



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 24 - SEPTEMBAR 2023.

**Danijela Gačević, v.d. direktora
CEFTA Sekretarijata**

**NAŠ CILJ JE DA
KOMPANIJE BUDU
SPREMNE ZA
PRAVILA IGRE U EU**

**Bojan Vračević, predsednik
Izvršnog odbora S-Leasinga**

**ZELENA EKONOMIJA
U FOKUSU**

CBAM MEHANIZAM NA VRATIMA

**KAKO SE DOMAĆA
PRIVREDA PRIPREMA
ZA EVROPSKI „POREZ
NA UGLJENIK”**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

Pametni grad je nov koncept kome je cilj povećanje kvaliteta života kroz kvalitetnije usluge Grada i zdraviju okolinu, kao i ograničenje i kontrola budžetske potrošnje. Građani dobijaju više za manju cenu, odnosno Grad pruža više svojim građanima.

HOMNET

ZAVRŠENI I ZAPOČETI PROJEKTI

Loznica • Sarajevo • Krupanj
Bijeljina • Valjevo • Ljubovija
Jagodina • Svilajnac • Mali Zvornik

PROIZVODI

- ◉ SMART LED RASVETA
- ◉ SMART PARKING
- ◉ SMART KONTROLA OTPADA
- ◉ SMART REŠENJA ZA VODOVODNE MREŽE
- ◉ SMART SISTEM ZA MERENJE KVALITETA VAZDUHA
- ◉ SMART METEOROLOŠKE STANICE
- ◉ SMART SISTEM RANOG UPOZORAVANJA OD POPLAVA

NOVO: OBNOVLJIVI IZVORI ENERGIJE

- ◉ PROJEKTOVANJE, PRODAJA, UGRADNJA SOLARNIH ELEKTRANA - SISTEM KLJUČ U RUKE
- ◉ USKORO PROIZVODNJA SOLARNIH PANELA U SRBIJI

Branka Radičevića 3
15300 Loznica
065/8838820 065/2029248
homnet.doo@gmail.com
www.homnet.rs

SPORT PONOVO NA LISTI NAJBOLJIH IZVOZNIH PROIZVODA



**Marko
Andrejić**
glavni i odgovorni
urednik

Letnja pauza je prošla, a septembar je tradicionalno jedan od „najdužih” meseci u godini. Kompanije počinju planiranje budžeta za narednu godinu, ministarstva pripremaju plan državne kase, đaci se vraćaju u školu, a među novostima ovog leta je i jedna ne tako prijatna – u Srbiji i okruženju su se pojavile takozvane „superćelijske oluje”, nevremena kakva ne pamtimo na ovim prostorima i za koja očigledno još uvek nismo spremni – ni materijalno i infrastrukturno, a ni mentalno. Nakon nekoliko snažnih udara, ostala je ogromna materijalna šteta, oborena stabla, odleteli krovovi, razbijeni automobili i poplavljene ulice, pa se postavlja pitanje koliko još treba ponavljati da klimatske promene više nisu budućnost, nego sadašnjost.

Ekologija je sve prisutnija u poslovanju, pa se u postepeno uvođenje ESG standarda uklapa i početak prelaznog perioda primene Mehanizma za prekogranično prilagođavanje ugljenika (*Carbon Border Adjustment Mechanism – CBAM*), čiji je cilj da spreči „curenje” ugljenika, odnosno ugljenično intenzivnih tehnologija, između EU i non-EU zemalja, kao i da očuva konkurentnost proizvođača iz EU u odnosu na one iz trećih zemalja, koje uglavnom nemaju tako strogu, razvijenu i skupu politiku „ozelenjavanja” industrije. Prvi uvozni namet na emisije ugljen-dioksida na svetu biće veliki test za srpsku privredu, pogotovo za delatnosti koje će se naći „na udaru” već na samom startu primene.

Tek što je usvojen rebalans budžeta za tekuću godinu na dnevni red dolazi državna kasa za 2024. godinu. Ministar finansija najavio je da će poslanici već u narednim nedeljama dobiti predlog budžeta za sledeću godinu, pa će biti zanimljivo videti za šta je planirano najviše novca u „olimpijskoj”, a, možda, i izornoj godini (osim ako do izbora ne dođe već krajem 2023. godine). Najavljene su mnoge investicije i kapitalni projekti, pa bi uz dodatne rashode za povećanje plata i penzija trebalo voditi računa i o prihodnoj strani. Usvojeno povećanje akciza od 1. oktobra pokriće tek deo potrebnih sredstava.

Početkom septembra u žiži javnosti u Srbiji bio je sport – svetsko prvenstvo u košarci, evropska prvenstva za odbojkaše i odbojkašice, nastavak kvalifikacija za evropsko prvenstvo u fudbalu, finale teniskog turnira US Open. Rezultati su bili više nego dobri i – čini se – bolji od očekivanih, pa izgleda da i dalje važi ona čuvena izreka da je sport jedan od najboljih srpskih izvoznih proizvoda.

Vršilac dužnosti direktora CEFTA Sekretarijata Danijela Gačević kaže u intervjuu za naš novi broj da je elektronska trgovina jedan od ključnih prioriteta trgovinskog sporazuma CEFTA i da će paket novih pravila, koja važe na svih sedam tržišta, posebno biti značajan za naša mala i srednja preduzeća koja se bave prodajom putem interneta, jer će dobiti pristup tržištu od 20 miliona potrošača. Predsednik Izvršnog odbora S-Leasinga Bojan Vračević ističe da će zelena ekonomija svakako biti jedan od fokusa ove kompanije u narednom periodu i podseća da je među ciljevima Grupe da do 2030. godine prestane sa finansiranjem proizvodnje uglja i svih pratećih privrednih grana, kao i da do 2050. godine portfolio bude ekološki neutralan.

Sadržaj



14 TEMA BROJA



22 INTERVJU

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Kako se domaća privreda priprema za evropski „porez na ugljenik”

22 INTERVJU

Danijela Gačević, v.d. direktora CEFTA Sekretarijata

Naš cilj je da kompanije budu spremne za pravila igre u EU

26 INTERVJU

Bojan Vračević, predsednik Izvršnog odbora S-Leasinga

Zelena ekonomija u fokusu

30 INTERVJU

Jen Minghui, zamenik generalnog direktora kompanije Serbia Zijin Mining Bor

Prvi zeleni rudnik u Srbiji i na Balkanu

34 PRIVREDA

Veliki generišu rast dobiti, dok mali odolevaju pritiscima

39 BERZA

Vrednost kompanije Apple je na novim rekordima – kuda dalje?

41 KRIPTOVALUTE

SEC u dubokom ofsajdu

43 E-COMMERCE

Velike mogućnosti za primenu generativne AI u e-commercu

44 OSIGURANJE

Očekuje se rast učešća premije osiguranja u BDP-u i dalja digitalizacija usluge

49 FINANSIJE

Neizvesnost glavni motiv za štednju



26 INTERVJU



30 INTERVJU

54 SVET

Zlatno doba trgovine tečnim prirodnim gasom

58 INFRASTRUKTURA

Gradove budućnosti čekaju ogromni izazovi, najveći infrastruktura i održivost

62 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

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

 **Biznis.rs**

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Народна библиотека Србије,
Београд
330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik
Marko Andrejić. - 2021, br. 1 (okt.)- . -
Beograd : Info
Biznis.rs, 2021- (Zemun : BiroGraf
Comp). - 29 cm
Mesečno.
ISSN 2787-3358 = Biznis.rs
COBISS.SR-ID 48289289



FOTO: WIKIMEDIA COMMONS

ZIJIN MINING ULAŽE JOŠ 3,8 MILIJARDI DOLARA U SRBIJI

Ministarka rudarstva i energetike Srbije Dubravka Đedović Handanović je u kineskom gradu Sjajmen potpisala dva memoranduma o razumevanju sa kompanijom Zijin Mining o nastavku ulaganja te kompanije u Srbiji u iznosu od 3,8 milijardi dolara i otvaranju solarne elektrane.

Potpisani su Memorandum o razvoju Donje zone rudnika „Čukaru Peki“, kojim je Zijin potvrdio nameru da investira dodatnih 3,8 milijardi dolara u Srbiji i Memorandum o razvoju projekta solarne elektrane od 300 MW za potrebe kompanije, saopštio je Ministarstvo rudarstva i energetike.

- Zahvaljujući današnjem Memorandumu, koji podrazumeva 3,8 milijardi dolara novih investicija, Srbija će se svrstati među najveće evropske proizvođače bakra i vodeće proizvođače zlata, ali i stvoriti mogućnost za dodatne investicije, naravno uz obavezu primene najviših standarda životne sredine. Takođe, investicija Zijin Mininga u solarnu elektranu vrednu 200 miliona dolara, omogućiće sinergiju obnovljivih izvora energije i rudarstva, kao i bolju zaštitu životne sredine, jer će se smanjiti upotreba energije iz uglja i fosilnih goriva – poručila je ministarka, a prenelo Ministarstvo.

Memorandum su potpisani u okviru Investicionog foruma „One China, One Serbia“, u sklopu 23. Kineskog međunarodnog sajma investicija i trgovine na kojem je Srbija počasni gost. Đedović

je pozvala i druge kompanije iz Kine da ulažu u Srbiji i podsetila da je Srbija stekla reputaciju „zvezde u usponu“ u svetu stranih direktnih investicija, jer su od 2012. do 2022. godine uvećane za više od četiri puta, sa milijardu na 4,4 milijarde dolara.

Dodala je da je za ostvarenje ciljeva održivog razvoja Srbiji potrebno oko 15 milijardi evra investicija u energetiku, pre svega u obnovljive izvore energije, reverzibilne hidroelektrane i gasne elektrane, kao i značajna ulaganja razvoj prenosne i distributivne mreže i izgradnju gasnih interkonektora ka susednim državama.

- Rudarstvo je sektor koji prednjači u rastu industrijske proizvodnje u Srbiji i beleži rast od 22 odsto u 2022. u odnosu na 2021. godinu, čemu je u značajnoj meri doprinela i kompanija Zijin koja zapošljava oko 7.700 ljudi u našoj zemlji. Srbija je bogata nekim od kritičnih minerala, što predstavlja jedinstvenu priliku u 21. veku, a naš cilj je da mineralno bogatstvo koje imamo koristimo na racionalan, odgovoran, efikasan i održiv način, zarad budućih generacija – rekla je Đedović.

NAŠA ZEMLJA OČEKUJE INVESTICIJE JUŽNOKOREJSKE SK GROUP

Predsednica Vlade Srbije Ana Brnabić izjavila je u Seulu, nakon potpisivanja Memoranduma o razumevanju sa predstavnicima južnokorejskog konglomerata SK Group, da je „Srbija spremna da

doveđe tehnološki napredne, kapitalno intenzivne investicije i da je njena šansa u tome što taj konglomerat nema biotehnološki centar u Evropi“.

- Potpisali smo Memorandum o razumevanju, nadam se da tu nećemo propustiti priliku i da ćemo biti evropski biotehnološki centar za Južnu Koreju. Kada vam dođe drugi najveći korejski konglomerat, onda je lako dovesti sve ostale. To je naš neposredni cilj – objasn timer je premijerka. Ovaj dokument se odnosi na moguću investiciju dela konglomerata koji se bavi biotehnologijama u Srbiji, navela je ona.

Brnabić je napomenula da ne želi da podiže očekivanja, ali i izrazila nadu da ćemo do kraja ove godine doći do finalnog ugovora.

- Imaćemo prvu ogromnu kapitalno-intenzivnu investiciju u Srbiji. U drugoj polovini septembra predstavnici kompanije šalju delegaciju u Srbiju na dalje pregovore. Nadam se da ćemo kao rezultat posete imati prvu veliku investiciju, a za njom i naredne – istakla je premijerka, piše eKapija. Ona je podsetila na to da su u poslednjih pet-šest godina u Srbiju ulagale kompanije, kao što su NCR i Microsoft, da Srbija ima istraživačko razvojni centar i da se tu, zahvaljujući talentovanim i kreativnim ljudima, razvijaju novi proizvodi i tehnologije.

Prema njenim rečima, od kada je korejska Agencija za promociju trgovinskih investicija 2015. godine otvorila kancelariju u Beogradu, trgovinska sa-



IZGRADNJA I PRODAJA
STANOVA I LOKALA



Nikole Krstića 7, Novi Sad
+381 62 700 300
office@bobargradnja.rs
www.bobargradnja.rs



Lasla Gala 1
24420 Kanjiža
069/710981
certop@rs.certop.com
www.certopco.com

ISO
45001

ISO
9001

ISO
22000

ISO
27001

ISO
14001

HACCP

ISO
37001

GMP

ISO
50001



radnja naših zemalja znatno je uznapredovala. Brnabić je napomenula da smo za 10 godina skoro 50 puta uvećali obim robne razmene. Izvoz u Republiku Koreju povećan je više od 100 puta – sa 2,1 milion na 214 miliona dolara, dok je robna razmena iznosila 585 miliona u 2022. godini, precizirala je premijerka.

Prema njenoj oceni, to je i dalje izuzetno nisko ako pogledamo potencijale za saradnju, zbog čega je ambicija naše zemlje da u naredne dve-tri godine ostvari robnu razmenu od milijardu dolara, a potom i mnogo više. Predsednica Vlade Srbije je navela da politika Srbije podrazumeva da se resursi ne izvoze, već je cilj dovesti partnere, a izvoziti gotov proizvod.

PAD CENA HRANE U SVETU TOKOM AVGUSTA

Organizacija za hranu i poljoprivredu Ujedinjenih nacija (FAO) objavila je da je u avgustu ove godine došlo do pada cena prehrambenih proizvoda, osim pirinča i šećera, na šta je uticao porast zaliha hrane. Kako je navedeno, FAO indeks svetskih cena prehrambenih proizvoda, koji na mesečnom nivou prati promene u svetskim cenama prehrambenih proizvoda kojima se trguje na globalnom nivou, u avgustu je u proseku iznosio 121,4 poena, što je za 2,1 odsto manje nego u julu i 24 odsto manje od rekorda koji je

dostigao u martu prošle godine, prenela je agencija Beta.

U avgustu se cena biljnih ulja smanjila za 3,1 odsto, delimično preokrenuvši veliki rast od 12,1 odsto u julu, a svetske cene suncokretovog ulja opale su za skoro osam odsto tokom meseca, kao posledica slabljenja globalne potražnje za uvozom i rastućeg broja ponuda velikih izvoznika. Cene sojinog ulja u svetu opale su zbog poboljšanih uslova za useve soje u Sjedinjenim Američkim Državama, dok su cene palminog ulja umereno pale usled sezonskog porasta proizvodnje u zemljama jugoistočne Azije.

Iz FAO su naveli da se vrednost indeksa cena za žitarice smanjila za 0,7 odsto u odnosu na jul, a svetske cene pšenice pale za 3,8 odsto u avgustu usled povećane dostupnosti od strane vodećih izvoznika, dok su cene drugih žitarica pale za 3,4 odsto usled velikih globalnih zaliha kukuruza iz rekordne žetve u Brazilu i skorašnje žetve u SAD. Istovremeno, vrednost indeksa cene pirinča porastao je za 9,8 odsto u odnosu na jul i dostigao petnaestogodišnji nominalni nivo, što je, kako je navedeno, odraz promena na tržištu nakon zabrane izvoza indijskog belog pirinča od Indije, najvećeg svet-skog izvoznika pirinča.

Ukazano je i da je neizvesnost oko trajanja zabrane i zabrinutost oko izvoznih ograničenja dovela do toga da akteri lan-

ca snabdevanja zadrže deonice ponovo pregovaraju o ugovorima ili prestanu da daju ponude cena, usled čega se trgovina ograničila na male obime i prethodno zaključenu prodaju.

Vrednost indeksa cena mlečnih proizvoda smanjena je za četiri odsto u odnosu na jul, predvođena cenama mleka u prahu i obilnim zaliham iz Okeanije. Svetske cene putera i sira takođe su pale, delimično i zbog nedovoljnih tržišnih aktivnosti u vezi sa letnjim odmorima u Evropi, naveli su iz FAO.

Cene mesa u svetu pale su tri odsto, a najviše su pale svetske cene ovčetine, zbog porasta izvoznih raspoloživosti uglavnom iz Australije i slabijom potražnjom iz Kine. Velike zalihe su takođe uticale na pad cena svinjskog, živinskog i goveđeg mesa.

Kako je navedeno, vrednost indeksa svetskih cena šećera porasla je za 1,3 odsto u odnosu na jul, dok je u avgustu u proseku bila 34,1 odsto viša od svoje vrednosti pre godinu dana. Povećanje je uglavnom izazvano pojačanom zabrinutošću zbog uticaja meteorološkog fenomena "El Ninjo" na useve šećerne trske, zajedno sa količinom kiše koja je u avgustu ispod proseka i suvim vremenskim uslovima na Tajlandu. Veliki usev šećera u Brazilu ograničio je rast svetske cene šećera, kao i smanjena cena etanola i slabljenje brazilskog reala, objavio je FAO.



FOTO: FREEPIK



Дом здравља
Жагубица

Николе Пашића 22 12320 Жагубица
012/643 140 012/643 144
dzzagubica@gmail.com
www.dzzagubica.rs



Bulevar Zorana Đinđića 106
11070 Beograd, Novi Beograd
011/3190-338, 011/3190-766
ordinacija@dukadent.rs
www.dukadent.rs

Za blistavi osmeh!

dečija i preventivna stomatologija · terapija paradentopatije

oralna hirurgija · bolesti zuba · protetika

ortopedija vilica · rendgen dijagnostika

ITALIJANSKO POVLAČENJE IZ INICIJATIVE "POJAS I PUT"

Italijanska premijerka Đorđa Meloni najavila je povlačenje Italije iz kineske inicijative "Pojas i put".

Ona je u razgovoru sa kineskim premijerom Li Čiangom na marginama samita G20 u Nju Delhiju nagovestila plan Rima da se povuče. Istovremeno, dvoje premijera razgovarali su o produbljivanju strateškog partnerstva dve zemlje.

- Premijerka Meloni je saopštila svom kolegi nameru Italije da napusti projekat - objavio je list Corriere della Sera, uz napomenu da je premijer Li učinio poslednji pokušaj da ubedi Rim da preispita odluku.

Italija nastoji da svede na najmanju moguću meru bilo kakvu reakciju Pekinga na tu odluku, nudeći u zamenu revitalizaciju sporazuma o strateškom partnerstvu sa Kinom, koji je potpisala 2004. godine, prenosi Reuters. Italija je jedina članica G7 koja je deo inicijative "Pojas i put", globalnog trgovinskog i infrastrukturnog plana po uzoru na stari Put svile koji je povezivao carsku Kinu i Zapad.

Rim predsedava G7 sledeće godine i preinačuje svoje odnose sa Pekingom kako bi umirio zapadne saveznike koji strahuju od širenja globalnog uticaja

Kine. Italija je zvanično potpisala sporazum 2019. godine, podseća Bloomberg.

Na konferenciji za novinare nakon G20, Meloni je potvrdila da je razgovarala sa kineskim premijerom o učešću u "Pojasu i putu", ali da konačna odluka tek treba da bude doneta.

JELEN: STAV O UKRAJINI NIJE OSLABLJEN

Američka ministarka finansija Dženet Jelen odbacila je tvrdnje da je G20 razvodnila svoju poziciju prema Ukrajini i pohvalila dostignuća svetskih lidera u jačanju finansiranja ekonomija u razvoju, tokom samita organizacije koji je početkom septembra održan u Indiji.

Jelen je branila zajedničku izjavu učesnika samita u Nju Delhiju, navodeći da je „suštinski veoma snažna“ u svom tekstu o sukobu u Ukrajini, prenosi Financial Times. Dokument je ocenjen kao kompromisan u odnosu na tekst prethodnog samita u Indoneziji, a Kijev je saopštio da deklaracija „nije nešto čime se treba ponositi“.

Istovremeno, Rusija je pohvalila deklaraciju Grupe 20 najvećih ekonomija, koja nije direktno kritikovala Moskvu zbog agresije na Ukrajinu i saopštila da su lideri na samitu u Nju Delhiju delovali u interesu rešavanja sukoba, preneo je Reuters.

U tekstu deklaracije osuđuju se teritorijalne akvizicije silom, kao i napadi na civile i infrastrukturu, dok se poziva na poštovanje međunarodnog prava. „SAD ne vide da ovaj jezik na bilo koji način slabi stav G20 prema Ukrajini“, ocenila je američka ministarka finansija.

Prema njenim rečima, bilo je teško pronaći jezik koji bi zadovoljio SAD i druge (zapadne) zemlje, ali je tekst suštinski veoma jak. Jelen je bila na samitu u delegaciji američkog predsednika Džoa Bajdena, u jeku geopolitičkih tenzija i ekonomskog rivalstva zapadnih zemalja sa jedne, i Rusije i Kine sa druge strane.

Ona je istakla da su SAD postigle jedan od svojih glavnih ciljeva na sastanku, jer su se lideri zemalja G20 složili da podrže i reformišu multilateralne razvojne banke u korist nacija koje su u ekonomskim teškoćama. To je takođe bio cilj domaćina, indijskog premijera Narendre Modija.

Bajden je tražio međunarodnu podršku za američki plan za proširenje kreditnog kapaciteta Svetske banke za 25 milijardi dolara za borbu protiv izazova poput klimatskih promena i pandemije, a suma bi mogla da premaši 100 milijardi dolara ukoliko budu učestvovala i druge zemlje. „Veoma nam je stalo do globalnog juga i njegovog razvoja“, navela je pored ostalog Jelen.



**CRVENI
KRST**
NOVA CRNJA

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



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

EUROECOCAP

Bratstva Jedinstva 27 26000 Pančevo
064/6492046 hrzinastevan@gmail.com



PRANJE I ČIŠĆENJE
REZERVOARA
MONTAŽA I
DEMONTAŽA POKLOPACA



Batutova 18,
11160 Beograd

011/2423194
011/3820246
011/2421903

LAJSNE
ZA
RAMOVE
SLIKA

office@injacframes.rs
www.injacframes.com

INJAC

PORESKE OBAVEZE U SEPTEMBRU

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

5. septembar

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

11. septembar

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. septembar

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

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 avgust mesec, ako je u avgustu 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

29. septembar

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

CBAM MEHANIZAM NA VRATIMA

KAKO SE DOMAĆA PRIVREDA PRIPREMA ZA EVROPSKI „POREZ NA UGLJENIK”

OD 1. OKTOBRA OVE GODINE POČINJE PRELAZNI PERIOD PRIMENE MEHANIZMA ZA PREKOGRANIČNO PRILAGOĐAVANJE UGLJENIKA (CBAM), ČIJI JE CILJ DA OČUVA KONKURENTNOST PROIZVOĐAČA IZ EU U ODNOSU NA ONE IZ TREĆIH ZEMALJA, KOJE UGLAVNOM NEMAJU TAKO STROGU, RAZVIJENU I SKUPU POLITIKU „OZELENJAVANJA”. CBAM SE, ZA SADA, ODNOSI NA UVOZ PROIZVODA IZ KARBONSKI INTENZIVNIH SEKTORA, KAO ŠTO SU PROIZVODNJA GVOŽĐA, ČELIKA, ALUMINIJUMA, CEMENTA, VEŠTAČKIH ĐUBRIVA, ELEKTRIČNE ENERGIJE I VODONIKA, A OČEKUJE SE DA ĆE SE TA LISTA VREMENOM ŠIRITI I NA DRUGE SEKTORE

Od 1. oktobra ove godine počinje prelazni period primene Mehanizma za prekogranično prilagođavanje ugljenika (Carbon Border Adjustment Mechanism – CBAM), čiji je cilj da očuva konkurentnost proizvođača iz EU u odnosu na one iz trećih zemalja, koje uglavnom nemaju tako strogu, ra-

zvijenu i skupu politiku „ozelenjavanja”. CBAM se uvodi kako bi se sprečilo iseljavanje industrija sa intenzivnim emisijama ugljen-dioksida iz EU u treće zemlje, ali i kako se takvim „preseljenjem” ne bi obesmislila borba protiv klimatskih promena i planirano smanjenje emitovanja gasova sa efektom staklene bašte.

O tome kako će izgledati praktična primena CBAM-a, šta podrazumeva prelazni period do 2026. godine i koliko smo spremni za primenu tog mehanizma razgovarali smo sa advokatom Brankom Gabrićem iz advokatske kancelarije Gecić Law, ekspertima kompanije Elixir Group, ekonomistom Ivanom Nikolićem



FOTO: FREEPIK

i konsulantkinjom u oblasti klimatskih promena i životne sredine Danijelom Božanić.

Mehanizam za prekogranično prilagođavanje ugljenika – CBAM – prvi je uvozni namet na emisije ugljen-dioksida na svetu, ističe Branko Gabrić iz advokatske kancelarije Gecić Law, i objašnjava

da je reč o jedinstvenom trgovinskom mehanizmu sa ciljem smanjenja ukupnih emisija ugljen-dioksida na globalnom nivou.

Specifičnost CBAM-a ogleda se u tome što je to regulativa koju donosi Evropska unija, a odnosi se na privredne subjekte iz zemalja koje nisu članice EU.

- Ovakav fenomen često nazivamo 'Briselskim efektom', gde se usled važnosti poslovanja na prostoru EU kompanije širom sveta usklađuju sa njenim standardima. Kroz primenu ovog mehanizma proizvodi iz Evropske unije, čiji su troškovi već i sada opterećeni cenom emisija ugljen-dioksida kroz postojeći



Sistem trgovine emisijama Evropske unije (EU ETS), biće dovedeni u ravno pravan položaj sa uvoznim proizvodima iz zemalja u kojima postoje minimalne ili nikakve naknade ove vrste. Isto tako, namera je da se spreči takozvano 'curenje ugljenika' – premeštanje proizvodnje van Evropske unije u zemlje sa manje zahtevnom regulativom kako bi se izbeglo plaćanje cene emisija ugljen-dioksida – napominje Gabrić.

CBAM se, za sada, odnosi na uvoz proizvoda iz karbonski intenzivnih sektora, kao što su proizvodnja gvožđa, čelika, aluminijuma, cementa, veštačkih đubriva, električne energije i vodonika, a očekuje se da će se ta lista vremenom širiti i na druge sektore koje već obuhvata EU ETS, poput stakla, kartona i drugih.

Šta će se desiti 1. oktobra?

- Nakon dugotrajne zakonodavne procedure, ustanovljeno je da će CBAM proći kroz dve faze: prelazni i definitivni period. Prelazni period počinje 1. oktobra 2023. godine i traje do 31. decembra 2025. Tokom ovog perioda, kompanije koje uvoze svoje proizvode u Evropsku uniju će imati obavezu merenja svojih emisija, kao i tromesečnog izveštavanja o emisijama ugljen-dioksida za kategorije proizvoda iz navedenih sektora. S tim u vezi, uvoznici će prve CBAM izveštaje podnositi Evropskoj komisiji do 31. januara 2024. godine – podseća naš sagovornik iz kancelarije Gecić Law.

Ti izveštaji će sadržati podatke o kompaniji, njenim emisijama u proizvodnom procesu, vrsti i količini proizvoda koji se uvoze, i druge.

- Kako bi se pojednostavio proces izveštavanja biće uspostavljena elektronska baza podataka koja će prikupljati informacije prijavljene tokom prelaznog perioda primene CBAM-a. U slučaju da uvoznik ne podnese izveštaj ili podnese izveštaj sa neistinitim podacima, predviđene su i kaznene odredbe u rasponu od 10 do 50 evra po svakoj toni neprijavljenih ugrađenih emisija ugljen-dioksida – objašnjava Gabrić.

Skreće pažnju i na to da prelazni period kompanijama i drugim zainteresovanim stranama daje vreme i pruža mogućnost da se temeljno pripreme za „definitivni period“.

- Naime, počev od 1. januara 2026. go-



FOTO: GECIC LAW

Branko Gabrić

dine CBAM postaje i finansijska obaveza. Kompanije će morati da otpočnu sa kupovinom CBAM sertifikata po dinamici koja je određena regulativom, pri čemu je jedan CBAM sertifikat ekvivalentan jednoj toni emitovanog ugljen-dioksida. Jedna tona emitovanog ugljen-dioksida u Evropskoj uniji trenutno vredi oko 90 evra – ističe Branko Gabrić iz advokatske kancelarije Gecić Law.

Trgovina emisijama i „pravedna tranzicija“

Iako se CBAM zapravo odnosi na sve zemlje koje nisu članice EU, a koje izvoze svoje proizvode iz navedenih sektora, za Srbiju i zemlje Zapadnog Balkana će ova regulativa imati poseban uticaj i naročitu težinu, podseća naš sagovornik.

- Poznato je da je za zemlje u regionu Evropska unija najznačajniji spoljno-trgovinski partner i da gotovo 80 odsto izvoza iz regiona ide u zemlje EU. Pored toga, značajno učešće u izvozu u EU imaju proizvodi iz sektora koje obuhvata CBAM. U tom smislu, ovaj mehanizam će imati značajne implikacije ne samo na privredne subjekte, već i na makroekonomsku situaciju u regionu jer će izvoz biti opterećen cenom emisija ugljen-dioksida – istakao je Gabrić.

Ekonomista i urednik stručnog časopisa „Makroekonomske analize i trendovi“ Ivan Nikolić pozabavio se uticajem CBAM-a na domaću privredu u analizi koja je pokazala da je u pet sektora obuhvaćenih CBAM mehanizmom (gvožđe

i čelik, aluminijum, đubrivo, električna energija i cement) Srbija rangirana kao 16. partner EU, dok su proizvodi tih sektora činili 11,8 odsto našeg robnog izvoza u 2021. godini, odnosno 10,7 odsto u 2022. godini. Prema njegovoj kalkulaciji, prošle godine je vrednost CBAM proizvoda koje je Srbija plasirala na tržište EU iznosila 2,075 milijardi evra.

- Radi se o sektorima u kojima je potrebno mnogo investiranja i prilagođavanja kako bi se očuvala konkurentnost – rekao je Nikolić za Biznis.rs.

U tom radu ukazao je na zabrinutost koja vlada u Evropi zbog američkih klimatskih subvencija od 369 milijardi dolara preko Zakona o smanjenju inflacije (IRA) koje bi, zajedno sa rastućim cenama energenata u Evropi, mogle značajno da umanje konkurentnost kompanija sa Starog kontinenta.

- Industrijski plan zelenog dogovora u EU i mehanizam CBAM-a su zapravo odgovor na te izazove, ali ti procesi se trenutno odvijaju na štetu zemalja koje nisu u EU, uključujući i našu zemlju. Države EU dobile su besplatne fondove za pomoć kompanijama u procesu 'ozelenjavanja' proizvodnje koji se mere milijardama evra, preko različitih fondova, dok je pitanje kakav će biti odnos prema zemljama kao što je Srbija – upozorio je Nikolić.

Da će državama Zapadnog Balkana biti potrebna temeljna analiza postojećih mehanizama, kao i finansijska podrška za potencijalno uvođenje regi-

Tabela 1. Udeo izvoza CBAM proizvoda u EU28 u ukupnom robnom izvozu posmatranih zemalja

	2018	2019	2020	2021	2022
Crna Gora	37,5%	35,4%	33,0%	35,7%	50,6%
Bosna i Hercegovina	19,4%	18,7%	16,5%	21,7%	23,3%
S.Makedonija	8,8%	7,3%	7,8%	9,1%	10,9%
Srbija	10,1%	9,2%	7,8%	9,6%	10,7%
Albanija	2,3%	2,2%	8,0%	3,0%	0,3%
Zapadni Balkan	11,4%	10,4%	9,6%	11,5%	12,8%

Izvor: MAT; kalkulacija Ivana Nikolića; Napomena: CBAM proizvodi definisani prema Uredbi (EU) 2023/956

Tabela 2. Udeo izvoza CBAM proizvoda u EU28 u ukupnom izvozu CBAM proizvoda posmatranih zemalja

	2018	2019	2020	2021	2022
Srbija	76,8%	73,9%	73,4%	71,5%	71,1%
Bosna i Hercegovina	70,2%	66,4%	64,1%	66,1%	69,1%
S.Makedonija	58,7%	54,5%	58,1%	59,8%	60,9%
Crna Gora	67,3%	62,6%	65,0%	34,3%	30,3%
Albanija	53,8%	34,4%	23,1%	43,3%	13,8%
Zapadni Balkan	71,3%	67,7%	65,1%	66,3%	66,6%

Izvor: MAT; kalkulacija Ivana Nikolića; Napomena: CBAM proizvodi definisani prema Uredbi (EU) 2023/956

onalnog sistema za trgovinu emisijama ugljenika po uzoru na EU ETS ocenila je i ministarka rudarstva i energetike Du-bravka Đedović na neformalnom ministarskom sastanku Energetske zajednice krajem juna u Albaniji.

- Posledice potencijalnih odluka koje se tiču implementacije CBAM regulative i cene ugljenika su ozbiljne i dalekosežne po privredu i društvene odnose i potrebno je uraditi adekvatne analize i na nacionalnom nivou, na osnovu kojih bi Vlada mogla da zauzme politički stav – navela je Đedović u saopštenju posle sastanka.

Ona je tada istakla da je, bez obzira na model određivanja cena ugljenika, potrebna značajna pomoć EU i poseban mehanizam pravedne tranzicije koji će mobilisati dodatna sredstva pored postojećih fondova podrške.

- Imajući u vidu nivo BDP-a po glavi stanovnika i udeo uglja u proizvodnji električne energije u Srbiji i regionu, zauzimanje stava o obračunavanju cena emisije ugljenika kao dela procesa dekarbonizacije energetskog sektora nije moguće bez osiguravanja odgovarajuće finansijske podrške, gde je ključna podrška EU. Ugovorne strane Energetske zajednice, među kojima je i Srbija, nalaze se na početku procesa pravedne energetske tranzicije, ali već sada treba da predvidimo buduće troškove, a time

i odgovarajuće izvore sredstava za proces dekarbonizacije, kao što je slučaj u EU, gde mehanizam za pravednu tranziciju obezbeđuje 100 milijardi evra za podršku zemljama članicama – rekla je Đedović.

Ona je dodala da kao jedno od mogu-

ćih rešenja vidi formiranje regionalnog fonda Zapadnog Balkana za pravednu tranziciju, koji bi bio podržan i od strane EU.

- Ovakav fond trebalo bi da predvidi sredstva kojima bi se u regionima koji su najviše pogođeni energetskom tran-

ŠTA (NE)KAŽE STRATEGIJA NISKOUGLJENIČNOG RAZVOJA SRBIJE?

Interesantno je da je u okviru pomenute Strategije niskougljeničnog razvoja Srbije do 2030. godine proanalizirano šest scenarija emisija gasova sa efektom staklene bašte (GHG), koji se među sobom razlikuju u odnosu na to da li predviđaju ili ne nove mere za smanjenje emisija. Jedan od zaključaka je da je za Srbiju najskuplji scenario ako prilikom donošenja strateških odluka ignoriše troškove vezane za klimatske promene, nastavljajući putanju emisija kao što je pretpostavljeno u „osnovnom scenariju B2”, uz ulazak Srbije u EU.

Scenarij B2 pretpostavlja da do 2050. godine neće biti usvojene druge politike i mere koje utiču na emisije gasova sa efektom staklene bašte, osim onih iz 2015. godine i pune primene Trećeg akcionog plana za energetsku efikasnost i Nacionalnog akcionog plana za korišćenje obnovljivih izvora energije.

- U slučaju takvog 'nečinjenja', ukupni dodatni sistemski troškovi za energetski sektor procenjuju se na 108 milijardi evra u periodu od 2020. do 2050. godine – stoji u Strategiji, uz pretpostavku da se EU ETS troškovi za emisije primenjuju od pretpostavljenog datuma pune implementacije, odnosno od 2030. godine. U ostalim scenarijima računa se razlika između tog troška 'nedelovanja' i dodatnih sistemskih troškova energetskog sistema i troškova ulaganja u neenergetsektore.

Kako u ovoj računici figurira CBAM? Odgovor je – nikako.

U Strategiji doslovce piše da „mora biti primećeno, ipak, da ove procene troškova 'nedelovanja' ne uzimaju u obzir EU Mehanizam za prekogranično prilagođavanje cene ugljenika – Carbon Border Adjustment Mechanism – CBAM, za koji se očekuje da će se primenjivati posle 2026. godine na izvoze pojedinih roba u EU (gvožđe i čelik, cement, aluminijum, đubriva i električnu energiju). Kao takvi, troškovi 'nedelovanja' su verovatno čak i viši od onih modeliranih”, zaključili su autori Strategije.



zicijom podržali ekonomska diversifikacija, prekvalifikacija radnika, ulaganja u mala i srednja preduzeća, otvaranje novih preduzeća, istraživanje i inovacije, ekološka sanacija regiona uglja, proizvodnja čiste energije, transformacija ka tehnologijama sa manjom emisijom štetnih gasova. Kako bi se osigurala održivost i predvidljivost, ova sredstva treba kombinovati sa postojećim izvorima sredstava koje obezbeđuju EU i međunarodne finansijske institucije – poručila je ministarka u saopštenju posle neformalnog sastanka ministara Energetske zajednice u gradu Tepeleni.

Domaće kompanije i priprema za CBAM

Prema rečima advokata Branka Gabrića, glavni izazov koji je pred privrednim subjektima na Zapadnom Balkanu, a koji su obuhvaćeni CBAM-om, tiče se predstojeće obaveze izveštavanja o emisijama ugljen-dioksida za proizvode koji će biti uvezeni na teritoriju Evropske unije.

- Iako uvoznici u EU imaju obavezu da podnose CBAM izveštaje, merenje i praćenje podataka o stvarnim emisijama u proizvodnji je obaveza proizvođača čiji se proizvod uvozi u EU. Dakle, CBAM otvara potrebu za pouzdanim merenjem i praćenjem podataka o emisijama duž celog lanca snabdevanja, što će predstavljati značajan zadatak za poslovne subjekte širom sveta, pa i kod nas. Regulativa o implementaciji CBAM-a detaljno opisuje metode računanja emisija, ali je ovaj proces dosta složen, pa je potrebno da se proizvođači temeljno pripreme tako što će najpre detaljno analizirati trenutnu situaciju u odnosu na potrebe preciznog izveštavanja, utvrditi gde postoje nedostaci, i uspostave interne procese koji bi omogućili njihovo prikupljanje i redovno praćenje – zaključio je Gabrić.

Domaće kompanije, međutim, nisu sedele skrštenih ruku, a među njima je i Elixir Grupa, koja je osmislila sopstvenu Zelenu agendu i strategiju dekarbonizacije Hemijske divizije koju čine Elixir Zorka i Elixir Prahovo.

- Ova agenda je uključila detaljnu analizu sadašnjeg stanja, plan strateških investicionih projekata, kao i pripremu za CBAM izveštavanje – rekli su za Biznis.rs iz Elixir Grupe.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

Urađena je Life Cycle Assessment (LCA) studija „životnog ciklusa“ ključnih proizvoda Hemijske divizije, koja je imala za cilj usvajanje metodologije i pripremu podataka za izračunavanje ugljeničnog otiska (Carbon Footprint) svakog pojedinačnog proizvoda.

- Detaljno su sagledani procesi nabavke, dopreme, interne logistike, proizvodnje, pakovanja i distribucije za najzastupljenije formulacije mineralnih đubriva, koja će od starta biti u obuhvatu CBAM regulative. LCA studija je sprovedena šire, analizirajući i fosforu kiselinu i aluminijum trifluorid, sa ciljem da se sveobuhvatno sagleda uticaj svih proizvodnih procesa i ostalih procesa koji su sa njima povezani – kažu naši sagovornici iz Elixir Grupe.

Analizom životnog ciklusa proizvoda metodom „Cradle-to-Gate“ (‘od koevke do kapije’), uz pomoć SimaPro softvera i EcoInvent baze emisijonih faktora, preliminarno je konstatovano da 60 odsto ugljeničnog otiska proizvoda Hemijske divizije Elixir Group dolazi iz upotrebe fosilnih goriva za dobijanje toplotne i električne energije, dok preostalih 40 odsto dolazi iz „Upstream operacija“, odnosno transportnog sektora (vodnog, železničkog i drumskog), dok sami tehnološki procesi Hemijske divizije Elixir Grupe nisu izvori emisije gasova sa efektom staklene bašte.

- Multidisciplinarni tim Elixir Grupe redovno prati poslednje informacije i dokumenta objavljena od strane Evropske

komisije. Obaveza CBAM izveštavanja podrazumeva da se do kraja januara 2024. godine pripremi i podnese izveštaj o ugljeničnom otisku mineralnih đubriva koja smo izvezli na EU tržište u periodu od 1. oktobra do 31. decembra 2023. godine. Iako smo kroz prethodno urađenu LCA studiju već sagledali procese i pripremili sve ulazne podatke za proračun ugljeničnog otiska naših proizvoda, u cilju eliminacije bilo kakvog rizika nepotpunog tumačenja CBAM regulative, prvi CBAM izveštaj kreiraćemo uz podršku ESG tima renomirane međunarodne konsultantske kuće – najavili su iz Elixir Grupe.

Ističu i da je, u okviru projekta „EU za Zelenu agendu u Srbiji“, uz tehničku i finansijsku podršku EU i u partnerstvu sa Ministarstvom zaštite životne sredine, a koji sprovodi UNDP, podržan njihov projekat izrade „Mape puta dekarbonizacije na primeru fabrika za proizvodnju mineralnih đubriva i fosforne kiseline u Srbiji“.

- Mapa puta će biti od koristi ne samo Elixir Grupi, već svim kompanijama koje podležu obavezama prema CBAM regulativi, kao i svim ETS postrojenjima koja emituju gasove sa efektom staklene bašte, jer će na osnovu nje lakše identifikovati sopstveni uticaj i dobiti smernice za unapređenje ukupnih ekoloških performansi – naglašavaju iz te kompanije.

Očekuju i da će, kroz primenu cirkularne ekonomije i realizaciju prioritarnih investicija u dekarbonizaciju izvora



FOTO: ELIXIR GROUP

energije, do 2027. godine minimizirati ugljeni otisak naših proizvoda i izjednačiti se sa primerima najbolje prakse hemijske industrije u EU - što bi trebalo da ima pozitivan uticaj na njihovo poslovanje.

- Drugim rečima, očekujemo da do primene CBAM oporezivanja ugljeni otisak naših proizvoda bude isti ili niži u poređenju sa relevantnim EU proizvodima, te shodno tome da cene naših proizvoda na EU tržištu budu minimalno ili nimalo korigovane za porez na ugljeni otisak. Dugoročno posmatrano, strateška ambicija Zelene agende Elixir Grupe je postizanje karbonske neutralnosti u proizvodnji fosforne kiseline i mineralnih đubriva do 2030. godine - kažu za Biznis.rs.

Izuzeće od CBAM-a?

Advokat Branko Gabrić iz kancelarije Gecić Law podseća da nova CBAM regulativa Evropske unije predviđa i mogućnost izuzeća od primene CBAM-a.

To je, kako objašnjava, moguće ostvariti tako što će se uspostaviti nacionalni ili regionalni sistem za naplatu emisija ugljen-dioksida koji je ekvivalentan onom koji se već duži niz godina primenjuje u EU. Takav pristup značio bi, međutim, de facto integraciju sa EU ETS-

om i njegovu implementaciju u domaći pravni poredak, čime bi se izbeglo dvostruko naplaćivanje naknade za emisije ugljen-dioksida.

- U ovom scenariju, sredstva prikupljena od naplate emisija ugljen-dioksida slivala bi se u državni budžet, za razliku od situacije primene CBAM-a gde bi novac koji bi se naplaćivao od 2026. godine odlazio u kasu EU. Sa druge strane, ovakav sistem značio bi i veće troškove za domaće kompanije, s obzirom na to da bi one bile u obavezi da plaćaju naknadu za svoje emisije ne samo za proizvode koji idu ka EU, već i za one koji se plasiraju na domaće ili druga tržišta - upozorava Gabrić.

Podsetio je da su sve zemlje Zapadnog Balkana 2020. godine, potpisivanjem Sofijske deklaracije o zelenoj agendi za Zapadni Balkan, pokazale svoju posvećenost usvajanju propisa Evropske unije o energetici i klimatskim pitanjima, uključujući i uvođenje cene emisija ugljen-dioksida.

- Sofijska deklaracija je naglasila kontinuirano harmonizovanje sa EU ETS-om i istraživanje dodatnih metoda naplate ugljenika u cilju podsticanja dekarbonizacije u regionu. Stoga se zemlje regiona intenzivno pripremaju i razmatraju opcije uspostavljanja sistema za određivanje cene, ali i metodologije merenja

emisija ugljen-dioksida. Ovo uključuje potencijalno uvođenje sistema naplate za emisije ugljen-dioksida i drugih gasova sa efektom staklene bašte, koji bi, poput EU ETS-a funkcionisali po principu razmene i kupovine sertifikata za emisije ugljen-dioksida - ističe Gabrić.

Pojedine zemlje regiona su već uvele ovakve sisteme, a razmatraju se i opcije o uvođenju zajedničkog sistema u nekoliko zemalja, pa i kroz čitav Zapadni Balkan.

- Ipak, treba imati na umu da ni taj proces ne bi prošao bez izazova, da zahteva određeni period prilagođavanja i razrade, i da je neophodan visok stepen koordinacije između država. Svakako, prednosti bi umnogome prevagnule ukoliko bi se tako nešto postiglo - zaključio je Gabrić.

Konsultantkinja u oblasti klimatskih promena Danijela Božanić skreće pažnju na to da se, iako možda deluje da ima još poprilično vremena do 2026. godine i „definitivne” primene CBAM-a u praksi, ili do 2030. godine kada će lista CBAM proizvoda biti dodatno proširena, zapravo radi o kratkim rokovima za prilagođavanje.

- Oporezivanje ugljen-dioksida bazira se na podacima prikupljenim u prethodnom periodu. Primera radi, za oporezivanje od 2026. prikupljanje podataka



počinje 2023. godine, pa se period od sedam zapravo skraćuje na tri do četiri godine. Jasno je da je to izuzetno kratak period za planiranje i obezbeđenje investicija u privredi, s jedne strane, i promene ponašanja potrošača na nacionalnom nivou, te obezbeđenja potrebnih mehanizma od strane države s druge strane – upozorava Božanić u izjavi za Biznis.rs.

To su u isto vreme, kako ističe, ključni mehanizmi potrebni da se održi konkurentnost srpskih izvoznih proizvoda na tržištu EU, a gotovo je izvesno da će to veoma brzo postati i globalni, odnosno međunarodni zahtevi trgovine.

- Istovremeno, mogućnost za 'izuzećem' od CBAM-a utvrđena je pravnim aktima EU i ona, takođe, zahteva reakciju države, koja se u suštini svodi na strateško osmišljavanje zakonodavnog i proceduralnog okvira i iniciranje zahteva za izuzećem. Kako strateško planiranje, u okvirima klimatskih promena, zahteva duži vremenski period, a da ne postoje jasno preduzete akcije na nacionalnom nivou u ovom smislu, reklo bi se da postoji opravdana bojazan u održivost konkurentnosti srpskih proizvoda, za sada, na EU tržištu – smatra Božanić.

Kao prvo, napominje da Zakon o klimatskim promenama, kao ni ostali zakonodavni akti Srbije ne propisuju odredbe koje bi smanjile „porez” predviđen CBAM-om.

- Ovakvo stanje može se argumentovati trenutno beznačajnim uticajem CBAM-a na BDP. Međutim, ukoliko se u obzir uzme i uticaj potencijalnog smanjenja proizvodnje ili zatvaranja postrojenja, uticaj na prateće delatnosti (proizvodnja rezervnih delova, održavanje, transport radnika i slično), prikupljanje ekoloških i drugih taksi u lokalnoj samoupravi ili regionu u kom se postrojenje nalazi, jasno je da ovaj uticaj prestaje da bude zanemariv – kaže Božanić.

Primećuje i da, pored izostanka zakonske regulative koja bi obezbedila mehanizme ekvivalentne CBAM-u i time ostanak prikupljenih sredstava na nacionalnom umesto u budžetu EU, odnosno indirektno sredstva za povećanje konkurentnosti srpske privrede u skladu sa nacionalnim prioritetima, nema ni strateškog okvira koji bi obezbedio u predstojećem, kratkom periodu održive i efikasne mehani-



FOTO: FREPIK

zme ekvivalentne CBAM-u.

Kao primer navodi Strategiju nisko-ugljeničnog razvoja, koja je usvojena u junu, kao i Integrisani plan za klimu i energiju do 2030. godine, koji je u pripremi.

- Ta Strategija poziva se na zakonodavstvo EU iz perioda kada CBAM nije bio definisan, odnosno ne prepoznaje ni na koji način ovaj mehanizam EU. Slična situacija je i sa Integrisanim planom za klimu i energiju (NECP ili INEKP) za period do 2030. godine, za koji je nedavno završen proces javnih konsultacija. Kao i u slučaju Strategije, ni ovaj nacrt dokumenta ne uključuje u proračune

uticaj CBAM (niti sa aspekta troškova, niti potencijala za smanjenje emisija). Istovremeno, među akcijama za postizanje ciljeva komponente dekarbonizacije NECP-a, pokazana je namera da se ovo pitanje razmotri na nacionalnom nivou, kroz meru 'Priprema za uvođenje takse'. Imajući u vidu da je period NECP-a 2030. godina, opravdano je pitanje da li će ovakvo nacionalno zakonodavstvo i politike obezbediti konkurentnost srpske privrede, a time i 'pravednu tranziciju' kao jedan od ključnih zahteva tranzicije ka klimatski neutralnom društvu – upozorila je Božanić.

MILICA RILAK



ILUSTROVANA AUTOBIOGRAFIJA
SA 101 UMETNIČKOM
SLIKOM I FOTOGRAFIJOM

Mihajlo I. Pupin

OD USELJENIKA DO PRONALAZAČA

065/41 54325

mstankovic.posao@gmail.com

www.east-film.net



Filipa Višnjića BB
22223 Sremska Mitrovica, Kuzmin

Tel: +381 / 22 664 719
+381 / 63 82 82 325
Fax: +381 / 22 664 050
ciglanavasa@gmail.com
www.ciglanavasa.com



NAŠ CILJ JE DA KOMPANIJE BUDU SPREMNE ZA PRAVILA IGRE U EU

ELEKTRONSKA TRGOVINA JE JEDAN OD NAŠIH KLJUČNIH PRIORITETA. PRIPREMILI SMO PAKET CEFTA ODLUKA, KOJE OČEKUJEMO DA BUDU USVOJENE OVE GODINE, A KOJE POJEDNOSTAVLJUJU PROPISE ZA INTERNET PRODAJU NA CELOM CEFTA TRŽIŠTU, PODIŽU NIVO ZAŠTITE POTROŠAČA I TRANSPARENTNOST CENA, SMANJUJU TROŠKOVE DOSTAVE, TE UKLANJAJU NEOPRAVDANE PRAKSE GEOBLOKIRANJA ZA MILIONE DIGITALNIH POTROŠAČA. OVAJ PAKET NOVIH PRAVILA POSEBNO ĆE BITI ZNAČAJAN ZA NAŠA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA KOJA SE BAVE PRODAJOM PUTEM INTERNETA, JER ĆE DOBITI PRISTUP TRŽIŠTU OD 20 MILIONA POTROŠAČA

Status ovlašćenog privrednog subjekta (authorized economic operator - AEO) odobrava se kompanijama koje ispunjavaju uslove propisane zakonodavstvom i time potvrđuju da su pouzdani partneri. Koncept se zasniva na partnerskom odnosu između kompanija i carinskih administracija. U pitanju je dobrovoljna aktivnost, kada se po prijavi kompanije detaljno provjera ispunjenost kriterijuma sa ciljem da se utvrdi da li je kompanija od poverenja i da li se pridržava odgovarajućih pravila, objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Danijela Gačević, v.d. direktora CEFTA Sekretarijata.

Ona ističe da AEO status omogućava lakši pristup carinskim pojednostavljenjima, smanjenje broja kontrola, ali i bolje planiranje logistike, samim tim i sniženje troškova trgovine.

- Osim ovih postoje i dodatni, takozvani indirektni benefiti, koji se pre svega odnose na to da se kompanija sticanjem ovog statusa smatra pouzdanim partnerom, što sigurno utiče pozitivno na njen ugled. Trenutno 51 kompanija u Srbiji i preko 160 kompanija u ostalim CEFTA stranama su nosioci statusa ovlašćenog privrednog subjekta.

Jedna od ključnih pogodnosti za nosioce AEO statusa za sigurnost i bezbednost je vezana za mogućnost priznavanja od strane drugih carinskih administracija. S tim u vezi, a u cilju olakšanja trgovine, na nivou CEFTA do sada je sproveden niz aktivnosti vezanih

za promociju i primenu programa. Naime, od 2019. godine je u primeni okvir o međusobnom priznavanju AEO programa za sigurnost i bezbednost CEFTA strana, koji daje mogućnost da odobrenja izdata u jednoj CEFTA strani budu priznata od ostalih.

Da bi program bio priznat na nivou CEFTA-e neophodno je u postupku provere, odnosno validacije, utvrditi da je usklađen sa najboljom EU praksom. Trenutno je tehnički deo procesa validacije okončan za četiri strane, uključujući i Srbiju, a čeka se potvrda CEFTA Zajedničkog odbora, kao jedinog tela donosioca odluka u trgovinskom sporazumu CEFTA. Mi očekujemo da jedan sastanak Zajedničkog odbora bude do kraja ove godine.

Inicijativama poput ove – priznavanje AEO statusa u svim zemljama članicama – CEFTA priprema kompanije za tržište Evropske unije. Koji su još koraci kojima upoznajete privrednike sa evropskim pravilima?

- Akcioni plan za uspostavljanje Zajedničkog regionalnog tržišta je dokument koji trenutno u najkraćem sublimira aktivnosti do kraja 2024. godine. Podsetiću vaše čitaoce da je jedan od njegovih ciljeva, pored regionalne integracije, i priprema za učešće na tržištu Evropske unije, te da sve predložene mere počivaju na usklađenosti sa praksom i zakonodavstvom Unije. Kad je u pitanju trgovina, govorimo između ostalog o konceptu priznavanja kao načinu da se smanje troškovi trgovine proizvodima i uslugama. Osim priznavanja statusa ovlašćenih privrednih subjekata posebno bih spomenula priznavanje rezultata testiranja poljoprivrednih i industrijskih proizvoda, dozvola, kvalifikacija i licenci za obavljanje usluga, kao neke od ključnih aktivnosti koje bi trebalo da obezbede da dokument izdat u jednoj CEFTA strani važi na svih sedam tržišta.

Dodatno, radimo na unapređenju zaštite prava intelektualne svojine, statistike, ali i digitalizaciji procedura uz

JEDNA OD KLJUČNIH POGODNOSTI ZA NOSIOCE AEO STATUSA ZA SIGURNOST I BEZBEDNOST JE VEZANA ZA MOGUĆNOST PRIZNAVANJA OD STRANE DRUGIH CARINSKIH ADMINISTRACIJA. STIM U VEZI, A U CILJU OLAKŠANJA TRGOVINE, NA NIVOU CEFTA DO SADA JE SPROVEDEN NIZ AKTIVNOSTI VEZANIH ZA PROMOCIJU I PRIMENU PROGRAMA



pomoć Sistema za elektronsku razmenu podataka (SEED+). Nije moguće govoriti o SEED-u, a ne pomenuti proširenje inicijative Zeleni koridori na EU. Unapređenje saradnje sa Grčkom, Italijom i Hrvatskom je jedan od najslikovitijih primera kako uspešna saradnja na regionalnom nivou može služiti kao temelj za olakšani pristup tržištu EU. Verujemo da će se u najkraćem roku i ostale susedne EU članice priključiti inicijativi, kao i da će obuhvat mera biti značajno proširen.

Jedna od najvažnijih horizontalnih aktivnosti, koja se odnosi na sve sektore, vezana je za unapređenje pravila za rešavanje trgovinskih sporova između strana, čiji je cilj da učvrsti mehanizam kontrole sprovođenja dogovorenih obaveza.

Kako teku pregovori za uspostavljanje efikasnijeg mehanizma rešavanja trgovinskih sporova u okviru CEFTA sporazuma? Koje su glavne prepreke?

- Pregovori oko Dodatnog protokola 7, koji bi trebalo da uspostavi unapređene procedure za rešavanje problema u trgovini između strana, traju od oktobra 2020. godine. Ovaj intenzivan proces zahteva vreme kako bi se detaljno dogovorila pravila, procedure i rokovi. Kreiranje novih rešenja, koja bi kasnije trebalo da budu primenljiva i efikasna u praksi, uvek zahteva strpljenje, posebno jer je mehanizam rešavanja sporova jedan od nosećih stubova trgovine i osigurava stabilnost i predvidivost. Verujemo da bi tehnički deo pregovora mogao biti okončan do kraja ove godine, a nakon toga će biti potrebno da strane završe svoje interne procedure kako bi počele sa primenom.

Čini se da je CEFTA u jednom trenutku bila malo zanemarena, pogotovo nakon lansiranja inicijative Otvoreni Balkan. Da li je reč o konkurentima na istom zadatku ili kompatibilnim inicijativama koje se dopunjavaju i dodatno olakšavaju poslovanje privrednicima?

- Ako analiziramo procese koji su u toku i posvećenost svih strana, ne možemo osporiti da CEFTA ima aktivnu ulogu u jačanju ekonomske regionalne saradnje. Daleko od toga da je zanema-

rena, CEFTA neprestano radi na olakšavanju trgovine, kako unutar regiona, tako i sa EU. Ovaj fokus na ekonomske koristi, kako za privredu tako i za potrošače, reflektuje se kroz značajan rast trgovine robom. Naime, vrednost trgovine robom porasla je na 8,88 milijardi evra tokom 2022. godine, u poređenju sa 4,2 milijarde evra u 2014. godini, predstavljajući značajan rast od 112 odsto. Takođe, podsetiću da je upravo naša inicijativa koju smo sproveli sa kolegama iz Transportne zajednice o Zelenim koridorima bila jedna od ključnih u naporima da se umanje ekonomski troškovi borbe protiv pandemije koronavirusa.

Danas je naš fokus na efikasnoj primeni Akcionog plana za uspostavljanje zajedničkog regionalnog tržišta i doslednoj realizaciji obaveza iz Berlinskog procesa. Ovi procesi zahtevaju uključenost svih strana i usaglašenost sa standardima i praksama EU. Ovaj pristup postaje posebno relevantan u svetlu nove inicijative Evropske komisije za Zapadni Balkan koja će dati šansu ekonomijama regiona da osete prednosti i značaj članstva u EU, čak i pre nego što postanu punopravne članice. Da bi došle do toga, ekonomije moraju dokazati svoju spremnost da igraju kao jedan tim, gde svaki član daje svoj doprinos kako bi ostvarili zajednički cilj.

Bilo kakav dodatni oblik saradnje među CEFTA stranama, bilo u okviru Otvorenog Balkana, kroz bilateralne

ili druge inicijative, može biti koristan ukoliko se poštuju pomenuti principi.

Na kojim još inicijativama CEFTA trenutno radi? Najavljena je, između ostalih, i izgradnja regionalnog tržišta e-trgovine.

- Elektronska trgovina je jedan od naših ključnih prioriteta. Pripremili smo paket CEFTA odluka, koje očekujemo da budu usvojene ove godine, a koje pojednostavljaju propise za internet prodaju na celom CEFTA tržištu, podižu nivo zaštite potrošača i transparentnost cena, smanjuju troškove dostave, te uklanjaju neopravdane prakse geoblokiranja za milione digitalnih potrošača. Ovaj paket novih pravila, koja važe na svih sedam tržišta, posebno će biti značajan za naša mala i srednja preduzeća koja se bave prodajom putem interneta, jer će dobiti pristup tržištu od 20 miliona potrošača. Na kraju, s obzirom na to da je CEFTA tržište e-trgovine u potpunosti usaglašeno sa EU, naša je nada da će ono postati odskočna daska za naše kompanije koje mogu da rastu i postanu evropski i svetski lideri.

Kako sam i pomenula, radimo i na digitalizaciji postupaka, kroz unapređenje i razvijanje CEFTA SEED+ sistema (sistemi za elektronsku razmenu podataka). Ovaj sistem omogućava efikasnu razmenu podataka i dokumenata u različitim sektorima kao što su carina, veterinarska i fitosanitar-

PRIZNAVANJE STRUČNIH KVALIFIKACIJA PO UZORU NA EU

Kada je u pitanju trgovina uslugama, kako vidite ovaj segment razmene srpske privrede sa članicama CEFTA? Koje usluge su najprisutnije i koje su najveće prepreke u ovom sektoru?

- Trgovina uslugama nosi izuzetne potencijale za srpsku privredu i njenu razmenu sa drugim CEFTA stranama, posebno imajući u vidu da usluge čine više od pola ukupnog BDP-a. Usluge poput transporta, turizma, poslovnih, finansijskih i IT servisa su među najprisutnijima. Međutim, kompanije se suočavaju sa izazovima, posebno u pogledu različitih dozvola i licenci za pružanje usluga na drugim CEFTA tržištima. Upravo zato, CEFTA radi na tome da ukloni ove prepreke i maksimalno iskoristi potencijal.

Ono što smo dogovorili poslednje je okvir o uspostavljanju opšteg sistema priznavanja stručnih kvalifikacija po uzoru na EU. U perspektivi ideja je da omogućimo prvo inženjerima, a onda i drugim profesionalcima, kao što su na primer računovođe, terapeuti, treneri, da lakše pružaju svoje usluge na drugim CEFTA tržištima, što je preduslov za razvoj, rast i za mnoge od njih šansa za ostanak u regionu. Dodatno, radimo i na licencama za turističke agencije i ukidanju radnih dozvola za privremeno obavljanje poslova u regionu, kao i na olakšavanju pružanja platnih usluga i obaveznog osiguranja za automobile – ističe Danijela Gačević.



na kontrola, kontrola javnog zdravlja, nadzor nad tržištem i ostali. Cilj nam je pojednostaviti razmenu podataka i dokumenata, smanjujući administrativne prepreke i troškove.

Kako će budući ulazak u EU uticati na privredu članica CEFTA-e? I kakva je perspektiva sporazuma kada/ako sve zemlje budu postale punopravni članovi Evropske unije?

- Budući ulazak CEFTA strana u EU će imati značajan uticaj na njihove privrede, tako što će se pristupanjem EU tržištu otvoriti nove prilike za rast i razvoj, ali i povećati konkurencija. S tim u vezi, cilj naših aktivnosti je osigurati da kompanije budu spremne za pravila igre u EU i obezbediti da njihove

BUDUĆI ULAZAK CEFTA STRANA U EU ĆE IMATI ZNAČAJAN UTICAJ NA NJIHOVE PRIVREDE, TAKO ŠTO ĆE SE PRISTUPANJEM EU TRŽIŠTU OTVORITI NOVE PRILIKE ZA RAST I RAZVOJ, ALI I POVEĆATI KONKURENCIJA. S TIM U VEZI, CILJ NAŠIH AKTIVNOSTI JE OSIGURATI DA KOMPA NIJE BUDU SPREMNE ZA PRAVILA IGRE U EU I OBEZBEDITI DA NJIHOVAPOLAZNAPOZICIJANA EVROPSKOM TRŽIŠTU BUDE ŠTO BOLJA

va polazna pozicija na evropskom tržištu bude što bolja. Punopravnim članstvom u EU strane CEFTA-e će biti u obavezi da primenjuju EU zajedničku trgovinsku politiku i EU sporazume o slobodnoj trgovini, a CEFTA to nije. To

bi svakako bio veliki uspeh za sve nas, jer će značiti da je CEFTA, koja je trebalo da pripremi strane za ekonomsku integraciju sa EU, potpuno realizovala svoju ulogu.

 **MARKO ANDREJIĆ**



ZELENA EKONOMIJA U FOKUSU

POPULARNOST LIZINGA SE POVEĆAVA SVAKE GODINE, ALI JOŠ UVEK NIJE NA NIVOU KAO U RAZVIJENIM ZEMLJAMA. IAKO IMAMO KLIJENTE KOJI SU ZAVRŠILI ČETIRI ILI PET CIKLUSA OTPLATE VOZILA, NAŽALOST, IMA JOŠ UVEK DOSTA KOMPA NIJA KOJE NISU UPOZNATE SA LIZINGOM I NJEGOVIM PREDNOSTIMA ZA RAZVOJ KOMPA NIJE. OČEKUJEM DA DALJOM EDUKACIJOM I ŠIRENJE M INFORMACIJA LIZING KOMPA NIJE JOŠ VIŠE POVEĆAJU SVOJE PRISUSTVO NA TRŽIŠTU, A POPULARNOST OVOG FINANSIJSKOG PROIZVODA PORASTE I U SRBIJI

S-Leasing je osnovan pre 20 godina kao jedna od prvih lizing kompanija na tržištu Srbije. Kao pionir u ovom poslu, prošli smo dugačak put i uvek igrali značajnu ulogu na tržištu po plasmanima, odnosu sa klijentima i poslovnim partnerima, takođe, trudili smo se da budemo inovativni kada su u pitanju novi načini finansiranja. Uvek smo želeli da održimo dobre odnose sa našim klijentima osluškujući njihove potrebe za finansiranjem i prilagođavajući našu ponudu proizvoda zahtevima tržišta.

Ovako priču povodom značajnog jubileja, dve decenije poslovanja kompanije, počinje Bojan Vračević, predsednik Izvršnog odbora S-Leasinga. U razgovoru za Biznis.rs on govori o dosadašnjim ulaganjima u Srbiji, tržištu lizinga u našoj zemlji, zelenoj ekonomiji i planovima za naredni period.

- Naš portfolio obuhvata više od 30.000 realizovanih ugovora i preko 14.000 zadovoljnih klijenata, a ono na šta smo najviše ponosni jeste tim ljudi koji predano radi na tome da klijentima pruži besprekornu uslugu. Protekle dve decenije za nas su bile uzbudljivo putovanje puno izazova koji su nas oblikovali u poslovnom smislu, čineći nas svaki put još snažnijim, agilnijim i dinamičnijim. Iako nikada nismo imali skromne ambicije, tržište lizinga koje se budilo zahtevalo je od svakog člana tima da bude za korak ispred svakog postavljenog cilja. Pre deset godina nalazili smo se na 11. mestu po tržišnom učešću. Danas smo četvrti, sa rastom bilansne sume od gotovo 180 odsto u poslednjih pet godina. Bilo je mnogo momenata na koje sam bio vrlo ponosan. Uostalom, cifre su tu kao neoboriv dokaz dobro postavljene strategije rasta, posvećenosti i upornosti našeg tima.

Koliko je vaša kompanija uložila u Srbiju do sada?

- Lizing je zbog svoje fleksibilnosti i jednostavnosti izuzetno značajan za ekonomije poput naše kojima treba više investicija kako bi društveni proizvod dinamičnije rastao u narednom periodu. Od svog osnivanja S-Leasing je plasirao više od milijardu evra kompanijama i fizičkim licima u Srbiji. Više od tri četvrtine ovih sredstava smo plasirali u putnička i komercijalna vozila, u skladu sa našom poslovnom strategijom. Veoma smo ponosni na ovaj rezultat i smatramo da smo u značajnoj meri doprineli razvoju naše privrede i povećanju standarda naših klijenata, a izvesno je da ćemo nastaviti sa ulaganjima i u narednom periodu.

Svako treće novo prodato vozilo u 2022. godini finansirano je putem lizinga. Šta još građani i kompanije u Srbiji najčešće nabavljaju kroz lizing i koliko se u tom pogledu razlikujemo od nekih drugih, razvijenijih tržišta?

- Finansiranje putničkih vozila je najznačajniji segment na lizing tržištu Srbije i na njega odlazi oko 45-50 odsto plasmana svih lizing kompanija. Zanimljiv je podatak da je ovo tržište za poslednjih deset godina imalo rast od 240 odsto. Za sve lizing kompanije u Srbiji finansiranje putničkih automobila je glavni cilj i najviše energije ulažu u povećanje prodaje u tom segmentu. Starije vozno parkirališta u zemlji i povećanje kupovne moći stanovništva i kompanija glavni su razlozi za povećanje tražnje za nabavkom putničkih vozila. Lizing kompanije prate taj trend i svake godine povećavaju svoje učešće u ukupnoj prodaji putničkih vozila.

Naše tržište je generalno tržište dosta starijih vozila u proseku, u odnosu na Evropu, pa je samim tim i potreba za zamenjivanjem velika, bez obzira da li su u pitanju fizička ili pravna lica. Pad tržišta finansiranja putničkih vozila bio je zabeležen samo 2020. godine, kada su od kupovine automobila odustajali i pojedinci i rent-a-car kompanije. Međutim, ni u ovom periodu nije se usporila nabavka komercijalnih i dostavnih vozila, pa je zbog toga celokupno lizing tržište nastavilo sa rastom.

Pored automobila, kompanije u značajnoj meri nabavljaju komercijalna vozila i opremu, što direktno doprinosi povećanju rasta i konkurentnosti kompanija i cele privrede.

Za razliku od Srbije, u Evropi se lizing mnogo više koristi za finansiranje industrijskih mašina i opreme. Na prvom mestu zato što imaju vrlo razvijenu proizvodnu i prerađivačku delatnost, zbog znatno manjeg rizika za finansiranje, ali i zbog toga što postoji razvijeno sekundarno tržište.

Koliko je ova vrsta finansijskog proizvoda popularna u našoj zemlji?

- Popularnost lizinga se povećava svake godine, ali još uvek nije na nivou kao u razvijenim zemljama. Iako imamo klijente koji su završili četiri ili pet ciklusa otplate vozila, nažalost, ima još uvek dosta kompanija koje nisu upoznate sa lizingom i njegovim prednostima za razvoj kompanije. Očekujem da daljom edukacijom i širenjem informacija o lizingu kao finansijskom proizvodu lizing kompanije još više povećaju svoje prisustvo na tržištu, a popularnost ovog finansijskog proizvoda poraste i u Srbiji.



Kako ocenjujete tržište lizinga u Srbiji? U kom pravcu se kretalo prethodnih godina i kakvu perspektivu vidite?

- Ako izuzmemo 2020. godinu zbog pandemije, tržište lizinga kontinuirano raste proteklih 7-8 godina. Istovremeno ga odlikuje visoka konkurentnost jer sve vodeće banke imaju i svoju lizing kuću. Baš zbog toga, izuzetno sam ponosan na činjenicu da je S-Leasing najbrže rastuća kompanija na interesantnom i zahtevnom tržištu lizinga i da u tom takmičenju pobeđujemo i lizing kuće u vlasništvu najvećih banaka u Srbiji.

U prethodnom periodu na tržištu je dominiralo finansiranje putničkih vozila, a po strukturi najviše je bilo klijenata pravnih lica. Smatram da bi za naše društvo bilo poželjno da ima više komercijalnih vozila i opreme koja se finansira preko lizinga jer to direktno doprinosi povećanju privredne aktivnosti i bruto domaćeg proizvoda. Povećanje standarda i kupovne moći stanovništva će svakako povećati učešće fizičkih lica u strukturi finansiranja na lizing tržištu. Novi proizvodi i modeli finansiranja će sigurno povećati atraktivnost lizinga, a lizing će postati dostupan na više mesta, ne samo u filijalama lizing kompanija.

Najavili ste da će ESG principi biti u samom vrhu poslovne agende kompanije. Na koji način S-Leasing planira to da ostvari? Kojom vrstom

„zelenih rešenja” ćete se baviti?

- U početku, finansiranje ovih predmeta lizinga je bilo vrlo rizično jer su vozila imala dosta visoku cenu u poređenju sa standardnim vozilima i tržište primarne i sekundarne prodaje vozila nije bilo razvijeno. Takođe, prosečni kupac nije imao interes za nabavku ovih vozila jer je, pored cene, glavni razlog male tražnje bila nerazvijena infrastruktura za punjenje. S-Leasing je prepoznao potrebu za prihvatljivim izvorom finansiranja zelene ekonomije i u saradnji sa našim partnerima potrudili smo se da ponudimo najbolje moguće uslove. Takođe, radili smo i sa kupcima i distributerima punjača za električna vozila kako bismo pokrili i taj problem na tržištu. Iako su rezultati prodaje još uvek slabi i značajno niži od nekih zemalja EU, primetan je trend rasta i očekujemo značajno povećanje prodaje u narednom periodu.

Pored finansiranja električnih vozila posvetili smo pažnju finansiranju solarnih elektrana i s ponosom ističemo da smo jedna od prvih lizing kompanija koje su finansirale solarnu elektranu na lizing.

Generalno govoreći, ESG principi su duboko ukorenjeni u našoj poslovnoj filozofiji i deo su našeg strateškog opredeljenja. Kao deo Erste Grupe maksimalno se angažujemo na unapređenju održivosti poslovanja. Naša podrška projektima koji se fokusiraju na obnovljive izvore energije i nabavku električnih vozila je

SARADNJOM SA ERSTE BANKOM DO SINERGIJE NA TRŽIŠTU

Kako izgleda model saradnje S-Leasinga sa Erste bankom u Srbiji, koja je ušla u vlasništvo vaše lizing kuće 2013. godine?

- Tako je, Erste banka je postala naš vlasnik pre deset godina i od tada se značajno povećala sinergija u nastupu na tržištu i prema klijentima. Ovo je, bez ikakve sumnje, bila jedna od ključnih prekretnica u razvoju S-Leasinga, kada smo povezivanjem lizinga sa bankom po svim važnim funkcijama obezbedili osnovu za dalji razvoj. Naime, ovaj model saradnje pokazao se kao jedan od najefikasnijih na tržištu jer obezbeđuje najbolju uslugu i podršku klijentima, dok sa druge strane podiže ukupnu efikasnost i banke i lizinga. Tržište lizinga kontinuirano raste već gotovo deceniju unazad, a činjenica da na jednom zahtevnom i konkurentnom tržištu kakvo je srpsko S-Leasing beleži najbrži rast bilansne sume govori mnogo o uspešnosti ovog poslovnog modela i razumevanju potreba klijenata.

U praksi, ovo znači da klijenti S-Leasinga i Erste banke mogu na jednom mestu da dobiju celokupnu lepezu finansijskih proizvoda, kao i savet naših eksperata o tome šta je najbolje za njih u datom trenutku. Zadovoljstvo naših zajedničkih klijenata nam je uvek prioritet i vodilja u svakodnevnom poslovanju. Posvećeno radimo sa našim klijentima i partnerima i sa optimizmom gledamo na naredne godine, stremeći ka poziciji „broj jedan“ među lizing kompanijama u Srbiji – ističe Bojan Vračević.

samo početak i biće naš imperativ i u narednom periodu.

Među ciljevima naše Grupe je da do 2030. godine prestanemo sa finansiranjem proizvodnje uglja i svih pratećih privrednih grana, kao i da do 2050. godine portfolio naše grupe bude ekološki neutralan. Prateći tehnološki razvoj, planiramo da implementiramo najnovija IT rešenja u naš svakodnevni rad kako bismo bili dostupni, pouzdani i uslužni. Želimo da osiguramo prosperitet naših klijenata putem održivih finansijskih



proizvoda, stavljajući akcenat na zelene predmete lizinga koji imaju minimalan uticaj na zagađenje životne sredine.

Šta će još biti fokus kompanije u narednom periodu?

- Lizing mora biti dostupniji našim budućim klijentima. Plan nam je da povećamo prisustvo, ali ne samo kroz širenje prodajnih mesta, već i kroz veću digitalizaciju naših prodajnih kanala i mogućnost klijenata da na još lakši i brži način dođu do željenog predmeta lizinga.

Sa tim ciljem smo, između ostalog, pokrenuli i mobilnu aplikaciju kako bismo odgovorili na potrebe klijenata i omogućili im lakšu i bržu komunikaciju u pogledu osnovnih informacija o njihovim lizing ugovorima. Jedina smo lizing kuća koja ima iOS i Android aplikaciju, tako da smo i na ovaj način potvrdili svoju lideršku poziciju u inovacijama i digitalizaciji poslovanja. U sledećoj godini planiramo i dodatne funkcionalnosti kojima ćemo aplikaciju učiniti još korisnijom i za naše klijente i za nas.

Zelena ekonomija će svakako biti jedan od naših fokusa u narednom periodu. Pratićemo naše klijente i isporučioce vozila u širenju prodaje električnih vozila. Takođe, ponudićemo atraktivne uslove finansiranja za razvoj mreže punjača, što će posledično dovesti i do povećanja prodaje električnih vozila. Potrudimo se da proaktivnim pristupom povećamo učešće predmeta lizinga iz segmenta obnovljive energije i tako povećamo finansijsko zdravlje naših klijenata.

 **MARKO ANDREJIĆ**



PRVI ZELEN I RUDNIK U SRBIJI I NA BALKANU

NAŠE DOSADAŠNJE INVESTICIJE U IZGRADNJU POSTROJENJA I KUPOVINU OPREME IZNOSE VIŠE OD 670 MILIONA DOLARA, A SA TROŠKOVIMA PROIZVODNJE ONE PREVAZILAZE 1,2 MILIJARDE DOLARA. U RUDNIKU ČUKARU PEKI DO SADA JE ULOŽENO VIŠE OD 80 MILIONA DOLARA U OBJEKTE KOJI SU U FUNKCIJI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE. KONCEPT ZELENOG RUDNIKA PODRAZUMEVA POSTIZANJE I PRESTIZANJE POSTOJEĆIH EKOLOŠKIH STANDARD A U RUDARSTVU I INDUSTRIJI U REPUBLIC I SRBIJI I EVROPSKOJ UNIJI

Kompanija Serbia Zijin Mining koja upravlja rudnikom bakra i zlata u Boru Čukaru Peki deo je svet-ske rudarske korporacije Zijin Mining Group. U Srbiji posluje od 2019. godine. Izgradnja infrastrukture, glavnih postrojenja i pratećih rudarskih objekata u gornjoj zoni rudnika Čukaru Peki trajala je manje od tri godine, a proizvodnja je počela u oktobru 2021. godine, kada je rudnik i zvanično pušten u rad. Za nepune dve godine rada našeg rudnika postignuti su zaista dobri rezultati, zahvaljujući najsavremenijim postrojenjima koja smo izgradili, najmodernijoj tehnologiji i posebno visokim svetskim standardima u oblasti zaštite životne sredine i bezbednosti i zdravlja na radu koje smo u ovom periodu implementirali. Jako smo posvećeni tome da upravo naš rudnik, iako najmlađi u Srbiji, postane začetnik jednog modernog visokotehnološkog rudarstva sa ekološkim načinima i metodama rada, ne samo u Srbiji, već i u Evropi i svetu.

Ovako početak rada i prve rezultate poslovanja kineskog investitora u Srbiji opisuje Jen Minghui (Yan Minghui), zamjenik generalnog direktora kompanije Serbia Zijin Mining Bor. U razgovoru za Biznis.rs on govori o dosadašnjim investicijama i planovima za naredni period, konceptu „zelenog rudnika“ i zaštiti životne sredine, kao i o odnosu kompanije prema društvenoj zajednici u kojoj posluje.

- Uspešno smo postavili osnove proizvodnog procesa koji zaštitu životne sredine stavlja u prvi plan, a shodno tehnološkom napretku u ovoj oblasti trudićemo se da uspostavljamo nove standarde, kako bi naši rezultati na svim poljima bili bolji i uspešnji.

Trenutno je kapacitet prerade rude u

našoj flotaciji 10.000 tona rude dnevno, ali je u planu povećanje prvo na 12.000, a zatim i na 15.000 tona dnevno. Povećanje proizvodnje i kapaciteta prerade omogućice veće prihode naše kompanije, ali i doprineti ulaganjima Serbia Zijin Mininga u društvenu zajednicu, što će doprineti boljem životu stanovništva. Danas sa sigurnošću možemo da kažemo da je ulaganje u rudnik Čukaru Peki, koji je za veoma kratko vreme uposlio više od 1.000 ljudi, bila ispravna odluka i da su rezultati više nego zadovoljavajući.

Koliko je Zijin Mining investirao u Srbiji do sada i koje su najznačajnije investicije? Kakvi su planovi za naredni period?

- Kada govorimo o eksploataciji rude, trenutno eksploataciju izvodimo u Gornjoj zoni 1 rudnika Čukaru Peki, a očekujemo da će krajem ove godine početi da radi i Gornja zona 2. Trenutno je u

procesu izrade planska i studijska dokumentacija za eksploataciju Donje zone koja bi trebalo da startuje u narednoj deceniji.

Posvećeni smo tome da kompanija Serbia Zijin Mining postane značajna kompanija za proizvodnju bakra i zlata u Srbiji i širom Evrope, pomažući Srbiji da postane drugi najveći proizvođač bakra u Evropi i kontinuirano doprinoseći razvoju srpske privrede i povećavajući udeo rudarstva u BDP-u Srbije.

Naše dosadašnje investicije u izgradnju postrojenja i kupovinu opreme iznose više od 670 miliona dolara, a sa troškovima proizvodnje one prevazilaze 1,2 milijarde dolara. U rudniku Čukaru Peki do sada je uloženo više od 80 miliona dolara u objekte koji su u funkciji zaštite životne sredine. Koncept zelenog rudnika podrazumeva postizanje i prestizanje postojećih ekoloških standarda u rudarstvu i industriji u Republici Srbiji i Evropskoj uniji. Postavljeni koncept nam je zvezda vodilja u svakodnevnom radu, od početnih istraživanja, preko eksploatacije do upravljanja otpadom.

Serbia Zijin Mining je važan privredni činilac u istočnoj Srbiji, pre svega u gradu Boru, i smatramo da je naša pomoć veoma značajna, kako društvenoj zajednici u kojoj poslujemo tako i državi Srbiji. Zato se trudimo da svoju društvenu odgovornost svakodnevno pokazujemo realizacijom brojnih projekata pomoći i razvoja društvene zajednice.

Šta tačno podrazumeva koncept zelenog rudnika i šta će on značiti za kompaniju, a šta za lokalno stanovništvo i zaštitu životne sredine?

- Poseban fokus stavili smo na monitoring vode, vazduha, zemljišta i buke i ponovnu upotrebu jalovine, postizanje

JEDINSTVEN SISTEM PRERADE NUSPROIZVODA

Koje su najznačajnije inovacije koje donosi zeleni rudnik?

- Osim inovacija koje sam već pomenao, posebno smo ponosni na naš jedinstveni sistem prerade nusproizvoda, kojim zapunjavamo eksploataciju polja u rudniku Čukaru Peki. Postupak se obavlja u postrojenju Pasta zasip, jedinstvenom u Srbiji, i na Balkanu. Ovom jedinstvenom metodom sprečena je degradacija zemljišta, ali i skladištenje otpadnog materijala na površini. Naš cilj je da Čukaru Peki rudnik posluži kao primer u Srbiji, Evropi, ali i celom svetu.



standarda – nula industrijskih otpadnih voda, nulto zagađenje vazduha i nulto zagađenje zemljišta. Držimo se principa „rekultivacije kroz ozelenjavanje i pošumljavanje“. Razvili smo i izgradili jedinstvena rudarska postrojenja, čija je primarna funkcija očuvanje i unapređenje životne sredine. Nemamo emisiju otpadnih voda, kao ni štetnih materija

u prirodu. Imamo izgrađeno postrojenje za prečišćavanje otpadnih voda i sva voda koja se prikupi od atmosferskih padavina ili kroz vodozahvat cirkuliše kroz rudnik, odnosno koristi se u našim tehnološkim procesima. Recirkulacijom vode smanjujemo opterećenje vodotokova u smislu uzimanja novih količina vode iz prirode. Što se tiče upravljanja

jalovinom, jako smo ponosni na naš BFS sistem, odnosno vraćanje dela jalovine kroz proces zapunjavanja otkopanih komora. Time postizemo dva efekta, smanjujemo potencijalni uticaj na sleganje terena i značajno smanjujemo količinu odloženog otpadnog materijala na površini. Rudnik Čukaru Peki je prvi u ovom delu Evrope koji koristi ovakav sistem.

Odlagališta rudničke i flotacijske jalovine su najsavremeniji rudarski objekti u Republici Srbiji, nivo zaštite je u skladu sa svim domaćim zakonima i direktivama EU. Flotacijski otpad je sve vreme ispod vode čime se sprečava njegovo raznošenje vazduhom. Podzemne vode su zaštićene preko ugradnje vodonepropusnih folija, geotekstila, drenažnih kanala, tako da nema nikakvog kontakta između otpada i životne sredine.

Ozelenjavanje i rekultivacija je jedan od najznačajnijih projekata koji sprovodimo, uložili smo značajna sredstva u

POTRAŽNJA ZA BAKROM RASTE

Kako ocenjujete trenutno stanje na globalnom tržištu zlata i bakra? Kakva su vam očekivanja i kako će dalja kretanja na svetskim tržištima uticati na vaše poslovanje?

- Ako posmatramo cenu bakra na svetskom tržištu, ona je u odnosu na prošlu godinu kada se na londonskoj berzi kretala oko 9.500 dolara, pala na sadašnjih 8.362,5 dolara po metričkoj toni, ali možemo reći da je ipak stabilna, jer tokom godine nije bilo velikih oscilacija. Što se potražnje tiče, ona, naravno, raste i shodno tome smatramo da rudarstvo kao grana industrije itekako ima perspektivu. Naš finalni proizvod je koncentrat bakra, a kupce imamo u Kanadi, Španiji, Bugarskoj, Koreji, Brazilu i Kini.



ozelenjavanje okoline rudnika. Pored estetskog uticaja, želja nam je da obezbedimo prijatniju radnu sredinu. Naš tim za rekultivaciju i ozelenjavanje se brine o površini od stotinak hektara. Ovakvim pristupom spajamo parkove i šume sa industrijskim aktivnostima i činimo životnu i radnu sredinu lepšom.

Što se tiče kvaliteta vazduha, mi nemamo topionicu, pa nema ni emisije štetnih gasova u vazduh. Kompletan transportni sistem za prevoz rude od izlaska iz rudnika do flotacije je zatvoren, tako da nema ni emisije prašine. Želimo da pokažemo da rudarstvo i ekologija mogu da idu zajedno. U poslednjih godinu dana rudnik je obogaćen novim parkovskim površinama, pustili smo u

rad i novu laboratoriju, administrativnu zgradu i glavni dispečerski centar. Izgrađena je i sportska sala koja je na raspolaganju zaposlenima i članovima njihovih porodica. U toku je izgradnja fudbalskog terena sa tribinama i atletskom stazom.

Kakvi su planovi za dalji razvoj Čukaru Peki rudnika?

- Naši planovi za razvoj Čukaru Peki rudnika ne odnose se samo na proširenje eksploatacije i povećanje proizvodnje. Težimo orijentisanju ka zelenoj energiji, odnosno OIE, gde planiramo investiciju u solarne elektrane, kao i proširenje zelenih površina. U budućnosti nas čeka izgradnja nekoliko solarnih elektrana koje će proizvoditi stuju iz energije sun-

ca za naše potrebe. Time ćemo smanjiti količinu CO₂ i krenuti putem karbonske neutralnosti naših proizvoda.

Takođe, želimo da formiramo zeleni prsten oko rudnika. Lepo uređene parkovske površine sa cvetnim lejama i stazama trebalo bi da pokriju 13,6 hektara zemljišta. Cilj nam je da napravimo industrijski park u kome možemo provoditi vreme.

Razvoj rudnika povezan je sa zajednicom u kojoj posluje i zbog toga poseban fokus stavljamo i na njen razvoj. U želji da poboljša opšte uslove života lokalnog stanovništva kompanija Serbia Zijin Mining pokrenula je brojne projekte od kojih bih posebno izdvojio izgradnju vodovodne infrastrukture u selu Metovnica, projekat „Bezbedan povratak kući“, kojim smo se obavezali da u trogodišnjem periodu održavamo puteve u ovom selu, ali i petogodišnji projekat „Za budućnost“, kojim obezbeđujemo udžbenike za učenike viših razreda osnovnih škola, kao i školske torbe za sve osnovce u Boru. Naravno, svesrdno pomažemo i sve druge oblasti, kulturu, sport.

Serbia Zijin Mining je jedan od najvećih izvoznika iz Srbije. U prvoj polovini 2023. godine, prema podacima Ministarstva finansija, izvoz je bio vredan 631,2 miliona evra. Kako se kretala vrednost izvoza prethodnih godina?

- Upravo zahvaljujući dizajnu, izgradnji i optimizaciji procesa visokog standarda, proizvodni rezultati rudnika postali su vidljivi za manje od godinu dana. Od prvog kvartala 2022. godine smo među najvećim izvoznici iz Srbije i vodeću poziciju držimo i danas. Rudnik Čukaru Peki će se u budućem periodu širiti i nadamo se da će, uz dosadašnja ulaganja u izgradnju i u proizvodni proces gornje zone rudnika, dodatne planirane investicije značajno doprineti razvoju naše kompanije.

U narednom periodu planirana je izgradnja donje zone rudnika, koja će se odvijati u tri faze. Kako bismo izgradili ovaj deo rudnika po najvišim standardima planirana su, takođe, ozbiljno velika ulaganja, tako da možemo slobodno reći da put razvoja našeg rudnika tek predstoji.

 MARKO ANDREJIĆ



POSLOVANJE DOMAĆIH PREDUZEĆA U 2022. GODINI

VELIKI GENERIŠU RAST DOBITI, DOK MALI ODOLEVAJU PRITISCIMA

STATISTIČKI POKAZATELJI POSLOVANJA DOMAĆIH PRIVREDNIH DRUŠTAVA U 2022. GODINI POKAZUJU DA JE NAFTNA INDUSTRIJA SRBIJE (NIS) IMALA UBEDLJIVO NAJBOLJE REZULTATE, DA VELIKA PREDUZEĆA – IAKO IH JE NAJMANJE – U OVOM TRENUTKU GURAJU SRPSKU EKONOMIJU, ALI I DA JE ZNAČAJNO PORASTAO NIVO NJIHOVE ZADUŽENOSTI. NIKO SA SIGURNOŠĆU NE MOŽE DA TVRDI KAKAV ĆE REZULTAT U IZVEŠTAJIMA ZA TEKUĆU GODINU PRIKAZATI MIKRO I MALA PREDUZEĆA, ALI JEDNO JE SIGURNO – NJIHOVA SPOSObNOST DA PRETVORE PRIHODE U DOBIT SLABI, I BIĆE DODATNO OPTEREĆENA SVAKIM NOVIM NAMETOM

Prema zvaničnim podacima Agencije za privredne registre (APR), za prošlu godinu obrađeno je 108.856 finansijskih izveštaja privrednih društava, i 116.551 izveštaj preduzetnika. Njihov broj nije se bitnije menjao u odnosu na godinu dana ranije, što može predstavljati dobar znak u periodu pojačanih geopolitičkih tenzija i ekonomskih pritisaka koji se i te kako osećaju na lokalnom tržištu.

Ukupni poslovni prihodi svih preduzeća u zemlji iznosili su 17.285.581.287.000 dinara (oko 147 milijardi evra), uz godišnji rast od 19,3 odsto nominalno. Međutim, efekat povišene inflacije, koja je prema Narodnoj banci Srbije iznosila 15,1 odsto u decembru, umnogome su poništili ovaj naizgled jako dobar rezultat. Rashodi su pak rasli sporije od prihoda, 18,9 procenata, na ukupno 16.143.910.207.000 dinara (oko 137 mi-

lijadi evra). U Beogradskom regionu poslovalo je čak 50.544 kompanija, što predstavlja 46,3 odsto od ukupnog broja i samo potkrepljuje ranija upozorenja o preteranoj koncentraciji ekonomije u glavnom gradu.

Koje su najpozitivnije promene u odnosu na 2021. godinu? Povećan je ukupan broj stalno zaposlenih, za 5.375 na ukupno 1.281.412 radnika u privrednim društvima na nivou cele zemlje. Pored toga, ona su, sveukupno gledano, ostvarila pozitivan neto rezultat u iznosu od 864,2 milijarde dinara, što je za 26,3 odsto bolji rezultat od prošlogodišnjeg. To je oko 7,37 milijardi evra dobiti na kraju prošle godine (po kursu na dan 31.12.2022. godine) za sva domaća preduzeća, uz uvećanje od 26,3 odsto međugodišnje – znatno iznad inflacije. Ukupna aktiva svih domaćih preduzeća dosegla je 21.343.651.384.000 dinara

i bila je za 10,6 odsto uvećana u odnosu na 2021. godinu, objavio je APR.

Udeo prema veličini preduzeća potvrđuje višegodišnju „istinu” da velikih kompanija ima najmanje, ali da one svojim rezultatima najviše doprinose ukupnim rezultatima srpske privrede. Prošle godine u Srbiji poslovalo je ukupno 528 velikih preduzeća. S druge strane, najotpornija na velike spoljne pritiske prethodnih nekoliko godina zapravo su bila preduzeća srednje veličine – tačnije, njih 2.092. Malih preduzeća bilo je 13.172, a mikro preduzeća 93.064.

Mikro i mala preduzeća po broju obuhvataju približno 98 odsto svih privrednih društava registrovanih u Srbiji. Pa opet, ovi privredni subjekti u ukupnom neto rezultatu doprinose tek nešto ispod 25 odsto, pokazuju podaci iz „Godišnjeg izveštaja o poslovanju privrede” kojeg je objavio APR. U razvijenim ekonomija-

ma, dakako, ovaj procenat je daleko veći, ali kod nas, nažalost, pokazuje da mala i mikro preduzeća najviše trpe pritiske – kako spoljne u vidu inflacije, teškoća u nabavi i naplati, tako i unutrašnja u vidu prevelikih poreskih opterećenja. Firme ove veličine u Srbiji teže pretvaraju svoje prihode u dobit, odnosno pozitivan neto rezultat.

Nasuprot njima, velika preduzeća, njih 528, generisalo je gotovo polovinu dobiti celokupne privrede.

Uprkos ostvarenim prihodima i dobiti, jedan podatak kviri sliku uspešnosti velikih preduzeća. Naime, ona su u poslednje tri godine zbirno znatno uvećale svoju zaduženost, do dramatičnih visina. Sa nivoa od oko 7,5 hiljada milijardi dinara ukupna zaduženost je posebno tokom 2022. godine skočila i premašila magičnu granicu od 10.000 milijardi dinara. Reč je o nešto više od 85 milijardi

evra, što je zastrašujući iznos, sve i ukoliko velika većina pravnih subjekata ove veličine pokazuje sposobnost za pravovremeno ispunjenje svojih obaveza.

NIS neprikosnoven

Apsolutni šampion po ukupnim prihodima i rezultatima poslovanja u 2022. godini bila je Naftna industrija Srbije. Prema podacima kojima raspolaže bonitetna kuća CompanyWall, NIS je u odnosu na 2021. postigao 77 odsto veće prihode, na 506,69 milijardi dinara, i čak 304 odsto uvećanu neto dobit, sa 93,4 milijarde dinara. Zbog mogućnosti da nabavlja jeftiniju rusku naftu u trenucima evropske i lokalne energetske krize i pojačane tražnje za energentima, NIS je na kraju zabeležio rekordnu godinu, a EBITDA kompanije skočila je 1,6 puta.

Lista 20 najuspešnijih velikih predu-

zeća po rezultatima poslovanja u 2022. godini koju je za naše potrebe izradio CompanyWall pokazuje leadersko pozicioniranje energetsko-rudarskih kompanija, dok je na spisku prisutno čak pet banaka. Tu su još i trgovci, proizvođači duvana, pića i guma, jedan lanac kladionica, te, možda, iznenađujuće u odnosu na prethodne godine – samo jedno građevinsko preduzeće.

Broj velikih preduzeća je za godinu dana uvećan za 17,9 odsto prema kriterijumima Zakona o računovodstvu.

Sektor nekretnina najuspešniji među srednjim preduzećima

Kada se posmatra naša lista 20 najuspešnijih srednjih kompanija po krajnjem rezultatu za 2022. godinu, jedna stvar odmah je uočljiva – najbrojniji su predstavnici delatnosti koji se bave

Najuspešnija velika preduzeća u Srbiji po rezultatu poslovanja u 2022. godini

	IME KOMPANIJE	DELATNOST	UKUPNI PRIHODI	REZULTAT POSLOVANJA	BROJ ZAPOSLENIH
1	NIS A.D. NOVI SAD	Eksplatacija sirove nafte	506.695.535.000	110.936.796.000	4.949
2	Serbia Zijin Mining d.o.o.	Eksplatacija ruda ostalih crnih, obojenih, plemenitih i drugih metala	122.065.244.000	76.617.220.000	846
3	SERBIA ZIJIN COPPER DOO	Eksplatacija ruda ostalih crnih, obojenih, plemenitih i drugih metala	113.436.024.000	38.107.873.000	5.945
4	Telekom Srbija a.d., Beograd	Kablovske telekomunikacije	125.376.023.000	15.752.584.000	7.980
5	NLB Komercijalna banka	Ostalo monetarno posredovanje	23.668.940.000	13.486.427.000	2.576
6	SCM POWER d.o.o. Beograd	Trgovina električnom energijom	19.390.841.000	12.917.876.000	2
7	RAIFFEISEN BANKA	Ostalo monetarno posredovanje	21.716.100.000	10.779.877.000	1.519
8	BECHTEL ENKA UK LIMITED OGRANAK	Izgradnja puteva i autoputeva	44.418.252.000	10.569.022.000	2.342
9	Yettel d.o.o.	Bežične telekomunikacije	57.356.603.000	10.073.125.000	1.680
10	OTP banka Srbija	Ostalo monetarno posredovanje	26.575.119.000	9.870.064.000	2.717
11	BANCA INTESA AD BEOGRAD	Ostalo monetarno posredovanje	33.907.250.000	9.670.145.000	3.074
12	EMS AD Beograd	Prenos električne energije	58.947.949.000	9.602.178.000	1.391
13	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	Proizvodnja osvežavajućih pića, mineralne vode i ostale flaširane vode	50.223.410.000	8.967.819.000	955
14	TIGAR TYRES DOO	Proizvodnja guma za vozila, protektiranje guma za vozila	135.090.190.000	8.944.182.000	3.595
15	Beograd na vodi d.o.o.	Razrada građevinskih projekata	32.033.219.000	8.212.029.000	90
16	A1 SRBIJA	Kablovske telekomunikacije	42.935.368.000	8.178.144.000	1.628
17	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	Trgovina na malo u nespecijalizovanim prodavnicama, pretežno hranom, pićima i duvanom	137.579.465.000	7.917.395.000	11.426
18	Philip Morris Operations	Proizvodnja duvanskih proizvoda	29.355.994.000	7.376.047.000	606
19	MOZZART DOO BEOGRAD (PALILULA)	Kockanje i klađenje	21.730.712.000	7.303.394.000	2.757
20	UNICREDIT BANK SRBIJA A.D. BEOGRAD	Ostalo monetarno posredovanje	19.717.958.000	6.965.799.000	1.344

Izvor: CompanyWall, svi iznosi su u dinarima

**Najuspešnija srednja preduzeća u Srbiji po rezultatu poslovanja u 2022. godini**

	IME KOMPANIJE	DELATNOST	UKUPNI PRIHODI	REZULTAT POSLOVANJA	BROJ ZAPOSLENIH
1	MK GROUP DOO BEOGRAD	Delatnost holding kompanija	12.606.215.000	9.992.531.000	57
2	JUGOALAT-JAL AD NOVI SAD - U STEČAJU	Proizvodnja alata	3.333.754.000	3.288.490.000	0
3	CTP LAMBDA	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	2.641.630.000	2.472.054.000	0
4	MANEKS DOO NOVI SAD	Nespecijalizovana trgovina na veliko	4.070.935.000	2.052.947.000	12
5	K M MONT DOO VRBAS	Proizvodnja metalnih konstrukcija i delova konstrukcija	3.728.744.000	2.018.620.000	172
6	WEBG DOO BEOGRAD	Proizvodnja električne energije	5.913.697.000	1.923.459.000	10
7	DM INVEST DOO SMEDEREVSKA PALANKA	Izgradnja cevovoda	3.730.707.000	1.754.599.000	145
8	NEPI Real Estate Project One d.o.o. Novi Sad	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	3.142.591.000	1.749.093.000	0
9	UŠĆE SHOPPING CENTER	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	3.595.255.000	1.671.074.000	0
10	NBG GALENS INVEST DOO BEOGRAD-NOVI BEOGRAD	Izgradnja stambenih i nestambenih zgrada	2.759.182.000	1.540.254.000	7
11	KNOWIT DOO BEOGRAD-STARI GRAD	Konsultantske delatnosti u oblasti informacione tehnologije	3.297.028.000	1.514.019.000	27
12	CTP SIGMA	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	1.993.926.000	1.488.081.000	0
13	INOBAČKA DOO NOVI SAD	Izgradnja stambenih i nestambenih zgrada	4.306.327.000	1.469.484.000	112
14	KONVAR DOO BEOGRAD	Izgradnja cevovoda	4.495.656.000	1.352.961.000	173
15	Kalemegdan development doo Beograd	Izgradnja stambenih i nestambenih zgrada	3.686.326.000	1.300.819.000	5
16	PHIACADEMY DOO	Ostalo obrazovanje	2.108.748.000	1.266.023.000	79
17	GI CPL DOO	Istraživanje i razvoj u ostalim prirodnim i tehničko-tehnološkim naukama	2.060.394.000	1.238.978.000	187
18	RATEL	Uređenje poslovanja i doprinos uspešnijem poslovanju u oblasti ekonomije	2.271.410.000	1.236.857.000	151
19	PUBLIK DOO VALJEVO	Ostalo štampanje	4.670.561.000	1.234.751.000	160
20	EAST DIAGNOSTICS DOO BEOGRAD	Nespecijalizovana trgovina na veliko	4.540.473.000	1.203.170.000	21

Izvor: CompanyWall, svi iznosi su u dinarima

izgradnjom i iznajmljivanjem nekretnina, a ukoliko se njima dodaju i dve firme iz oblasti polaganja cevovoda kao građevinske industrije u širem smislu, jasno je da je ona generisala najveću dobit kod pravnih subjekata ove veličine. Takav trend bi se nastavio i kada bi se rangiranje nastavilo izvan dvadesete pozicije.

No, kada je reč o kreatorima najvećih prihoda među preduzećima ove veličine, krajnja slika bila bi nešto drugačija jer bi se u samom vrhu našli najpre trgovci gorivom, automobilima i žitaricama.

I srednja preduzeća postala su brojnija iz godine u godinu, te ih je za 9,9 procenata više, sa 1.903 na 2.092.

Mala preduzeća najraznovrsnija

Mala privredna društva uvećala su svoj broj za 7,3 odsto za godinu dana, na ukupno 13.172. Delatnosti kojima se bave „najšarenije” su, upoređeno sa velikim i srednjim preduzećima, što se vidi i na listi 20 najuspešnijih. Kao i u slučaju srednjih preduzeća, ipak, postoji razlika

Najuspešnija mala preduzeća u Srbiji po rezultatu poslovanja u 2022. godini

	IME KOMPANIJE	DELATNOST	UKUPNI PRIHODI	REZULTAT POSLOVANJA	BROJ ZAPOSLENIH
1	CTP RHO	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	1.197.495.000	780.152.000	0
2	LA MAISON	Izgradnja stambenih i nestambenih zgrada	870.467.000	757.104.000	0
3	AIR FRANCE OGRANAK BEOGRAD	Ostale uslužne aktivnosti podrške poslovanju	737.699.000	705.008.000	1
4	DMS GRUPA	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	922.440.000	697.539.000	7
5	NEO PROPERTIES DOO BEOGRAD	Razrada građevinskih projekata	730.945.000	650.988.000	0
6	NAPRED PROJEKT 52 DOO BEOGRAD	Kupovina i prodaja vlastitih nekretnina	925.294.000	645.166.000	0
7	CENTROPROM AD BEOGRAD	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	640.383.000	636.245.000	0
8	OGRANAK STRANOG PRIVREDNOG DRUŠTVA KLM ROYAL DUTCH AIRLINES BEOGRAD	Vazdušni prevoz putnika	616.547.000	614.248.000	0
9	MD INŽENJERING SU DOO SUBOTICA	Izgradnja stambenih i nestambenih zgrada	862.909.000	592.048.000	3
10	OPEN MIND DOO BEOGRAD	Delatnost reklamnih agencija	651.617.000	571.417.000	3
11	KOEFIK DOO BEOGRAD	Nespecijalizovana trgovina na veliko	736.975.000	562.325.000	14
12	TREĆA PETOLETKA DOO, BEOGRAD (STARI GRAD)	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	694.889.000	555.253.000	13
13	MONA DOO BEOGRAD	Proizvodnja putnih i ručnih torbi i sl., saračkih proizvoda i kaiševa	704.013.000	552.468.000	47
14	CTP DELTA	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	629.937.000	544.952.000	0
15	ALBA DOO NIŠ	Proizvodnja žičanih proizvoda, lanaca i opruga	1.626.547.000	503.031.000	19
16	CITY MEDIA PARK d.o.o. Beograd	Izgradnja stambenih i nestambenih zgrada	653.405.000	501.690.000	1
17	EVRIAM DOO	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	1.261.903.000	499.150.000	1
18	KOMPRESOR SERVIS REMONT I PROMET d.o.o. BEOGRAD	Trgovina automobilima i lakim motornim vozilima	680.729.000	489.913.000	40
19	VINARIJA ZVONKO BOGDAN DOO PALIĆ	Gajenje grožđa	802.911.000	481.416.000	48
20	GP SEVEN D.O.O. BEOGRAD	Iznajmljivanje vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanje njima	1.019.273.000	471.388.000	0

Izvor: CompanyWall, svi iznosi su u dinarima

između onih koja postižu najveće prihode i onih sa najboljim krajnjim rezultatom poslovanja. Prihodima opet mogu da se pohvale mahom trgovci, dok veću profitabilnost pokazuju firme iz sektora nekretnina i građevine. Razloge za to treba tražiti u većim troškovima nabavke, pa često i u potraživanjima kod trgovaca.

Posmatrano po promenama u ukupnom broju preduzeća, samo mikro firme beleže procentualni pad, za dva odsto, ali je njihov broj, logično, i najveći. U Srbiji je za 2022. godinu 93.064 mikro privrednih društava predalo finansijske izveštaje, a prema podacima APR-a među njima je došlo i do pada zaposlenosti od pet procenata.

 MARKO MILADINOVIĆ

KLASIFIKACIJE VELIČINA PRAVNIH LICA PREMA ZAKONU O RAČUNOVODSTVU

Prama važećem Zakonu o računovodstvu, u mala preduzeća spadaju pravna lica koja zadovoljavaju dve od tri propisane granične vrednosti – da imaju do 50 zaposlenih, do osam miliona evra poslovnih prihoda u dinarskoj protivvrednosti, ili da im vrednost ukupne aktive na datum bilansa ne prelazi četiri miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

U srednja pravna lica razvrstavaju se ona pravna lica i preduzetnici koji na datum bilansa prelaze ove granične vrednosti, ali, takođe, ispunjavaju dva od tri sledeća kriterijuma – da imaju do 250 stalno zaposlenih radnika, ostvaruju poslovne prihode do 40 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti, ili im vrednost ukupne aktive na datum bilansa ne prelazi 20 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

Nasuprot njima, u velika pravna lica spadaju ona preduzeća koja prelaze makar dve od tri gornje granične vrednosti propisane za srednja preduzeća, dakle da imaju iznad 250 zaposlenih, prihode iznad 40 miliona evra ili vrednost aktive iznad 20 miliona evra na datum bilansa.



ЈАВНО
КОМУНАЛНО
ПРЕДУЗЕЋЕ
КРУШЕВАЦ

ЧИСТОЋА ЗЕЛЕНИЛО ПОГРЕБНЕ УСЛУГЕ
ЗООХИГИЈЕНА РЕЦИКЛАЖА
ЈАВНА РАСВЕТА ОДРЖАВАЊЕ МОБИЛИЈАРА
СРП "ОСРЕДАК"

Николе Чоловића 2 37000 Крушевац
037 423 026
www.jkpkruisevac.co.rs



ЈКП "ТОПЛАНА-ШАБАЦ"

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

ТОПЛИФИКАЦИЈА
ГАСИФИКАЦИЈА



VREDNOST KOMPA NIJE APPLE JE NA NOVIM REKORDIMA – KUDA DALJE?



**Vladan
Pavlović**
Ilirika

Septembar je mesec kada se mladi ljudi u potpunosti vraćaju školi, a za investitore koji pažljivo prate tehnološki sektor septembar je najznačajniji mesec, jer tada Apple (AAPL) obično predstavlja nove modele telefona iPhone. Kompanija je domaćin događaja 12. septembra u Stiv Džobs teatru u kampusu Apple Park u Kupertinu, u Kaliforniji. Apple tada predstavlja 6,1-inčnu verziju telefona iPhone 15 i Pro, zajedno sa 6,7-inčnim telefonom iPhone 15 Plus i računarom Pro Mac. Očekuje se da će iPhone 15 Pro koštati 1.099 dolara, dok bi iPhone 15 Pro Mac mogao početi od 1.199 dolara.

Uprkos visokoj inflaciji, koja utiče na navike potrošača, prodaja marke iPhone je ostala dobra, što je dovelo kompaniju do njene trenutne tržišne kapitalizacije od 2,9 biliona dolara i to je čini najvećom javnom kompanijom na svetu. Model iPhone 14 kompanije Apple bio je najprodavaniji pametni telefon u prvoj polovini godine, sa 26,5 miliona jedinica za Pro Mac i 21 milion za Pro model. Pojedini analitičari veruju da će Apple prodati, možda, i 250 miliona pametnih telefona 2024. godine, nadmašivši Samsung, koji je smanjio svoje prognoze za ovu godinu na 220 miliona.

Ovaj nivo isporuka nesumnjivo ima dugoročni pozitivan uticaj na poslovanje. Naime, nije reč samo o pukoj prodaji mobilnih uređaja, već kasnije i mnoštva usluga koje generišu stalne mesečne prihode od svakog korisnika. Apple TV+, Apple Music i Apple Arcade su samo neke od ponuda. Ipak, postoje i određeni rizici čija materijalizacija bi mogla krucijalno da utiče na to u kom smeru će se kretati cena akcija kompanije Apple, sa sadašnjih rekordnih nivoa.

Proizvodi ove kompanije, kao njihove usluge prodaju se individualnim potrošačima i svaka slabost u makroekonomskom okruženju mogla bi smanjiti potražnju. Kompanija ostvaruje više od 50 odsto svog prihoda prodajom pametnih telefona iPhone, što u velikoj meri zavisi od nadogradnji koje ima određeni model. Produženje ciklusa zamene ranijih modela zbog makroekonomskih trendova, poboljšane izdržljivosti ili slabe inovacije na modelima moglo bi negativno uticati na potražnju. Dobavljači kompanije Apple su globalno prisutni, ali većina finalne montaže se odvija u Kini. Povećana geopolitička napetost može dovesti do poremećaja globalne trgovine, uključujući i carine. Iako Apple ima snažnu mrežu lanca snabdevanja, može se desiti da zavisi od jednog ili nekoliko ključnih dobavljača za jedinstvene delove ili delove koje je teško proizvesti. Apple je u branši najveća kompanija, ali nije tržišni lider u svakom segmentu. Na primer, u video-strimingu suočava se sa nekoliko velikih konkurenata koji ulažu više od njega.

Ipak, uprkos ovim rizicima očita je jaka lojalnost prema Apple brendu, i to globalno, o čemu svedoči njegova ogromna baza od više od milijardu korisnika telefona iPhone. Ovo bi trebalo da pomogne kontinuirani rast prihoda, dok kompanija proširuje svoju ponudu usluga. To bi trebalo da bude dovoljno da investitori ostanu smireni kada je u pitanju ovo ime, čak i u slučaju potencijalnog usporavanja rasta prihoda. Trenutna kapitalizacija kompanije je tek malo ispod nedavnog rekorda svih vremena na tri trilion dolara – da li će se vrednost kompanije i dalje uvećavati zavisi od toga da li i u kojoj meri će se materijalizovati scenario gore pomenutih rizika.

Leka-Color

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

BOJE I LAKOVI MATERIJAL ZA ZAVRŠNE GRAĐEVINSKE RADOVE



MAYEKAWA SRB

Šalinačka bb
11300 Smederevo
026 4 150 151
z.andrejevic@mayekawa.eu
www.mayekawa.rs



PROIZVODNJA RASHLADNIH KOMPRESORA

SEC U DUBOKOM OFSAJDU



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Trudim se da ne ponavljam teme, ali američka Komisija za hartije od vrednosti (SEC) je zaista obeležila leto za nama i time zaslužila da ostane u žiži kripto javnosti. Slučaj Gerija Genslera (prvog čoveka SEC-a) najbolje pokazuje blagodeti „državnog posla” – nije bitno koliko loše radiš dokle god si politički podoban. Iako postoje inicijative za njegovu smenu, gospodin Gensler trenutno lepo profitira od pat pozicije u kojoj se nalaze Republikanci i Demokrate. Teško je izgurati bilo šta, pa i njegovu smenu, jer nijedna od dve dominantne političke grupacije nema sve poluge vlasti.

Bilo je ovo prilično vrelo leto za njega, i to ne zbog globalnog zagrevanja. Sredinom jula okončan je višegodišnji sudski spor između SEC-a i kompanije Ripple koja stoji iza kriptovalute XRP. Iako nijedna strana nije ostvarila potpunu pobjedu, deluje da više razloga za zadovoljstvo ima Ripple. Naime, Gensler je jednom prilikom izjavio da se sve osim bitcoina treba smatrati hartijama od vrednosti i to zapravo i jeste bio argument za mnoge tužbe koje je SEC podneo protiv kripto kompanija. Međutim, iako je sudija doneo odluku da se deo ukupne količine kriptovalute XRP jeste prodavao kao hartija od vrednosti, zaključio je da XRP, ipak, sam po sebi nije hartija od vrednosti.

Odluka je bitna jer iz nje proizilazi da se trgovanje kriptovalutom XRP na kripto berzama ne smatra trgovanjem hartijama od vrednosti, a upravo za to SEC tereti kripto berze – neovlašćeno trgovanje hartijama od vrednosti. Tržište je odlično odreagovalo na ovu presudu, cena kriptovalute XRP je za svega nekoliko sati skočila oko 30 odsto, a optimizam se prelio i na ostatak

tržišta. Najviše su porasle baš one kriptovalute koje najviše liče na XRP, ali i ostale su profitirale.

Ove godine „slavimo” deset godina otkad je SEC-u podnet prvi zahtev za bitcoin ETF, ali nema tu mnogo razloga za slavlje. Dok u raznim drugim državama već uveliko postoje ETF bitcoini, SEC se i dalje bavi ovom problematikom metodom guranja glave u pesak. S jedne strane, uporno odbijaju ili odlažu rešenja svih pristiglih zahteva za bitcoin ETF, a sa druge strane uporno ne postavljaju regulatorni okvir koji bi sledile sve kompanije koje žele legalno da se bave kriptovalutama u SAD.

Jednoj od tih kompanija je dosadilo, pa je odlučila da tuži SEC zbog navodno protivzakonitog odbijanja zahteva za odobrenjem ETF bitcoina. U pitanju je Grayscale, najveći kripto aset menadžer na svetu. Dok u slučaju protiv kriptovalute Ripple SEC, ipak, može da nađe i razloge za zadovoljstvo, slučaj protiv kompanije Grayscale ne može da se posmatra nikako drugačije nego kao debakl SEC-a. Krajem avgusta sud im je naložio da ponovo razmotre zahtev za bitcoin ETF koji su prethodno odbili. Ovo, naravno, ne znači automatski da će zahtev biti odobren, ali izgleda da se Gensleru ozbiljno smanjuje manevarski prostor i da je odobravanje ovog ili nekog drugog ETF bitcoina samo pitanje vremena.

Mnogi već upozoravaju na to da Amerika previše okleva i odugovlači, dok neke druge jurisdikcije to koriste i pozicioniraju se kao optimalne lokacije za kripto industriju. Uz sve prisutniji i rastući strah od globalne „dedolarizacije”, poslednje što im treba je da se finansijska infrastruktura budućnosti gradi negde drugde, daleko od njih.



MESSER
Gases for Life

INDUSTRIJSKI GASOVI
MEDICINSKI GASOVI

SPECIJALNI GASOVI
RASHLADNI FLUIDI

GASOVI ZA SEČENJE I ZAVARIVANJE
GASOVI ZA PREHRAMBENU INDUSTRIJU

BALON GAS
SUVI LED

Banjički put 62 11090 Beograd, Rakovica 0800 300 800 011 35 37 200 postoffice@messer.rs www.messer.rs



Despota Stefana Lazarevića 63
22330 Nova Pazova
063/1020371
nikolann78@gmail.com

 **GAS SERVICE 022**

**ISPITIVANJE, SERVIS
I ODRŽAVANJE GASNIH
SISTEMA I OPREME**

VELIKE MOGUĆNOSTI ZA PRIMENU GENERATIVNE AI U E-COMMERCU



**Novak
Guslov**

marketing
specijalista dm
Drogerie Markt

Svi koristimo digitron kada treba da izvedemo bilo koju vrstu računске operacije – od najjednostavnijih do malo kompleksnijih. Niko od nas nije sentimentalni prema vremenu kada nisu postojali digitroni i kada se to radilo „pešice“. Ali, zamislimo budućnost u kojoj učenici srednjih i osnovnih škola više ne pišu, već samo koriguju ono što im ChatGPT izbaci. Ako smo ravnodušni prema tome što smo tehnologiji dali da računa i pamti brojeve telefona umesto nas, da li ćemo, isto tako, biti ravnodušni i kada joj budemo dali da piše umesto nas? Da li će svi ti učenici koji su imali vrlo slabo iskustvo pisanja tekstova u budućnosti biti nesposobni da sami generišu tekstualni sadržaj? Da li će oni biti puki editori, čiji će kreativni impuls biti minimalan? Kopi editori umesto kopirajtera? I gde je kraj tom autorsovanju ljudskih mogućnosti tehnologiji?

Ovo spekulativno lamentiranje nad mogućim posledicama nove tehnologije nije tema ovog teksta, ali jeste dobar uvod u ono što sledi – moguće primene generativne veštačke inteligencije u e-commerce. Prva logična primena, koju je isprobala većina nas koja je koristila ChatGPT, jeste generisanje teksta. Često zaboravljamo koliko se toga u e-commerce zasniva na tekstu: opis proizvoda na stranici proizvoda, tekst oglasa, pismena komunikacija između korisničke podrške i kupaca, pisanje i optimizovanje tekstova za pretragu... Sve što ima bilo kakve veze s tekstom u e-commerce, sigurno će doživeti transformaciju onda kada četbotovi budu integrisani u svakodnevne radne procese.

Inovacija je uvek brža od zakonske regulative,

ali treba očekivati da će u budućnosti AI tekstovi biti nekako obeleženi i da će biti naznačeno da je određeni sadržaj generisan od strane veštačke inteligencije. Ja kao korisnik voleo bih da znam da li je tekst koji nameravam da pročitam napisao čovek ili AI. Nadam se da nisam jedini. Ako se (iako vrlo neupadljivo) plaćeni oglasi u Google pretrazi ističu, zašto se ne bi istakao i AI sadržaj?

Generisanje slika pomoću alata kao što su Midjourney i DALL-E (potonji je u vlasništvu iste kompanije koja je stvorila ChatGPT) i generisanje video-sadržaja (softveri kao što su Synthesia ili Heygen), takođe, će vrlo brzo naći konkretnu primenu u e-commerce. Svi znamo koliko je rich content na stranicama proizvoda bitan. Zahvaljujući njemu korisnici se duže zadržavaju na stranicama, dobijaju dodatne informacije o proizvodima (koje nekada ni u stacionarnoj trgovini ne mogu da dobiju) i sve to posledično utiče na procenat konverzije obavljenih kupovina i korisničko iskustvo zbog kojeg se kupci vraćaju online prodavnicama.

Osim ovih primena, koje su fokusirane na generisanje tekstova i slika, postoje i druga polja primene, i većina njih ide u smeru (hiper)personalizacije. Ali, da zaključimo: generativna veštačka inteligencija pruža veliki broj mogućnosti i većina e-commerce kompanija verovatno će gledati da je na neki način integriše u svoje radne procese. Nadajmo se samo da u tom procesu ljudi neće postati podređeni tehnologiji, već njeni emancipovani korisnici. I upravo to balansiranje između ljudske i veštačke inteligencije, između ljudske kreativnosti i zavodljive lakoće četbotova, predstavljaće izazov s kojim će sve kompanije u budućnosti morati da se bore.

AKTUARI KAO OSLOMAC SVAKE OSIGURAVAJUĆE KUĆE

OČEKUJE SE RAST UČEŠĆA PREMIJE OSIGURANJA U BDP-U I DALJA DIGITALIZACIJA USLUGE

PARALELNO SA RAZVOJEM PONUDE, SVE VEĆI ZAHTEVI REGULATIVE, ALI I INTERNIH POTREBA UNUTAR DRUŠTAVA, DOPRINELI SU DA SE JAVLJA POTRAŽNJA ZA AKTUARSKIM KADROM. UMETO DA JEDAN AKTUAR OBAVLJA OVU FUNKCIJU U VIŠE DRUŠTAVA ISTOVREMENO, DANAS SMO U SITUACIJI DA U GOTOVO SVAKOM DRUŠTVU ZA OSIGURANJE IMAMO VIŠE OVLAŠĆENIH AKTUARA. TRENUTNI BROJ SVAKAKO NIJE DOVOLJAN I KONAČAN

Nije zanemarljiv broj ljudi, čak i u svetu biznisa, koji nisu čuli za aktuarstvo i ne znaju da je ovo retko zanimanje, za koje su potrebne mnoge veštine, ključno za organizaciju i rad svake osiguravajuće kuće. Takođe, aktuari se sve češće mogu sresti i u bankama, revizorskim kućama i IT kompanijama. O tome kako izgleda aktuarska profesija i kojim se vrstama poslova bavi ovlašćeni aktuar Biznis.rs je razgovarao sa Milom Markovićem, direktorom Sektora za aktuarstvo i članom Izvršnog odbora kompanije Dunav osiguranje.

Prema rečima Markovića, ovlašćeni aktuari dominantno rade na različitim pozicijama u društvima za osiguranje, dok je jedna rastuća grupa angažovana u IT kompanijama koje razvijaju aktuarske softvere i/ili pružaju konsultantske usluge osiguravačima. Manji broj aktuara angažovan je u revizorskim kućama, sa zadatkom obavljanja revizije aktuarskih pozicija u finansijskim izveštajima.

- Što se tiče poslova kojima se bave ovlašćeni aktuari, mogu se podeliti na tri grupe: poslovi usmereni na obračun premije osiguranja i obezbeđenje njene dovoljnosti, poslovi obračuna tehničkih rezervi i drugih aktuarskih kategorija, i poslovi upravljanja rizikom, kao segment u kome aktuarska profesija u poslednjoj dekadi beleži najveće prodore – objašnjava naš sagovornik.

U delu obračuna premije osiguranja, što spada u red tradicionalnih aktuarskih poslova, zadatak ovlašćenog aktuara je da obračuna premiju za proizvode osi-

guranja, koja će biti dovoljna za pokriće svih obaveza iz ugovora, odnosno da obezbedi da se iz prikupljene premije mogu platiti štete, preventiva, troškovi sprovođenja osiguranja i obezbediti deo za profit. U uslovima oštre konkurencije na tržištu, ograničenih budžeta, skupih kanala prodaje i rastućih šteta ovo predstavlja izuzetno složen zadatak. Da bi došli do adekvatne premije, aktuari koriste različite modele i tehnike, značajno se oslanjajući i na iskustvenu komponentu.

U poslu osiguranja važi pravilo, koje posredno sledi iz Direktive o distribuciji osiguranja, a koga slede i aktuari prilikom kreiranja proizvoda osiguranja i pripadajuće premije, da proizvod osiguranja sa ekstremnim rezultatom ne ispunjava svoju funkciju. Tako pored proizvoda osiguranja koji generiše ekstremno loš rezultat i kao takav je neodrživ, ni proizvod sa izuzetno dobrim rezultatom nije dugo-ročno postojan, budući da ne ispunjava na optimalan način interese korisnika usluga osiguranja u širem smislu. Dakle, kada se javimo na šalter osiguranja ili kontaktiramo agenta, ponuda premije osiguranja koju ćemo dobiti rezultat je složenih i višestrukih analiza koje obavljaju profesionalci unutar društava za osiguranje koji se ne eksponiraju prema osiguranicima.

Druga grupa poslova, koja se odnosi na obračun tehničkih rezervi, svoj procvat je doživela u 21. veku. Kao što sama reč „rezerve” upućuje, one služe da obezbede da se deo premije zadrži za pokriće već nastalih ili budućih šteta po postoje-

ćim ugovorima osiguranja. Samim tim, formiranje rezervi na potrebnom i dovoljnom nivou omogućava da se iskaže realan rezultat poslovanja. Postavljanje tehničkih rezervi na adekvatan nivo pruža sigurnost osiguranicima, korisnicima usluga i trećim oštećenim licima da će njihova prava biti u potpunosti i ažurno ispunjena.

- Iz navedenog razloga i zakonska regulativa koja se bavi regulacijom delatnosti osiguranja kontinuirano se kreće u pravcu unapređenja metoda obračuna tehničkih rezervi i njihovog postavljanja na viši nivo. Ilustracije radi, ukupan iznos tehničkih rezervi na nivou tržišta osiguranja više je nego dupliran u odnosu na period od pre deset godina kada je došlo do radikalne izmene zakonske regulative, donošenjem novog Zakona o osiguranju i pratećih podzakonskih akata. Upravo su aktuari odigrali značajnu ulogu u tom procesu, unapređujući metode obračuna pojedinih kategorija tehničkih rezervi. Kao rezultat sprovedenih reformi

FOTO: PIXABAY



u ovom delu danas imamo izuzetno stabilan, finansijski siguran i na šokove otporan sektor osiguranja, i možemo poslati poruku svim korisnicima usluga da su njihova prava snažno garantovana – ističe Milo Marković.

Konačno, kao treća grupa poslova, izdvajaju se poslovi na planu upravljanja rizikom, koji su zaživeli poslednjih deset godina i transponovani su u naše zakonodavstvo sa razvojem nove regulative na tržištu Evropske unije. Ovo je izrodilo razvoj posebne grupe visokokvalifikovanih profesionalaca koji poznaju gotovo sve aspekte funkcionisanja osiguranja, kao i posledice mogućih uticaja eksternih činilaca na poslovanje, a čija će uloga vreme- nom jačati.

Aktuari na najvišim rukovodećim pozicijama

Imajući u vidu multidisciplinarnost aktuarske profesije, aktuari su se u praksi pokazali kao odličan izbor i za druge

pozicije koje zahtevaju složena znanja, pa i menadžerske veštine. Posledično, danas ih sve više srećemo i na najvišim rukovodećim pozicijama unutar industrije osiguranja, ali i izvan nje. Ovo je svojevrsan poziv našeg sagovornika za sve mlade, ambiciozne ljude, da razmotre da karijeru započnu i razvijaju upravo u ovoj oblasti.

- Međutim, treba imati na umu da često u praksi koristimo uporedo termine aktuar i ovlašćeni aktuar. Formalno posmatrano razlika je velika, jer se zakonodavni zahtevi odnose upravo i isključivo na lica koja nose zvanje ovlašćenog aktuara. Ovlašćeni aktuar može biti imenovan od strane društva za osiguranje da potpisuje aktuarska mišljenja, što nosi sa sobom određena prava, institut samostalnosti i nezavisnosti u radu, ali i zakonom propisane obaveze. Sa druge strane, aktuar je lice, uglavnom na početku karijere, koje se priprema i školuje u cilju dobijanja licence ovlašćenog aktuara. Zakon ne prepoznaje prava i obaveze aktuara. Kolo-

kvijalno, kada upotrebimo termin aktuar uglavnom mislimo na ovlašćenog aktuara – navodi direktor Sektora za aktuarstvo i član Izvršnog odbora Dunav osiguranja i dodaje da svako društvo mora da ima angažovanog ovlašćenog aktuara, interno ili eksterno.

- Ipak, praksa pokazuje da je prošlo vreme kada su potrebe za licima ovih kvalifikacija i zvanja mogle biti zadovoljene povremenim i privremenim angažovanjem eksternog aktuara. Danas složenost i frekvencija poslova koje obavljaju gotovo postavljaju imperativ da svako društvo za osiguranje mora imati više ovlašćenih aktuara kako bi poslovi bili pravovremeno i kvalitetno završeni – smatra Marković.

Kompanija našeg sagovornika Dunav osiguranje pruža uslugu kroz 19 vrsta osiguranja i angažuje čak sedam ovlašćenih aktuara, dok su još dva lica u procesu dobijanja licence, a istovremeno se planira školovanje novih kadrova. Zahtevi u pogledu stručnih kvalifikacija i radnog isku-



stva se vremenom menjaju, pa je preporuka za sve koji planiraju da se razvijaju u ovoj oblasti da na vreme sagledaju koji se zahtevi postavljaju.

Nova generacija obrazovana prema najsavremenijim standardima struke

Značajnu ulogu i podršku u procesu razvoja aktuarske struke dao je i regulator, Narodna banka Srbije, organizujući obuku domaćeg aktuarskog kadra od strane eminentnih stručnjaka iz inostranstva. Kasnije, ovaj proces je potpomognut grupom profesionalaca koji su organizovali edukaciju na pojedinim fakultetima, što je omogućilo da se iznedri nova generacija aktuarske struke, obrazovanih prema najsavremenijim standardima aktuarske struke.

Sa druge strane, paralelno sa razvojem ponude, sve veći zahtevi regulative, ali i internih potreba unutar društava, doprineli su da se javlja potražnja za aktuarskim kadrom. Umesto da jedan aktuar obavlja ovu funkciju u više društava istovremeno, danas smo u situaciji da u gotovo svakom društvu za osiguranje imamo više ovlašćenih aktuarske struke. Trenutni broj, kada se uzme u obzir da nekoćina aktuarske struke više ne radi, projektovani prirodni odliv, ali i dolazeće zahteve regulative, svakako nije dovoljan i konačan. Dodatni pritisak stvara sve veća potreba u IT industriji, ali i trend prelaska aktuarske struke u organe uprave, kada moraju da prestanu da se bave aktuarskim poslovima.

Sve projekcije ukazuju da će se zahtevi pred aktuarskom profesijom, a time i njihov broj, u perspektivi povećavati.

Naš sagovornik je i član komisije za sticanje licence ovlašćenog aktuarske struke, pa smo ga pitali kakva su znanja potrebna za sticanje ovog zvanja. Marković odgovara da se dešavalo da lica koja godinama rade aktuarski posao dođu nepripremljena na ispit, a da sa druge strane lica koja su gotovo na početku karijere sa lakoćom savladaju test.

- Dakle, sa jedne strane imamo rutinu i specijalizaciju koje su generisane kroz obavljanje svakodnevnih zadataka, ali koje su se pokazale nedovoljnim za polaganje stručnog ispita. Pored podrazumevane snažne matematičke osnove i načina razmišljanja, posebno se ističu lica koja poseduju znanja i veštine iz IT sektora, ekonomije, prava, ali i pojedina specijalizovana znanja iz oblasti mašin-

KAKO DO REŠENJA ZA KATASTROFALNE ŠTETE

Pored pravnog aspekta, izazov za domaće tržište osiguranja, uključujući i aktuale, biće pronalaženje rešenja za katastrofalne štete, kao što su zemljotresi, poplave, ali i pandemije, odnosno teroristički akti. Dakle, sve ono što je godinama bilo isključeno iz pokrića uslovima osiguranja, a danas zbog trenda njihove veće učestalosti i intenziteta postaje fokus potreba šire zajednice. Rešenje će se tražiti u dva pravca ili u njihovoj kombinaciji – kroz saradnju sa državom, koja može da obezbedi obaveznost, obuhvat i snažne garancije stabilnosti sistema, odnosno kroz saradnju sa krupnim inostranim reosiguravačima, koji pružaju značajne finansijske kapacitete i prostor za disperziju ovog rizika.

stva, građevine, poljoprivrede – ističe Marković.

Aktuarstvo je oblast koja se kontinuirano usavršava. Pored toga što ovo treba da bude lična ambicija pojedinca, to je i formalna obaveza, zahtev zakonodavca koji propisuje da se svaki ovlašćen aktuar jednom godišnje izjasni i izvesti o sprovedenom kontinuiranom usavršavanju. Za sada je propuštanje ove obaveze bez većih materijalnih posledica, budući

da zakonodavac „samo“ obelodanjuje koji je ovlašćen aktuar ispunio ovu obavezu. Svakako, očekivanja su da će u skorijem periodu biti i određenih strožih implikacija.

Budućnost donosi mašinsko učenje i primenu robotike u aktuarstvu

Marković se u razgovoru osvrnuo i na upotrebu softvera koji je usko specijalizovan za aktuarsku struku. Smatra da korišćenje informacione tehnologije nije više stvar izbora već imperativ da bi se zadaci završili efikasno i pouzdano. Nije bilo tako davno kada su aktuari svoj posao obavljali na papiru koristeći digitrone, zatim je došlo vreme kada se kroz osnovne računarske programe mogao završiti značajan posao, a danas se nalazimo u eri specijalizovanih informatičkih softvera za statistiku, pa i same aktuarske obračune. Gotovo da nema aktuarske struke koji nisu čuli za R, Arius, Prophet, MoSes.

Sam softver pored toga što smanjuje operativni rizik, donosi benefit značajnog ubrzanja procesa obračuna, pa tako umesto nekoliko dana u obračunu različitih scenarija softveri omogućavaju da se rezultati dobiju za svega nekoliko minuta, pri čemu se ostatak vremena može posvetiti isto tako značajnom procesu analize i tumačenja dobijenih rezultata. Dakle, fokus se pomera sa tačnosti obračuna, koja je u današnje vreme podrazumevana, na brzinu dobijanja rezultata i

AKTUARSKI POSLOVI MEĐU TOP PET NAJPLAĆENIJIH NA SVETU

Prema rečima Markovića, samo tokom njegove karijere, koja traje 15 godina, regulativa u ovoj oblasti se tri puta menjala i uvek je postojao prelazni period za lica koja su započela razvoj po jednom sistemu, a trebalo je da ga završe po drugom, što je kod pojedinih kolega koji su se našli u tom procesu stvaralo određene nedoumice.

Trenutno sva lica koja žele da steknu zvanje ovlašćenog aktuarske struke moraju da imaju najmanje tri godine iskustva na aktuarskim poslovima, završen master na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu i položen ispit u Narodnoj banci Srbije iz oblasti regulative, aktuarskih standarda i etike. Pored toga, lice koje želi da se bavi ovim poslom ne sme biti pravosnažno osuđeno za krivično delo, niti mu sme biti izrečena mera zabrane obavljanja delatnosti. Licenca se u slučaju grubog kršenja obaveza može izgubiti, bez mogućnosti ponovnog dobijanja.

U registru Narodne banke Srbije trenutno ima 87 ovlašćenih aktuarske struke, što je u odnosu na period od pre deset godina, značajno veći broj.

Milo Marković smatra da je na povećanje broja ovlašćenih aktuarske struke uticao istovremeni rast ponude i potražnje za licima ovih kvalifikacija, što je omogućilo da se očuva ekonomska ravnoteža na tržištu. U poslednjoj dekadi, ističe, svedoci smo rezultata više istraživanja u kojima se navodi da su aktuarski poslovi skoro uvek u top pet najplaćenijih na svetu.

njihovo adekvatno tumačenje.

Budućnost, koja se već nazire, biće sigurno obeležena mašinskim učenjem i primenom robotike u aktuarstvu, što će doneti revoluciju u ovoj profesiji, kao i u mnogim drugim delatnostima.

Na pitanje kako bi ocenio stanje aktuarske struke u Srbiji u odnosu na zemlje regiona Milo Marković odgovara da u Srbiji, kao i u okolnim zemljama, postoji lokalno Udruženje aktuara koje okuplja ovlašćene aktuare, aktuare u procesu dobijanja licence, kao i počasne članove.

- Strateški ciljevi Udruženja su promocija struke, uticaj na zakonsku regulativu, edukacija članova aktuarske zajednice i briga o javnom interesu. Da je Udruženje aktuara Srbije i formalno prepoznat subjekt svedoči i činjenica da je predstavnik Udruženja delegiran u Komisiju za polaganje ispita za sticanje zvanja aktuara pri Narodnoj banci Srbije. Takođe, Udruženje je od 2007. godine punopravni član Međunarodnog udruženja aktuara (IAA), a predstavnici lokalnog udruženja su delegirani u komitete i radne grupe Međunarodnog udruženja aktuara – objašnjava naš sagovornik.

Marković kaže da ne postoji intenzivna saradnja između lokalnih udruženja, ali je izražena saradnja na pojedinačnom, ličnom planu, pa su često aktuari iz Srbije gosti na regionalnim skupovima, a aktuari iz regiona dolaze na skupove u Srbiju da razmene stečena znanja i iskustva.

Budući da je program za sticanje zvanja ovlašćenih aktuara usklađen sa međunarodnim standardima, Marković stanje aktuarske struke ocenjuje kao vrlo dobro i dodaje da pruža stabilan osnov za dalji napredak i prihvatanje tekovina savremene evropske regulative iz oblasti osiguranja i aktuarstva.

Sledi liberalizacija tržišta

Kada je u pitanju razvoj sektora osiguranja u odnosu na vodeća tržišta Evrope, Marković smatra da je pred nama liberalizacija tržišta, rast limita i kriterijuma za naknadu šteta, potpuno uvođenje direktive Solvency II i sprovođenje računovodstvenog standarda IFRS 17. Pojedinačno posmatrano svaki od navedenih događaja ili tokova predstavlja izazov, a njihova kumulativna primena doneće svojevrstu revoluciju na domaćem tržištu osiguranja.



FOTO: DUNAV OSIGURANJE

Milo Marković

- Preliminarni testovi koje je sprovodio regulator pokazali su visok stepen otpornosti i spremnosti domaćeg sektora osiguranja za prihvatanje ovih tekovina, ali i ukazali na pojedine sistemske slabosti koje moramo da rešavamo u narednom periodu kako bismo spremno dočekali promene – ističe naš sagovornik.

Sve ove promene, koje se sastoje u prihvatanju pravnih tekovina tržišta osiguranja zapadnih zemalja, treba da doprinesu još većoj sigurnosti korisnika usluga i svih učesnika na tržištu, ali će nesumnjivo značajno koštati i uticati na profitabilnost osiguravača. Samim tim očekivano je da će doći do prekompozicije tržišta i seljenja pojedinih investitora u druge sfere poslovanja, a sa druge strane do pojave novih osiguravača koji će pod kišobranom „freedom of service“ poslovati putem ogranaka na našem tržištu.

Kakva je ovde uloga aktuara? Već sada je sigurno, a pozivajući se na iskustvo zapadnih zemalja koje su već odmakle u ovom procesu, da će aktuari postati izuzetno tražen i deficitarn resurs, od koga

se očekuje da bude nosilac ovih promena, konstatuje Marković u razgovoru za Biznis.rs.

Očekivanja našeg sagovornika su da se u narednom periodu nastavi trend rasta domaćeg sektora osiguranja i proces njegovog približavanja snazi i strukturi razvijenih tržišta EU, pre svega nama teritorijalno i socijalno bliskih zemalja, kao što su Slovenija i Hrvatska. U sklopu toga, prognozira se rast svih pokazatelja snage tržišta, pre svega učešća premije osiguranja u BDP-u, odnosno premije po glavi stanovnika, rast učešća osiguranja lica na teret osiguranja motornih vozila, dalja digitalizacija usluge i pojava novih proizvoda osiguranja prilagođenih potrebama pojedinačnih korisnika.

Za kraj razgovora Marković je istakao da nema dilemu da će tržište osiguranja u narednom periodu uspešno savladati sve izazove pomoću profesionalnog, visokoobrazovanog ljudskog resursa kojim raspolaže, kao što je i bio slučaj mnogo puta do sada.

MIRJANA VASIĆ ADŽIĆ

Консултовање

Брзо, квалитетно и повољно налазимо решења за све проблеме наших клијената.

Пројектовање

Наши грађевински инжењери Вам стоје на располагању за све врсте пројеката.

Асфалтирање

Једини смо квалификовани као извођач грађевинских радова у области нискоградње, ХСЕ.

Геодезија

Бавимо се услугама геодезије, геодетског снимања, као и израде геодетске документације за разне потребе.

Ugrinovački Put 64 Đ
11080 Beograd, Zemun
064 658 56 58
064 658 56 77
ninic.co2010@gmail.com
office@ninicniskogradnja.com
www.ninicniskogradnja.com



PEZZINI
be natural

proizvodnja čarapa



Kruševačka 5 37220 Brus 065 326 43 54 037 382 53 55 sasak@pezzinidoo.com

BANKA ILI SLAMARICA, DINARI ILI EVRI

NEIZVESNOST GLAVNI MOTIV ZA ŠTEDNJU

PRILIKOM OROČAVANJA SE TAČNO ZNAJU SVI PARAMETRI, KAO ŠTO SU PERIOD I POTENCIJALNI PRIHOD OD KAMATE, ŠTO JEŠTE DOBRODOŠLO U TURBULENTNIM VREMENIMA, ALI ĐORĐE OSTOJIĆ LIČNO NE PREPORUČUJE TAJ VID ULAGANJA

Analiza o isplativosti štednje, koju je Narodna banka Srbije uradila za period od poslednjih 11 godina, pokazala je da je dinarska štednja porasla više od šest puta i polovinom 2023. godine iznosila je 108,7 milijardi dinara, kao i da je i dalje isplativija od štednje u evrima na kratak i na duži rok. Rastu štednje u domaćoj valuti doprinela su očuvana finansijska stabilnost i relativna stabilnost kursa dinara prema evru. S obzirom na to da je najveći rast oročene štednje u dinarima zabeležen u periodu od 2018. do 2021. godine, kada su kamatne stope na oročenu štednju bile poprilično niske, ispostavlja se da je glavni uzrok rasta nova štednja građana, odnosno uplata svežeg kapitala na štednju. Ako uzmemo u obzir globalna i ekonomska dešavanja u tom periodu, nameće se zaključak da je neizvesnost glavni motivator za štednju.

Ovako na tržište, bar kada je štednja u pitanju, gleda finansijski analitičar Đorđe Ostojić koji snažan rast popularnosti dinarske štednje smatra potpuno opravdanim i zbog boljeg poreskog tretmana u odnosu na deviznu štednju, a samim tim i veće isplativosti za klijenta. Ovde ne treba zanemariti ni transakcione troškove koji nastaju prilikom konverzije dinara u stranu valutu, koji se izbegavaju ukoliko se neko odluči za štednju u dinarima, što dodatno podiže isplativost dinarske štednje u poređenju sa deviznom.

- Dodatno, postoje faktori koji su uticali na povećanje i dinarske i devizne štednje, ili bolje rečeno faktori koji su onemogućili drugačiji plasman novca, a oni su nerazvijenost domaćeg tržišta kapitala i nedostatak informisanosti stanovništva o drugim mogućnostima za investiranje i plasman kapitala – ističe

Ostojić u razgovoru za Biznis.rs.

Podaci NBS pokazuju da je dinarska štednja i dalje isplativija od devizne, iako je u poslednjih 11 godina devizna štednja povećana za 76 odsto, sa 7,9 milijardi na 13,9 milijardi evra.

Za veću isplativost dinarske štednje, prema master ekonomisti Ostojiću koji stoji iza Instagram profila Lične finansije, zaslužna su dva velika faktora: ekonomski, ili bolje reći – monetarna stabilnost, pod kojom se podrazumeva relativno stabilan kurs dinara prema evru, i više kamatne stope na štednju u dinarima, kao i izuzeće od oporezivanja prihoda od dinarske štednje. Porez na prihode od kapitala koji se ostvare štednjom u stranim valutama iznosi 15 odsto, što u dužem roku može napraviti veliku razliku (pogotovo ukoliko reoročavamo sredstva).





- Upravo u ovim razlozima možemo tražiti uzroke bržeg rasta sume kapitala koja je plasirana na štednju u dinarima naspram sume kapitala koja je plasirana na deviznu štednju. Međutim, ne smemo ispustiti iz vida da i dalje postoji doza nepoverenja prema domaćoj valuti kod određenog broja građana, zbog čega i suma kapitala plasirana na deviznu štednju beleži stabilan rast u prethodnih 11 godina. Ukoliko bismo pogledali kamatne stope koje su bile aktuelne za taj period, možemo zaključiti da samo mali deo ovog rasta potiče od prinosa na „stari” kapital koji je već bio oročen, a da najveći deo potiče od novih depozita. I ovde se ponovo vraćamo na već spomenutu činjenicu da je investiciona kultura izuzetno nerazvijena u Srbiji, što u kombinaciji sa visokim cenama nekretnina poprilično ograničava mogućnost za bolji plasman kapitala – ocenjuje naš sagovornik.

Oročavanje kao svojevrsni „parking” za novac

Ekonomska neizvesnost na globalnom tržištu prisutna je već duži vremenski period, te mnogi svoje investicione planove odlažu ili stopiraju. Međutim, Đorđe Ostojić podseća na to da i u dobrim i u lošim vremenima svaka investicija nosi određenu dozu rizika i da upravo zbog toga investiranje ima potencijal da nam donese i viši prinos od oročene štednje, ali i da je s obzirom na već pomenut manjak edukacije o investiranju poprilično приметna averzija ka investicionom riziku kod stanovništva (pogotovo kod populacije starije od 40 godina), što za rezultat ima činjenicu da je oročena štednja jedan od najpopularnijih bankarskih proizvoda u Srbiji.

Uzimajući sve faktore u obzir, pojedini analitičari poručuju da je sada naj mudrija investicija upravo oročena štednja u bankama, u dinarima. Ostojić ne spori da je prednost oročene štednje svakako ta izvesnost, odnosno unapred poznati rezultati naših aktivnosti, jer se tačno znaju svi parametri kao što su period oročavanja i potencijalni prihod od kamate, ali on lično ne preporučuje taj vid ulaganja.

- Smatram da je situacija poražavajuća pošto oročavanje novca nikako ne možemo da svrstamo u investicione proizvo-



Đorđe Ostojić

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

OSTOJIĆ: OMILJENI VID ULAGANJA - INDEKSNi ETF-OVI

- Samo mali deo svog kapitala čuvam u formi gotovine ili oročenog depozita (i ovaj deo novca služi kao hitna rezerva u nepredviđenim slučajevima, takozvani „Fond za crne dane”), dok preostali deo novca aktivno investiram. Moj omiljeni (i najlakši) način investiranja je putem takozvanih indeksnih ETF-ova (skraćenica za Exchange Traded Funds), koji su stekli ogromnu popularnost zbog svojih niskih naknada za upravljanje i vernog praćenja zacrtanog berzanskog indeksa. ETF je, jednostavnije rečeno, jedna virtuelna korpa koja u sebi može da sadrži mnogo hartija od vrednosti (najčešće akcija). Iako ETF-ovi mogu pratiti razne strategije, meni se lično najviše dopadaju oni koji prate određene berzanske indekse (na primer, američki indeks S&P 500). Investicijom u ovakve proizvode smatram da se postiže optimum između niskih naknada i široke diverzifikacije, a meni lično su ETF-ovi svakako bolja solucija od domaćih investicionih fondova – naglašava Đorđe Ostojić.

de, već bi trebalo da ga posmatramo kao svojevrsni „parking” za naš novac, pri čemu se tokom trajanja tog perioda oročenja naš novac samo delimično brani od dejstva inflacije. Kako bismo izbegli ove štetne efekte, moje lično mišljenje je da bismo svi trebali da investiramo višak kapitala na (pretežno inostranim) berzama na jedan diverzifikovan i manje rizičan način, a sve u cilju ostvarivanja viših prinosa u dužem roku. Naravno, i ovde postoje različite opcije i investicione strategije u zavisnosti od starosti

i sklonosti ka riziku samog ulagača, ali svakako smatram da najveći deo našeg kapitala ne bi trebao biti plasiran u vidu oročene štednje.

Srbija po štednji kaska za razvijenim zemljama

Uprkos tome, štednja u Srbiji je „veoma mala” kada se poredi sa drugim evropskim zemljama i ona iznosi oko 15 odsto bruto domaćeg proizvoda (BDP), dok u Sloveniji štednja čini oko 21 odsto,

a u Nemačkoj oko 30 procenata BDP-a. Glavni faktor koji može doprineti povećanju stope štednje jeste, kako kaže Ostojić, povećanje prihoda stanovništva.

- Pod povećanjem prihoda stanovništva pre svega mislim na povećanje zarada, ali je bitno naglasiti da bi povećanje zarada trebalo da nastupi kroz povećanje medijalne zarade, a ne kroz povećanje prosečne zarade. Kao što znamo, u Srbiji se tradicionalno beleži velika nejednakost između prosečne i medijalne zarade (u maju 2023. godine je medijalna zarada iznosila 66.244 dinara, dok je prosečna zarada iznosila 86.220 dinara), što nam može biti indikacija da mali broj individualaca sa izuzetno visokim primanjima utiče na značajnije povećanje proseka. Smatram da medijalna zarada bolje odražava primanja „običnog“ čoveka, pa bi samim tim i povećanje medijalne zarade trebalo da znači i rast raspoloživog dohotka, od čega bi jedan deo sigurno bio usmeren ka štednji.

Dodatno, postoji još jedan faktor koji može doprineti rastu štednje, a to je edukacija stanovništva o dejstvu inflacije i štetnosti štednje „u slamaricama“ na duži rok. S obzirom na to da ne postoji pouzdan podatak o tome koliko se kapitala nalazi u slamaricama širom države, možemo samo da nagađamo o kojoj sumi se radi. Ipak, ukoliko bi se samo mali deo te štednje prebacio u banke, to bi značajno poboljšalo statističke pokazatelje usled činjenice da trenutno štednja u slamari-

cama nije deo nijedne statističke kategorije – navodi naš sagovornik.

Zabrinjava podatak da je u periodu niskih kamatnih stopa, od sredine 2016. godine, sve veći deo stanovništva donosio odluku da štedi kod kuće, velikim delom zbog toga što nije postojala motivacija u vidu atraktivne kamatne stope. Masovno je došlo do prihvatanja rizika koje štednja u slamarici tradicionalno nosi i tu Ostojić upozorava upravo da ovaj novac ni na koji način nije odbranjen od dejstva inflacije, kao i da uvek može doći do gubitka dela ili cele ušteđevine usled krađe, poplave, požara i slične nepredviđene situacije. Takođe, slaže se sa makroekonomistima koji ističu da takva štednja može poprilično da uspori privredu jedne države zbog činjenice da se velika suma kapitala stavlja „sa strane“.

Bez boljih uslova za štednju na vidiku?

Svi se sa nostalgijom sećaju vremena kada su kamate na štednju bile dosta više i nadaju se takvim danima, ali Ostojić smatra da se to vreme nikada neće vratiti.

- Ako posmatramo u nominalnom smislu, oročena štednja će nam na kraju perioda oročenja doneti prinos u vidu kamate. Ali, ako bismo posmatrali u realnom smislu, novac koji je plasiran na oročenu štednju izgubio je deo svoje kupovne moći zbog činjenice da su kamatne stope na oročenu štednju uvek

niže od aktuelne stope inflacije. Sve ovo će značiti da će na kraju perioda oročenja biti više novca na računu u banci, ali da ćemo sa tim novcem moći da kupimo manje proizvoda i usluga nego ranije. Zbog toga je moja lična preporuka da se samo manji deo ličnog portfolija drži u bankama, a da se veći deo investira kako bi se ostvario viši prinos – savetuje Đorđe Ostojić.

Za one koji se odluče da ušteđevinu drže u banci veoma je bitno u kojoj valuti će štedeti jer ona najviše utiče na visinu ostvarene kamatne stope, a štednja u dinarima, kao što je već pomenuto, trenutno donosi bolje uslove zbog činjenice da su nominalna i efektivna kamatna stopa (NKS i EKS) uglavnom iste zbog odsustva poreza na prihod od kapitala, ali i stabilnog deviznog kursa prema evru.

- Druga velika stvar na koju treba obratiti pažnju jeste i period oročenja, pri čemu treba biti vrlo pažljiv prilikom procene sopstvenih potreba za kapitalom u budućnosti, jer duži period oročenja sredstava tradicionalno sa sobom nosi i nešto više kamatne stope, tako da bi bilo poželjno da se sredstva oročavaju na duži period. Naravno, to sa sobom nosi i rizik da nekom sredstva budu potrebna u tom periodu, kao i da baš tad dođe do drastične promene kamatnih stopa na tržištu. Ali, to su rizici kojih moramo biti svesni prilikom ulaska u štedni aranžman sa bankom – zaključuje naš sagovornik.

 **SLAĐANA VASIĆ**



TEPIH SERVIS
AUTOPERIONICA
DNEVNO ODRŽAVANJE
POSLOVNIH PROSTORIJA
ODRŽAVANJE ZELENIH
POVRŠINA
PRANJE PODOVA
INDUSTIJSKIH HALA



Eko-Tera d.o.o

Tepih Servis Boban



Moravički put br. 17, 24300 Bačka Topola
+381(0)24/713-751 +381(0)63/510-643
ekotera@stcable.net
www.ekotera.co.rs

Allucent

Đorđa Stanojevića 14a
11070 Beograd, Novi Beograd
011 35 38 700
petar.turcinovic@allucent.com

CLINICAL RESEARCH
MEDICINE RESEARCH
MEDICAL DEVICES RESEARCH

pogrebnaoprema *M.rs*
U bolu, u tuzi, uvek uz Vas...

Prote Isakovića 17 34300 Aranđelovac
064/1612866, 064/8876486
matija.dragojevic82@gmail.com
www.pogrebnaopremam.rs

pogrebni kovčezi
sa svom pratećom opremom

prevoz pokojnika u zemlji i inostranstvu

štampa umrlica

venci i suze od prirodnog i veštačkog cveća

crnina

svećnjaci i sveće

restoran za ručavanje do 100 mesta

ketering služba
(isporuka hrane na adresu)



PUT INŽENJERING



Sve na jednom mestu



PROIZVODNJA BETONA

Mobilna fabrika betona



PREFABRIKACIJA

AB montažne konstrukcije, šuplje ploče



IZGRADNJA

Niskogradnja
Visokogradnja



TRANSPORT I MONTAŽA

Automikseri, kiperi, damperi, pumpe za beton, prikolice, autodizalice



Ruzmarina 25, Niš



018/215355



office@putinzenjering.com



Prva centralna radna 3, Nova Pazova



022/2152225



mobeco@putinzenjering.com



www.putinzenjering.com



run
Consulting

Pukovnika Petra Mišića 2, 11041 Beograd

063 16 43 146

info@runcons.rs

www.runcons.rs



RAT U UKRAJINI PROMENIO DINAMIKU GLOBALNOG GASNOG TRŽIŠTA

ZLATNO DOBA TRGOVINE TEČNIM PRIRODNIM GASOM

RAST GLOBALNE TRGOVINE TEČNIM PRIRODNIM GASOM (TPG) IMA ZNAČAJNE IMPLIKACIJE NA ENERGETSKU BEZBEDNOST, JER OMOGUĆAVA ZEMLJAMA PRISTUP RAZNOVRSNOM IZBORU ZALIHA PRIRODNOG GASA I POMAŽE U SMANJENJU ZAVISNOSTI OD JEDNOG IZVORA SNABDEVANJA. EVROPA JE OD TOGA IMALA DIREKTNU KORIST KADA JE POČEO RAT U UKRAJINI KRAJEM FEBRUARA PROŠLE GODINE. USLEDILA JE PANIKA ZBOG POTENCIJALNE NESTAŠICE GASA, ALI JE BILO SVE VIŠE TPG TANKERA NA EVROPSKIM TERMINALIMA



Cene gasa u Evropi dostigle su pre nešto više od godinu dana istorijski maksimum od 340 evra po megavat satu (MWh). Bilo je to poskupljenje od oko 640 odsto u odnosu na prethodnu godinu, usled panike koja je zavladała na tržištu zbog rata u Ukrajini i prekida snabdevanja iz Rusije. Godinu dana kasnije cene su se vratile na svoj prosek iz perioda 2019-2021. godine. Početkom leta 2023. godine cene su bile za 92 odsto niže u odnosu na maksimum iz avgusta prošle godine, a isporuke gasa iz Rusije u Evropu nisu obnovljene.

Rizici nisu u potpunosti nestali, ali tako brz povratak u normalu nakon istorijske energetske krize bio je nezamisliv pre nekoliko godina, ocenjuje think tank

Gis Reports u svojoj analizi. Mnoštvo faktora doprinelo je ovakvom ishodu, među kojima je glavni rastuća fleksibilnost trgovine gasom, posebno tečnim prirodnim gasom (TPG). Od 2011. do 2021. godine međuregionalna trgovina TPG-om rasla je više od četiri puta brže od trgovine cevovodima, a 2020. godine udeo TPG gasa u ukupnoj trgovini bio je prvi put veći od isporuka koje idu gasovodima.

Rast globalne trgovine TPG-om ima značajne implikacije na energetska bezbednost, jer omogućava zemljama pristup raznovrsnom izboru zaliha prirodnog gasa i pomaže u smanjenju zavisnosti od jednog izvora snabdevanja. Evropa je od toga imala direktnu korist

kada je počeo rat u Ukrajini krajem februara prošle godine. Usledila je panika zbog potencijalne nestašice gasa, ali je bilo sve više TPG tankera na evropskim terminalima. Iako sada izgleda da je najgora kriza prošla, njen uticaj će trajati godinama, jer se menja dinamika konkurencije među najvećim izvozniciima gasa.

SAD vodeće tržište, Evropa drugi veliki uvoznik gasa

Kada je reč o globalnoj potražnji, Severna Amerika je vodeće tržište sa oko 26 odsto udela, od čega SAD učestvuju sa 21 procentom. Za razliku od drugog po veličini tržišta, azijsko-pacifičkog na



FOTO: FLICKR

energije. Nasuprot tome, Evropa je zrelo tržište koje je pokazivalo spor potencijal rasta pre rata u Ukrajini. Nakon početka sukoba i raskida saradnje sa Rusijom, njenim najvećim dobavljačem, evropsko tržište prolazi kroz strukturne promene u snabdevanju, otvarajući vrata novim izvoznicima.

Evropska unija je 2021. godine 41 odsto potreba za gasom podmirivala isporukama iz Rusije, a Nemačka je kupovala polovinu tog uvoza. Do kraja prošle godine udeo ruskog gasa pao je na manje od 13 odsto. Ogroman jaz u snabdevanju nakon drastičnog smanjenja dostave gasa iz Rusije uglavnom je popunjen gasom iz Norveške. Ove isporuke prvenstveno idu gasovodima, a manjim delom je reč o transportu TPG-a. U snabdevanju Evrope, takođe, učestvuju izvoznici iz Severne Afrike. Jugoistočna Evropa i Italija uvoze i gas iz Azerbejdžana, a TPG ostaje nezamenjiv izvor snabdevanja, jer su isporuke iz Norveške, Severne Afrike i Azerbejdžana ograničene proizvodnjom i kapacitetima gasovoda.

Još pre početka rata u Ukrajini, Rusija je krenula sa planovima diverzifikacije izvoza, jer se Azija pojavila kao centar rasta potražnje, dok je Evropa predstavljala tržište u zastoju ili opadanju potražnje. Cilj Moskve je bilo proširenje dometa isporuka, kako bi smanjila rizike po svoju bezbednost potražnje. Centralni deo ruske strategije bila je ekspanzija trgovine TPG-a. Zakon iz 2013. godine omogućio je ruskim kompanijama da izvoze TPG, dok je Gazprom zadržao monopol na izvoz putem gasovoda.

Veća fleksibilnost uz TPG

Prelazak sa gasovoda na izvoz TPG-a nudi Rusiji veću fleksibilnost i potencijalnu optimizaciju. Ulaganjem u LNG infrastrukturu Rusija može da diverzifikuje svoj izvoz gasa, nakon što je decenijama bila oslonjena na gasovode ka Evropi. Izvoz TPG-a može da omogući pristup novim tržištima koja nisu povezana sa postojećom gasovodnom infrastrukturom.

Uz to, izvoz TPG-a pruža Rusiji veću fleksibilnost u upravljanju snabdevanjem prirodnim gasom i omogućava joj da brže reaguje na promene potražnje. Budući da TPG može da se transportuje tankerima u različite delove sveta, Ru-

sija može da prilagođava svoj izvoz na osnovu promenljivih uslova na tržištu. To joj daje veću moć u pregovorima sa zemljama uvoznicima gasa, povećavajući njen značaj i uticaj na globalnim energetskim tržištima, posebno u azijsko-pacifičkom regionu.

U 2021. godini Rusija je učestvovala sa oko osam odsto u globalnoj trgovini TPG-om, zauzimajući četvrto mesto iza Australije (20,9 odsto), Katara (20,7 odsto) i SAD (18,4 odsto), prema podacima kojima barata Gis Reports. Dok je izvoz TPG-a još bio mali u poređenju sa tradicionalnim ruskim gasovodnim poslovanjem 2021. godine, njegov udeo u ukupnom izvozu ruskog gasa bio je 17 odsto. Povećanje kapaciteta izvoza TPG-a iz Rusije očekivalo se do 2026. godine, ali te planove sada ugrožavaju sankcije, jer ograničavaju pristup Moskve neophodnoj tehnologiji i kapitalu.

Sukob u Ukrajini stvorio je veliki jaz u snabdevanju gasom u Evropi, pružajući priliku za izvoznike TPG-a, posebno za „veliku trojku” – Australiju, Katar i SAD, koje učestvuju sa 60 odsto globalne trgovine TPG-om. Rusija kao četvrti najveći izvoznik TPG-a ima manje od polovine tržišnog udela svakog od tri najveća izvoznika. Evropa ima dobro uspostavljenu rastuću infrastrukturu terminala za prijem TPG-a, što je čini atraktivnim tržištem za izvoznike. Stari kontinent trebalo bi da se razvije u novu značajnu destinaciju za izvoz TPG-a.

Dok je većina ruskog gasovodnog snabdevanja EU bila poremećena nakon izbijanja rata u Ukrajini, isporuke TPG-a iz Rusije u EU su nastavljene i čak su povećane za 22 odsto u prošloj godini u poređenju sa prethodnom. Ipak, uloga Rusije na evropskom tržištu TPG-a zavisice od njene sposobnosti da proširi svoje izvozne kapacitete, uzimajući u obzir sankcije i sve veću konkurenciju. Velika trojka značajno je proširila svoje izvozne kapacitete i među njima je oštra konkurencija.

U Evropi se intenzivira konkurencija između Katara i SAD

Australija se fokusirala na azijsko-pacifički region, dok SAD i Katar ciljaju na širi domet tržišta. Na osnovu količine rezervi i troškova proizvodnje Katar ima jasnu prednost u odnosu na svoje najbli-

koje otpada 23 procenta globalne potražnje, uključujući više od devet odsto iz Kine, Severna Amerika je neto izvoznik gasa. Drugi veliki neto uvoznik gasa je Evropa. To je peto najveće tržište po potrošnji sa 14 odsto, ali se oslanja na uvoz za 62 odsto svoje potražnje. Južna i Centralna Amerika su, takođe, neto uvoznici, ali predstavljaju oko četiri odsto globalne potražnje. Svi ostali regioni su neto izvoznici gasa.

U tom kontekstu, Evropa i Azija sa Pacifikom predstavljaju najvažnija tržišta za izvoznike gasa. Istovremeno, među njima postoje značajne razlike. Azijsko-pacifičko tržište gasa je brzorastuće, uglavnom zbog postepenog ukidanja uglja, posebno u proizvodnji električne



I EVROPA I RUSIJA TRAŽE ALTERNATIVE

Decenijama je Rusija bila najveći snabdevač Evrope, koja je bila njeno najvažnije tržište. Prekid ovog odnosa imao je velike implikacije za obe strane, jer Evropa traži alternativni izvor snabdevanja, dok Rusija traži alternativne kupce. I jedni i drugi već godinama slede ove ciljeve, a rat u Ukrajini je ubrzao taj proces. Obe strane pronašle su primarno rešenje u TPG-u, koji potrošačima i proizvođačima nudi fleksibilnost koji gasovodi ne mogu da obezbede.

Značaj TPG-a u globalizaciji međunarodne trgovine gasom je nesporan, kao i u povezivanju proizvodnje sa potrošačkim centrima sa ograničenim pristupom gasu iz gasovoda. TPG pomaže u integraciji regionalnog tržišta gasa u globalno. Rat u Ukrajini istakao je važnost TPG-a u povećanju sigurnosti snabdevanja. Primer je odluka Nemačke da izgradi svoje prve terminale za uvoz TPG-a 2022. godine.

Međunarodna agencija za energiju (IAE) predviđala je zlatno doba za trgovinu gasom, ali sa početkom rata u Ukrajini izgledalo je da je ono definitivno završeno. Međutim, nova dinamika TPG tržišta pokazuje da ono doživljava zlatni period.

že konkurente i dobro je pozicioniran da ima korist od rasta potražnje i u Evropi i u Aziji. Katar obično prodaje TPG po dugoročnim ugovorima. Konkurentska prednost američkog TPG-a uključuje ne samo lokaciju, već i fleksibilnost njegovih ugovornih aranžmana, što omogućava kupcima da preusmere teret na najprofitabilnije TPG tržište.

U Evropi će se verovatno intenzivirati konkurencija između Katara i SAD koji šire svoje prisustvo na tržištu na račun manjka ruskog gasa iz gasovoda. Evropa je trenutno drugo po veličini tržište Katara posle azijsko-pacifičkog, iako sa značajno manjim udelom, ali bi mogla da postane značajnije tržište za katarski TPG usled tekućih geopolitičkih tenzija. U novembru 2022. katarska nacionalna energetska kompanija potpisala je dva

dugoročna ugovora sa kompanijom ConocoPhillips o snabdevanju Nemačke gasom sa 2,72 milijarde kubnih metara TPG-a od 2026. godine, na 15 godina. To je prvi dugoročni ugovor Nemačke ikada o snabdevanju TPG-om.

Prema podacima Međunarodne agencije za energiju (IAE), zemlje EU uvezle su više od 130 milijardi kubnih metara TPG-a u prošloj godini, što je povećanje od 60 odsto u odnosu na 80 milijardi kubnih metara uvezenih 2021. godine. Očekuje se da će se globalna ponuda TPG-a povećati za 23 milijarde kubnih metara u tekućoj godini, uglavnom zbog povećanog broja projekata za TPG u Africi i SAD. Evropa će moći da primi dodatne količine TPG-a u skladu sa proširenjem svojih kapaciteta skladištenja.

Kina se manje od EU oslanja na TPG

koji se prodaje na spot tržištu. Kina će u 2023. godini povećati svoj nivo ugovora sa fiksnim odredištima. Ako se kineski uvoz TPG-a bude oporavio do nivoa iz 2021. godine, to bi obuhvatilo gro ukupnog povećanja globalne ponude TPG-a i ograničilo količine dostupne evropskom tržištu. IAE prognozira da bi Evropska unija mogla da poveća svoj uvoz TPG-a za oko sedam milijardi kubnih metara u 2023. godini.

Proizvodnja prirodnog gasa u EU opala je za oko devet odsto (3,6 milijardi kubnih metara) u prvih devet meseci prošle godine. To je uglavnom posledica smanjenja proizvodnje u Holandiji, najvećem proizvođaču gasa u EU. Proizvodnja na gasnom polju Groningen pala je za više od jedne trećine (dve milijarde kubnih metara) u tom periodu. Očekuje se da će proizvodnja prirodnog gasa u EU opasti za pet odsto u tekućoj godini, a polje u Groningenu će prestati da se eksploatiše iduće godine.

Za Sjedinjene Američke Države Evropa je, takođe, važno tržište, drugo posle azijsko-pacifičkog regiona i činila je 32 odsto ukupnog američkog izvoza TPG-a u 2021. godini. Do aprila ove godine SAD su podmirile 50 odsto ukupnog evropskog uvoza TPG-a, što je premašilo količine sa Bliskog istoka, Afrike i Rusije zajedno. U tom procesu, povećanje globalnog izvoznog kapaciteta i konkurencije će verovatno dovesti do toga da dva ključna tržišta – Evropa i Azija postanu sve više povezana, a cene približne.

VLADIMIR JOKANOVIĆ



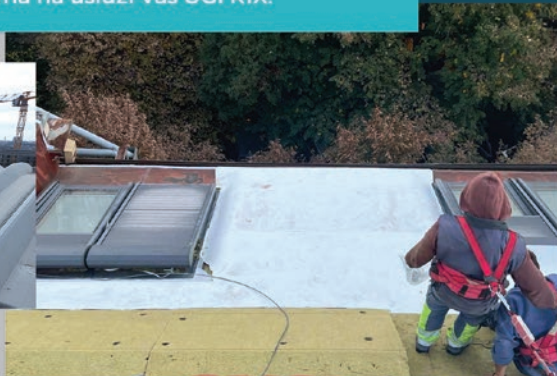
Ugi-Rix
Group

**HIDROIZOLACIJA I
TERMOIZOLACIJA**

Vršimo ugradnju krovnih trapeznih limova, željene termoizolacije, hidroizolacije i fasadne panele po sistemu ključ u ruke.

Vama na usluzi Vaš UGI RIX.





Zabran Nova 7/21
11273 Beograd, Zemun

060/5005618
ugirixgroup@gmail.com

SALTONE d.o.o.

PREVOZ PALETNE I
RINFUZNJE ROBE
KAMIONIMA I
HLADNJAČAMA



Dušana Vukasovića 57
11070 Beograd
Novi Beograd

Tel.: 063/86 46 336
011/71 79 251

email:
saltonedoo@gmail.com

atest09

GRAĐEVINSKA BRAVARIJA

METALNE OGRADE VRATA PROZORI
METALNE KONSTRUKCIJE



Vase Pelagića 5 18400 Prokuplje 064/1560918 atest09prokuplje@gmail.com



DOMINACIJA URBANOG NAČINA ŽIVOTA

GRADOVE BUDUĆNOSTI ČEKAJU OGROMNI IZAZOVI, NAJVEĆI INFRASTRUKTURA I ODRŽIVOST

EKSPERTI ISTIČU DA ĆE KLJUČNI IZAZOV ZA GRADOVE BITI UPRAVLJANJE RASTUĆOM POPULACIJOM UZ PRELAZAK NA ODRŽIVO, POUZDANO SNABDEVANJE ENERGIJOM SA VEOMA OGRANIČENIM FINANSIJSKIM I PROSTORNIM RESURSIMA

Život u gradovima se iz dana u dan menja, naročito jer populacija iz ruralnih sredina sve više naseljava urbane. Samim tim potrebe gradova i njegovih stanovnika postaju sve veće, i pred njima su izazovi na koje treba da odgovore.

Rast donosi i probleme, i potrebno je pronaći racionalna rešenja kako bi metropole, ali i manja urbana mesta, mogli da funkcionišu.

- Glavni problem velikih gradova su saobraćaj, transportni sistem, onaj unutargradski za stanovnike, kao i

problem infrastrukture čije grananje, ako nije tehnički problem, onda svakako jeste finansijski. Prava tema je, u stvari, gravitaciona zona grada, ili pravci, možda u nekim slučajevima pre koncentrični krugovi, širenja gradske ili suburbane teritorije – kaže



FOTO: PIXABAY

FUTURISTIČKI GRADOVI – PROJEKTI U NASTAJANJU

- Futurističnost grada budućnosti, na primer od radova britanske arhitektonске grupe Archigram početkom 1960-ih, podrazumeva pre svega tehnološki ne samo napredak, nego kardinalnu promenu načina života – kaže arhitekta Bojan Kovačević i dodaje da je grad, ako ništa drugo, jedan sistem stabilnih i poznatih mesta između kojih mi kao pauci razapinjemo mreže svojih života, ne voleći rušenja i ontičku nestabilnost.

Gradovi budućnosti svakako će biti drugačiji od onih koje mi poznajemo, a za sada se izdvojilo nekoliko projekata, koje je naveo portal Architectural Digest, iz kojih možemo da naslutimo gde će ljudi živeti za desetak i više godina. Stefano Boeri, italijanski arhitekta, predstavio je planove za pametni grad u blizini Kankuna, nazvan Smart Forest City, 2019. Predložena metropola bi sadržala 7,5 miliona biljaka i inspirisana je nasleđem Maja u toj oblasti i odnosom kulture sa svetom prirode.

Zatim, tu je grad Telosa, u SAD, osmislio ga je milijarder Mark Lor. To bi bio „novi grad u Americi koji postavlja globalni standard za urbani život, proširuje ljudski potencijal i postaje plan za buduće generacije”. Iako tačna lokacija tek treba da bude određena, grad će dati prednost pešacima i biciklistima sa nekoliko „autonomnih vozila koja se sporo kreću”. Projekat trenutno cilja na populaciju od pet miliona ljudi do 2050. godine.

Izgradnja futurističkih gradova nije jeftin podvig. Da bi izgradila Liniju, 100 milja dugačak linearni grad Saudijske Arabije, zemlja planira da investira između 100 i 200 milijardi dolara. Prekriven fasadom u ogledalu grad planira da eliminiše potrebu za automobilima – i emisijama ugljenika. Prema Gizmodo, projekat je već počeo sa realizacijom, a očekuje se da će biti završen do 2030. godine.

Predlozi za plutajuće gradove su sve češći, a Oušeaniks Busan (Oceanix Busan) u Južnoj Koreji bi mogao biti prvi realizovan. Oušeaniks je angažovao Bjarke Ingels Group i SAMOO da dizajniraju grad, a Busan je ubrzo potpisao ugovor da pomogne u izgradnji prvog prototipa koji je isporučen UN u aprilu 2022. godine. Napravljen od biostena, samoodrživog materijala, grad bi trebalo da bude model i drugim priobalnim zajednicama koje se bore sa rastom nivoa mora.

Dizajniran od strane firme MVRDV, kineski Chengdu Sky Valley trenutno je u fazi zastoja. Metropola je dizajnirana da očuva i unapredi tradicionalna naselja Linpan, koja su ruralne zajednice u dolinama ovog područja. Iz tog razloga nove zgrade su grupisane na brdima i dizajnirane da naglase horizont doline.

u razgovoru za Biznis.rs arhitekta Bojan Kovačević.

On navodi da je danas urbani način života postao dominantan i taj proces, naizgled, nema povratka.

- Veliki gradovi, iako treba razlikovati nijanse, stupnjeve u razumevanju pojma grada, ni sami po sebi nisu laki za definisanje. Ne tako davno sam gledao na internetu spiskove najvećih gradova SAD i Ruske Federacije. Na osnovu tih listi može se zaključiti da Rusija ima više velikih gradova, ili su oni brojniji od svojih analognih u SAD. Naravno, za američke gradove često su bile date naznake da li se radi o užoj gradskoj zoni ili pak o aglomeraciji čiji je „grad” zapravo jezgro. To je tema granica (velikog) grada, skoro nemoguća za povlačenje, viđenje. Pa ni u Beograd više ne znate kada ste

ušli, ili pak počeli da ulazite – objašnjava naš sagovornik.

„Beograd će biti promenjen do neprepoznatljivosti”

Poslednjih godina i gradovi u Srbiji doživljavaju razne promene, pre svega u izgledu, što utiče i na način života građana. Najavljeno je da će Beograd narednih godina promeniti svoj izgled, a Bojan Kovačević, rođeni Beograđanin, je – kako kaže – „u zebnji u kom pravcu ide razvoj grada”.

- Ta tendencija o kojoj govori aktuelna republička vlast, a i gradska, da će „Beograd biti promenjen do neprepoznatljivosti”, prosto mi je sumanuta uopšte kao pomisao, kao ideja, da ne govorimo o praksi. Nedavno sam od jedne moje ko-

leginice čuo da bi Beograd u budućnosti, valjda po prostornim resursima, mogao da ima pet miliona stanovnika! Kome to treba, ko se tome raduje, ko to treba da plati, radi čega? Pa mi pola veka projektujemo i preprojektujemo metro i ne počinjemo gradnju jer ne znamo tačno šta hoćemo i gde sve on da stigne ili prođe. Slično je i sa železničkom stanicom koja je davno i, po svemu sudeći, traljavo locirana, ali eto sad se nešto tu privodi uobličanju. Beograd na vodi, protiv koga sam, zapravo je naćeo to razvaljivanje grada, menjanje gradske slike svojim trapavo određenim kapacitetima – ističe Kovačević.

On dodaje da je istovremeno ukinuta i Studija visokih objekata – gde bi i po kojim dimenzijama smeli da budu izgrađeni.



Bojan Kovačević

FOTO: SANJA OPSENICA

- Beograd se sapliće o sopstvene noge, mreže ulica u istorijskom delu grada su naprosto postale malih širina za količinu saobraćaja koji danas imamo. Što je posebno problematično – čak i Novi Beograd koji je je dimenzionisan veoma izdašno, postao je danas mesto saobraćajnog zagušenja, sa problemima parkiranja kao da je istorijski centar. Taj otvoreni sistem gradnje zapunjava se novim gradnjama koje su vukle sa sobom nove potrebe. Što se tiče takozvanog Nacionalnog stadiona i izložbe EXPO 2027, koja nije svetska izložba, nego neka reducirana verzija, tu tek nemam nikakav afirmativan odnos. Slučajno znam, u ličnim komunikacijama sa stručnjacima za tu oblast, koliko je izabrani teren u Surčinskom polju nezgodan za gradnju bez prethodnih pripremnih radova i sistema. Sve mi deluje kao jedna vrsta kockanja, dakako nepoželjnog – smatra arhitekta.

Kovačević ističe da su gradovi Srbije posebna priča, ali na neki način jasno komplementarna kroz portretisanje Beograda kao glavnog grada.

- U regionalnom smislu, ima praznjenja određenih delova Srbije koja su krajnje zabrinjavajuća, pogotovo na istoku

zemlje. S druge strane, postoji tendencija, tako je nazovimo, 'preskakanja' u obližnje veće gradove po svaku cenu. Činjenica je da su Novi Sad i Niš veoma ozbiljne urbane aglomeracije u Srbiji, ali su nam gradovi od 3.000 do 50.000 stanovnika slabašnog urbaniteta. Ovo nije slučajno i datira kroz vekove, jer mi se čini da su u prošlosti više bili održavani manastiri nego eventualna gradska naselja. Urbanost, u kulturološkom smislu, ne mora biti u direktnoj proporciji sa veličinom naselja i sa brojem stanovnika. Na primer, utisak o selima u Austriji ili Švajcarskoj može biti mnogo gradolikiji no što se tamošnje stanovništvo bavi neseoskim poslovima – objašnjava Kovačević.

Održivo snabdevanje vodom i energijom utiču na ekonomsku konkurentnost grada

S obzirom na to da Ujedinjene nacije ukazuju da će do 2030. godine 60 odsto globalne populacije svoj dom imati u urbanom području, nameće se pitanje infrastrukture budućih gradova i kako zadovoljiti potražnju populacije za životnim resursima, navodi Future Business and Tech.

- Ključni izazov za gradove biće upravljanje rastućom populacijom uz prelazak na održivo, pouzdano snabdevanje energijom sa veoma ograničenim finansijskim i prostornim resursima. To znači da grad mora da uravnoteži održivo i stabilno snabdevanje vodom, električnom energijom, toplotom i stanovanjem, istovremeno integrišući nove izvore urbane obnovljive energije. Gradovi će, takođe, morati da ažuriraju, obnove i prošire svoje vodovodne i kanizacione mreže i reorganizuju gradski saobraćaj. Ovo su ogromni izazovi gde napredna digitalna rešenja mogu pomoći u postizanju tri cilja: povećanje održivosti, otpornosti i efikasnosti – kaže Sleman Saliba, ekspert za poslovni razvoj za pametne gradove i rešenja za optimizaciju energije.

Važnost održivog snabdevanja vodom i energijom u upravljanju rastućom populacijom gradova dobija sve više pažnje širom sveta, ističe Saliba, i utiče na buduću ekonomsku konkurentnost grada.

- Zbog toga će morati da se poboljša kontrola i praćenje vodovodnih mreža, kako bi se odgovorilo na izazove vode i otpadnih voda. Međutim, možemo ići dalje od osnovne tehnologije. Digitalizacija pomaže u koordinaciji rada svih infrastrukturnih sredstava u gradu kako bi se minimizirali operativni troškovi povezani sa njima – objašnjava ovaj ekspert.

Pitanje snabdevanja vodom biće ključno za buduće gradove, kako postojeće koji će se još razvijati, tako i one nove, čija je izgradnja planirana.

- Jedan od najvećih izazova sa kojima se suočavaju rastuća urbana područja je pouzdana distribucija vode za piće u naše domove i preduzeća preko stare vodovodne mreže – kaže Skot Hol, predsednik i izvršni direktor kompanije Mueller Water Products.

On smatra da je većina vodovodne mreže postavljena u periodu pre i nakon Drugog svetskog rata dostigla svoj projektovani vek, što je rezultiralo gubitkom vode iz našeg sistema, prekidima vodovoda i prekidom u radu.

- Zamena svih vodovodnih mreža ispod naših ulica nije opcija, ali bezbedno produženje veka ovih zakopanih cevi korišćenjem pametnih tehnologija može biti isplativo rešenje – ističe Skot.

MILJAN PAUNOVIĆ

Sale za svečanosti

BELI DVOR RAŠKA 063 109 74 09

ŽUPSKI DVOR ALEKSANDROVAC 063 109 75 37

LAZAREV DVOR KRUŠEVAC 064 44 44 080

VILA JELENA BRUS 063 109 75 37

RESTORAN BORIĆI RAŠKA 063 109 74 09



PRODAJA I SERVIS CNC MAŠINA ZA OBRADU DRVETA

KREIRANJE PROJEKTNIH REŠENJA ZA INDUSTRIJU
OBRADU DRVETA

INTEGRISANE PROIZVODNE LINIJE

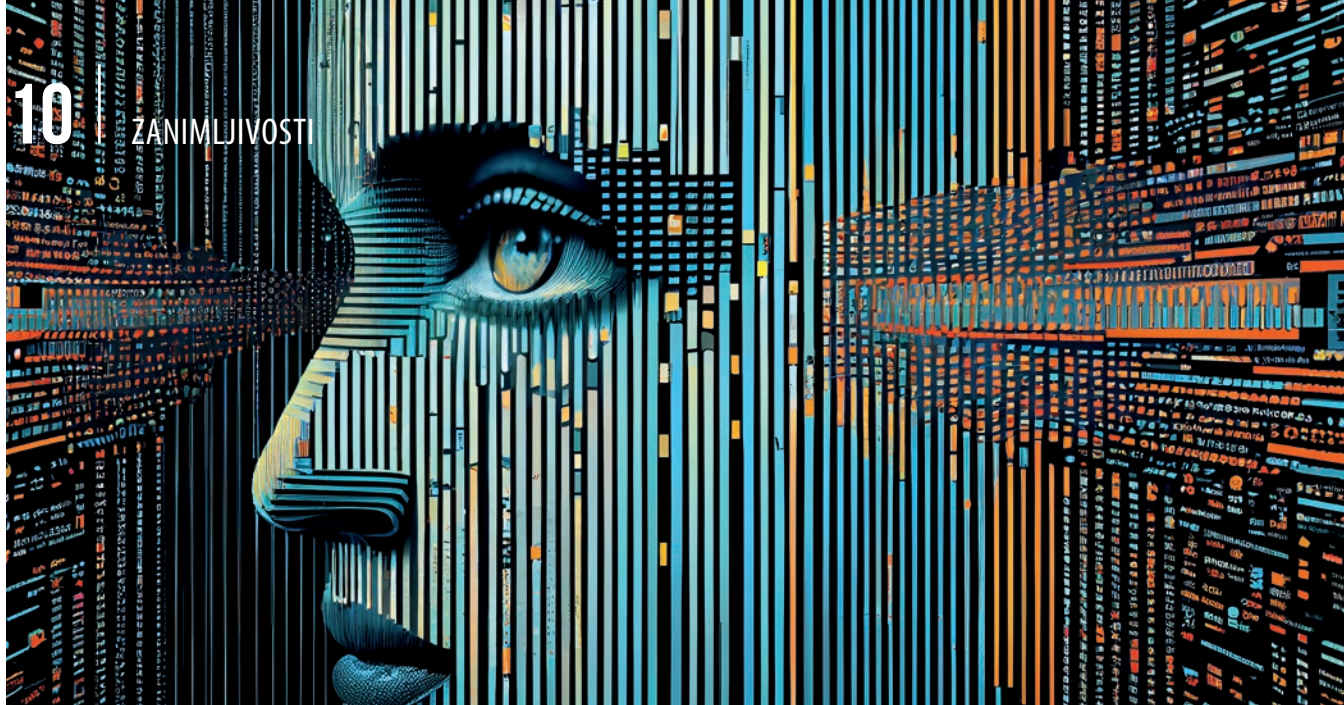
INDUSTRIJSKA REŠENJA ZA PROIZVODNE POGONE
PO PRINCIPU "KLJUČ U RUKE"

KONSULTANTSKE USLUGE

TOP TECH
WOODWORKING



Ovlašćeni predstavnik Biesse S.p.A. za tržišta Srbije, Crne Gore i BiH www.toptech.rs · info@toptech.rs



DO 2035. GODINE U NEMAČKOJ NEĆE BITI POSLA BEZ VEŠTAČKE INTELIGENCIJE

Najkasnije do 2035. godine u Nemačkoj više neće biti radnog mesta na kojem se ne koristi veštačka inteligencija, procenio je ministar rada Hubertus Hajl. Vlada će finansijski i zakonski da podrži korišćenje veštačke inteligencije, potvrdio je ministar.

Dok o razvoju nove tehnologije svi pričaju, od pojave četbota ChatGPT, mnogi se pitaju „šta će biti s mojim poslom u novinarstvu, kancelariji, upravi“, rekao je ministar u Berlinu, piše DPA. Rad, istakao je, neće nestati, već će se promeniti.

- Kada se dobro koristi, veštačka inteligencija može da učini da svet rada postane humaniji, da, na primer, sprečavamo nesreće na poslu – rekao je Hajl.

Političari, međutim, ne treba da zatvaraju oči pred opasnostima zloupotrebe tehnologija za, na primer, radnu eksploataciju, „tlačenje ljudi i totalnu prismotru“. Tamo gde su rizici veliki potrebno je da se uvedu čvrsta pravila, naglasio je ministar. Sve u svemu, Hajlova očekivanja su pozitivna, a centralno je pitanje poverenja, rekao je, najavljujući da će ministarstva rada i policije odrediti ključne tačke za zaštitu podataka zaposlenih. Ubuduće veštačku inteligenciju treba, pre svega, obezbediti za mala i srednja preduzeća, smatra Hajl, i dodao da ona, takođe, treba da pomogne da administracija bude efikasnija.

Nemačka vlada je krajem avgusta usvojila strategiju o podacima kojom u naredne dve godine planira da odredi tehničke i pravne predulove za upotrebu veštačke inteligencije u administraciji.

„ZELENI RAST“ ZEMALJA SA VISOKIM EMISIJAMA NIJE DOSTIGAO CILJ

U revolucionarnoj studiji objavljenoj u časopisu The Lancet Planetary Health, stručnjaci su podigli uzbunu zbog navodnog „zelenog rasta“ koji su postigle zemlje sa visokim dohotkom. Suprotno političkim tvrdnjama, istraživanje otkriva da su trenutne strategije ovih zemalja orijentisane na rast drastično nedovoljne da ispune klimatske ciljeve navedene u Pariskom sporazumu, što na kraju dovodi u pitanje globalne napore u borbi protiv klimatskih promena, prenosi Anadolu Agency.

Studija, koja je ispitivala napore za smanjenje emisija u 11 zemalja sa visokim dohotkom između 2013. i 2019. godine, otkrila je da su njihova prosečna godišnja smanjenja emisija tokom ovog perioda iznosila samo 1,6 odsto. Prema sadašnjim kretanjima, ovim nacijama bi u proseku trebalo više od dva veka da dovedu svoje emisije

blizu nule.

Da bi se uskladile sa ciljevima Pariskog sporazuma i ostale u okviru planiranog udela u globalnoj emisiji ugljenika, ove zemlje bi morale da postignu stope smanjenja od 30 odsto godišnje do 2025. Razlika između postignutog smanjenja emisija i smanjenja emisija u skladu sa Pariskim sporazumom je zapanjujuća, i najavljuje nove opasnosti od katastrofalnih klimatskih promena. Čak i zemlja sa najboljim učinkom među tih 11, Velika Britanija, je u značajnom zastoju.

Velika Britanija bi morala da poveća stopu smanjenja emisije pet puta, sa prosečnih 3,1 odsto godišnje (od 2013. do 2019.) na 16 odsto godišnje do 2025. godine, samo da bi ispunila svoje obaveze. Druge zemlje se suočavaju sa još većim izazovima. Belgija, Austrija, Kanada i Nemačka bi morale da ubrzaju svoje smanjenje emisija za više od 30 puta u poređenju sa njihovim učinkom između 2013. i 2019. godine.



Ovi nalazi osporavaju popularni narativ o „zelenom rastu“ koji slave političari i mediji, i koji prečesto sugerše da se ekonomska ekspanzija može uskladiti sa klimatskim ciljevima. Studija pokazuje da je težnja za ekonomskim rastom u zemljama sa visokim dohotkom suštinski u suprotnosti sa međunarodno dogovorenim klimatskim ciljevima.

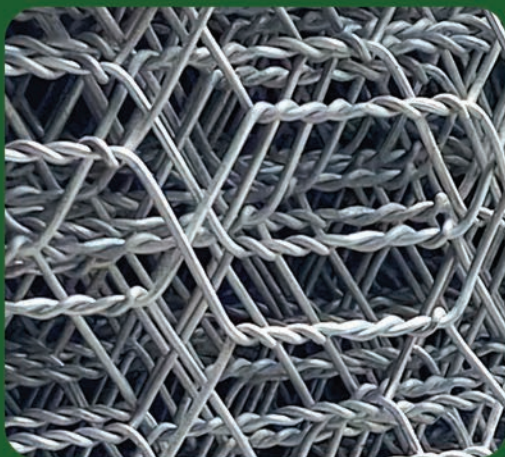
Prema rečima glavnog autora studije, Jefima Vogela sa Univerziteta u Lidsu, „nema ničeg zelenog u ekonomskom rastu u zemljama sa visokim dohotkom“.

Osnovni argument koji je izneo Vogel je da je nastavak ekonomskog rasta u zemljama sa visokim dohotkom u suprotnosti sa ciljevima sprečavanja katastrofalnog klimatskog sloma i podržavanja principa pravičnosti koji čuvaju razvojne izgleda nacija sa nižim prihodima.

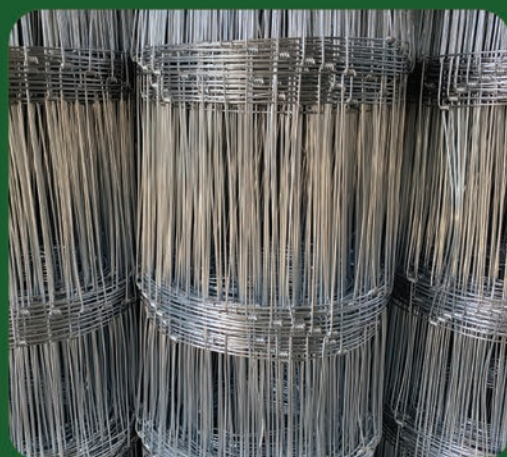
- Nazvati ovakva krajnje nedovoljna smanjenja emisija ‘zelenim rastom’ je pogrešno, i nastavak ekonomskog rasta u zemljama sa visokim dohotkom je štetan, opasan i nepravedan – rekao je Vogel.



**PLETIVO
3D PANELI
STUBOVI
PRATEĆI PRIBOR**



Klenovačka 29
Vrbica Arandjelovac
+381 34 705 095
+381 34 705 096
zicapromet@gmail.com
www.zicapromet.co.rs



VIRIMPEX

TRGOVINA PROIZVODIMA CRNE
I OBOJENE METALURGIJE

SEČENJE PUNIH PROFILA
CNC PRESA ZA SAVIJANJE
CNC LASERKO SEČENJE METALA
CNC GASNO REZANJE METALA / LIMOVA

Pančevački put 86g
11210 Beograd
+381 11 3292 467
info@virimpex.rs
www.virimpex.rs