



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 22/23 - JUL/AVGUST 2023.

**SRPSKI PROGRAMERI
TRAŽENI UPRKOS
GLOBALNOJ KRIZI**

**DA LI JE
DOMAĆA IT
INDUSTRIJA
DOSEGLASVOJ
VRHUNAC?**

Jorgovanka Tabaković,
guverner Narodne banke Srbije

**OBUZDAVAMO
INFLACIJU BEZ
UGROŽAVANJA
STABILNOSTI I RASTA**

Nikola Polić, direktor kompanije IBM za
Srbiju, Makedoniju, Crnu Goru i Albaniju

**GENERATIVNA AI I
KVANTNO RAČUNARSTVO
DONOSE NOVU
TEHNOLOŠKU REVOLUCIJU**





SPECIJALISTIČKA OFTALMOLOŠKA ORDINACIJA

DR. INDIĆ

Branka Radičevića 12-14
22300 Stara Pazova
063/8185216
nadezda.indjic@gmail.com
www.drindjic.com

**ODREĐIVANJE VIDNOG
POLJA**

**TERAPIJA I PRAĆENJE
OBOLJENJA OČIJU**

**MANJE HIRURŠKE
INTERVENCIJE**

**OBRADA DIOPTRIJSKIH
SOČIVA SVIH VRSTA**



PNEUMON

PULMOLOŠKA ORDINACIJA
PREGLEDI I RENDGENSKA DIJAGNOSTIKA

Knez Mihajlova 80
11300 Smederevo
065/2291200
amdragana@gmail.com
f Pneumon pulmološka ordinacija

NEKA NOVA KLIMA



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Klimatske promene više nisu budućnost, nego sadašnjost. Pokazuju to najnovije ekstremne vremenske pojave i nepogode, poput prošlomesečnih poplava i julskih rekordnih vrućina, ne samo u Srbiji već i širom sveta. Nije više pitanje samo kako ćemo se grejati ili rashlađivati, nego i šta će o(p)stati od prirode i u kom obliku. Čini se da je poslednji trenutak da promenimo način razmišljanja, odnosno prioritete, ukoliko želimo da Zemlja ostane jedina naseljena planeta u Sunčevom sistemu.

Masovni otkazi koje su svetski IT giganti nedavno podelili svojim zaposlenima zabrinuli su domaću javnost, pošto se sličan scenario dogodio i u nekoliko srpskih kompanija koje posluju u sektoru informacionih tehnologija. Ipak, poznavao ci prilika u ovoj grani uglavnom tvrde da nije reč o trendu i preli vanju globalne krize na naše tržište, već o pojedinačnim slučajevima. Većina se slaže u stavu da će srpske IT kompanije svakako osetiti posledice svetskih dešavanja jer sarađuju sa najvećim globalnim partnerima, ali veruju da će uspeti da prevaziđu trenutne izazove i nastaviti dalje da rastu, možda nešto sporijim tempom nego do sada.

Kao što smo pisali i u prošlom broju, ESG standardi postaju redovna stavka u poslovanju i izveštajima kompanija. Ovo pitanje praktično je svakog dana na dnevnom redu različitih diskusija, panela i konferencija, a uskoro će ova vrsta nefinansijskog izveštavanja postati obavezna, pa i srpske kompanije sve više razmišljaju o tom segmentu. Poslovne strategije počinju da se zasnivaju upravo na delovima koji podrazumevaju održivost i društveno odgovorno poslovanje.

Još jedna aktuelna tema, o kojoj se ranije više govorilo, a sada se nekako podrazumeva iako se situacija nije mnogo promenila, je rodna ravnopravnost u poslovnom svetu. Tačno je da se granica između takozvanih "muških" i "ženskih" zanimanja polako briše i da srećemo sve više žena u IT sektoru, mašinstvu, građevini, pa i među vozačima autobusa ili kamiona, ali činjenica je i da još uvek imamo jako malo žena inženjera i da one za napredak u poslu i profesionalni razvoj moraju znatno više da se potrudu od svojih muških kolega.

Guvernerka Narodne banke Srbije Jorgovanka Tabaković kaže u intervjuu za naš letnji dvobroj da centralna banka obuzdava inflaciju bez ugrožavanja stabilnosti i rasta. Prema njenim rečima, na smanjenje međugodišnje inflacije uti će pre svega restriktivna monetarna politika, a značajan uticaj imaće i nova poljoprivredna sezona u Srbiji koja bi trebalo da bude nešto bolja od prethodne. Direktor kompanije IBM za Srbiju, Makedoniju, Crnu Goru i Albaniju Nikola Polić tvrdi da generativna veštačka inteligencija i kvantno računarstvo donose novu tehnološku revoluciju, dok rukovodeća partnerka kompanije PwC za Srbiju i Crnu Goru Biljana Bogovac napominje da ESG postaje deo svih poslovnih strategija.

Sadržaj



14 TEMA BROJA



22 INTERVJU

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Da li je domaća IT industrija dosegla svoj vrhunac?

22 INTERVJU

Jorgovanka Tabaković, guverner Narodne banke Srbije

Obuzdavamo inflaciju bez ugrožavanja stabilnosti i rasta

28 INTERVJU

Nikola Polić, direktor kompanije IBM za Srbiju, Makedoniju, Crnu Goru i Albaniju

Generativna AI i kvantno računarstvo donose novu tehnološku revoluciju

32 INTERVJU

Biljana Bogovac, rukovodeća partnerka kompanije PwC za Srbiju i Crnu Goru

ESG postaje deo svih poslovnih strategija

36 INTERVJU

Rajko Đurđević, osnivač i vlasnik kompanije Autokomerc

Električni automobili su budućnost

41 BERZA

EV akcije su ponovo popularne

43 KRIPTOVALUTE

Da li je konačno došlo vreme za bitcoin ETF?

45 E-COMMERCE

Banke su ključne za rast na tržištu onlajn kupovine

46 ENERGETIKA

Još uvek imamo jako malo žena inženjera

48 INOVACIJE

„Odličan 3“ je prvi srpski superklaster

51 EKOLOGIJA

Godišnje zbog zagađenja umire 12.000 ljudi



28 INTERVJU



32 INTERVJU

55 SVET

Juan još ni blizu uloge dolara i evra u međunarodnoj trgovini

59 SVET

Informisanost evropskih potrošača ključna u ostvarivanju prava

62 REPORTAŽA

Šest metara pod vodom

64 ODRŽIVOST

Festival „Kampanje sa svrhom“ nagrađuje društveno odgovornu komunikaciju

66 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

IMPRESUM

Izdavač: INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeve 53
11000, Beograd

E-mail: redakcija@biznis.rs

Web: www.biznis.rs

Telefon: 011 4049 200

Marketing: 069 8074 85

PIB: 111891277

MB: 21562335

Broj računa

165-0007011548541-71

Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić

Izvršni direktor

Danijel Farkaš

Izvršni urednik i šef deska

Marko Miladinović

Zamenik šefa deska

Miljan Paunović

Urednik Sveta

Vladimir Jokanović

Novinari

Ljiljana Begović

Julijana Vincan

Marija Jovanović

Milica Rilak

Saradnici

Tanja Kovačević

Vanja Božović

Jelena Mihajlović-Tanasijević

Slađana Vasić

Lektor

Mirjana Vasić Adžić

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

BiroGraf Comp d.o.o.

Atanasija Pulje 22

11080 Zemun

CIP - Каталогизacija u publikaciji

Народна библиотека Србије,
Београд

330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik

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

Beograd : Info

Biznis.rs, 2021- (Zemun : BiroGraf

Comp). - 29 cm

Mesečno.

ISSN 2787-3358 = Biznis.rs

COBISS.SR-ID 48289289

 **Biznis.rs**



FOTO: FREEMK

OD SEPTEMBRA JOŠ MILIJARDU DINARA PODSTICAJA ZA VOJVODANSKE PRIVREDNIKE

Predsednik Pokrajinske vlade Igor Mirović izjavio je da je doneta odluka da u septembru bude raspisan novi konkurs vredan milijardu dinara kao finansijski, tehnološki i razvojni podsticaj za vojvođanske privrednike. Mirović je prilikom uručjenja ugovora o dodeli bespovratnih sredstava za kupovinu nove opreme u ukupnoj vrednosti od 321,6 miliona dinara za 44 privredna društva sa teritorije Vojvodine rekao da očekuje da će ulaganje privrede, takođe, biti milijardu dinara, saopštila je pokrajinska vlada.

Ocenio je i da je podrška za nabavku opreme – jedna od najvažnijih mera, koja se realizuje u kontinuitetu, kao i da je Razvojna agencija Vojvodine osnovana s ciljem da se kroz pomoć privredi omogućiti razvoj privrednih društava u našoj zemlji, kao i njihov tehnološki razvoj.

- Nabavkom najsavremenije opreme pomoći ćemo tehnološki napredak, održati i proširiti broj zaposlenih u preduzećima, a time omogućiti i povećanje profitabilnosti naše privrede – rekao je Mirović. Naveo je da Vojvodina u poslednje tri godine beleži najveći rast profitabilnosti privrede, kada se uporedi sa Beogradskim regionom i sa regionima u centralnim i južnim delovima Srbije.

Od formiranja Razvojne agencije Vojvodine za nabavku opreme dodeljeno je 176 ugovora, ukupne vrednosti od milijardu dinara, samo iz pokrajinskog budžeta. Od 44 privredna društva, koja su dobila podsticaje za nabavku nove opreme, 38 je dobilo sredstva po kriterijumima iz ranijih godina.

Ove godine prvi put su odobrena sredstva za nabavku opreme za privredna društva koja su potencijalni ili postojeći lokalni dobavljači multinacionalnih kompanija, čijom se kupovinom značajno povećava međunarodna konkurentnost privrednog društva i mogućnost uključivanja u međunarodne lance dobavljača i koja je neophodna za uspostavljanje novog ili proširivanje postojećeg komercijalnog angažmana sa multinacionalnom kompanijom. Podržano je šest privrednih društava, sa ukupno 56,1 milion dinara.

FAO POMAŽE SRBIJI U SANACIJI ŠTETA OD POPLAVA

Organizacija Ujedinjenih nacija za hranu i poljoprivredu (UN FAO) spremna je da u okviru Programa tehničke pomoći za hitan odgovor u sanaciji štete nastale na poljoprivrednim gazdinstvima, usled poplava, izdvoji 300.000 evra kao pomoć najugroženijim opštinama. Ovo je rekao regionalni predstavnik FAO za Evropu i

centralnu Aziju Vladimir Rahmanjinov, navodi se na sajtu Vlade Srbije.

Kako se dodaje, on je u razgovoru sa ministarkom poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Jelenom Tanasković rekao da će odvojena sredstva biti usmerena na deset najugroženijih opština, 250 poljoprivrednih gazdinstava, a prioritet će imati poljoprivredna gazdinstva koja su pretrpela najveću štetu na usevima, zemljištu, plastenicima, semenu, kao i ona gazdinstva čiji su nosioci žene i mladi, što je u skladu i sa ciljevima održivog razvoja UN, piše eKapija.

Tokom posete FAO predstavništvu Tanasković je potpisala Programski okvir za Republiku Srbiju za period od 2022. do 2025. godine kojim se utvrđuju prioriteta područja prema kojima će FAO usmeriti svoju podršku u partnerskoj saradnji sa zemljom članicom, a koja podrazumeva objedinjavanje najboljih inovativnih praksi i globalnih standarda sa domaćom i regionalnom ekspertizom, navodi se u saopštenju Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede.

VRELO LETO U EVROPI MOGLO BI DA POŠALJE TURISTE U HLADNIJE KRAJEVE

Visoke letnje temperature širom južne Evrope mogle bi da izazovu trajnu promenu u turističkim navikama, postoji



FOTO: FREPIK

mogućnost da će biti sve više putnika koji će birati hladnije destinacije ili će na odmor ići u proleće ili jesen kako bi izbegli ekstremne vrućine, predviđaju stručnjaci.

Podaci Evropske komisije za putovanja (ETC) pokazuju da je broj ljudi koji se nadaju da će putovati u mediteranski region u periodu od juna do novembra već opao za deset odsto u poređenju sa prošlom godinom, kada je vruće vreme dovelo do suša i požara, prenosi Reuters. Destinacije kao što su Češka, Danska,

Irska i Bugarska su u međuvremenu zabeležile nagli rast interesovanja. Izveštaj trgovinskog tela, takođe, pokazuje da 7,6 odsto putnika sada vidi ekstremne vremenske prilike kao glavnu zabrinutost za putovanja između juna i novembra.

Potražnja za putovanjima ponovo je porasla ovog leta, jer turisti ostavljaju iza sebe godine pandemije, a turističke kompanije kažu da vrućina još nije izazvala mnogo otkazivanja. Ali ta ravnoteža bi se mogla promeniti jer će toplotni talasi postati sve češći. Naučnici su dugo upozora-

vali da će klimatske promene, uzrokovane emisijom ugljen-dioksida iz sagorevanja fosilnih goriva, učiniti vremenske prilike problematičnim, pa čak i smrtonosnim.

Priče o turistima koji su prevezeni avionom sa italijanskih plaža ili prevezeni kolima hitne pomoći sa atinskog Akropolja preplavile su evropske medije poslednjih nedelja. Turisti u Rimu rekli su agenciji Reuters da će dvaput razmisliti o tome da ponovo rezervišu putovanje tamo u julu jer je bilo teško rashladiti se i pronaći klimatizovana mesta za odmor. To je loša



zemljoradnička zadruga

NAPREDAK

Dože Derđa 126

24406 Senta, Gornji Breg

024/4843066, 024/4843076

napredakgb@gmail.com



PRODAJA I OTKUP ŽITARICA

vest za italijansku privredu. U Španiji se očekuje velika potražnja za odmorom u primorskim destinacijama na severu zemlje i na španskim ostrvima, gde su letnje temperature obično niže, navodi se u izveštaju nacionalnog turističkog udruženja Exceltur.

IZVRŠNI DIREKTOR KOMPANIJE SAUDIARAMCO PREŠAO U BLACKROCK

Najveći svetski investicioni fond BlackRock imenovao je Amina Nasera, šefa najveće svetske naftne kompanije Saudi Aramco za nezavisnog direktora. Naser je pre više od 40 godina počeo da radi za Aramco kao inženjer, a 2019. godine je kao izvršni direktor vodio inicijalnu javnu ponudu (IPO) kompanije.

Naserova stručnost na Bliskom istoku trebalo bi da popuni prazninu koju je ostavio Bader Alsad, predsednik odbora Arapskog fonda za ekonomski i društveni razvoj, koji se neće kandidovati za reizbor u kompaniji BlackRock 2024. godine, prenosi Reuters.

BlackRock je nastojao da uspostavi ravnotežu po pitanju klimatskih promena, nastavljajući da ulaže u kompanije za fosilna goriva, podstičući ih istovremeno da usvoje planove energetske tranzicije. U dopisu klijentima ranije ovog meseca, BlackRock je naveo da će prosečna godišnja investicija u energetske sistem porasti na 4.000 milijardi dolara do 2050. godine, u odnosu na 2.200 milijardi dolara poslednjih godina. BlackRock, koji je krajem juna upravljao fondom od 9.400 milijardi dolara, predviđa da će do 2030. godine najmanje tri četvrtine svojih investicija usmeriti u naučne ciljeve smanjenja emisije gasova sa efektima staklene bašte.

Aramco je prošlog oktobra predstavio fond za održivost od 1,5 milijardi dolara kako bi se najpre fokusirao na oblasti odvajanja i skladištenja ugljenika, kao i vodonika, amonijaka i sintetičkih goriva. Naser je međutim ocenio da je trenutni plan globalne energetske tranzicije pogrešan.

- Moramo da shvatimo da alternativa danas nije spremna da podnese veliki teret rastuće potražnje za energijom i zato moramo da radimo paralelno dok alternativa ne bude spremna – rekao je Naser. Saudijska Arabija saopštila je prošle godine da ima cilj da do 2060. godine dostigne nultu neto emisiju gasova staklene bašte, koji uglavnom nastaju sagorevanjem fosilnih goriva.



FOTO: PREPICK

PRODAVCI LUKSUZNE ROBE UPIRU POGLEDE KA KINI ZA OPORAVAK

Rast na američkom tržištu luksuza nakon pandemije pokazuje znake slabljenja, ostavljajući investitore u nadi da će kineski kupci uspeti da održe višemesečnu potrošnju na približno istom nivou. Međutim, kineska ekonomija je takođe posustala u drugom ovogodišnjem kvartalu, što je navelo banke JPMorgan, Morgan Stanley i Citigroup da smanje svoje prognoze rasta za globalno tržište luksuza za ovu godinu.

Švajcarski Richemont objavio je da je prodaja u drugom tromesečju bila ispod očekivanja. Akcije ove grupacije iz sektora luksuzne robe pale su za 10,43 odsto, a njenih konkurenata Hermesa za 4,21 odsto, LVMH za 3,7 odsto, a Keringa za 1,95 odsto od početka nedelje.

Kina „neće prolaziti kroz nagli oporavak tražnje u obliku slova V, već će se nadoknađivati raniji zaostatak tokom višegodišnjeg perioda“, predviđaju analitičari Citija nakon razgovora sa rukovodiocima Richemonta.

Zarada najvećih kompanija, uključujući LVMH i Chanel, u prvom kvartalu već je pokazala usporavanje rasta u Severnoj Americi na jednocifren broj nakon dvocifrenog kvartalnog povećanja tokom većeg dela poslednje dve godine, piše Reuters. Da li će kompanije koje proizvode luksuznu robu moći da nadoknade taj pad u SAD zavisiće od toga kako će se kineski

oporavak domaće i turističke potražnje odvijati tokom ostatka ove godine, kažu analitičari.

Direktori u ovoj specifičnoj industriji računaju na povratak tražnje u Kini kako bi 2023. „pogurali“ tržište u celini na pozitivnu teritoriju – verovatno oko pet odsto po poslednjim procenama – iako će neki brendovi, kao što su Hermes i Chanel, proći bolje od drugih. Njihovi bogatiji ciljni potrošači bolje su izolovani od makroekonomskih izazova.

U Kini je nakit najtraženija kategorija luksuznih proizvoda, nadmašujući skupe cipele, kožnu galanteriju i odeću, dok ručni satovi takođe beleže veliku prodaju, kažu konsultanti. Što se tiče asesoara i odeće, Chanel, Dior i Balenciaga su zabeležili najveći porast kupovine u poslednjem tromesečju.

MAKRON KRITIKOVAO IMENOVANJE AMERIKANKE NA VAŽNU POZICIJU U EVROPSKOJ KOMISIJI

Francuski predsednik Emanuel Makron kritikovao je Evropsku komisiju zato što je imenovala bivšu savetnicu giganta iz Silicijumske doline – uključujući Apple, Microsoft i Amazon – na mesto glavnog ekonomiste za kontrolu konkurencije. Makron je rekao da će profesorka sa Jejla Fiona Skot Morton „morati da se povuče“ iz brojnih ključnih istraga o konkurenciji zbog svojih prethodnih uloga u Big Tech kompanijama.

Kako piše Bloomberg, na marginama sastanka lidera EU, francuski predsednik je rekao da bi „bio otvoren“ za takvo zapošljavanje ukoliko bi Evropljani dobili slične poslove „u srcu donošenja odluka u Beloj kući“ ili u Kini. On je rekao da bi bilo „izuzetno zabrinjavajuće“ ako bi se pokazalo da postoji manjak evropskih ekonomista koji bi bili pogodni za tu funkciju umesto američkih. Makronova reakcija na ovo imenovanje usledila je nakon kritika ministara u njegovoj vladi, kao i poslanika u Evropskom parlamentu.

Margret Vestager, komesarka EU za konkurenciju, rekla je Odboru za ekonomiju da komisija želi da imenuje glavnog ekonomistu „na osnovu zasluga, a ne na osnovu njegovog pasoša“. Ipak, izjavila je i da je u toku procena da bi se ispitalo da li Skot Morton možda ima sukob interesa koji bi mogao da utiče na njen budući rad u Komisiji.

Jedan deo evropskih ekonomista pozitivno je ocenio postavljanje Fione Skot Morton, hvaleći Evropsku komisiju što je privukla osobu koja „spada među najbolje ekonomiste na svetu“. Skot Morton bi trebalo da stupi na novu poziciju 1. septembra.

NORVEŠKI REGULATOR KAZNIĆE METU ZBOG KRŠENJA PRIVATNOSTI

Kompanija Meta koja poseduje Facebook i Instagram biće kažnjena sa milion norveških kruna dnevno zbog kršenja privatnosti, osim ako ne preduzme konkretne mere, saopštila je norveška uprava za zaštitu podataka, Datatilsynet. Ovakav potez mogao bi da ima šire posledice i da se proširi na ostatak Evrope.

Regulator Datatilsynet saopštio je da će naplaćivati kaznu svaki dan od 4. avgusta do 3. novembra, osim ako Meta ne preduzme konkretne mere, prenosi Reuters. Rečeno je da Meta ne može prikupljati podatke korisnika u Norveškoj, kao što su fizičke lokacije korisnika, i koristiti ih za ciljano oglašavanje, poznato i kao bihevioralno oglašavanje, poslovni model koji je, inače, uobičajen za Big Tech kompanije.

- Toliko je jasno da je to protivzakonito da moramo da intervenišemo odmah. Ne možemo više da čekamo – rekao je za agenciju Reuters Tobijas Judin, šef međunarodnog odeljenja uprave Data-

tilsynet. S druge strane, Meta je navela da će preispitati odluku koju je doneo Datatilsynet i da neće biti trenutnog uticaja na njegove usluge.

Datatilsynet je svoj potez uputio Evropskom odboru za zaštitu podataka, koji bi u slučaju da se saglasi, mogao učiniti kaznu trajnom i proširiti teritorijalni opseg odluke u Evropi. To bi izvršilo dodatni pritisak na Metu, smatra Judin.

Odluka upravnog organa Datatilsynet dolazi nekoliko dana nakon što je najviši sud Evropske unije presudio da Meta ne može prikupljati korisničke podatke za bihevioralno oglašavanje. U decembru je regulator podataka u Irskoj, gde Meta ima svoje evropsko sedište, rekao da ta kompanija mora da prekine ovakvu praksu.

- Nastavljamo da konstruktivno sarađujemo sa Irskom komisijom za zaštitu podataka i poštujemo svaku odluku komisije. Debata oko pravnih osnova traje već neko vreme, a preduzeća se i dalje suočavaju sa nedostatkom regulatorne sigurnosti u ovoj oblasti – saopšteno je iz kompanije Meta. Norveška nije članica EU, ali je deo evropskog jedinstvenog tržišta.



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



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



ŠNEŽANA ČOKEŠA PR

AGENCIJA ZA
RAČUNOVODSTVENE
POSLOVE

KNJIGOVODSTVO
RAČUNOVODSTVO
REVIZIJA
PORESKO SAVETOVANJE



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

POLJOPRIVREDNA APOTEKA BABOVIĆ

014/34-43-678 064/39-10-871 srdjanbabovic.atr@gmail.com srdjanbabovic.doobabovic@gmail.com

Hadži Ruvimova bb
Ljig

Milorada Draškića 42
Ljig

Vojvode Mišića bb
Mionica

Rakari
Banja Vrujci



bonneli
healthy sleep

**DUŠECI ■ NADDUŠECI
JASTUCI ■ KREVETI
KREVETI ZA KUĆNE LJUBIMCE
BEBI DUŠECI ■ KUĆNI TEKSTIL**

Smederevski Put 25 G
11050 Beograd, Zvezdara

MALOPRODAJA
+381 62 8835 090
maloprodaja@bonneli.rs

VELEPRODAJA I IZVOZ
+381 11 87 00 316
office@bonneli.rs

Barička Reka 2v, Barič, 11504 Beograd

www.bonneli.rs

 **Keramika**

Salon, Magacin
Kozaračka br.1, 26300 Vrsac Užička bb, 26300 Vrsac

013/830-313 013/806-899
keramika@hemo.net
www.keramika-vrsac.co.rs



KERAMIKA • BATERIJE • BOJLERI • GALANTERIJA
KADE I TUŠ KABINE • SANITARIJE
KUPATILSKI NAMEŠTAJ
LEPKOVI ZA KERAMIKU I HIDROIZOLACIJE
SIFONI I DELOVI • VODOKOTLICI
GREJANJE • VODOVOD I KANALIZCIJA



PORESKE OBAVEZE U JULU I AVGUSTU

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

5. jul

Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa u maju, na Obrascu OZU

Dostavljanje izveštaja o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom na Obrascu IOSI za jun mesec i uplata sredstava

10. jul

Podnošenje poreske prijave poreza na premije neživotnih osiguranja na Obrascu PP-PPNO i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za mesec jun

Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za mesec jun od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV

17. jul

- Plaćanje akontacije poreza na prihode od samostalne delatnosti za jun
- Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za II kvartal 2023. godine
- Plaćanje akontacije doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za jun
- Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, za domaće državljane zaposlene u inostranstvu i za inostrane penzionere za jun
- Podnošenje poreske prijave o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva, na Obrascu PP OD-O i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za jun
- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV, i plaćanje PDV za jun

- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za drugo tromesečje 2023. godine
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za jun ako je u junu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za drugo tromesečje ako je obveznik u drugom tromesečju ispunio jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo
- Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za jun
- Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do 30. juna
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za jun, na obrascu PP OA
- Podnošenje prijave o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju za jun na obrascu PP OAEL i plaćanje akcize

31. jul

- 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 drugi kvartal 2023. godine
- Plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za neisplaćene zarade za jun 2023. godine
- Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. dana u mesecu



7. avgust

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

Obaveštenje se dostavlja na obrascu OZU

Obaveštenje o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa

Dostavljanje izveštaja o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom za prethodni mesec i uplata sredstava. Izveštaj se dostavlja na Obrascu IOSI – Izveštaj o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom

10. avgust

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

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

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

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

15. avgust

- **Plaćanje akontacije poreza na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec**
- **Plaćanje akontacije doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec**
- **Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, za domaće državljane zaposlene u inostranstvu i za inostrane penzionere za prethodni mesec**
- **Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike za treći kvartal 2023. godine**

- **Plaćanje doprinosa za poljoprivrednike za treći 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 PPPDV - Poreska prijava za porez na dodatu vrednost.**
- **Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za jul mesec ako je u julu mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo**
- **Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec**
- **Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do kraja prethodnog meseca**
- **Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za prethodni mesec, na Obrascu PP OA**
- **Podnošenje prijave o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju za prethodni mesec na Obrascu PP OAEL i plaćanje akcize**

31. avgust

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

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

SRPSKI PROGRAMERI TRAŽENI UPRKOS GLOBALNOJ KRIZI

DA LI JE DOMAĆA IT INDUSTRIJA DOSEGLA SVOJ VRHUNAC?

MASOVNI OTKAZI U NEKIM OD NAJVEĆIH SVETSKIH IT GIGANATA ZABRINULI SU SRPSKE STRUČNJAKE U OVOJ OBLASTI, ALI I ANALITIČARE TRŽIŠTA KOJI TRENUTNO PRERAČUNAVAJU MOGUĆNOSTI ZA DALJI RAST SRPSKOG IT SEKTORA. UPRKOS USPORAVANJU KOJE JE UZROKOVANO BROJNIM FAKTORIMA, OD (PRE)BRZOG ZAPOSŁJAVANJA ZA VREME PANDEMIJE DO RATA U UKRAJINI I MANJKA IZVORA FINANSIRANJA ZA STARTAPE U SAD, STRUČNJACI IPAK SMATRAJU DA JE REČ O PROLAZNOJ KRIZI I POJEDINAČNIM SLUČAJEVIMA, A NE O OZBILJNOM ZASTOJU. ZATO VERUJU DA ĆE OVA GRANA I DALJE BITI ADUT SRPSKE PRIVREDE I DA ĆE NASTAVITI DA RASTE, MOŽDA NEŠTO MANJIM STOPAMA NEGO RANIJE





Talas otkaza u najvećim svetskim IT kompanijama delimično se prelio i na Srbiju. Nekoliko domaćih preduzeća suočilo se sa istim problemom proteklih nedelja, što je zabrinulo kako IT sektor, tako i širu javnost. Ipak, poznavaoći domaćih prilika u svetu informacionih tehnologija smatraju da nema razloga za brigu i da je reč samo o prolaznoj fazi i pojedinačnim primerima, a ne o krizi celog sektora. Saglasni su u tumačenju da je srpsko IT tržište malo, pa samim tim u znatnoj meri zavisno od velikih zapadnih, pre svega evropskog i severnoameričkog tržišta, tako da je sasvim logično očekivati da se globalna kriza oseti i na domaćoj sceni.

Naši sagovornici veruju da će trenutni izazovi biti brzo prevaziđeni i da će IT sektor nastaviti stabilan rast, možda nešto manjim stopama nego ranije, kao i da će posla za IT stručnjake i dalje biti više nego dovoljno, odnosno da tržište rada neće doživeti značajne potrese.

Da je sa domaćim IT tržištem sve u redu nedavno je ocenila i premijerka Srbije Ana Brnabić, koja je istakla da broj zaposlenih u ovoj oblasti od početka godine stabilno raste, i da će izvoz IKT usluga iz Srbije ove godine prebaciti četiri milijarde evra. Ona smatra da se usporavanje u IKT sektoru dešava u svetu, ali da se još uvek ne prelijeva u Srbiju.

- Samo od početka 2023. broj zaposlenih u IKT sektoru u Srbiji povećan je za 3.435. Ukupan broj radnika u toj privrednoj grani u prvom kvartalu ove godine dostigao je 105.400 ljudi, što je za 17.000 više nego u istom periodu prošle godine. Takođe, u prvom kvartalu 2023. godine izvoz IKT usluga iz Srbije je iznosio 786 miliona evra – istakla je Brnabić.

Istog stava je i ministar informisanja i telekomunikacija Mihailo Jovanović koji je rekao da se očekuje da će u 2023. godini srpski izvoz usluga u sektoru informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT) premašiti prošlogodišnji rezultat koji je bio rekordan i iznosio 2,7 milijardi evra. Naš rast izvoza u IKT-u je među najvećim u Evropi, a u prva tri kvartala prošle godine bio je veći nego u bilo kojoj zemlji Evropske unije, istakao je ministar.

I zvanična statistika pokazuje rast zaposlenih u IT sektoru iz kvartala u kvartal. Prema javno dostupnim podacima Republičkog zavoda za statistiku od 2016. godine do danas, prvo tromesečje 2023.

FOTO: FREEPK



godine bilo je rekordno. Isti je trend i ako se iz šireg sektora izdvoje uže delatnosti poput programiranja, konsultantskih i informacionih uslužnih delatnosti.

Globalna kriza pogađa i Srbiju

Milan Šolaja, direktor Vojvođanskog IKT klastera, naglašava da je srpski IT sektor duboko povezan sa stranim tržištima na kojima posluje, pa je za očekivati da dešavanja na tim tržištima imaju efekta i na nas.

- Treba, međutim, imati u vidu da je srpska privreda veoma mala i na nivou statističke greške u svetu, a IT sektor još manji – prošlogodišnji izvoz od 2,5 milijarde evra čini tek oko 0,3 odsto vrednosti globalnog tržišta IT usluga. Kada se pogleda taj podatak, mnogo toga možemo staviti u perspektivu. U tako relativno malom okruženju, uticaj dešavanja na svetskim tržištima zavisi od nekoliko činilaca. Iz primera kompanija koje su zapale u teškoće, a o kojima čitamo i slušamo ovih dana, rekao bih da su to kompanije koje su ili preambiciozno rasle nakon ekspanzije koju smo imali proteklih godina ili nisu diversifikovali svoj tržišni nastup po pitanju klijenata, tržišnih niša ili tehnologija – drugim rečima, sva jaja su držale u jednoj korpi. Reč je, stoga, o pojedinačnim slučajevima kompanija koje su se našle u raskoraku sa dešavanjima na tržištu. To nije kriza sektora, već korekcija tržišta kojoj kompanije moraju da se prilagođavaju – ocenjuje Šolaja u razgovoru za Biznis.rs i dodaje da je period pandemije doveo do nagle ekspanzije IT-ja, jer su mnoge privredne grane baš u novim tehnologijama nalazile rešenja za prevazilaženje krize, a veliki deo poslovanja se preselio na internet.

Naš sagovornik podseća da je to dovelo do značajnog povećanja ulaganja u IT, naročito na tržištu SAD. Sa dolaskom (pandemijom i inflacijom uslovljene) finansijske krize, ulaganja su zaustavljena. Mnoge kompanije, naročito startapi u SAD nisu mogli da nastave poslovanje, pa je nastupilo vreme za konsolidaciju.

- Trenutno srpski IT sektor stoji veoma dobro, posla ima u manjoj meri nego ranijih godina – ali ga ima. Zapošljavanje i dalje traje, manje nego ranije – ali ga ima. Ne može biti reči o nekoj ozbiljnijoj krizi u situaciji kada se i dalje ostvaruje rast. To što smo navikli da taj rast u srp-



FOTO: ASEE SRBIJA

TREND U POGLEDU POTREBNOG BROJA LJUDI U IT INDUSTRIJI TREBALO BI DA SE VRATI U OČEKIVANE GRANICE DO KRAJA OVE GODINE I IMAĆEMO PONOVO JASAN I PREDVIDIV PUT ŠTA SE TO DEŠAVA I KAKO ĆE SE ODVIJATI SITUACIJA NA TRŽIŠTU U NAREDNOM PERIODU. IT TRŽIŠTE JE GLOBALNO IZUZETNO JAKO I OTPORNO NA SVE TRENUTNE SITUACIJE – DEJAN ĐOKIĆ

skom IT-ju bude 30 ili 40 procenata godišnje, a sada je značajno manji, ne znači da rast ne postoji. S obzirom na takvu situaciju usporenog rasta, ne slažem se sa procenama da će srpski izvoz IT usluga ove godine dosegnuti četiri milijarde

evra. Moja procena je da će to biti oko tri milijarde i ako bude tako – možemo to smatrati izuzetnim uspehom u ovom okolnostima – zaključuje Milan Šolaja.

Sličnog mišljenja je i Nebojša Bjelotomić, direktor Inicijative Digitalna Srbija.

GLAVNA TEMA ZA IT SEKTOR KAKO ZADRŽATI ZAPOSLENE

Dejan Đokić, član Upravnog odbora kompanije ASEE Srbija, navodi da je Srbija prošle godine imala izvoz IT usluga u vrednosti od 2,7 milijarde evra.

- To je zaista izuzetan rezultat. Najzaslužniji za to je deo industrije koji se fokusira na inostrane projekte. Mi ove godine u prvom kvartalu, takođe, imamo jedan sjajan rezultat – beležimo više od 760 miliona evra u izvozu IT usluga. U drugom kvartalu dolazi do smanjenja broja ljudi, ali na kraju godine imaćemo verovatno više od tri milijarde evra izvoza. Imaćemo rast za nijansu manji nego ranije, ali s obzirom na vreme u kojem živimo i to je vrlo značajno i veliki je uspeh – ističe Đokić. On naglašava da je danas za sve kompanije u Srbiji glavna tema kako zadržati zaposlene.

- To je veliki izazov ne samo u našoj kompaniji, već i u svakoj drugoj. Mi smo prošle godine uspeali da povećamo broj ljudi u našoj kompaniji za 70, što je za nas veoma značajan rezultat. Međutim, to je istovremeno i izuzetan izazov u tom smislu što trendovi pokazuju da se ljudi zaposleni u kompanijama koje rade na lokalnom tržištu i na lokalnim projektima sve više okreću i gledaju kompanije koje rade na inostranim tržištima, jer su tamo i dalje veće plate. Ono što je naš zadatak je da svim tim ljudima obezbedimo fer zarade, obrazovanje i edukaciju. Da im omogućimo da se osećaju zadovoljno, da žele da napreduju i da se razvijaju u pravcu u kojem žele.



U POSLEDNJIH NEKOLIKO GODINA JE, NA PRIMER ZA BANKU, BILO DOSTA TEŠKO DA PRIVUČE ISKUSNOG PROGRAMERA. U KRIZNA VREMENA STABILNOST SE CENI, TE ĆE MOŽDA POSLODAVCI KOJE SU IT-JEVCI ZAIBILAZILI KAO NEATRAKTIVNE SADA BITI NA CENI. TAKOĐE, ZAKONODAVSTVO GURA ELEKTRIČNE, PA I „SAMOVOZEĆE“ AUTOMOBILE, TAKO DA SU VIDLJIVA VELIKA ULAGANJA I ZAPOSŁJAVANJA U OVOJ INDUSTRIJI – NEBOJŠA BJELOTOMIĆ

On u razgovoru za Biznis.rs kaže da se kriza sa severnoameričkog i evropskog tržišta neminovno prelijeva i na naš IT sektor. Kako su ova dva tržišta glavna za izvoz naših IT servisa nemoguće je da dešavanja na tim tržištima prođu „mimo nas“.

- Takođe, istina je da su naše kompanije koje su radile, na primer, sa krypto tržištem i startupima više pogođene od onih koje sarađuju sa tradicionalnom industrijom. Veća „cena“ novca i slabija dostupnost finansiranja su pogodile startape u SAD, dok je krypto priča mnogo složenija. Po pitanju stanja u našem IT-ju biću slobodan da citiram neimenovani izvor - „napeto je, ali stabilno“ – ističe Bjelotomić.

I Đorđe Vukotić, direktor prodaje i operacija (Chief Sales and Operations Officer) u kompaniji Joberty, saglasan je sa prethodnim sagovornicima i kaže da kada se dese globalne krize poput ove, ni naš region nije izuzetak, s obzirom na

to da je cela svetska ekonomija uvezana i uzajamno zavisna.

- Konkretno, kod ove krize, ne postoji jedan izolovan uzrok, to je više kombinacija makroekonomskih i geopolitičkih globalnih kretanja. Prvi znaci krize su se mogli primetiti u Americi u toku leta prošle godine, a kada je naš region u pitanju i konkretno Srbija, krajem prošle godine smo mogli videti prve nagoveštaje. Nakon što su podignute kamatne stope u Sjedinjenim Američkim Državama, novac je poskupeo, što je značajno uticalo na VC tržište i planirane investicije od strane Venture Capital fondova. To je direktno pogodilo startape u kasnijim fazama investiranja, a kako je naša IT scena dosta okrenuta i sarađuje sa startup ekosistemom, kompanije su osetile direktan udar u vidu smanjenja ili otkazivanja projekata – kaže Vukotić u razgovoru za Biznis.rs.

S druge strane, kako globalna ekonomija usporava, određene kompanije su

izložene, takođe, u vidu obustavljanja nekih projekata, što direktno utiče na broj ljudi „na klupi“ u tim kompanijama, objašnjava naš sagovornik.

- Srpska IT scena prolazi trenutno kroz vrlo turbulentan period, ali kako je IT inače vrlo dinamična grana tako i u slučaju krize očekujemo brži izlazak, za razliku od nekih drugih industrija – napominje Đorđe Vukotić.

Dejan Đokić, član Upravnog odbora kompanije ASEE Srbija, kaže da se u Srbiji IT tržište deli u dve celine – na kompanije koje zadovoljavaju potrebe razvoja domaćeg tržišta i na one koje su iz Srbije, ali rade za inostrano tržište, u outsorsingu.

- Outsorsing kompanije imaju fluktuaciju ljudi i bore se sa izazovima u poslednjih nekoliko meseci. Međutim, to nisu toliko veliki izazovi kao što se to možda misli i prezentuje. Naravno, ti ljudi jesu izgubili posao i to je u tom trenutku strano, međutim u IT industriji, gde je celo globalno tržište raspoloživo za pronalaženje posla, ti ljudi veoma lako nađu novo zaposlenje, i to kako kod nas tako i u celom svetu. Nekada su ljudi koji rade u outsorsing modu imali deset do 15 ponuda za posao mesečno. Sada imaju jednu do dve i jeste značajno teže nego što je bilo ranije, ali i dalje je to tržište izuzetno predvidivo. Smanjenje broja ljudi zapravo dovodi do normalizacije tržišta – ocenjuje Đokić u razgovoru za Biznis.rs.

Kada je reč o kompanijama koje su fokusirane na domaću privredu i firme, i na razvoj domaće industrije, naš sagovornik kaže da od početka godine do sada beleže blagi rast u broju zaposlenih na domaćem tržištu.

- Od početka godine imamo trend u broju ljudi sličan globalnom. Pre korone imali smo rast od devet do 12 odsto godišnje, a prošle godine smo napravili fenomenalan rezultat kada je IT tržište u Srbiji naraslo na 867 miliona evra, što je bio skok za 18 odsto u odnosu na prethodnu godinu. Jasnije je da tako veliki procenat rasta nije lako održati zato što imamo prvenstveno spoljne uticaje i dešavanja koja se jasno reflektuju i kod nas, i za očekivati je da tako visok stepen rasta nećemo moći održati dugo, već će se on vratiti u konstantne procenat rasta koje smo imali ranije i kretać se u rasponu od devet do jedanaest odsto – istakao je Dejan Đokić.



TRENTNO SRPSKI IT SEKTOR STOJI VEOMA DOBRO, POSLA IMA U MANJOJ MERI NEGO RANIJIH GODINA – ALI GA IMA. NE MOŽE BITI REČI O NEKOJ OZBILJNIJOJ KRIZI U SITUACIJI KADA SE I DALJE OSTVARUJE RAST. TO ŠTO SMO NAVIKLI DA TAJ RAST U SRPSKOM IT-JU BUDE 30 ILI 40 PROCENATA GODIŠNJE, A SADA JE ZNAČAJNO MANJI, NE ZNAČI DA ON NE POSTOJI – MILAN ŠOLAJA

Mladi i dalje zainteresovani za poslove u IT sektoru

Sudeći prema junskim prijavama za fakultete, interesovanje mladih za rad u IT kompanijama ne jenjava. A kakvo je stanje na tržištu rada u ovom sektoru? Ima li dovoljno kvalifikovanog kadra i kako se kreću zarade?

- Posla u IT-ju i dalje ima, sasvim sigurno će ga biti i u budućnosti. Kao što sam rekao, zapošljavanje u IT-ju i dalje traje, ali ovo je situacija u kojoj će doći do izražaja predanost poslu i stručnost, pa će takvi kadrovi sigurno biti bolje prepoznati na tržištu rada – navodi Milan Šolaja, direktor Vojvođanskog IKT klastera.

Nebojšu Bjelotomića jako raduje što tehnološki smerovi na univerzitetima i fakultetima i dalje imaju najviše prijavljenih studenata. Kako kaže, bilo je otpuštanja, manja je tražnja, a ipak prema informacijama s tržišta novi posao se nalazi za nekoliko nedelja, što je dobro.

- Kao i svaka kriza, i ova će proći. U svetu je ogromna potražnja za kadrovima iz oblasti veštačke inteligencije. Mašinsko učenje i kompjuterski vid su trenutno najaktuelniji i po svemu sudeći, na osnovu korisnosti ovih oblasti za razvoj pametnih automobila i popularnih četbotova, još dugo će biti vrlo traženi. Ovih kadrova nemamo dovoljno. Plate su se spustile iz nereálnih visina na kojima su bile u toku prošle godine, ali i dalje početnik u IT-ju zarađuje više od prosečne plate u Srbiji, a iskusni radnik i nekoliko puta prosečnu platu – navodi direktor Inicijative Digitalna Srbija.

Đorđe Vukotić iz kompanije Joberty

smatra da tržište rada u IT sektoru, takođe, prolazi kroz turbulencije i izvesne promene. Kako je više raspoloživih ljudi trenutno na tržištu, samim tim se i zarade u određenom procentu nivelišu, što je potpuno normalan trend u odnosu ponude i tražnje.

- Dugoročno gledano, naš IT je zbog naglog rasta plata došao u situaciju da je sve manje konkurentan na globalnom tržištu u odnosu na druge IT kompanije iz nekih EU zemalja, tako da približavanje održivom, a ne eksponencijalnom rastu zarada, može uticati na povećanje konkurentnosti naših IT firmi i dobijanju većeg broja projekata kada kriza prođe. Što se tiče juniora, njima u ovom periodu nije lako da dođu do prvog posla, tako da je potreban dodatni fokus usmeriti na specijalizovane treninge i kurseve koji će ih izdvojiti iz proseka. Mi, kao platforma koja pomaže u povezivanju IT profesionalaca i kompanija, vidimo značajno povećanje aktivnosti naših korisnika na platformi, kao i značajno povećanje u broju prijava na oglase, što je, takođe, logičan sled događaja – zaključuje Vukotić.

Dejan Đokić iz kompanije ASEE Srbije podseća da je povećanje broja ljudi u IT sektoru bilo izuzetno izraženo nakon pandemije, kada smo imali veliki pik zapošljavanja i globalno i kod nas. Vrlo brzo, došao je drugi značajan momenat, a to je situacija u Ukrajini.

- Osim energetske krize, finansijske situacije i izazova koji se dešavaju na svetskom tržištu, imamo i probleme sa bankama koje se zatvaraju, prvenstveno u Americi, i koje više ne mogu da finansiraju IT tržište. Tako dolazi i do promene

prioriteta investicija u velikim kompanijama. U ovakvim vremenima, najčešće se kompanije odlučuju da realizuju samo one projekte koji su najvažniji, a manje važne ostavljaju za neka druga vremena, sigurnija – ističe Đokić i zaključuje da na globalnom tržištu to dovodi do situacije da je potreba za ljudima manja nego ranije.

Prema njegovim rečima, nagli skok broja zaposlenih, a zatim i smanjenje broja ljudi u IT industriji, zapravo će dovesti do normalizacije broja zaposlenih, odnosno do trenda koji je postojao ranije.



- Trend u pogledu potrebnog broja ljudi u IT industriji trebalo bi da se vrati u očekivane granice do kraja ove godine i imaćemo ponovo jasan i predvidiv put šta se to dešava i kako će se odvijati situacija na tržištu u narednom periodu. IT tržište je globalno izuzetno jako i otporno na sve trenutne situacije – optimističan je Đokić.

Nastavak rasta umerenijim tempom

Očekivanja od IT sektora su velika i za naredni period. Stručnjaci smatraju da će se rast nastaviti, samo će stope, možda, biti nešto umerenije. Veruju da će domaće kompanije uspeti da nadoknade izgubljene poslove, a kada je reč o tržištu rada mogle bi da profitiraju tradicionalne grane industrije.

Milan Šolaja u narednom periodu očekuje umeren rast srpskog IT sektora.

- Ljudi koji vode naše IT kompanije su odavno uspostavili stabilnost i dobar pristup tržištima. Srbija je sada već pažnje vredna destinacija za razvoj softvera i to nije ostalo neprimećeno na zahtevnim stranim tržištima. Očekujem da će novi uspesi biti izgrađeni na dobrim osnovama dosadašnjih rezultata i da će nakon ovog usporavanja i korekcije tržišta doći do novog oživljavanja ovog sektora – ocenjuje naš sagovornik i napominje da je

BROJ OGLASA U PADU, SVE VIŠE SE TRAŽE MEDIORI

Broj oglasa za IT pozicije u prvom kvartalu 2023. godine je manji za čak 50 odsto u odnosu na isti period prošle godine, pokazali su podaci sajta HelloWorld.rs. Ovo je iznenadilo mnoge posmatračke tržišta, s obzirom na to da je prethodna godina bila obeležena visokom tražnjom za IT stručnjacima i brzim rastom industrije.

Međutim, detaljnija analiza pokazuje da se u 2023. godini traži manji broj senior IT stručnjaka u odnosu na prošlu godinu, dok su mediori postali prioritet poslodavcima. Čak 64 odsto svih oglasa upravo je namenjeno mediorima, 18 odsto seniorima, dok su ponude za juniore činile 15 odsto svih oglasa. U poređenju sa prošlom godinom, udeo oglasa za seniore se smanjio za pet odsto, dok se udeo oglasa za juniore povećao za sedam procenata.

Što se tiče najtraženijih pozicija u 2023. godini, na prvom mestu se nalaze Software Developeri, što nije iznenađujuće s obzirom na njihovu važnost u razvoju softverskih rešenja. IT Help Desk/Support pozicija se takođe nalazi na visokom drugom mestu, dok su System Administrator/Engineer, Frontend Developer i DevOps System Administrator/Engineer na trećem, četvrtom i petom mestu.

Kada je reč o tehnologijama, JavaScript je najtraženiji programski jezik u prvom tromesečju 2023. godine, dok su SQL, Git, Linux i Agile takođe visoko rangirani.

teško dati generalna predviđanja, ali da je on „umereni optimista kratkoročno, a na dugi rok siguran da IT ima svetlu budućnost“.

- Nema sumnje da će primat najvećeg izvoznika ostati u srpskom IT-ju – siguran je Šolaja.

Nebojša Bjelotomić veruje da će tradicionalne grane industrije profitirati po pitanju zapošljavanja IT-jevaca u narednom periodu.

- U poslednjih nekoliko godina je, na

primer za banku, bilo dosta teško da privuče iskusnog programera. U krizna vremena stabilnost se ceni, te će možda poslodavci koje su IT-jevci zaobilazili kao neatraktivne sada biti na ceni. Takođe, zakonodavstvo gura električne, pa i „samovozeće“ automobile, tako da su vidljiva velika ulaganja i zapošljavanja u ovoj industriji – smatra Bjelotomić.

Kada je reč o izvozu, on navodi da „nažalost nije tako teško biti među vodećim izvoznicima iz Srbije“, pa veruje da će se





DUGOROČNO GLEDANO, NAŠ IT JE ZBOG NAGLOG RASTA PLATA DOŠAO U SITUACIJU DA JE SVE MANJE KONKURENTAN NA GLOBALNOM TRŽIŠTU U ODNOSU NA DRUGE IT KOMPA NIJE IZ NEKIH EU ZEMALJA, TAKO DA Približavanje ODRŽIVOM, A NE EKSPONENCIJALNOM RASTU ZARADA, MOŽE UTICATI NA POVEĆANJE KONKURENTNOSTI NAŠIH IT FIRMI I DOBIJANJU VEĆEG BROJA PROJEKATA KADA KRIZA PROĐE – ĐORĐE VUKOTIĆ

FOTO: JOBERTY



IT zadržati u tom društvu. Kaže da je vidljiva spremnost i sposobnost ljudi koji vode IT kompanije u Srbiji da izgubljene poslove nadoknade, te veruje da ćemo i dalje imati rast, samo verovatno ne onoliko skokovit kao prethodnih nekoliko godina.

Kada su vertikale u IT industriji u pitanju, naravno, da nisu sve pogođene ovom krizom na isti način, napominje Đorđe Vukotić. On tvrdi da je autorsing sektor najviše pogođen, dok recimo kompanije u automotive vertikali i dalje zapošljavaju i nisu toliko pogođene krizom.

- Product kompanije, koje razvijaju svoje proizvode, takođe, su otpornije na krizu, mada to dosta zavisi i od samog proizvoda na kome rade, jer ukoliko su taj proizvod ili usluga pogođeni krizom, onda i kompanija to može osetiti. Gaming je, takođe, na globalnom nivou u određenoj meri pogođen, s obzirom na generalnu inflaciju i povećanje troškova života, što možemo videti kako kod nas u regiji, tako i globalno – ocenjuje naš sagovornik.

Najveći problem za startape izvori finansiranja

Startup ekosistem je i dalje prilično jak, a poslednji izveštaj Startup Genome pokazuje da su Beograd i Novi Sad zabeležili značajan rast. Kakva su očekivanja u ovom segmentu?

Startapi u ovom trenutku ne mogu da računaju na ozbiljnije investicije, smatra Milan Šolaja iz Vojvođanskog IKT klastera.

- Treba pregurati ovaj period dok ulaganja ponovo ne počnu da budu masovnija. U SAD je sada izuzetno teško dobiti sredstva, a evropska tradicionalna uzdržanost je sada još veća. Bez obzira na to, dobre ideje i rešenja koja imaju perspektivu će uvek imati svoju šansu – ocenjuje Šolaja.

Nebojša Bjelotomić kaže da je naš startup ekosistem u fazi koju nazivamo „seed“ (seme), što znači da kompanije imaju proizvod, ali tek po nekog kori-

snika. Prema njegovim rečima, u narednom periodu našim startapima sledi dokazivanje u domenu prodaje i internacionalizacije.

- Ukoliko budemo uspešni, ekosistem će rasti u kvalitetu. Istovremeno, mnogo akcija je pokrenuto za dalje širenje interesovanja studenata na fakultetima, istraživača na institutima i generalno profesionalaca za pokretanje sopstvenog startapa kako bi ekosistem nastavio da se uvećava – ističe naš sagovornik.

Đorđe Vukotić iz kompanije Joberty podseća da se startup ekosistem u našoj regiji značajno razvio u poslednjih pet godina, što, naravno, ne znači da je imun na krize poput ove. Kako je sada značajno teže doći do VC kapitala, posebno to osećaju startapi u kasnijoj fazi investiranja, koji podižu veće runde.

- Startup ekosistem u Srbiji je u poslednjim godinama značajno porastao, formiran je veći broj sjajnih akceleratora i inkubatora, kao podrška lokalnim startapovima, poput Katapult akceleratora ili Ninja akceleratora, a tu je i sistem Naučno-tehnoloških parkova u Beogradu, Nišu, Novom Sadu, koji pružaju podršku na različite načine. Naravno, startapima je najbitnije da imaju izvor finansiranja, a formiranje sve većeg broja regionalnih VC fondova, čiji je fokus na Zapadnom Balkanu, doprinosi na tom polju. Kriza trenutno jeste prisutna i finansiranje jeste otežano, ali to neće trajati večno i generalna perspektiva startup scene je izuzetno dobra – optimista je Vukotić.

MARKO ANDREJIĆ

DOMAĆA GEJMING INDUSTRIJA PROŠLE GODINE PRIHODOVALA 150 MILIONA EVRA

Domaća gejming industrija poslednjih godina postaje sve značajniji igrač na globalnoj sceni, a tokom ove godine biće otvoreno 330 novih radnih mesta, pokazuje novi godišnji izveštaj Asocijacije industrije video igara Srbije (SGA). Prošle godine ukupan prihod 15 najuspešnijih gejming kompanija dostigao je 150 miliona evra, što je oko 10 odsto više u odnosu na godinu dana ranije, a primarni izvor prihoda i dalje predstavljaju igre za mobilne uređaje.

U izveštaju se navodi i da je u protekloj godini objavljen rekordan broj novih igara, dok je u trenutnoj izradi 94 novih. Gejming industriju u Srbiji čini 140 kompanija, studija i timova, a srpske igre su preuzete i/ili kupljene više od 100 miliona puta.

Gepard



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



Međunarodni transport
Špedicija
Logistika

SVE VRSTE STOMATOLOŠKIH
USLUGA
RENDGEN
DIGITALNO SNIMANJE ZUBA CELE
VILICE I POJEDINAČNO
BEZBOLNO DAVANJE ANESTEZIJE
BEZ IGLE

STOMATOLOŠKA  ORDINACIJA

Marković
DENTIST

Dr Ivana Marković

JNA 30 B, 21460 Vrbas
tel. 021/706-506
mob. 063/649-655
e-mail:
drivana.markovicdentist@gmail.com



Stomatološka ordinacija
"Marković dentist"





OBUZDAVAMO INFLACIJU BEZ UGROŽAVANJA STABILNOSTI I RASTA

GRUBO GLEDANO DELUJE DA SMO BLIZU NIVOA REFERENTNE KAMATNE STOPE KOJI JE DOVOLJAN ZA VRAĆANJE INFLACIJE U GRANICE CILJA SREDINOM 2024. GODINE. ALI TO NE ZNAČI DA NEMA RIZIKA I DA MOŽDA NEĆE BITI POTREBNE DODATNE MERE MONETARNE POLITIKE KAKO BI SE OSIGURALA I UBRZALA OPADAJUĆA PUTANJA INFLACIJE. PRATIĆEMO SVE POKAZATELJE I FAKTORE KOJI UTIČU NA INFLACIJU, KAO I DO SADA, I U SKLADU S TIM REAGOVATI UKOLIKO BUDE POTREBE

Na teži zadatak koji smo sebi postavili i koji nam je i zakonom propisan svakako jeste obuzdavanje inflacije i njeno vraćanje u granice cilja. Pritom, to moramo da uradimo tako da ne ugrozimo ni finansijsku stabilnost, niti privredni rast. Za sada u tome uspevamo. Ono što smatram najvažnijim jeste činjenica da smo ostali dosledni svojim stavovima, analizama i procenama, i nismo dozvolili da bilo kakvim ishitrenim odlukama unesemo dodatnu neizvesnost u privredu i kod stanovništva, vođeni bilo čijim primerom, poručuje za Biznis.rs guverner Narodne banke Srbije Jorgovanka Tabaković, u intervjuu koji smo radili poslednjeg dana juna.

U tom trenutku referentna kamatna stopa iznosila je 6,25 odsto, pošto je 8. juna povećana četrnaesti put od aprila 2022. godine.

- Kamatne stope tokom poslednje skoro dve godine povećavamo postepeno. U oktobru 2021. godine započeli smo sa povećavanjem repo stope, a u aprilu 2022. godine započeli smo i ciklus povećanja referentne kamatne stope. Pritom, sve vreme čuvamo relativnu stabilnost deviznog kursa i činimo sve što je u našoj moći da obezbedimo predvidivost poslovanja i u svim drugim oblastima koje su u našoj nadležnosti – kroz superviziju finansijskog sistema, zaštitu korisnika finansijskih usluga, unapređenje platnog sistema, kontrolu deviznog poslovanja i upravljanje deviznim rezervama – ističe Tabaković.

Kada je reč o inflaciji, NBS je od proleća prošle godine referentnu stopu podigla na aktuelnih 6,25 odsto, a kada ovaj dvobroj časopisa bude

kod čitalaca biće poznata i odluka sa sednice od 13. jula. Na koja kretanja će centralna banka posebno obratiti pažnju kada je reč o odlukama o visini referentne kamatne stope do kraja godine?

- Obratićemo pažnju na ista ona kretanja kao i do sada – na aktuelnu i projektovanu inflaciju, na njenu strukturu, kao i na ključne međunarodne i domaće faktore koji takvo kretanje opredeljuju. Trenutno nam veći deo tih faktora ide u prilog, iako smo i dalje suočeni, i ostaćemo suočeni, sa velikom neizvesnošću koja vlada u međunarodnom okruženju. Pažljivo posmatramo odluke o monetarnoj politici drugih centralnih banaka, pratimo kretanje inflacionih očekivanja finansijskog sektora, privrede, stanovništva i sindikata u Srbiji, a na dnevnom nivou pratimo kretanje svetskih cena nafte, primarnih poljoprivrednih proizvoda i sirovina.

Takođe, važan faktor su i cene međunarodnog transporta koje su u prethodnom periodu značajno uticale na globalni rast inflacije, kao i domaća tražnja i ostale komponente privredne aktivnosti. Važan nam je i ishod domaće poljoprivredne sezone, kao i stanje u energetskom sistemu, za koje vidimo da se značajno popravilo. Svakako ćemo sve ove faktore nastaviti da pratimo i ukoliko primetimo da se inflatorni pritisci povećavaju, spremni smo da reagujemo svim instrumentima koji su nam na raspolaganju.

U poslednjem izveštaju o kreditnoj aktivnosti banaka beleži se usporavanje aktivnosti, uz nisko učešće nenaplativnih kredita (NPL)

od tri odsto. Kada je reč o nameni kredita, u prvom tromesečju u privredi su se manje odobraval i investicioni i krediti za likvidnost, a beleži se i pad tražnje za kreditima kod stanovništva. Koliko još prostora ima za „zatezanje“ monetarne politike, posmatrano iz ugla kreditne aktivnosti banaka?

- Ne postoji numerička vrednost kreditne aktivnosti banaka kojom se rukovodimo u tom pogledu. Kao što sam već istakla, naš primarni i zakonom definisani cilj jeste smanjenje inflacije i njeno vraćanje u granice cilja. Mere monetarne politike na inflaciju utiču preko uticaja na kamatne stope banaka, odnosno na kreditnu aktivnost.

Jasno je da je u uslovima visoke inflacije usporavanje kreditne aktivnosti bilo neophodno i da je rast kamatnih stopa na kredite neminovno doveo do privremenog usporavanja rasta kreditne aktivnosti. U narednom periodu sa padom inflacije doći će i do oporavka kreditne aktivnosti. Grubo gledano, deluje da smo blizu nivoa referentne kamatne stope koji je dovoljan za vraćanje inflacije u granice cilja sredinom 2024. godine. Ali to ne znači da nema rizika i da možda neće biti potrebne dodatne mere monetarne politike kako bi se osigurala i ubrzala opadajuća putanja inflacije. Pratićemo sve pokazatelje i faktore koji utiču na inflaciju kao i do sada i u skladu s tim reagovati ukoliko bude potrebe.

Inflacija je i dalje pitanje broj jedan za ključne centralne banke širom sveta. U Srbiji se martovska od 16,2 odsto smatra „pikom“ koji je prošao. Šta će sve uticati na kretanje cena u Srbiji



do kraja godine i da li ostajete pri proceni da će se stopa rasta inflacije prepoloviti do kraja godine?

- Inflacija je u Srbiji smanjena sa martovskih 16,2 odsto, prvo na 15,1 odsto u aprilu, a zatim i na 14,8 procenata u maju. Što se procena tiče, ostajemo pri onima koje smo izneli u majskom Izveštaju o inflaciji. U junu očekujemo nastavak pada međugodišnje inflacije na ispod 14 odsto, dok bi krajem godine trebalo da se nađe na nivou od oko osam odsto.

Na smanjenje međugodišnje inflacije u Srbiji utiće pre svega restriktivna monetarna politika, kako naša tako i Evropske centralne banke, usidrena srednjoročna inflaciona očekivanja finansijskog sektora i privrede, niže svetске cene nafte i primarnih poljoprivrednih proizvoda, kao i rešavanje problema u globalnim lancima snabdevanja i vraćanje troškova međunarodnog transporta na pretkrizni nivo. Od domaćih faktora, najznačajniji uticaj imaće nova poljoprivredna sezona u Srbiji koja bi trebalo da bude makar nešto bolja od prethodne, a na smanjenje inflacije utiće i sporiji rast domaće tražnje.

Što se tiče deviznih rezervi, one su na kraju maja iznosile nešto više od 22 milijarde evra bruto, dok je NBS od početka godine neto kupila 1,32 milijarde evra kako bi ublažila pritiske ka jačanju dinara. Kakve su projekcije kada je reč o kursu dinara do kraja godine?

- Već deceniju uspešno održavamo relativnu stabilnost kursa dinara prema evru, imajući u vidu njen značaj za očuvanje cenovne i sveukupne finansijske i makroekonomske stabilnosti. Pritom, reagujemo nepristrasno u oba smera, ne ciljamo nijedan određeni nivo kursa niti utičemo na njegov trend.

Poboljšani makroekonomski pokazatelji Srbije utiču na veću ponudu deviza u odnosu na tražnju, zbog čega je NBS od 2017. svake godine, osim pandemijske 2020. godine, bila neto kupac deviza na domaćem deviznom tržištu. Po tom osnovu, devizne rezerve su u ovom periodu uvećane za preko sedam milijardi evra. Na ponudu i tražnju za devizama na osnovu kojih se formira kurs ne deluju samo domaći faktori, već i veliki broj faktora iz međunarodnog okruženja, poput odluka o monetarnoj politici vode-



ćih centralnih banaka koje značajno utiču na međunarodne tokove kapitala ili turbulencija na svetskim tržištima primarnih proizvoda, pre svega energenata i rasta njihovih cena, geopolitički faktori i drugo, zbog čega je kretanje deviznog kursa kao tržišne kategorije nemoguće predvideti.

Međutim, mi ćemo, kao i do sada, ostati posvećeni očuvanju relativne stabilnosti deviznog kursa i u budućnosti. Nastavićemo da pratimo i analiziramo sve faktore koji mogu da utiču na kretanja na domaćem deviznom tržištu i biti spremni da reagujemo u slučaju potrebe, bilo na strani kupovine bilo na strani

prodaje deviza.

Narodna banka Srbije je do sada ostajala pri proceni da će se privredni rast u ovoj godini kretati u rasponu između dva i tri odsto. U međuvremenu su se početne procene o kretanjima u evrozoni pokazale preoptimističnim, i zabeležena je blaga recesija. Da li će to uticati na promenu projekcije NBS-a o rastu BDP-a Srbije?

- NBS je uključila relativno konzervativne pretpostavke po pitanju rasta evrozona u ovoj i narednoj godini, tako da to ne mora nužno da znači da ćemo zbog toga revidirati projekciju naniže. Nama

izvoz nije problem, jer imamo snažan pozitivan efekat otvaranja novih i proširivanja postojećih izvoznih kapaciteta i time ne samo da nadomešćujemo efekat niže spoljne tražnje, već uspevamo da ostvarimo i visok rast izvoza – prošle godine preko 30 odsto, a od početka ove godine za još skoro 20 procenata.

Mi smo u periodu od 2020. do kraja prošle godine ostvarili kumulativni realni privredni rast od devet odsto, što je ostvarila malo koja zemlja u Evropi. Privredni rast Srbije jeste u ovom trenutku sporiji od očekivanja, ali ne treba izgubiti iz vida da Srbija i dalje raste. Problem nije toliko tražnja, koliko su problem povećani ulazni troškovi – u poljoprivredi, građevinarstvu i pojedinim granama prerađivačke industrije, kao i smanjena domaća proizvodnja uglja.

Sa normalizacijom visine troškova i domaće proizvodnje uglja ubrzaće se i privredni rast. A svakako bi nam pomoglo ako bi i spoljna tražnja iz evrozona nastavila da raste. To bi još više povećalo naš izvoz i priliv investicija. Mi smo za prethodne tri godine privukli 11,3 milijarde evra stranih direktnih investicija, a nastavak pozitivnih kretanja vidimo i u prvih šest meseci ove godine.

Od kojih sektora se očekuje da daju pozitivan doprinos privrednom rastu, a koji sektori ili faktori bi mogli da deluju usporavajuće? Koliko bi i kako na privredni rast moglo da utiče raspisivanje izbora na jesen?

- Raspisivanje izbora ni do sada nije imalo uticaj na privredni rast. Pre svega zbog činjenice da verovatno niko od investitora rezultate tih izbora ne dovodi u pitanje. Investitori znaju da ih posle izbora čeka konzistentna ekonomska politika i povoljna poslovna klima kakvu su imali i do sada.

U Srbiji u ovom trenutku najbrže rastu usluge i to će biti ključan doprinos privrednom rastu. Tu govorimo ne samo o IKT uslugama, već i o poslovnim uslugama, turizmu i saobraćaju. Pozitivan doprinos može se očekivati i od industrije, čemu doprinose nove investicije u prerađivačkoj industriji kao i normalizacija proizvodnje električne energije. Pozitivan doprinos industrije bi trebalo da se dodatno poveća nakon što se normalizuje svetska tražnja za čelikom, kao i domaća proizvodnja uglja.

ČEKAJUĆI INVESTICIONI REJTING

U saopštenju Narodne banke Srbije posle Konferencije o rastućim tržištima, koju je početkom juna u Londonu organizovao J.P. Morgan, navodi se da su se okupljeni investitori složili da Srbija odavno zaslužuje investicioni rejting. Rejting Srbije kod Standard and Poor's kao i kod Fitch Ratings je u aprilu potvrđen na BB+, a kod Moody's je Ba2 i to sa stabilnim izgledima kod sve tri agencije.

- Trenutno se posebno prate reakcije država i otpornost koju su njihove ekonomije pokazale na šokove iz međunarodnog okruženja, napominje guverner NBS Jorgovanka Tabaković odgovarajući na naše pitanje o tome na koje faktore obraćaju pažnju rejting agencije, a šta je važno investitorima.

- Srbija već duži niz godina beleži odlične rezultate na svim ključnim poljima koja se uzimaju u obzir prilikom ocene kreditnog rejtinga – sveukupna makroekonomska stabilnost, kredibilna i odgovorna monetarna politika, fiskalna održivost i uređene javne finansije, adekvatan nivo i struktura javnog duga, visok priliv stranih direktnih investicija, adekvatan nivo deviznih rezervi, što sve ističu i rejting agencije prilikom davanja svojih ocena. Međutim, na kreditni rejting utiču i drugi globalni faktori na koje Srbija ne može da utiče, a čije ekonomske efekte na Srbiju rejting agencije procenjuju, poput pandemije, sukoba u Ukrajini i ukupnih geopolitičkih kretanja.

Koliko smo daleko od investicionog rejtinga i kolike su koristi takvog statusa?

- Ugledni međunarodni investitori svojim portfolio ulaganjima često pokazuju da Srbiju već posmatraju kao zemlju sa investicionim kreditnim rejtingom, i to sami ističu. Stope prinosa kod državnih obveznica Srbije emitovanih na međunarodnom tržištu, ali i indikatori premije rizika naše zemlje, često ukazuju da je Srbija ne samo jednako sigurna, već često i sigurnija investiciona destinacija od pojedinih zemalja koje imaju rejting investicionog ranga.

To znači da je Srbija na međunarodnom tržištu na isti rok i u istoj valuti često ostvarivala i povoljnije uslove finansiranja čak i od određenih zemalja investicionog ranga i članica Evropske unije, poput Rumunije. Potvrdu ovakvog stava prema našoj zemlji ugledni međunarodni investitori još jednom su pokazali tokom konferencije J.P. Morgan u Londonu, konstatujući u više navrata da Srbija treba i zvanično da pripada društvu zemalja investicionog ranga.

Kada su u pitanju direktne koristi od dobijanja investicionog rejtinga, on govori međunarodnoj investicionoj javnosti da ulaganje u tu zemlju nosi nizak rizik i da ta zemlja ima snažan kapacitet da redovno izmiruje svoje obaveze, tako da bi dodeljivanje investicionog rejtinga Srbiji značilo još veći priliv investicija u zemlju i niže troškove zaduživanja u narednom periodu, uz sve pozitivne efekte po ekonomski rast, zaposlenost i životni standard građana. To bi značilo i svojevrsnu potvrdu adekvatno vođene ekonomske politike, s obzirom na rejting agencije svoje procene budućih kretanja makroekonomskih pokazatelja i kreditnog rizika zemlje zasnivaju delom i na rezultatima u prethodnom periodu – ističe Tabaković.



Neizvesnost imamo najviše kod poljoprivrede i građevinarstva. Kod poljoprivrede zavisimo od vremenskih prilika, dok je građevinarstvo suočeno i sa rastom troškova i sa nedostatkom radne snage.

Prošlu godinu na globalnom nivou obeležila je značajna tražnja centralnih banaka za zlatom. Poslednji podatak za Srbiju kaže da su zlatne rezerve na 38,5 tona i da su najveće u regionu. Kakva je potražnja za zlatom centralnih banaka na globalnom nivou u ovoj godini i koji je

zadatak sebi zadala NBS kad je reč o nabavci zlata u narednom periodu?

- Prema podacima i procenama Svetskog saveta za zlato, centralne banke su u prvom kvartalu 2023. godine kupile 228,4 tone zlata, a očekuje se da će ostati neto kupci zlata u ovoj godini. Učešće zlata u deviznim rezervama NBS-a je od kraja 2012. godine povećano sa 5,7 na oko 10 odsto, odnosno sa 15,3 tone na 38,5 tona, dok je vrednost zlatnih rezervi od oko 2,2 milijarde evra čak 3,5 puta veća od njihove vrednosti krajem 2012. godine.

MI SMO U PERIODU OD 2020. DO KRAJA PROŠLE GODINE OSTVARILI KUMULATIVNI REALNI PRIVREDNI RAST OD DEVET Odsto, ŠTO JE OSTVARILA MALO KOJA ZEMLJA U EVROPI. PRIVREDNI RAST SRBIJE JESTE U OVOM TRENUTKU SPORIJI OD OČEKIVANJA, ALI NE TREBA IZGUBITI IZ VIDA DA SRBIJA I DALJE RASTE. PROBLEM NIJE TOLIKO TRAŽNJA, KOLIKO SU PROBLEM POVEĆANI ULAZNI TROŠKOVI

Nabavljamo zlato na domaćem i međunarodnom tržištu. Pored toga što tokom deset godina kontinuirano uvećavamo zlatne rezerve kupovinom zlata najveće finoće iz domaće proizvodnje, NBS je kupovinom zlata u inostranstvu, što je bila prva kupovina takve vrste, uvećala zlatne rezerve za još 12 tona – krajem 2019. za devet tona, a zatim krajem 2020. za još tri tone. Važno je istaći da sve rezerve zlata čuvamo u svojim trezorima. Sredinom 2021. godine – zaključno sa julom 2021. kada je uvezena poslednja tona iz Londona, mi smo u ambijentu pojačane globalne neizvesnosti, vratili u zemlju, odnosno u svoje trezore, svih 13 tona zlata iz inostranstva – jednu tonu koja je ostala iz sukcesije i 12 tona kupljenih krajem 2019. godine, odnosno 2020. godine.

Vraćanjem zlata u matičnu zemlju nastojali smo da povećamo raspoloživost i sigurnost zlatnih rezervi u periodima krize i neizvesnosti. Kontinuirano pratimo dešavanja na međunarodnom finansijskom tržištu, a u sklopu toga i na tržištu zlata kao jedne od klasa aktive deviznih rezervi. Sve investicione odluke, pa i o investiranju u zlato, donosimo uz detaljnu analizu kretanja na tržištu i iz ugla celokupnih deviznih rezervi, imajući u vidu njihovu ulogu i mandat NBS utvrđen zakonom.



MILICA RILAK



JAN PROMET VALJEVO

UVOZ I IZVOZ METALA • PRODAJA LIMOVA I TRAKA
OTKUP I PRODAJA ČELIKA • UVOZ ŠIPKASTIH MATERIJALA

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



JKP "ТОПЛАНА-ШАБАЦ"

Буле Јакшића 1, 15000 Шабач
015/342 976 015/342 977
office@toplanasabac.rs
officegas@toplanasabac.rs
www.toplanasabac.rs

**ТОПЛИФИКАЦИЈА
ГАСИФИКАЦИЈА**



GENERATIVNA AI I KVANTNO RAČUNARSTVO DONOSE NOVU TEHNOLOŠKU REVOLUCIJU

NA POČETKU SMO PUTOVANJA KAKO BISMO RAZUMELI MOĆ, DOMET I MOGUĆNOSTI GENERATIVNE VEŠTAČKE INTELIGENCIJE. NARAVNO, NJEN NEDAVNI NAPREDAK INSPIRISAO JE POSLOVNE LIDERE DA PONOVO RAZMISLE O POTENCIJALU KOJI IMA AI I KAKO IM ONA MOŽE POMOĆI DA PODSTAKNU RAST POSLOVANJA. S OZBIROM NA TO DA JE DOSADAŠNJA BRZINA PRIMENE IZUZETNA, PREDUZEĆA MORAJU BRZO DA DELUJU KAKO BI UBRZALA DIGITALNU TRANSFORMACIJU UZ POMOĆ VEŠTAČKE INTELIGENCIJE

Očekuje se da će kvantno računarstvo rešiti probleme koji su nerešivi korišćenjem bilo koje poznate metode na klasičnim superkompjuterima. Ono obećava da će uskoro čovečanstvo moći da reši izazove u oblastima kao što su fizika, biologija, hemija, materijali i druge. Za probleme za koje smo nekada verovali da ih je nemoguće rešiti – sada možemo da dođemo do rešenja.

Ovako Nikola Polić, direktor kompanije IBM za Srbiju, Makedoniju, Crnu Goru i Albaniju, objašnjava zašto je kvantno računarstvo revolucionarna tema za naredne godine. U razgovoru za Biznis.rs on govori o primeni kvantnog računarstva i veštačke inteligencije, njihovim prednostima i rizicima, sajber bezbednosti i novom razvojnom centru kompanije IBM u Novom Sadu.

Kompanija IBM, zajedno sa svojim partnerima, organizovala je početkom juna u Beogradu konferenciju ReCognize na kojoj se govorilo o najnovijim tehnološkim dostignućima i trendovima. Zašto je kvantno računarstvo, odnosno Quantum Computing, toliko značajno?

- Ovo je prvi put u istoriji da se pojavila potpuno nova grana računarstva. Ako pogledate našu istoriju, od analognog preko digitalnog do veštačke inteligencije (AI), kompjuterski naučnici su uglavnom sledili ista pravila, teorije i principe. Kvantno računarstvo ne prati ova pravila. Umesto toga, kvantno računarstvo prati zakone prirode kako bi predstavilo podatke na načine koji oponašaju nepredvidljivost prirodnog sveta.

IBM Quantum je vodeći u svetu u kvantnom računarstvu. Naš cilj je da svetu donesemo prednosti kvantnog računarstva.

Imamo više od 450.000 ukupnih korisnika i više od 250 klijenata u Quantum Networku kompanije IBM. Napredujemo u celoj oblasti brzim tempom i otvaramo svetu naše kvantne sisteme u cloudu.

Na konferenciji ReCognize podelili smo uzbudljivu vest – IBM je najavio da će izgraditi svoj prvi evropski kvantni centar podataka, prvi van SAD. Biće lociran u Ehningenu u Nemačkoj i dostupan za pristup cloudu od 2024. godine. Sa ovim novim centrom klijenti mogu da obezbede da se njihovim podacima rukuje i obrađuje isključivo u Evropi. Evropa zapravo ima neke od najnaprednijih svetskih korisnika kvantnih računara, a interesovanje se samo ubrzava. IBM Quantum Network trenutno ima više od 60 organizacija iz cele Evrope koje pristupaju kvantnom hardveru i softveru putem clouda, uključujući Bosch, Crédit Mutuel Alliance Fédérale, Poznan Supercomputing and Networking Center u Poljskoj i druge.

Gde sve nalazi primenu kvantno računarstvo? Kakve mogućnosti pruža u kombinaciji sa veštačkom inteligencijom?

- Danas institucije istražuju kvantno računarstvo na različite načine, generišući sopstvene specifične potrebe. Neki se nadaju da će izvući poslovnu vrednost pokretanjem kvantnih algoritama ili izgradnjom sopstvenog kvantnog softvera ili integracijom kvantnih rešenja u klasične aplikacije.

Primene kvantnog računarstva uključuju kriptografiju, otkrivanje novih lekova i materijala, izgradnju klimatskih modela za preciznije predviđanje scenarija globalnog zagrevanja, poboljšanje problema u lancu snabdevanja, finansij-

sko modeliranje i još mnogo drugih. Naši klijenti širom Evrope već istražuju potencijalne upotrebe kvantnog računarstva, uključujući nauku o materijalima, fiziku visoke energije, energetske tranzicije, održivost i finansijske aplikacije.

Kada je reč o kvantnom računarstvu i veštačkoj inteligenciji – kvantni računari bi mogli da pruže značajan podsticaj algoritmima mašinskog učenja omogućavajući brže pretraživanje i zadatke optimizacije, prepoznavanje obrazaca i zadatke klasifikacije.

Zašto nam se veštačka inteligencija dešava baš sada, iako je naučnici i istraživači razvijaju više od 70 godina?

- Istina, tako je. Počeci datiraju sedam decenija unazad. Pa ipak, ovo što se dešava danas je revolucionarni trenutak za AI.

Posle impresivnog napretka u protekloj deceniji, uglavnom zahvaljujući tehnikama mašinskog učenja i dubokog učenja, čini se da je tehnologija napravila iznenađan korak napred. Takođe, ChatGPT je privukao pažnju sveta pomoću generativne veštačke inteligencije pokazujući potencijal velikih jezičkih modela. Ali zašto sada, pitate se?

Odgovor je da generativna AI koristi nedavna dostignuća u osnovnim modelima. Za razliku od tradicionalnog mašinskog učenja, osnovni modeli se treniraju na velikim količinama neoznačenih podataka, koji se zatim mogu prilagoditi novim scenarijima i poslovnim aplikacijama. Ukratko – oni omogućavaju ogromnu AI skalabilnost. Na primer, osnovni modeli su obezbedili nove mogućnosti i znatno poboljšali postojeće u širokom spektru modaliteta, uključujući fotografije, video, audio i kompjuterski kod. AI obučen na ovim modelima može da obavlja nekoli-

ko funkcija: može da klasifikuje, uređuje, rezimira, odgovara na pitanja i izradi novi sadržaj, između ostalih zadataka.

Koliko je AI prisutan u poslovnom svetu i na koji način IBM radi na enterprise primeni AI?

- Na početku smo putovanja kako bi smo razumeli moć, domet i mogućnosti generativne veštačke inteligencije. Naravno, njen nedavni napredak inspirisao je poslovne lidere da ponovo razmisle o potencijalu veštačke inteligencije i kako im ona može pomoći da podstaknu rast poslovanja. S obzirom na dosadašnju brzinu primene generativne veštačke inteligencije, preduzeća moraju brzo da deluju kako bi ubrzala digitalnu transformaciju uz pomoć veštačke inteligencije – i to sa pravim IT partnerom. U kompaniji IBM fokusirani smo na AI za poslovanje.

Već decenijama IBM je bio na čelu prodora u veštačkoj inteligenciji – od prvog svetskog programa za igranje dama do izgradnje AI super računara u cloudu. Danas imamo jedan od najsveobuhvatnijih portfelja dostupnih poslovnih AI rešenja. Naš Watson programski paket je rasprostranjen kod više od 100 miliona korisnika u 20 industrija, dok posvećeni timovi u kompaniji IBM Research nastavljaju da pomeraju granice tehnologije.

Da li su kompanije spremne za brzo usvajanje veštačke inteligencije? Postoji ogroman pritisak da se reaguje sada ili rizikujete da zaostanete za konkurentima sa AI-om.

- Da, tako je. Mnoge kompanije su već krenule na ovo putovanje. Podaci pokazuju da usvajanje AI stalno raste. Prema istraživanju kompanije McKinsey, globalno usvajanje veštačke inteligencije u preduzećima se više nego udvostručilo od 2017. godine. U drugoj studiji, objavljenoj u junu, McKinsey predviđa da bi uticaj generativne veštačke inteligencije na produktivnost mogao da doda trilion dolara vrednosti globalnoj ekonomiji. AI je već promenio donošenje odluka generalnih direktora, prema novom izvršnom direktoru IBM-a 2023. godine. Tri od četiri (75 odsto) izvršnih direktora veruje da organizacija sa najnaprednijom generativnom veštačkom inteligencijom pobeđuje. Već 43 odsto izvršnih direktora kaže da njihova preduzeća koriste generativnu veštačku inteligenciju za donošenje strateških odluka.

AI okupira pažnju lidera i u Centralnoj i Istočnoj Evropi (CIE). Studija kompanije IBM otkrila je da direktori informacionih tehnologija (CIO) u CIE gledaju na veštačku inteligenciju, cloud, automatizaciju, 5G i IoT kao svoje glavne investicije u naredne tri godine.

Kolike su mogućnosti primene veštačke inteligencije?

- Uticaj veštačke inteligencije se oseća u svim industrijama i na radnim mestima širom sveta. AI tehnologija transformiše način na koji se posao obavlja u ljudskim resursima, IT, nabavci, finansijama, odeljenjima brige o kupcima... i čini naše lance snabdevanja jačim, brani kritične podatke preduzeća od sajber napadača

i pomaže u pružanju boljeg korisničkog iskustva u više industrija, automatizuje poslovne procese i rutinske zadatke i još mnogo toga.

Najbolje mogućnosti za izvlačenje koristi od veštačke inteligencije u poslovanju danas uključuju digitalnu radnu snagu, IT automatizaciju, bezbednost, održivost i modernizaciju aplikacija. Na primer, veštačka inteligencija i automatizacija mogu da pomognu u smanjenju vremena potrebnog za odgovor na incident koji, inače, traje dan ili nekoliko sati na vreme od nekoliko minuta. U oblasti održivosti, AI može pomoći kompanijama da dizajniraju pametne zgrade i fabrike i operacionalizuju ciljeve održivosti.

Dozvolite mi da vam dam primer. U kompaniji IBM interno, sa sopstvenom veštačkom inteligencijom, automatizovali smo ključne korake onoga što je bio veoma ručni proces. AI je oslobodila zaposlene administrativnog posla u pozadini, omogućavajući im da obavljaju suptilniji posao koji zahteva ljudski dodir. Naš tim za ljudske resurse uštedeo je približno 12.000 sati za 18 meseci nakon upotrebe veštačke inteligencije u automatizaciji 280 zadataka.

Gde leže najveći rizici?

- Najpre, potreban vam je pristup i uvid u sve relevantne podatke. Pre nego što budete mogli da verujete AI modelu i njegovim uvidima, morate biti u mogućnosti da verujete podacima koji se koriste. Pravo rešenje za strukturu podataka će prirodno podržati ove stubove i pomoći vam da izgradite pouzdane AI modele. Tačni podaci znače proširene odluke. Ovih dana, ako model veštačke inteligencije donese pristrasnu, nepravednu odluku koja se odnosi na zdravlje, bogatstvo ili dobrobit ljudi, organizacija može da se nađe u udarnim vestima zbog pogrešnih razloga.

Sledeće je pravilno upravljanje. To će vam pomoći da obezbedite privatnost i bezbednost podataka u celom okruženju. Takođe, postoji sve veći skup podataka i propisa o veštačkoj inteligenciji širom sveta i u svim industrijama – poput predstojećeg Zakona o veštačkoj inteligenciji Evropske unije – kojih se kompanije moraju pridržavati.

Treće je infrastruktura. Morate da imate hibridnu platformu u cloudu koja je optimizovana za obim posla AI. Zašto?

KOMPANIJAMA POTREBAN PRISTUP KOMPLETNOM TEHNOLOŠKOM SKUPU ZA AI

Kao i kod svake tehnologije koja se brzo razvija, preduzeća su preopterećena, nedovoljno pripremljena i nesigurna kako da profitiraju od veštačke inteligencije. Šta biste im predložili?

- Kompanijama koje se danas okreću AI treba pristup kompletnom tehnološkom skupu koji im omogućava da obučavaju, podešavaju i primenjuju AI modele, uključujući osnovne modele i mogućnosti mašinskog učenja. Oni to moraju da urade širom svoje organizacije sa pouzdanim podacima, brzinom i upravljanjem – sve na jednom mestu i da rade u bilo kom okruženju u cloudu.

Mi kao tehnološki partner pomažemo kompanijama da brzo i preko clouda izgrade i skaliraju AI. Posle godina intenzivnog fokusa na razvoj veštačke inteligencije napravljene za poslovanje, u maju smo predstavili Watsonx, platformu kompanije IBM za podatke i veštačku inteligenciju, koju pokreću osnovni modeli, kako bismo obezbedili tačnu, skalabilnu i prilagodljivu veštačku inteligenciju za poslovanje. Ovaj pristup može osigurati da svako preduzeće može uvesti i koristiti AI u svoju korist.



Zato što AI i cloud rade zajedno kako bi poboljšali mogućnosti jedni drugih.

Kada je reč o preprekama – najnovija IBM studija za izvršne direktore pokazuje da rukovodioci vagaju potencijalne rizike ili barijere tehnologije kao što su pristrasnost, etika i bezbednost. Više od polovine (57 odsto) anketiranih izvršnih direktora zabrinuto je za bezbednost podataka, a 48 odsto brine o pristrasnosti ili tačnosti podataka. Postavlja se pitanje spremnosti. Iako izvršni direktori veruju u generativne prednosti veštačke inteligencije, drugi rukovodioci ne osećaju da su njihovi timovi spremni. Veće prednosti od generativne AI u svojim organizacijama vidi 69 procenata izvršnih direktora. Ali samo 29 odsto njihovih izvršnih timova smatra da imaju internu eksper-

tizu da usvoje generativnu veštačku inteligenciju.

Krajem decembra prošle godine IBM je otvorio razvojni centar u Novom Sadu. Kakvi su planovi za ovu kancelariju? Najavili ste da će se ovde razvijati tehnologije za ceo svet.

- Činjenica da smo otvorili novu kancelariju bio je trenutak ponosa za IBM i za naš tim ovde u Srbiji. Novi objekat u Novom Sadu jača ekosistem IT industrije u regionu i podstiče razvoj inteligentne automatizacije – nadovezujući se na naše 30-godišnje nasleđe na lokalnom tržištu. Ova činjenica će, takođe, doprineti ekonomskom rastu zemlje kroz otvaranje radnih mesta i angažovanje lokalnih talenata na visokokvalifikovanim poslovima.

RASTE BROJ SAJBER NAPADA

Veoma ste posvećeni i temi sajber bezbednosti. Koji su još glavni strateški ciljevi kompanije IBM?

- Bezbednost je važan stub IBM strategije. Pomažemo klijentima širom sveta i u Srbiji da zaštite svoje poslovanje pomoću našeg naprednog portfelja proizvoda i usluga za bezbednost preduzeća prožetih veštačkom inteligencijom. Pomažemo preduzećima da se pripreme za sutrašnje pretnje na polju sajber bezbednosti – jer broj sajber napada samo raste. Kompanije moraju istovremeno da brane svoju organizaciju dok je unapređuju. Ovo nije lako dostignuće, posebno u pozadini brze digitalne transformacije i rastućeg broja sajber napada.

Kada je reč o neovlašćenim upadima, vreme je novac. Kompanije treba da budu spremne da donose kritične odluke u realnom vremenu kako bi se suočile sa pretnjama u realnom vremenu. Naš godišnji izveštaj X-Force otkrio je primenu backdora i ransomwarea kao najveće pretnje po sajber bezbednost, pri čemu je Evropa region broj jedan koji je pogođen. Potrošačke usluge, finansijski servisi i proizvodnja su na vrhu liste industrija u Evropi koje su najviše pogođene.

Tokom poslednjih godina definisali smo jasnu strategiju da budemo vodeći vendor u eri hibridnog oblaka i veštačke inteligencije – dve dominantne sile koje pokreću promene kod klijenata. U 2021. godini preduzeli smo niz koraka da sprovedemo ovu strategiju, jačajući naš portfolio i proširujući naš partnerski ekosistem. Naš softver i konsalting služe kao snažni pokretači rasta, sa softerom Red Hat u središtu. Pored toga, ažurirali smo naš model angažovanja klijenata kako bismo istakli iskustvenu prodaju. Gledajući unapred, kompanija će nastaviti da ulaže u strateške oblasti.

Jedna od najjačih sposobnosti je tim stručnjaka za predmetnu oblast, vešt u softverskom inženjeringu, tehničkoj podršci i dizajnu, koji će razvijati softverska rešenja, tačnije IBM Instana rešenja za praćenje performansi aplikacija. Oni opslužuju globalne klijente. Ovaj tim omogućava tehničku podršku klijentima širom sveta 24/7 za preko 200 tehnologija koje IBM Instana ima mogućnost da nadgleda.

Šta će ovaj razvojni centar doneti kompaniji, a šta srpskom IT sektoru?

- Prvo, to je IBM investicija koja pokazuje posvećenost kompanije zemlji. Kao što je već rečeno, naš novi objekat u Novom Sadu jača ekosistem IT industrije u regionu. Kombinujemo najbolje globalne prakse sa lokalnim talentima da bismo obezbedili rešenja u oblastima visokog rasta, kao što je automatizacija poslovanja. Pola godine otkako je počeo sa radom, već primećujemo veću saradnju između kompanije IBM i njegovog partnerskog ekosistema.

Drugo je zapošljavanje lokalnog kadra. Da bismo izgradili naš tim u novoj kancelariji, koristili smo isključivo lokalne talente i uspešli smo da sastavimo zaista vešt tim, od kojih mnogi već imaju međunarodno iskustvo.

IBM je bio prvi komercijalni korisnik u srpskom državnom data centru u Kragujevcu. Zbog čega je to značajno i kakva je saradnja kompanije IBM sa državom? Na kojim poljima najviše sarađujete sa Vladom Srbije i kakvi su planovi za budućnost?

- Tačno, IBM Srbija je bio prvi komercijalni korisnik u srpskom državnom data centru u Kragujevcu. Više od tri decenije od kada smo prisutni u zemlji, podržavamo klijente, vlade, organizacije i druge inovativnom tehnologijom i stručnošću u industriji podrškom nacionalne agende Srbije. Nastavićemo da sarađujemo sa Vladom Srbije na obezbeđivanju IT rešenja koja će pomoći vladi da digitalno transformiše i pruži bolje usluge građanima, u oblastima kao što su poslovni procesi, analitika podataka, bezbednost, infrastruktura i drugo. Digitalizacija usluga ostaje prioritet za vladu, pa je naš plan da podržimo vladu u tom cilju kao njihov IT partner od poverenja.

 MARKO ANDREJIĆ



ESG POSTAJE DEO SVIH POSLOVNIH STRATEGIJA

REVIZORI ĆE MORATI DA RAZUMEJU I DA ZNAJU NA KOJI NAČIN DA PROVERE PODATKE U ESG IZVEŠTAJIMA I TO JE JEDAN VELIKI IZAZOV KOJI SE PRED NJIMA NALAZI. MI SADA IMAMO SVEOBUHVA TNU EDUKACIJU NAŠIH LJUDI KOJI BI SE BAVILI TIM TEMAMA I IMAMO POTREBU DA ANGAŽUJEMO LJUDE SA POTPUNO DRUGAČIJOM EKSPERTIZOM, VAN OVOGA ŠTO MI RADIMO, POGOTOVO U OBLASTI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE. VEĆ IMAMO ZAHTEVE OD KLIJENATA DA SE BAVIMO ESG TEMAMA

ESG standardi, odnosno Environment-Social-Governance, su jako značajni i mislim da je ovo jedno od važnijih poslovnih pitanja i odluka trenutno. ESG je deo svih poslovnih strategija i svi u poslovnom svetu se bave ovom temom. Razlozi su različiti, a među njima su i različita obećanja koja su velike korporacije i poslovni svet kao takav dali da će dostići karbonsku neutralnost do određenog perioda, što povlači mnoga dodatna pitanja. Druga stvar je što se nameće obavezno izveštavanje koje se tiče ESG-a i ne postoji mogućnost da se izbegne takva obaveza. Cilj ESG izveštavanja je da se na transparentan način pokaže šta i na koji način jedna kompanija radi da bi odgovorila izazovima koje nameće ESG.

Ovako Biljana Bogovac, rukovodeća partnerka kompanije PwC za Srbiju i Crnu Goru objašnjava značaj ESG standarda, koji su trenutno jedna od najaktuelnijih tema u poslovnom svetu. U razgovoru za Biznis.rs ona objašnjava kako će izgledati ovo nefinansijsko izveštavanje i revizija tih izveštaja, koji su glavni ciljevi ESG platforme i koliko srpske kompanije razmišljaju o ovoj novoj obavezi. Razgovarali smo i o novim zakonima o reviziji i računovodstvu i o elektronskim fakturama, kao i o poslovanju kompanije PwC u Srbiji.

- Izveštavanje je samo rezultat rada na ESG-u, a to zahteva da se na najvišim nivoima – nivou upravnih i izvršnih odbora – diskutuje o tome i da se poslovne strategije postave tako da obuhvataju ESG i da odgovaraju na te zahteve. To je važno zato što se meri i kvalitet izveštavanja i tražiće se nezavisne potvrde revizora, potvrde finansijskih i nefinansijskih elemenata. Tako se došlo do zaključka da pored toga što treba da se napravi strateško opredeljenje kompanije ili korpo-

racije, odnosno privrednog subjekta, treba to i povezati sa ostvarivanjem ciljeva kroz postavljanje određenih internih politika, procedura i kontrola.

Veliki izazov predstavlja prikupljanje podataka koji nisu do sada na tako sistematičan način prikupljeni. Na primer, finansijski izveštaj je, takođe, jedan set podataka koji zahteva da imate sistem koji prati transakcije, i tako je priznavanje i merenje tih transakcija jedan sistematičan proces, a izveštaj krajnja rezultanta. Na isti način bi trebalo baviti se i nefinansijskim pokazateljima u okviru ESG-a i to je sada izazov za sve korporacije – kako da obezbede kvalitetne podatke kroz sistem praćenja koji tek treba da uvedu.

Kako izgleda ovo nefinansijsko izveštavanje? I kako će izgledati u budućnosti, s obzirom na to da još uvek ne postoje precizni standardi?

- Međunarodni standardi su postavljeni, tu je Evropska direktiva koja se bavi ESG standardima i to su procesi koje će mnoge lokalne i nacionalne regulative „spustiti“ na svoj zakonodavni okvir. Ono što sam ja čula od naših zakonodavaca je da postoji intencija da se mi prilagodimo tim standardima što je pre moguće. Kada će se tačno to desiti – ne znam, ali s obzirom na to da je veliki broj kompanija u Srbiji deo većih sistema, oni te obaveze neće moći da izbegnu bez obzira na kasniju primenu tih standarda u Srbiji. Tako mi već imamo zahteve od klijenata da se bavimo ESG temama i da im pomožemo kako u izradi izveštaja, tako i u određenim limitiranim proverama tih izveštaja koje potpisujemo kao revizori.

Otkud ESG baš sada?

- To je pitanje na koje je teško dati odgovor. Pozadina svakako jesu klimatske

promene i sve ovo što nam se dešava i što je vidljivo, a s druge strane je obaveza poslovne zajednice da nekako bude uključena u globalna kretanja. Na neki način ESG standardi jesu nametnuti i ova tema nije nužno vođena samo regulativom, nego ima i određenih poslovnih razloga. Jedan od prostih primera je da će procene vrednosti firmi prilikom preuzimanja uzimati u obzir i ovaj faktor, i to je već na neki način postala praksa. Druga stvar je da postoji dosta inovativnih industrija i inovativnih rešenja čije postojanje i poslovna strategija u svojoj srži imaju ESG i one se probijaju lagano. Dakle, tržišni i regulatorni pritisak, kao i sveobuhvatnija društvena odgovornost, nametnuli su ta pitanja.

Tu je i pitanje finansiranja, gde ćete moći da dobijete dosta povoljnije uslove ako odgovorite na ESG zahteve, tako da finansijski sektor, banke i osiguravajuće kuće već počinju da rade na tome i već se postavlja pitanje kako odgovoriti na zahteve da biste se našli na spisku poželjnih klijenata.

Kako će izgledati revizija ESG izveštaja?

- Revizori će morati da razumeju i da znaju na koji način da provere te podatke i to je jedan veliki izazov koji se pred njima nalazi. Mi sada imamo sveobuhvatnu edukaciju naših ljudi koji bi se bavili tim temama i imamo potrebu da angažujemo ljude koji imaju potpuno drugačiju ekspertizu, van ovoga što mi radimo, pogotovo u oblasti zaštite životne sredine. Tu mi, recimo, nemamo eksperte unutar naših timova. Počeli smo i sa zapošljavanjem i sa edukacijom kako bi taj deo nadomestili, a u budućnosti ćemo verovatno za neke veoma specifične poslove i situacije morati da angažujemo i ljude sa strane koji će nam pružiti podršku da

reviziju izvedemo do kraja. Dakle, praćenje načina na koji firma prikuplja podatke, kvalitet i sveobuhvatnost tih podataka, blagovremenost, sve će na neki način biti predmet revizije.

To nisu preterano drugačiji sistemi i modeli rada kada je reč o kvantitativnom delu, ali će za neke „soft“ komponente biti potrebna znanja koja mi sada nemamo i koja će moći na neki način da obezbede procenu. Neće sve moći da se oceni brojem jer iza mnogih lepih fraza i floskula morate da stanete i kažete – to se čini mogućim ili potpuno nemogućim.

Dokle se u Srbiji stiglo sa edukacijom o ESG-u? Koliko srpske kompanije razmišljaju o ovoj temi koja bi vrlo brzo mogla da dođe na dnevni red, pogotovo kod preduzeća koja sarađuju sa EU partnerima?

- Postoje dve vrste kompanija – jedne koje na vrlo brz način žele da dobiju određene samoprocene i rezultat, i druge koje žele da se bave ESG standardima dugoročno jer shvataju da je to dugoročniji problem i tek počinju da rade i postavljaju neke parametre. One razmišljaju o tome koji elementi su merljivi, za njih važni, šta njihovi stejkholderi očekuju...

Interesantno je da je novi zakon u Nemačkoj (German Act), kojim su firme u obavezi da ispituju ceo lanac svojih dobavljača, već sada aktuelan i naše firme se već nalaze pred tim zadatkom. Mislim da će se taj propis vrlo rigorozno primenjivati i da će nemačke kompanije ići do poslednjeg dobavljača u nizu. Reč je o obimnom upitniku, a tu su i izjave rukovodstva koje će morati da se potpisuju. Ostaje da se vidi koliko će ko tražiti dokaze, ali zahtevi svakako već postoje.

Možda je ekološka komponenta najvidljivija široj javnosti, ali šta sa ostala dva slova – S i G?

- Social komponenta (S), koja se više tiče ljudskih resursa, takođe, je tema koja ima određene kontroverze. Tu se priča ne svodi na to koliko ste inkluzivni ili koliko poštujete rodnu ravnopravnost, već mnogo šire od toga – da li ste sredina koja prihvata različitosti, na koji način to dokazujete, koliko imate ljudi koji su pripadnici manjina ili ljudi sa posebnim potrebama. Sve do toga da bi zaista trebalo da se prebroje talenti, koliko je ženama dostupno isto što i muškarcima... Za neke firme je to dosta izazovno, ali imam osećaj da mnogi misle da će to lako proći i da nisu ni svesni šta to znači. Na primer, neke nemačke korporacije imaju veliki problem da dokažu da nigde u lancu snabdevanja nemaju prinudni rad, neplaćen rad, dečji rad...

Što se tiče governance komponente (G), to je za nas lako i to je nešto čime se inače bavimo. Reč je o sistemu internih politika, kontrola i procesa, i mi klijentima generalno pomažemo oko uspostavljanja takvih stvari i testiramo kad radimo reviziju. Zato to neće biti nešto novo, samo se radi o različitim komponentama – u prvom slučaju se odnosi na finansijske izveštaje, a u drugom na nefinansijske.

Koliko je država uključena u ESG? Koliko pomaže kompanijama i na koji način?

- Moram da kažem da jeste uključena. Postoji i određena „zelena agenda“ koja se prati, i država radi na tome. Naravno, ovo je nova tema za sve države, ne samo za našu, i biće izazovno. Mi smo zemlja koja ima dosta faktora koji možda ne odgovaraju ovoj „E“ komponenti i to neće

biti lako. Posebno će biti izazovna tranzicija sa prljavih izvora energije na čiste, ali moramo svi da imamo razumevanje da ne može baš sve preko noći. Neće moći nigde u svetu, pitanje je samo koliko će ko brzo i čvrsto da se drži procedura.

Početak jula stupio je na snagu novi pravilnik o e-fakturama. Kako ocenjujete Zakon o elektronskom fakturisanju? Koliko je srpska privreda uspešla da se prilagodi novim pravilima?

- Kao i kod svake promene, u nekim firmama dolazite iz „minus pozicije“ na nešto što je dosta progresivno i tu je proces prilično bolan i težak, samo prihvatanje promene je dosta teško. Ali, imate i progresivnih sredina i firmi kojima je uvođenje elektronskih faktura bilo olakšanje. To su dva kraja, dva ekstrema, a sve između su pojedinačni slučajevi.

Uvek ima nekih protivljenja prilikom uvođenja novina. Setimo se, i kad su se uvodili fiskalni računi bilo je komentara – ovo je nemoguće! Sve je moguće, samo mora da prođe neko vreme da procedura postanu potpuno jasne i da to postane rutina, a i potpuno je suludo očekivati da odmah na početku, nekoliko meseci po početku primene, sve funkcioniše tako glatko. Ja to gledam kao jednu veliku promenu koja će uskoro doći na svoje.

Relativno nov je i Zakon o reviziji i računovodstvu?

- Mislim da se taj zakon unapređuje i treba da se unapredi i dalje. Koliko razumem kroz svoje kontakte, tu samo postoji želja da našim firmama usaglašenost sa lokalnim propisima znači nešto i u inostranstvu, da to ne bude nešto dijametralno suprotno svetskoj praksi. Opet, moje mišljenje je da su naši zakoni dobri i da bi samo trebalo da ih primenimo.

Kako ocenjujete poslovanje PwC-a u Srbiji u prethodnim godinama, kroz sve ove krize koje su nas zadesile globalno?

- PwC je jako uspešna firma koja je napravila veliki uspeh otkako postoji u Srbiji i u Crnoj Gori od 2001. godine. Mi smo porasli toliko da možemo samo biti ponosni na sve rezultate. Ono što je za mene najvažnije je da je PwC firma koja ima reputaciju veoma kvalitetnog pružaoca usluga revizije i konsaltinga.

MLADI LJUDI VIDE ŠANSU U ESG STANDARDIMA

- Ljudi koji su u menadžmentu kompanija i na liderskim pozicijama moraću da dokažu sopstvenim primerima da im je ESG agenda važna. Rad na realizaciji tih standarda moraću da se zasniva na kvalitetnom osoblju koje će biti sposobno da prikupi te podatke, obezbedi njihov kvalitet i pripremi izveštaje, a zatim su tu i kvalitet revizora i revizorskog rada koji će moći da obezbedi potvrdu svih tih podataka u nefinansijskim izveštajima. Mislim da se svest o značaju ESG pitanja dosta podigla. Iako imate i ljude koji ne veruju da će to ikada da zaživi, tu su i oni koji se ozbiljno bave ovim pitanjem i u tome vide svoju šansu. Jako puno mladih ljudi tu vidi priliku jer su to neke vrednosti koje su njima bliske. Dakle, postoji potreba da se edukuje osoblje koje će pripremati ESG izveštaje i da se edukuju revizori koji će sve to proveravati – ističe naša sagovornica.



Smatram da smo, što se tiče kvaliteta i snage onoga što mi merimo, a to je kvalitet naših zaposlenih i klijenata, sigurno u samom vrhu, ako ne i vodeći.

Naravno, uvek imate više razloga da verujete da je moglo bolje, ali ja sam dosta dugo u firmi, od 2004. godine. Pre toga sam radila u Australiji, gde sam ovlašćeni revizor, kao i u Srbiji i Crnoj Gori. Videla sam ogroman napredak i ra-

zvoj koji je zaista bio održivi razvoj. Mi smo se jako držali najvažnije stvari, a to je kvalitet našeg rada. Vodili smo računa o rizicima koje preuzimamo na sebe i to nam je negde premisa – da za kvalitet nema kompromisa. Nastojali smo da rastemo na način koji bi obezbedio da uvek pokazujemo da su kvalitet naših ljudi, naših klijenata i našeg posla uvek na prvom mestu.

NAPREDNA TEHNOLOGIJA PRISUTNA I U REVIZIJI

- ESG će u narednom periodu biti tema ne samo za reviziju, nego i za deo naše kompanije koji se bavi konsaltingom i poreskim savetovanjem. Sve to što će biti evropska regulativa mi treba da preuzmemo i na neki način se bavimo time, i mislim da to u strateškom pogledu ima jako puno smisla. Planiramo i da budemo predvodnici u smislu korišćenja modernih tehnologija, pa smo imali različite vrste predavanja na tu temu. Bavili smo se i Metaversom i različitim oblicima regrutovanja, gde smo čak i našim novim kolegama hteli da se predstavimo u nekom novom svetlu. Sve više ljudi nam je potrebno koji imaju ta znanja zato što mi sad i u reviziji i u svim uslugama koje pružamo koristimo napredne tehnološke alate.

Jako mi je važno da uspehe koje smo postigli u našem konsalting delu, posebno u domenu konsolidacije finansijskog sektora, nastavimo u budućnosti zato što imamo jako dobar tim. Konkretno, mislim na spajanje banaka i usluge koje smo pružali prilikom tih transakcija. Takođe, imamo jedan moderan pristup poreskom savetovanju i pitanjima kao što su na primer e-fakture, gde smo zaista izašli sa kvalitetnim rešenjima i po pitanju davanja saveta klijentima. To su delovi strategije za naredni period, ali glavni cilj je zadržati sve ono što je dobro, razviti dalje te usluge u pravcu u kome se na svetskom nivou stvari dešavaju i zadržati kvalitetne ljude i kvalitetne klijente – zaključuje Biljana Bogovac.

Od 1. jula ste rukovodeći partner kompanije PwC za Srbiju i Crnu Goru. Šta to znači za Vas i Vašu dalju karijeru, a šta za kompaniju?

- Rekla bih da je ovo zaista kruna moje karijere i na neki način dokaz da je ceo moj profesionalni rad imao smisla. Jako sam srećna zbog toga. Nadam se da i kompanija u tome što me je odabrala vidi neki svoj dugoročni prosperitet. Za mene ovo, takođe, znači da uspeh treba dalje razvijati, održavati renome i reputaciju, i po mom mišljenju je to veliki izazov. Ako uzmemo u obzir da je reč o firmi koja je jedna od vodećih u svetu, to je i velika odgovornost.

Imam puno planova u smislu onoga što radimo dobro i u čemu vidimo sebe, imam puno planova vezano za ESG, jako sam ponosna kako se angažujemo i oko nekih stvari vezano za Komoru revizora, edukaciju ljudi i klijenata... Takođe, jako su mi važne naše vrednosti – briga o ljudima, timski rad, to je nešto o čemu veoma vodimo računa, baš kao i o inkluzivnosti. Želimo zaista da damo podjednaku šansu svima i jako vodimo računa o zadovoljstvu naših zaposlenih. Moj plan je da tako bude i ubuduće.

 MARKO ANDREJIĆ

RAJKO ĐURĐEVIĆ, OSNIVAČ I VLASNIK KOMPA NIJE AUTOKOMERC

ELEKTRIČNI AUTOMOBILI SU BUDUĆNOST



TRŽIŠTE JE BUKVALNO NEPREPOZNATLJIVO. BRENDovi KOJI SU PRE 30 GODINA BILI NEPOZNATI I KOJE NIKO NIJE ŽELEO DANAS SE POZICIONIRAJU VRLO VISOKO KROZ TRŽIŠNO UČEŠĆE. UZ TO, NEKADA STE MORALI DA IZVADITE VIZU I OTPUTUJETE, NA PRIMER, U NEMAČKU, DA BISTE NA LICU MESTA KOD PROIZVOĐAČA ODABRALI I KUPILI AUTOMOBILE. DANAS SEDITE U SVOJOJ KANCELARIJI I MOŽETE U BILO KOM TRENUTKU, U BILO KOM DELU SVETA, KUPITI ŠTA VAM JE VOLJA, TAKOREĆI SAMO JEDNIM KLIKOM

Autokomerc je krajem prošle godine proslavio 30 godina poslovanja. Ako bi trebalo da istaknem najznačajniji uspeh za protekle tri decenije, sveo bih to na sledeće – da je kompanija „živa“ 30 godina i da je preživela globalizaciju koju mnogi u našoj branši nisu. I ne samo preživeli, već se danas u okviru auto-industrije nalazimo u samom vrhu. Trideset godina kasnije imamo imidž, uspeh i tradiciju.

Ovakvo Rajko Đurđević, osnivač i vlasnik Autokomerca, ocenjuje dosadašnje poslovanje jedne od najstarijih kompanija na srpskom automobilskom tržištu. U razgovoru za Biznis.rs on govori o poslovanju tokom poslednjih nekoliko godina globalne krize, najnovijim trendovima u auto-industriji, navikama srpskih vozača i planovima za naredni period.

- Imajući u vidu moju želju da Autokomerc u drugoj fazi svog života i daljeg razvoja nastavi rast i sačuva lidersku poziciju, kao osnivač i vlasnik smatram da sam kompaniju osposobio da može dalje da se razvija u željenom pravcu i ka željenom cilju, a to je da uvek budemo u samom vrhu. Mnoge svetske ekonomije govore o prenosu upravljanja sa osnivača na drugu generaciju. Jedna teorija kaže da se to dešava kada osnivač „dosegne penziju“, dok druga kaže da se to radi kada druga generacija uđe u firmu i osposobi se za preuzimanje iste. Moj ponos je i u tome da sam uspeo drugu generaciju (svoju decu), da pripremim, obrazovno i iskustveno, za pouzdano preuzimanje upravljanja u narednoj fazi razvoja. Veoma je važno o tome razmišljati na vreme – ja sam ih usmeravao i već godinama unazad ta druga generacija ne samo da radi u kompaniji, već radi i vodi je veoma uspešno. Kada se uzme u obzir zanimljiv podatak da u procesu primopredaje upravljanja na svetskom nivou samo trećina uspe, ovo je zaista za svaki ponos.

Ako bih sumirao sve ovo – za proteklih 30 godina stvorio sam tradiciju i iskustvo, a u rukama moje dece su budućnost i inovacije. Tome bih želelo da dodam i jednu za mene važnu stavku, a to je da Autokomerc ne bi bio danas tu gde jeste da nije bilo sjajnih saradnika i zaposlenih. Uvek smo birali, učili, usavršavali najbolje ljude. Za naše zaposlene vlada mišljenje da su najstručniji kadar koji naše tržište u automobilskoj industriji može da ponudi.

Koliko se automobilsko tržište promenilo za ove tri decenije, i gde su najveće razlike?

- Tržište je bukvalno neprepoznatljivo. Brendovi koji su pre 30 godina bili nepoznati i koje niko nije želeo danas se pozicioniraju vrlo visoko kroz tržišno učešće. Uz to, nekada ste – da biste nabavili vozila – morali da izvadite vizu i otputujete na primer u Nemačku, i tamo na licu mesta kod proizvođača odaberete i kupite automobile. Danas sedite u svojoj kancelariji i možete u bilo kom trenutku, u bilo kom delu sveta, kupiti šta vam je volja, takoreći samo jednim klikom, bilo da su novi ili polovni automobili. Poslovanje se svelo, možemo reći, na brzinu misli. Protekle tri decenije su nam donele to da više niko ne razmišlja lokalno jer današnji sistemi komunikacije omogućavaju da možete da kupujete i prodajete automobile jednako brzo, ne u bilo kom delu zemlje, već na svim kontinentima. Svet je postao globalno tržište, i to je ozbiljan poslovni izazov za sve njegove učesnike. U vreme kada smo započinjali biznis to nije moglo ni da se pretpostavi.

Ono o čemu rado govorim je vizija, budućnost i razvoj globalnog tržišta automobila. Tu spada i druga faza razvoja, u okviru koje kompanija Autokomerc treba ozbiljno da iskoristi sve mogućnosti koje tehnologija pruža, u ovom kontekstu. Tim pre što je danas dilerima u

Evropi i svetu dopušteno da rade multi brend, odnosno da prodaju više brendova u isto vreme. Zamislite taj potencijal – ceo svet kao tržište i svi brendovi koje možete prodavati.

Kako ocenjujete poslovanje Autokomerca u poslednjih nekoliko godina, kroz sve ove globalne krize koje prolazimo?

- Kao i svi, ne smemo i ne možemo zanemariti ni prošle ni buduće krize. Kompanija Autokomerc je svesna da krize još uvek traju, te ukoliko se prilagodite kriznim situacijama – a mi jesmo – to daje mogućnost da se prebrode one koje su iza nas, da se nosimo sa sadašnjim krizama i uspešno ostvarujemo iz dana u dan lagano rastuće rezultate. To je sasvim dovoljno za naše dalje prisustvo u budućem poslovanju i razvoju globalnog tržišta automobila.

Koji modeli iz vaše ponude su najinteresantniji srpskim vozačima, šta se najviše traži? Koliko su popularna električna vozila?

- Mi smo pre 30 godina analizom tržišta utvrdili da naši kupci znaju šta je dobro, šta vole i žele. Tada je to bio Volkswagen Golf. Ako su kupci to rekli – a jesu – Autokomerc se još tada opredelio za brend koji je bio najtraženiji i najvoljeniji. To nije slučajno, još tada je Volkswagen imao fabriku automobila u Sarajevu, Golf je bio prilagođen tadašnjem kupcu što je podrazumevalo kvalitet, pouzdanost, ali i cenu. Volkswagen je imao servisnu mrežu po celoj Jugoslaviji, od preko 50 dilera, što ni jedan drugi brend nije imao. To znači da su kupci imali gde da ga kupe po povoljnoj ceni, ali i gde da ga servisiraju. I danas mislim da je tako. Ja lično se sećam svog prvog Golfa, sreće kada sam išao da ga kupim, čak se sećam i registarskih tablica, toliko sam ga voleo!

Sa druge strane, električni automobili su budućnost koja je neminovna, kao i sve moderne tehnologije. Više ili manje, brže ili sporije, zavisno od tačke na zemaljskoj kugli, električni automobili su neminovnost, kao što je i mobilni telefon. Proizvođači automobila nam kažu da je električni automobil kao mobilni telefon na točkovima. Moje viđenje kaže – koliko je prisutan mobilni telefon danas u našim životima, tako će



biti i električni automobili. E sad, da li će automobil postati telefon na točkovi-ma ili telefon na točkovima automobil, to je samo pitanje brzine u trci između proizvođača automobila i proizvođača telefona i drugih modernih tehnologija.

Šta srpske vozače najviše zanima prilikom kupovine automobila?

- Kupce je oduvek, pa i danas, zanimala pouzdanost automobila koji kupuju, ali i poverenje u onoga kod koga kupuju. Kupac koji voli Volkswagen ili Audi ipak će birati kod kog diler a će ga kupiti. Pouzdanost, poverenje, interakcija sa kupcima, to je ono što donosi prednost. Domaći potrošači vole dvosmernu komunikaciju i Autokomerc je to prepoznao. Čak i sam Volkswagen nas je u tom

pravcu usmeravao – negovanje odnosa sa potrošačem, u kojem mi želimo da mu pomognemo, rešimo problem i ponudimo vozilo koje će zaista odgovoriti na sve njegove potrebe. Ja lično mnoge svoje kupce, od kojih su neki od pre 30 godina, srećem i danas u gradu i znam tačno koji su automobil kupili i zašto.

Među proizvođačima, Tesla je na primer prvi prepoznao da kupce više ne interesuje kožni volan ili materijal u kokpitu. Ima i takvih, ali oni su danas u manjini. Mladu, modernu osobu danas zanima praktičnost, efikasnost i upotrebljivost. Zato je, recimo, Tesla uložio značajna sredstva u softver, dok je sve ostalo u njihovim vozilima jeftino, ali praktično, i njihov električni automobil je cenovno pristupačan kupcima. Tako

je ne samo među domaćim vozačima, već i na globalnom nivou.

Koliko će najavljena ograničenja, odnosno rokovi koje Evropa već propisuje za prestanak proizvodnje vozila sa SUS motorima, uticati na tržište? Koliko je realno da se u ovako kratkom periodu potpuno ukinu tradicionalni automobili?

- Podaci iz 2023. godine kažu da skoro 60 odsto vozila u Švedskoj čine električni automobili. U Nemačkoj taj procenat iznosi nešto malo preko 30 odsto, dok se procenjuje da ih u Srbiji ima ispod jednog procenta. Taj odnos će se uvek zadržati i prelazak na električne automobile u Srbiji će ići mnogo sporije. Ako jedna Nemačka kasni za Švedskom deset godina, to znači da ćemo i mi kasniti za Nemačkom bar isto toliko.

Oko 60 do 70 odsto automobila biće sa SUS motorima i biće ih još deset do dvadeset godina, a u malom procentu narednih pedeset do sto godina. Tome u prilog ide i činjenica da je prvi automobil u Srbiju stigao još 1903. godine, ali vi još uvek, čak i u Beogradu, možete videti zaprežna kola. Međutim, ne treba zanemariti da u Srbiji ima puno stranih kompanija, i biće ih sve više. Osim njih, postoji veliki procenat obrazovanih i dovoljno obaveštenih ljudi koji će pratiti globalna kretanja, a to znači da će polako, u značajnoj meri, prelaziti na električna vozila.

U odnosu na nove generacije sebe smatram staromodnim, ali i ja od pre četiri, pet godina vozim električni automobil. To je dokaz da godine, mesto života i slični faktori nemaju veze sa takvom vrstom izbora. Opredeljuju nas naša saznanja, učešće u razvoju i korišćenju modernih tehnologija.

Kakvi su planovi Autokomerca za naredni period?

- Ja volim da govorim o ciljevima i kao osnivač Autokomerca želeo bih da se kompanija i dalje lagano, ali sigurno razvija i uzme učešće u svim ovim prethodno navedenim globalnim dešavanjima. Uz to, da svoju drugu fazu razvoja uskladi sa dešavanjima na svetskom nivou, da se osposobi dovoljno da spremno dočeka treću fazu razvoja. Spremno znači da Autokomerc ostane lider, i to u globalnim kretanjima i po svetskim standardima.

MARKO ANDREJIĆ

KINESKI PROIZVOĐAČI U NAJBOLJOJ POZICIJI POSLE PANDEMIJE

Pandemija je dosta usporila tržište, a problem u lancu snabdevanja je izazvao brojna kašnjenja i produžetak rokova isporuke vozila. Kakvo je trenutno stanje na automobilskom tržištu, srpskom i globalnom? Šta očekujete u narednom periodu?

- Pandemija korona virusa izazvala je poremećaje u svim oblastima, pa tako i u auto-industriji, i to je njen krajnji ishod. Što se tiče automobilske industrije, napravila je ozbiljne poremećaje u proizvodnji, i to u različitim segmentima (na primer, čipovi). To je prevaziđeno i uveliko iza nas, ali su ostale posledice – kod korone nje, a kod proizvođača automobila u fabrikama. Napravljen je ozbiljan poremećaj među proizvođačima i njihova snaga nije više onakva kakva je bila. U tom ratu neki su isplivali i prošli bolje, a neki ne.

Iako imam informacije kako koji proizvođač danas „stoji“, jer se služim podacima na svetskom nivou, pouzdano znam i prepoznajem da su u tome gotovo sve bitke, pa i rat, dobili proizvođači kineskih automobila. Ne samo u proizvodnji, nego su danas uspeali ono što decenijama pre toga nisu mogli, a to je da svoje automobile uveliko pozicioniraju i prodaju na Bliskom istoku, u Africi i, po prvi put, na hiljade automobila u Evropi, pre svega mislim na električne.

Kineski proizvođači imaju sirovine, imaju sve što im je potrebno, i verujem da je tu budućnost električnih automobila na globalnom nivou, a srpsko tržište će to pratiti, pre ili kasnije. Naravno, imaćemo manji procenat električnih automobila u Srbiji nego u svetu, ali će ih biti.

KORDUN PREVOZ

DOMAĆI I MEĐUNARODNI TRANSPORT
ROBE U JUGOISTOČNOJ EVROPI
I TURSKOJ



Svetozara Markovića 48a
21423 Bačka Palanka, Obrovac
061/ 606 32 58
dejan85malinic@gmail.com
kordunprevoz@gmail.com



RESTORAN
EST. M 2014
MANUFATURA
AUTHENTIC BALKAN FOOD AND DRINKS



Kralja Petra 13
11050 Beograd

011/2180044

manufaktura





Proizvodnja i ugradnja ALU i PVC stolarije
PROZORI VRATA ROLETNE KOMARNICI

Radnička 6/6
19210 Bor

065/3573030
060/0724280

emfogelplast@gmail.com
f M Fogel Plast



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



EV AKCIJE SU PONOVO POPULARNE



**Vladan
Pavlović**

Ilirika

Nakon duže pauze akcije nekoliko proizvođača električnih vozila (EV) ponovo rastu. Uglavnom je za to zaslužan niz pozitivnih katalizatora, uključujući objave isporuka boljih od očekivanih u drugom kvartalu, koje sugerišu da se potražnja za električnim vozilima vraća na staze rasta. I Tesla i Rivian Automotive objavili su solidne brojke proizvodnje i isporuka u drugom kvartalu, ali su istovremeno i kineski proizvođači prijavili podatke o rastu isporuka.

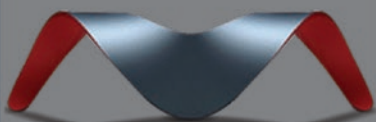
Tesla je saopštio da je isporučio 466.140 EV jedinica za kvartal koji se završava 30. juna, što je bilo ispred konsenzusa od 445.925 isporučenih automobila. Kompanija je saopštila da je isporučila 19.225 jedinica modela S i X u drugom kvartalu, pored 446.915 isporuka modela 3 i I. Što se tiče proizvodnje, Tesla je napravio 479.700 novih EV jedinica, što je opet bolje od konsenzusa od 456.617 automobila. Investitori su očito pozitivno reagovali na Tesline podatke o isporuci i proizvodnji. Više nema sumnje, nedavno smanjenje cena za njegove modele inspirisala je veću potražnju među kupcima. Isprva je taj potez na tržištu izazvao zabrinutost da potražnja usporava i akcije mnogih EV proizvođača su bile u silaznom trendu. Tesla će objaviti svoje finansijske rezultate za drugi kvartal 2023. nakon zatvaranja tržišta 19. jula 2023. godine.

Rivian Automotive je, takođe, izvestio o brojevima proizvodnje i isporuke za drugi kvartal koji su nadmašili prosečnu procenu analitičara. Proizvođač pikapa R1T rekao je da je isporučio

12.640 automobila u drugom kvartalu, što je više od procenjenih 11.302. Rivian je, takođe, proizveo skoro 14.000 EV jedinica, što je za skoro 1.500 više od konsenzusa.

Lucid Motors, još jedan proizvođač električnih vozila sa sedištem u SAD, takođe, zabeležio je rast akcija poslednjih nedelja nakon što je kompanija objavila partnerstvo sa Aston Martinom, legendarnim britanskim proizvođačem automobila. Dve automobilske kompanije će biti partneri na ubrzanju prelaska Aston Martina na EV modele. U partnerstvu za koje se procenjuje da vredi više od 450 miliona dolara Lucid i Aston Martin dogovorili su se o dugoročnoj strateškoj saradnji, tako da će Lucid snabdevati potonjeg EV pogonskim sistemom i sistemima baterija. Lucidove akcije su, takođe, profitirale od činjenice da je državni fond Saudijske Arabije, PIF, povećao svoj udeo u kompaniji, nakon što je 23. juna kupio veći paket akcija.

Kineski proizvođači električnih vozila (Nio, Li Auto i XPeng), takođe, prijavili su svoje cifre isporuka u junu. Rastući optimizam u sektoru generisao je dobar sentiment i na ovim hartijama. XPeng, koji je zabeležio porast akcija poslednjih dana nakon lansiranja SUV-a G6 Ultra Smart Coupe, saopštio je da je isporučio 8.620 EV jedinica u drugom kvartalu, što predstavlja povećanje od 15 odsto u odnosu na prethodni mesec. Isporuke vodeće serije P7 porasle su za 17 odsto u odnosu na prethodni mesec, što je dovelo do povećanja ukupnog broja isporuka vozila na preko 300.000.



MAROS TIM

Karađorđeva 25 36000 Kraljevo

036/510-1510

069/626-596

office@knjigovodstvokraljevo.rs
marostim@gmail.com

www.knjigovodstvokraljevo.rs

**OSNIVANJE PRAVNIH LICA I
PREDUZETNIČKIH RADNJI**

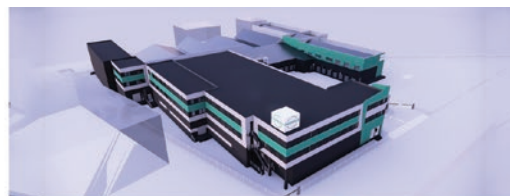
**KNJIGOVODSTVENE I
RAČUNOVODSTVENE USLUGE**

PORESKO SAVETOVANJE

**SAVETOVANJE IZ OBLASTI
RADNOG PRAVA**



PROJEKTOVANJE MEGA PLUS DOO



*projektovanje
legalizacija
nadzor*



Gundulićev Venac 5 11000 Beograd
063/539 090 063/15 555 16 011/322 32 06
www.megaplus.rs office@megaplus.rs

DA LI JE KONAČNO DOŠLO VREME ZA BITCOIN ETF?



Aleksandar Matanović

vlasnik kripto menjačnice ECD

Američka komisija za hartije od vrednosti (SEC) i dalje je u centru pažnje kripto javnosti, ali su iz ofanzive prešli u defanzivu. Nakon što su pokrenuli hajku na najveće svetske kripto berze zadesila ih je prava poplava zahteva za odobravanjem bitcoin ETF-a, predvođena čuvenim investicionim gigantom BlackRock, kompanijom koja upravlja najvećim portfolijom na svetu. Ovo je iz više razloga zanimljivo, ali hajde najpre da se pozabavimo rečnikom.

ETF (Exchange Traded Fund) je fond koji uglavnom ulaže u veći broj aktiva i onda indeksom tog fonda može da se trguje na berzi. To omogućuje investitorima da kupovinom samo tog indeksa imaju diversifikovan portfolio. Bitcoin ETF je fond koji ulaže samo u bitcoin, dakle nema diversifikacije. Ako je tako, zašto bi onda neko ulagao u bitcoin ETF umesto da direktno kupi bitcoin?

Najpre, zbog regulative. Nekim institucionalnim investitorima nije dozvoljeno da investiraju u bitcoin, ali im jeste dozvoljeno da investiraju u fondove. Takođe, mnogi se ne osećaju komforno da sami čuvaju bitcoin, a verovatno se još manje komforno osećaju kada drže bitcoin na kripto berzama, naročito nakon nekih nemilih događaja od prošle godine. S druge strane, oni koji su navikli na tradicionalne berze bi verovatno prilično mirno spavali znajući da im BlackRock čuva bitcoine. Upravo zato se očekuje da bi bitcoini ETF doneli pravu eksploziju kad je u pitanju institucionalno usvajanje bitcoina kao investicije.

Nije ovo nikako prvi pokušaj da neko registruje bitcoin ETF, ali već godinama SEC uporno odbija sve zahteve, iako u nekim drugim državama takvi fondovi uveliko postoje. Ipak, mnogi veruju da će ovog puta ishod biti drugačiji, jer nikad

ranije zahtevi nisu dolazili od tako jakih igrača. Da ne nabrajamo sve, dovoljno je da se zadržimo na već pomenutom investicionom fondu BlackRock i pogledamo njihovu statistiku. Od dosadašnjih 576 zahteva za odobrenje bitcoina ETF, odobreno im je 575! Da, odbijen je samo jedan. Mnogi čak tvrde da su oni, zbog svog kapitala i veza koje imaju, zapravo neko koga SEC ne može da odbije. Dakle, deluje da se ovog puta na postavlja pitanje da li će u Americi konačno biti odobren prvi bitcoin ETF, već kada će se to desiti. SEC jeste nedavno izjavio da predati zahtevi nisu kompletni, međutim BlackRock i ekipa nisu gubili vreme i ubrzo su podneli dopunjene zahteve. Sad je lopta ponovo u dvorištu SEC-a.

U celoj priči posebno je zanimljiv i zaokret koji je napravio BlackRock. Njihov CEO, Leri Fink, je tokom 2017. godine nazvao bitcoin „indeksom za pranje novca”. Prošlog meseca je izjavio da bi bitcoin mogao da donese revoluciju u finansijskom sektoru. Nikad nije kasno za prave stvari i zato mu ovo „preletanje” nećemo uzeti za zlo. Pa čak i Majkl Sejlör, čija kompanija je rekorder po količini bitcoina koju poseduje, 2013. godine je „otpisao” bitcoin, da bi sedam godina kasnije postao jedan od najvećih zagovarača bitcoina na svetu.

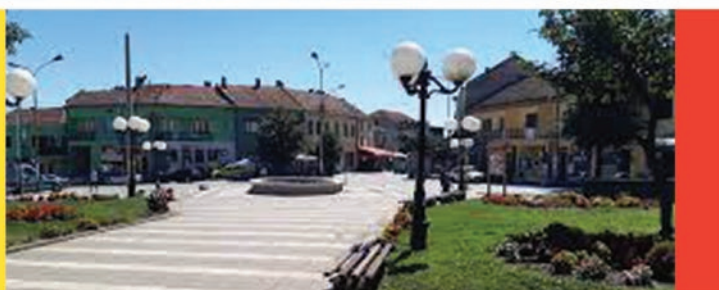
Bitcoin je takav da ga je teško zavoleti na prvi pogled. Lako ga je potceniti u startu. Neki ga nazivaju „revolucijom prerusenom u šemu za „brzo bogaćenje”. Nekoga odbije priča o Satoshiju, nekoga o nestabilnosti, nekoga ekstremni stavovi takozvanih „bitcoin maksimalista”. Baš Majkl Sejlör voli da kaže da nikada nije upoznao nekoga ko je posvetio više od 100 sati proučavanju bitcoina, a da se nije zaljubio u njega. On je svojih 100 sati odradio početkom pandemije korona virusom. Biće da je nedavno stoti sat kompletirao i Leri Fink.



Трг Слободе 2-4
16205 Бојник

016/3150208
016/3150207

office@bojnik.org.rs
www.bojnik.rs



PALET PAK

PROIZVODNJA I PRODAJA PALETA



Kralja Petra Prvog 101 23300 Kikinda

0230 503 911

paletpak@sbb.rs

BANKE SU KLJUČNE ZA RAST NA TRŽIŠTU ONLAJN KUPOVINE



Vuk Kosovac

član Izvršnog odbora
OTP banke za poslove
sa stanovništvom
i razvoj digitalne
ekonomije

Globalni događaji, pa tek onda potrošačke navike i trendovi, doveli su do naglog razvoja, ali i širenja svesti o prednostima onlajn kupovine i onlajn plaćanja. Ono što je do pre samo pet godina bio odškrinut prozor, sada su širom otvorena vrata i to ne samo na svetskom tržištu, nego i kod nas. Primetno se povećao broj e-commerce transakcija u odnosu na godinu pre i zato sasvim sigurno mogu da kažem da je onlajn kupovina uveliko zaživela i pretenduje da postane primarni način kupovine u našoj zemlji.

Sa više od 1,1 miliona kartica koje su u prošloj godini napravile preko 65 miliona transakcija u ukupnom iznosu od 277 milijardi dinara, samo u kompaniji gde radim, e-commerce tržište pokazalo je ne svoj potencijal, nego i svoju snagu. Bankare to posebno raduje jer će ovaj trend promeniti celo tržište nabolje, na šta smo mi uveliko spremni posebno kada govorimo iz cipela partnera i glavnog oslonca za naše klijente u procesu prelaska na ovu „novu“ neophodnost. Rast od 40 odsto u oblasti onlajn kupovine samo za pet meseci ove godine praćen je i povećanim interesovanjem za mobilne wallet usluge u vidu aplikacija kompanije Google i aplikacije Apple Pay.

Primarni cilj digitalne ekonomije, a time i celog e-commerce sektora, je da korisnici jednostavnije, brže i na intuitivan način obave željenu kupovinu, a da u svemu tome imaju podršku

svoje banke. Savremeni trendovi plaćanja omogućavaju instant izvršenje transakcija koje je pouzdano, sigurno i efikasno, uz razne opcije koje klijenti imaju u ponudi od svojih banaka.

Međutim, uprkos sjajnim brojkama o kojima govorimo moramo biti svesni da je ostalo još dosta prostora za rast i razvoj ove grane. Više od 70 odsto e-commerce transakcija se izvrši na kraju u gotovini, što je paradoksalno i neefikasno jer u najvećem broju slučajeva poskupljuje samu transakciju, onemogućava jednostavnu priomopredaju paketa i zahteva vaše vreme (izuzev preuzimanja preko paketa). Iz tog razloga podsećam na jednostavne i brze vidove onlajn plaćanja, bilo putem QR koda, ponovnog plaćanja ili platnih kartica, jer da bi pričali o e-commerceu to slovo „e“ podrazumeva da je ceo proces obavljen onlajn, od trenutka izbora predmeta kupovine, same transakcije i plaćanja.

Upravo polazeći od toga smatram da je neophodno da sva digitalna rešenja, uključujući i e-commerce, učinimo delom svakodnevice. Život i poslovanje u eri postmodernizma diktiraju i trend bazične digitalne finansijske pismenosti, a onlajn plaćanje se u takvom svetu podrazumeva. Tržište e-commerce usluga imperativ je budućnosti, a bankarski sektor treba da bude oslonac privredi u dostizanju tog modernog, bezbednog i razvijenog tržišta koje će svim građanima sasvim sigurno unaprediti kvalitet života, a iskustvo kupovine podići na novi nivo.

U SEKTORU ENERGETIKE IMA DOVOLJNO MESTA ZA SVE

JOŠ UVEK IMAMO JAKO MALO ŽENA INŽENJERA

ZA ENERGETIKU U SRBIJI IMA JAKO PUNO PROSTORA, IAKO ONA NIJE TAKO POPULARAN SMER NA FAKULTETIMA U ODNOSU NA PROGRAMIRANJE. MISLIM DA ĆEMO TAJ PROBLEM UVIDETI TEK ZA NEKIH DESET GODINA, JER JE PITANJE KOLIKO ĆE INŽENJERA ENERGETIKE DOLAZITI SA DOMAĆIH UNIVERZITETA. TREBALO BI DA OBRATIMO PAŽNJU NA TO POŠTO JE REČ O TRŽIŠTU KOJE ĆE SE ŠIRITI I TREBAĆE NAM VIŠE KADROVA.

Za energetiku u Srbiji ima jako puno prostora, iako ona nije tako popularan smer na fakultetima u odnosu na programiranje. Mislim da ćemo taj problem uvideti tek za nekih deset godina, jer je pitanje koliko će inženjera energetike dolaziti sa domaćih univerziteta. Trebalo bi da obratimo pažnju na to pošto je reč o tržištu koje će se širiti i trebaće nam više kadrova.

S druge strane, dosta studenata upisuje energetiku zbog obnovljivih izvora energije (OIE) i to ih vodi tokom celih studija, što je dobro jer znači da se radi na edukaciji dece i u srednjoj i u osnovnoj školi o značaju OIE. Smatram da je to odlično i da treba dalje raditi na podizanju svesti, da sami razumemo koliko sve akcije koje činimo u svakodnevnom životu utiču na energetske efikasnost, ocenjuje u razgovoru za Biznis.rs Marina Obrenović, master inženjer elektrotehnike i računarstva, koja se već više od četiri godine bavi svojom profesijom u kompaniji Schneider Electric.

Ona kaže da je veoma zadovoljna odabirom zanimanja jer vidi sebe u ovom sektoru na duži period. Kada je reč o rodnoj ravnopravnosti u sektoru koji je još uvek pretežno „muški”, Marina tvrdi da u energetici u poslednje vreme možda ima više žena, ali nema toliko inženjerki.

- Procenat žena inženjera je mali i mislim da žene u ovoj branši jesu diskriminisane. Ja sam se sa tim susretala i na fakultetu. Ali, nije ni svaki posao za svakoga, na primer – žene su mnogo pedantnije i posvećenije detaljima, pa su zato mnogo bolje u projektovanju, dok su muškarci bolji u izvođenju projekata – naglašava naša sagovornica.

Što se tiče biznis dela, ona smatra da tu muškarci i žene polako postaju „egal”, iako je ženama potrebno malo više da pokažu i dokažu svoje znanje i iskustvo. Marina ponavlja da situacija jeste izazovna, ali da u Srbiji uopšte nema tako mnogo ljudi koji se

Marina Obrenović



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

bave ovim poslom i da u sektoru energetike ima dovoljno mesta za sve.

Optimizacija kao odgovor na energetske krizu

Marina Obrenović napominje da postoji dosta prostora za modernizaciju i podizanje cele konstrukcije elektrodistributivnog sistema u našoj zemlji, i da može da se radi kako na unapređenju električnih instalacija, tako i samih zgrada. Ona podseća da Srbija trenutno proizvodi 70 odsto električne energije iz termoelektrana, što je procenat koji bi svakako trebalo smanjiti. Marina vidi potencijal u smanjenju ovog udela na nekih 30 odsto, a da ostatak zamenimo obnovljivim izvorima energije u vidu hidroelektrana, solarnih elektrana i vetroparkova.

- Tu se opet postavlja pitanje same regulacije mreže jer kada imate takozvane varijabilne izvore, a to su obnovljivi izvori energije koji zavise od datog vremena i trenutka i nisu konstantni, bitno je i upravljati mrežom na pravi način. Dakle, nije potrebno samo izgraditi solarne elektrane. Dosta regulative se sada donosi u Srbiji u tom pogledu i mislim da će ovaj segment tek da raste – ističe naša sagovornica i dodaje da su se i banke dosta profilisale ka investicijama u obnovljive izvore energije.

Posle energetske krize u fokusu je pre svega energetska efikasnost, a glavni cilj biće optimizacija već postojeće infrastrukture, od proizvodnje do distribucije i prenosa električne energije, tako da Schneider Electric sada radi na takvom tipu proizvoda kao što su pametna brojlara, praćenje proizvodnje i potrošnje struje. Postoje i softveri koji u svakom trenutku mogu da prate potrošnju neke fabrike ili zgrade i na osnovu tih očitavanja definišu slabe tačke na koje treba obratiti pažnju.

- Dakle, odgovor na energetske krizu je optimizacija već postojećih procesa, da probamo da uštedimo što više energije na stvarima koje smo ranije uzimali zdravo za gotovo. Mislim da najveće investicije sada idu u tom pravcu, a tu su i ESG standardi – kaže naša sagovornica.

Sa tržištem rastu i šanse za profesionalni razvoj

Pri kraju studija energetike na Elektrotehničkom fakultetu u Beogradu Marina je dobila ponudu kompanije Schneider



STUDENTSKE ORGANIZACIJE KAO DOBRA ŠKOLA

- Prilikom izbora studija dvoumila sam se između Farmaceutskog i Elektrotehničkog fakulteta (ETF) i zapravo mi je jedina razlika bila to da li ići na „muški” ili „ženski” fakultet. U tom trenutku mi je, u odnosu na tržište rada te 2014. godine, delovalo da će ETF biti mnogo perspektivniji, sa naglaskom na programiranje. Tako sam odlučila da upišem ETF zbog programiranja, ali sam posle prve godine – kada sam položila sve osim programiranja – shvatila da neću ići na taj smer. Energetika mi se učinila zanimljivom i tako sam konkurisala, ne gledajući taj momenat gde je više muškaraca ili žena. Iako za energetske smer važi da ima mnogo više muškaraca nego žena, u mojoj generaciji 2015. godine je bilo više devojaka. Moguće da smo baš mi preokrenule trend i da će ubuduće biti sve više žena – veruje Marina Obrenović.

Kaže da je bila zadovoljna studijama i da bi verovatno ponovo isto upisala.

- Ono na šta sam se ja fokusirala na fakultetu bile su studentske organizacije, tako da sam bila član evropske studentske organizacije EESTEC – Electrical Engineering Student Association. Kao član Upravnog odbora bila sam na poziciji koordinatora za komunikaciju sa medijima, tako da je moj glavni zadatak bio da promovišem udruženje na najbolji mogući način, da promovišem projekte koje radimo i tu sam imala dosta kontakata i sa kompanijama i sa medijima. To mi je pomoglo da prevaziđem sve one barijere koje važe za studente fakulteta ETF, u vidu javnog nastupa i komunikacije. Dakle, to neformalno obrazovanje sam dobila u EESTEC-u, a, takođe, sam dosta putovala i upoznala mnogo kolega iz Evrope – ističe Marina.

Onda je 2018. godine prošla obuku Training for Trainers, za soft skills trenera, nakon čega je održala 100 sati sesija – što je uslov za dobijanje statusa trenera u udruženju u roku od godinu dana. Tako je od 2019. zvanični sertifikovani EESTEC trener i već je držala dosta treninga na temu liderstva, motivacije, organizacije vremena, timskog rada, kako lokalno po Srbiji u udruženju i na projektima Soft Skills Academy, tako i u Zagrebu i u Sarajevu. Takođe, i za sindikat zaposlenih u zdravstvu, na temu regrutacije i motivacije članova.

- Nakon toga sam želela da se profilisem više prema držanju soft skills treninga u korporacijama, tako da sam jedan trening održala i u mojoj sadašnjoj firmi. To je i dalje oblast u kojoj želim lično da se razvijam, da profilisem držanje treninga prema marketingu, prodaji i strategiji, kako da ljudi rade u timu, a i kako da prepoznaju neke procese – najavljuje mlada inženjerka svoje planove.

Electric da radi kao regionalni specijalista za srednjenaponska rešenja i opremu za teritoriju Slovenije, Hrvatske, Srbije, Bosne i Hercegovine i Crne Gore. U kompaniji je od marta 2019. godine, a od početka juna nalazi se na novoj poziciji predstavnika prodaje za distributere.

- Bilo je jako izazovno, prvo da upoznam proizvode kompanije, a onda da ih u zavisnosti od konfiguracije i specifikacije implementiram na lokalna tržišta koja su sva različita. Tada sam paralelno

studirala i davala maksimum da se pokažem na poslu, bilo je i dosta edukacija, a onda je naišla i pandemija pa smo svi bili na velikom ispitu. Što se tiče dalje profesionalne karijere, s obzirom na to da će tržište nastaviti da raste vidim i prostor za sebe u svemu tome. Videćemo gde će nas taj dalji razvoj odvesti, ali za sada smatram da je perspektiva vrlo dobra – optimistički zaključuje Marina Obrenović.

MARKO ANDREJIĆ

SRBIJA KAO IZVOR TALENATA ZA INOVACIJE

„ODLIČAN 3“ JE PRVI SRPSKI SUPERKLASTER

U TOKU PILOT GODINE REALIZOVAN JE NIZ AKTIVNOSTI KOJIMA JE OSNAŽENA SARADNJA IZMEĐU NAJRAZLIČITIJH AKTERA U INOVACIONOM EKOSISTEMU – NAUČNIKA, STARTAP KOMANIJA, KORPORACIJA, INVESTITORA I DRUGIH. PORED TOGA, PILOT-SUPERKLASTERI TEŽILI SU DA SVOJIM AKTIVNOSTIMA PODRŽE ŠIRU ZAJEDNICU, PA SU TAKO POČELI DA SE RAZVIJAJU I NOVI MODELI SARADNJE, NA ŠTA SMO POSEBNO PONOSNI. RADUJEMO SE NOVOJ FAZI PROJEKTA U KOJU ULAZIMO SA SUPERKLASTEROM „ODLIČAN 3“ I UVERENI SMO DA ĆE U NAREDNE DVE GODINE OVAJ SUPERKLASTER POSTAVITI SNAŽNE TEMELJE ZA DALJI RAZVOJ INOVACIONOG EKOSISTEMA, OPTIMISTIČNA JE DIREKTORKA PROJEKTA „SRBIJA INOVIRA“

Pilot-superklaster Odličan 3 iz oblasti web3 i blokčejn tehnologija poneo je titulu prvog srpskog superklaster projekta „Srbija Inovira“, koji sprovodi ICT Hub uz podršku Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID). Borba za titulu, međutim, nije bila nimalo laka – prvo su odabrana četiri tehnološka domena sa najvećim razvojnim potencijalom, da bi potom na scenu stupili pilot-superklasteri, okupili konzorcijume i krenuli na put dug godinu dana. Odbrojanje do konačne odluke o prvom srpskom superklasteru počelo je još ranije.

- Želimo da se Srbija pozicionira kao lider u usko specifičnoj oblasti koja ima najviše talenata, resursa i šansi za uspeh – rekla je za Biznis.rs direktorka projekta „Srbija Inovira“ Aleksandra Popović još u julu 2021. godine, jer je ovaj složen proces počeo nacionalnim istraživanjem čiji je cilj bio da se otkrije gde leži najveći inovativni i razvojni potencijal.

Pokazalo se da su to četiri oblasti, u okviru kojih su formirani pilot-superklasteri: Visoka tehnologija u poljoprivredi i industriji hrane, Gejming okruženje i virtuelna realnost, Web 3 i blokčejn tehnologije i Napredna rešenja u medicinskoj tehnologiji i biotehnologiji. Borba za titulu prvog srpskog superklastera mogla je da počne, ali je pre toga i široj javnosti trebalo približiti šta je to uopšte superklaster.

- To je kritična masa aktivnih učesnika različitih profila okupljenih oko zajedničkog cilja - velika i mala preduzeća, startapovi, univerziteti i naučnici, investitori, nevladin sektor i država. Kroz tu mrežu, učesnici dobijaju operativnu infrastrukturu i finansijsku potporu za da-

lje jačanje i razvoj. To je svetski priznata metodologija i izuzetno nam je drago što je donosimo i u ovaj deo Evrope – objasn timer je tada Popović našim čitaocima.

Od „pilota“ do superklastera

Pošto su odabrana četiri tehnološka domena počelo je formiranje konzorcijuma u okviru pilot-superklastera, a u to su se uključili domaći privredni „teškaši“. Primera radi, osnivači kompanije AgTech, pilot-superklastera iz domena Visoka tehnologija u poljoprivredi i industriji hrane, su MK Group, Delta Holding, DDOR Novi Sad, OTP Bank, E&Y, Agremo, Bitgear, Mokrin House, Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu, Institut BioSense i Privredna komora Srbije.

Slično je i sa pilot-superklasterom CreativeTech, iz oblasti gejming okru-

ženje i virtuelna realnost. U njemu su snage udružili kompanije 3 Lateral/Epic Games, Two Desperados, Nordeus i Mad Head Games i Playstudios Europe, još šest startapova, formalne i neformalne obrazovne institucije i naučni parkovi, ali i Deloitte Srbija i advokatska kancelarija Karanović&Partners kao ekspertska podrška.

Pilot-superklaster Laboratorija zdravstvenih tehnologija predvode Health Tech Lab, Naučno-tehnološki park Niš i FEFA fakultet, a čini ga ukupno 57 organizacija - 13 startapova iz više gradova, dve međunarodno priznate kompanije, 15 akademskih institucija i 27 stručnih komora i organizacija podrške.

I konačno, pobednički „Odličan 3“ u oblasti Web3 i blokčejn tehnologija čine MVP, Moonstruck, Naučno-tehnološki park Niš, Fakultet organizacionih nauka Univerziteta u Beogradu odnosno ukup-



Aleksandra Popović



Glorija Martinović

no pet organizacija i još 29 pridruženih udruženja.

Usledio je rad na izgradnji infrastrukture superklastera i pokretanju timskih projekata sa drugim članovima. AgTech je radio na obezbeđivanju visoko inovativnih rešenja za globalno tržište i podržavanju veće apsorpcije inovacija u poljoprivredno-prehrambenoj industriji Srbije, pa je, između ostalog, razvio akceleratori program za startape iz te tehnološke oblasti, a kreiran je i pokrenut master studijski program „Digitalizacija u poljoprivredi i proizvodnji hrane”.

CreativeTech je, opet, za cilj postavio drastično povećanje ionako impresivnih izvoznih rezultata gejming i VR sektora, koji godišnje ostvari oko 125 miliona dolara prihoda. Tokom godinu dana, radili su na razvoju Shift to games – onlajn platforme za popularizaciju igara i srodnih industrija kao relevantnih karijernih izbora, dok je Fakultet dramskih umetnosti, jedan od članova superklastera, razvio katedru za vizuelne efekte, animaciju i gejming art i upisao prvu generaciju studenata osnovnih studija u oktobru 2022. godine.

Laboratorija zdravstvenih tehnologija formirala je prvi akceleratori program za mentorsku podršku i finansiranje startapa u zdravstvu iz Srbije, od najranijih faza razvoja do scaleupa i izlaska na inostrana tržišta, pokrenuta je radna grupa za transfer tehnologije u oblasti zdravstva, a ustanovljen je i prvi formalni bio/health/med-tech univerziteti

tetski program u Srbiji.

Pobeda za „Odličan 3” i obaveza i odgovornost

„Odličan 3” je u prethodnih godinu dana kao cilj postavio intenzivan rad na uvođenju i implementaciji rešenja zasnovanih na blokčejnu i u realnom sektoru, a radili su i na stvaranju One-stop-shopa sa stručnom podrškom u tehnologiji, ali i drugim relevantnim savetodavnim uslugama potrebnim pri pokretanju kompanije, lansirali neformalne edukativne programe sa hiljadu učesnika u prvom ciklusu, uveli blokčejn u četiri kurikulu fakulteta u okviru Beogradskog univerziteta i lansirali master program na jednom privatnom fakultetu, a ustanovljen je i Policy lab za rad na reformama u zakonodavstvu.

Krajem juna organizovane su dvodnevne završne prezentacije u vidu pičing sesija sva četiri pilot-superklastera. Stručni žiri činili su Afonso Rebelo de Sousa, ekspert za korporativne inovacije, preduzetništvo i transfer tehnologije, En Lalu, predsednica francuske Fabrike inovacija, kao i Dan Herman, savetnik za Startup Genome, ali i savetnik kanadske vlade na inicijativama usmerenim ka izgradnji inovacionog ekosistema.

Pobedu je na kraju odneo „Odličan 3”, a menadžerka prvog srpskog superklastera Glorija Martinović za Biznis.rs kaže da smatraju da su privilegovani što će nastaviti intenzivnu saradnju sa projektom „Srbija Inovira” u naredne dve godine.

- Drago mi je što sam deo tima koji ima jasnu viziju kako da Srbija postane globalno prepoznata destinacija za razvoj proizvoda na blokčejn tehnologijama. Pred nama su veliki izazovi koji nose i odgovornost, pre svega prema ljudima i kompanijama koji nas podržavaju svim svojim resursima i veruju u naš rad. Ono što nam daje entuzijazam i dodatnu sigurnost na tom putu je činjenica da je Srbija izvor talenata, koji mogu da se takmiče sa ekspertima na globalnom nivou – rekla nam je Martinović.

Šta će se dalje dešavati sa prvim srpskim superklasterom?

Direktorka misije USAID Bruk Išam čestitala je u saopštenju svim pilot-superklasterima u Srbiji na impresivnom radu tokom protekle godine, koji je pokazao ogroman potencijal Srbije u tehnološkim inovacijama.

- Svi u USAID-u smo uzbuđeni što ćemo nastaviti saradnju sa pobednikom, „Odličan 3”, kako bismo Srbiju učinili globalnim liderom u oblasti web3 i blokčejn tehnologija. Takođe, verujemo da su saradnja i partnerstva koja su uspostavljena sa pilotskim superklasterima za biotehnologiju, poljoprivredu i gejming, postavili čvrste temelje za uspešno takmičenje na globalnim tržištima – poručila je Išam.

Prvi srpski superklaster nastaviće sa razvojem uz finansijsku podršku do juna 2025. godine. Aleksandra Popović iz „Srbija Inovira” za Biznis.rs danas ocenjuje da su sva četiri pilot-superklastera pokazala spremnost i potencijal da zajedno pokrenu talas željenih promena u ekonomskom sistemu Srbije.

- U toku pilot godine realizovali su niz aktivnosti kojima je osnažena saradnja između najrazličitijih aktera u inovacionom ekosistemu – naučnika, startup kompanija, korporacija, investitora i drugih. Pored toga, pilot-superklasteri težili su da svojim aktivnostima podrže širu zajednicu, pa su tako počeli da se razvijaju i novi modeli saradnje, na šta smo posebno ponosni. Radujemo se novoj fazi projekta u koju ulazimo sa superklasterom „Odličan 3” i uvereni smo da će u naredne dve godine ovaj superklaster postaviti snažne temelje za dalji razvoj inovacionog ekosistema – optimistična je direktorka projekta „Srbija Inovira”.

MILICA RILAK



Sedište: Svetosavka 188, 22304 Novi Banovci
Kancelarija: Kralja Milutina 57, 11000 Beograd

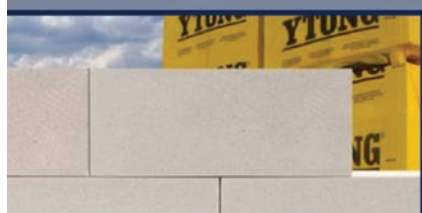


SABINVEST

STOVARISŤE
GRAĐEVINSKOG
MATERIJALA

Miška Jovanovića 24 E
11000 Beograd

063/453490
sabinvest16@gmail.com



Dejan Lekić



DEJAN LEKIĆ IZ AGENCIJE ZA ZAŠTITU ŽIVOTNE SREDINE ZA BIZNIS.RS GOVORI O KVALITETU VAZDUHA U SRBIJI

GODIŠNJE ZBOG ZAGAĐENJA UMIRE 12.000 LJUDI

NAJVEĆI ZAGAĐIVAČI, POPUT KOMPA NIJE ZIĐIN, MORAJU ULOŽITI SREDSTVA KOJA SE MERE STOTINAMA MILIONA EVRA KAKO BI DOSTIGLI CILJANE, ODNOSNO ZAKONOM PROPISANE DOZVOLJENE VREDNOSTI EMISIJA ZAGAĐUJUĆIH MATERIJA

Podatak da 16 termoelektrana na Zapadnom Balkanu zagađuje vazduh jednako kao preostalih 296 u ostatku Evrope deluje šokantno, ali to potvrđuje više različitih izvora. Energetska zajednica i Evropska unija za sada tolerišu prekomerno zagađenje jer su za rešavanje ovog problema potrebna enormna finansijska sredstva, ali shva-

taju i kolika je zavisnost zemalja u regionu od proizvodnje električne energije iz uglja. Ovo će se u narednom periodu promeniti imajući u vidu ne samo proces evropskih integracija u kome zemlje regiona učestvuju, već i zbog značajnog povećanja interesovanja javnosti za kvalitet vazduha, kako kod nas, tako i u svim susednim državama.

Ili će bar morati da se promeni ako se uzme u obzir podatak koji se pojavljuje u Programu zaštite vazduha u Republici Srbiji za period od 2022. do 2030. godine koji je zajedno sa Akcionim planom Vlada Republike Srbije usvojila 8. decembra 2022. godine, a prema kome je samo 2015. godine broj prerano umrlih lica u Srbiji iznosio oko 12.000. Do broja prera-

PORTAL EXTREME ECOLOGY PRATI KVALITET VAZDUHA, ZAGAĐENJE I PRISUSTVO POLENA

Lekić je osnivač portala Ekstremna ekologija (xEco – Extreme Ecology (<https://xeco.info>) i tvorac besplatnih desktop i mobilnih aplikacija xEco Vazduh, xEco Polen i xEco Odžak. Portal „eXtreme ECOlogy“ - Ekstremna ekologija je besplatan. Moguć je pristup web i Android aplikacijama za praćenje kvaliteta vazduha (xEco Vazduh), alergeni polena (xEco Polen) i emisija zagađujućih materija u vazduhu (xEco Odžak).

Najpopularnija aplikacija - **xEco Vazduh** prikazuje kvalitet vazduha u realnom vremenu na preko 350 lokacija u 86 opština u Srbiji primenom Evropskog Indeksa kvaliteta vazduha, koristeći podatke o koncentracijama pet zagađujućih materija: suspendovanih čestica prečnika do 10 i 2,5 mikrona (PM10 i PM2.5), sumpor dioksida (SO2), azot dioksida (NO2) i prizemnog ozona (O3). Aplikacija prikazuje merenja agregirana na časovnom i 24-časovnom nivou iz državnih mreža za automatski monitoring kvaliteta vazduha, kao i indikativna merenja koncentracija PM10 i PM2.5 suspendovanih čestica iz javno dostupnih, „građanskih“ baza podataka o kvalitetu vazduha u realnom vremenu. Vrednovanje i rangiranje kvaliteta vazduha vrši se kombinacijom metodologija primenjenim na portalima European Air Quality Index i Up-to-date Air Quality Data kojima upravlja Evropska agencija za životnu sredinu (EEA - European Environment Agency).

Evropski indeks kvaliteta vazduha se izračunava uvođenjem raspona koncentracija zagađujućih materija definišući tako šest kategorija vazduha kojima se pridružuju odgovarajuće, indikativne boje: Dobar (Good), Prihvatljiv (Fair), Srednji (Moderate), Loš (Poor), Veoma loš (Very poor) i Izuzetno loš (Extremely poor). Aplikacija u detaljnom prikazu, primenom važeće zakonske regulative u oblasti zaštite kvaliteta vazduha daje ocene kvaliteta prema definisanim graničnim vrednostima za pojedine polutante datim u Uredbi o uslovima za monitoring i zahtevima kvaliteta vazduha Vlade Republike Srbije, kao i u odnosu na granične vrednosti preporučene od Svetske zdravstvene organizacije - SZO (WHO - World Health Organization). Aplikacija **xEco Polen** prikazuje zasićenost prizemnog sloja vazduha alergenim polenom u Srbiji. Meri se koncentracija 25 alergeni vrsta tokom sezone cvetanja koja traje od februara do novembra. Koncentracije alergeni polena u vazduhu mere se na 25 mesta u Srbiji. Podaci se preuzimaju sa portala otvorenih podataka Agencije za zaštitu životne sredine. Aplikacija je namenjena svima koje interesuje kolika je zasićenost vazduha polenom na lokaciji na kojoj se nalaze, na koju žele da idu ili iz bilo kog razloga žele da je prate. Pre svega, namenjena je alergičnim osobama, lekarima iz odgovarajućih oblasti, istraživačima, analitičarima i svima koji prate uticaj stanja životne sredine na zdravlje.

xEco Odžak prikazuje podatke o emisijama zagađujućih materija u vazduhu u Srbiji koristeći podatke o emitovanim materijama koje preduzeća samostalno dostavljaju na godišnjem nivou u Nacionalni registar izvora zagađivanja. Metodologija, zagađujuće materije, odnosno kriterijumi po kojima pojedina kompanija postaje obveznik izveštavanja zasnovani su na odgovarajućoj zakonskoj regulativi i podrazumevaju podatke o gasovima staklene bašte, neorganskim i organskim supstancama, teškim metalima i druge.

ni sistem za automatski monitoring kvaliteta vazduha, u velikom broju mesta se beleže prekogranične koncentracije zagađujućih materija.

- Sistemi za automatski monitoring vazduha uobičajeno prate šest zagađujućih materija: suspendovane čestice prečnika do 2,5 odnosno 10 mikrometara (PM2.5 i PM10), azot-dioksid, sumpor-dioksid, ugljen monoksid i prizemni ozon. Za celu Srbiju, kao i za zemlje regiona, posebno je karakteristično visoko zagađenje vazdu-



ha suspendovanim česticama (PM) koje nastaju kao posledica sagorevanja fosilnih goriva u kućnim i malim ložištima i kotlarnicama, kao i toplanama na mazut i ugalj. Takođe, značajni izvori emisija zagađujućih materija u vazduhu su termoelektrični sektor, industrija, saobraćaj (kroz emisije drugih materija koje formiraju sekundarne PM čestice), kao i mnoge druge naizgled manje bitne aktivnosti kao što je spaljivanje poljoprivrednih ostataka – otkriva naš sagovornik.

- Ilustracije radi, zakonom je definisana granica od 35 dana godišnje za koje se toleriše prekoračenje granične srednje dnevne koncentracije PM10 čestica (50 µg/m³). U toku 2022. godine je u nekim gradovima u Srbiji zabeležen više od četiri puta (!?) veći broj dana sa prekogra-

no umrlih se došlo uspostavljanjem veze između podataka o emisijama zagađujućih materija iz različitih sektora, merenja koncentracija zagađujućih materija u vazduhu, kao i podataka iz sistema zdravstvene zaštite.

To znači da su neki građani ove zemlje prerano završili svoj život usled izloženosti zagađenom vazduhu, konstatuje Dejan Lekić iz Agencije za zaštitu životne sredine, osnivač portala Ekstremna ekologija (xEco – Extreme Ecology), tvo-

rac desktop i mobilnih aplikacija xEco Vazduh, xEco Polen i xEco Odžak. A od tada do danas ništa po pitanju zaštite od zagađenja vazduha nije urađeno.

Lekić u razgovoru za Biznis.rs takođe navodi da je broj ograničenih radnih aktivnosti zbog izloženosti prekomerno zagađenom vazduhu za sve starosne grupe u toku te godine iznosio približno neverovatnih 10 miliona dana. Naime, već dugi niz godina, praktično od trenutka kada je 2010. godine uspostavljen držav-

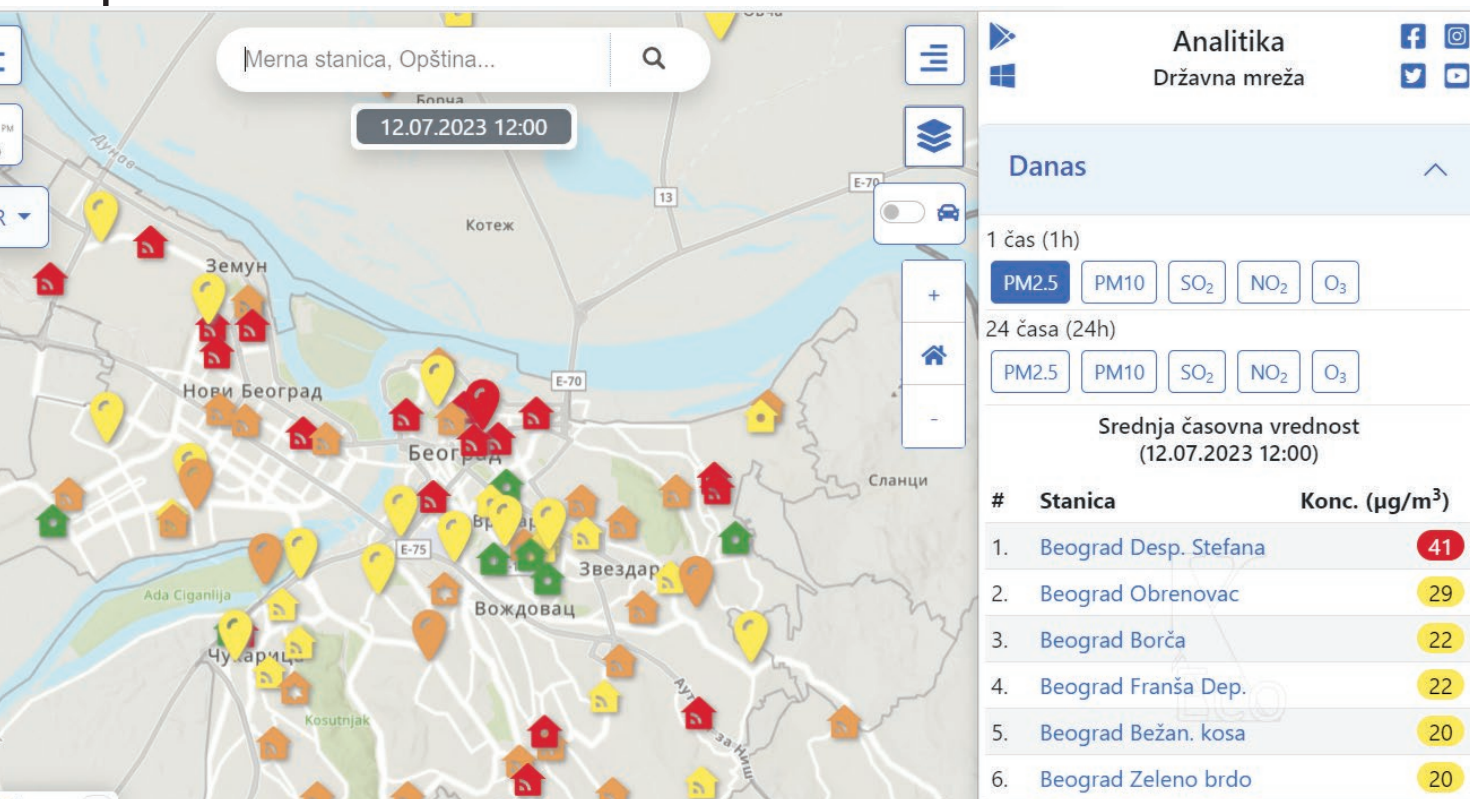
ničnim dnevnim zagađenjem: Užice 160 dana, Popovac 146, Valjevo 144 i Novi Pazar 141. U praktično svim mestima u kojima postoje državne automatske stanice zabeležena su trajanja zagađenja duža od propisanih 35 dana: Smederevo (128), Beograd – Zemun (105), Pirot (102), Kosjerić (101), Pančevo (92). Posebno treba imati u vidu da mnoga mesta sa značajnom populacijom kao što su Šabac, Sremska Mitrovica, Kruševac, Kraljevo, Leskovac, Vranje, Negotin, Zrenjanin i

Dalje, program uključuje i promotivne aktivnosti koje je potrebno sprovesti kroz edukaciju, odgovarajuće obuke, izgradnju kapaciteta i podizanje svesti.

- Sam program predviđa tri manje ili više ambiciozna scenarija u periodu od 2022. do 2030. godine. Za 'najjeftiniji' (ali i sa najmanjim efektima) potrebno je oko 650 miliona evra, dok je za najzahtevniji koji podrazumeva finansiranje aktivnosti u ključnim sektorima koji prouzrokuju prekomerno zagađenje –

vazduha, u kontekstu prisustva teških metala, koje će biti dostupne tek sledeće godine – navodi naš sagovornik.

Lekić, koji je ekspert nekoliko međunarodnih organizacija (FAO, WMO, WB, UNDP, EU, UNECE, UNEP, OEBS) u dizajniranju, uspostavljanju i stvaranju informacionih sistema i izradi studija u oblasti zaštite životne sredine, dodaje da bi se u slučaju primene najambicioznijeg scenarija iz Programa, šteta po zdravlje ljudi smanjila za neverovatnih sedam



druga, zapravo nemaju automatske merače PM10 čestica, te rezultate za ova mesta dobijamo tek nakon naknadnih laboratorijskih analiza manuelno prikupljenih uzoraka vazduha, ukoliko su lokalne samouprave takve analize uopšte sprovodile – objašnjava Dejan Lekić.

Uzevši u obzir sve podatke, usvojeni Program u okviru svog Akcionog plana predviđa niz veoma detaljno opisanih mera za smanjenje emisija zagađujućih materija iz sektora javne energetike, stacionarnih postrojenja sa sagorevanjem i saobraćaja.

Takođe, predviđa se potpuno sprovođenje direktiva Evropske unije koje su već prenete u domaće zakonodavstvo (na primer, Direktive EU o industrijskim emisijama u industrijskim procesima).

termoenergetika, industrija, sistemi za kolektivno i individualno grejanje i unapređenje voznog parka, potrebno ulaganje od oko 2,6 milijarde evra.

Konkretno, najveći zagađivači, poput kompanije Zidin, moraju da ulože sredstva koja se mere stotinama miliona evra kako bi dostigli ciljeve, odnosno zakonom propisane dozvoljene vrednosti emisija zagađujućih materija. Sticajem okolnosti kompanija Zidin je u toku 2022/23. godine izvršila rekonstrukciju topionice u Boru i možemo konstatovati da je, bar što se tiče enormnih emisija sumpor-dioksida, koje su bile zabeležene prethodnih godina, učinjen značajan pomak. No prave rezultate ovog ulaganja u Boru ćemo moći da ocenimo tek nakon dodatnih laboratorijskih analiza

milijardi evra u 2030. godini (iskazano kroz vrednost statističkog života).

Međutim, Program još uvek nije obavezujući s obzirom na to da je donet nakon usvajanja budžeta za 2023. godinu, a neophodno je uskladiti i postojeće zakonske i podzakonske akte da bi se krenulo sa primenom, za šta je rok 2024. godina. Nakon toga ćemo valjda moći da odahnemo.

Do tada, kako smatra ovaj magistar veštačke inteligencije, najvažnije je da sami prepoznamo problem, uložimo dodatne napore i sredstva da ga rešimo, a u pitanju je motiv i argumentacija koju nije teško prepoznati – time ćemo poboljšati i produžiti kako svoj, tako i život svih oko nas.

SLAĐANA VASIĆ



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



**GALVANSKO CINKOVANJE U BAZNOM I
KISELOM ELEKTROLITU, PLAVO I CRNO
ELEKTROPOLIRANJE INOXA
HEMIJSKA OBRADA INOXA**



**SIBI
MAX**

**adaptacija poslovnih
prostora i objekata**

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



FOTO: FREEPK

ZBOG ČEGA SE VODI ŽIVA DEBATA O DEDOLARIZACIJI?

JUAN JOŠ NI BLIZU ULOGE DOLARA I EVRA U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI

PROŠLOGODIŠNJE ZAMRZAVANJE IMOVINE RUSKE CENTRALNE BANKE NA ZAPADU U VREDNOSTI VEĆOJ OD 300 MILIJARDI DOLARA PODSTAKLO JE NOVE POZIVE NAJVEĆIH SVETSKIH EKONOMIJA U USPONU DA NAPUSTE UPOTREBU AMERIČKE VALUTE. DOMINACIJA DOLARA POSTEPENO JE OPADALA POSLEDNJIH DEцениJA, UPOREDO SA SLABLJENJEM ULOGE SAD U GLOBALNOJ TRGOVINI, PA TAKO TRANSAKCIJE U DOLARIMA SADA ČINE 58 Odsto UKUPNE TRGOVINE U SVETU, A POČETKOM OVOG VEKA ČINILE SU VIŠE OD 70 Odsto, PREMA PODACIMA MMF-A

O dedolarizaciji se govori sve više, dok američki dolar gubi status rezervne valute bržim tempom nego ikada pre, ali velike promene neće se desiti u narednih deset godina, saglasni su manje-više svi, uključujući Kineze. Udeo dolara u globalnim rezervama prošle godine je opao deset puta brže od prosečne brzine u poslednje dve decenije, jer su mnoge zemlje tražile alternativu posle uvođenja sankcija Rusiji.

Prošlogodišnje zamrzavanje imovine Centralne banke Ruske Federacije na Zapadu u vrednosti većoj od 300 milijardi dolara podstaklo je nove pozive

najvećih svetskih ekonomija u usponu da napuste upotrebu američke valute. Dominacija dolara postepeno je opadala poslednjih decenija, uporedo sa slabljenjem uloge SAD u globalnoj trgovini, pa tako transakcije u dolarima sada čine 58 odsto ukupne trgovine u svetu, a početkom ovog veka činile su više od 70 odsto, prema podacima MMF-a.

Forum rezervnih banaka koje upravljaju imovinom od oko 5.000 milijardi dolara nedavno je saopštio da očekuje da će udeo dolara nastaviti da opada u proporciji globalnih rezervnih valuta postepenim tempom. Dolar će činiti 54

odsto ukupnog obima rezervnih valuta za deset godina. Brazilski predsednik Luiz Inacio Lula de Silva pozvao je tržišta u razvoju da preispitaju svoje oslanjanje na dolar, dok je južnoafrički predsednik Siril Ramafosa najavio je da će pitanje rezervne valute biti na dnevnom redu predstojećeg samita BRICS-a u avgustu.

Manje zemlje eksperimentišu sa dedolarizacijom, dok Kina i Indija nastoje da internacionalizuju svoje valute za trgovinsko poravnanje nakon što su SAD i Evropa isključile ruske banke iz globalnog sistema za razmenu finansijskih poruka, poznatog kao SWIFT. Takođe,



SVET: ZBOG ČEGA SE VODI ŽIVA DEBATA O DEDOLARIZACIJI?

postoji zabrinutost da bi dolar mogao da postane trajno političko oružje ili da se koristi kao oblik ekonomske kontrole države da bi se izvršio dodatni pritisak na zemlje da sprovedu sankcije sa kojima se ne slažu.

Najozbiljniji konkurent dolaru – kineska valuta

Ipak, uloga dolara kao međunarodne valute neće uskoro biti dovedena u pitanje, jer zemlje u razvoju još nemaju mogućnost da se oslobode novca za transakcije, zbog svojih velikih, likvidnih finansijskih tržišta koja dobro funkcionišu. Iako globalni jug nije u stanju da u potpunosti izbegne korišćenje dolara, veći deo zemalja sprema se da to učini.

Kao najozbiljniji konkurent dolaru u međunarodnoj trgovini javlja se kineski juan, ali kineska valuta suočava se sa značajnim dugoročnim preprekama da postane globalna rezervna valuta. Najveći izazov za juan u bližoj budućnosti je činjenica da investitori ne žele da kupuju kineske obveznice. Strani investitori odbacuju kineske obveznice od prošle godine kada je počeo rat u Ukrajini,

zbog zabrinutosti da bi veze Pekinga sa Moskvom potencijalno mogle da izlože inostrane vlasnike kineske imovine međunarodnim sankcijama.

Prethodno su stranci tokom minule decenije redovno ulagali novac u kineske dužničke hartije od vrednosti, ali to je sada stalo, navodi agencija Rojters. Podaci do marta ove godine, koje je prikupila kompanija za makroekonomski monitoring Ekante Data, pokazuju da su stranci bili veliki prodavci kineskih obveznica svakog meseca od februara 2022. godine.

Veoma je teško stvoriti rezervnu valutu bez atraktivnih rezervnih sredstava, ocenjuje Ekante Data, dodajući da Peking ima problem jer stranci više ne žele da kupuju kineske obveznice. Prema navodima kompanije, privatni i državni sektor smanjuju izloženost juanima u okviru svojih portfelja sa fiksnim prihodom. Podaci pokazuju da su strani investitori kupili neto 558 milijardi dolara kineskih obveznica između 2010. i 2021. godine, dok su od februara prošle godine do marta tekuće godine prodali obveznice u vrednosti od 115 milijardi dolara.

Nekoliko zemalja, uključujući Brazil i nekoliko velikih ekonomija u usponu u Aziji i na Bliskom istoku, pozvalo je da se trgovina naftom i drugim globalnim robama fakturiše u valutama koje nisu dolar. Udeo juana se više nego udvostručio u svetskim deviznim rezervama u poslednjih sedam godina na 2,69 odsto, prema podacima MMF-a. Iako je udeo juana u svetskoj trgovini i dalje nizak, on je porastao znatno brže od jena, funte, švajcarskog franka, australijskog i kanadskog dolara, ali sa znatno niže baze.

Nominalni iznos globalnih deviznih rezervi koje se drže u juanima iznosio je 298 milijardi dolara na kraju prošle godine, što je pad u odnosu na vrhunac od 337 milijardi dolara godinu dana ranije. U fondu od 12.000 milijardi dolara globalnih rezervi, od kojih je skoro 80 odsto denominovano u dolarima i evrima, to ne predstavlja značajnu sumu. Kini predstoji dug put da bi juan dostigao nivo funte i jena od 4,95, odnosno 5,5 odsto, a dolar je zaista još daleko.

Da bi stekla status međunarodne rezervne valute, svaka nacionalna valuta mora da ispuni nekoliko kriterijuma i uloga. Mora da bude široko prihvaćena



kao jedinica rezerve za centralne banke, da bude računovodstvena jedinica za međunarodnu trgovinu i transakcijska valuta za trgovanje globalnim finansijskim sredstvima kao što su akcije i obveznice. Peking je dozvolio sve većem broju institucija da uđu na tržište obveznica denominovanih u juanima tokom protekle dve decenije, relaksirajući pravila u vezi sa kvotama, periodima zaključivanja i zahtevima za registraciju.

Podaci MMF-a o tokovima kapitala pokazuju minimalne neto prilive u Kinu u poslednjih nekoliko meseci i sugerišu da je potražnja za kineskim dugom dramatično oslabila. Nezainteresovanost za posjedovanje kineskih obveznica dolazi usled sve većeg pritiska Vašingtona na saveznike iz G7 da uvedu ograničenja na određene investicije u Kini, pravdajući ih razlozima zaštite nacionalne bezbednosti. G7 se ipak nije

oglasio zajedničkim saopštenjem o toj temi, što je znak da još nije postignuta saglasnost.

Ni Kina nije sasvim zainteresovana za dedolarizaciju

Debata o dedolarizaciji posebno je aktuelna u poslednjih godinu dana, podstaknuta strahovima da Vašington nameće oružje globalnom finansijskom sistemu denominovanom u američkim dolarima protiv Rusije zbog rata u Ukrajini. To je navelo investitore na zaključak da bi se sredstva u kineskim obveznicama mogla zamrznuti na isti način kao i ruske devizne rezerve. Shodno tome, neke zemlje počele su da koriste alternativu u trgovini.

Međutim, kako navodi Markets Insider, postoje razlozi zbog kojih čak ni Kina nije sasvim zainteresovana za dedolarizaciju svetske ekonomije. Najpre, Kina ne želi da liberalizuje svoju valutu i da dozvoli novcu da slobodno ulazi i izlazi iz njene ekonomije. Analitičari primećuju da je Narodna banka Kine tokom protekle decenije delovala oprezno u promociji šire upotrebe juana, bez narušavanja finansijske sigurnosti, i malo je verovatno da će poremetiti postojeću dinamiku.

Kao drugi razlog navodi se da Kina ne želi i ne može sebi da dopusti stalni deficit, kao što to čine SAD. Položaj i uticaj američkog dolara kao rezervne valute ima svoju cenu – deficit američkog tekućeg računa. Deficit je posledica toga što postoji veća globalna potražnja za američkim dolarima od američke potražnje za uvozom, koji se, takođe, plaća dolarima. Da bi zadržale dominantnu poziciju dolara u svetskoj trgovini, SAD će morati da se suoči sa sve većim iznosima deficita.

Treći razlog zašto Kina zapravo ne teži tome da juan zameni dolar na globalnom planu navodno je činjenica da se Peking suočava sa mnogim geopolitičkim rizicima, pa su mu potrebna alternativna sredstva. Imajući u vidu sve prepreke, malo je verovatno da će juan prestići dolar u dogledno vreme. Juan je, takođe, daleko iza evra u međunarodnoj trgovini. Jedinstvena evropska valuta zastupljena je u više od 20 odsto transakcija.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ

DOLAR NIJE SLUČAJNO DOMINANTNA SVETSKA VALUTA

Više od 180 valuta nalazi se u opticaju širom sveta, ali samo mali broj njih igra veliku ulogu u deviznim rezervama centralnih banaka i u međunarodnoj trgovini. Naravno, uloga američkog dolara je bez premca, ali do toga nije došlo slučajno. Za to postoji nekoliko glavnih razloga, navodi magazin Global Trade.

SAD imaju najveću ekonomiju u svetu, a dolar je kao nacionalna valuta sredstvo plaćanja u većini međunarodnih transakcija. To američkoj valuti daje jedinstven nivo likvidnosti i stabilnosti, koji nedostaje drugim valutama. Pored toga, američki dolar smatra se sigurnim utočištem za investitore u vremenima ekonomske neizvesnosti. Može se reći da je dolar dominantna valuta zbog ogromne ekonomije SAD čiji je BDP veći od ukupnog zbira BDP-a sledeće tri najveće ekonomije.

Još jedan od važnih razloga za neprikosnoven status dolara kao rezervne svetske valute je stabilnost političkog sistema u SAD. Zajedno sa dobro uspostavljenim sistemom imovinskih prava i ugovora, to SAD čini sigurnim i pouzdanim za poslovanje. Pomenuta stabilnost i predvidivost privlače investitore i kompanije iz celog sveta, koji koriste dolar za kupovinu dobara i usluga u SAD i u inostranstvu.

Dalje, SAD imaju veliki i sofisticirani finansijski sistem, sa mrežom banaka, investicionih firmi i drugih finansijskih institucija koje su sposobne da rukovode složenim međunarodnim transakcijama. Ova finansijska infrastruktura olakšava ljudima i preduzećima da kupuju i prodaju dolare i da ih koriste za plaćanja i ulaganja širom sveta.

SAD imaju dugu istoriju međunarodne trgovine i investicija. Dolar se decenijama koristi u ovim transakcijama. Američka valuta postala je vremenom široko prihvaćena i njoj se veruje, a mnoge kompanije i vlade širom sveta oslanjale su se na dolar za svoje finansijske transakcije. SAD, takođe, imaju jaku vojsku i dominantnu poziciju u spoljnoj politici, što ovoj zemlji decenijama daje veliki uticaj i moć u međunarodnim poslovima.

Ukratko, tokom većeg dela prošlog veka izuzetna uloga dolara u globalnoj ekonomiji bila je pojačana snagom američke ekonomije, njenom stabilnošću i otvorenošću za trgovinu i tokove kapitala, vladavinom zakona i jakim imovinskim pravima. Prva dokumentovana upotreba papirne valute u SAD datira iz 1690. godine, kada je kolonija zaliva Masačusets izdala kolonijalne novčanice. Tek 1776. godine, nekoliko dana uoči proglašenja nezavisnosti uvedena je prva dolarska novčanica od dva dolara, a devet godina kasnije SAD su zvanično usvojile znak dolara. Vlada je 1863. godine osnovala Kancelariju kontrolora valute i Državni devizni biro. Ove dve agencije bile su zadužene za rukovanje novim novčanicama.

Centralizovano štampanje dolara počelo je 1869. godine u Birou za graviranje i štampanje, dok je američko Ministarstvo finansija zvanično preuzelo odgovornost za izdavanje nacionalnog sredstva plaćanja 1890. godine. Zakon o federalnim rezervama iz 1913. godine omogućio je uspostavljanje nacionalne centralne banke. Bilo je to u isto vreme kada je američka ekonomija postala najveća u svetu.

Posle Prvog, a naročito posle Drugog svetskog rata, preoblikovan je globalni finansijski sistem u kojem je dolaru pripala uloga koju je oduvek imalo zlato. U Breton Vudu u Nju Hempširu 1944. godine osmišljen je sistem za upravljanje deviznim rezervama, a dolar je prihvaćen kao valuta prema kojoj će se određivati vrednost ostalih valuta. Zahvaljujući sporazumu iz Breton Vuda, američki dolar zvanično je krunisan svetskom rezervnom valutom. SAD su odredile vrednost dolara prema zlatu na 35 dolara po unci.



Pizzeria

Borsalino
SINCE 1982.



PRODAJE SE

picerija, restoran, magacinski prostor, hladnjača, stambeni prostor u potkrovlju, dvorište sa baštom i letnjim šankom, sa baštom ispred objekta i sanitarnim čvorovima i sve to na 500 m²



Vojvodanska 24

21000 Novi Sad

063/511-877

vladaborsalino@gmail.com

www.borsalino.rs



YU-label

proizvodnja samolepljivih nalepnica

Kvalitetne nalepnice za kvalitetne proizvode

Beograd, Milutina Milankovića br. 120b, Srbija

tel: +381 11 785 08 82

+381 11 785 08 88

fax: +381 11 785 08 89

e-mail: yulabel@yu-label.rs

web: www.yu-label.rs



ANTONIO MANCINI, VIŠI SAVETNIK ITALIJANSKE UPRAVE ZA KONKURENCIJU, ZA BIZNIS.RS O EDUKACIJI KUPACA I POSLOVANJU KOMPAKNA

INFORMISANOST EVROPSKIH POTROŠAČA KLJUČNA U OSTVARIVANJU PRAVA

U OVIM OKOLNOSTIMA NAPOR EVROPSKE KOMISIJE DA POKUŠA DA ZAŠTITI OKO 500 MILIONA GRAĐANA STAROG KONTINENTA, ODNOSNO POTROŠAČA, ZASNOVAN JE SUŠTINSKI NA POTREBI DA SE RAZVIJE NEFRAGMENTIRANO, JEDINSTVENO TRŽIŠTE EU

Potrošači u Srbiji sve češće reaguju ukoliko smatraju da su na bilo koji način oštećeni prilikom kupovine. Ta reakcija je ponekad samo verbalna, gde se eventualna greška prodavca ispravlja na licu mesta, ali može završiti i vanskudskim rešavanjem potrošačkih sporova.

Svest potrošača da su na neki način oštećeni jača iz više razloga, kaže za Biznis.rs Antonio Mancini (Antonio Mancini), viši savetnik italijanske Uprave za konkurenciju (Italian Competition Authority – ICA).

- Glavni uzroci mogu biti povećanje

svesti potrošača o njihovim pravima, i to može biti pozitivan element jer pokazuje rastući efekat edukativnih kampanja. Zatim, tu su lakši i jednostavniji kanali za podnošenje reklamacija, kao i evolucija poslovnih modela od strane trgovaca sa sve sofisticiranijim tehnikama koje podstiču potrošače da naprave izbor, posebno na mreži, a koji nisu u skladu sa njihovim stvarnim i efektivnim potrebama – ističe naš sagovornik.

Mancini kaže da i u Italiji raste broj onih koji ulažu reklamacije na usluge.

- Trgovci razvijaju sve više alata kako bi pokušali da utiču na izbore potroša-

ča, posebno pri onlajn kupovini, gde iskorišćavaju asimetriju informacija sa složenim ponudama ili koriste takozvane „obmanjujuće obrasce” – objašnjava italijanski savetnik.

Tokom prošle godine u Srbiji je pokrenuto ukupno 565 postupaka vanskudskog rešavanja potrošačkih sporova i svi su rešeni. S druge strane, od startovanja onlajn platforme (ADR) preko koje se odvija ovaj postupak, u julu prošle godine, do početka marta 2023. pokrenuto je 914, a rešeno 800 predmeta, podaci su Sektora za zaštitu potrošača Ministarstva unutrašnje i spoljne trgovine.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

Kada su u pitanju ovlašćenja koja italijanska Uprava za konkurenciju (ICA) ima u svojoj zemlji, radi se o širem spektru i ona se koriste u zavisnosti od slučaja.

- ICA ima ovlašćenje da zaključi istrage prihvatanjem i preuzimanjem obavezujućih uslova koje predlažu strane u sporu, a koje vrlo često uključuju mere kompenzacije u korist uključenih potrošača. Takođe, ICA ima ovlašćenje da u svoje odluke uključi naloge za zaustavljanje navodnih kršenja zakona o zaštiti potrošača i naloge za prikazivanje upo-

zorenja (na primer, na internet stranici trgovaca) i dodatne mere transparentnosti – navodi Mancini.

Uprava za konkurenciju u Italiji može direktno da izrekne administrativne kazne do deset miliona evra za svako kršenje relevantnog zakona o zaštiti potrošača prenetog u italijanski potrošački kodeks, koji je nedavno izmenjen u okviru Omnibus direktive Evropske unije.

- S druge strane, ICA nema direktno ovlašćenje da u svojim odlukama nameće konkretne mere obeštećenja. Pored

toga, odluke regulatora ICA se mogu koristiti kao kvalifikovani element dokaza za pokretanje postupaka kolektivnih tužbi (na primer, od strane udruženja za zaštitu potrošača) za traženje pravnih lekova i mera obeštećenja – ističe Mancini i dodaje da ICA ima pravo da istražuje najvažnije i najšire direktive EU o zaštiti prava potrošača i da pokuša da zaustavi kršenje ne samo po prijemu reklamacija potrošača, već i na sopstvenu inicijativu („Ex officio“, istražna ovlašćenja).

Prošla godina bila je veoma kritična u smislu pada BDP-a mnogih država, rasta inflacije, većih troškova domaćinstava, energetske krize. Antonio Mancini smatra da je efektivno povećanje fer konkurencije i dobar sistem zaštite potrošača prikazao, takođe, korisne efekte tokom kriznih perioda.

- U ovim okolnostima napor Evropske komisije da pokuša da zaštiti oko 500 miliona evropskih građana, odnosno potrošača, zasnovan je suštinski na potrebi da se razvije nefragmentirano, jedinstveno tržište EU, posebno u skladu sa zajedničkim pravilima i standardima zaštite (takozvani „SDM“: Jedinstveno digitalno tržište) – ističe naš sagovornik i dodaje da je „poverenje potrošača“ centralna uloga u ovoj oblasti.

Zadovoljstvo potrošača zavisi i od intervencija nadležnih institucija u slučaju

NEMA PROTEKCIJE NI ZA NAJVEĆE

Velike kompanije, kao što su Google ili Apple, bile su pod istragom i kažnjene su zbog kršenja relevantnog zakonodavstva EU i primarno zbog nepošteno poslovne prakse (kako obmanjujuće, tako i agresivne) prema direktivi EU o nepoštenoj poslovnoj praksi UCPD, podseća Antonio Mancini.

Naravno, u ovim slučajevima nadležna tela za zaštitu potrošača moraju se veoma često susresti sa kompleksnijim problemima nadležnosti u slučaju velikih multinacionalnih trgovaca sa pravnim sedištim van EU.

Potrebno je da se koriste međunarodne procedure u pogledu komunikacija/odluke o započinjanju i razvoju istrage. Takođe, poteškoće se ogledaju i u primeni krajnjih odluka, kao i nadzoru nad aktivnostima usklađivanja od strane trgovca u cilju sprečavanja prijavljenih kršenja potrošačkih prava (kazne, obaveze, nove procedure, zahtevi u pogledu transparentnosti, upozorenja za informisanje potrošača...), objašnjava naš sagovornik.

U ovim složenim prekograničnim multinacionalnim slučajevima ICA je sprovela i zatvorila mnoge velike istrage, kako sa velikim kaznama tako i sa predlozima obaveza za trgovce, koji su sastavni deo konačne odluke ovog italijanskog regulatornog tela.

nepoštene poslovne prakse. Manćini ističe da je posebno važno za onlajn sektor, koji postaje jedan od ekonomskih stubova trgovine, da na efikasan način reaguje i blokira one koji ga na neki način zloupotrebljavaju.

Naš sagovornik zaključuje da se konkurencija i zaštita potrošača mogu smatrati dvema stranama iste medalje u promovisanju osnovnih prava ekonomske slobode, ekonomske demokratije i kolektivnog suvereniteta.

Greenwashing i slučaj Volkswagen Italija

S obzirom na to da se poslednjih godina kvalitet života značajno promenio, u smislu da se proizvodnja i proizvodi okreću ka „zelenom“ asortimanu, moćan instrument profesionalnih trgovaca je zeleni marketing. Faktor koji može uticati na izbor potrošača je i „zeleni tvrdnja“, odnosno u kojoj meri proizvod zadovoljava ekološke standarde.

Manćini navodi da „zeleni marketing“ promoviše proizvode i usluge koji smanjuju štetni uticaj po životnu sredinu u poređenju sa ostalim proizvodima na tržištu. Međutim, dešava se da kompanije koriste takozvani greenwashing (lažni zeleni marketing), odnosno manipulišu i obmanjuju potrošače navodeći ih da poveruju da je proizvod, usluga ili poslovanje kompanije ekološki odgovorno i održivo.

Italijanska Uprava za konkurenciju bila je prva koja je kaznila Volkswagen grupu u slučaju kontrole emisije štetnih gasova.

INFORMATIČKA PLATFORMA ZA VANSUDSKO REŠAVANJE POTROŠAČKIH SPOROVA (ADR)

Tokom prošle godine u Srbiji je pokrenuto ukupno 565 postupaka vansudskog rešavanja potrošačkih sporova i svi su rešeni. S druge strane, od startovanja onlajn platforme (ADR) preko koje se odvija ovaj postupak, u julu prošle godine, do početka marta 2023. godine pokrenuto je 914, a rešeno 800 predmeta, podaci su Sektora za zaštitu potrošača Ministarstva unutrašnje i spoljne trgovine.

- Informatička platforma za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova (ADR) je platforma koja potrošačima pruža mogućnost da putem interneta, na efikasan i brz način, podnesu zahtev za rešavanje potrošačkog spora vansudskim putem. Ovakav vid postupka je predviđen za rešavanje svih vrsta potrošačkih sporova, bez obzira na vrstu i vrednost spora, a rešava se pred trećim licem – telom za vansudsko rešavanje potrošačkog spora koje mora biti neutralno, nepristrasno i nezavisno. Tela za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova su upisana u Listu tela za vansudsko rešavanje sporova u skladu sa Zakonom o zaštiti potrošača koju vodi Ministarstvo unutrašnje i spoljne trgovine i moraju ispunjavati određene uslove kako bi bili upisani na Listu – navodi se na sajtu <https://vansudsko.mtt.gov.rs/>. Za razliku od ranijeg zakonskog rešenja, sada su trgovci dužni da učestvuju u postupku. Ukoliko trgovac ne postupi na zakonom propisani način, zaprećena je novčana kazna od 50.000 dinara za pravno lice, odnosno 30.000 dinara za preduzetnika, kao i kazna za odgovorno lice u visini od 8.000 dinara.

- Italijanska Uprava za konkurenciju utvrdila je da su Volkswagen AG i Volkswagen Group Italia S.p.A. zajedno prekršile pravilo, odnosno koristile nepoštenu poslovnu praksu, i u ovom slučaju izrečena im je kazna od pet miliona evra, odnosno najviša koja je tada bila predviđena zakonom – kaže naš sagovornik.

Od 2009. godine kompanije reklamiraju dizel vozila (sa motorima EA189 EU5) koja tokom testiranja imaju manji nivo štetnih izduvnih gasova, ali u praksi se taj nivo povećava.

- To nije u skladu sa Kodeksom potrošača i oni donose odluke koje narušavaju ekonomsko ponašanje. Sigurno bi doneli drugačiju odluku da su svesni stvarnih karakteristika vozila – objašnjava Manćini.

ICA se, takođe, usprotivila određenim zelenim tvrdnjama koje su objavljene u katalogu Volkswagen grupe, ali i onim reklamama koje dovode u zabludu potencijalnog kupca u pogledu zaštite životne sredine, kao i korporativne odgovornosti i usklađenosti kompanije sa važećim propisima.

 MILJAN PAUNOVIĆ



KLUB ZA KONJIČKI SPORT
ČEGAR

Železnička bb 18205 Niška Banja
063/448515
kkcegar.nbanja@gmail.com www.konjickiklubcegar.com



SPORT ILI MEDITACIJA

ŠEST METARA POD VODOM

TRENUTAK STRAHA KOJI SAM OSETILA DOK SAM SEDELA NA IVICI BRODA I ČEKALA DA ME ODGURNU TRAJAO JE PREDUGO. PANIKA SA KOJOM SAM SE SUOČILA ULASKOM U VODU BILA JE IZUZETNO JAKA, ALI MOMENAT NAKON TOGA KADA MI JE INSTRUKTOR PRIŠAO I SAMO REKAO DA JE SVE U REDU I DA ĆE SVE BITI U REDU AKO NASTAVIM DA DIŠEM SMIRENO, NATERAO ME JE DA POMISLIM DA JE TO NEŠTO ŠTO RADIM ZA SEBE I DA TO ZAISTA ŽELIM

Pričali su mi o meditaciji, o pravilnom disanju, i toj neophodnoj potrebi da se osamite i saslušate sebe u svetu u kojem je sve užurbano, a kako biste našli mir. Nisam ranije ni pomišljala da ću upravo taj momenat slušanja sebe i pronalaska mira doživeti u Crvenom moru, negde „dole“ u Africi, i to više od šest metara pod vodom.

Vrlo rano sam znala da ću mnoge aktivnosti na vodi (i pod vodom) čuvenog „jednog dana“ isprobati. Znala sam da to želim i da ću nekada biti dovoljno hrabra da se odmetnem na ronjenje sa boćom, ali da budem u potpunosti iskrena, nisam očekivala da ću nakon tog iskustva biti tako oduševljena.

No, da krenem od početka. Prošlog juna letovala sam na Kipru, divnom ostrvu u Sredozemnom moru koje delom pripada Turskoj, a delom Grčkoj. Tada je moja saputnica iznela ideju da bismo mogle da posetimo jedan muzej u Aja Napi. Ipak, nije govorila o bilo kakvom muzeju, već o muzeju koji se nalazi pod vodom. Kao neko ko uživa u

obilasku muzeja i svih kulturno-istorijskih spomenika bilo gde u svetu, istovremeno sam osetila uzbuđenje, radost i strah pomislivši na tu ideju. Naravno, odmah smo organizovale sve što je bilo neophodno kako bismo uz pratnju licenciranog ronioca dobile obuku i zaronile putem podvodnih skulptura u muzeju „Musan“. Muzej podvodnih skulptura (engl. Museum of Underwater Sculpture – MUSAN) je delo poznatog podvodnog vajara, Džejsona de Kairesa Tejlora. Sastoji se od 93 skulpture napravljene od pH neutralnog prirodnog materijala, koji bi trebalo da podstakne razvoj podvodnog sveta.

Naša instruktorka, Bursu, iz centra za ronjenje „Yellow Fins Scuba Centre“, objasnila nam je da ronjenje nije baš jednostavna stvar i da je za tako nešto potrebna prethodna obuka. Sa ove tačke gledišta, mislim da nas je takvim pristupom zastrašila više nego što je bilo potrebno.

Prosledila nam je aplikaciju za prolazak testova teorije o samom ronjenju,

što smo položile i time naučile i znakovni jezik koji se koristi pod vodom. Već tokom razgovora sa mojom saputnicom shvatila sam da obe osećamo strah, ali smo bile rešene da se odmetnemo u tu avanturu. Našle smo se sa Bursu koja je insistirala da pre ulaska u vodu iznova prođemo sve delove obuke koju smo prošle kroz aplikaciju. Vrlo smirena, divna, pravi instruktor, Bursu je imala strpljenja da nam više puta ponovi sve detalje i neophodne stavke koje moramo znati pre ulaska u vodu.

Muzej u Aja Napi nije daleko od obale. No, kada uđete u vodu, svet izgleda potpuno drugačije. Strah, težina tegova, ronilačkog odela i boce, strepnja da nešto ne uradim pogrešno izazvali su nelagodu. Isto sam čitala i na licu svoje drugarice. Bursu je insistirala da najpre ronimo u plitkoj vodi, a da kada uvidimo da smo to savladale, krenemo ka muzeju. Na momente je delovalo nestvarno lepo. Možda najteži deo jeste „prelomiti“ u glavi da je moguće disati pod vodom, delovalo je da smo savladale.

Ipak, tada nije bilo suđeno da vidimo divni muzej. Ubrzo smo i moja saputnica i ja počele da drhtimo od hladnoće. Istina, meštani su nas ubeđivali da jun nikada nije bio hladniji na Kipru i da su svi iznenađeni koliko je voda u to doba hladna. Bursu nas je istog trenutka kada je shvatila da obe drhtimo, praktično naterala da izađemo iz vode. Objasnila nam je da na taj način potencijalno možemo dovesti sebe u opasnost od hipotermije, što nas je obe uplašilo i tu smo rešile da je tom potezu kraj – nećemo (ovog puta) posetiti podvodni muzej u Aja Napi. Bile smo tužne, ali s druge strane, taj delić mora koje smo osvojile u plicaku u Aja Napi uneo je izuzetnu radost u naš život, i jasan cilj – da jednog dana zaista ronimo! Da, to je bio trenutak kada sam shvatila da želim da ronim, da iskusim taj neki potpuno drugi i novi svet na ovoj planeti.

Godinu dana kasnije, uspela sam u tome, istina na drugom kontinentu, ali mislim da se nikada ne bih odvažila na tako nešto da nije bilo Bursu, škole „Yellow Fins Scuba Centre“ i pokušaja dolaska do muzeja u Aja Napi.

Momenat sreće zbog disanja pod vodom, momenat mira i upoznavanja neverovatnog sveta osetila sam u Egiptu, u letovalištu Hurgada gde sam imala priliku da zaronim u Crvenom moru. Možda je ključ u tome da ne razmišljate previše, da ne brinete previše i ne stvarate scenarije u svojoj glavi, već da samo „zaronite“. I da, tu mislim i generalno na situacije u životu. Previše analiziranja može vas odvratiti od odluka koje vam mogu neverovatno ulepšati život, kao što je za mene bilo ronjenje.

Godinu dana nakon čuvene Aja Nape, našla sam se na brodu u Crvenom moru, na obali Egipta, gde su nam ponudili da zaronimo sa bocama. Ogroman strah prisećajući se prethodnog iskusstva,

hladnoće i sada opasnosti od dubine nisu mi dozvolili da odmah pristanem. Ali, sada mi je drago da na kraju jesam. Ovde je sve išlo znatno brže. Grupica od nas petoro se odlučila na ovaj poduhvat, dok nam je instruktor detaljno objašnjavao sve bitne stavke. Trenutak straha koji sam osetila dok sam sedela na ivici broda i čekala da me odgurnu u vodu trajao je predugo. Panika sa kojom sam se suočila ulaskom u vodu bila je izuzetno jaka, ali momenat nakon toga kada mi je instruktor prišao i samo rekao da je sve u redu i da će sve biti u redu, ako nastavim da dišem smireno, naterao me je da pomislim da je to nešto što radim za sebe i da to zaista želim. Da, već sledećeg momenta bila sam pod vodom, uvidevši da mogu da dišem i ne samo to, već da zaista i uživam u svemu tome.

Drugačiji po svemu, novi, prelepi svet. Morsko dno u Egiptu poznato je po koralnim grebenima, ali kada se to vidi uživo ne može se meriti ni sa čim. Školjke, ribe, koralni koje sam do tada videla samo na slikama i na filmu i taj osećaj da si sam sa sobom i da možeš da uživaš u svemu tome je nešto prelepo i zahvalna sam što sam to doživela. Nestao je osećaj težine, osećaj straha i strepnje, a pojavio se neverovatan osećaj slobode i radosti.

I da, osetila sam taj momenat slušanja same sebe, momenat u kojem samo čujem svoje disanje i uživam u svemu što me okružuje. Ne bih ga promenila ni za šta na svetu, a upravo tada sam sebi zacrtala novi (stari) cilj – posetiti podvodni muzej, sada kao iskusan ronilac.

 TANJA KOVAČEVIĆ



I OGLAŠAVANJE MOŽE DA MENJA SVET NABOLJE

FESTIVAL „KAMPANJE SA SVRHOM“ NAGRAĐUJE DRUŠTVENO ODGOVORNU KOMUNIKACIJU

JAKO SAM PONOSNA DA SMO NAGRADILI KAMPANJE KOJE SU ZAISTA DOPRINELE DA OVAJ SVET POSTANE BAR MALO BOLJE MESTO, I DA SU TE KAMPANJE BILE NE SAMO ZA DOBROBIT NAJMLAĐIH, VEĆ I DA SU DOTAKLE MNOGE VAŽNE TEME U DRUŠTVU. ZATO JE ODGOVOR KAKO SMO SPOJILI DOBROBIT DETETA I DRUŠTVENU ODGOVORNOST SVE VIŠE JASAN – RADIMO ZA DOBROBIT NAJMLAĐIH DA BISMO NJIMA OSTAVILI BOLJI SVET

Festival društveno odgovorne komunikacije „Kampanje sa svrhom“, koji nagrađuje kampanje koje doprinose dobrobiti deteta, pojedinca i društva u celini, biće ove godine održan po treći put. Osnivač festivala Tijana Adamov Ignjatović kaže za Biznis.rs da su do sada nagrađene kampanje bile ne samo za dobrobit najmlađih, već da su dotakle i mnoge važne teme u društvu.

Značaju događaja doprinosi i činjenica da je ovo jedan od prvih festivala oglašavanja ovakve vrste u svetu, a ove godine donosi i nagrade, konkretno u vezi sa održivim i društveno odgovornim poslovanjem.

Kao neko ko se marketinškim komunikacijama bavi više od 20 godina Tijana se, u trenutku kada je postala majka, zapitala zašto ne koristimo moć komunikacija da

skrenemo pažnju na najvažniji period u životu pojedinca – formativni period, i zašto upravo kompanije ne bi više ulagale u komunikacione narative koji pomažu najmlađima, njihovim potrošačima, istovremeno ostvarujući svoje ciljeve. Tako je nastala najpre digitalna platforma, a potom i udruženje “Žute Patalone – inicijativa za proučavanje detinjstva i Koncept inkubator društvene odgovornosti”.





Tijana Adamov
Ignjatović,
Kampanje sa
svrhom

Kako je i sama birala da radi društveno odgovorne kampanje, sa idejom da oglašavanje može da menja svet nabolje, nastala je i ideja o pokretanju festivala koji bi nagrađivao kampanje za dobrobit deteta. Nedugo zatim koncept je proširen jer je sve međupovezano – da bi deci bilo bolje treba i odraslima da bude bolje, i obrnuto.

Kako je naša sagovornica rekla, „uhvatali su” talas porasta značaja CSR-a i ideja je odmah naišla na odličan prijem kako kod članova žirija, tako i kod kompanija.

- Kao kulminacija – ESG koncept, koji je danas postao jedna od glavnih tema u poslovnom svetu, upravo je koncipiran tako da transformiše kompanije u smeru društveno odgovornog poslovanja, pa time i komunikacije. A mi upravo spajamo dobrobit deteta i društveno odgovorno poslovanje jer je sam održivi razvoj u svojoj suštini okrenut budućnosti, a time i budućim generacijama. Jako sam ponosna da smo nagradili kampanje koje su zaista doprinele da ovaj svet postane bar malo bolje mesto, i da su te kampanje bile ne samo za dobrobit najmlađih, već i da su dotakle mnoge važne teme u društvu. Zato je odgovor kako smo spojili dobrobit deteta i društvenu odgovornost sve više jasan – radimo za dobrobit najmlađih da bismo njima ostavili bolji svet – istakla je Tijana Adamov Ignjatović u razgovoru za Biznis.rs.

Ona je sigurna da se može napraviti razlika jer je cilj Festivala ne samo da prepozna i nagradi najbolje društveno odgovorne kampanje, već i da podstakne da takvih kampanja bude što više.

- Misija i vizija Festivala su da sve kompanije usklade svoje interese sa interesima svih nas. Primeri najboljih kampanja su, takođe, baza znanja i inspiracije za kreiranje novih društveno odgovornih kampanja. Mi smo kreirali i prolećni događaj koji ima za cilj upravo edukaciju – organizujemo radionice pod imenom „Mozgaonice za bolji svet” u kojima naši saradnici, međunarodni eksperti, dele svoja jedinstvena znanja u cilju boljitka svih nas dajući konkretna sredstva za kreiranje efikasnih društveno odgovornih kampanja koje imaju svoje specifičnosti u odnosu na klasičan advertajzing. Tada se polaznici radionica upoznaju detaljnije sa kampanjama koje su ponele titule najboljih društveno odgovornih kampanja u Srbiji. To je i okosnica rada novoosnovane CSR agencije „Kampanje sa svrhom” – kazala je Tijana.

Govoreći o ovogodišnjem Festivalu, ona je istakla da se „u godini malog jubileja uvode dve novine”.

- Festival zadržava svoj revijalni karakter, budući da lično kao osnivač smatram da je društveno odgovorne kampanje manje primereno ocenjivati kao komercijalne, ali će biti uključeno bodovanje po ugledu na najveći svetski festival advertajzinga za rangiranje SDG kampanja. Druga velika promena je da ćemo uvesti po prvi put dve kategorije – Eco i Social. To znači da će kampanje moći da se pokažu u svom okruženju – u „zelenim” temama ili u temama poput rodne ravnopravnosti. Mi se oslanjamo na najširi koncept ciljeva održivog razvoja koje su definisale Ujedinjene naci-

KOMPA NIJE SE SVE VIŠE OKREĆU DRUŠTVENO ODGOVORNOM POSLOVANJU

Tijana Adamov Ignjatović kaže da se kompanije se sve više okreću društveno odgovornom poslovanju u Srbiji.

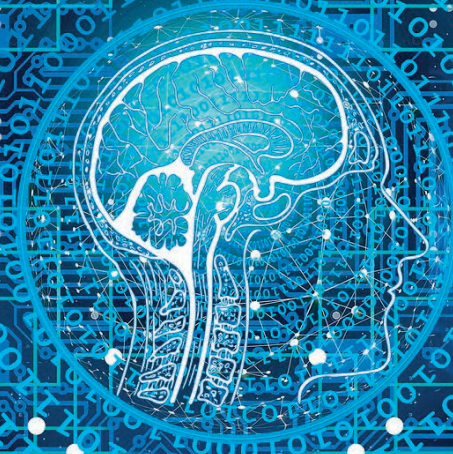
- Sa jedne strane taj segment je izražen kroz CSR – filantropiju kao civilizacijsku tekovinu, kroz inicijative za očuvanje životne sredine i uvažavanje zaposlenih, ali sve više i kroz prihvatanje ESG principa koji su merljivi i koji zapravo stvaraju win-win koncept opipljivim. Oni ulaganje u ciljeve održivog razvoja, odnosno ulaganje u očuvanje životne sredine, socijalni aspekt poslovanja i transparentno upravljanje čine merljivim. Najširi koncept jeste održivost, a ona prevazilazi interese profita jedne kompanije jer je sve povezano – ističe Tijana.

Kad je u pitanju oglašavanje, kompanije koje posluju u Srbiji se sve više odlučuju da teme od društvenog značaja stave u fokus svojih komunikacionih narativa. To nisu samo kampanje koje su usmerene na rešavanje nekog problema, već i kampanje koje mogu preventivno da utiču na poboljšanje uslova života.

- Mi imamo takve primere i sve ih je više. „Kampanje sa svrhom” su i u tom smislu bile vizionari i inspiracija i podstrek zato što je ideja o tome da kompanija pomažući društvu i pojedincu pomaže i sebi, temelj svake društveno odgovorne kampanje. Moć koju poseduju kompanije dodatno je manifestovana u izboru tema koje se stavljaju na dnevni red i u fokus. Tako se utiče na društvo u pozitivnom smislu, kada se principi poslovanja, ali i eksterne komunikacije, transformišu u odgovorne narative. Kompanije su zaista odgovorne! Ja volim da kažem zamislite „reklamni blok” u kojem bi sve „reklame” bile za dobrobit čoveka i društva. To je krajnji cilj i krećemo se ka njemu – zaključuje naša sagovornica.

je, jer je iskustvo pokazalo da se ciljevi prepliću i da je svaki stub podjednako važan za boljitak društva – navela je naša sagovornica.

TANJA KOVAČEVIĆ



OECD: VEŠTAČKA INTELIGENCIJA ĆE PROMENITI GLOBALNO TRŽIŠTE RADA

Najbogatije zemlje sveta moraju da se pripreme za posledice široke upotrebe veštačke inteligencije koja će promeniti posao, pozvala je Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD). Otvaranje se nova radna mesta, neka će nestati.

Ubrzani razvoj veštačke inteligencije izaziva bojazan da će određeni profili poslova nestati zbog automatizacije, rezimira izveštaj OECD-a o tržištu rada francuske novinske agencije AFP. Organizacija ističe da trenutno nema dokaza o negativnim posledicama veštačke inteligencije na zapošljavanje.

Iako je upotreba veštačke inteligencije još uvek relativno niska, njen brz napredak, pad troškova i sve veća dostupnost kvalifikovanih radnika u oblasti veštačke inteligencije ukazuju na to da bi privrede zemalja OECD-a lako mogle da budu na ivici revolucije, piše u izveštaju. OECD ističe potencijalne prednosti korišćenja veštačke inteligencije, ali i značajne rizike koje treba odmah rešiti. Od presudnog značaja je prikupljanje podataka o upotrebi veštačke inteligencije na radnim mestima, uključujući podatke o tome koja će se radna mesta menjati, nestajati, a koja će nastati usled njene upotrebe.

Kako je u izveštaju napisao Stefano Skarpeta, odgovoran za analizu tržišta rada u OECD-u, upotreba veštačke inteligencije je uglavnom koncentrisana u velikim kompanijama, gde se još uvek eksperimentiše sa novom tehnologijom.

Prema podacima OECD-a, poslovi koji su najviše ugroženi od automatizacije predstavljaju 27 odsto svih poslova.

- Upotreba veštačke inteligencije, takođe, donosi etičke izazove, koji se odnose na zaštitu podataka i privatnost, transparentnost i razvrstavanje, pristrasnost i diskriminaciju, automatsko donošenje odluka i odgovornost – dodao je Skarpeta. Prema njegovim rečima, radnici i poslodavci moraju da iskoriste prednosti veštačke inteligencije kroz obuku i socijalni dijalog.

MNOGI NEMCI I POSLE PANDEMIJE RADE OD KUĆE

Rad od kuće postao je svakodnevica za veliki deo zaposlenih u Nemačkoj. I prošle godine, posle ukidanja epidemioloških mera, 24,2 odsto svih zaposlenih je barem povremeno radilo od kuće, saopštio je zavod za statistiku u ovoj zemlji.

Razlika nije velika u poređenju s godinom ranije, kada su bile na snazi mere protiv širenja bolesti – tada je 24,9 odsto zaposlenih radilo u „kućnoj kancelariji“. U odnosu na vreme pre zaraze, udeo ljudi koji rade od kuće se skoro udvostručio. U 2019. godini je van klasičnog radnog mesta radilo 12,8 odsto, piše DPA.

U zavisnosti od delatnosti, procenat zaposlenih koji rade od kuće značajno se razlikuje. Tako tri četvrtine zaposlenih u IT sektoru posao obavlja u svoja četiri zida. Među zaposlenima u osiguravajućim društvima i penzionim fondovima je rad od kuće sa 70,4 odsto, takođe, veoma rasprostranjen. Sasvim drugačije je u zdravstvu gde tako radi 6,6 odsto zaposlenih, kao i u građevinarstvu, 7,8 odsto i maloprodaji – 8,3 odsto.

Rad od kuće je najzastupljeniji u Holandiji sa 53,2 odsto, ispred Švedske sa 45 i Finske sa 40,6 odsto. U Rumuniji i Bugarskoj, s druge strane, najmanje zaposlenih radi od kuće, po četiri odsto u obe zemlje.

BERLUSKONI OSTAVIO PARTNERKI 100 MILIONA EVRA

Detalji o tome kako je milijarder i bivši premijer Italije Silvio Berlusconi, koji je preminuo 12. juna, podelio svoju imovinu, objavljeni su nakon što je otvoren testament gotovo mesec dana kasnije. Prema italijanskom zakonu, pokojnikovi naslednici imaju pravo da naslede dve trećine njegovog bogatstva u jednakim delovima.

Pojedinac koji sačinjava testament može da slobodno raspodeli preostalu trećinu po svojoj volji, prenosi agencija Rojters. Berlusconijevo petoro dece podelilo je jednake delove od dve trećine od 61,3 odsto udela u porodičnoj holding kompaniji Fininvest, čija imovina uključuje i fudbalski klub Monza.

To znači da su deca dobila dodatni udeo u Fininvestu od nešto više od po osam odsto povrh onoga što su već posedovali. Preostalu trećinu svog udela, oko 20 odsto, Berlusconi je ostavio najstarijoj deci, Marini i Pjeru Silviju, u jednakim iznosima. Njih dvoje su deca iz njegovog prvog braka i bili su aktivno uključeni u porodični posao.

Marina i Pjer Silvio već su posedovali po 7,65 odsto Fininvesta, ili ukupno 15,3 procenta firme. Njih dvoje sada kontrolišu većinu kompanije i mogu zajedno da donose odluke o budućem poslovanju. Berlusconi je u testamentu koristio istu formulu za podelu ostatka imovine, uključujući umetnička dela. Dvoje najstarije dece podelilo je oko 60 odsto, a troje mlađih preostalih 40 odsto.

Berlusconi je, takođe, ostavio 100 miliona evra svojoj poslednjoj partnerki Marti Fašini, koju je na samrti proglasio svojom ženom, iako nisu bili u zakonskom braku. Mlađem bratu Paulu ostavio je takođe 100 miliona evra, a 30 miliona evra ostavio je prijatelju iz studentskih dana i dugogodišnjem saradniku.



Viktor AS



AUTO KLIME

AUTO ALARMI

AUTO-DIJAGNOSTIKA

AUTOELEKTRIKA

Partizanska 21A 21000 Novi Sad 061/6619108 viktor.autos@gmail.com www.autoelektroservis.com





Regionalni Yettel
Retail Partner

NAJBOLJI TELEFONI
NAJBOLJE TARIFE
I JOŠ MNOGO TOGA

Sime Pogačarevića 48
17500 Vranje

office@zovy.rs
www.zovy.rs



GUMITEX

SIROVA GUMA I
GUMENOTEHNIČKI
PROIZVODI

*Milana Toplice 22
18420 Blace
063/497 256
064/28 75 408
gumitex@ptt.rs*

**Откуп и продаја свежег и
замрзнутог воћа и поврћа**

43°47'20.0"N 20°13'49.6"E
пут из Лучана за Гучу 32230, Србија
vladan.sb@gmail.com
032/401 866



сб брaвa