



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 26 - NOVEMBAR 2023.

Kori Udovički, predsednica Centra
za visoke ekonomske studije CEVES

**MALA I SREDNJA
PREDUZEĆA SU
KLJUČNA ŠANSA ZA
RAZVOJ SRBIJE**

Vojislav Lazarević, predsednik
Izvršnog odbora Addiko banke

**NE OČEKUJEM
DALJE POVEĆANJE
REFERENTNIH
KAMATA**

ENERGETSKA SITUACIJA U SRBIJI PRED ZIMSKU SEZONU

KLIMATSKE PROMENE I GEOPOLITIKA ODREĐUJU CENE ENERGENATA

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

ALFA SERVIS

servis i izrada
industrijskih
rashladnih
uređaja

Save Tekelije 36
24420 Kanjiža
063/7718941
krekecki@gmail.com

ALFELDI

završni građevinski
radovi

Olge Jovanović 9
11050 Beograd
064/2227616
alfeldi61@gmail.com

PREDIZBORNA EKONOMIJA



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Kraj godine donosi sumiranje rezultata u raznim oblastima, kao i pripremu planova za narednih 12 meseci. Kompanije se uglavnom bave budžetima, investicijama, kreditima i radnom snagom, dok je država za 17. decembar zakazala vanredne parlamentarne i lokalne izbore. Koliko će ova neplanirana pauza u radu administracije i kampanja koja će trajati skoro dva meseca uticati na privredu – videćemo, ali iskustvo govori da narednih šest meseci poslovna klima neće biti previše povoljna, pogotovo kada je reč o brzini rešavanja zahteva, izdavanju rešenja i potvrda ili nastavku započetih reformi. Sve do sredine decembra očekuje se da će najbolje poslovati sektor – predizbornih obećanja.

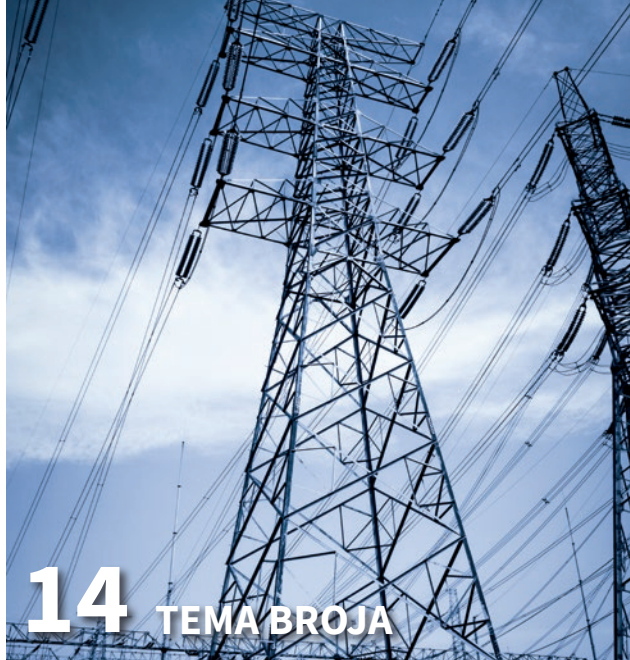
Centralne banke su konačno zaustavile rast referentnih kamatnih stopa, vođene padom inflacije u proteklih nekoliko meseci. Većina ekonomista i analitičara smatra da smo došli do određenog nivoa gde su kreatori monetarne politike odradili veliki deo svog posla, tako da ne očekuju dalje povećanje – ili bar ne značajan rast referentnih kamata, osim ako se ne desi neki novi ekstremni šok, poput problema na Bliskom istoku, skoka cena nafte i slično. Ipak, biće potrebno vreme da se osete i puni efekti mera donetih tokom proteklih meseci.

S druge strane, zbog rasta kamata trenutno širom sveta preči recesija, koja je u Nemačkoj tehnički već prisutna. Iako pad privredne aktivnosti još uvek nije veliki, zabrinjava pravac kretanja najveće evropske ekonomije. Tim pre što je značajan deo srpskih preduzeća orijentisan upravo na saradnju sa partnerima iz Evropske unije. Stručnjake trenutno najviše brine moguće preliivanje nemačke recesije na srpsku privredu, što bi moglo da utiče na planove i projekcije rasta za ovu i sledeću godinu.

Najveći poslovno-kongresni centar u regionu zasijao je punim sjajem posle skoro dve godine rekonstrukcije. Delta Holding je u potpunosti obnovio kongresni deo Sava Centra, urađene su nove instalacije, zamenjena fasada koja je sada energetska efikasna i modernizovan prostor koji je ipak zadržao svoju prepoznatljivost. Simbol Beograda i Srbije ponovo će moći da ugosti velike i značajne međunarodne skupove, a to će svakako uticati i na celokupnu privredu, ali i na sliku o zemlji koju će širom sveta prenositi posetioci.

Predsednica Centra za visoke ekonomske studije (CEVES) Kori Udovički kaže u intervjuu za naš novembarski broj da su mala i srednja preduzeća ključna šansa za razvoj Srbije. Ona poručuje da se MSP sektor najbolje razvija ako se razvijaju ljudi, a to se postiže ako obrazovni sistem radi za njih. Vojislav Lazarević, predsednik Izvršnog odbora Addiko banke, ne očekuje dalje povećanje referentnih kamata i ističe da je srpski finansijski sektor jako dobro reagovao na krize, kao i da je domaća ekonomija dobro prošla kroz sve turbulencije.

Sadržaj



14 TEMA BROJA



22 INTERVJU

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Klimatske promene i geopolitika određuju cene energenata

22 INTERVJU

Kori Udovički, predsednica Centra za visoke ekonomske studije CEVES

Mala i srednja preduzeća su ključna šansa za razvoj Srbije

28 INTERVJU

Vojislav Lazarević, predsednik Izvršnog odbora Addiko banke

Ne očekujem dalje povećanje referentnih kamata

32 KOMPANIJE

99 najuspešnijih IT kompanija u Srbiji imalo skoro 200 milijardi dinara prihoda u 2022.

36 BERZA

Krka – lokalna akcija za doživotno posredovanje

38 KRIPTOVALUTE

Glas za bitcoin

40 E-COMMERCE

E-commerce u B2B okruženju – dokle smo došli i šta smo naučili

42 STARTAP

Kako izgleda razvojni put srpskih startapa?

46 IZDAVAŠTVO

Globalna kriza pogodila i izdavačku industriju

50 PREDUZETNIŠTVO

Stvaranje velike svetske kompanije iz Srbije, cilj koji se ostvaruje

54 PREDUZETNIŠTVO

Ljudi važniji od profita

56 SVET

Sukob Izraela i Hamasa pokrenuo globalnu ekonomsku neizvesnost



28 INTERVJU



50 INTERVJU

60 SVET

Minimalac od 700 evra,
jednostavnije poslovanje sa
Srbijom

64 HRANA

Mogu li biljni proizvodi da
zamene meso?

66 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

IMPRESUM

Izdavač: INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeve 53
11000, Beograd

E-mail: redakcija@biznis.rs

Web: www.biznis.rs

Telefon: 011 4049 200

Marketing: 069 8074 85

PIB: 111891277

MB: 21562335

Broj računa

165-0007011548541-71

Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić

Izvršni direktor

Danijel Farkaš

Izvršni urednik i šef deska

Marko Miladinović

Zamenik šefa deska

Miljan Paunović

Urednik Sveta

Vladimir Jokanović

Novinari

Ljiljana Begović

Marija Jovanović

Milica Rilak

Milica Vojtek

Saradnici

Tanja Kovačević

Vanja Božović

Jelena Mihajlović-Tanasijević

Ivana Tomić

Kristina Jerkov

Jana Vojnović

Lektor

Mirjana Vasić Adžić

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

BiroGraf Comp d.o.o.

Atanasija Pulje 22

11080 Zemun

CIP - Katalogizacija u publikaciji

Народна библиотека Србије,

Београд

330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik

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

Beograd : Info

Biznis.rs, 2021- (Zemun : BiroGraf

Comp). - 29 cm

Mesečno.

ISSN 2787-3358 = Biznis.rs

COBISS.SR-ID 48289289

 **Biznis.rs**

POČELA REKONSTRUKCIJA PRUGE OD NIŠA DO DIMITROVGRADA

Nakon pet godina čekanja radovi na rekonstrukciji i modernizaciji železničke pruge Niš - Dimitrovgrad počeli su konačno, i to na deonici između Staničenja i Pirota. Iz Infrastruktura železnice saopštavaju da je rekonstrukcija pruge počela podizanjem postojećih, starih koloseka blizu mesta Staničenje, pišu Južne vesti, a prenosi N1.

Za svega nešto više od sat vremena uklonjeno je prvih sedam polja postojećeg, starog koloseka, ukupne dužine 175 metara, saopštili su iz Infrastruktura.

Kako je napisao ministar saobraćaja Goran Vesić na svom Instagram profilu, deonica Staničenje - Piroto je prva faza radova u okviru rekonstrukcije i modernizacije pruge Sićevo - Dimitrovgrad, dužine 86 kilometara.

- Rekonstrukcija i modernizacija pruge Sićevo - Dimitrovgrad obuhvata građevinske i pripremne radove za elektrifikaciju i signalizaciju, kao i elektrifikaciju ove deonice, a rok za završetak radova je 1.276 dana - napisao je Vesić.

Objašnjava da neće biti putničkog saobraćaja na ovoj pruzi, a da će teretni funkcionisati u terminima kada ova deonica bude otvorena. Radovi između Staničenja i Pirota odvijaju se u vremenskim intervalima od 36-časovnih "zatvora" koloseka na ovoj pruzi, na osnovu dogovora srpske i bugarske železnice, napisao je Vesić.

Podsetimo, bugarska građevinska kompanija Trace Group predvodi konzorcijum tri firme koje su dobile posao rekonstrukcije i modernizacije pruge od Sićeva do Dimitrovgrada, a kako je ta firma objavila, posao je vredan skoro 170 miliona evra.

SEDAM Odsto SVIH ZAPOSLENIH U SRBIJI REŠILO RADNE SPOROVE PREKO DRŽAVNE AGENCIJE

Direktor Agencije za mirno rešavanje radnih sporova Ivica Lazović izjavio je da je u prošloj godini dogovor sa poslodavcem umesto sudskog postupka prihvatilo 160.000 zaposlenih, što je gotovo sedam procenata svih zaposlenih u Srbiji, prenela je Beta pozivajući se na dnevni list Politiku.

- Od 36 pokrenutih kolektivnih radnih sporova u prošloj godini pred Agencijom, broj zaposlenih radnika na koje se primenjuju donete preporuke i potpisani sporazumi kao rezultat mirnog rešavanja sporova, dostiže skoro 160.000 zaposlenih, odnosno skoro sedam procenata zaposlenih u Srbiji. Prema našim procenama, poslodavci i zaposleni su samo na sudskim troškovima na ovaj način uštedeli sumu od preko 100 miliona dinara - kazao je Lazović.

Agenciji se, prema njegovim rečima, zaposleni i poslodavci najčešće obraćaju povodom različitih vrsta isplata, počevši od zarade, troškova za dolazak i odlazak sa rada, naknade za ishranu, otpremnine pri odlasku u penziju, do jubilarnih nagrada, ali i povodom zlostavljanja na radu.

- Broj podnetih predloga za mirno rešavanje sporova raste. Godišnje se vodi više od 1.000 postupaka. Treba istaći i da je ovaj postupak dobrovoljan pa zavisi samo od strana u sporu hoće li pokušati da reše spor mirnim putem - rekao je Lazović.

On je objasnio da su u mirnom rešavanju sporova arbitri i miritelji koji donose rešenja i preporuke nezavisni stručnjaci i eksperti radnog prava, a bira ih posebna komisija koju čine predstavnici reprezentativnih sindikata, poslodavaca i Vlade Srbije.

Istakao je i da strane u sporu same biraju postupajućeg miritelja i arbitra iz imenika miritelja i arbitara, a direktor Agencije određuje postupajućeg arbitra tek ukoliko nema saglasnosti.

ISPRAVLJANJE GREŠAKA U KATASTRU BESPLATNO I BEZ POSREDNIKA

Netačni su navodi u medijima u vezi sa postupkom ispravke grešaka u katastru, u kojima se tvrdi da novim zakonskim izmenama građani moraju da plaćaju advokatu ukoliko je greška nastala u samom katastru, saopštio je Republički geodetski zavod (RGZ).

Iz ove institucije naglašavaju da su tehničke greške u katastru nastale prekcucavanjem skoro pa nemoguće i da su na nivou statističke greške. Međutim, ukoliko do takve greške i dođe, građani imaju mogućnost da reaguju odmah nakon njihovog otkrivanja potpuno besplatno.

Ukoliko grešku otkriju u roku od osam dana od njenog nastanka građanima je omogućeno da podnesu žalbu i greška se odmah u samoj službi ispravlja. Ovo je besplatan, transparentan i efikasan proces koji omogućava građanima da ostvare svoja prava izuzetno brzo, navodi se u saopštenju RGZ-a, prenosi eKapija.

Dodaje se da, ukoliko se greška primeti nakon dužeg vremenskog perioda, postoji i elektronska usluga ePrimerbe na sajtu Republičkog geodetskog zavoda koja omogućava građanima da, „iz udobnosti svog doma“, podnesu zahtev za ispravku greške.

Ova opcija je takođe apsolutno besplatna i ne zahteva angažman advokata ili geodetske organizacije i u skladu je sa zakonskim regulativama i pružaju građanima odgovarajuće sredstvo za rešavanje administrativnih problema bez ikakvih troškova, ističu iz RGZ.

Udruženje Efektiva zatražilo je da se hitno ukinu odredbe izmenjenog Zakona o postupku upisa u katastar nepokretnosti, „prema kojima građani više ne mogu direktno da podnesu zahtev za neku promenu u Republičkom geodetskom zavodu (RGZ), već to moraju da rade preko tzv. profesionalnih korisnika (advokata i geodetskih organizacija)“.

- Ovim izmenama, građanima se na teret stavljaju dodatni, ne mali troškovi, čak i za one jednostavne poslove, koje su do sada obavljali sami - navela je Efektiva.

RZS: VREDNOST GRAĐEVINSKIH RADOVA U SRBIJI PORASLA U TEKUĆIM CENAMA 19,3 Odsto

Republički zavod za statistiku saopštio je u petak da je vrednost izvedenih građevinskih radova u Srbiji u trećem kvartalu porasla u tekućim cenama 19,3 odsto u odnosu na taj kvartal u 2022.

Posmatrano u stalnim cenama, ukupna vrednost građevinskih radova porasla je 15,8 odsto i to na zgradama 3,1 odsto i na ostalim građevinama 22,3 odsto.

U trećem kvartalu 2023, u odnosu na isti kvartal 2022. vrednost izvedenih građevinskih radova u stalnim cenama najviše je povećana u Regionu Vojvodine, za 54,4 odsto, zatim sledi Beogradski region, za 12,1 odsto, zatim Region južne i istočne Srbije, za 2,4 odsto, dok je



vrednost izvedenih građevinskih radova opala u Regionu Šumadije i Zapadne Srbije, pet odsto.

Od ukupne vrednosti građevinskih radova, na teritoriji Srbije izvedeno je 97,6 odsto, dok je preostalih 2,4 odsto izvedeno na gradilištima u inostranstvu.

DODELJENE NAGRADE OSKAR KVALITETA 2023.

Dobitnici godišnje nagrade Oskar kvaliteta 2023, koja je u četvrtak uručena u Privrednoj komori Srbije (PKS) su Generali osiguranje Srbija i Univerzitetski klinički centar Srbije, Centar za medicinsku biohemiju, saopštila je PKS.

Lideri poslovne izvrsnosti su izvršni direktor Generali osiguranja Srbija, Dragan Filipović, i direktor Centra za medicinsku biohemiju u Univerzitetskom kli-

ničkom centru Srbije, Sanja Stanković. Ta nagrada je dodeljena 29. put u okviru tradicionalnog 32. Forum kvaliteta i poslovne izvrsnosti 2023, kojim se obeležava Svetski dan kvaliteta i Evropska nedelja kvaliteta.

Firma Hutchinson iz Rume postigla je izvrsnost u oblastima: liderstvo, procesi i tehnologije, zadovoljstvo zaposlenih, a nagrada je pripala i Zavodu za javno zdravlje Šabac u oblastima: liderstvo, procesi i tehnologije, rezultati poslovanja.

Nagrade dodeljuje Fondacija za kulturu kvaliteta i izvrsnost – FQCE, u saradnji sa PKS, pod pokroviteljstvom Ministarstva privrede.

- Ova manifestacija trasira put ka razvoju oblasti infrastrukture kvaliteta u Srbiji već više od dve decenije, promovira izvrsnost u poslovanju kroz organiza-

ciju takmičenja kroz nagradu Oskar kvaliteta. Kompanije koje učestvuju u ovom takmičenju postigle su odlične rezultate na tom polju i služe kao primer dobre prakse ostalim kompanijama. Poslovna izvrsnost predstavlja temelj konkurentne prednosti – rekao je ministar privrede Slobodan Cvetković.

Pomoćnik direktora Sektora za pružanje podrške u zastupanju i zaštiti interesa članova PKS Gordana Todorović rekla je da „ova prepoznatljiva manifestacija predstavlja svojevrsnu priliku da organizacije, bez razlike da li dolaze iz privredne ili vanprivredne delatnosti, prikažu rezultate, primere dobre prakse, otkriju eventualne greške i načine kako ih prevazići“.

Dodala je da je „Oskar kvaliteta“ za sada jedina nacionalna nagrada za kvalitet, odnosno poslovnu izvrsnost, koja

se dodeljuje u zemljama Zapadnog Balkana.

Nacionalna nagrada za poslovnu izvrsnost „Oskar kvaliteta“ dodeljuje se profitnim i neprofitnim organizacijama, kao nezavisna i neutralna nagrada za vrhunske rezultate postignute na razvoju i unapređenju organizacione i poslovne izvrsnosti, a dodeljuje je žiri sastavljen od predstavnika državnih, naučnih i stručnih institucija i privrednih asocijacija.

UNITED GROUP PREUZIMA BUGARSKI BULSATCOM

Telekomunikaciona i medijska kompanija United Group orijentisana na Balkan saopštila je da je pristala da preuzme bugarsku satelitsku televiziju i provajdera širokopojasnog interneta Bulsatcom, a iznos transakcije nije otkriven.

Transakcija podleže antimonopolskim odobrenjima, saopštila je United Group, koja je vlasnik bugarskog operatera mobilne telefonije Vivacom. Ugovor sa kompanijom Bulsatcom deo je strategije Unitedovog daljeg širenje u Bugarskoj, u cilju ubrzanja rasta. United Group trenutno posluje u osam zemalja u regionu, prenosi Seebiz.

Grupa, čije sedište je u Holandiji, nastaviće da ulaže u infrastrukturu, sadržaj i tehnologiju u Bugarskoj, kako je navela izvršna direktorka Viktorija Boklaf. Kompanija United Group najavila je ranije ove godine da planira da uloži oko 600 miliona evra tokom tri godine, kako

bi ojačala poslovanje u Bugarskoj.

United Group opslužuje više od 15,5 miliona klijenata u Srbiji, Bosni i Hercegovini, Crnoj Gori, Sloveniji, Severnoj Makedoniji, Hrvatskoj, Bugarskoj i Grčkoj, ostvarujući godišnji prihod od oko 2,7 milijardi evra.

United Group je u većinskom vlasništvu privatne investicione kompanije BC Partners sa sedištem u Londonu. Na bugarskom tržištu posluje od 2020. godine nakon akvizicije Vivacom, ranije poznatog kao Bulgarian Telecommunications Company (BTC). United je od tada razvio najveću 5G mrežu u zemlji i pokrenuo prvu 10 Giga optičku mrežu.

KRAŠ ULAZI U BUGARSKU U PARTNERSTVU SA KOMPANIJOM DELION

Hrvatski proizvođač konditorskih proizvoda Kraš Group objavio je da je ušao na bugarsko tržište u partnerstvu sa bugarskom distributivnom kompanijom Delion.

Kraš kontinuirano radi na unapređenju svog izvoznog potencijala, tako da je krajem 2022. godine potpisao ugovor o distribuciji sa bugarskom kompanijom Delion, navodi se u saopštenju Kraša, piše Seebiz.

Kraš trenutno izvozi svoju čokoladnu marku Dorina na bugarsko tržište. Kompanija je istakla planove za izvoz raznih artikala zajedno sa Dorinom. Međutim, nisu dati nikakvi konkretni finansijski

detalji u vezi sa izvozom u Bugarsku.

Kraš je jedan od vodećih hrvatskih izvoznika, sa više od polovine prodaje u izvozu. Proizvodi ove kompanije su dostupni u više od 35 zemalja širom sveta.

Delion, koji je deo bugarske VM Finance Group, ima 20 godina iskustva u uvozu, marketingu i distribuciji alkoholnih pića, vina i duvanskih proizvoda u Bugarskoj. Akcije Kraša na Zagrebačkoj berzi u petak su porasle za 5,56 odsto na 95 evra u toku dana.

PODSTICAJ ZELENIM INVESTICIJAMA U CRNOJ GORI

Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD), uz podršku Evropske unije i Austrije, podstiče ulaganje u energetske efikasnost u Crnoj Gori kroz kredit od dva miliona evra za NLB banku, koji je namenjen za dalje kreditiranje vlasnika stambenih objekata.

Sredstva su obezbeđena kroz Program za finansiranje zelene ekonomije (GEFF), koji podržava investicije u zelene tehnologije visokih performansi, materijale i rešenja za stambene zgrade u privatnom vlasništvu, navodi se u saopštenju koje je prenela Mina.

Vlasnici stambenih jedinica koji su korisnici ovog kredita dobijaju pomoć u identifikaciji i kupovini opreme za uštedu energije, kao što su izolacija, prozori, toplotne pumpe i solarni paneli koji će smanjiti emisiju gasova staklene bašte, smanjiti troškove energije i poboljšati

kvalitet njihovog života. Oni mogu dobiti tehničku pomoć i podsticajna plaćanja do 20 odsto vrednosti kredita nakon uspešnog instaliranja.

- Stambene zgrade predstavljaju značajan izvor emisije CO₂ – zato će naša sredstva napraviti značajnu pozitivnu razliku za građane Crne Gore, njihove troškove vezane za električnu energiju i ujedno doprinijeti zaštiti životne sredine u zemlji – rekao je Rejmon Zakarija, direktor kancelarije EBRD-a za Crnu Goru.

EBRD je vodeći institucionalni investitor u Crnoj Gori. Do danas je banka investirala 800 miliona evra kroz 86 projekata u zemlji.

MAĐARSKA TRAŽI OD EU DA PREDUZME MERE PROTIV BUGARSKE TRANZITNE TAKSE ZA RUSKI GAS

Mađarska je tražila od Evropske komisije da pokrene pravni postupak protiv Bugarske zbog nedavno uvedenog poreza na ruski prirodni gas koji prolazi preko njene teritorije, rekao je jedan ministar. Bugarska smatra da će taj porez, uveden u oktobru, smanjiti privilegovan polo-

žaj ruske državne energetske kompanije Gazprom u jugoistočnoj Evropi i odvratiti ruski uticaj u regionu, prenosi Beta.

Bugarska je u oktobru na ruski prirodni gas uredbom uvela taksu od 10,76 dolara za 1.000 kubnih metara ruskog prirodnog gasa koji se isporučuje kroz teritoriju te zemlje gasovodom „Balkanski tok“. Ta taksa je razljutila bugarskog suseda Srbiju kao i Mađarsku, koja je članica Evropske unije i jako zavisi od ruskog gasa koji dolazi uglavnom preko Turske i Bugarske.

U videu na Facebooku mađarski ministar za evropske poslove Janoš Boka rekao je da je poslao pismo Evropskoj komisiji pozivajući je da pokrene proceduru kršenja propisa protiv Bugarske, što je prvi potencijalni korak koji EU može da upotrebi da osigura da se zemlje članice drže njenih zakona.

Boka je rekao da je Bugarska uvela tu taksu bez prethodnih konsultacija sa Mađarskom i da veruje da ta mera predstavlja kršenje propisa EU o carinama i trgovini.

- Bugarska taksa na energiju ozbiljno ugrožava energetske bezbednost Mađar-

ske i celog regiona – rekao je Boka dodajući da je Mađarska spremna da pokrene to pitanje pred najvišim sudom EU pre kraja godine ako Komisija ne počne proceduru oko kršenja propisa.

Većina zemalja u Evropi su u velikoj meri našle alternativu ruskom gasu od kada je Moskva pokrenula svoju invaziju Ukrajine u februaru 2022. godine. Ali Mađarska je lobirala u Moskvi da obezbedi povoljnije gasne aranžmane tokom 21 mesec od kada je rat počeo, navodi AP.

U Bugarskoj su prekinute isporuke od Gazproma ubrzo posle početka ruske invazije na Ukrajinu, ali je Bugarska dozvolila upotrebu gasovoda Turski tok koji prelazi preko njene teritorije da snabdeva Srbiju i Mađarsku, kako navodi AP, dve „najproruske“ vlade u Evropi.

Taksa, kojom se uvodi naknada od deset evra po megavat-satu na prenos ruskog gasa razmatrana je u EU u oktobru, ali nije doneta odluka o tome da li je prikladna. Bugarska vlada saopštila je da ne očekuje da će ta taksa uticati na podizanje cena u Mađarskoj i Srbiji već na manju dobit za Gazprom.



ALL CAFFÈ SHOP

ONLINE PRODAJA I VELEPRODAJA ESPRESSO KAFE I KAPSULA ZA ESPRESSO APARATE VODEĆIH SVETSKIH BRENDOVA



Julius Meinl
illy

LAVAZZA
CAFFÈ
Molinari
Pellini

Orahova 22a
24000 Subotica
065/9908898
dkorolija80@gmail.com
www.allcoffeeshop.rs

JAPAN PRIPREMA 13 MILIJARDI DOLARA ZA PODRŠKU DOMAĆEM SEKTORU ČIPOVA

Japansko Ministarstvo ekonomije, trgovine i industrije (Meti) priprema ukupno 13 milijardi dolara subvencija za podsticanje investicija u svoju industriju čipova, u pokušaju da povрати status velike poluprovodničke sile.

Meti zahteva ovu sumu u rebalansu

budžetu, povrh još nepotrošenog novca za subvencije u ovom sektoru. Bloomberg je ranije izvestio da Japan planira da izdvoji novac za povećanje kapaciteta za pravljenje i obezbeđenje čipova u domaćoj proizvodnji.

Kao deo šireg plana za oživljavanje ekonomije, Tokio pokušava da privuče ulaganja u proizvodnju najsavremenijih poluprovodnika koji su ključni za buduće tehnologije, od veštačke inteligenci-

je (AI) do autonomnih automobila. To uključuje milijarde dolara za podršku Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC), lidera u industriji napredne proizvodnje čipova, i za Rapidus, japanski startup koji ima za cilj da se takmiči u proizvodnji vrhunskih čipova.

Novac će biti upotrebljen za ubrzanje sposobnosti Japana da dizajnira i proizvodi čipove sledeće generacije i za AI modele. Japan izdvaja sredstva za proizvođače vrhunskih komponenti, opreme za čipove, industrijskih gasova i proizvodnje poluprovodnika, kao i za obuku inženjera.

- Globalna ekonomska bezbednosna situacija u vezi sa poluprovodnicima postaje sve teže – rekao je zvaničnik Meti novinarima i dodao da je veliko interesovanje kako stranih tako i domaćih kompanija koje žele da ulažu u Japan.

Japan pokušava da povрати liderstvo u industriji čipova nakon decenija narušavanja ugleda u ovom sektoru. Zemlja je takođe spremna da obezbedi oko 1,5 milijardi dolara za finansiranje proširenja fabrike Micron Technology u Hirošimi.

PADAJU CENE POLOVNIH AUTOMOBILA U NEMAČKOJ

Trend pada cena polovnih vozila nastavlja se uprkos činjenici da je u padu i njihova ponuda, objavio je Autoscout24, jedan od najvećih evropskih internet portala specijalizovanih za oglašavanje polovnih automobila.

Tako je, prema njihovom AGPI indeksu, prosečna cena polovnog vozila 27.640 evra, što je jedan odsto manje nego prethodnog meseca. S druge strane, porasla je prosečna cena električnih vozila za 1,2 odsto, ali potražnja za njima čak je 16 odsto manja nego prošlog meseca, prenosi Mina.

Kako navodi Index.hr, ovaj pad cene polovnih automobila, iako relativno mali, utoliko je važniji jer se dogodio u jesen, kada je već uobičajeno veliki promet u trgovini vozila, nakon letnjeg zatišja. Inače, najveći pad cena je primećen u kategoriji luksuznih vozila, a najviše su pojeftinila vrlo mlada i ekstremno stara vozila.

Treba naglasiti da je ovo već sedmi mesec zaredom da cene polovnih vozila padaju, nakon kulminacije koja se dogodila u martu. U tom periodu AGPI indeks je pao s 29.180 evra na već pomenutih 27.640, što je manje za 5,3 odsto.

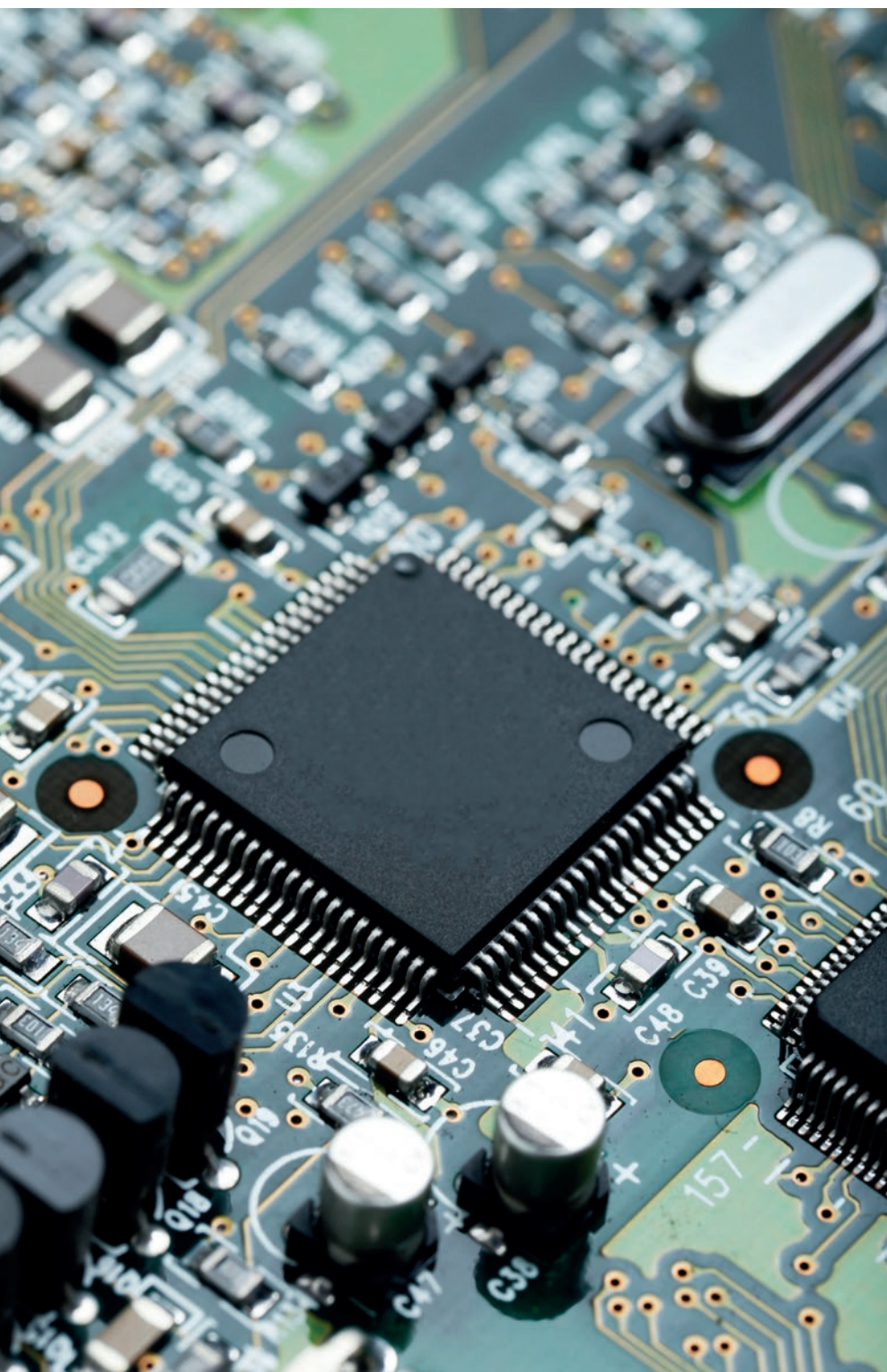


FOTO: FREEPIK

POLJOPRIVREDNA APOTEKA BABOVIĆ

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

Hadži Ruvimova bb
Ljig

Milorada Draškića 42
Ljig

Vojvode Mišića bb
Mionica

Rakari
Banja Vrujci



BUSINESS TEAM PAVLOVIĆ

KOMPLETNE RAČUNOVODSTVENE
I KNJIGOVODSTVENE USLUGE

AGENCIJSKO ZAPOSŁJAVANJE RADNIKA



Cvetka Cakovića 1
19000 Zaječar
019/418011
064/3435028
biznistimpavlovic@gmail.com

PORESKE OBAVEZE U NOVEMBRU

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

6. novembar

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

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

10. novembar

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

Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost

na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za mesec oktobar od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

15. novembar

Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za oktobar

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

Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike i poljoprivrednike za četvrti kvartal 2023. godine

Podnošenje poreske prijave i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno



članove privrednog društva, na Obrascu PP OD-O i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za oktobar

Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za septembar

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za oktobar mesec ako je u tom mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za oktobar

Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do 31. oktobra

Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za oktobar, na Obrascu PP OA

Podnošenje prijave o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju za oktobar, na Obrascu PP OAEL i plaćanje akcize

30. novembar

Podnošenje poreske prijave na obrascu PPP-PD i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje, obračunatih na najnižu mesečnu osnovicu za obračun doprinosa, za neisplaćene zarade za oktobar 2023. godine.

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

ENERGETSKA SITUACIJA U SRBIJI PRED ZIMSKU SEZONU

KLIMATSKE PROMENE I GEOPOLITIKA ODREĐUJU CENE ENERGENATA

BLAGA ZIMA IDE NARUKU I GRAĐANIMA I PRIVREDI, POŠTO JE POTROŠNJA STRUJE, NAFTE I GASA U OVAKVIM VREMENSKIM USLOVIMA MANJA, A I GLOBALNO TRŽIŠTE SE POSTEPENO STABILIZOVALO, POSLE ŠOKA NASTALOG IZBIJANJEM RUSKO-UKRAJINSKOG RATA. IPAK, NAJNOVIJA DEŠAVANJA U IZRAELU I OPASNOST ŠIRENJA SUKOBA NA CEO BLISKI ISTOK DONOSE NOVE RIZIKE U VEZI SA SNABDEVANJEM I CENOM „CRNOG ZLATA” U NAREDNOM PERIODU. STRUČNJACI ZA ENERGETIKU SMATRAJU DA NEMA PREVIŠE RAZLOGA ZA BRIGU KADA JE REČ O PREDSTOJEĆOJ GREJNOJ SEZONI, IAKO ĆE PRIVREDA VEROVATNO MORATI DA PODNESE DEO TERETA VIŠIH CENA



FOTO: FREEPIK



Revitalizacija hidroelektrane Đerdap 1 je uspešno završena, u toku su primopredajna ispitivanja i najkasnije do polovine novembra očekuje se sinhronizacija i uključivanje u elektroenergetski sistem, saopšteno je iz Elektroprivrede Srbije (EPS). Istaknuto je da je revitalizacijom HE Đerdap 1 ukupna snaga njenih šest agregata povećana na 1.140 megavata, a povećanjem nominalne aktivne snage svakog agregata sa 171 na 190 megavata EPS je dobio jednu novu elektranu, snage oko 100 megavata.

I u narednom periodu trebalo bi da se nastavi revitalizacija u hidro sektoru, što je svakako dobra vest za građane Srbije pred predstojeću zimu koja bi trebalo da bude nešto lakša od prethodne u pogledu snabdevanja energijom, iako određene bojazni ipak postoje.

Inače, od 1. novembra struja za građane skuplja je za 9,28 odsto. Prema novom cenovniku EPS-a, najjeftiniji kilovat-čas električne energije u zelenoj zoni košta

bra, jeste – da li će Srbija imati dovoljno energije i energenata ove zime, i po kojim cenama?

- Kako sada stvari stoje, smatram da će biti dovoljno energije i energenata u toku zimske sezone. Naravno, kako je deo potrošnje temperaturno zavisna, celokupna situacija će delom zavisiti i od toga da li će zima biti prosečna ili ćemo imati i neke ekstreme što bi doprinelo tome da zima bude hladnija, pa samim tim i da potrošnja energije bude veća. Ono što bi moglo da donese ozbiljnije poremećaje je uvođenje bugarske takse na ruski gas koji se krakom turskog toka isporučuje Srbiji i Mađarskoj, u slučaju da Gazprom odluči da ne plaća navedenu taksu i obustavi isporuke gasa Srbiji i Mađarskoj. Iako za sada postoje uveravanja da to toga neće doći, i da je verovatnoća da se to desi mala, moramo i tu činjenicu da imamo u vidu – kaže Željko Marković, stručnjak za energetiku u kompaniji Scitech d.o.o. Beograd, u razgovoru za Biznis.rs.

na kubnih metara gasa koji su uskladišteni u Banatskom dvoru, a od prošle godine i u mađarskim podzemnim skladištima. Uz redovan dotok gasa gasovodom Turski tok ne bi trebalo biti problema tokom zime, bez obzira na to što se očekuje povećanje cena gasa u Evropi.

- Mislim da će kod nas poskupljenje biti minimalno ili ga uopšte neće ni biti. Srbija sa Rusijom ima ugovor o dugoročnom snabdevanju gasom. Turski tok, koji je završen, uveliko radi i ima veći kapacitet od onog što nama treba, tako da je i to jedna sigurnost – ako se desi da nam zatreba više, može kroz njega da se provuče. Zato mislim da se Srbija u ovom trenutku jako dobro pripremila za potrošnju gasa i da neće biti nikakvih problema sa snabdevanjem – navodi naš sagovornik.

Poskupljenja struje pogađaju i građane i privredu

Struja za domaćinstva je već poskupelela (na osnovu prethodnog dogovora sa MMF-om), a privreda je zabrinuta zbog još jednog povećanja cene, pa je pitanje koga će najviše pogoditi ova najnovija poskupljenja.

- Što se tiče povećanja cena električne energije i prirodnog gasa, poskupljenje struje za domaćinstva je donekle amortizovano popustima koji će se odobravati za uštede u računima u narednoj zimskoj sezoni, pa ona domaćinstva koja budu ostvarila bar pet odsto uštede mogu ostvariti popust koji će u potpunosti anulirati veće izdatke zbog poslednjeg poskupljenja. Takođe, i ona domaćinstva koja ne mogu ostvariti uštede u potrošnji, pomeranjem bar pet procenata potrošnje koje su imali u istom mesecu prošle godine iz više u vreme niže tarife smanjiće račune zbog razlike u ceni, i za to će ostvariti i dodatni popust od pet odsto – podseća Željko Marković i dodaje da komercijalni kupci trenutno plaćaju megavat-čas (MWh) 110,81 evro, a pošto većini ističu ugovori krajem godine očekuje ih sklapanje novih.

- Trenutne projekcije cene električne energije za dugoročne isporuke se kreću oko 140 evra po megavat-času za 2024. godinu, pa verovatno mogu očekivati određeno poskupljenje koje može biti i veće od deset odsto, ali ostaje da se vidi kakva će situacija tu da bude i da li će država, kao i do sada, uputiti određene preporu-

TRENTUTNO NAJVEĆA OPASNOST JE NESTAŠICA PRIRODNOG GASA, KOJA BI BILA IZAZVANA OBUSTAVOM ISPORUKE OD STRANE RUSIJE ILI PREKIDOM NAPAJANJA OD STRANE BUGARSKE, I TA NESTAŠICA BI SE, NARAVNO, PRELILA I NA OSTALE ENERGENTE U POKUŠAJIMA DA SE NADE ADEKVATNA ZAMENA, SMATRA ŽELJKO MARKOVIĆ, DOK MILOŠ ZDRAVKOVIĆ ISTIČE DA SVETU NEĆE PRETITI NESTAŠICE ENERGENATA AKO SE SUKOB NA BLISKOM ISTOKU NE PROŠIRI NA IRAN. AKO SE TO DOGODI POSLEDICE MOGU BITI NESAGLEDIVE, PRE SVEGA ZA EVROPSKI KONTINENT

2,277 dinara, umesto dosadašnjih 2,084 dinara, dok je skuplji kilovat-čas sa 8,336 dinara poskupeo na 9,109 dinara.

Struja i gas u Srbiji i dalje su među najjeftinijim u Evropi, s obzirom na to da su u prvoj polovini 2023. godine prosečne cene električne energije za domaćinstva, uključujući sve poreze, u EU porasle sa 25,3 evra za 100 kWh na 28,9 evra, u poređenju sa istim periodom 2022. Prosečne cene prirodnog gasa su, takođe, rasle, i to sa 8,6 evra na 11,9 evra za 100 kWh.

Dovoljno energije za zimsku sezonu

Jedno od glavnih pitanja, koje zanima i građane i privredu na početku novem-

Sličnog mišljenja je i Miloš Zdravković, koji smatra da bi Srbija trebalo da bude spremna za zimu kada su u pitanju energenti. On tvrdi da struje i gasa ima dovoljno.

- U ovom trenutku akumulacije naših hidroelektrana su na planiranom nivou, a deponije uglja su nam na decenijskom maksimumu. EPS je izvršio neophodne remonte, te što se tiče elektroenergetskog sistema ne očekujem nikakve probleme. Rezultati rada doskorašnjeg direktora Tomaševića su itekako vidljivi – ocenjuje ovaj stručnjak za energetiku.

U razgovoru za Biznis.rs Zdravković podseća da, prema izjavama naših zvaničnika, Srbija u zalihama ima 588 milio-



FOTO: FREPIK



ke EPS-u, a koje se tiču ograničenja cene električne energije na komercijalnom snabdevanju – ocenjuje Marković.

S druge strane, Miloš Zdravković navodi procenu svetskih analitičara koji tvrde da je, ako zima bude jaka, rast cene prirodnog gasa i električne energije na berzama više nego izvestan. Kada je u pitanju cena struje u Srbiji, MMF je već upozorio da će Srbiji biti potrebno još jedno povećanje cena u novembru, a drugo početkom 2024. godine.

- Novi udar na novčanike građana Srbije stigao je 1. novembra, kada je struja poskupela za osam odsto. Kada je reč o privredi, smatram da je zbog ranije najavljenog poskupljenja privreda to već na neki način prihvatila. To je nešto što je bilo najavljeno proletoš u dogovoru sa MMF-om i mnogi su već podigli cene na osnovu rasta troškova. Dalji porast, makar kao izgovor zbog više cene struje, jeste scenario koji je prilično opasan za samu privredu jer je tražnja niska i u padu, i ne može se nadoknaditi daljim prevaljivanjem na potrošače – smatra Zdravković, uz izraženu

bojazan da će privreda taj teret morati da podnese sopstvenim snagama.

Geopolitika glavni faktor u snabdevanju naftom i gasom

Cena nafte varira iz dana u dan, a sada je situaciju dodatno zakomplikovao i sukob u Izraelu, uz rat u Ukrajini koji se nastavlja. Neizvesnost je prisutna već duže vreme, a izgleda da će geopolitika definitivno imati značajan uticaj na snabdevanje Srbije naftom i gasom.

Miloš Zdravković naglašava da cenu nafte određuje odnos ponude i potražnje, kao i kod svakog drugog berzanskog proizvoda, ali je njena specifičnost to što je nafta i veliko geopolitičko pitanje. Iz tog razloga na nju presudno utiču i brojni drugi faktori, kao na primer stanje vodećih privreda sveta, njihove rezerve nafte, politički i oružani sukobi zemalja, ali i odluke proizvođača o količini koju će ponuditi na tržištu, i na kraju prohodnost „puteva nafte”.

- Iako Izrael nije veliki izvoznik sirove nafte, činjenica je da se nalazi na Bliskom istoku, gde je smešteno pet od deset država sa najvećom proizvodnjom nafte na planeti, a kroz Persijski zaliv i Suecki kanal prođe više od trećine svetskog prometa naftom. Ako nafte bude na Mediteranu i Srbija će imati nesmetano snabdevanje – navodi naš sagovornik.

Željko Marković podseća da kada država, nažalost, nema sopstvenu proizvodnju energenata, kao što je slučaj sa naftom i prirodnim gasom, onda je oslonjena na uvoz, pa geopolitika u tom slučaju ima presudan uticaj. I on ističe da, što se tiče nafte, na njenu raspoloživost i cenu pored ostalog značajno utiče i sukob u Izraelu. Za sada se cena za barel nafte tipa Brent kreće u granicama od 85 do 90 dolara, ali Marković smatra da ukoliko bi se sukob proširio na Bliski istok, ulaskom još nekih zemalja u sukob, to bi sigurno uticalo na tržište i nestabilnost, kako po pitanju isporuka, tako i po pitanju cena.

- Što se tiče prirodnog gasa, tu je domi-

POLAZNE OSNOVE PLANA RAZVOJA ENERGETSKE INFRASTRUKTURE ZA PERIOD DO 2028. SA PROJEKCIJAMA DO 2030. GODINE

VIŠE OD 200 PROJEKATA KONKURIŠE ZA 15 MILIJARDI EVRA INVESTICIJA

Iako se još čeka na usvajanje Strategije razvoja energetike, što je dogovoreno i sa Međunarodnim monetarnim fondom, u javnosti se odavno barata procenom državnog vrha da će u narednoj deceniji u tu oblast biti investirano oko 15 milijardi evra.

Dok konačna strategija ne bude usvojena, prioritetni projekti pobrojani su u dokumentu pod nazivom „Polazne osnove plana razvoja energetske infrastrukture za period do 2028. sa projekcijama do 2030. godine“. U njemu je analizirano više od 200 projekata iz svih energetskih sektora, uz podatke o tome da li se i koliko odmaklo u njihovoj realizaciji.

- Kašnjenje u izgradnji novih elektroenergetskih objekata može prouzrokovati da Republika Srbija u narednim godinama postane značajniji uvoznik električne energije. Očekivana reindustrializacija i porast industrijske proizvodnje u

periodu do 2030. godine može da vodi još izraženijem problemu nedostatka sopstvene proizvodnje električne energije. Zbog toga je, pored racionalnog korišćenja energije i obezbeđivanja odgovarajuće rezerve nafte, prirodnog gasa, te diversifikacije pravaca i izvora snabdevanja ovim energentima, potrebno pristupiti izgradnji novih elektroenergetskih proizvodnih kapaciteta – jedan je od zaključaka ovog dokumenta.

Novi proizvodni kapaciteti su, međutim, veoma skupi, o čemu svedoče i procene vrednosti projekata za njihovu realizaciju.

EPS je u septembru pokrenuo proceduru za izdavanje dozvole za puštanje u rad novog bloka B3 Termoelektrane Kostolac, projekta vrednog 700 miliona evra. Novac za taj projekat odavno je obezbeđen, a iako je ugovor o izgradnji sa kineskom kompanijom

CMEC potpisan još 2013. godine, radovi nisu počeli do 2017. godine. Očekuje se da će novi blok biti pušten u rad do kraja godine.

Među prioritetnim projektima nalazi se i projekat otvaranja novog zamenskog površinskog kopa Zapadni Kostolac, i to usled očekivanog završetka eksploatacije kopa Drmno 2026. godine. Vrednost projekta otvaranja novog kopa procenjena je na 435 miliona evra, ali sredstva za sada nisu obezbeđena, niti postoji planska ili tehnička dokumentacija.

Jedan od najpoznatijih projekata svakako je izgradnja reverzibilne hidroelektrane (RHE) Bistrica, što bi trebalo da poveća raspoložive kapacitete za obezbeđenje rezerve i bilansiranje proizvodnih kapaciteta u elektroenergetskom sektoru u periodu do 2032. godine, a što bi se, kako je navedeno u analizi, „povoljno odrazilo na sigurnost postojećeg

nantan rat u Ukrajini i cena prirodnog gasa na TTF-u je trenutno oko 55 evra za megavat-čas. Uvođenje bugarske takse od 10,2 evra/MWh bi u slučaju Srbije izazvalo povećanje cene gasa od oko 20 odsto, a to bi, prema količinama koje su prošle godine uvezene od Rusije preko Bugarske, značilo i dodatno izdvajanje od oko 250 miliona evra na godišnjem nivou. U trenutku dok ovo pišemo, Mađarska je uputila žalbu Evropskoj komisiji, pa čekamo eventualno razrešenje problema u smeru povlačenja zakona donetog u Bugarskoj. U najgorem scenariju, ukoliko se ta taksa ne ukine, i u slučaju da Gazprom odluči da ne plaća navedenu taksu i dođe do obustava isporuke gasa Srbiji i Mađarskoj, onda bi situacija bila jako teška i to bi moglo da dovede do ozbiljnih posledica, kako po našu energetske bezbednost, tako i za naše građane i privredu. Ipak nadam se da to neće biti slučaj – optimistički zaključuje naš sagovornik.

Iako su najave za ovu zimu nešto pozitivnije nego prethodne godine, i dalje po-



FOTO: FREEPK

stoji određena doza straha da bi u nekom trenutku i u nekom obliku moglo da dođe do nestašice energenata. Naši sagovornici smatraju da su mogućnosti za to ipak male.

- Poremećaji su uvek mogući. Nažalost, niko od nas nije u mogućnosti da zna šta će se desiti u budućnosti. Trenutno najveća opasnost je pomenuta nestašica prirodnog gasa, koja bi bila izazvana obustavom isporuke od strane Rusije ili prekidom napajanja od strane Bugarske, i ta nestašica bi se, naravno, prelila i na ostale energente u pokušajima da se nađe adekvatna zamena – smatra Željko Marković, dok Miloš Zdravković ističe da svetu neće pretiti nestašice energenata ako se sukob na Bliskom istoku ne proširi na Iran. Ako se to dogodi posledice mogu biti nesagledive, pre svega za evropski kontinent.

I vremenska prognoza utiče na cene

Šta bi u slučaju eventualne drastičnije promene cene energenata na globalnom tržištu država mogla da preduzme da za-

sistema i stvorilo uslove za gradnju novih kapaciteta obnovljivih izvora energije (OIE)“.

Vrednost projekta RHE Bistrica procenjena je, inače, na 835 miliona evra, mada treba imati u vidu da je dokument „Polazne osnove...” Vlada Srbije usvojila u junu ove godine. Predsednik Srbije Aleksandar Vučić je letos napomenuo da je cena izgradnje RHE Bistrica narasla na 1,2 milijarde evra, dok je budžetom za 2024. godinu za ovaj projekat dozvoljeno zaduživanje od 900 miliona evra putem projektnih i programskih zajmova.

Sredstva za izgradnju RHE Bistrica, koja je planirana do 2032. godine, još nisu obezbeđena, a ministarka energetike Dubravka Đedović nedavno je tokom posete Japanu razgovarala o potencijalnoj saradnji na tom projektu.

Izgradnja Đerdapa 3 bi, međutim, bila značajno skuplja – procenjena vrednost je čak 1,4 milijarde evra, sredstva nisu obezbeđena, ali zato u „Polaznim osnovama...” stoji da bi do novembra trebalo da počne izrada Studije procene uticaja na životnu sredinu.

Još jedan projekat u „Polaznim osnovama...” ističe se svojom procenjenom vrednošću od 1,4 milijarde evra – a to je izgradnja samobalansiranih solarnih

Prioritetni projekti domaće energetike

	VREDNOST (MIL EUR)	OČEKIVANA GODINA ZAVRŠETKA
PROJEKTI ELEKTROPRIVREDE SRBIJE (EPS)		
RHE Bistrica	835	2032.
Samobalansirane solarne elektrane	1400	2028.
Izgradnja vetroparka snage 1 GW	1400	2030.
SEKTOR UGLJA		
Nabavka rotornog bagera i pratećeg transportera za PK Tamnava	33,3	2027.
Nabavka dva BTO sistema za PK Radljevo	190,7	2025.
Otvaranje zamenskog kopa Zapadni Kostolac	435	2030.
SEKTOR GASA		
Interkonekcija Srbija - Severna Makedonija (INMS)	42	2027.
Interkonekcija Srbija - Rumunija	12	2026.
Razvodni gasovod Leskovac - Vladičin Han - Vranje	80	2026.
TERMO SEKTOR		
TENT A1 – Revitalizacija bloka A1 sa uvođenjem sistema primarne i sekundarne redukcije NOx	134,48	2026.
TENT A2 – Revitalizacija bloka A2 sa uvođenjem sistema primarne i sekundarne redukcije NOx	132,73	2027.
TEKO A1 – Revitalizacija bloka A1	45,5	2026.

Izvor: Polazne osnove plana razvoja energetske infrastrukture za period do 2028. sa projekcijama do 2030. godine



štiti građane i privredu? Željko Marković podseća da je naša država i u prethodnom periodu, od početka energetske krize, preduzimala značajne korake da što je moguće više zaštiti i građane i privredu od visokih cena energenata. Cene prirodnog gasa i električne energije se kroz regulisanje cene drže na nižem nivou od tržišnih za domaćinstva i male kupce, dok je za komercijalne kupce Vlada Srbije koristila mehanizam preporučenih cena, koje su, takođe, bile niže, a u pojedinim periodima i značajno niže u odnosu na tržište. Stoga očekuje da bi se isti mehanizmi koristili i u slučaju budućih drastičnih promena cena energenata na tržištu.

Miloš Zdravković kao najveću neizvesnost navodi faktor vremenskih okolnosti. Prošla zima je bila blaga, ali niko ne može da zna kakva će biti sledeća.

- Ako zima bude blaga potrošnja će biti značajno manja, samim tim i cena pre svega gasa, ali i električne energije (cena električne energije se formira na osnovu cene gasa), a i kompletno tržište gasa u

Evropi još uvek je na klimavim nogama. Tako da građani mogu da štede, a države mogu malo toga da urade. Možemo da se uzdamo u povoljnu vremensku prognozu – kaže stručnjak za energetiku.

A kako će čitava energetska situacija ove zime uticati na domaću privredu, njeno poslovanje i rezultate u narednom periodu?

- U slučaju da se ne ostvare najcrnje prognoze, koje bi značajno uticale na privredu, ukoliko situacija u toku ove zime ostane relativno stabilna ne očekujem da će energetska situacija imati većeg negativnog uticaja na privredu. Manje promene cena energenata ne bi trebalo da imaju značajnog uticaja kako na poslovanje domaće privrede, tako i na inflatorne pritiske. Ukoliko dođe do većih poskupljenja po pitanju električne energije i prirodnog gasa, to bi moglo da se reflektuje i na obim proizvodnje, ali i na cene proizvoda, što bi imalo i povratni efekat na inflatorna kretanja – zaključuje Željko Marković.

Miloš Zdravković je siguran da će ugo-

vorene količine prirodnog gasa sa Gazpromom, direktan pristup cevovodu Turski tok i uskladištene količine gasa u podzemno skladište Banatski Dvor obezbediti sigurno snabdevanje potrošača i u toku predstojeće zime.

- Domaći ugalj, remontovani kopovi, domaće termoelektrane, popunjenost akumulacija jezera i naše hidroelektrane, kao i domaći elektroprenos garantuju i obezbeđuju snabdevanje električnom energijom. Nema mogućnosti nestašice energenata, i to je najbolja vest. A da li je moglo bolje? Sigurno! Prevedashodno nije smelo da se desi da direktor EPS-a Miroslav Tomašević, čovek koji je obezbedio našu elektroenergetsku stabilnost, bude smenjen, a mogli smo da realizujemo i strateške investicije u gasna skladišta i reverzibilne hidroelektrane. Ako cene energenata porastu, mišljenja sam da će privreda morati taj teret da podnese sopstvenim snagama, jer su i građani i država dodatno osiromašili u proteklom periodu – ističe naš sagovornik.

MARKO ANDREJIĆ

elektrana. Na samom kraju oktobra u Službenom glasniku je objavljeno da je za strateškog partnera za realizaciju „Projekta izgradnje samobalansiranih solarnih elektrana velikog kapaciteta sa baterijskim sistemima za skladištenje električne energije” Vlada Srbije odabrala zajedničku ponudu grupe ponuđača Hyundai Engineering Co.LTD, Hyundai Eng. America Inc. i UGT Renewables LLC.

U okviru ovog projekta, strateški partner trebalo bi da izgradi najmanje pet solarnih elektrana, kao i odgovarajuće baterijske sisteme za skladištenje energije, i da ih po principu „ključ u ruke” preda Elektroprivredi Srbije. Za sada nisu obezbeđena sredstva za ovaj projekat, kao ni za jednako vredan projekat za izgradnju vetroparka ukupne instalirane snage jednog gigavata. Ovaj projekat, takođe, će se realizovati uz pomoć strateškog partnera, koji bi po sistemu „ključ u ruke” vetropark trebalo da preda EPS-u do 2030. godine.

Kada je reč o ostalim prioritetnim projektima, pomenimo da su u „Polaznim osnovama...” oni razvrstani po sektorima energetike, koje smo i mi prikazali u tabeli sa po tri prioriteta projekta u

ZA KOJE PROJEKTE JE OBEZBEĐEN NOVAC?

Jedan od najpoznatijih projekata za koje je obezbeđen novac jeste rekonstrukcija turbine TENT A za potrebe grejanja Beograda. Iako se radi o projektu koji podrazumeva izgradnju toplovoda i pumpnih stanica ukupne vrednosti oko 200 miliona evra, u „Polaznim osnovama...” je zabeležen samo EPS-ov deo vredan 9,1 milion evra.

Novac je, takođe, spreman i za izgradnju hidroelektrana Buk Bijela, Foča i Paunci, čija se ukupna vrednost procenjuje na 247,3 miliona evra, a završetak planira za 2032. godinu. Novca će biti za revitalizaciju Vlasinske hidroelektrane, izgradnju novog agregata i revitalizaciju Potpečke HE, kao i adaptaciju HE Bistrica. Sredstva su obezbeđena i za izgradnju 144 miliona evra vrednog EPS-ovog vetroparka „Kostolac”, kao i solarne elektrane „Petka”.

sektorima uglja, gasa, termo sektoru, kao i među projektima EPS-a.

O tome koliki je značaj investicija u projekte koji možda i nisu toliko poznati široj javnosti govori i analiza u oblasti uglja koja je deo ovog dokumenta, a koja je pokazala da, u zavisnosti od ukupne godišnje proizvodnje u okviru rudarskih basena Kolubara i Kostolac, kao i primenjenog stepena efikasnosti, u periodu do 2028. godine postoji potreba za uvozom uglja visokog kvaliteta u rasponu od jednog do 3,6 miliona tona uglja na godišnjem nivou, kako bi se pokrile potrebe proizvodnje.

- Potreba za uvozom uglja prestaje 2029. godine, što je godina kada projekti ulaganja u novu rudarsku opremu počinju da proizvode prve rezultate u smislu povećanja količine otkrivke i uglja na postojećim kopovima – istaknuto je u analizi.

Takođe, iako se nalazi kao prioritet sektora gasa u „Polaznim osnovama...”, među projekte o kojima smo detaljnije pisali ovoga puta nismo ubrojali i gasnu interkonekciju sa Bugarskom, čije puštanje u rad se očekuje tokom novembra.

MILICA RILAK

**BROŠURE
REKLAMNI MATERIJALI
BLOKOVSKA ROBA
PIN KOVERTE**

FLAJERI

Š T A M P A R I J A
bq birograf

Lađarska 65 25260 Apatin

025/772 506

025/773 068

064/3618 469

birograf@mts.rs

EXIM STONE



OBRADA KAMENA

MERMER
TRAVERTINE
GRANIT
BUNJA

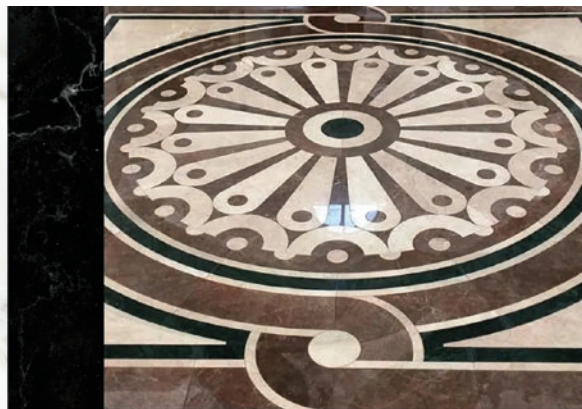
MOGUĆNOST NAŠE MONTAŽE
SA PROFESIONALNIM MAJSTORIMA

Krčevački put 235
Arandjelovac

065 94 57 166

office.eximstone@gmail.com
www.eximnaturalstone.com

exim_stone



Exim Stone d.o.o. - Vaša prva stanica za prirodni kamen iz Turske!

Sa ponosom nabavljamo, proizvodimo i instaliramo širok spektar prirodnih kamenih proizvoda. Naša posvećenost i saradnja sa renomiranim proizvođačima iz Turske omogućavaju nam da brzo i pouzdano ispunimo potrebe naših klijenata. Poverenje velikog broja klijenata je naša najbolja preporuka.

Exim Stone d.o.o. otvoren je za saradnju sa dizajnerima, arhitektama, investitorima, izvođačima građevinskih radova i privatnim licima koja žele da unesu prirodni kamen, travertin, mermer ili bunju u svoj dom. Vaša želja za oplemenjivanjem prostora prirodnim kamenom sada može postati stvarnost uz Exim Stone.

Očekujte kvalitet, pouzdanost i stručnost u svakom koraku našeg poslovanja.

Oplemenite svoj dom s nama!



MALA I SREDNJA PREDUZEĆA SU KLJUČNA ŠANSZA ZA RAZVOJ SRBIJE

SUŠTINA PORUKE KOJU ŽELIMO DA POŠALJEMO SA NAŠEG SKUPA MSP100 EXPO JESTE DA SE MALA I SREDNJA PREDUZEĆA NAJBOLJE RAZVIJAJU AKO SE RAZVIJAJU LJUDI, A LJUDI SE RAZVIJAJU UZ RAZVOJ MSP AKO OBRAZOVNI SISTEM RADI ZA NJIH, A NE ZA OBEZBEĐIVANJE POSLA LJUDIMA SA ZASTARELIM PROFILIMA. TRIK JE U TOME DA SE TRASIRAJU PUTEVI RASTUĆE PRODUKTIVNOSTI, SARADNJE POSLODAVACA, ZAPOSLENIH I DRŽAVE, PRE SVEGA NA OBRAZOVANJU I OBUČAVANJU LJUDI KOJI ĆE UMETI DA MISLE, KAO I NA OBEZBEĐIVANJU SVE KVALITETNIJIH USLUGA DRŽAVE

Problem nedostatka kadrova izražen je trenutno svugde u svetu. Ali od načina na koji se taj problem rešava, zavisi u koju ćete kategoriju globalnih zemalja „upasti“ – u grupu onih koji će da „misle“ i da se razvijaju ili onih koji će da kopaju metale. Za misleću privredu potrebna nam je daleko bliskija saradnja privrede i države, pre svega obrazovnog sistema i naučnih institucija. Da se razumemo – to ne sme da se svodi na ono što većina ljudi podrazumeva pod „dualnim obrazovanjem“. Dualno obrazovanje u privredi je, naravno, bitno, međutim niti je fer, niti je potrebno – a srećom nije ni održivo – da ljude doživotno vezujemo za niže kvalifikovane poslove.

Suština poruke koju želimo da pošaljemo sa našeg skupa MSP100 Expo jeste da se mala i srednja preduzeća (MSP) najbolje razvijaju ako se razvijaju ljudi, a ljudi se razvijaju uz razvoj MSP, ako obrazovni sistem radi za njih, a ne za obezbeđivanje posla ljudima sa zastarelim profilima. Trik je u tome da se trasiraju putevi rastuće produktivnosti, saradnje poslodavaca, zaposlenih i države, pre svega na obrazovanju i obučavanju ljudi koji će umeti da misle, kao i na obezbeđivanju sve kvalitetnijih usluga države.

Ovakvo Kori Udovički, predsednica Centra za visoke ekonomske studije (CEVES), odgovara na pitanje iz naslova drugog godišnjeg skupa MSP100 Expo – kako ojačati kadrovske i organizacione kapacitete malih i srednjih preduzeća? Ovogodišnja konferencija održana je u Nišu pod geslom „Ljudi su uspeh“.

- Potom je neophodno i stvoriti takve edukatore, i to ne u izolovanim akademskim institucijama, već kroz otvorenost za nosioce novih znanja u praksi – firmama. Tu se Srbija kreće u dobrom smeru, usvajaju se neophodne dopune zakona o NOKS-u, Zakona o dualnom obrazovanju, otvaraju se mogućnosti da Srbija uspostavlja trening centre, da se dualno obrazovanje polako uspostavlja i u visokom obrazovanju – i to je odlično. Ali da bi se prilike koje taj zakon otvara i ostvarile, neophodno je da se promeni duh politike i uprave odnosno školskog sistema u Srbiji. Za sada, politika veruje u naredbodavni odnos i nedovoljno vrednuje znanje, a uprava se zatvara. Ni jedno ni drugo ne vodi komunikaciji, dijalogu, učenju, kreiranju kadrova kakvi su nam potrebni, i mogući.

U razgovoru za Biznis.rs gospođa Udovički govori o trenutnom stanju srpske privrede, posebno malih i srednjih preduzeća, saradnji realnog i finansijskog sektora, podršci države preduzetništvu i o tržišnom okruženju koje čeka srpski MSP sektor u narednom periodu.

Kako ocenjujete trenutno stanje srpske privrede, posebno MSP sektora koji čini njen najveći deo? Koji su najveći izazovi za menadžment ovih preduzeća, kao i za preduzetnike, a gde su najveće šanse u ovom trenutku za rast i razvoj njihovih biznisa?

- Najpre želim da naglasim da je razvoj onoga što smo navikli da zovemo „MSP sektor“ zapravo ključna šansa za razvoj Srbije. Osim što zapošljava dve trećine svih zaposlenih u poslovnom sektoru, MSP sektor generiše i firme „šampione“.

To su firme koje su počele kao „obični“ MSP, a zatim se mukotrpnim i upornim radom, ili dosetljivim tehnološkim idejama, izborile za rastuću, ponekad jedinstvenu, ulogu na globalnom tržištu. Reč je o „pametnim“ LED sistemima za signalizaciju, o komponentama za Boeing, o najtanjoj, ekološki štedljivoj, plastičnoj ambalaži, kao i o robotima koji tu ambalažu prave, o dizajnu i opremi za najpoznatije i najmodernije svetske pozorišne centre, a ne samo hrana i maline, koje čine manje od trećine tog izvoza.

MSP stvaraju čak 43 odsto robnog izvoza Srbije (15 milijardi evra) i Srbija se u globalnim razmerama ističe po tome što čak 47 procenata njenih malih i srednjih preduzeća (sa više od deset zaposlenih) izvozi. To su najčešće relativno male firme, ali samo naših 100 MSP šampiona koji izlažu na našem EXPO događaju izvozi robe u iznosu od čak 720 miliona evra. Naravno, MSP su rasadnik šampiona, ali u proseku oni nisu šampioni. Mi sad pratimo razvoj MSP sektora Srbije kroz MSP Kompas koji pokazuje da je tek četvrtina započela proces digitalizacije, da je još manje zagazilo u zelenu transformaciju, najviše jer preduzeća ne ulažu onoliko koliko bi mogla.

MSP sektoru treba mnogo bolji ambijent, potrebne su mu najpre politike koje ne diskriminišu protiv manjih (mahom, ali ne uvek, domaćih) firmi, na primer, tako što se poreska izuzeća daju samo velikim kompanijama i projektima (a MSP ne) – kao nigde u Evropi. Njima su potrebna fer pravila igre u javnim nabavkama i svim politikama koje država sprovodi. Potrebna im je država koja svoj posao ne prebacuje na njih.



Podrška i pomoć potrebni su određenim segmentima, tipovima MSP. Sektor MSP je širok pojam, ali osim u poljoprivredi, firme izvoznici i inovatori u vlasništvu građana Srbije, svi su MSP, a od izvoza i inovacija zavisi razvoj svake privrede. Svi drugi mogu da stvaraju i veliku vrednost, i da zapošljavaju mnogo ljudi, ali svaka nacionalna ekonomija trebalo bi da može da zaradi na globalnom tržištu, da bi od tog novca uvozila ono što je onima na domaćem terenu, pa i građanima, potrebno za život, razvoj i poslovanje. Nacionalna ekonomija je onoliko konkurentna koliko su konkurentni njeni izvoznici.

Ekonomisti sa kojima smo razgovarali često ističu da srpska privreda ima ozbiljan strukturni problem u vidu manjka srednjih preduzeća koja bi trebalo da budu spona između malih i velikih, ili najbolji deo oba segmenta. Kako povećati njihov broj, odnosno unaprediti strukturu privrede?

- Mi smo malo istraživali to pitanje „missing middle“ u strukturi srpske privrede i iskreno – ne vidimo da postoji u značajnoj meri. Srbija ima nekolicinu ogromnih preduzeća i to su sve javna preduzeća, i ima sve veći broj prilično velikih kompanija u stranom vlasništvu, ali ima i ozbiljnu stasalu generaciju srednjih preduzeća, uglavnom u domaćem, ali i u stranom vlasništvu. Nema – još uvek – domaću „multinacionalku“.

Koliko je MSP sektor u Srbiji napredovao i kakvo je „prolazno vreme“ u ostvarivanju inicijativa za podršku MSP?

- „U proseku“ naše analize pokazuju da su srpska MSP motivisana i da mogu da računaju sa zaposlenima čijim su veštinama zadovoljni, kao i da im je najjači „adut“ fleksibilnost sa kojom se prilagođavaju potrebama kupaca. Najjaća osobina im je otpornost. S druge strane, ona zaista nailaze ne sve veću barijeru kod pronalaženja, pa i zadržavanja kadrova. Oslanjaju se na zastarele modele upravljanja i imaju nedovoljan pristup kapitalu. Naročito zabrinjava njihova podinvestiranost – jer to znači da ne mogu ni da kompenzuju muke sa pronalaženjem kadrova. Niska su im ulaganja u kapacitete i opremu, a sporo menjaju i unapređuju poslovne procese. Naročito

imaju veliki prostor za napredak u digitalizaciji i zelenoj tranziciji.

Kad je reč o našem Kompasu Inicijativa, tu je čaša otprilike trećinu puna i dve trećine prazna. Najbolje vesti dolaze iz novog Zakona o dualnom obrazovanju koji otvara mogućnost da se zaista krene u promenu odnosa između države i privrede. Uspostavljena je Kancelarija koja će se baviti njegovim sprovođenjem, što znači da postoji i namera. Sam CEVES uspeo je od prošle godine da pokrene Kompas i Biznis intelligence portal koji verujemo da će biti od koristi MSP, i da pokrene bar kampanje za promenu politika. Konferencijom, pre svega, šaljemo poruku da je vreme da se skine fokus sa kvantiteta zapošljavanja u politici podsticanja investicija. Naprotiv, to postaje kontraproduktivno. Nadalje, borimo se za jednake uslove poslovanja MSP i velikih, ili, još bolje – da se prednost daje MSP, a ne da se diskriminišu, pa prema tome da se poresko izuzeće na investicije prenese i na njih. Borimo se i da se značajno ojača kapacitet Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza u pogledu podrške izvozu MSP. To sve još nije dalo rezultata, ali ništa se ne izgradi preko noći.

Pandemija je imala veoma veliki uticaj na sektor malih i srednjih preduzeća (MSP), kao i kriza koja je usledila posle početka sukoba u Ukrajini. Koliko je podrška države značila MSP sektoru u proteklom periodu?

- Iskreno, prvi utisak koji je pandemija ostavila jeste – da su u proteklim decenijama naša MSP zaista „naučila“ da budu spremna na sve, i da su zapravo izuzetno otporna, i otpornija od većih preduzeća. Pandemija je snažno pogodila izuzetno mala preduzeća kod kojih je jedan bolistan zaposleni bio 33 ili 50 odsto radne snage, kao i preduzeća u specifičnim sektorima kao što su turizam, transport i ugostiteljstvo. To je nesporno. Ali je zanimljivo da su tada, kao i sada kad je evropska privreda na ivici recesije, MSP pokazala veću otpornost na primer izvoza, nego velike strane firme uključene u jedinstvene globalne lance vrednosti. Izvozni rezultati koje beleže uglavnom MSP izvoznici danas rastu brže od proseka ili od onih sektora koji su uglavnom u globalnim lancima. Dok je rast ukupnog izvoza Srbije spao ove godine na oko 13 odsto, rast u onim sektorima koji su pre-

težno MSP – određeni sektori srednje tehnologije (metalska, mašinska, ostala saobraćajna sredstva) iznosi 21 procent, a u visokotehnološkim (računari, optički proizvodi) 28 odsto.

„Podrška“ države za vreme pandemije bila je pravi primer toga kako pogrešno razumemo i koliko neproduktivno trošimo na potrebe privrede. S jedne strane, poklonjeni novac bio je potreban samo ovim pomenutim, najsnažnije pogođenim, sektorima i firmama, a deljen je svima. S druge strane, podeljen je relativno kasno, kad je on mogao biti od još manje pomoći – umesto da smo mnogo brže i fleksibilnije omogućili pristup kreditima onima kojima je samo trebalo da se snađu. Srećom, kao što reko, naši MSP zapravo drže razne oblike rezervi i bila su manje pogođena nego što je iko očekivao. Ali to držanje rezervi, takođe, nije dobar znak – to je kapital koji bi se u stabilnijim i pouzdanijim uslovima mogao aktivirati. Umesto toga, nivo investicija našeg domaćeg sektora je izuzetno nizak.

Krajem jula Ministarstvo privrede je raspisalo javni poziv za dodelu 900 miliona dinara bespovratnih sredstava u okviru Programa podsticanja preduzetništva, a tu su i programi koji podstiču žene preduzetnice. Generalno, podrška postoji. Koliko privreda koristi ponudenu pomoć i na koji još način bismo mogli da podržimo preduzetništvo?

- Srbija zaista nudi čitav niz programa podrške preduzetništvu, pre svega za kupovinu opreme, ali tu su i programi za ulazak u lance snabdevanja multinacionalki, garancije Fonda za razvoj, te programi Fonda za inovacionu delatnost. Činjenica je i da su ti oblici podrške počeli da rastu i u broju, i u iznosu – i to je dobro, jer pokazuje da se budi svest da našim MSP treba pažnja. Međutim, problem je što su ova sredstva i dalje suviše mala, suviše rascepkana da bi zaista dala rezultata. Taj novac koji se daje na „podršku“ MSP imao bi mnogo, mnogo više efekta kad bi umesto njega i MSP dobila poresko izuzeće na investicije koje bi, između ostalog, omogućilo preduzećima da sama tempiraju ulaganja, umesto da čekaju na različite konkurse.

A potrebno je samo pet do 15 miliona evra na posebnom budžetskom računu u Ministarstvu finansija kojima bi se osiguravali krediti kupcima opreme koju naša MSP mogu da izvezu u inostranstvu. Ta se sredstva neće potrošiti, već bi se vremenom uvećavala iz premija osiguranja (iskustvo Hrvatske), a omogućila bi „odgoj“ šampiona izvoznika opreme. Umesto toga, imamo primer da je takav izvoznik odustao i prodao firmu stranom kupcu.

A kakva je trenutno saradnja realnog i finansijskog sektora (pre svega, banaka kao glavnog izvora finansiranja privrede)?

BORBU PROTIV INFLACIJE USPORAVA ASTRONOMSKA CENA LOŠEG UPRAVLJANJA EPS-OM

Radili ste kao ekonomista u MMF-u. Kakva su Vam očekivanja od aktuelnog „stand-by“ aranžmana Srbije sa MMF-om? Da li ćemo uspeti da ispunimo sve što je dogovoreno i kako će to uticati na privredu i standard građana?

- Tokom mnogo decenija za Srbiju je najveći izazov bio da obezbedi makroekonomsku stabilnost. Kretali smo se od hiperinflacije do visoke inflacije i natrag. Makroekonomska stabilnost već neko vreme više nije (bila) tema. Međutim, sad po prvi put krećemo da plaćamo u makroekonomskoj politici cenu sve goreg odnosa prema institucijama i organizacijama koje su ili temelj ili čine privredu. Konkretno, borbu protiv inflacije usporava astronomska cena, odnosno fiskalni deficit, koji je izazvan potrebom da se plati loše upravljanje EPS-om. Ometa je i insistiranje na ubrzanom, skupom, i sad već često promašenom dovlačenju stranih investitora – što podiže opštu tražnju, kurs, pa i zarade u Srbiji preko mere koja je dobra za razvoj. Takvim strukturnim politikama MMF teško može da se nosi dok su u fazi uzroka, već samo kad dođu na naplatu u makroekonomskim poremećajima, a to se verovatno još neko vreme neće desiti. Ono što se dešava je sužavanje mogućnosti i dometa razvoja srpske privrede i ljudi i njihovo ubrzano iseljavanje.



- Banke u Srbiji rade sve što rade i drugde, pa i više – kad je reč o malim i srednjim preduzećima. Problem je što su one jedini iole značajniji izvor eksternog finansiranja za MSP. A nisu jedni drugima primereni. Narodna banka Srbije se uporno već dve decenije odupire omogućavanju razvoja drugih oblika odnosno izvora finansiranja MSP – štedno-kreditne zadruge, uključujući, ali ne isključivo, i mikrofinansijske institucije, a i ko zna kakvi bi se još finansijski oblici i instrumenti mogli izroditi da postoji interesovanje, fleksibilnost, ali i budno oko za sprečavanje zloupotreba. Problem sad u dezinflaciji je i što neizbežno podizanje kamata uglavnom pogađa MSP, jer mi nemamo visok stepen kreditiranja privrede i stanovništva. Privreda se u velikoj meri sastoji od stranih firmi koje se često finansiraju drugde i drugačije. Stanovništvo uglavnom ima obezbeđen krov nad glavom, pa su hipoteke niske. Ostaju domaći trgovci i oko polovina MSP, ona razvijenija – koji se finansiraju od bankarskih kredita. Taj rast kredita je sad bukvalno na nuli, a inflacija nije stavljena pod kontrolu.

Kakvo tržišno okruženje i uslovi poslovanja čekaju srpski MSP sektor u narednom periodu? Koliko će za rast i razvoj preduzeća biti značajna što brža digitalizacija i prelazak na korporativno upravljanje?

- Posle više decenija u kojima su „biznis ciklusi“, odnosno krizni talasi u globalnoj privredi, bili vođeni ciklusima u tražnji – koje su izazivala pregrevana finansijska tržišta, pa zatim „hladi-la“ politika zatezanja tražnje – mi smo danas svedoci kriznog talasa koji su izazvali faktori na strani proizvodnje. Da podsetim, to su poremećaji u lancima vrednosti i cenovni udari koje je izazvala, ili bar pregrevala, pandemija, pa cenovni udar usred poremećaja na tržištu

energije, pa rat u Ukrajini. Sve vreme, i zamaskirani ovim geopolitičkim, odnosno eksternim faktorima, globalna proizvodnja se restrukturira usled radikalnih promena u tehnologiji, a i industrijskih politika koje su se po prvi put aktivirale među alatima zapadnih zemalja u mnogo decenija. Reč je, pre svega, o podsticanju zelene tranzicije koja je hitno potrebna, i naporu globalnih političkih blokova da osiguraju proizvodnju strateških proizvoda, svako u „svom“ regionu.

Od digitalizacije zavisi da li će neko uopšte da ima šanse da opstane, da se kreće po toj globalnoj, a verujem uskoro i domaćoj, privredi. A od korporatizacije zavisi da li će to isto preduzeće da bude zvezda padalica ili firma koja ima svoje stalno, blago ili brzo rastuće (stagnacija je pa skoro nemoguća) mesto u tom sa-zvežđu. Zanimljivo je da naša MSP u tom kontekstu očigledno uspevaju da zađu u procepe i niše koje se u tom previranju stalno otvaraju, a verujem i – zatvaraju. Nažalost, uprkos tome mnoga preduzeća, odnosno njihovi vlasnici, iako u tome uspevaju i svaki dan bolje rade, ne očekuju od svojih firmi da ih prerastu kao gazde, to jest ne očekuju da firme ostvare značajan dugoročan rast i postanu pravi globalni igrači. U dobroj meri to je proizvod okruženja, da ne kažem politike, koja često kažnjava uspešne.

MARKO ANDREJIC

MSP SEKTOR ĆE SE BRZO PRILAGODITI NA ESG STANDARDE

- Mislim da će se naš MSP sektor brzo prilagoditi na ESG standarde i izveštavanje – ona su navikla da se nose sa složenijim i besmislenim administrativnim zahtevima svaki dan. Važno je samo da im država pod hitno obezbedi uslove za uspostavljanje sistema izveštavanja. Kad je reč o CBAM mehanizmu (evropskom „porezu na ugljenik“), on će biti udar za one koji su se izgradili na jeftinoj električnoj energiji kao glavnom argumentu, a to je mnogo značajniji faktor kod naših velikih preduzeća nego kod MSP. Biće vrlo važno da politika opet ne prebaci teret sa velikih na male.

IC Haus VALJEVO

Nikodina Perića 7, 14000 Valjevo
064 1542 990
zoranboskovicic@gmail.com



SERVIS, ODRŽAVANJE I POPRAVKA
ELEKTRIKE I ELEKTRONIKE
INDUSTRIJSKIH MAŠINA

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

STOMATOLOŠKA  ORDINACIJA

Marković
DENTIST

Dr Ivana Marković

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



Stomatološka ordinacija
"Marković dentist"





NE OČEKUJEM DALJE POVEĆANJE REFERENTNIH KAMATA

SRPSKI FINANSIJSKI SEKTOR JE JAKO DOBRO REAGOVAO NA KRIZE. I NAŠA EKONOMIJA JE DOBRO PROŠLA U SVIM TIM TURBULENCIJAMA, ŠTO SE VIDI PO TOME KOLIKO SMO PRIVUKLI STRANIH INVESTICIJA I KOLIKO SE POVEĆAO IZVOZ. PORASLI SU I DEPOZITI GRAĐANA KOJI SU MALTENE DUPLIRANI NA TRŽIŠTU U POSLEDNJIH DESET GODINA. OČIGLEDNO SMO KREIRALI VREDNOST, ČAK I POSLE PANDEMIJE, I PREŠLI SMO PUT OD JEDNE POTROŠAČKE DO VIŠE INDUSTRIJALIZOVANE I IZVOZNO ORIJENTISANE EKONOMIJE

Mi smo kao zemlja preživeli inflaciju osamdesetih i devedesetih godina, i znamo vrlo dobro kako ona uništava vrednost. Borba sa inflacijom je veoma bitna i apsolutno podržavam povećanje kamata – i evropskih i američkih, ali i naših domaćih, da bi se rast cena vratio u normalne okvire. Iz tog razloga mislim da je podizanje kamatnih stopa dobar potez, jer je inflacija jako opasna stvar.

To povećanje boli zbog toga što krediti postaju skuplji i onda imate direktan trošak iz svog džepa. Ali inflacija je jedan pasivni trošak koji ljudi ne primećuju i ne računaju na njega, a u stvari je mnogo veći nego trošak kredita. Zato je jako bitno da se inflacija vrati u ciljane koridore. To je globalni problem koji treba suzbijati.

Ovakvo Vojislav Lazarević, predsednik Izvršnog odbora Addiko banke, ocenjuje

dosadašnje poteze centralnih bankara širom sveta, koji već više od godinu dana povećavaju svoje referentne kamatne stope u pokušaju da se izbore sa inflacijom. U razgovoru za Biznis.rs on govori o efektima pooštavanja monetarne politike na poslovanje bankarskog sektora, očekivanom daljem kretanju kamata, saradnji finansijskog i realnog sektora i konsolidaciji srpskog bankarskog tržišta.

- Vidimo da se inflacija sada polako smanjuje. Inače, ona je najvećim delom posledica svih Covid stimulansa koje smo imali na globalnom nivou, gde su američka i evropska centralna banka povećale bilansnu sumu za nekoliko hiljada milijardi dolara/evra. Taj novac je morao da izađe iz sistema i to se odrazilo na inflaciju. Sada bi sve trebalo da se vrati u neke normalne okvire, kako bi se cela situacija stabilizovala.

Koliko je zatezanje monetarne politike uticalo na poslovanje bankarskog sektora i kako se odrazilo na interesovanje građana i privrede za nove kredite?

- Građani se i dalje interesuju za kredite, u sličnoj meri kao ranije. Ne beležimo neki veći rast jer viša kamatna stopa, sasvim logično, utiče i na tražnju kredita. S druge strane, privreda je nešto obazrivija, posebno kada su u pitanju kapitalne, dugoročne investicije, ali tražnja postoji. Što se tiče građanstva i kratkoročnih pozajmica, kao i obrtnih sredstava za privredu, ti poslovi su i dalje na dosta visokom nivou, s obzirom na okolnosti.

Mi kao banka pokušavamo da budemo specijalisti, fokusiramo se na stanovništvo i keš kredite, i na mala i srednja preduzeća, tako da intenzivno radimo na brzini i optimizaciji, olakšavanju procesa dobijanja kredita.

KORPORATIVNE OBVEZNICE DONOSE FINANSIJSKI PLURALIZAM

Novi izvršni direktor Beogradske berze nedavno je izjavio da u štednji građana leži veliki potencijal za ulaganja na domaćem tržištu kapitala. Da li je još uvek problem u nedovoljnoj edukaciji i informisanosti o mogućnostima za investiranje ili se građani i dalje radije opredeljuju za sigurniju opciju?

- Kada je reč o investiranju na berzi, to je jedan proces sazrevanja i poverenja. Mislim da je prva stvar o kojoj treba razmišljati – likvidnost domaće berze, a druga je da treba najpre imati tržište obveznica, i to tržište korporativnih obveznica, gde će se građani osećati sigurno da mogu da investiraju. Korporativne obveznice se najavljuju za sledeću godinu i mislim da je to jako dobar potez, a verovatno će građani imati i neke benefite i podsticaj za ovakva ulaganja jer treba napraviti finansijski pluralizam. Mi smo kao finansijsko tržište veoma bankocentrični, dok na Zapadu postoje i drugi načini finansiranja, kao što su obveznice, private equity fondovi... – ističe Vojislav Lazarević.

A kakav je uticaj podizanja kamata Evropske centralne banke na srpsko tržište? Velika većina stambenih kredita u Srbiji je evroindeksirana, pa je rast kamata donosio i više vrednosti euribora, samim tim i više mesečne rate, sve do ograničenja koje je uvela NBS.

- Narodna banka Srbije je donela jednu odluku koja je, po mom mišljenju, sasvim u redu – u smislu da malo rastereti građane tog šoka naglog povećanja kamatnih stopa jer je euribor sa minus 0,5 procenata otišao na plus četiri odsto. To je razlika od 4,5 odsto plus margina i to



je veliki skok, veliki finansijski udar na porodične budžete. Mislim da je to mera koja je dobra i kratkoročnog karaktera, do kraja sledeće godine. Verujem da ćemo u tom periodu suzbiti inflaciju i da će euribor početi da se stabilizuje, i čak krenuti naniže.

Koliko još očekujete da bi mogle da rastu ključne kamate i kada bi moglo da dođe do stabilizacije cena i tržišta, odnosno do vraćanja inflacije u prihvatljive okvire?

- Mislim da smo došli do određenog nivoa gde su centralne banke odradile veliki deo svog posla, tako da ne očekujem da ćemo imati dalje povećanje – ili bar ne značajna povećanja referentnih kamatnih stopa kako bi se suzbijala inflacija – osim ako se ne desi neki novi ekstremni šok, poput problema na Bliskom istoku, skoka cena nafte i slično. Vidimo da je Nemačka ove godine u recesiji, što pokazuje da privredna aktivnost tamo opada, a to će samo uticati na smanjivanje inflacije u najvećoj ekonomiji Evrope. Takođe, indeks menadžera nabavke (PMI) u Francuskoj je bio oko 42, a granica ekspanzije je na 50. Posmatrajući neke proizvođačke parametre u Evropi vidimo da je posebno Severna Evropa, koja se više oslanja na industriju, u solidnoj kontrakciji i recesiji. Južna Evropa se, što je malo čudno za nas, trenutno bolje drži jer su njene privrede više uslužno orijentisane.

Mislim da će se lična potrošnja verovatno povećati kada se inflacija bude vratila u normalne okvire, jer ćemo imati stabilizaciju cena, tako da ćemo se vratiti u neki period pre Covida. Za vreme pandemije i neposredno posle imali smo ekspanziju potrošnje pošto su ljudi

dobijali podršku država i bilo je dosta novca u globalnom sistemu.

Poslednje tri godine prolazimo kroz nekoliko uzastopnih kriza – od pandemije korona virusa do sukoba u Ukrajini koji je doneo poremećaje na globalnim tržištima energenata i hrane, a sada je tu i rat u Izraelu. Kako je finansijski sektor prošao kroz ovaj period?

- Srpski finansijski sektor je jako dobro reagovao na krize. Mislim da smo mi ekstremno stabilan i dobro kapitalizovan

je. Razlog tome je svakako i rast kamata, a mi smo u Addiko banci već podigli kamatne stope u odnosu na ranije. Za dalje ćemo videti jer sve je stvar usklađivanja ponude i potražnje.

Koliko su srpske banke bile spremne za ove neočekivane krizne situacije? Koliko se bankarstvo promenilo u novim okolnostima i koji su trenutno glavni izazovi na srpskom bankarskom tržištu?

- Mislim da se srpsko bankarstvo kreće u pozitivnom pravcu. Digitalizuje se,

ŠTO SE TIČE IZAZOVA SA KOJIMA SE TRENUTNO SUSREĆU BANKE U SVOM POSLOVANJU, NAJVEĆI IZAZOV JE MOGUĆE PRELIVANJE NEMAČKE RECESIJE NA NAŠU EKONOMIJU. MOJE LIČNO MIŠLJENJE JE DA ĆEMO MI KAO EKONOMIJA BITI KONTRACIKLIČNI ZATO ŠTO IMAMO VELIKI BROJ INFRASTRUKTURNIH PROJEKATA KOJI ĆE PODRŽAVATI EKONOMIJU I DAVATI JOJ TU DOZU KONTRACIKLIČNOSTI, IAKO SE DEŠAVA USPORAVANJE U SEVERNOEVROPSKIM ZEMLJAMA KOJE SU NAŠI NAJVEĆI TRGOVINSKI PARTNERI

finansijski sektor. I naša ekonomija je dobro prošla u svim tim turbulencijama, što se vidi po tome koliko smo privukli stranih investicija i koliko se povećao izvoz. Povećani su i depoziti građana koji su maltene duplirani na tržištu u poslednjih deset godina. Očigledno smo kreirali vrednost, čak i posle Covida, i prešli smo put od jedne potrošačke do više industrijalizovane i izvezno orijentisane ekonomije.

Što se tiče depozita, oni se u zbiru kreću dobro (građana i privrede) i sada imamo štednju na nivou naše ekonomije.

a naša regulativa je odlična što se tiče digitalizacije i imamo punu podršku i od strane Narodne banke Srbije u tom procesu jer se vidi da nam je potrebno da napravimo iskorak u modernom poslovanju. Cela ekonomija se digitalizovala posle Covida, a vrlo je interesantno i to što Srbija ima dosta digitalnih sertifikata. Mislim da oko dva miliona građana ima neki digitalni sertifikat, i to su stvari koje će nam omogućiti da u budućnosti radimo još digitalnije po pitanju ugovora, odobrenja i slično. Imamo dobru bazu za veliki korak napred u digitalizaciji finansijskog sektora.

Što se tiče izazova sa kojima se trenutno susreću banke u svom poslovanju, najveći izazov je moguće preliivanje nemačke recesije na našu ekonomiju. Moje lično mišljenje je da ćemo mi kao ekonomija biti kontraciklični zato što imamo veliki broj infrastrukturnih projekata koji će podržavati ekonomiju i davati joj takvo kretanje, iako se dešava usporavanje u severnoevropskim zemljama koje su naši najveći trgovinski partneri. Biće to kao jedan amortizer na razvoj ekono-

NASTAVAK DIGITALIZACIJE

- Planovi Addiko banke su da se fokusiramo i još bolje radimo u segmentima na kojima već radimo, a to znači digitalizacija – da se što više digitalizujemo i idemo u pravcu da klijenti mogu što više da rade na onlajn kanalima, mobilnoj banci i slično. Sada moraju da se "venčaju" digitalno i fizičko prisustvo – ja ovu simbiozu zovem "fidžital" – kao kanal, jer jedno bez drugog ne može. Moramo da imamo pokrivena oba dela i onda je stvar izbora šta je klijentu lakše i zgodnije da koristi. Radimo i na edukaciji jer bi građani trebalo da budu svesni rizika i da budu oprezniji jer identitet može da se ukrade, kao i kredencijali, i to može da ih košta. Banke su odgovorne, ali i građani moraju da vode računa i da ne daju svoje podatke ako nisu sto posto sigurni da banka stoji iza toga – ističe predsednik IO Addiko banke.



mije, odnosno na prelivanje tih spoljnih uticaja na nas.

Bankarski sektor je već tokom prvih meseci pandemije isticao da je najviše zabrinut zbog eventualnog pada privredne aktivnosti i mogućeg ponovnog gomilanja nenaplativih kredita. S druge strane, mnogi privrednici i dalje ističu nedovoljnu dostupnost izvora finansiranja i podsećaju na problem sa likvidnošću. Kako ocenjujete trenutnu saradnju finansijskog i realnog sektora i u kom pravcu bi mogla da se kreće u narednom periodu?

- Mislim da banke ispunjavaju potrebe privrede, uprkos bankocentričnosti finansijskog tržišta. Ne vidim da postoji neko zatezanje, jer ipak danas nije 2008. godina. Imamo najnormalnije poslovanje i klijenti koji imaju dobre bilanse i nemaju nekih problema redovno dobijaju kredite. Ostaje pitanje ročnosti, ali

i to opet nije stvar banaka jer svako ima svoje potrebe i želje.

Neminovno je da svaka ekonomija prolazi kroz cikluse, pa će verovatno doći do određenog povećanja nenaplativih kredita, ali ne verujem da će to biti nešto drastično. Život je baziran na ciklusima, samim tim i ekonomija, pa ako smo imali preveliku potrošnju u jednom trenutku, odnosno bilo je puno novca u opticaju globalno, sada se taj novac povlači i to neminovno mora da proizvede otežavajuće okolnosti za određene segmente privrede. Vidimo to već i u Zapadnoj Evropi, gde građevinski sektor dosta usporava. Kod nas je dobra stvar što najveći deo prodaje stanova nije bio iz kredita, već iz štednje građana, pa samim tim to ne može da izazove krizu.

Kako ocenjujete nastavak konsolidacije srpskog bankarskog tržišta? Da li očekujete nove akvizicije

i spajanja banaka u narednom periodu?

- Moglo bi da dođe do još nekih akvizicija i spajanja, jer banke pokušavaju da budu što veće da bi bile što efikasnije i da bi imale što manje troškove platformi. Zato je moguće da će doći do još određenog broja konsolidacija, ali mislim da smo negde pri kraju tog ciklusa. Srpsko tržište se svelo na broj banaka koji postaje optimalan za nivo ekonomije i za njen predviđeni rast.

Mislim da je najavljeni privredni rast od 3,5 odsto realan, upravo zato što i ako bude nekih spoljnih uticaja mi imamo taj element kontracikličnosti, odnosno velikih infrastrukturnih projekata – autoputevi, brze saobraćajnice, metro. Ja sam živio u Grčkoj devedesetih godina i dešavalo se nešto slično, da grčka ekonomija suštinski nije imala toliki problem sa krizom 2000. godine, dok su se u ovoj zemlji sprovodili veliki infrastrukturni projekti.

 **MARKO ANDREJIĆ**



FOTO: PIXABAY

DEVET NOVOOSNOVANIH PREDUZEĆA NA LISTI ODMAH OSTVARILO ZAPAŽENE REZULTATE

99 NAJUSPEŠNIJIH IT KOMPA NIJA U SRBIJI IMALO SKORO 200 MILIJARDI DINARA PRIHODA U 2022.

DOMAĆA IT INDUSTRIJA NASTAVLJA RAST, UPRKOS OPREZU ZBOG SPOLJNIH KRIZA I STRAHA DA ĆE DOĆI DO USPORAVANJA INVESTICIJA, ALI I PRETEĆEG DEFICITA RADNE SNAGE. NE SAMO DA DA JE U NAŠOJ ZEMLJI DOŠLO DO NOVOG RASTA U INFORMATIČKIM DELATNOSTIMA, VEĆ JE NEKOLICINA KOMPA NIJA BELEŽILA ZNAČAJNU DOBIT U PRVOJ GODINI POSLOVANJA.

Informaciono-tehnološka industrija u Srbiji ne posustaje. Uprkos pesimističkim prognozama da će snažan zamah tražnje za domaćim IT uslugama vremenom usporiti zbog eventualnog nedostatka stručnjaka na relativno malom tržištu, ono je i ove godine nastavilo rast.

Velike strane IT firme nastavljaju da otvaraju svoja predstavništva u Srbiji, dok istovremeno mnogi atraktivni startapi i dalje niču u Beogradu, Novom Sadu, Kragujevcu, Subotici... i svojim uspehom skreću pažnju javnosti, ali i bogatih investitora.

Posle sjajnih rezultata izvoza domaćih IT usluga u prvom kvartalu ove godine,

čak 44 odsto većem na godišnjem nivou, premijerka Ana Brnabić izjavila je da bi

ovaj sektor do kraja ove godine mogao da dosegne i čitave četiri milijarde evra.

Pri kreiranju jedinstvene liste 99 najuspešnijih preduzeća u Srbiji koju objavljuje Biznis.rs na osnovu podataka koje dostavlja analitički partner CompanyWall, obuhvaćeni su najvažniji parametri poslovanja izračunati na osnovu informacija iz godišnjih finansijskih izveštaja. Ti parametri su ukupni prihodi, neto dobitak, dodata vrednost po zaposlenom, indeks rasta prihoda u 2022. godini, EBITDA u 2022. godini, te zaduženost u odnosu na EBITDA. Pored toga, ukoliko firma ima neto dug (razliku između kratkoročnih obaveza i obrtno imovine) koji prevazilazi petostruku vrednost EBITDA, onda ne može biti rangirana kao uspešna, jer to znači da je prezadužena i da je velika verovatnoća da će upasti u blokadu i imati probleme sa likvidnošću.

Prilikom kreiranja lista analizirani su rezultati poslovanja svih privrednih subjekata iz osam delatnosti (izdavanje računarskih igara, izdavanje ostalih softvera, računarsko programiranje, konsultantske usluge u informacionim tehnologijama, upravljanje računarskom opremom, ostale usluge informacione tehnologije, obrada podataka, hosting i slično, ostale nepomenute informacione delatnosti).

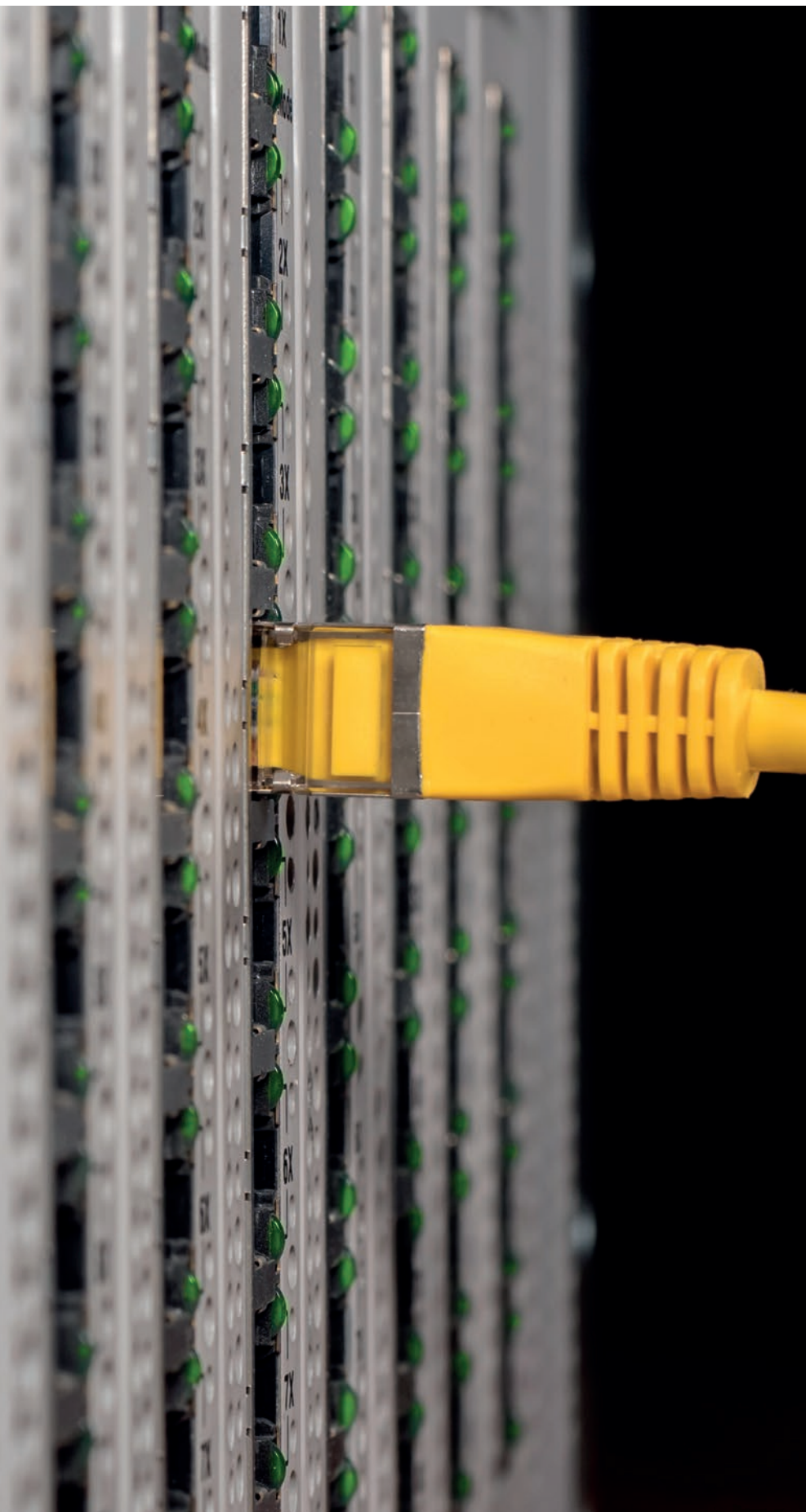
99 najuspešnijih IT kompanija u Srbiji u 2022. godini

	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	HTEC DOO BEOGRAD	12.321.063.000	1,9235	651.397.000	538.790
2	Comtrade System Integration d.o.o.	11.680.538.000	1,1569	216.327.000	625.223
3	Avala informatika doo	9.766.872.000	4,9431	79.904.000	26.634.667
4	ASSECO SEE DOO BEOGRAD	6.654.457.000	1,0471	867.300.000	1.597.238
5	SAP WEST BALKANS DOO BEOGRAD	5.859.478.000	1,1957	591.195.000	2.247.890
6	ENDAVA D.O.O. BEOGRAD	5.179.100.000	1	1.028.654.000	1.542.210
7	KNOWIT DOO BEOGRAD-STARI GRAD	3.297.028.000	1,7015	1.340.068.000	49.632.148
8	SAGA DOO BEOGRAD	4.922.224.000	1,3293	270.637.000	1.320.180
9	WIRELESS MEDIA DOO BEOGRAD	3.679.132.000	1,1372	793.601.000	3.725.826
10	KHAOTICEN DOO BEOGRAD	3.997.029.000	1,208	552.094.000	13.802.350
11	LEVI 9 GLOBAL SOURCING BALKAN DOO NOVI SAD	4.001.842.000	1,2643	461.266.000	646.031
12	MERA SOFTWARE SERVICES D.O.O. Beograd	3.891.069.000	3,6971	320.259.000	854.024
13	EFRONT D.O.O.	3.977.665.000	1,3032	239.581.000	456.345
14	Payten d.o.o.	3.380.105.000	1,5162	411.213.000	2.979.804
15	GL TRADE SOFTWARE DOO BEOGRAD	3.713.445.000	1,3051	167.439.000	278.601
16	Telegroup d.o.o.	3.677.396.000	0,7523	72.844.000	578.127
17	KBV DATACOM d.o.o. Beograd	3.012.938.000	1,3766	338.268.000	2.469.109
18	Vega IT Alpha d.o.o. Novi Sad	2.699.751.000	1,1846	461.483.000	1.260.883
19	IGT GLOBAL SERVICES LIMITED - OGRANAK BEOGRAD	2.897.201.000	1,381	249.999.000	623.439
20	EVIDEN	2.983.707.000	1,0648	5.493.000	34.987

Izvor: CompanyWall, *svi podaci su za 2022. godinu, u dinarima

FOTO: PIXABAY





Godišnje listiranje 99 najuspešnijih IT preduzeća u Srbiji portala Biznis.rs donosi pregled privrednih društava koje su se istakle po najvažnijim paramterima poslovanja u ovoj oblasti.

Rangiranih 99 preduzeća tokom 2022. godine ostvarila su ukupne prihode od 198,4 milijarde dinara, dok je njihova neto dobit iznosila 16 milijardi dinara, odnosno oko 140 miliona evra.

Od pozitivnih zbirnih pokazatelja, osim rasta prihoda, izdvaja se i izuzetan iznos obrtne imovine od 81,19 milijardi dinara što je pokazatelj spremnosti za brzo izvršavanje kratkoročnih obaveza. No, s druge strane, ukupne dugoročne obaveze u iznosu od 15,19 milijardi dinara relativno su visoke. Relativno, ipak, jer veći deo tih obaveza vuku najveći privredni subjekti na listi koji njima najčešće finansiraju svoje naredne investicije i širenje poslovanja.

Najuspešnijih 99 IT preduzeća u Srbiji prošle godine zapošljavalo je 19.730 ljudi, a prosečna dodata vrednost po zaposlenom iznosila je 2.094.794 i to je, u stvari, najznačajniji pokazatelj njihove uspešnosti, po kome se ključno razlikuju od predstavnika drugih privrednih grana.

Prvoplasirana kompanija na listi 99 najuspešnijih IT preduzeća u Srbiji u 2022. godini je beogradski HTEC. Sa gotovo udvostručenim prihodima na 12.321.063.000 dinara, ova inovativno-tehnološka kompanija je za godinu dana uposlila 465 novih radnika. Poslovala je u plusu (neto dobit 651,4 miliona dinara) i imala ratio likvidnosti 2,28 što pokazuje izuzetnu sposobnost da isplaćuje kratkoročne obaveze.

Još dva zanimljiva zapažanja mogu se uočiti pregledom naše ovogodišnje liste. Prvo, na njoj je listirano devet novih kompanija koje su iste godine počele da generišu sjajne rezultate. To su Luxoft, Data Driven Lab, Wargaming, Wartsila Voyage, JetBrains, Mig Systems 2014, Expert Hub, Soha Info i Comdata, stoga one u našem rangiranju nemaju prikazan indeks rasta prihoda. Drugo, na listi ove godine nije prisutna kompanija Microsoft Software, iako veliki poslodavac i generator prihoda. Microsoft jeste ostvario rast prihoda na godišnjem nivou, na imponantnih 10,5 milijardi dinara, ali je poslova u minusu 234 miliona dinara.

FOTO: PIXABAY

 **MARKO MILADINOVIC**

AUTO KRAN BENIŠ

Frana Supila 49 24000 Subotica
065/2580258, 065/5200611
benis.jelena@gmail.com

RADNE MAŠINE • AUTO DIZALICE • KRANOWI



JKP  **DONJI MILANOVAC**

Kapetana Miše bb 19220 Donji Milanovac
030/590050
office@jkpdm.rs www.jkpdm.rs

LUČKI OPERATER

**PREČIŠĆAVANJE I
DISTRIBUCIJA VODE**

**ODVOŽENJE
KOMUNALNOG OTPADA**



KRKA – LOKALNA AKCIJA ZA DOŽIVOTNO POSEDOVANJE

me Krka nije nepoznato ovdašnjim ljudima. Nije u pitanju samo reka, već i jedna od najvećih regionalnih farmaceutskih kompanija. Krka je listirana na berzi u Ljubljani, a domaći pandani su joj Hemofarm (Stada) i Zdravlje Leskovac (Bayerstone) koji više nisu na BELEX-u. Krka proizvodi generičke lekove iz dijapazona kardiovaskularnih oboljenja, centralnog nervnog sistema, gastroenteričnog sistema, opštih bolova. Pored toga proizvodi i medikamente za životinje i ima i biznis banjskog turizma.

Najveći deo prihoda i profita dolazi od prodaje generičkih lekova čija upotreba regionalno, ali i u globalnim razmerama, raste i to će biti slučaj i narednih godina, možda i decenija, s obzirom na to da stanovništvo stari, hronične bolesti postaju rasprostranjenije, a budžeti u mnogim državama preferiraju jeftinije generičke lekove u odnosu na skupe originalne brendove (čiji patentni u ovoj deceniji ističu u većem obimu, pa je i to nova prilika za Krku). Već je ovo dovoljno samo po sebi da izvedemo zaključak da bez obzira na to da li smo u periodu krize ili prosperiteta, potražnja za onim što Krka proizvodi nije uopšte upitna, niti ciklična.

Dodatna pogodnost je ta što se Krka fokusira na zemlje sa nešto nižim primanjima stanovništva poput Istočne Evrope, naše regije, Afrike, Rusije, zemalja bivšeg SSSR-a u kojima skupi brendirani lekovi nisu naročito povoljna opcija. Krka je prisutna i na svim vodećim EU tržištima, ali i u Kini, Bliskom Istoku, Americi. Prema poslednjim studijama (AQVIA), globalno tržište generičkih lekova barem do 2030. godine rašće po stopi od tri do šest odsto godišnje (u zavisnosti od kategorije). Paralelno, gubitak patentne zaštite (u toku ove decenije više od 200 originalnih lekova koji dolaze iz Pfizer, Merck, Novartis, J&J, Sanofi, GSK, Rochea...) predstavlja izuzetnu priliku za ovakvu kompaniju u nadolazećim godinama. Krka ima veoma jak R&D potencijal, vertikalno integrisanu proizvodnju, modernizovane kapacitete i visokoobrazovani kadar, pa ne treba sumnjati da će uspeti da uhvati nadolazeći talas gubitka patentne zaštite za najveće svetske brendove poput Imbruvica, Ibranca, Keytrude, Eliquisa.

Na polju profitabilnosti Krka ostvaruje sasvim solidne marže. EBITDA je reda 28 procenata, što je iznad proseka industrije. Menadžment očekuje postepenu korekciju do nivoa od oko 25 odsto, usled konstantnog pritiska na cene (EU model referentnih

cena), ali to je daleko od lošeg nivoa.

Konačno dolazimo do glavne poente. Krka poslednjih 20 godina, počev od 2003, redovno isplaćuje dividendu u kešu i to svake godine sve veću i veću. Pritom ova kompanija nema nikakav dug, niti ga koristi, a na polju investicija od većih očekivanih izdataka će imati projekat Sinteza 2, koji se planira zbog potrebe za uvećanjem proizvodnih kapaciteta. U samom bilansu kompanija trenutno ima više od 500 miliona evra čistog keša, pa se projekat Sinteza 2 (oko 100 miliona evra u više godišnjih faza) može realizovati čak i bez posebnog napora. Počev od 2014. godine Krka redovno vrši i otkup sopstvenih akcija, što znači da smanjuje broj raspoloživih na tržištu za trgovanje. Sve je ovo već davno prepoznato na tržištu, pa cena akcije ima uzlazni trend godinama unazad.

Poslednjih meseci došlo je, međutim, do određenih turbulencija na istoj, a koje pre svega potiču od izloženosti tržištu Rusije. Naime, oko 20 odsto prodaje i proizvodnje dolazi iz ove zemlje, a poznato nam je u kakvom stanju odnosa su trenutno EU blok i Rusija. Takođe, kurs rublje ima uticaja na finansije u smislu pojave FX gubitaka ili dobitaka, u zavisnosti od toga da li jača ili slabi. Ipak, sektor farmaceutске industrije nije pod sankcijama niti ima izgleda da će biti, osim ako ne računamo na pravi i otvoreni rat između EU i Rusije. Rublja se ovih dana stabilizuje nakon većeg slabljenja. U momentu pisanja ovog teksta bruto prinos od dividende Krke je 6,1 odsto, tačnije 4,6 odsto neto (nakon odbitka poreza). Međutim, imamo sve razloge da verujemo da će se dividenda dalje postepeno uvećavati u apsolutnom iznosu. To znači da će pri ovoj ceni prinos u 2025, 2026. i narednim godinama ići ka cifri od sedam do osam procenata, pa, možda, čak i do deset odsto. Naravno, pošto govorimo o akcijama, koje su same po sebi rizično ulaganje bez obzira na stabilne izgleda poslovanja, uvek postoji mogućnost da se očekivanje i pretpostavka ne realizuju. Rizik je, pak, srazmeran prinosu, a u slučaju Krke čini se prilično jasno sagledivim koji su rizici i šanse u pitanju. Najveći rizici su potencijalno veća eskalacija sukoba između EU i Rusije, naglo slabljenje rublje sa tekućih nivoa i rastuća konkurencija indijskih i kineskih generičkih kompanija. Šanse se ogledaju u daljem stabilnom i necikličnom profitabilnom rastu, usled rastuće globalne konzumacije generičkih lekova i medikamenata za životinje.



Vladan Pavlović
Ilirika

**MARINKOVIĆ
HOFMANN**



**OPREMA ZA TEHNIČKE
PREGLEDE I AUTOSERVICE**

BALANSIRANJE PNEUMATIKA
MONTAŽA PNEUMATIKA
UREĐAJI ZA ŠTELOVANJE TRAPA
TEHNIČKI PREGLED
MERENJE USPORENJA
DINAMOMETRI
DIZALICE
DIJAGNOSTIKA ELEKTRONIKE
PICOSCOPE OSCILOSKOPI
TPMS
ANALIZA IZDUVNIH GASOVA
UREĐAJI ZA KLIMU
ISPRAVLJANJE FELNI
PUNJENJE AZOTOM
BLACKHAWK
OSTALO



10. Oktobra 3
11262 Velika Moštanica
011 8075 777 011 8075 999
mob: 063/242-314 063/242-316
office@hofmann-srbija.com

AUTOPREVOZNIČKA RADNJA UB VL. MILADIN STANOJLOVIĆ

Milana Munjasa 1/4 14210 Ub
063/507669
miladin.ub@gmail.com



GLAS ZA BITCOIN

zbori se polako približavaju. Bilbordi, politički marketing, skupovi, uvrede, stara lica, stare priče... Sve u svemu, malo toga zanimljivog, a još manje lepog. Kao neko ko već četvrt veka ima pravo glasa – koje uglavnom i koristi, zaista bih voleo da ponekad vidim malo više kreativnosti i inovacija u kampanjama.

Na drugom kraju sveta priprema se drugi krug predsedničkih izbora. Harizmatični Havijer Milej, sa originalnom frizuricom i prilično ekstremnim političkim stavovima, postao je zvezda, ne samo u Argentini već i šire. Iako u drugi krug ulazi kao autsajder, nije bez šansi. Kao libertarijanac, ne treba da čudi da javno podržava bitcoin. Za njega kaže da predstavlja „povratak novca svom originalnom kreatoru - privatnom sektoru”. Između ostalog, zalaže se za ukidanje lokalne valute, centralne banke i mnogih ministarstava.

Ako se od libertarijanca može očekivati da voli bitcoin, pomalo je neobično kad podrška stiže sa levog dela političkog spektra. Upravo je to slučaj u Argentini. Serhio Masa, vodeći posle prvog kruga, nedavno je izneo predlog da se višak gasa, koji postoji na nalazištima nafte, iskoristi za rudarenje bitcoina. Ideja nije nova, neke naftne kompanije to već rade, ali je zanimljiv tajming kada Masa plasira tu ideju. Deluje da bi jedan od pobednika izbora, nezavisno od rezultata glasanja, mogla da bude baš najpopularnija kriptovaluta.

Zemlja svetskog prvaka u fudbalu nije jedina u kojoj je bitcoin deo političke kampanje, daleko od toga. U SAD već godinama postoje

gradonačelnici, senatori i guverneri koji javno podržavaju bitcoin, primaju donacije, a ponekad čak i plate u toj valuti. U ovom izbornom ciklusu bitcoin je ušao i u predsedničku trku. I kao na južnom kontinentu, u SAD, takođe, trči u više traka istovremeno. Kenedi, Ramasvami i Desantis su „bitcoineri”. Istini za volju, to nisu najjači kandidati i mala je šansa da neko od njih za oko godinu dana nastani Belu kuću. Deluje da će opet izbor da spadne na Bajdena i Trampa. Prilično je poražavajuće što su njih dvojica najbolje što Amerika ima da ponudi za mesto predsednika, ali nećemo se ovde baviti politikom više nego što moramo. Bilo kako bilo, možemo biti sigurni da će se bitcoin itekako pominjati tokom kampanje.

Izjave političara, naravno, uvek treba uzimati sa puno rezerve, jer često ne predstavljaju njihove prave stavove. Oni su u svojim nastupima retko potpuno iskreni, već govore ono što misle da birači žele da čuju. Upravo zbog toga je ova pojava zanimljiva. Političari ne bi pominjali bitcoin u kampanjama da ne misle da će im to doneti korist. Da li smo, možda, svedoci toga da kriptovalute postaju deo redovnog predizbornog narativa kojim će se političari boriti za glasove? „Veće plate, borba protiv kriminala i korupcije, manja inflacija, manja stopa nezaposlenosti... i više bitcoina.”

U Srbiji izgleda taj trend malo kasni. Neke druge teme su popunile sav raspoloživ prostor. Ipak, ako nam nečega ne manjka – ne manjka nam izbora, tako da će verovatno uskoro doći nova prilika da neko testira kako bitcoin narativ prolazi kod našeg biračkog tela.



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

SOS AL
PROIZVODNJA
ALU I PVC STOLARIJE



Mišel Ljubojević



064/1311-098

ljmihajlo@gmail.com

molino
M
SERVICE

Kablovska 56 35000 Jagodina
063/600071 035/8200300
molinoservice@gmail.com

MLINSKA PROCESNA OPREMA
SILOSNÁ POSTROJENJA ZA SKLADIŠTENJE ŽITARICA
INSTALACIJA, MONTAŽA I DEMONTAŽA PROIZVODNIH LINIJA
SERVIS I ODRŽAVANJE INDUSTRIJSKE OPREME
REZERVNI DELOVI

E-COMMERCE U B2B OKRUŽENJU – DOKLE SMO DOŠLI I ŠTA SMO NAUČILI

Nije davno bilo kada smo, bar u našoj branši i bar u našoj zemlji, na bilo kakav pomen digitalne trgovine imali veliku dilemu – da li je ovo zaista neophodno već sada? I dalje se, mada sve tiše i tiše, čuju rečenice tipa „nismo mi još toliko napredni, nisu naši kupci još na tom nivou, ovo je za Ameriku i Francusku...”

Na radost (ili na žalost, kako kome), „ovo“ jeste neophodno i ta neophodnost traje već neko vreme. Opšte mesto je da su tome doprineli i redovni (prvenstveno dostupnost tehnologije) i neki vanredni (korona) uticaji, ali nazad nema. Povratak na samo oflajn trgovinu, čak i u B2B okruženju više nije opcija. Sve statistike, ali i sve ono što možemo videti golim okom na tržištu, ukazuju na to da i proizvođači i distributerske firme već uveliko ubiraju plodove svih vrsta digitalne transformacije, od operativnih ušteda do povećanja prometa i nalaženja novih kupaca.

Još uvek smo na početku puta, još puno toga ima da se nauči, ali nešto smo već naučili i nešto već znamo. Tri su najveća izazova digitalne transformacije tradicionalnih B2B organizacija: tehnologija, procesi i ljudi. Pa, hajdemo redom.

Tehnologija – ono što smo naučili jeste da je tehnologija potreban, ali ne i dovoljan uslov za uspešnu digitalnu transformaciju. Kada je internet postao dostupan svima i kada je počela da se stvara „svetska mreža“ tada su i nastale prve ideje o svim mogućim onlajn servisima, pa tako i onlajn kupovini. Dobra vest je da tehnologija, zahvaljujući kojoj je počelo sve i koja je neosporno važna, nije ono što ključno razlikuje uspešne i neuspešne e-commerce prakse. Tehnologija je, uz manje izuzetke, jednako dostupna svima, cenovno postaje sve prihvatljivija, ali za praćenje njenog razvoja potrebno je zaista dosta resursa. Drugim rečima, najveći je izazov razumeti šta sve zaista postoji na tržištu, šta nam je sve dostupno, a šta nam je sve potrebno. Razlika između uspešnih i manje uspešnih kompanija u oblasti B2B onlajn, a kada je tehnološki aspekt u pitanju, mnogo češće nastaje usled pogrešnog izbora ili pogrešnog korišćenja nego usled dostupnosti tehnologije.

Procesi – ovde već postaje zanimljivo. Definitivno – nešto treba da se menja! Zaista, digitalna transformacija po definiciji podrazumeva fundamentalnu promenu načina na koji tim ili organizacija funkcioniše. A povrh toga, procesi se moraju stalno adaptirati jer zahtevi kupaca evoluiraju brže nego ikada. Prihvatanje „agile“ načina rada podrazumeva pomeranje od tradicionalnih sektora i timova ka formiranju manjih samoorganizujućih timova gde stav „to nije moj posao“ nije prihvatljiv. Članovi timova i njihovi lideri imaju izazov da balansiraju između međusobne usaglašenosti i lične autonomije u poslu. Shodno tome i od novih lidera se traži otvorenost za promene i prihvatanje novih načina rada, mnogo više nego slepo robovanje tradicionalnim procedurama. Otvorenost za nove ideje, eksperimente i rizike su osnovne karakteristike novih lidera. I poslednje, ali ne i najmanje važno, potrebno je da kompletna transformacija bude iskreno podržana od strane top menadžmenta kompanije koji bi trebalo da bude aktivno (a ne samo deklarativno) uključen.

Ljudi – su, nije fraza, najveći kapital svake organizacije. Ipak, u tradicionalnoj B2B organizaciji teško da smo mogli naći ekspertizu, pa čak i kompetenciju za e-commerce poslove. Dakle, trebalo je takve ljude naći na tržištu. Ali, da li su tradicionalne B2B kompanije bile dovoljno atraktivne da privuku talente iz ovih oblasti? Lako bi bilo reći „ne“ jer nove generacije koje su (doduše, ne ekskluzivno) nosioci ovakvih kompetencija zaista cene neke vrednosti koje nisu uvek prisutne u tradicionalnim kompanijama, a to su osetljivost na „work-life balance“, kreativan radni ambijent, kao i fleksibilno radno vreme. Ipak, pošto se i uspešne B2B kompanije menjaju u istom smeru, bili smo i jesmo potencijalno interesantan poslodavac ljudima sa digitalnim kompetencijama i digitalnim načinom ponašanja.

Ovo je bio tek početak. Nastavljamo da učimo i da se menjamo. Nekada je teško, nekada je lepo, ali u svakom slučaju je uvek dinamično i zanimljivo.



**Dario
Bartolović**

direktor za kanale
prodaje kompanije
Schneider Electric



Ribarnica Jaga
sveža i smrznuta
rečna i morska riba

Vojvode Mišića 46
18400 Prokuplje
060/1654594, 069/2303995, 027/325055
milicevicjasmina92@gmail.com



Natal

GINEKOLOŠKO AKUŠERSKA ORDINACIJA
ULTRAZVUK · PREGLEDI · INTERVENCIJE

Gospodar Jovanova 19/III 11000 Beograd
063/307455
ganatal@mts.rs www.natal.co.rs



**APOTEKA
PLANTAGO**

Vidikovački venac 73b
11090 Beograd, Rakovica

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

IZDAVANJE LEKOVA
NA RECEPT

POMOĆNA LEKOVITA
SREDSTVA

KOZMETIČKI PREPARATI
HRANA, OPREMA I
KOZMETIKA ZA BEBE

DIJETETSKI PROIZVODI

INUI

Pillow Flower
Aromaterapijski lipni sprej

Palmarosa
Aromaterapijski lipni sprej



FOTO: UNSPLASH

OD IDEJE DO REALIZACIJE – I SVE ONO IZMEĐU

KAKO IZGLEDA RAZVOJNI PUT SRPSKIH STARTAPA?

LAKO JE ZAKLJUČITI DA NA NAŠEM TRŽIŠTU IDEJA NE MANJKA, ALI SE ISTO, NAŽALOST, NE MOŽE REĆI I ZA FINANSIJE. ČAK 60 PROCENATA UČESNIKA U ISTRAŽIVANJU STARTAP SKENER KAO NAJVEĆI IZAZOV NAVELO JE UPRAVO FINANSIRANJE. NA DRUGOM MESTU JE ZAPOSŁJAVANJE KADROVA SA ADEKVATNIM VEŠTINAMA (36,4 Odsto), A NA TREĆEM PRIDOBILJANJE KUPACA (34,5 Odsto)

Beograd i Novi Sad su za dve i po godine ostvarili vrednost ekosistema veću od 1,1 milijarde dolara, što predstavlja rast od 75,41 odsto u odnosu na prethodni period, pokazao je Globalni izveštaj o startup ekosistemu za 2023. godinu. Ovaj dokument prave Startup Genome i Globalna mreža preduzetništva, a predstavljen je ovog leta na The Next Web konferenciji u Amsterdamu.

U istraživanju je učestvovalo 3,5 miliona startup kompanija iz više od 290 globalnih ekosistema, a u ovakvoj konkurenciji Srbija se pozicionirala među 20 najboljih evropskih ekosistema po dostupnim talentima, među kojima se najviše ističu visokokvalifikovani tehnološki profesionalci.

Dušan Karan, savetnik za program akceleracije Fonda za inovacionu delatnost, smatra da je ovim rezultatima doprinelo povećanje broja stranih korporacija koje se etabliraju u većim gradovima Srbije. Na ovaj način stvorilo se

plodno tlo za ekonomski prosperitet, povećanje broja radnih mesta, ali i nove mogućnosti za uspešna partnerstva sa domaćim preduzećima koja, takođe, teže izvozu.

- Ovde se ne misli isključivo na IT sektor, ali takve korporacije često ostvaruju brz rast na novim tržištima, uključujući i naše, s obzirom na to da mnogi proizvodi i usluge koje razvijaju ne zahtevaju fizičko prisustvo – objašnjava Karan i dodaje da takvo radno iskustvo podstiče stvaranje novih ličnih projektnih ideja, zahvaljujući bogatstvu znanja koje pojedinci steknu radeći u takvim korporacijama.

Ipak, on veruje da inspiracija ne proizilazi samo iz pomenutih izvora.

- Osobe koje su već bile u dodiru sa globalnim tržištem i doprinosile plasmanu proizvoda ili usluga na stranim tržištima obično razmišljaju i o potencijalu za skaliranje svojih ideja. Zbog toga primetno raste broj inovativnih projekata i startapa – ističe naš sagovornik.

Rađanje ideje

Skoro 40 odsto ideja za pokretanje sopstvenog biznisa nastalo je nezavisno od posla ili formalnog obrazovanja, rezultat je istraživanja Startup skener 2023 koje je sprovedla Inicijativa „Digitalna Srbija”. Iako znanja i iskustva stečena na ovaj način mogu da doprinesu razvoju same ideje, na njeno uobličavanje utiču i drugi faktori.

Iza mladog startapa Equilibrium AI stoji tim koji se dugo poznaje i, osim što poslovno sarađuje, njegovi članovi se i privatno druže. Kada se uspostavi međusobno poverenje i pozitivni odnosi, onda se i ciljevi lakše ostvaruju, otkriva Boško Matović.

Startup Equilibrium AI bavi se razvojem rešenja za inteligentnu poslovnu analitiku koje je posebno usmereno na poboljšano operativno i taktičko donošenje odluka, kao i na efikasno ispunjavanje korporativnih ciljeva. Ovo softversko rešenje se temelji na konceptima

dijagnostičke, prediktivne i preskriptivne analitike, koristeći posebno konstruisane modele veštačke inteligencije.

- Shvatili smo da naše komplementarne kompetencije mogu da stvore snažan tim koji će tržištu ponuditi inovativnu ideju. Nakon toga smo identifikovali probleme u poslovnim sektoru i prepoznali kako AI može da se primeni na dijagnostičku, prediktivnu i preskriptivnu analitiku kako bi se rešili problemi u poslovanju – objašnjava Matović i dodaje da ih je dosadašnje radno iskustvo podstaklo da prepoznaju potrebe na tržištu i prilike za inovacije, a analizom su uočili praznine u ponudi postojećih proizvoda.

Uprkos jačini potencijala IT sektora i sve većem interesovanju za veštačku inteligenciju u Srbiji uspevaju i neke malo drugačije ideje.

Level Up Scholarships je konsalting agencija čiji je domen poslovanja pomalo neuobičajen – spaja sport i obrazovanje i pomaže đacima i sportistima da akademsku ili sportsku karijeru nastave na nekoj od američkih ili evropskih srednjih škola i univerziteta uz stipendiranje. Njen osnivač Miloš Todosijević naglašava da u našoj zemlji postoji još nekoliko sličnih agencija, ali da je istraživanjem otkrio da one ne neguju isti princip rada.

- Level Up Scholarships vodi učenike kroz kompletan proces, od pronalaska

škole do prijave za istu, od aplikacije za studentsku vizu i celokupne logistike njihovog odlaska u stranu zemlju do pružanja podrške tokom prvog semestra radi lakše adaptacije. Svakom klijentu pristupam posebno i trudim se da pronađem najbolju opciju za nju ili njega – objašnjava naš sagovornik.

Todosijević kaže da njegova ideja na neki način, ipak, nije došla sama od sebe, budući da se i sam nekoliko godina školovao u Americi, te sakupio kontakte koje je mogao da iskoristi.

- Postojalo je predznanje i velika želja. Imao sam i druge ideje, ali su me roditelji posavetovali da se fokusiram na ovu jer je bila najrealnija za ostvarivanje. Uostalom, priču koju sam nameravao da „prodam“ sam i sam prošao – navodi Miloš Todosijević.

Startup skener pokazuje da više od 30 odsto osnivača kao glavni motiv za pokretanje sopstvene biznis priče navodi želju da reši neki problem, a Boško Matović je saglasan sa tim.

- Equilibrium AI je nastao kao kombinacija strasti, jasne vizije i postavljenih ciljeva – zato nam slogan glasi „Where Balance Meets Brilliance“. Mi težimo harmoniji između ravnoteže i izuzetnih rezultata. Spojila nas je ideja koja nas inspiriše i pokreće, a uz dobru energiju i posvećenost verujemo da ćemo ostvariti

viziju da unapredimo postojeće stanje i pomognemo kompanijama da zahvaljujući veštačkoj inteligenciji ostvare bolje poslovne rezultate i brže stignu do profita – otkriva on dodajući da, kao multidisciplinarni tim, svaki član ima različitu perspektivu i pristup problemima, pa tako jedni druge ohrabruju, dele resurse i zajednički rade na rešavanju izazova.

Sa druge strane, više od 19 odsto ispitanika pokrenulo je sopstveni biznis iz želje za samostalnošću u radu, što u svoje ime potvrđuje i Miloš Todosijević.

- Nisam bio zadovoljan radom u firmi, radnim vremenom od 8 do 16h, nenapredovanjem i poslom bez perspektive. Osim toga, teško se uklapam u kalupe i ne prija mi autoritet ljudi koji nisu bar u nečemu bolji od mene, a, nažalost, na takve sam prvo naleteo – iskren je on.

Ideja je tu – šta sad?

Tačno je da je najteže početi, ali ne može se reći da sve posle toga dolazi lako, samo od sebe. Za realizaciju ideje uvek je potrebno manje ili više vremena, a akumulirano formalno znanje i radno iskustvo potrebno je nadograditi novim, relevantnijim i možda – sasvim drugačijim.

- Bilo mi je potrebno oko četiri godine da stanem na noge s obzirom na to da sam se finansirao iz sopstvenih prihoda, odnosno od plate za koju sam radio. Radno iskustvo mi nije mnogo pomoglo, u mnogo čemu sam samouk i mnoge stvari sam naučio na teži način, ali sam prema tome bio otvoren i bio sam spreman na to. Kada nešto počinješ, bitno je biti iskren prema sebi u pogledu onoga što znaš i onoga što ne znaš – priča Miloš Todosijević naglasivši da mu je u realizaciji biznis ideje obrazovanje dosta pomoglo, naročito znanje jezika, ljudi koje je upoznao tokom školovanja, kao i novi način razmišljanja koji je u inostranstvu razvio.

Koliko god verovali u svoju ideju i njejoj realizaciji pristupili sa velikim entuzijazmom, treba imati u vidu mogućnost da stvari krenu drugačijim, neplaniranim tokom. Kako je otkrivao nova tržišta i upoznao različite ljude, osnivač agencije Level Up Scholarship morao je da menja svoj pristup što je vrlo brzo rezultiralo rebrandiranjem i promenom celokupne ponude usluga. Ipak, do sada najveća prelomna tačka desila se za vreme pandemije.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

donacije većih firmi, što ove godine nisam uspeo – potvrđuje Miloš Todosijević ističući da se sve vreme poslovanja oslanja na sopstvene finansije.

Dobra vest je da prilika za podršku ima, a jedna od njih su i programi Fonda za inovacionu delatnost. Fond već 12 godina po strogim međunarodnim kriterijumima dodeljuje bespovratna sredstva, a najveći broj predloženih inovativnih projekata dolazi iz oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija, zatim mašinstva i mašinskog inženjeringa, prirodnih nauka i poljoprivrede i prehrambene industrije. Ipak, Dušan Karan naglašava da programi Fonda nisu ograničeni na određene oblasti nauke ili privrede, već su otvoreni za sve sektore gde se razvija i primenjuje nova tehnologija i gde se razvijaju inovativni proizvodi ili usluge sa potencijalom za skaliranje i privlačenje investicija.

- Kada se fokusiramo na finansijsku podršku, ključni kriterijumi koji se provlače kroz većinu naših programa usmerenih na startape obuhvataju snagu tima koji će raditi na projektu, tržišni potencijal predloženog projekta, poslovni model i mogućnost skaliranja, inovativnost proizvoda ili usluge koja će nastati kao rezultat projekta, i sposobnost preduzeća da privuče spoljne investicije – otkriva Karan.

Equilibrium AI upravo je jedna od ideja koju je podržao Fond za inovacionu delatnost, i to u okviru programa Smart Start, odnosno Pametni početak. Cilj ovog programa je da se podrže najperspektivniji timovi koji žele da validiraju poslovnu ideju ili da razviju prvi prototip ili minimalno održiv proizvod (MVP).

- Moram priznati da smo imali malo vremena da popunimo prijavu za projekat, ali izgleda da se baš u takvim situacijama i ogleda snaga tima. Brzo smo reagovali, bili smo efikasni, a ova situacija nam je pružila priliku da pokažemo koliko smo snažan tim. Ispostavilo se da je naša zajednička posvećenost i saradnja dovela do uspešnih rezultata već na početku – ponosan je Matović.

Preduzetnički put je put neizvesnosti. Treba imati dobru ideju, pripremljen jasan plan, ali i biti spreman na moguću promenu pravca kretanja ka cilju. Nova staza ne mora da bude stranputica, već naprotiv – prečica.

- Pandemija je izuzetno uticala na moj posao zbog međunarodnih putovanja, boravka na univerzitetskim kampusima i mogućnosti održavanja nastave uživo. Bilo je dosta restrikcija i samim tim se roditelji nisu usuđivali da puste decu „preko“ na duži period. Osim toga, Amerika je u tom trenutku većala da li da preko milion svojih inostranih đaka pošalje nazad kućama – seća se Todosijević.

Pošto tek gradi svoj put na tržištu, Equilibrium AI je sa druge strane zagledan u budućnost i obazriv u pogledu upravo ovakvih, potencijalno otežavajućih okolnosti.

- Očekujemo da će povratne informacije korisnika dovesti do promena, jer ako korisnici izraze specifične potrebe ili probleme mi moramo da prilagodimo proizvod. Moramo da pratimo i promene na tržištu i da prilagođavamo svoju strategiju kako bismo ostali konkurentni. Tu su, naravno, i tehnički izazovi koji će možda zahtevati promene u arhitekturi proizvoda ili tehnološkom pristu-

pu. Ako budemo dovoljno fleksibilni, sposobni za brze adaptacije i otvoreni za povratne informacije, verujem da ćemo uspeti da se izborimo sa izazovima koje dinamično poslovno okruženje nameće svim početnicima u poslovanju – optimista je Boško Matović.

Koliko ideja, toliko izazova

Lako je zaključiti da na našem tržištu ideja ne manjka, ali se isto, nažalost, ne može reći i za finansije. Čak 60 procenata učesnika u istraživanju Startap skener kao najveći izazov navelo je upravo finansiranje. Na drugom mestu je zapošljavanje kadrova sa adekvatnim veštinama (36,4 odsto), a na trećem pridobijanje kupaca (34,5 odsto).

- Obim posla postaje sve veći i izazov će biti pronaći i zaposliti kvalitetnog radnika. Sa druge strane, istraživanje novih tržišta i probijanje na njima dosta košta i verujem da ću u nekom trenutku morati da se oslonim na sponzorstva ili

BUDUĆNOST U ZNAKU PODRŠKE

Više od polovine startapa (62,9 odsto) procenjuje da će u 2023. godini postići rast od 50 procenata, pokazuje Startap skener, a naši sagovornici potvrđuju ambiciju da njihove ideje nastave eksponencijalno da se razvijaju.

U Fondu za inovacionu delatnost svesni su rizika sa kojima se suočavaju preduzetnici u početnoj fazi poslovanja i koji ukazuju na potrebu za pružanjem podrške. - Iako ekonomska situacija može izgledati izazovno, sada je pravi trenutak za preduzeća da ostvare svoje ciljeve i upuste se u takmičenje na globalnom nivou. Ulaganje u znanje, istraživanje i razvoj ključni je faktor za održavanje konkurentске prednosti i stvaranje održive budućnosti za srpsku privredu – mišljenja je Dušan Karan.

IVANA TOMIĆ

STR NAR

**PRODAVNICA
MEŠOVITE
ROBE**

Kralja Petra I 127
38220 Kosovska Mitrovica

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



**OPŠTA ZEMLJORADNIČKA
ZADRUGA NADALJ**



Svetog Save 31 21216 Srbobran, Nadalj
021/2239017 069/4003023 zznadalj@eunet.rs



ZA OBJAVU ROMANA POTREBNO OD 700 DO 1.000 EVRA

GLOBALNA KRIZA POGODILA I IZDAVAČKU INDUSTRIJU

TEŠKO JE DEFINISATI KAKVI SU DANI ZA IZDAVAČE U SRBIJI, JER ONI NIKAD NISU NI BILI LAKI, A KNJIGE I DALJE OPSTAJU SAMO ZAHVALJUJUĆI NAPORIMA POJEDINACA IZ SVETA PRIVATNOG IZDAVAŠTVA

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku objavljenim polovinom oktobra ove godine, u Srbiji je u 2022. godini objavljeno 12.470 naslova knjiga i brošura, što predstavlja smanjenje od oko dva odsto u odnosu na 2021. godinu.

Protetklih nekoliko godina bilo je teško za sve delatnosti, pa i za izdavaštvo, iako je bilo i pozitivnih stvari, kaže za Biznis.rs Petar V. Arbutina, izvršni direktor Sektora za izdavanje knjiga i leksikografskih izdanja u Službenom glasniku.

- Pandemija je vratila ljude knjizi i čitanju. Onlajn prodaja je porasla, čitalačka

interesovanja su se proširila, ljudi su tražili odgovore na ono što im se dešava, a civilizacijski odgovori se, naravno, uvek nalaze u knjigama, odnosno u pamćenju koje knjige simbolizuju – ističe Arbutina i dodaje da je najveći problem kod izdavača bio cena papira.

Direktorka prodaje izdavačke kuće Laguna Ivana Subotić kaže da nije novost da je globalna kriza pogodila i izdavačku industriju i da je rast cena uzdrmao sve odnose na tržištu.

- Najpre nestabilna cena papira i drugih sirovina, zatim porast cena transporta, proizvodnje, skladištenja, uvećanje

troškova distribucije, sve to je uticalo na formiranje cena knjiga, pa je uz slabljenje kupovne moći potrošača veliki izazov izboriti se da dobri naslovi ipak dođu do što većeg broja čitalaca – objašnjava Subotić u razgovoru za Biznis.rs.

Mali izdavači sa kojima smo razgovarali kažu da nije lako opstati u izdavačkoj delatnosti, ali da čitalačka publika postoji i da nije sve tako crno, kao što deluje na prvi pogled.

- Kultura nikada nije ni bila u zavidnoj materijalnoj poziciji, prosto takva joj je priroda. Sa druge strane, često je bivao slučaj (pogotovo na našim prostorima)



FOTO: PIVABAY

da iz teških objektivnih okolnosti nastaju vrhunska dela. Isto tako i na izdavačkoj sceni, usled društvenih i ekonomskih promena pojavljuju se neki novi ljudi koji su spremni da se hvataju u koštac sa novim i starim izazovima – kaže za Biznis.rs Mladen Milosavljević, koji je sa svojom suprugom Sanjom Savić Milosavljević osnovao izdavačku kuću Bedem.

- Mi izdavači se nekako stalno žalimo da se u Srbiji malo čita, mada je moguće da sam prosek i nije tako loš. Možda je bolje okrenuti se onima koji zaista mnogo i dosledno čitaju, bilo da čitaju „sve redom” ili samo određene žanrove, oblasti ili autore. Kao pisac tri romana svedočio sam tome da postoji verna publika koja vas prati – i to je nezamenljiva podrška – objašnjava Milosavljević.

Vladica Milenković, direktor izdavačke kuće Nova Artija iz Paraćina, kaže da je izdavaštvo kod nas jako zavisno od mnogo čega i da situacija nije sjajna.

- Pre svega, povećanje cene papira na svetskom tržištu direktno je uticalo i na

opadanje produkcije od koje mnogi izdavači žive, jer se na distribuciju oslanja tek mali broj izdavača, a i ona je svakako upitna u vreme inflacije – ističe Milenković.

Sajam knjiga posebna injekcija za čitaoce, ali i izdavače

Tanja Vučković, PR menadžer Lagune, kaže da ako kao parametar posmatramo Beogradski sajam knjiga koji svake godine stvori veliku gužvu ili Noć knjige, manifestaciju koju Laguna i Delfi knjižare organizuju dva puta godišnje u junu i decembru, u Srbiji se zaista čita – „čitanje je i dalje veoma važna aktivnost”. Ona dodaje da čitaoci najradije biraju knjige domaćih autora, istorijske romane, knjige ovenčane važnim nagradama i biografije, te da prate i svetske trendove, pa su trileri i krimi romani uvek u vrhu top-lista.

S druge strane Vladica Milenković smatra da se u Srbiji ne čita dovoljno prema uvidu koji oni imaju.

- Uglavnom se čitaju romani, i tu nema nekog posebno izdvojenog žanra. A da li se dovoljno čita – po svemu sudeći ne. Tamo gde se mašta svodi na preživljavanje, knjiga je kod većine „retka zverka” – objašnjava Milenković.

Malim izdavačima je Sajam knjiga potreban, tvrdi i Mladen Milosavljević koji kaže da sajam nije samo mogućnost da se prodaju knjige, već i prilika da vas neko primeti, da se upoznate ili ponovo sretnete sa ljudima iz knjiškog sveta, i ističe da je to neprocenjiva vrednost.

Ipak, kako kaže Vladica Milenković, mali izdavači se suočavaju sa mnogim izazovima, a neretko moraju i da ugase svoje biznise.

- Nažalost, mnogi mali izdavači su prestali sa radom jer nisu bili spremni ili dovoljno obučeni da se bave i dodatnim poslovima. Konkretno, to u mom slučaju znači da radim i za druge izdavače i štamparije u tehničkom uređivanju knjiga. Situacija je danas jednostavno takva da moramo biti spremni i na razne kompromise, ma koliko kao samostalni izdavači držali do sebe. Meni su knjige i tehnika oduvek bili bliski, a kasnije se tu pridodao i rad u kulturi kroz udruženje, pa je bilo nekako logično da se otisnem u izdavačke vode kroz Novu Artiju kao nastavak rada na projektu 'Artija', koji seže još iz 2006. godine od sajta pa preko

udruženja – objašnjava Milenković.

Ivana Subotić kaže da, ukoliko se sve uzme u obzir, teško je definisati kakvi su dani za izdavače u Srbiji jer oni nikad nisu ni bili laki, a knjige i dalje opstaju samo zahvaljujući naporima pojedinaca iz sveta privatnog izdavaštva.

- Privatni sektor izdavaštva u Srbiji je apsolutno samostalan i jedini vid finansijske podrške koji dobija od države je godišnji otkup publikacija. Izdavači i knjižarski lanci se, kao i svaka druga branša, ponašaju tržišno i zbog toga nisu imuni na tržišne turbulencije. Naša misija jeste da knjigu učinimo što dostupnijom čitaocima, stoga inflatorna dejstva na cenu knjige pokušavamo da ublažimo različitim stimulacijama u vidu redovnih popusta i akcija, lojaliti programa i slično – objašnjava direktorka prodaje u Laguni.

Poslovna klima za izdavače u Srbiji nije sjajna, ali očigledno da dani nisu laki ni za knjigu koja je, prema rečima Petra V. Arbutine, izgubila svoje elitno mesto u društvu.

- Čitanje više nije imperativ društvenih „elita”, a pročitano je sve manje tema razgovora, debata, polemika... Kriza knjige je uvek kriza čitanja, a čitanje je uvek deo društvenog, duhovnog i naučnog nivoa i standarda jednog društva. Velika je zabluda da krajnji konzumenti uzimaju ono što hoće, savremeni čovek nema uvek vremena da pravi svoju hijerarhiju vrednosti, pa uzima ono što mu se nudi (često i previše agresivno) – zaključuje naš sagovornik.

Gde je tu država?

Od države svi nešto očekuju, posebno kada je u pitanju razvijanje posla, u vidu pomoći, podstreka, donacija... U izdavaštvu su očekivanja različita.

- Država ima svoje programe kojima podstiče književna i naučna dela. Problem je, naravno, što su to mali budžeti, a velika očekivanja sa druge strane, od izdavača i institucija. Svima treba da nam bude jasno da neke stvari treba da radimo zajedno i da su samo tako izvodljive, najkorisnije i najviše vidljive. Budućnost je u stvaranju zajedničkih ciljeva privatnog i državnog kapitala. Iskustva Službenog glasnika su pozitivna, u mnogo projekata smo učestvovali sa državnim institucijama na obostranu korist. Neki od tih projekata su dobijali nagrade za



FOTO: VLADICA MILENKOVIĆ



izdavačke poduhvate na Sajmu knjiga, mnogi su i danas trajna vrednost naše kulture – kaže Petar V. Arbutina.

S druge strane, Vladica Milenković kaže da je to diskutabilna i lokalizovana priča na nivou opština.

Mladen Milosavljević iz Bedema kaže da o tome ne može da govori na opštem planu, ali da su za projekat „Priča o Miki mravu – slikovnica, audio i digitalna knjiga” dobili sredstva na konkursu za decu i mlade Ministarstva kulture i informisanja. On kaže da takva vrsta podrške mnogo znači malim izdavačima.

Pisci uglavnom prepušteni sebi

Nije lako objaviti knjigu ukoliko nemate između 700 i 1.000 evra (za 300 primeraka) da pokrijete troškove kod nekog manjeg izdavača. Da li ćete moći da vratite uloženi novac zavisi od toga kako ćete da se promovirate, a sada je to lakše uz pomoć društvenih mreža, pa ako je delo dobro, gubitak je manje izvestan.

Danas „svi nešto pišu”, te je i izdavačima teže da odluče kog autora će objaviti. Velike kuće dobijaju na stotine rukopisa i pisci se nadaju da će neko da ih primeti i

da im objavi roman bez troškova autora.

Nagrađivana književnica Branka Selaković za Biznis.rs kaže da, kao i u drugim umetničkim bransama, situacija nije najsrećnija, posebno kada je reč o samostalnim umetnicima.

- Tiraži su mahom mali, od 300 do 500 primeraka. U Srbiji se bestseller autorima smatraju oni čiji tiraž je nekoliko hiljada knjiga. Zaista, može se dogoditi da neki vodeći, popularni autori prodaju više desetina hiljada primeraka, ali to ne znači da se toliko proda svakog meseca i za svako delo – objašnjava Selaković i dodaje da su finansijska ulaganja kod samizdata ogromna.

- Osim izdvojenog vremena da se napiše knjiga, istraživanja, tu su honorari za urednika, lektora, recenzenta i dizajnera, pa potom troškovi preloma, štampanje i na kraju distribucija koja je gotovo nemoguća ako ste sami objavili knjigu. U drugu grupu spadaju pisci koji sarađuju sa manjim izdavačkim kućama koje završe celokupnu obradu knjige i plasiraju je u velike knjižarske lance, ali za obavljeni posao uzmu novac ili veći procenat od prodatih primeraka. Najprihvatljivija opcija, koja je nekada bila jedino moguća i koju sada nude samo velike izdavačke kuće, jeste da one snose sve gore pomenute troškove, a ujedno poseduju i svoje knjižare, te je posao i pozicija autora dosta olakšana – kaže naša sagovornica.

 MILJAN PAUNOVIĆ

AKO VOLIMO SVOJU DRŽAVU MORAMO DALEKO VIŠE DA ULAŽEMO U KULTURU

- Tokom trajanja Sajma knjiga, velike svetkovine za sve knjigoljupce, kao da postoji jedno takmičenje u broju kupljenih knjiga, ali nisam sigurna koliko se od svega toga pročita i koliko je odabir kvalitetan. Stoji da se o ukusima ne raspravlja, ali po mom mišljenju itekako su izbori kupaca podložni kritičkoj analizi – smatra književnica Branka Selaković.

Ona kaže da je mahom reč o knjigama za samopomoć i instant popularnim autorima. Najmanje ima mesta za domaće pisce i kompleksnije teme.

- Van književnog sveta, bio on po mojim merilima ili ne, postoji jedan daleko veći svet koji ne čita, ništa ne zna o nama i u njihovom koordinatnom sistemu mi predstavljamo dangube, lezileboviće i nepotrebne članove zajednice koji ne doprinose sveopštem boljitku. Kako bi se izvršio dobar uticaj na decu i omladinu, tu je obrazovni sistem koji mora biti jaka karika. Počev od porodice, potom škole, neguju se budući čitaoci i pisci, poštovaoci kulture i baštine ovog naroda. Zaista, ako volimo svoju državu, moramo daleko više da ulažemo u kulturu, umetnost, nauku i da koristimo sva raspoloživa sredstva da deci, ma u kakvoj sredini da žive, obrazovanje bude dostupno – objašnjava Branka Selaković.

DIGITALNA ŠTAMPA • LIFLETI I PLAKATI • AUTOGRAFIKA BANER I MESH • PROZORSKA GRAFIKA • PODNA GRAFIKA • PLOČASTI MATERIJALI • KLIRITNE BARIJERE • OFFSET ŠTAMPA • KATALOZI I FLEKSI • MENI • RANDUMI • VIZIT KARTE • CENOVNICI, KARTE PIĆA • PODMETAČI I JELOVNICI • KARTONSKE KUTIJE I PAKOVANJE • LED 3D SLOVA I SVETLEĆE REKLAME • TOTEMI, ZASTAVE, JARBOLI, ŠATORI • OPISNI I SCENARIJSKI PLOTINGI • OBELEŽAVANJE • HOTELSKIH I STANBENIH OBJEKATA • PROMOTIVNI I PROMOTIVNI ROMO PULT I ŠTAND • DEČIJI RODENDANI I SCENARIJSKI PLOTINGI • GATLNI EKRANI • REKLAMNE LUTKE I PAVILJONI ZA NADUVANJE • DIZAJN I PRIPREMA ZA ŠTAMPU • LASERSKO I CNC SEČENJE • KONSALTING • MONTAŽA I LEPLJENJE FOLIJE PROJEKTA I TEHNIČ-
MENTACIJA • PROJEKTO PLANIRANJE •

PRINTING CENTER

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

 **PRO CHEMICAL SOLUTIONS**

**HEMIKALIJE
ZA TRETMAN
INDUSTRIJSKIH
VODA**

Gospodara
Vučića 146
11000 Beograd
065/9891904
office@procs.rs



STVARANJE VELIKE SVETSKE KOMPANJE IZ SRBIJE, CILJ KOJI SE OSTVARUJE

NI KONSTANTNA VELIKA KOLEBANJA NA TRŽIŠTU OSNOVNIH POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA, NI SKOK CENA GORIVA I REŠAVANJE LOGISTIČKIH PROBLEMA, NITI IZVOZNE PROCEDURE, NISU USPORILE RAST MLADOG NOVOSADSKOG PREDUZEĆA. FLEKSIBILNOST U SNABDEVANJU DAJE NEUPOREDIVU TRŽIŠNU PREDNOST, DOK PRIDRŽAVANJE COMPLIANCE PROCEDURA U PROCENI PARTNERA OBEZBEĐUJE MIRNO POSLOVANJE, KAŽE U RAZGOVORU ZA BIZNIS.RS, GENERALNI DIREKTOR VIMEKSIMA SERGEJ DOSKAČ

U trgovini poljoprivrednim proizvodima u poslednjih nekoliko godina bilo je i previše tržišnih turbulencija. Od pandemije korona virusa, preko rata u Ukrajini i obustave izvoza žitarica, lošije poljoprivredne sezone, međunarodnog rasta cena hrane i energenata, pa onda ukidanja izvoznih ograničenja i konačno dobre sezone, koja je, zauzvrat, oborila cene otkupa domaćim poljoprivrednicima... Uz sve to, uobičajena problematika u ovom biznisu – dogovaranje logistike, skladištenja, sređivanje papirologije za izvoz – reklo bi se da je mnogo nepoznatih u toj jednačini, a retke su kompanije koje uspevaju da je uspešno reše.

Novosadsko preduzeće Vimeskim jedno je od njih. Osnovano 2015. godine do danas samo je beležilo rast, uprkos navedenim tržišnim izazovima. I ne samo to – u 2022. godini Vimeskim je zabeležio rast prihoda za 439,24 odsto, EBITDA za 222,39 odsto i neto dobiti za 292,9 odsto, uz rezultate kojim je ova kompanije prevazišla računovodstvenu kategoriju srednjih preduzeća i postala velika kompanija.

Sa generalnim direktorom i većinskim partnerom u Vimeksimu razgovarali smo o prevazilaženju prepreka i promenama u uslovima poslovanja u poslednje vreme, ali i očekivanjima za naredni period.

Prošli put smo razgovarali pre dve godine, od tada su se uslovi na globalnom, pre svega evropskom, tržištu i te kako promenili. Kako komentarišete prilike na tržištu u našoj zemlji i celom kontinentu – prvo je došlo do rasta cena i strepnji od manjka ponude, da bi ove godine došlo maltene do obrnute situacije, a cene osnovnih poljoprivrednih proizvoda u Srbiji su u padu.

- Da, dve godine je predugačak period u našem poslu sa svakodnevnom turbulencijom. Svaka izjava nekog od političara može da utiče na drastičnu promenu na tržištu hrane. U ove dve godine doživeli smo istorijski rast cena zbog rata u Ukrajini, koji je i dan danas ključni faktor za formiranje poretka na tržištu i zadatak naših analitičara i trejdera je pre svega da prate dešavanja na Istoku. Oscilacija situacije u Palestini je novi izazov za sve nas, koji se nadovezuje na već nestabilnu svetsku privredu.

Cene su u padu ne samo u Srbiji već i svuda u svetu, utakmica u ponudi između Južne Amerike i Crnog mora sve je intenzivnija, a sa rastom kamatnih stopa tražnja više nije toliko sigurna i manjak novca se oseća na svetskom nivou. Zbog pada cena i visokih zaliha, milijarde dolara su nestale iz svetskih ekonomija.

Kada se sagledavaju poslovni rezultati iz 2022. godine, Vimeskim je ostvario snažan rast prihoda, dobiti, obrtne imovine, a s druge strane

Najuspešnija preduzeća u delatnosti nespecijalizovane prodaje na veliko

	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	REZULTAT POSLOVANJA (EBITDA)
1	DOO VIMEKSIM SRB	52.329.864.000	297.015.000
2	AGROMARKET DOO KRAGUJEVAC	33.612.670.000	5.868.541.000
3	ATLANTIC BRANDS DOO BEOGRAD	26.480.435.000	344.518.000
4	ELIXIR GROUP DOO	21.227.163.000	5.308.033.000
5	JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	15.265.743.000	431.670.000
6	FASHION COMPANY DOO	11.769.381.000	574.300.000
7	MONDELEZ DOO BEOGRAD	9.639.780.000	159.999.000
8	Banja Komerc Bekament DOO Banja Arandelovac	8.892.143.000	833.757.000
9	DELMAX DOO STARA PAZOVA	7.470.978.000	639.522.000
10	GAMA EXPO 2014 doo	6.879.469.000	170.293.000
11	ŠPAJZ DOO BEOGRAD	6.133.523.000	181.707.000
12	MD INTERNATIONAL DOO BEOGRAD	5.932.550.000	243.611.000
13	CPS DOO BEOGRAD	5.617.341.000	801.549.000
14	DOO NT-BOLERO ČAČAK	5.288.048.000	143.373.000
15	NERETVA-KOMERC DOO BEOGRAD	5.208.288.000	222.667.000
16	PAN-LEDI DOO PANČEVO	4.993.061.000	537.227.000
17	BEOKOLP DOO BEOGRAD	4.578.080.000	208.493.000
18	EAST DIAGNOSTICS DOO BEOGRAD	4.540.473.000	1.203.170.000
19	PREDUZEĆE UZOR-EKSPORT DOO MLADENOVAC	4.495.304.000	113.562.000
20	KEPROM DOO BEOGRAD	4.189.878.000	111.331.000

izvor: CompanyWall, *svi podaci su za 2022. godinu, u dinarima



IZVOR: FREEPK

smanjio dugoročne obaveze. Kako komentarišete poslovanje Vimeksima u tom periodu – šta je bio osnovni pokretač rasta i da li mislite da će se takvi faktori produžiti?

Vimeksim koji mi predstavljamo danas u svetu je pre svega kompanija sa sedištem u Srbiji i kompletno snabdevanje poljoprivrednim proizvodima u zemlje Afrike, Istoka i Evrope ide preko računa u Srbiji. Mi želimo da pokažemo da je to moguće iako svi lideri u našoj industriji ovaj posao rade sa računa u Švajcarskoj, Emiratima, SAD ili UK. Vizija održivog i, pre svega, dugoročnog razvoja je naš glavni motiv, ne tražimo lake puteve i razvijamo našu priču tako da bismo jednog dana postali ključan faktor koji će Srbiju kao zemlju predstaviti na potpuno drugi način.

Rast naših prihoda i poslovanja je pre svega vezan za niz godina stvaranja onog momenta kada su naši partneri shvatili vrednost kompanije i kvalitet odnosa koje smo napravili sa krajnim potrošačima, a kada su se multinacionalne kompanije povukle zbog velike nesigurnosti mi smo zauzeli svoje mesto i od tog trenutka zidamo unikatan portfolio koji nam omogućava dugoročnu stabilnost.

Takođe, CFO kompanije Srđan Lero snažno podržava strategiju Vimeksima i smatra da je fokus na održivom i dugoročnom razvoju, kao i sposobnost za prilagođavanje tržišnim promenama, ključ za postizanje ovih izvanrednih rezultata. Dodatno ističe da će praćenje kamatnih stopa i globalnih ekonomskih kretanja biti od suštinskog značaja, jer će to uticati na platežnu moć kompanija, a samim tim i na potražnju za osnovnim poljoprivrednim proizvodima

Na osnovu svog dugogodišnjeg iskustva tvrdi da ćemo nastaviti da pažljivo upravljamo finansijama i diverzifikujemo izvore snabdevanja, ali i finansiranja, kako bismo održali rast kompanije u narednim godinama kao osnovni cilj kompanije.

Takođe, rasla su vam i potraživanja. Mnoge kompanije su se žalile na to u proteklih nekoliko godina. Kako rešavate ovakve probleme, i kako održavate veze s partnerima i na koje poslovne parametre kod njih gledate kao na najbitnije?

- Danas se svaka veća kompanija sreće sa istim problemom naplate, i to ne samo u zemljama regiona, već i na međunaronom nivou. Kao što sam već spome-

nuo, rast kamatnih stopa i zaoštavanje uslova kreditiranja definitivno je uticalo na platežnu moć velikog broja kompanija. Naš tim se sastoji od vrhunskih stručnjaka i compliance procedure su od ključnog značaja da znamo sa kim radimo i ako dolazi do kašnjenja mozemo napraviti strategiju kako taj novac vratiti u obrt u što kraćem roku.

- Kakva su Vaša očekivanja za tržište u narednoj godini? Na stranu geopolitička zbivanja, i ako situacija u Ukrajini ostane slična, kakvi će biti najvažniji pokretači rasta?

Nisam optimista u vezi s rastom cena, definitivno je volatilnost na tržištu prisutna i u velikoj meri zavisi od geopolitičkih dešavanja. Oscilacija konflikta u Ukrajini i bilo koji značajniji potez Rusije u pogledu izvoza žitarica će neupitno povećati tražnju i uticati na rast cena. Mi skoro ne radimo (terminske) pozicije, i stoga ne ulazimo u rizik gde čekamo rast ili pad cena kako bi pokrili tu poziciju, naš program je vezan za berzu i mi ne zavisimo od jednog tržišta, već nabavljamo robu svuda u svetu i takva fleksibilnost u stvari daje slobodu i neuporedivu prednost u snabdevanju.

 **MARKO MILADINOVIĆ**



Poljoprivredna savetodavna i stručna služba Jagodina

Kapetana Koče 21 35000 Jagodina 035/8221931 035/8221181 jagodinaps@mts.rs

SAVETODAVNI I STRUČNI POSLOVI IZ OBLASTI

- STOČARSTVA
- RATARSTVA I POVRTARSTVA
- VOĆARSTVA I VINOGRADARSTVA
- ZAŠTITE BILJA
- AGROEKONOMIJE
- TEHNOLOGIJE BILJNE PROIZVODNJE

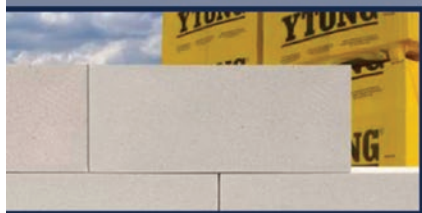


SABINVEST

STOVARISHE
GRADEVINSKOG
MATERIJALA

Miška Jovanovića 24 E
11000 Beograd

063/453490
sabinvest16@gmail.com



NOVITAS CONSULT VEĆ DESET GODINA ZAPOSŁJAVA OSOBE SA INVALIDITETOM

LJUDI VAŽNIJI OD PROFITA

PODSTAKNUTI ŽELJOM DA POKRETANJEM POSLOVANJA ISTOVREMENO GENERIŠU DRUŠTVENE PROMENE I UTIČU NA UBLAŽAVANJE KONKRETNOG DRUŠTVENOG PROBLEMA, SVOJU SVRHU PRONAŠLI SU U OSNIVANJU PREDUZEĆA KOJE ĆE SE AKTIVNO UKLJUČITI U PRUŽANJE JEDNAKIH MOGUĆNOSTI OSOBAMA SA INVALIDITETOM. NA POČETKU IH JE BILLO NEKOLICINA, PET OSOBA SA INVALIDITETOM I TRI STRUČNA SARADNIKA

Preduzeće za profesionalnu rehabilitaciju i zapošljavanje osoba sa invaliditetom Novitas Consult iz Šapca posluje već punu deceniju. Podstaknuti željom da pokretanjem poslovanja istovremeno generišu društvene promene i utiču na ublažavanje konkretnog društvenog problema, svoju svrhu pronašli su u osnivanju preduzeća koje će se aktivno uključiti u pružanje jednakih mogućnosti osobama sa invaliditetom. Na početku ih je bilo nekolicina, pet osoba sa invaliditetom i tri stručna saradnika.

- Proizvodni program se tek razvijao, znali smo čemu težimo i koji su nam ciljevi, stoga smo se širili sigurno i polako. Naša delatnost je najviše usmerena na pakovanje, sortiranje i prepakivanje voća i povrća. Pored toga, bavimo se i doradom i konfekcioniranjem potrošnih, reklamnih i ambalažnih proizvoda – kaže u razgovoru za Biznis.rs Marija Ignjatović, direktorka Novitas Consulta.

S obzirom na to da je većina proizvodnog programa vezana za voće i povrće, svaka godina je priča za sebe. Naša sago-

vornica kaže da je na njima da urade sve što mogu, da daju punu podršku svojim kooperantima, sa kojima imaju ugovorene količine proizvodnje, i da se nadaju da će vremenske (ne)prilike što manje uticati na rod i prinos određene biljne kulture.

- Od početka osnivanja do danas mnogo toga smo osavremenili, kupovinom novih mašina za pakovanje i proizvodnju, uveli smo nekoliko standarda u naš proces rada, a posebno su bitni standardi za bezbednost hrane, kao što su Global G.A.P. i FSSC 22000. Sa ponosom ističemo da smo nosioci Zlatnih medalja koje dodeljuje Novosadski sajam za kvalitet proizvoda, za naš suvi program (suva šljiva, jabuka-čips i kruška) za 2023. godinu – ističe Marija Ignjatović.

Kompanija se razvijala sigurno i polako, a broj zaposlenih se povećavao postepeno iz godine u godinu, jer u Novitas Consultu smatraju da je vrlo bitno da se novozaposlenima pruži adekvatna obuka, prilagođavanje radnim procesima i samoj sredini. Proces osnaživanja i osamostaljivanja jednog zaposlenog

traje minimum šest meseci, pa do više godina.

Svaku poslovnu odluku donose nakon analiza tržišta sa dobavljačima sirovina i kupcima svojih proizvoda, uvek imajući u vidu ljudske i tehničke kapacitete kojima raspolažu. Iz godine u godinu podižu nivo obučenosti zaposlenih osoba sa invaliditetom, što donosi rezultate u povećanju obima poslova.

Marija Ignjatović ističe da je Novitas Consult jedno od retkih preduzeća koja na pravi način sprovode profesionalnu rehabilitaciju i ima realan doprinos osoba sa invaliditetom. U podsticajnoj radnoj atmosferi, i uz odgovarajuću podršku i pomoć stručnjaka, ostvaruju se njihovi radni potencijali i istovremeno se zadovoljavaju strogi zahtevi kupaca.

Proizvodni program prilagođen zaposlenim osobama sa invaliditetom

Posvećenost i dobri uspesi u radu omogućili su konstantan rast broja zaposlenih, tako da danas zapošljavaju 19 osoba sa invaliditetom koji čine više od



FOTO: NOVITAS CONSULT

88 odsto ukupnog broja zaposlenih.

- Preduzeće svoje zadatke i proizvodni asortiman usmerava kroz programe koji su prilagođeni zaposlenim osobama sa invaliditetom. Naš asortiman uključuje pakovano voće i povrće i sitnozrnaste proizvode za markete, kao i potrošne i ambalažne proizvode (termo-rolne i etikete, streč foliju, lepljive trake). Proizvodni asortiman je diversifikovan kako bi uposlenost osoba sa invaliditetom bila konstantna, s obzirom na to da je voće i povrće sezonskog karaktera. Na početku smo pakovali dve vrste povrća, sada imamo više od 15 vrsta koje plasiramo na tržište uz zahtevne standarde – objašnjava Marija Ignjatović i dodaje da je Novitas asortiman potrošnih i ambalažnih proizvoda proširen prošle godine kupovinom mašine za proizvodnju i premotavanje streč folije.

Kroz profesionalnu rehabilitaciju, radno osposobljavanje, sticanje i održavanje zaposlenja osoba sa invaliditetom se osnažuju i uključuju u radne procese koji jedini doprinose njihovoj punoj socijalnoj inkluziji. Tako je kroz ove procese u Novitas Consultu prošlo 45 osoba sa invaliditetom, gde je njih 15 bilo aktivirano kroz obuke za nezaposlene i pripadnike drugih marginalizovanih grupa.

- Procese obuke vodi naš stručni tim, koji se sastoji od stručnog lica za radnu integraciju na radnom mestu, stručnog lica za motivaciju i profesionalnu asistenciju i nastavnika praktične nastave. Obuke traju između jednog i po i dva meseca, a učesnici imaju teorijski i praktičan proces i na kraju obuke dobijaju sertifikat o radnom osposobljavanju sa kojim mogu da se zaposle na otvorenom tržištu rada za poslove za koje su obučeni – navodi Marija Ignjatović, uz



napomenu da imaju tri programa obuke: za sortiranje, pakovanje i prepakivanje prehrambenih proizvoda, za zbirno i kombinovano pakovanje neprehrambenih proizvoda i za proizvodnju i konfekcioniranje potrošnih, reklamnih i ambalažnih proizvoda.

Jednake mogućnosti za sve

Tokom deset godina postojanja Novitas Consult je definisao vrednosti na kojima temelji svoje poslovanje, a to su – poverenje, poštovanje, pouzdanost i humanost.

- Naša vizija je izgradnja prepoznatljivosti i svesti o pozitivnom modelu saradnje sa ovim tipom preduzeća putem kontinuiranih edukacija, savetovanja, promocija i podrške sa partnerima u poslovanju, a uz stvaranje pozitivnih vrednosnih stavova da su osobe sa invaliditetom dragocen deo ljudskog potencijala našeg društva. Novitas Consult eduka-

cijom svojih klijenata i poslodavaca na otvorenom tržištu rada stvara zajednički svet koji doprinosi razumevanju i uticaju invaliditeta na pojedinca i porodicu, njegovom društvenom i ekonomskom jačanju kroz razvoj i napredovanje u karijeri, kao i potrebi osnaživanja zajednice da osobama sa invaliditetom pruži jednake mogućnosti za obrazovanje i rad – kaže direktorka šabačkog preduzeća i ponosno iznosi da su ove godine dobili priznanje za društveno-odgovorno poslovanje „Đorđe Vajfert“ za poseban doprinos i podršku osnaživanju osoba sa invaliditetom, kao i posebno priznanje za održivost u poslovanju od strane kompanije Delez Srbija.

Marija Ignjatović ističe da najveći izazov u poslovanju Novitas Consultu predstavlja smanjena svest kod poslovnog sektora o saradnji sa preduzećima za profesionalnu rehabilitaciju i zapošljavanje osoba sa invaliditetom, kojom se ujedno ispunjava i zakonska obaveza. Ona podseća da je za proteklih deset godina njihova prva misija edukovanje potencijalnih klijenata, pa tek kasnije dolaze do sklapanja ugovora. Taj proces traje od šest meseci do godinu dana.

- U narednom periodu planiramo da osavremenimo proizvodnu i logističku opremu, i da investiramo u nove proizvode, uvek osluškujući tržište. Pritom se svakog dana vodimo jednim od tri glavna načela održivog razvoja – odnosom prema ljudima, kroz negovanje osećaja, poštovanja i brige za druge – ključuje naša sagovornica.

 MARKO ANDREJIĆ

UMREŽAVANJE VAŽNO ZA SVAKOG POJEDINCA I KOMPANIJU

Koliko vam članstvo u Udruženju poslovnih žena Srbije i nekim drugim poslovnim organizacijama znači za sticanje novih znanja i iskustava?

- Umrežavanje je za svakog pojedinca i kompaniju vrlo važno. U Udruženju poslovnih žena sam 15 godina, upoznala sam izuzetne žene, stekla nova prijateljstva, iskustva, znanja. Članice se međusobno razumeju i pomažu. U jednom kriznom periodu, na početku poslovanja, podrška članica i Udruženja bila mi je od presudnog značaja za opstanak preduzeća.

Dobijanje nagrade „Cvet uspeha za ženu zmaja“ za socijalno preduzetništvo 2017. godine me je osnažilo i podstaklo na podizanje kvaliteta rada i procesa, sa posebnim akcentom na zaposlene i njihovo celokupno osnaživanje – ističe Marija Ignjatović.

ESKALACIJA RATA NA BLISKOM ISTOKU STVARA RIZIK OD INFLACIJE I RECESIJE

SUKOB IZRAELA I HAMASA POKRENUO GLOBALNU EKONOMSKU NEIZVESNOST

FOTO: BETA/AP

EKSPERTI IZ RAZLIČITIH DRŽAVA SVETA POTPUNO SU SAGLASNI DA BI NAJGORI SCENARIO SUKOBIA BIO DIREKTNJA UMEŠANOST IRANA. TEHERAN SE SMATRA KLJUČNIM SAVEZNIKOM HAMASA I GLAVNOM PRETNJOM IZRAELU I SAD NA BLISKOM ISTOKU. OTVORENI RAT IZMEĐU VELIKIH SILA DOVEO BI DO NEMINOVNOG GUBITKA 1.000 MILIJARDI DOLARA ZA GLOBALNU EKONOMIJU, ŠTO BI DOVELO DO NEIZBEŽNE RECESIJE. U SLUČAJU OPTIMISTIČNOG SCENARIJA RAT BI TRAJAO DUGO, ALI BI IMAO LOKALNI KARAKTER I NE BI PREVIŠE SNAŽNO UTICAO NA OSTATAK SVETA

Rat Izraela i palestinskog Hamasa za sada ne ugrožava globalni ekonomski rast, ali eventualno proširenje sukoba na druge zemlje regiona Bliskog istoka, uključujući velike izvoznice nafte, predstavlja veliku opasnost na koju ukazuju ekonomski i geopolitički analitičari širom sveta. Iz perspektive globalne ekonomije energija je najvažnije kratkoročno pitanje. Cene nafte već su značajno oscilirale od početka konflikta 7. oktobra, a rizik od poremećaja snabdevanja raste svakodnevno. Nervozu na naftnom tržištu izaziva mogućnost uvlačenja Irana u sukob, kao i potencijalni problemi u proizvodnji u Iraku.

Šok u snabdevanju naftom imao bi direktne posledice na ekonomsku aktivnost u zemljama koje zavise od njenog uvoza, ali i na svetsku ekonomiju uopšte. Drastično povećanje cena nafte, osim što bi predstavljalo podsticaj za rast ostalih cena, a, možda, i vratilo inflaciju

na prošlogodišnje rekordne vrednosti, svakako bi ugrozilo rast globalne privrede. Prema proceni Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), skok cena nafte od deset procenata izazvao bi smanjenje globalnog bruto domaćeg proizvoda (BDP) za 0,15 odsto, kao i porast inflacije za 0,4 odsto. Poremećaji u snabdevanju prirodnim gasom, takođe, predstavljaju opasnost, posebno za evropske zemlje koje su u bliskistočnim zemljama našle zamenu za ruski gas.

Produženje sukoba između Palestine i Izraela mogao bi negativno da utiče na stopu rasta globalne ekonomije, rekla je šefica Svetske trgovinske organizacije Ngozi Okonjo-Ivela u razgovoru za CNBC. Prema njenim rečima, širenje sukoba na druge zemlje regiona predstavlja pretnju globalnom BDP-u na srednji rok.

- Ako se sukob proširi na ostatak Bliskog istoka, biće posledica. Ne zaboravite da je Bliski istok izvor velike količine

energetskih resursa, prirodnog gasa i nafte – rekla je Okonjo-Ivela, dodajući da bi širenje rata imalo očigledan uticaj na globalni ekonomski rast i na globalnu trgovinu.

Posledice rata za sada su regionalne, a direktorka MMF-a Kristalina Georgieva navela je da rat pogađa ekonomije Egipta, Libana, Jordana. Glavni kanali uticaja su pad turističkih tokova, odložene investicione odluke, povećanje troškova osiguranja tereta i pretnja povećanog priliva izbeglica. Prema oceni Olge Belenkaje, šefice odeljenja za makroekonomske analize moskovske brokerske kuće Finam, povećani regionalni rizici prete da uspore ulaganja u velike projekte ekonomske transformacije u Saudijskoj Arabiji.

Ona je istakla da najozbiljniji rizik predstavlja mogućnost mešanja Irana u vojni sukob, ne samo zbog tamošnjih zaliha nafte, već i zbog tranzita najvećeg

dela izvoza nafte i tečnog prirodnog gasa kroz Persijski zaliv, što bi moglo da dovede do prekida u isporuci energenata uvoznicima, kao i do novog skoka svetskih cena nafte. Olga Belenkaja je podsetila na naftnu krizu sedamdesetih i osamdesetih godina, koju su, takođe, izazvali geopolitički sukobi, što je bio glavni razlog za dugoročnu stagflaciju u zapadnim zemljama. Kao rezultat toga, u borbi protiv dvocifrene inflacije američke Federalne rezerve podigle su kamatnu stopu na 20 odsto, što je izazvalo dugu recesiju i povećanu nezaposlenost u SAD.

Ruska analitičarka naglasila je da su se od tog vremena desile mnoge promene, pa je svetska ekonomija postala energetski efikasnija, a SAD su sada nezavisne od uvoza nafte i gasa. Međutim, zemlje Evropske unije i Velika Britanija ostale su zavisne od uvoza energenata, a teret duga u svetu se od tada značajno povećao, zbog čega bi visoke kamatne stope mogle da izazovu snažan talas neplaćanja.

Rat uplašio berzanske trgovce

Rat Izraela i Hamasa uplašio je tržišta akcija širom sveta, a investitori su se okrenuli imovini sigurnih utočišta, što je do kraja oktobra dovelo do rasta cene zlata do 2.000 dolara za uncu (31,1 gram). Uncom zlata se 6. oktobra trgovalo po ceni od 1.821 dolar. Vrednost referentnog berzanskog indeksa S&P 500 opala je u istom periodu za jedan procenat. Finansijski analitičari upozoravaju investitore da je vreme da budu oprezniji i da se uzdrže od velikih poslovnih rizika, jer je u toku nepredvidiv događaj. Njima se savetuje da sačekaju razvoj dešavanja i da akumuliraju visokokvalitetne akcije

čija vrednost je u padu.

Pod ovim okolnostima, investitori se već pripremaju za sve veće finansijske oscilacije, od akcija i državnih obveznica do tržišta roba. Finansijska tržišta će nastaviti da pažljivo prate sukob na Bliskom istoku kako bi na vreme uočili znakove eskalacije. Sve to se dešava upravo u trenutku kada su mnoge zemlje napokon počele da beleže usporavanje inflacije nakon dve godine uporno visokih potrošačkih cena.

Kada je reč o samom Izraelu, centralna banka prodala je u međuvremenu 30 milijardi dolara deviznih rezervi kako bi podržala nacionalnu valutu šekel, koja je već bila oslabljena krizom reforme pravosuđa pre rata. Centralna banka raspolaže sa oko 200 milijardi dolara deviznih rezervi i, kako je saopštila, namerava da ublaži oscilacije vrednosti šekela i obezbedi neophodnu likvidnost za dalje pravilno funkcionisanje tržišta. Pored programa od 30 milijardi dolara, Banka Izraela najavila je da će obezbediti likvidnost tržišta sa 15 milijardi dolara putem ugovora o razmeni.



FOTO: BETA/AP

Izraelska vlada naložila je američkoj energetskej kompaniji Chevron da obustavi proizvodnju gasa u velikom polju Tamar na Mediteranu, što bi moglo negativno da utiče na stanje evropskog energetskeg tržišta, glavnog kupca proizvedenog gasa. Pored toga, vodeći indeks akcija TA-35 opao je za više od sedam odsto do kraja oktobra i nastavlja da pada, što znači da 35 najvećih izraelskih kompanija gubi svoju kapitalizaciju. Pored toga, 25. oktobra S&P smanjio je prognozu kreditnog rejtinga Izraela sa „stabilnog” na „negativan”, očekujući da će se privreda zemlje smanjiti za pet odsto u četvrtom kvartalu tekuće godine.

U međuvremenu, situacija u Gazi približava se stanju humanitarne katastrofe. Agencija UN za izbeglice navodi da je na 150 lokacija smešteno više od 600.000 ljudi, četiri puta više od raspoloživog kapaciteta. Pored toga, 12 od 32 bolnice u enklavi trenutno ne radi, a obim humanitarne pomoći iz Egipta, jedinog kanala za isporuku koji Izrael odobrava, ne pokriva potrebe izbeglica. Prema procenama UN, potrebne su dnevne isporuke najmanje 100 kamiona, ali dosadašnji dnevni obim humanitarnog tereta daleko je manji. Uz to, broj poginulih na obe strane meri se hiljadama.

Eskalacija sukoba verovatno će imati negativan uticaj na implementaciju novog transportnog koridora Indija–Bliski istok–Evropa, u kojem je Izraelu dodeljena uloga važnog logističkog čvorišta. Osim toga, sa velikom izvesnošću predviđa se da će napredak u pogledu normalizacije arapsko-izraelskih odnosa do koga je došlo poslednjih godina biti zaustavljen. To podrazumeva da u doglednoj budućnosti neće doći do po-

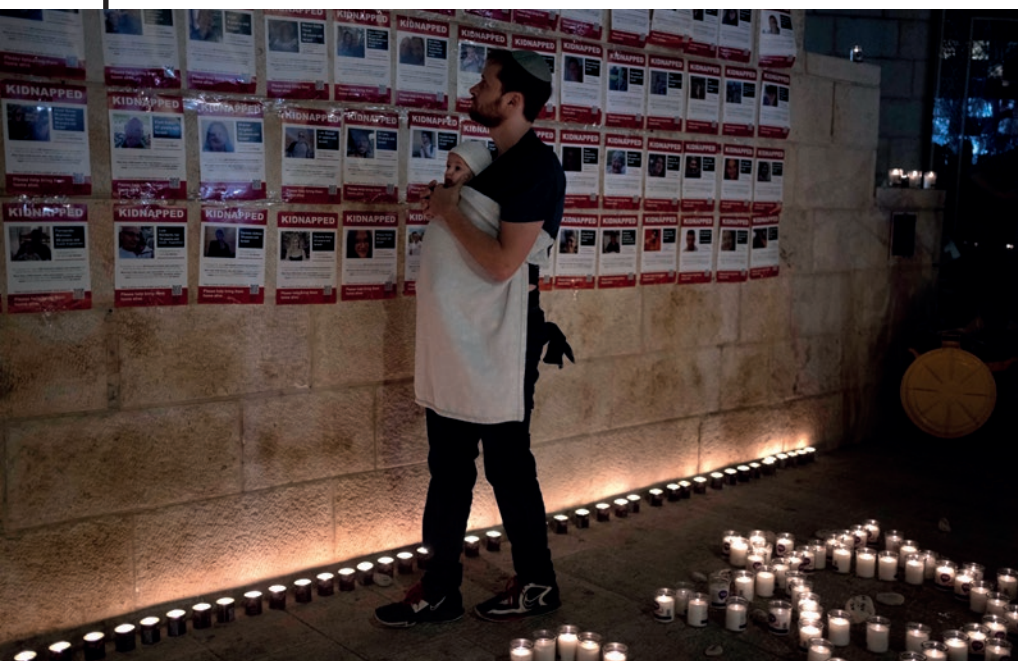


FOTO: BETA/AP



FOTO: BETA/AP

tencijalnog transfera tehnologija u UAE, Bahrein i Saudijsku Arabiju.

Najgori scenario – direktna umešanost Irana

Pogoršanje situacije nije zaobišlo ni transnacionalne korporacije, pa je tako izraelski ministar komunikacija Šlomo Karei krajem oktobra najavio potpuni prekid svih odnosa sa Starlinkom, satelitskim odeljenjem kompanije SpaceX, čiji je vlasnik najbogatiji pojedinac u svetu Ilon Mask. Prekid odnosa je odgovor na Maskove objave na društvenoj mreži X, gde je milijarder izrazio spremnost da pruži satelitske usluge svoje kompanije kako bi osigurao rad humanitarnih koridora u Gazi.

Značajan broj velikih avio-kompanija i operatera brodskih kruzera obustavilo je usluge ka izraelskim destinacijama, a finansijski giganti Morgan Stanley, JP-Morgan Chase i Bank of America prebacili su zaposlene u izraelskom poslovanju u režim rada na daljinu. Najveći svetski proizvođač čipova Nvidia otkazao je samit o veštačkoj inteligenciji u Tel Avivu, gde je trebalo da govori generalni direktor kompanije.

Eksperti iz različitih država sveta potpuno su saglasni da bi najgori scenario sukoba bio direktna umešanost Irana. Teheran se smatra ključnim saveznikom Hamasa i glavnom pretnjom Izraelu i SAD na Bliskom istoku. Prema procenama Bloomberg, otvoreni rat između

velikih sila doveo bi do neminovnog gubitka 1.000 milijardi dolara za globalnu ekonomiju, što bi dovelo do neizbežne recesije. U slučaju optimističnog scenarija rat bi trajao dugo, ali bi imao lokalni karakter i ne bi previše snažno uticao na ostatak sveta.

Prema pisanju New York Timesa, jedna od najvećih konsultantskih kompanija, londonska firma Ernst&Young, procenila je da bi širenje sukoba na Bliskom istoku moglo dovesti do gubitaka za svetsku ekonomiju u iznosu od 2.000 milijardi dolara. Prema ekspertskoj proceni londonske konsultantske kuće, eskalacija sukoba između Palestine i Izraela mogla bi da izazove umerenu recesiju i povećanje cena sirove nafte na 150 dolara za barel, što bi izazvalo veoma ozbiljne globalne ekonomske posledice, uključujući globalnu inflaciju od 6,7 odsto.

Zamenik glavnog ekonomiste Svetske banke Ajhan Kose ocenio je da će ono što se događa na Bliskom istoku dovesti do globalnih posledica po energetske tržište. Direktor Centra za globalnu energetiku Univerziteta Kolumbija Džejson Bordof ocenio je da je ekonomska situacija zastrašujuća, ali da evropske zemlje, SAD, Iran i zalivske države nisu zainteresovane za širenje sukoba.

Glavni ekonomista Svetske banke Indermit Gil istakao je aktuelna situacija jedinstvena, jer se svet prvi put suočava sa dva energetska šoka odjednom (Ukrajina i Bliski istok). On je ocenio da je stanje globalne ekonomije i dalje pod uticajem pandemije, od koje nisu sve zemlje uspele da se oporave.

- Nalazimo se u jednom od najnestabilnijih perioda naše ekonomije – rekao je Gil.

Ekonomisti upozoravaju i na mogućnost rasta troškova proizvodnje hrane i smanjenja kupovne moći, usled eventualnog poskupljenja energije, što bi rezultiralo problemima sigurnosti hrane u zemljama kao što su Egipat, Pakistan i Šri Lanka. U tom slučaju evropske zemlje suočile se sa novim talasom migranata sa Bliskog istoka. Istovremeno, ekonomske probleme pogoršavaju geopolitičke tenzije između SAD i Kine, koje komplikuju rešavanje nekih globalnih problema, uključujući klimatske promene i povećanje globalnog duga.



VLADIMIR JOKANOVIĆ

ESKALACIJA SUKOB A UPOREDO SA PRESTROJAVANJEM GLOBALNIH SAVEZA

Analitičari neprofitabilnog specijalizovanog web-portala The Conversation podsećaju da su tokom sukoba libanskog Hezbolaha i Izraela 2006. godine cene nafte porasle na globalnom nivou zbog straha od širenja sukoba. Oni naglašavaju da u ovom trenutku postoji još jedan važan faktor koji treba uzeti u obzir, a to je da se eskalacija izraelsko-palestinskog sukoba dogodila uporedo sa prestrojavanjem različitih globalnih saveza, odnosno sa procesom deglobalizacije, koja se ogleda u promeni trgovinske politike poslednjih godina.

Zemlje kao što su SAD i Velika Britanija premeštaju privrednu aktivnost, uključujući nabavku i proizvodnju, iz različitih zemalja zabrinuti zbog oslanjanja na dobavljače u potencijalno neprijateljskim regionima, kao i zbog uticaja uvoza iz zemalja sa niskim platama na problematično lokalno tržište rada. Produženi sukob između Izraela i Palestine, posebno uz učešće velikih regionalnih sila, mogao bi dodatno da ubrza ovo globalno prestrojavanje i ima štetne posledice po globalni ekonomski rast.



Sretenjska 4, 11272, Dobanovci, Beograd
 Centrala: +381 11 770 3100
 office@sdtgroup.rs www.sdtgroup.rs

OVLAŠĆENI PRODAJNO SERVISNI CENTAR



KÖGEL

FOGMAKER
INTERNATIONAL AG

VIA
viarent.com

EKO SMART ENERGY SYSTEMS
ENERGETYKA

STEVANOVIĆ RDM GROUP

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
 KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET

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



KLJUČNA MESTA PROGRAMA RADA 44. VLADE CRNE GORE

MINIMALAC OD 700 EVRA, JEDNOSTAVNIJE POSLOVANJE SA SRBIJOM

MEĐU NAJAVAMA IZ NOVOIZABRANE IZVRŠNE VLASTI U CRNOJ GORI SVAKAKO SE ISTIČE NOVI RAST MINIMALNE ZARADE I MINIMALNE PENZIJE, TE USPOSTAVLJANJE BRŽEG I LAKŠEG POSLOVANJA SA ZEMLJAMA REGIONA I EU. PREMIJER MILOJKO SPAJIĆ SMATRA DA ĆE SE OSLOBAĐANJEM POSLODAVCA DELA TROŠKOVA RADA POSPEŠITI OTVARANJE NOVIH RADNIH MESTA I ELIMINISANJE BIZNIS BARIJERA, UZ DRASTIČNO SMANJENJE SIVE EKONOMIJE

Crna Gora je 30. oktobra dobila 44. Vladu, i to skoro u poslednji tren. Od parlamentarnih izbora 11. juna prošla su četiri i po meseca. Uz to, sadašnji predsednik izvršne vlasti Miloško Spajić mandat za njen sastav zvanično ima od 10. avgusta, a finalna verzija personalnih rešenja zaokružena je samo petnaestak dana pre roka.

To već jasno ilustruje da će nova izvršna vlast morati da savlada mnoge izazove, a naročito u ispunjavanju obećanja datih u predizbornoj kampanji. No, krećemo redom.

Mandatar Miloško Spajić postao je premijer nakon maratonske sednice održane u noći između 30. i 31. oktobra. Iako se već znalo da će dobiti podršku 49 od 81-og poslanika, celu noć je odgovarao na njihova pitanja. Otvarajući svoj ekspoziciju, uz političke floskule se našla i, kako je naveo, vizija 44. Vlade kojom predsedava da „Crna Gora bude kao Švajcarska Balkana i Singapur Evrope“. Možda je neko trebalo da ga posavetuje za ta poređenja. Jer, nije naodmet podsetiti da je Švajcarska baš ove godine morala posebnim državnim merama da spašava sve što se spasti može zbog propasti jedne od najvećih banaka čije je sedište u toj zemlji – Credit Suisse. A kada je reč o Singapuru, među svim poslovima koji se sklapaju i obavljaju u ovoj državi na Dalekom Istoku, nije mali broj ni onih mešetarskih, ni onih „s druge strane zakona“.

Građani i standard

U stremljenju ka visokom standardu građana na ruku mu ide želja Evropske unije da pojedine države regiona sada „pogura“ ka bržem članstvu. Crna Gora je deo njihovog „Plana rasta za Zapad-

ni Balkan“ kojim će zemlji biti olakšan ulazak na jedinstveno evropsko tržište kroz usklađivanje usluga i poslovanja, poput elektronske trgovine i beskontaktnog plaćanja, te u oblastima drumskog transporta i energetike. Paket za ceo region čine dve milijarde evra donacija i četiri milijarde evra kredita, ali će svako morati za sebe da izabere sredstva kvalitetnim projektima. Naime, Crna Gora je baš ove godine ostala bez višemilionskih investicija za infrastrukturu kroz Investicioni plan za Zapadni Balkan zbog nedovoljno pripremljenih ili nekvalitetnih projekata.

Državni budžet će dobiti novu dinamiku „punjenja“ i korišćenja, jer se najavljuje nova fiskalna konsolidacija zbog racionalizacije troškova, čime će Crna Gora biti u prilici da tekuće obaveze finansira iz tekućih prihoda. Slično je najavljivano i u 41. Vladi Crne Gore, gde je Spajić bio ministar finansija, ali je prvi potez te izvršne vlasti bio zaduženje od čak 750 miliona evra prodajom državnih obveznica na međunarodnom tržištu.

Postoji još razloga zbog kojih treba biti posebno oprezan kada aktuelni predsednik crnogorske vlade najavljuje reforme koje će uticati na dinamiku državnih prihoda i rashoda. Za njegovog ministarskog mandata, krajem 2021. godine, praktično naprečac je doneta odluka o programu „Evropa sad“ kojim je od 1. januara prošle godine minimalna cena rada povećana sa oko 250 na 450 evra, a prosečna na oko 800 evra. Zaposleni, odnosno poslodavci, više nisu imali obavezu uplate doprinosa za obavezno, državno zdravstveno osiguranje, niti jednog dela naknada prema opština. Jedan od rezultata bio je i (očekivani) rast inflacije na koji se kasnije nadovezala ona uvezana iz svih krajeva

sveta, koja do danas nije pala ispod 6,9 odsto (na godišnjem nivou). Drugi je bio brz i radikalni pad kvaliteta zdravstvene zaštite o kome samo retki govore, te sve veći dugovi Fonda za zdravstvo koji sada ima obavezu da novčano servisira sve usluge iz ovog sektora.

A bivši ministar i aktuelni premijer najavio je još u predizbornoj kampanji nastavak ovakvih socio-ekonomskih eksperimenata sprovođenjem novog, simboličnog naziva – „Evropa sad 2“. Ovog puta na udaru će biti dosadašnji penzionisti sistem i Fond penzijskog i invalidskog osiguranja. Prema šturim najavama Spajića iz perioda pre stupanja na novu funkciju, najniža plata biće 700 evra, a prosečna 1.000, tako što će biti ukinuti svi doprinosi i bruto iznosi postati – neto zarada. Ujedno će oni koji sada imaju primanja između 450 i 562 evra biti „člašćeni“ razlikom između aktuelne bruto i nove neto plate.

- Oslobođanjem poslodavca dela troškova rada kao najznačajnijeg fiksnog troška u njegovom poslovanju pospešićće se otvaranje novih radnih mesta, eliminisanje biznis barijera, uz drastično smanjenje sive ekonomije – smatra Spajić, koji je najavio i eventualno skraćivanje radnog vremena na sedam časova dnevno.

Istovremeno, i minimalne penzije će porasti na 450 evra. To svakako jesu izuzetno dobre vesti za većinu penzionera, ali mogućnost da penzije više od tog iznosa – a koje imaju oni sa visokim obrazovanjem i radnim stažom većim od 35 godina – budu svedene na približno isti nivo nisu baš pravi način potvrde jednakosti među pripadnicima ugroženih socijalnih kategorija.

No, ovakva povećanja primanja mogu ponovo da donesu visoku inflaciju, a



time i nestabilnost ekonomskog sektora cele države. Ionako oslabljena lošim razvojnim politikama i nedoslednošću, situacija bi mogla postati loša kako za državu, tako i za svakog građanina.

Region i Srbija

Premijer je najavio i da će odnosi sa zemljama u okruženju i njihovim privrednicima biti još bolji.

- Vodeći se principima saradnje i međusobnog uvažavanja, Vlada će nastaviti da jača dobrosusedske odnose i regionalnu saradnju, prvenstveno uvažavajući svoje nacionalne interese, ali i prepoznajući brojne ekonomske, istorijske i kulturne veze sa državama u regionu – naveo je premijer Spajić.

Za to namerava da, pre svega, zaokruži imenovanja ambasadora u mnogim zemljama – uključujući i Srbiju. Ostatak aktivnosti biće realizovan kroz jeftinija rešenja - „digitalnu diplomatiju“ kojom će „pokrenuti novu dimenziju modernizacije i povećati vidljivost naše države na međunarodnom planu“.

Ipak, 44. Vlada će u ekonomskim odnosima sa regionom morati da prati stazu koju joj je delom „utabala“ ona prethodna. Spajićev naslednik na mestu

ministra finansija, mr Aleksandar Damjanović, požurio je da (u tehničkom mandatu) napravi okvirna rešenja za mnoga otvorena pitanja Crne Gore sa Srbijom. To se svakako odnosi na konačno regulisanje direktnog platnog prometa, koji ne postoji već više od 20 godina.

Ključnu ulogu u uspešnoj realizaciji ovih poslova imaće finansijske institucije sa obe strane granice, koje moraju nastaviti da održavaju dosadašnji nivo uspešnosti. Kako je za Biznis.rs kazao generalni sekretar Udruženja banaka Crne Gore Bratislav Pejaković, crnogorski bankarski sektor ima odlične pokazatelje, i to na međunarodnom nivou.

- Pokazatelji poslovanja banaka i zakonski zahtevi solventnosti i likvidnosti su značajno iznad propisanih nivoa na nivou bankarskog sistema u Crnoj Gori. Podsećanja radi, bilansna suma crnogorskih banaka na kraju septembra iznosila je 6,8 milijardi evra i zabeležila je rast na godišnjem nivou od preko 15 odsto. Ukupan kapital banaka na kraju septembra iznosio je 808 miliona evra i na godišnjem nivou beleži rast od preko 30 odsto. Likvidna aktiva iznosi više od 1,8 milijardi evra, kreditni portfolio je porastao preko osam procenata u odnosu na uporedni period prošle godine,

ukupni depoziti u odnosu na septembar 2022. godine porasli su više od deset odsto i iznosili su preko 5,5 milijardi evra – precizirao je naš sagovornik.

Takođe, istakao je da su banke u Crnoj Gori od 2018. godine zabeležile kumulativni rast bilansne sume od čak 45,32 odsto – sa izuzetkom očekivanog pada tokom 2020. godine, kao posledice krize izazvane pandemijom korona virusa. Uz to, i profitabilnost crnogorskih finansijskih institucija je trenutno na rekordnom nivou.

- Urađena evaluacija kvaliteta kreditnog portfolija na nivou svih banaka, po priručniku Evropske centralne banke (ECB) iz 2018. godine i sprovedena od strane najprepoznatljivijih svetskih revizorskih kuća, ukazuje na stabilnost i kvalitet bankarskog sistema u Crnoj Gori – dodaje Pejaković.

Direktan platni promet između Crne Gore i Srbije

I činjenica je da na bankarski sistem u Crnoj Gori nije uticala aktuelna ekonomska kriza, a on se još jednom pokazao kao verovatno jedini stabilan u zemlji visokozavisnoj od priliva sredstava zarađenih kroz turizam i još više od uvo-



za čiji najveći deo čini roba iz Srbije – uz stalni rast od 2020. godine. Zbog toga se sada ponovo otvara veoma bitno pitanje direktnog platnog prometa između Crne Gore i Srbije. Pitali smo Pejakovića o značaju i uticaju ovog segmenta poslovanja na bankarski sektor u Crnoj Gori.

- Ideja nije nova, a do sada nismo imali zainteresovanu komercijalnu banku u Crnoj Gori da bi participirala. Po raspoloživoj informaciji, javila se jedna – po veličini nesistemska banka, koja je iskazala interesovanje, ali ispituje troškove, obim prometa i time samu odluku. Inicijativa ne znači da ne postoji adekvatan platni promet uz primerene troškove. Imamo banke gde su vlasnici isti i u Srbiji i u Crnoj Gori, pa po logici stvari imaju i poslovni pristup ovoj problematici. Pojedine banke su objasnile da pravnim licima već nude povlašćene tarife za prekogranična plaćanja, druge da ne naplaćuju troškove stranih banaka, dok su neke banke saopštile da imaju mali broj transakcija sa Republikom Srbijom, pa to ne opravdava troškove povećanja kompleksnosti sistema. Pritom, treba imati na umu i troškove konverzije iz dinara u evro i obrnuto – kazao je on.

Nezainteresovanost za ovaj segment poslovanja, kako dodaje, ni na jedan način se ne može povezati sa promenama u performansama banaka, a još manje imati loše posledice po ceo sistem.

OPTIMALNA I NAJEFIKASNIJA OPCIJA PREKOGRANIČNIH PLAĆANJA

Pejaković navodi kako uvođenje direktnog platnog prometa između Crne Gore i Srbije ne može uticati na promene u poslovanju crnogorskog bankarskog sektora.

- Raspoloživa analiza Svetske banke ukazuje nedvosmisleno da implementacija projekta – kreiranje multilateralnog aranžmana povezivanja centralnih banaka Zapadnog Balkana sa servisom ECB – TARGET Instant Payment Settlement (TIPS), predstavlja optimalnu i najefikasniju opciju obezbeđivanja jeftinih i brzih prekograničnih plaćanja.

CBCG platni promet razvija u tri pravca: za unutrašnji platni promet EU kompatibilno instant plaćanje koje će u startu biti kompatibilno sa SEPA i EPC zahtevima; multilateralni aranžman povezivanja centralnih banaka Zapadnog Balkana sa TIPS-om ECB; i nacionalni regulatorni okvir za pristupanje jedinstvenoj evropskoj zoni plaćanja, SEPA.

Aplikacija Crne Gore u SEPA se očekuje decembra 2024. godine – rekao je generalni sekretar UBCG za Biznis.rs.

- Prema podacima Centralne banke Crne Gore (CBCG) od pre nekoliko godina, ukupna vrednost poslatih i primljenih međunarodnih platnih transakcija prema Srbiji i iz Srbije iznosi 998,2 miliona evra u 2020. odnosno 1,48 milijardi evra u 2021. godini. Kreditne institucije su prihodovale od naknada po osnovu poslatih i primljenih međunarodnih platnih transakcija prema Srbiji i iz Srbije 1,7 miliona evra u 2020. godini, odnosno 2,48 miliona evra u 2021. godini. To znači da su po ovom osnovu kreditne institucije prihodovale 0,17 odsto ukupne vrednosti transakcija – rekao je Pejaković i pojasnio da je godišnji prihod šest od 11 banaka u Crnoj Gori po ovom osnovu bio manji od 100.000 evra.

U prilog tome idu i poslednji raspoloživi podaci iz 2022. godine. Tako je ukupna vrednost poslatih i primljenih međunarodnih platnih transakcija prema i iz Srbije iznosila 2,16 milijardi evra. Banke su od naknada po ovom osnovu prihodovale 3,52 miliona evra, što opet predstavlja prihode od 0,16 procenata ukupne vrednosti transakcija.

- Nije uputno poslovne procese tumačiti generalno iz partikularnih interesa, mimo konkretnih podataka. Upravo, ako neko smatra da je direktan platni promet Crne Gore i Srbije toliko profitabilan i obilan, odnosno da može efikasnije da se radi od postojeće prakse, eto preduzetničke ideje za realizaciju stupanjem na snagu PSD2 gde pored banaka platnim prometom mogu da se bave i treća kvalifikovana lica koja ispunjavaju zakonom propisane uslove – zaključio je Bratislav Pejaković za Biznis.rs.

Ukoliko aktuelni ministar finansija Novica Vuković, koji je stekao zavidno iskustvo i reputaciju upravo u bankarskom sektoru, odluči da brzo rešava ovaj problem, svakako će mu od koristi biti iskustva njegovog prethodnika Damjanovića sa srpskim kolegom Sinišom Malim. Tada je najavljena mogućnost da Pošta Crne Gore osnuje svoju finansijsku instituciju sa modelom poslovanja poput Poštanske štedionice u Srbiji, koja bi, između ostalog, bila zadužena i za direktni platni promet između dve države.

Iako puni mandat vladama u Crnoj Gori traje četiri godine, prva konkretna rešenja izvršne vlasti oko ovih pitanja verovatno će biti poznata najkasnije do kraja godine.

KRISTINA JERKOV



FOTO: BETA

VIRTUS

KOMPLETNE KNJIGOVODSTVENE
I RAČUNOVODSTVENE USLUGE



Štrosmajerova 24/2
24000 Subotica
024/670515 063/8309031
virtusdoo@mts.rs



Vladimira Pavlovića 9
11507 Obrenovac, Brović
061 678 48 06 063 367 442
elmonttim@gmail.com



**POSTAVLJANJE
INSTALACIJA**

ELEKTRIČNI VODOVI VODOVI ZA RAČUNARSKE MREŽE RASVETNI SISTEMI
SEMIRANJE ELEKTOORMANA
RAZNIH NAMENA SERVIS I POPRAVKE DIZALICA I INDUSTRIJSKE OPREME

MOGU LI BILJNI PROIZVODI DA ZAMENE MESO?

KADA SE SETIMO „ZELENE REVOLUCIJE“, KOJA JE DOPRINELA ISKORENJIVANJU GLADI U KINI I DRASTIČNOM PADU BROJA GLADNIH U INDIJI, ONA JE UPRAVO BILA ZASNOVANA NA MASOVNOJ BILJNOJ PROIZVODNJI. SA DRUGE STRANE, OBIČNO SU SE U REGIONE SVETA POGOĐENE SUŠAMA, U KOJIMA VLADA NESTAŠICA OSNOVNIH ŽIVOTNIH NAMIRNICA, UPUĆIVALI KONTINGENTI HRANE NA BILJNOJ OSNOVI. MEĐUTIM, IAKO POSTOJE TRENDOWI DA SE SMANJI UPOTREBA MESA, TO JE I DALJE ODLIKA VISOKO RAZVIJENIH TRŽIŠTA

Veganski režim ishrane, koji u potpunosti isključuje sve proizvode životinjskog porekla, iz godine u godinu sve je popularniji. Pojedinci se veganstva strogo pridržavaju jer su, navodno, protiv ubijanja životinja, dok drugi iz zdravstvenih razloga prelaze na alternativne proizvode koji su na biljnoj bazi.

Mit, pomodarstvo, zdrav život? Šta se krije u takvom načinu ishrane, pitanje je kojim su se bavili nutricionisti, poznate ličnosti na društvenim mrežama, aktivisti, lekari... Međutim, tu nije kraj – ovo sve više postaje ekonomska tema, a mnogi su mišljenja da je vrlo bitna za svet u kakvom ćemo živeti u budućnosti.

Studija objavljena u britanskom Gardijanu kaže da veganska ishrana dovodi do 75 odsto manje emisija štetnih gasova, zagađenja vode i korišćenja zemljišta, od ishrane u kojoj se jede više od 100 grama mesa dnevno. Takođe, ova vrsta ishrane smanjuje ubijanje divljih životinja za 66 odsto i upotrebu vode za 54 odsto. Apeluje se na bogate, velike zemlje da smanje potrošnju mesa jer bi to doprinelo ublažavanju klimatskih promena.

Još 2010. godine, kada veganska ishrana nije dobijala pažnju kakvu ima danas, Ujedinjene nacije pripremile su izveštaj u kojem je navedeno da je globalni pomak ka veganskoj ishrani od vitalnog značaja da bi se svet spasio od gladi, gorivnog siromaštva i najgorih uticaja klimatskih promena. Više od deceniju kasnije, kada broj gladnih u svetu raste, a klima je sve čudljivija, raste i svest o veganstvu. Nije slučajnost da i pomodarstvo igra veliku igru, imajući u vidu da influenseri po društvenim mrežama često objavljuju video-snimke u kojima promovisu vegansku ishranu.

Rasipanje hrane je glavni globalni problem koji utiče na glad. Procene govore da se više od 900 miliona tona hrane baca svake godine širom sveta. Iako je veliki deo tih namirnica nejestiv (kore, kosti i slično), velike količine se bacaju jer je artiklima istekao rok upotrebe ili jednostavno zato što se više ne smatraju dovoljno „svežim“. Procena je da bi alternativni proizvodi na biljnoj bazi bili pogodniji zato što duže traju. Takođe, ističe se da je biljna ishrana manje štetna za životnu sredinu od one bogate mesom i drugim životinjskim proizvodima koja je uobičajena u mnogim zapadnim zemljama.

Velike uštede od prelaska na biljnu ishranu

Smanjenje potrošnje mesa i fokusiranje na ishranu baziranu na biljkama Sjedinjenim Američkim Državama bi, primera radi, smanjilo troškove za 197 do 289 milijardi dolara godišnje, objavio je američki magazin Atlantik. Globalna ekonomija, dodaju, mogla bi imati koristi od smanjenja troškova do 1,6 biliona dolara do kraja 2050. godine. Navedeno je, takođe, da bi svet mogao da uštedi oko 968,8 milijardi dolara ako bi cela populacija sledila globalne smernice za ishranu. Drugim rečima, svet bi uštedeo 1.483,8 milijardi dolara ako bi svi postali vegetarijanci i 1.636,5 milijardi dolara ako bi svi postali vegani.

Da li je moguće da ceo svet pređe na vegansku ishranu? I da li je to bolje za čovečanstvo? Da li Srbija, u kojoj su poljoprivreda i stočarstvo toliko ukorenjeni u tradiciju, može da se odrekne mesa u korist veganstva?

Prema rečima Bojana Stanića, pomoćnika direktora Privredne komore Srbije

za strateške analize i baze podataka, narod prilikom kupovine pre svega gleda cenu.

- Ukoliko uzmemo primer domaće prehrambene industrije, proizvodnja hrane životinjskog porekla je generalno skuplja u odnosu na biljnu bazu, što je i logično, jer je uzgoj životinja značajno kompleksnija stvar u odnosu na ratarstvo. Teško je utvrditi kolika je razlika u troškovima proizvodnje, pošto oni zavise od konkretne delatnosti. Na primer, uzgajanje krava i svinja je složenije od uzgoja živine. Sa druge strane, ratarstvo je, takođe, manje kompleksan sistem u odnosu na uzgajanje određenih vrsta voća i povrća. Na kraju, zavisi dosta i od tržišnih uslova, cene đubriva, energenata i slično – naveo je Stanić u razgovoru za Biznis.rs.

On ponavlja da je većina potrošača, imajući u vidu relativno nisku kupovnu moć u Srbiji u odnosu na evropski prosek, i dalje cenovno orijentisana. Takođe, u odnosu na prosek u najrazvijenijim evropskim zemljama Srbija je u pogledu ishrane i dalje u mnogim aspektima tradicionalna.

- U poslednje vreme, međutim, u Srbiji se dešava značajno raslojavanje po pitanju kupovne moći. Tako se formirala značajna grupa imućnih ljudi (privrednika, umetnika, zaposlenih u velikim kompanijama, posebno IT sektoru), koji mogu posebnim režimom ishrane u pogledu cene i kvaliteta da doprinesu svom ličnom standardu, pa na kraju i životnom stilu. Sa druge strane, imamo veliki broj ljudi kojima je cena proizvoda bitna i koji su osetili olakšanje u nedavnim akcijama ograničenja cene osnovnih životnih namirnica – pojašnjava Bojan Stanić.

Kada je reč o procenama da će prelaskom na hranu biljnog porekla biti ma-



nje gladnih u svetu, naš sagovornik ukazuje da je reč o kompleksnosti samog procesa proizvodnje.

- Posmatrano istorijski, upravo se okosnica ishrane zasnivala na ratarskim kulturama, tako su poznate civilizacije: pšenična (Evropa), kukuruzna (Amerika), pirinčana (Istočna Azija). Kada se setimo „zelene revolucije“, koja je doprinela iskorenjivanju gladi u Kini i drastičnom padu broja gladnih u Indiji, ona je upravo našla primenu u masovnoj biljnoj proizvodnji. Sa druge strane, obično su se u regione sveta pogođene sušama, u kojima vlada nestašica osnovnih životnih namirnica, upućivali kontingenti hrane na

biljnoj osnovi. Međutim, iako postoje trendovi da se smanji upotreba mesa, to je i dalje odlika visoko razvijenih tržišta – ističe Stanić i dodaje da se u tom smislu, za stabilno funkcionisanje prehrambene industrije širom sveta, mora ulagati i u biljnu proizvodnju i u stočarstvo, uključujući živinarstvo i ribolov.

Ujednačeno i raznovrsno – jedino ispravno

U pojedinim siromašnim zemljama, poput onih u Africi ili Aziji u kojima se proizvode, na primer, mleka na biljnoj bazi, primećeni su pozitivni uticaji.

Prema rečima našeg sagovornika, iako zemlje proizvođači tih vrsta mleka povećavaju svoj izvoz, što doprinosi njihovim ekonomijama, posebno kompanijama koje se time direktno bave, ti proizvodi i te delatnosti ne mogu biti okosnica razvoja cele zemlje.

Agronomi upozoravaju da u klimatskim i zemljišnim uslovima u Srbiji nismo u mogućnosti da proizvodimo veliki broj poljoprivrednih proizvoda (kokos, badem, kinoa, proso, bulgur, avokado...) koji bi trebalo da budu zastupljeni u ishrani bez mesa i mleka. Biljna ishrana, objašnjavaju, traži i odgovarajuću hemijsku suplementaciju jer se veliki broj korisnih materija nalazi samo u hrani animalnog porekla.

Takođe, da bi se zadovoljila pojačana potreba za proizvodnjom veće količine hrane biljnog porekla u svetu se prečesto pribegava gajenju GMO biljnih kultura, najviše soje, a i drugih žitarica, bez sagledavanja kakve će to posledice imati u budućnosti. Smatraju i da je ujednačena i raznovrsna ishrana jedina ispravna, te da ukidanje hrane životinjskog porekla ne može da bude put kojim treba da idemo.

Rešavanje gladi, naglašavaju, je u pravilnoj preraspodeli i potrošnji hrane, imajući u vidu da jedan Amerikanac godišnje pojede više od 120 kilograma mesa, dok Afrikanac samo oko 14.

 JANA VOJNOVIĆ

SRBIJA NEMA NIKAKAV INTERES ZA PRELAZAK NA ALTERNATIVNE PROIZVODE

Što se tiče situacije u Srbiji, domaći poljoprivrednici razočarani su trenutnom situacijom. Usled smanjenja broja grla stoke kvalitet poljoprivrednog zemljišta drastično opada, đubrenje stajnjakom (kao jedna od najznačajnijih mera) gotovo da se više i ne koristi. Konvencionalna poljoprivredna proizvodnja je postala zavisna od hemijske industrije toliko da savremene sorte i hibridi ratarskih useva, iako veoma prinostni, imaju loš kvalitet i pitanje je koliko su bezbedni za ishranu ljudi i životinja.

Pojedini stručnjaci za poljoprivredu tvrde da naša zemlja nema nikakav – ni ekonomski ni ekološki interes za prelazak na alternativne proizvode i ishranu zasnovanu na biljnim proizvodima. Naprotiv, kažu da bi adekvatnim merama agrarne politike i „razvojem nacionalne svesti“ trebalo usporiti razvoj poljoprivrede i trku sa savremenim svetskim proizvođačima, i vratiti se na osnovne principe održive poljoprivredne proizvodnje, kako ratarstva i stočarstva, tako i svih ostalih grana.

VOLKSWAGEN JOŠ UVEK RAZMIŠLJA O IZGRADNJI FABRIKE BATERIJA U ISTOČNOJ EVROPI

Uprkos pritiscima češke vlade, Volkswagen i dalje nije doneo odluku o lokaciji za novu fabriku baterija u istočnoj Evropi. Naime, stav Češke je da će zbog ove situacije tražiti nekog drugog investitora koji se bavi proizvodnjom baterija, prenosi Electrive.

Izvršni direktor Volkswagen grupe Oliver Blum rekao je nakon sastanka sa čelnikom češke vlade Petrom Fialom da za sada nema razloga, pre svega poslovnih, da se odlučuje o daljim lokacijama u Evropi zbog tržišnih uslova, jer se povećanje broja električnih vozila u Evropi odvija sporije od planiranog.

Fiala je bio razočaran nakon sastanka sa Blumom te je rekao da će zemljište za ovaj projekat biti na raspolaganju nekom drugom proizvođaču.

Prag je ponudio Volkswagenu lokaciju bivšeg vojnog aerodroma na liniji Pilzen. Međutim, postojao je lokalni otpor planiranom rušenju aerodroma i izgradnji nove fabrike baterija od strane nemačkog proizvođača odeljenja baterija PowerCo.

Član upravnog odbora Volkswagena Tomas Šmal rekao je još u martu da sam Volkswagen ne žuri da donese odluku o lokaciji, a nakon jednog odlaganja ranije u decembru, kao razlog su navedene visoke cene energije.

Međutim, u proleće je, takođe, postalo poznato da Volkswagen daje prioritet svojim planovima za fabriku baterija u Severnoj Americi, zbog tamošnjih boljih uslova subvencija. Fabrika u Severnoj Americi je sada gotova stvar, objavio je ovaj auto-gigant, i biće izgrađena u Sent Tomasu u Kanadi.

OBJAVLJENA NOVA PESMA LEGENDARNIH BEATLESA

Pesma „Sada i onda“ (Now and Then) legendarnog pop-rok sastava Beatles premijerno je puštena u etar u četvrtak 2. novembra. Pesma, koja je najavljena kao „konačna pesma“ dovršena 45 godina nakon što je lider benda Džon Lenon (1940-1980) napisao njene prve taktove u svom stanu u Njujorku.

Originalni demo-snimak pesme godinama je kružio među kolekcionarima, a prošle godine su ga u studiju završili Pol Makartni i Ringo Star. Snimak je dorađivan 1995. godine, kada su dodate deonice ritam gitare koje je odsvirao Džordž Harison, prenosi BBC.

Makartni i Star odustali su tada od snimanja pesme „Now and Then“, a sada je ona dovršena uz pomoć veštačke inteligencije, koja je upotrebljena za regeneraciju Lenonovih vokala. Softver je uspeo da izdvoji Lenonov glas sa snimka na kaseti, da ukloni

pozadinske šumove i zujanje struje, koji su ometali ranije pokušaje snimanja.

Prema Makartnijevim rečima, Lenonov glas je sada „kristalno jasan“. Pesma se u četvrtak zavrtila na BBC radiju, a istovremeno se pojavila na streaming muzičkim platformama Spotify, Apple Music i Amazon Prime Music.

Planirano je da se nova pesma nađe na singlu sa čije druge strane će biti debitantska pesma grupe Beatles, „Love me do“ iz 1962. godine. Pesma će se naći na CD-u, vinilu, kao i na kaseti, a biće uključena u nove remasterizovane i proširene verzije albuma The Beatles „Red and Blue“.

Muzički kritičari u Velikoj Britaniji bili su uglavnom pozitivni u oceni nove pesme, dok je Makartni iskustvo snimanja opisao kao „magično“. On je naveo da je Lenonov glas bio sasvim jasan, i da je imao utisak da su ponovo bili zajedno u studiju.

MASKOVA KOMPANIJA XAI PREDSTAVILA ČETBOT GROK

Grok je veštačka inteligencija inspirisana „Autostoperskim vođičem kroz galaksiju“, tako da ima nameru da odgovori na skoro sve upite i, što je mnogo teže, čak predloži pitanja koja treba postaviti, objavila je xAI, kompanija Ilona Maska, koja je četiri meseca razvijala svojevrstog konkurenta četbotu ChatGPT. Grok je, kako je u saopštenju naveo tim xAI, dizajniran da odgovara na pitanja sa malo duhovitosti i poseduje „buntovne crte“, pa su sve zainteresovane zamolili da ga ne koriste „ako mrže humor“.

Kao prednost Groka naveli su to da se sa najnovijim dešavanjima upoznaje u realnom vremenu, uz pomoć platforme X (nekadašnjeg Twittera) kao i to da će „odgovoriti na pikantna pitanja koja većina drugih sistema veštačke inteligencije odbija“.

Ilon Mask je svojim pratiocima na X preneo nekoliko primera razgovora sa Grokom, među kojima je onaj u kome mu je postavljeno pitanje kako u kućnim uslovima napraviti kokain, uz molbu da se procedura opiše korak po korak.

Tim kompanije xAI naveo je u saopštenju da iza kreiranja Groka stoji želja da naprave AI alate koji će maksimalno koristiti celom čovečanstvu.

„Želimo da Grok svakome služi kao moćan pomoćnik u istraživanju, pomažući im da brzo pristupe relevantnim informacijama, obrađuju podatke i dođu do novih ideja. Naš krajnji cilj je da naši alati AI pomognu u potrazi za znanjem – istaknuto je u saopštenju kompanije xAI.

Grokovi autori, takođe, naglašavaju da je u pitanju „veoma rani beta proizvod“. Komunikacija sa Grokom moguća je na adresi <https://grok.x.ai/>.



FOTO: FLICKR



Brza BB 16203 Leskovac, Brza

065/6446028

janicijevic.idy@gmail.com

uniko

VITALORG

Sigurno rešenje za Vaše krvne
sudove, srce, mozak i jetru

Apoteke

Zeleni Bulevar 2, Vrnjačka Banja
060 018 44 55

Matije Gupca 95, Subotica
060 055 69 75

Vojvode Radomira Putnika 8, Loznica
063 539 234

UNIKO d.o.o.

Kralja Petra I 50/15 15300 Loznica

064 439 25 56

uniko.doo@gmail.com

