na doprinos razvoju naučnih istraživanja u svemirskom sektoru Južne Koreje. Počevši od razvoja ovog inicijalnog modela, Hyundai Motor Group planira da kontinuirano unapređuje tehnologiju kako bi do 2027. godine imala proizvod koji zaista može da istražuje površinu Meseca.

Kroz razgovore sa lokalnim institutima, automobilska grupa je završila početni model lunarnog vozila za sletanje na južni pol Meseca i sprovođenje različitih naučnih misija uključujući ekstrakciju minerala i analizu životne sredine. Rover će biti opremljen solar-nim panelom za samopunjenje.

Istovremeno, zajednički će razvijati tehnologije za upravljanje toplotom, uređaje za zaštitu od zračenja, ali i metalno pogonske točkove koji bi trebalo da izdrže ekstremne uslove na Mesecu, gde je temperaturna razlika između dana i noći viša od 300 stepeni Celzijusovih, saopštila je kompanija, koja očekuje da će proizvesti razvojni model već u drugoj polovini 2024. godine.

SPACEX DOBIO I PETU RAMPU ZA LANSIRANJE RAKETA IZ SAD

Američke svemirske snage saopštile su da je kompaniji SpaceX Ilo-na Maska dato odobrenje za zakup drugog kompleksa za lansiranje raketa u državnoj vojnoj bazi u Kaliforniji, što znači da će ova firma imati ukupno pet lansirnih pozicija u Sjedinjenim Američkim Državama.

Prema uslovima o zakupu, SpaceX će lansirati svoje rakete Falcon iz svemirskog kompleksa za lansiranje pod brojem šest u bazi svemirskih snaga Vandenberg, vojnom lansirnom mestu severno od Los Angelesa gde svemirska kompanija upravlja još jednom lansirnom platformom, piše Voice of America. Ona takođe poseduje još dve na Floridi i svoju privatnu lokaciju Starbase u južnom Teksasu. U saopštenju američkih svemirskih snaga se navodi da je pismo podrške toj odluci u petak potpisao komandant Space Launch Delta 30 pukovnik Rob Long. U izjavi se ne pominje trajanje zakupa SpaceX-a.

Novo mesto lansiranja, koje je prošle godine napustilo zajedničko preduzeće Boeing-Lockheed United Launch Alliance, daje SpaceX-u više prostora da se nosi sa sve zauzetijim rasporedom lansiranja za komercijalna, vladina i interna lansiranja satelita.

Baza svemirskih snaga Vandenberg omogućava lansiranje na južnoj putanji iznad Tihog okeana, što su rute koje se često koriste za satelite za praćenje vremena, kao i vojne ili špijunske satelite koji se obično oslanjaju na polarne Zemljine orbite.



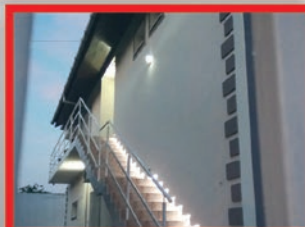
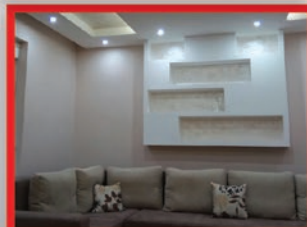


ZAVRŠNI RADOVI GRAĐEVINE

Imotska 31 24000 Subotica

064/240-43-95

sasavh@gmail.com



KANUS Vulkan Protektor

TRANSPORTNE TRAKE
POGONSKI KAIŠEVI
INDUSTRIJSKA FILTRACIJA

Industrijska Zona bb 25260 Apatin
025/577-2317 025/577-3321
office@vulkanprotektor.com





MP TRADE 2019

IZGRADNJA PUTEVA I AUTOPUTEVA

Abebe Bikile 20
11080 Beograd, Zemun

061/2066531

officeoffice036@gmail.com
officemptrade2019@gmail.com



**PARTNER
CONCRETE**

PROIZVODNJA
SVEŽEG
BETONA



Industrijska BB 22400 Ruma
063 681 549 069 1254 088 022 473 257
office@mvpartnerconcrete.rs