



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 27/28 - DECEMBAR/JANUAR 2024.

**Ksenija Karić, generalna direktorka
Schneider Electric Srbija i Crna Gora**

**DIGITALIZACIJA
ENERGETSKIH SISTEMA
VAŽNA NA
DUGI ROK**

**Predrag Mihajlović, predsednik
Izvršnog odbora OTP banke Srbija**

**DIGITALNA
TRANSFORMACIJA I
OČUVANJE TRŽIŠNE
POZICIJE GLAVNI
PRIORITETI**

**DA LI 2024. DONOSI VIŠE
OPCIJA ZA INVESTIRANJE?**

**NOVO
RAZIGRAVANJE
TRŽIŠTA
KAPITALA U
SRBIJI**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >





FIAT DUCATO L4H4 Maxi

Nosivost 1.5 t
Dimenzije tovarnog prostora:
dužina 4.05 m širina 1.80 m visina 2.25 m
volumen=16.5 m³



FIAT DUCATO L3H3

Nosivost 1.5 t
Dimenzije tovarnog prostora:
dužina 3.90 m širina 1.70 m visina 1.90 m
volumen=12m³

KOMBI PREVOZ PO CELOJ SRBIJI

PREVOZ ROBE I TERETA
GRUPNI I ZBIRNI TRANSPORT
POVRATNE TURE

POVOLJNE CENE!

poslujemo u sistemu PDV-a i SEF-a

MOTORNA ULJA I MAZIVA (ULJE ZA LANAC I MEŠAVINU) AUTO KOZMETIKA



Vojvode Mišića 60/58
18000 Niš, Medijana
063 466 926
064 666 89 67
petkovicaaleksandar2006@yahoo.com
www.kombiprevoznik.rs
www.prodajaulja.rs



GODINE KOJE SU POJELI IZBORI



Marko Andrejić
glavni i odgovorni
urednik

Izbori u Srbiji traju i desetak dana posle izlaska na birališta, a konačna lista poslanika i novi sastav parlamenta biće objavljeni tek posle ponovljenog glasanja na dvadesetak biračkih mesta. Možda nas očekuju i novi izbori za Beograd, s obzirom na to da niko nije dobio potrebnu većinu, a imajući u vidu i proteste opozicije i veliki broj prigovora na regularnost glasanja, kao i ocene stranih posmatrača da je ceo izborni proces bio daleko od slobodnog, fer i demokratskog. Kada se završi priča sa brojanjem glasova tek sledi postizborna kombinatorika, a ekonomisti i poslovni ljudi boje se da bi duže trajanje postizborne krize moglo da utiče i na kreditni rejting zemlje i skuplje zaduživanje. Ipak, privrednici se u narednoj godini nadaju boljim uslovima poslovanja za domaća preduzeća, dok očekuju jaku ličnost sa jasnom vizijom na čelu ministarstva privrede.

Nova 2024. godina donosi nam Olimpijske igre u Parizu i Evropsko prvenstvo u fudbalu, koje će se igrati u Nemačkoj. Privrednicima donosi izmene poreskih zakona, propisa o PDV-u i elektronskom arhiviranju. Zaposlenima u javnom sektoru nova povećanja plata obećana još pred izbore, penzionerima više penzije i popuste uz specijalne kartice (iako su mnoge povlastice već imali uz ček od penzije), a studentima pogodnosti uz studentske kartice (od kojih su mnoge mogli da koriste i samo uz indeks).

Za novu godinu najavljen je i novi pokušaj oživljavanja srpskog tržišta kapitala, čemu bi trebalo da doprinese najavljeno emitovanje korporativnih obveznica, ali i edukacija građana o mogućnostima ulaganja na berzi, kao i o drugim finansijskim instrumentima. Sve to sa ciljem da se angažuju milijarde dinara koje trenutno „leže” u bankama, a koje su se dodatno nagomilale tokom perioda pandemije.

Iako je još sredinom decembra 2022. godine Vlada Srbije usvojila Program zaštite vazduha od 2022. do 2030. godine sa akcionim planom kojim je planiran finansijski podsticaj za zamenu najstarijih dizel vozila novijim automobilima, ova akcija još uvek nije ni počela. Već dva meseca kasni početak prijave zainteresovanih građana, a poslednje informacije govore da se čeka Agencija za bezbednost saobraćaja koja bi uskoro trebalo da donese potrebne propise, odnosno pravilnik koji će regulisati ovu akciju.

Generalna direktorka Schneider Electric Srbija i Crna Gora Ksenija Karić kaže u intervjuu za naš novogodišnji dvobroj da je digitalizacija energetske sistema važna na dugi rok i da nas u budućnosti očekuje povećanje potrošnje električne energije. Ona tvrdi da to predstavlja veliki izazov za upravljanje mrežom i da samo digitalizovana i fleksibilna mreža može da odgovori ovih zahtevima. Predrag Mihajlović, predsednik Izvršnog odbora OTP banke Srbija, smatra da je udarni talas konsolidacije srpskog bankarskog tržišta prošao i da ćemo, bar u 2024. godini, u manjoj meri svedočiti promenama.

Sadržaj



- 6 VESTI**
- 10 PORESKI KALENDAR**
- 12 TEMA BROJA**
Novo razigravanje tržišta kapitala u Srbiji
- 20 INTERVJU**
Ksenija Karić, generalna direktorka Schneider Electric Srbija i Crna Gora
Digitalizacija energetske sistema važna na dugi rok
- 24 INTERVJU**
Predrag Mihajlović, predsednik Izvršnog odbora OTP banke Srbija
Digitalna transformacija i očuvanje tržišne pozicije glavni prioriteti
- 28 INTERVJU**
Zoran Blagojević, predsednik Izvršnog odbora Wiener Städtische osiguranja
Inflacija i vremenske nepogode najviše uticali na rezultate osiguravajućih kompanija
- 32 INTERVJU**
Milan Ranđelović, direktor Naučno-tehnološkog parka Niš
Od Grada elektronike do Grada naprednih tehnologija
- 37 BERZA**
NLB banka na novim rekordima uz i dalje privlačnu dividendu
- 38 KRIPTOVALUTE**
Da li je to ta godina?
- 39 E-COMMERCE**
E-trgovina bez efikasnih plaćanja ne pravi rezultat
- 40 KOMPANIJE**
Praktičan rad na stvaranju boljeg ambijenta za mala i srednja preduzeća
- 43 PR TEKST**
Digitalizacija unapređuje poslovanje kompanija
- 44 TRŽIŠTE**
Cena automobila i dalje faktor broj jedan za vozače



24 INTERVJU



28 INTERVJU

48 TRŽIŠTE

Zlato će i u 2024. godini imati dobru cenu

52 SVET

Evroazijska ekonomska unija devet godina kasnije

56 SVET

Auto-putem u neizvesnost

60 HR

Kako nas je rad od kuće naučio ljudskosti

64 MARKETING

Emocije utiču i na ekonomske odluke

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

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

 **Biznis.rs**

CIP - Каталогизacija u publikaciji
Народна библиотека Србије,
Београд
330

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

VIŠE OD 50.000 STRANACA DOBILLO RADNE DOZVOLE U 2023. GODINI

Nadležne filijale Nacionalne službe za zapošljavanje izdale su u 2023. godini ukupno 50.397 dozvola za rad stranim državljanima u Srbiji, ukazuju podaci Ministarstva za rad i zapošljavanje. Najviše radnih dozvola je izdato državljanima Rusije, zatim Kine, Turske, Indije i Nepala, s tim što prednjače Rusi kojima je izdato 19.645 radnih dozvola, naveli su u Ministarstvu za rad.

Uvidom u evidenciju i sistem Nacionalne službe za zapošljavanje nema mogućnosti za davanje informacija na kojim poslovima radnici iz inostranstva uglavnom rade, prenosi Nova ekonomija pisanje Politike. Najmanji broj radnih dozvola u prošloj godini izdat je državljanima Kambodže, Dominike, Malte, Sudana, Ujedinjenih Arapskih Emirata...

Na sezonskim poslovima u poljoprivredi, od početka godine do sada, angažovan je 1.091 stranac. Sezonski radnici mogu biti i strani državljani čije je boravište u Srbiji prijavljeno Ministarstvu unutrašnjih poslova. S obzirom na to da angažovanje na sezonskim poslovima predstavlja rad van radnog odnosa, na njih se ne primenjuju posebni uslovi za zapošljavanje stranaca i važe isti uslovi kao i za sva druga lica koja su državljani Srbije.

Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED) navela je da je ukupan broj prijavljenih sezonskih radnika ove godine bio 33.054, što pokazuje da je procenat stranaca mali u odnosu na srpske državljane jer iznosi oko 3,3 odsto.

- Strani državljani gotovo da nisu bili angažovani na sezonskim poslovima u poljoprivredi do 2021. godine, nakon čega se beleži trend rasta broja prijave. Tokom poslednje dve godine broj stranaca koji su angažovani na sezonskim poslovima u poljoprivredi se ne razlikuje u velikoj meri – naveo je NALED.

Takođe, navodi se da je u odnosu na 2022. godinu, kada je bilo angažovano 967 radnika, ove godine taj broj uvećan za 124 prijave. Dodali su i da je najveći broj stranih radnika došao iz Uzbekistana i Egipta, a da su prethodnih godina bili angažovani radnici iz Nepala i Indije.

Nakon prijava boravišta, koja se može

vršiti i elektronskim putem, strani državljanin dobija evidencioni broj za strance (EBS) koji poslodavac koristi za prijavu radnika.

EBRD RAZMATRA 50 MILIONA EVRA VREDAN KREDIT ZA IZGRADNJU VETROPARKA „PUPIN”

Evropska banka za obnovu i razvoj objavila je da razmatra odobravanje kredita do 50 miliona evra kompaniji Enlight K2-Wind iz Beograd za izgradnju i rad projekta vetroparka snage 94,4 megavata. Vrednost projekta kod Kovačice poznatijeg kao Vetropark „Pupin“ EBRD je procenila na ukupno 144 miliona evra, stoji na portalu te banke.

„Pupin“ će, kako je navedeno u obrazloženju EBRD, doprineti ublažavanju klimatskih promena i zelenoj energetskoj tranziciji Srbije povećanjem udela proizvodnje obnovljive energije u zemlji i dodavanjem novih kapaciteta za proizvodnju vetra u nacionalni energetski sistem.

- Pored toga, doprineće jačanju prisustva privatnog sektora u oblasti obnovljive energije u zemlji – naveli su iz EBRD, uz podatak da se, zahvaljujući korišćenju struje iz budućeg vetroparka, očekuju uštede CO2 od 197.000 tona godišnje.

Klijent EBRD u ovom slučaju bila bi kompanija Enlight K2-Wind iz Beograda, pravno lice (SPV) koje je uspostavljeno za potrebe implementacije izgradnje vetroparka „Pupin“. Njen većinski vlasnik je izreški Enlight Renewable Energy Ltd, kompanija za razvoj obnovljivih izvora energije čije akcije su listirane na njujorškoj i berzi u Tel Avivu, sa tržišnom kapitalizacijom od dve milijarde evra, navela je EBRD.

Podsetimo da je taj izraelski investitor u junu 2021. godine dobio dozvolu da proširi vetropark u Kovačici, koji inače radi od 2019. godine, i drugi je po veličini u našoj zemlji.

Tri meseca pre dobijanja dozvole za proširenje, „Kovačicu“ su obišli tadašnja ministarka rudarstva i energetike Zorana Mihajlović i ambasador Izraela u Beogradu Jahan Vilan, koji je tada poručio da se nada „da ćemo se za dve godine videti ponovo na otvaranju nove vetroelektrane ‘Pupin’ i da će biti još ovakvih projekata u budućnosti“.

Na prvoj aukciji za tržišne premije



organizovanoj u Srbiji, „Pupin“ je osvojio kvotu od 68 megavata za ponuđenih 68,88 evra po megavatu.

POLOVINA SUME ZA ENERGETSKU SANACIJU ZGRADA BIĆE BESPOVRATNA SREDSTVA

Specijalista za energetske efikasnosti i zelene zgrade u EBRD Bojan Bogdanović rekao je za RTS da će udeo bespovratnih sredstava u projektima energetske obnove stambenih objekata za građane biti najmanje 50 odsto. Zbog velikog interesovanja, rokovi za prijavljivanje stambenih zajednica se produžavaju.

Evropska banka za obnovu i razvoj usvojila je novu strategiju saradnje sa Srbijom do 2028. godine, a među prioritetima su zelene investicije. U toku su javni pozivi za energetske obnove stambenih zgrada u 15 gradova u Srbiji



FOTO: FREEPIK

stava, će biti najmanje 50 odsto, potvrdio je Bogdanović za RTS.

OKO PETINE MEDIJA U SRBIJI NEMA REGISTROVANE SVE PODATKE PROPISANE NOVIM ZAKONOM

Agencija za privredne registre (APR) objavila je danas da od 2.588 registrovanih medija u Srbiji, oko petine nema registrovane sve podatke propisane novim zakonom i pozvala izdavače medija da najkasnije do 4. februara 2024. godine ispune svoju zakonsku obavezu i registruju sve potrebne podatke.

Kako je precizirano, u okviru Registra medija, na internet stranici APR-a, ažurirana je lista od 482 medija koji nemaju registrovane sve podatke propisane novim Zakonom o javnom informisanju i medijima, prenosi Beta.

Svi izdavači medija, koji do sada nisu registrovali podatke o glavnom uredniku, a trebalo je to da učine i po odredbama starog zakona, dužni su da podnesu prijavu i registruju podatke o glavnom uredniku u narednih mesec ipo dana, odnosno do isteka roka propisanog novim zakonom, precizirali su iz APR.

Ovu obavezu imaju i izdavači medija koji su promenili glavnog urednika, ali nisu registrovali ovu promenu u roku od 15 dana od nastale promene.

Oni treba da podnesu registracionu prijavu sa odgovarajućom dokumentacijom, kako bi se u registru ažurirali podaci o glavnom uredniku, koji su obavezan predmet registracije.

Kako je navedeno, ako je izdavač medija društvo kapitala, onda izdavač ima zakonsku obavezu da registruje dokument propisan Zakonom o javnom informisanju i medijima, koji sadrži podatke o pravnim i fizičkim licima koja neposredno ili posredno imaju više od pet odsto udela u osnivačkom kapitalu izdavača, podatke o njihovim povezanim licima, u smislu zakona kojim se uređuje pravni položaj privrednih društava i podatke o drugim izdavačima u kojima ta lica imaju više od pet odsto udela u osnivačkom kapitalu.

Ukoliko izdavač ne registruje navedene podatke u propisanom roku, regulator će izbrisati medij iz registra po službenoj dužnosti, bez donošenja posebnog akta o brisanju, objavio je APR na svom sajtu.

koje Ministarstvo energetike realizuje sa EBRD. Bogdanović je tim povodom izjavio da su cilj projekta pre svega stambeni objekti priključeni na sistem daljinskog grejanja.

- Program je fokusiran pre svega na izradu energetske elaborata za sanaciju zgrada, takođe za izradu tehničke dokumentacije. Osim toga, za pomoć pri pribavljanju odgovarajućih odobrenja za energetske sanacije. To je građevinska dozvola, i ono što je najbitnije, u obezbeđenju finansijske konstrukcije – rekao je Bogdanović.

Projekat će pomoći građanima, kako ističe, da pre svega smanje svoj račun za grejanje zimi, da mogu da utiču na potrošnju i na račun kroz upotrebu termostatskih ventila, ali takođe da se značajno smanje računi zbog hlađenja u letnjem periodu. Interesovanje je ogromno. Od 15 gradova, u pet je već

završen konkurs za prijavljivanje. To su Pirot, Užice, Trstenik, Vranje i Pančevo.

Bogdanović je najavio da će biti značajnog produženja rokova javnih poziva – neke lokalne samouprave će produžiti i do druge polovine januara, a neke čak do početka februara.

Što se tiče kriterijuma za odabir zgrada koje će biti energetske sanirane, Bogdanović navodi da najveći broj bodova nosi specifična potrošnja. Projekat je vredan 64,5 miliona evra. Tu su predviđene i subvencije, a procenat bespovratnih sredstava će biti najmanje 50 odsto.

Evropska banka za obnovu i razvoj obezbedila je 50 miliona evra izuzetno povoljnog kredita, ali na to se planira obezbeđenje čak 14,5 miliona bespovratnih sredstava, koje će ići u bespovratna sredstva za investicije, bespovratna sredstva za pripremu projekta. Procenat grantova, tj. bespovratnih sred-



FOTO: WIKIMEDIA COMMONS

NEUSPEŠNA EMISIJA DRŽAVNIH ZAPISA CRNE GORE U VREDNOSTI OD 20 MILIONA EVRA

Aukcija državnih zapisa Crne Gore sa rokom dospeća od 182 dana, vrednih 20 miliona evra, bila je neuspešna. Dostavljene su ponude u iznosu od 750.000 evra, od čega ništa nije prihvaćeno.

Početkom decembra su održane tri aukcije državnih zapisa, kojima je prikupljeno 50 miliona evra. Država se zadužila po prosečnim stopama od 3,5 odsto, četiri odsto i 3,75 odsto, prenosi Mina.

Državni zapisi su kratkoročne hartije od vrijednosti čijim se emitovanjem država zadužuje za taj iznos, a zainteresovani na aukciji daju svoje ponude sa procentom prinosa, odnosno kamate za taj iznos i period od emitovanja do naplate.

CBCG je agent državi za emitovanje zapisa, odnosno obavlja posredničku tehničku ulogu. Ministarstvo finansija obavezno je da na dan dospeća isplati obaveze po emitovanim državnim zapisima.

CROATIA AIRLINES NABAVLJA 15 NOVIH AIRBUS AVIONA

Aviokompanija Croatia Airlines name-rava da nabavi 15 novih aviona Airbus A220 do 2027. godine. Prva dva aviona biće isporučena tokom iduće godine, sledećih šest tokom 2025. godine, još četiri 2026. godine, a poslednja tri u 2027. godini.

Iduća godina obeležiće početak realizacije najvećeg projekta u istoriji hrvatske aviokompanije i novi period nakon pandemije Covid-19, koja je bila teška za avioindustriju. Croatia Airlines saopštila je da je u stalnom i intenzivnom kon-

taktu sa proizvođačem aviona Airbus, a prve isporuke se očekuju polovinom iduće godine, prenosi Poslovni.hr.

Novim avionima biće zamenjena celokupna postojeća flota aviokompanije. Croatia Airlines naglašava da obnova flote predstavlja značajan tehnološki iskorak, veću energetske efikasnost i povećanje zadovoljstva putnika i zaposlenih.

Energetska efikasnost ogledaće se u smanjenoj potrošnji goriva za 25 odsto, a novi avioni sa motorima nove generacije smanjuju buku za 50 procenata. Uporedo sa obnovom flote, postojeći avioni kompanije Croatia Airlines sukcesivno će izlaziti iz upotrebe.

Novi avioni A220 biće nabavljeni putem operativnog lizinga, prema dugoročnom ugovoru o zakupu sa firmama Air Lease Corporation Clover, Azorra i Griffin. Prema sistemu operativnog lizinga Croatia Airlines neće steći vlasništvo nad novim avionima, ali ima mogućnost zamene za nove po isteku važećih ugovora.

NEMA OSNOVA ZA ZABRANU FORMIRANJA SUPER LIGE U FUDBALU

Rukovodeći organi fudbala izgubili su značajan sudski spor koji ugrožava njihov uticaj na sport u Evropi, potencijalno otvarajući vrata za nova takmičenja izvan njihove nadležnosti.

Najviši sud u EU utvrdio je u četvrtak da su UEFA i FIFA postupile nezakonito preteći da će uvesti sankcije igračima i klubovima koji su se pridružili Evropskoj Super ligi (ESL) 2021. godine, prenosi Financial Times.

Presuda Suda pravde EU nije sugerisala da ESL, pokušaj odvajanja 12 vr-

hunskih klubova ili bilo koje novo takmičenje mora biti odobreno, ali sudije su osporile osnovna ovlašćenja UEFA i FIFA, zahtevajući od njih da odbace „arbitrarna“ pravila i da budu otvorenija za takmičenje.

Pravni stručnjaci ocenjuju da su ova i slične odluke čvrsto stavile sport u okvir evropskog zakona o konkurenciji sa potencijalno dalekosežnim posledicama u celom sektoru. Organizacija sportskih takmičenja više nije pod monopolom sportskih saveza, budući da su sportisti i klubovi dobili mnogo novih prilika.

Projekat ESL u vlasništvu grupe elitnih klubova stvorio bi rivala Ligi šampiona koju organizuje UEFA. Ideja je pre dve godine naišla na žestoke reakcije navijača, nacionalnih vlada i domaćih liga. Većina uključenih klubova brzo se distancirala od ESL, ali su Real Madrid i Barselona nastavili da vode slučaj preko sudova.

Pristalice osnivanja ESL tvrde da su pretnje UEFA i FIFA o kažnjavanju klubova i igrača antikonkurentne i stoga suprotne evropskim zakonima. Predsednik FIFA Đani Infantino rekao je da presuda Evropskog suda „ništa ne menja“ i da će svetska kuća fudbala i dalje organizovati „najbolja takmičenja“.

Presuda, na koju se ne može uložiti žalba, ipak otvara vrata novim učesnicima da pokrenu rivalska takmičenja i pretpostavlja da ugrozi status kvo u evropskom fudbalu. Sud je naveo da pravila koja daju organizacijama FIFA i UEFA isključivu kontrolu nad medijskim i komercijalnim pravima „ograničavaju konkurenciju“ i da su „štetna“ za evropske fudbalske klubove i navijače jer im uskraćuju nova i potencijalno inovativna i interesantna takmičenja.



GROS INOX

PRODAJA NAUTIČKE OPREME

Partizanskih Baza 4 21000 Novi Sad

021/400596 064/6117280

office@grosinox.co.rs

www.grosinox.co.rs



PLOVILA • VANBRODSKI MOTORI • NAUTIČKA OPREMA
PROHROMSKA VIJČANA ROBA

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**



PORESKE OBAVEZE U DECEMBRU

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

5. decembar

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

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

11. decembar

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

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

15. decembar

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

Podnošenje obaveštenja preduzetnika o opredeljenju za isplatu lične zarade u 2024. godini

Podnošenje obaveštenja preduzetnika da u 2024. godini neće vršiti isplatu lične zarade

Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike,



za domaće državljane zaposlene u inostranstvu i za inostrane penzionere za novembar

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 novembar

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

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

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za novembar

Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do 30. novembra

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

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

29. decembar

Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. decembra.

OD KORPORATIVNIH OBVEZNICA DO ALTERNATIVNIH FONDOVA – DA LI 2024. DONOSI VIŠE OPCIJA ZA INVESTIRANJE?

NOVO RAZIGRAVANJE TRŽIŠTA KAPITALA U SRBIJI

DRŽAVA JE REŠILA DA SE OD PRVIH DANA 2024. GODINE POZABAVI ODAVNO UČMALOM BEOGRADSKOM BERZOM, KAO I „ŠIRENJE INVESTICIONIH PRILIKA” ZA PROFESIONALNE INVESTITORE, ALI I GRAĐANE, ŠTO U SLUČAJU OVIH POSLEDNIJH ZNAČI DA JEDNIM OKOM GLEDA NA IMPRESIVNIH 15 MILIJARDI EVRA U DEVIZNOJ I DINARSKOJ ŠTEDNJI, KOJA TRENUTNO „SEDI” U DOMAĆIM BANKAMA I KOJOJ SE DO SADA NIJE ŽURILO DA SE PRESELI U NEKU LUKRATIVNIJU, MADA I RIZIČNIJU ALTERNATIVU. DETALJE OKO NAJAVLJENIH KORPORATIVNIH OBVEZNICA TEK OČEKUJEMO



Otkad je krajem oktobra ministar finansija Siniša Mali poručio da će početkom 2024. godine veći broj preduzeća ponuditi svoje korporativne obveznice na domaćem tržištu, a da će trošak emitovanja snositi država, informacije o tome šta tačno čeka tržište kapitala od Nove godine pojavljivale su se na parče i gotovo neformalno – iako je Svetska banka u martu Srbiji odobrila zajam u iznosu od 27,7 miliona evra kako bi „produbila i dodatno razvila” svoje tržište kapitala.

Činjenica je, međutim, da je država rešila da se od prvih dana 2024. pozabavi odavno (ne svojom krivicom) učmalom Beogradskom berzom, kao i „širenjem investicionih prilika” za profesionalne investitore, ali i građane, što – u slučaju ovih potonjih – znači da jednim okom gleda na impresivnih 15 milijardi evra u deviznoj i dinarskoj štednji, koja trenutno „sedi” u domaćim bankama i kojoj se do sada nije žurilo da se preseli u neku lukrativniju, mada i rizičniju alternativu.

Iako su korporativne obveznice na kratko bile u fokusu pažnje javnosti, pošto je najava o njihovom emitovanju došla od ministra Siniše Malog, ono što se moglo čuti na stručnim skupovima je da se strategija Ministarstva finansija za razvoj domaćeg tržišta kapitala ne zasniva samo na njima.

- Mislamo da ne možemo da se fokusiramo samo na jedan proizvod, već i na neke nove instrumente koji do sada još nisu dobili šansu da se pojave u Srbiji. Suština je da gledamo da reagujemo na (aktuelnu) krizu tako što ćemo omogućiti širi dijapazon investicionih prilika, a pogotovo za građane – rekao je učesnicima sedmog SEE NPL Foruma u Beogradu pomoćnik ministra finansija Ognjen Popović i dodao:

- Znamo koliko je naš bankarski sektor stabilan i koliko ima štednje u bankama, ali ta štednja se trenutno ne oplođava – niti građani od nje imaju veliku korist u smislu kamata niti, u svetlu stezanja kaiša i striktnih monetarnih politika, banke podržavaju investicije – pojasnio je Popović.

On je tada precizirao da je ideja iza „razigravanja” domaćeg tržišta kapitala ta da se aktivira makar pet odsto sredstava koja se trenutno nalaze na štednji, a to je, prema podacima Narodne banke Srbije, oko 15 milijardi evra (mahom) de-

viznih i dinarskih depozita.

- Sa te strane prvi fokus jeste na programu korporativnih obveznica koji kreće u januaru, a naše očekivanje je da ćemo prijatno iznenaditi tržište već

tokom prvog kvartala, ali to nije kratkoročan program već nešto što će potrajati četiri ili pet godina. Takođe, ne fokusiramo se samo na korporativne obveznice ili tržište duga, već želimo da razvijemo i

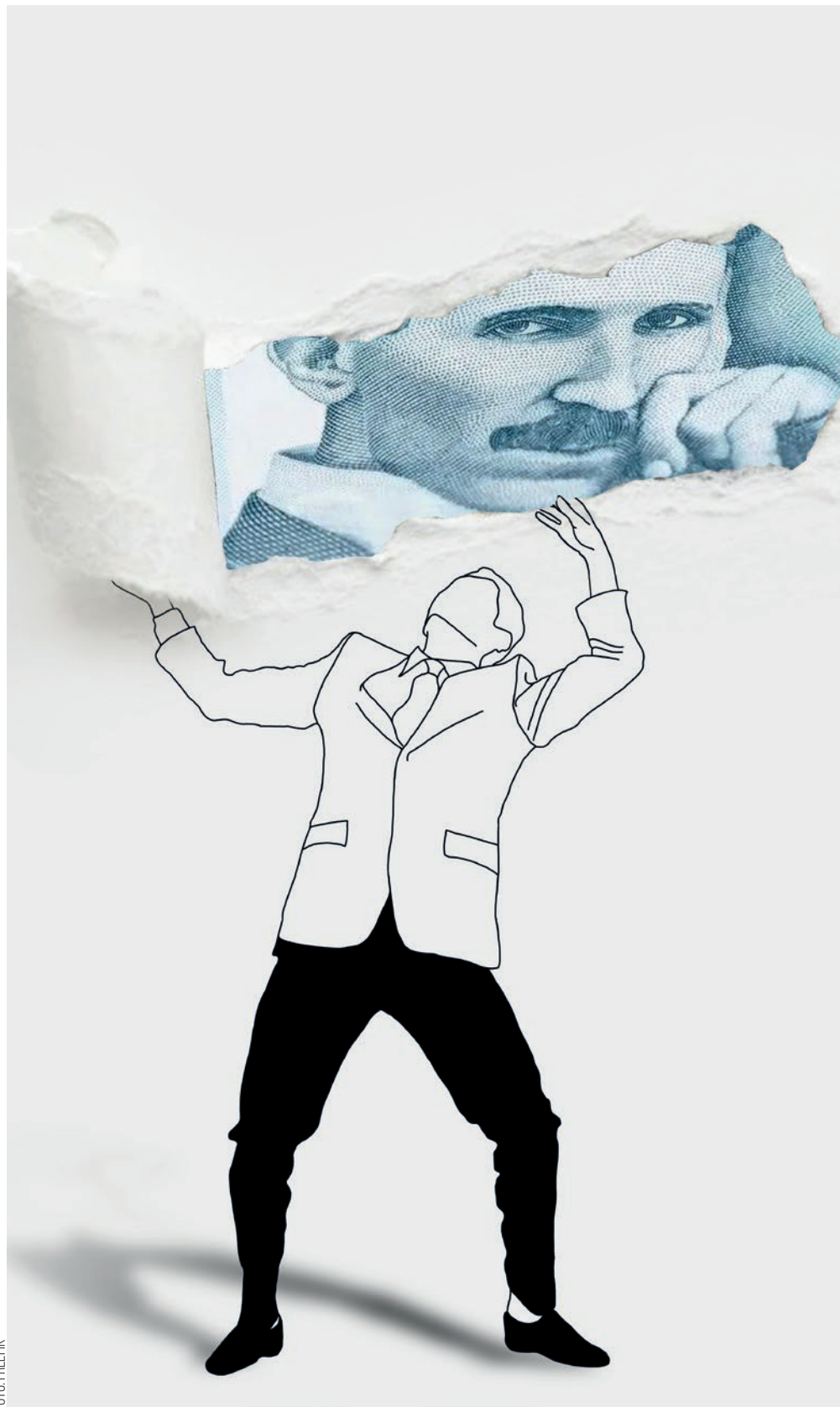


FOTO: FREEPIK



druge proizvode, poput alternativnih investicionih fondova koji mogu biti listirani na berzi, ETF fondova zasnovanih na najzdravijim segmentima naše privrede, kao i na tržište akcija, što kroz IPO što preko sekundarnih javnih ponuda kompanija koje su već prisutne na Beogradskoj berzi – rekao je Popović.

Za početak – bankari neće biti srećni

Takav plan države će svakako biti izazov za banke, ocenio je u razgovoru za Biznis.rs nekadašnji generalni sekretar Udruženja banaka Srbije i finansijski analitičar Vladimir Vasić. On ističe da je uvek dobro ponuditi izbor, pa klijenti mogu sami da razmisle da li će se odlučiti za investiciju sa malim, srednjim ili visokim rizikom.

- Smatram da je idealan odnos ulaganja onaj koji podseća na znak Mercedesa – trećina sredstava u banku, trećina u investicione i penzione fondove i trećina u nešto drugo – kaže Vasić, ali i naglašava da tako nešto, već odomaćeno u državama poput Mađarske ili Austrije, kod nas još nije zaživelo.

- Više od 90 odsto štednje je u bankama i u tom smislu svaka inicijativa poput ove o razigravanju tržišta kapitala je dobar doprinos da se pronađe balans. S jedne strane, to je konkurencija bankarskom sektoru i izazov za banke, ali sa druge strane – to još nije prava konkurencija jer u ovom trenutku nemamo alternativu. Posmatrano iz ugla banaka, možda će doći do odliva dela sredstava ako tržište kapitala zaživi kako je planirano, ali je to na dugi rok dobro jer tako novac postaje

vredniji – kaže Vasić.

Objašnjava da bi aktiviranje dela štednje značilo investicije koje bi bile generator budućeg ekonomskog rasta, od čega bi korist osatile banke, kao i svi ostali. Kada je reč o novom buđenju domaćeg tržišta kapitala, Vasić smatra da smo propustili „prvi talas” privatizacije kakva je sprovedena u Češkoj, gde su svi dobili vaučere koji su bili neka vrsta akcija. Ono što je usledilo je raspitivanje šta da se radi sa vaučerima, što je opet dovelo do interesovanja za tržište kapitala.

- U takvim zemljama ljudi su jednostavno ranije krenuli sa 'vežbanjem' na tržištu kapitala, a nisu iskusili rat i ostali bez kapitala zbog sankcija, tako da nisu morali da 'grade kuću ispočetka' – objašnjava Vladimir Vasić.

Posledica takvih dešavanja je da se na domaćem tržištu masovno razmatraju samo dve opcije – novac se ili stavlja na štednju ili se kupuje nekretnina.

- Zato i treba da se priča o mogućnostima koje pruža tržište kapitala, da se ljudi ohrabre. Nije lako, jer trenutno dobijate tri odsto na štednju u evrima u banci, dok bi u nekom investicionom fondu, možda, dobili šest odsto, a, možda, i ništa. Jednostavno, to je rizik ulaganja – kaže naš sagovornik.

Korporativne obveznice u privredi bez korporativne kulture

Kada je reč o korporativnim obveznicama, daleko od toga da se domaća javnost po prvi put susreće sa tim pojmom, ali one do sada nisu ozbiljnije zaživele na domaćem tržištu. Pre više od desetak go-

RAZVOJ TRŽIŠTA KAPITALA KAO DEO SPORAZUMA SA MMF-OM

Pitanje razvoja domaćeg tržišta kapitala našlo se i u aktuelnom aranžmanu sa Međunarodnim monetarnim fondom (MMF). Vlada Srbije je u dokumentu „Memorandum o ekonomskim i finansijskim politikama i merama”, koji je dostupan na portalu MMF-a, između ostalog navela da radi na stvaranju one-stop-shop platforme namenjene potencijalnim učesnicima na tržištu kapitala.

Radi se, inače, o platformi koja se pominje u Strategiji razvoja tržišta kapita-

la, usvojenoj za period od 2021. do 2026. godine, za čije sprovođenje je Srbija dobila i zajam Svetske banke vredan 30 miliona dolara u martu 2023. godine.

U okviru Memoranduma koji je objavljen u julu 2023. a posle boravka prve kontrolne misije MMF u Beogradu, Vlada je istakla da nastavlja sa podsticanjem diversifikacije dugoročnih izvora finansiranja, kao i da joj je, kada je reč o razvoju tržišta kapitala, početni fokus na osnovnim i standardnim (plain vanilla) finansijskim instrumentima, a potom i na složenijim, uključujući pokrivene (covered) obveznice.

- Kao što je planirano, ove godine po-

čela je primena novog Zakona o tržištu kapitala kojim se usklađuje regulatorni okvir Srbije sa EU pravnim tekovinama i MiFID II regulativom. Nastavljamo da se fokusiramo i na kompatibilnost važećeg poreskog sistema sa razvojem tržišta kapitala i izvršićemo promene po potrebi – navela je Vlada Srbije u tom dokumentu.

Posebno je istaknuto da se radi na novoj platformi namenjenoj potencijalnim učesnicima na tržištu kapitala, po „one-stop-shop” principu, koja bi trebalo da objedini sve relevantne informacije, procese i procedure, podatke i troškove.

- Uz korišćenje principa 'tri klika', cilj ove mere je da se olakša pristup svim



FOTO: BIZNIS.RS



dina korporativne obveznice na našem tržištu po prvi put su emitovale Societe Generale i Erste Bank, dok su tokom pandemije usledile emisije Telekom Srbija, Energoprojekta i grupe preduzeća iz namenske industrije. Trenutno se u Centralnom registru hartija od vrednosti (CrHoV) nalaze podaci o 12 registrovanih korporativnih obveznicama.

Poslednja kompanija koja je emitovala korporativne obveznice na domaćem tržištu je WD Concord West, koja je sa 400 obveznica upisanih 25. septembra 2023. prikupila 468,83 miliona dinara. Rok dospeća ovih obveznica je 20. mart 2024. godine.

- Tržište korporativnih obveznica je korisna stvar. U svetu se one tretiraju kao „rezervne gume“, dakle – kada je preskupo da se obratite bankarskom sektoru ili nemate pristup njihovoj ponudi iz različitih razloga, onda je tržište korporativnih obveznica mesto gde možete prikupiti dužnički kapital – objašnjava u razgovoru za Biznis.rs dekan FEFA fakulteta Milan Nedeljković.

Upozorava, međutim, da je bum za korporativne obveznice sa tržišta u nastajanju (emerging) odavno završen.

- U periodu od 2011. do 2015. godine tržište korporativnih obveznica značajno je poraslo zahvaljujući emisijama kompanija iz Brazila, Čilea, Kolumbije, Filipina ili Indonezije. Vrednost izdatih obveznica porasla je u tom periodu pet do šest puta, što je preduzećima iz tih država omogućilo diversifikaciju izvora finansiranja – kaže Nedeljković.

Naglašava da je razvoj tržišta korporativnih obveznica neophodan kako bi se

relevantnim informacijama potencijalnim učesnicima na strani ponude i tražnje – objašnjeno je u Akcionom planu za sprovođenje Strategije razvoja tržišta kapitala, dok je u Memorandumu za MMF navedeno da bi platforma trebalo da pruži informacije potrebne za investiciju ili odluku o emitovanju hartija od vrednosti.

Sa druge strane, u pomenutoj Strategiji nalazi se i ocena razvijenosti domaćeg tržišta kapitala, u okviru kojeg su analizirani i razlozi niske aktivnosti investitora na Beogradskoj berzi. Zaključak je da razlozi za takvu situaciju leže u malom broju dostupnih, atraktivnih fi-

nansijskih instrumenata, potencijalnim sistemskim i nesistemskim rizicima, nepostojanju adekvatnog finansijskog znanja u široj populaciji, kao i nedostatku entuzijazma i na strani ponude i na strani tražnje uslovljenog prethodnim negativnim iskustvima.

Procena iz Strategije o razvoju tržišta kapitala je i da u Srbiji postoji više od 100 kompanija sa godišnjim prihodima većim od 50 miliona evra koje su potencijalni kandidati za izlazak na tržište kapitala, ali da one nisu spremne da igraju ulogu pilot-projekta koji će uspostaviti nedostajuću infrastrukturu usled nedostatka akumuliranog znanja

i iskustva svih potencijalnih posrednika i učesnika u procesu, kao i nepostojanja dokazano uspešnih procedura prikupljanja kapitala sa jasno definisanim potencijalnim troškovima (posebno profesionalnih usluga), kao i baze investitora.

Čini se da ćemo tek posle novogodišnjih praznika dobiti odgovor na pitanje da li je najava ministra finansija da će država na sebe preuzeti troškove emitovanja korporativnih obveznica zapravo jedini „lek“ države za sve zadržke koje domaće kompanije mogu imati prilikom donošenja odluke da izađu na tržište kapitala sa svojim obveznicama.



finansijski sistem razvijao, ali da treba imati na umu da je potrebno da su ispunjeni ozbiljni preduslovi.

- Na prvom mestu potrebno je da postoji znanje, odnosno finansijska pismenost na strani investitora, kao i kompanija izdavača, kao i da funkcioniše korporativno upravljanje i kontrola poslovanja, odnosno jaka regulativa koja štiti investitore. Trebalo bi da postoji i transparentnost u poslovanju kompanija, za šta nisam siguran da se može reći da je dostignuto kod nas – ocenio je Nedeljković u izjavi za Biznis.rs.

Korporativne obveznice, prema njegovom mišljenju, nisu finansijski instrument kojim će se animirati „retail štednja“, odnosno građani koji višak sredstava trenutno „parkiraju“ u bankama.

- Zato se postavlja i pitanje ko će zapravo ulagati u najavljene emisije korporativnih obveznica. Na našem tržištu investiciona baza je skromna. Taj novac na početku mora doći od profesionalnih investitora, a oni opet traže da su ispunjeni pomenuti preduslovi – kaže Nedeljković.

Podseća i da, kada se stvari sagledaju iz ugla kompanije-izdavaoca, te obveznice moraju da se plasiraju sa prinosom nižim ili približnim onom koji se postiže kod bankarskih kredita, kako bi se isplatio izlazak na tržište kapitala.

- Dugačak je put razigravanja tržišta kapitala, a jedini način je da bude dovoljno široka baza investitora koji su spremni da ulažu kako bi se napravila i dovoljna likvidnost, jer nije dovoljno samo „ući“ u neku korporativnu obveznicu već investitor očekuje da, po potrebi, može i „izaći“ iz te pozicije – smatra Milan Nedeljković.

Poreske stimulacije za ulagače na tržištu kapitala

Partner u WM Equity Partners Milan Marinković veruje da je ključni izazov plana da se tržište kapitala u Srbiji „razigra“ emisijama korporativnih obveznica u tome što u narednih tri do pet godina i dalje treba računati da će Srbija, zbog „uvoza“ evro inflacije, biti u intenzivnom inflatornom okruženju.

- Pojednim državama EU, takođe, prethodi kriza javnog duga koja može lako da eskalira u narednim godinama, jer se vidi da vlade nisu spremne na rezove u



Milan Nedeljković

FOTO: PETAR PETROVIĆ

javnoj potrošnji – čak naprotiv! Priča da će se državama dozvoljavati da ulaze u veće fiskalne deficite dodatno šalje signal da će se deficiti pokrivati iz primarne emisije, samo što ECB to ipak radi elegantnije od pukog „štampanja para“ – upozorava Marinković.

Zaključuje da u takvom inflatornom okruženju očekivani prinos na korporativne obveznice i slične instrumente treba korigovati za trošak inflacije, što znači

do rasta tražnje i poguralo njihove cene nagore – objašnjava u izjavi za Biznis.rs i upućuje na jednostavno pravilo da, zbog očekivanih viših stopa inflacije, kamata na finansijski instrument mora da bude veća da bi investitori imali interes da ulože u tu hartiju.

- Zato ne mislim da ima mnogo kompanija u Srbiji koje će moći sebi da opravdaju odluku da izdaju korporativnu obveznicu uz relativno visok kupon, jer ako su

IAKO SU KORPORATIVNE OBVEZNICE NA KRATKO BILE U FOKUSU PAŽNJE JAVNOSTI, POŠTO JE NAJAVIO NJIHOVOM EMITOVANJU DOŠLA OD MINISTRA SINIŠE MALOG, ONO ŠTO SE MOGLO ČUTI NA STRUČNIM SKUPOVIMA JE DA SE STRATEGIJA MINISTARSTVA FINANSIJAZA RAZVOJ DOMAĆEG TRŽIŠTA KAPITALA NE ZASNIVA SAMO NA NJIMA

da će investitori verovatno i dalje preferirati druge klase imovine, koje nisu toliko osetljive na inflaciju.

- Jedan od razloga što su cene nekretnina toliko rasle u poslednje tri godine je što investitori vide da su one manje izložene riziku inflacije, a to je dovelo

dovoljno dobre i kreditno sposobne one i dalje od banaka mogu da povuku kredit kao finansijski instrument po nižoj kamati, pošto su izvori finansiranja naših banaka sa sedištem u EU jeftiniji, uprkos činjenici da skaču referentne i aktivne kamatne stope – kaže Marinković.



FOTO: URS

Vladimir Vasić

Zato ključni činilac za razigravanje tržišta kapitala ne vidi toliko u korporativnim obveznicama koliko u poslu koji je

prethodio najavama kojim svedočimo od kraja oktobra, a koji se odnosi na poreski tretman potencijalnih ulagača.

SVETSKA BANKA: POSTOJE OSNOVE ZA RAZVOJ TRŽIŠTA KORPORATIVNIH OBVEZNICA

Na pitanje Biznis.rs koji bi ciljevi projekta „Podsticanje dugoročnog finansiranja kroz razvoj tržišta kapitala“ trebalo da budu ostvareni tokom 2024. godine, iz Kancelarije Svetske banke u Srbiji odgovaraju da je cilj projekta pružanje podrške razvoju tržišta kapitala u Srbiji.

- Pored finansiranja od strane banaka, postoji potreba i za drugim izvorima dugoročnog finansiranja kako bi se indirektno ojačala ekonomska otpornost tokom fluktuacija kreditnog ciklusa. Srbija ima relativno stabilne makroekonomske fundamente, funkcionalni portfolio državnih obveznica, zdrav bankarski sistem, dobar institucionalni i regulatorni okvir, kao i efikasnu infrastrukturu finansijskog tržišta, što obezbeđuje osnove za razvoj tržišta korporativnih obveznica, uključujući emitovanje zelenih i tematskih dužničkih hartija od vrednosti – naveli su u odgovoru iz beogradske kancelarije Svetske banke.

Svetska banka, kako ističu, predviđa da će Ministarstvo finansija u 2024. godini lansirati Program izdavalaca korporativnih obveznica i pružati tehničku pomoć kvalifikovanim i zainteresovanim privrednim društvima da se pripreme za emitovanje obveznica.

- Potencijalnim izdavaocima biće na raspolaganju pravna i finansijska savetodavna pomoć, sticanje kreditnog rejtinga i druge profesionalne usluge od ključnog značaja za njih. Očekuje se i jačanje aktivnosti sa ciljem razvoja tržišta kapitala, uključujući podršku institucionalnom jačanju relevantnih javnih organa za tržište kapitala, kao i pokretanje finansijskih edukacija i aktivnosti usmerenih na podizanje svesti u vezi sa razvojem tržišta kapitala uopšte i tržišta korporativnih obveznica – istakli su iz Kancelarije Svetske banke u Srbiji.

- Usvojenim rešenjima u Zakonu o porezu na dobit pravnih lica povećava se atraktivnost ulaganja u tržište kapitala kada su u pitanju investicioni fondovi i imamo mnogo benefita kada su u pitanju ulaganja u alternativne investicione fondove od strane građana kod godišnjeg poreza na dohodak. To su sve poreske stimulacije i to pozdravljam – naglašava Marinković.

Kao primer navodi rešenje iz Zakona o porezu na dohodak građana o poreskom kreditu za ulaganja u alternativne investicione fondove. Tim rešenjem predviđeno je da se onome ko uloži u alternativni investicioni fond, odnosno u kupovinu investicione jedinice alternativnog investicionog fonda, priznaje pravo na poreski kredit na račun godišnjeg poreza na dohodak građana najviše do 50 odsto ulaganja izvršenog u godini za koju se utvrđuje porez.

- I kod rešenja koja se odnose na pravna lica ima pozitivnih poreskih momenta. Kod investicionih fondova bez pravnog subjektiviteta, recimo, nema poreza na kapitalnu dobit dok se ne 'izađe' iz fonda, tako da kada preduzeće ulaže u fond i napravi dobitak na razlici između onoga što je uložilo i „povuklo“, plaća porez na kapitalnu dobit na 50 odsto osnovice, odnosno po efektivnoj stopi od 7,5 odsto umesto 15 procenata. To su veoma atraktivne poreske stope u odnosu na druge evropske države – objašnjava Marinković.

Kompanija WM Equity Partners pokrenuće inicijativu pred Ministarstvom finansija i da se ovakvo rešenje proširi na alternativne investicione fondove.

Marinković ističe da bi država poslala dobar signal investitorima i ako bi se barem privremeno odrekla poreza na prihode od kapitala kod korporativnih obveznica, jer bi ih to ohrabrilo da ulažu u takve instrumente i direktno uticalo na prinos koji bi bio veći za 15 odsto.

Koji finansijski instrumenti nedostaju našem tržištu?

Poslednjih nekoliko meseci spekulise se i o tome koje bi sve mogućnosti za investiranje mogle da zažive na našem tržištu kapitala, a jedina koja je za sada „isključena“ je emitovanje takozvane narodne obveznice, kao što je uradila Hrvatska. Naša država je ipak pokušala



FOTO: WM EQUITY PARTNERS

Milan Marinković

da emisiju osmogodišnjih dinarskih obveznica reklamira kao „Expo obveznicu“, čija kupovina podržava pripreme za međunarodnu izložbu koja bi trebalo da bude održana za četiri godine.

Milan Marinković smatra da bi regulator trebalo da ukloni sve barijere da se realizuju projekti, odnosno emisije, što bi onda dovelo do toga da tržište samo prepozna šta je investitorima atraktivno, a šta nije.

Vladimir Vasić, opet, priliku za plasiranje štednje vidi u oblasti crowdfundinga i podrške startupovima i podseća da pojam „investicija“ ne podrazumeva samo milijarde i milione evra, već i ulaganje od stotinak evra.

- Postoje već takve mogućnosti na domaćem tržištu, i mislim da ih samo treba posmatrati kroz pitanje kako neko da napravi crowdfunding i da privuče sitne investitore, jer se mali investitori neće 'plašiti' takvog ulaganja, a vežbaće za nešto veće. Takođe, važno je da takva opcija bude u dinarima, a ne u stranim valutama, ali – kako urediti da imamo dugoročne izvore finansiranja u dinarima? Ili da obrnemo pitanje – zašto se ne bi emitovale državne obveznice sa rokom dospeća od 10 ili 15

godina u dinarima? – ukazuje Vasić.

Jedna od mogućnosti o kojoj se rado spekulise je i mogućnost ulaganja u investicione fondove za upravljanje nekretninama ili REIT fondove (Real Estate Investment Trust).

- REIT su svakako jako zanimljivi, ali pre svega za razvijenija tržišta kapitala. U Bugarskoj se, recimo, na takvom projektu intenzivno radilo od 2003. godine da bi se do 2010. ostvarili određeni rezultati – upozorava Aleksandar Radivojević, ekonomista Fondacije za razvoj ekonomske nauke (FREN).

Prema njegovim rečima, Srbija mora da razvija tržište kapitala.

- Osnovno pitanje je kako motivisati građane da na njemu učestvuju. Možda ne bi bilo loše pratiti primer Hrvatske i drugih zemalja regiona koje emituju državne „narodne“ obveznice. Pored pozitivnih rezultata prikupljanja sredstava na ovaj način za državu, građani se na jedan nerizičan način motivišu da uđu na tržište kapitala, a upravo je rizik ono što građane u prvim fazama razvoja tržišta kapitala odvraća od ulaganja. Na ovaj način izvršila bi se i određena edukacija

građana. Nakon početnog ulaganja u manje rizične instrumente, i sticanja određenog iskustva, građani bi kasnije lakše prelazili na više rizične instrumente – kaže Radivojević.

Smatra da spekulisanje o REIT na domaćem tržištu zapravo ukazuje na paradoks.

- Kod nas je tržište nekretnina jako, ali ono što se često ne razume jeste da ljudi koji ulažu u nekretnine zbog sticanja prihoda od izdavanja pre svega to čine jer im ovaj način ulaganja pruža pravnu sigurnost vlasništvom nad nekretninom, a zatim i rentu i stabilan izvor prihoda na dugi rok. Odnosno, rizik ulaganja je niži od ostalih opcija. Paradoks je u tome da se sa REIT fondovima nešto što se smatra sigurnom investicijom pretvara u rizičnu, pa činjenica da na tržištu nekretnina postoji dosta novca ne garantuje nužno uspeh REIT fondova. Na našem tržištu je i dalje suština u tome da se mora obezbediti funkcionisanje institucija i pravna sigurnost, inače ni najnovija ideja o razigravanju tržišta kapitala neće imati uspeha – smatra Radivojević.

Kada su REIT fondovi u pitanju, smatra da su oni dobro rešenje, ali u dužem roku.

- Mislim da će morati da prođu minimum dve godine samo da se uspostave pravila. U Indiji je recimo prošlo šest godina od planiranja do finaliziranja regulativa koje se odnose na REIT, dok su ove regulative još nekoliko puta menjane nakon prvobitnih kako bi sve krenulo kako treba – zaključuje naš sagovornik.

Dekan FEFA fakulteta Milan Nedeljković uveren je da suštinska prepreka razvoju domaćeg tržišta kapitala leži u netransparentnosti poslovanja.

- Imali smo tržište akcija koje je uhvatilo zalet do 2008. godine. Tokom 2006. i 2007. godine beležili smo rast trgovanja i prinosa, ali je netransparentnost poslovanja ono što je opeklo ljude i obeshrabilo ih od takvog ulaganja, a sve zahvaljujući ponašanju nekih kompanija koje su ugrozile poverenje ljudi koji su tada ulagali u akcije. Dakle, da bi se tržište kapitala razigralo treba nam finansijska pismenost i zaštita investitora, da ja znam da se neće promeniti neke odredbe zakona ili podzakonskih akata i 'počistiti' moje akcije kao malog investitora. Mislim da bi ljudi ulagali da znaju da su zaštićeni – zaključio je Nedeljković.

MILICA RILAK

**PRVA
REČ**



**Logopedska
Učionica**

Aleksandra Petrović
dipl. defektolog-logoped

INDIVIDUALNI TRETMANI
LOGOPEDA,
DEFEKTOLOGA
I PSIHOLOGA

Kosančićeva 43 12000 Požarevac

064 577 13 10

prvarec@gmail.com

 Logopedska učionica "Prva reč"

**AUTOSERVIS
DOMI**

AUTOMEHANIKA
AUTOELEKTRIKA
UGRADNJA I SERVIS
KLIMA UREĐAJA
AUTODIJAGNOSTIKA

Široka 79 24300 Bačka Topola
064/5570270
domfat19@gmail.com



 **hbc**
SYSTEM

VELEPRODAJA
ROBE
ŠIROKE
POTROŠNJE



Dimitrija Tucovića 2
36300 Novi Pazar
020 540 32 71

060 089 28 96 060 089 18 95
hbcsystem.marketing@gmail.com



DIGITALIZACIJA ENERGETSKIH SISTEMA VAŽNA NA DUGI ROK

U BUDUĆNOSTI NAS OČEKUJE POVEĆANJE POTROŠNJE ELEKTRIČNE ENERGIJE, SVE VIŠE ELEKTRIČNIH VOZILA KOJA ĆE SE PUNITI PREKO MREŽE, MNOGOBROJNI SOLARNI PANELI NA KUĆAMA I INDUSTRIJSKIM OBJEKTIMA. SVE OVO PREDSTAVLJA VELIKE IZAZOVE ZA UPRAVLJANJE MREŽOM I SAMO DIGITALIZOVANA I FLEKSIBILNA MREŽA MOŽE DA ODGOVORI OVIM ZAHTEVIMA

U junu ove godine potpisali smo ugovor o modernizaciji i automatizaciji elektrodistributivne mreže u Srbiji. Projekat će značajno povećati pouzdanost isporuke električne energije krajnjim kupcima, kao i efikasnost upravljanja isporukom, a smanjiće i prekide napajanja kod krajnjih kupaca. Automatizacija srednje naponske distributivne mreže obezbediće smanjenje gubitaka i bolju pouzdanost mreže, smanjenje prekida i dužinu trajanja kvarova. A sve to zahvaljujući najboljem softveru na svetu, koji je proizveden u Srbiji i koristi se na svim kontinentima.

Ovako Ksenija Karić, generalna direktorka Schneider Electric Srbija i Crna Gora, opisuje veliki posao sklopljen proteklog leta, projekat vredan 140 miliona evra, koji će trajati naredne četiri godine. U razgovoru za Biznis.rs ona govori o budućnosti energetskih sistema, značaju digitalizacije, optimizaciji potrošnje energije, kao i o planovima kompanije za naredni period i novim zapošljavanjima.

Energetika je u centru pažnje tokom poslednjih nekoliko godina, posebno od početka rusko-ukrajinskog sukoba i svih geopolitičkih dešavanja koja su usledila. Koliko je bilo teško prilagoditi poslovanje kompanije promenjenim okolnostima, na tržištu i u svetu uopšte?

- Upravo su sva prethodna, kao i trenutna geopolitička dešavanja pokazala i pokazuju da energetika nije samo tek jedan sektor u nizu, jer od nje u potpunosti zavisi i industrija i kvalitet života i životni standard. Elektroenergetski sistem je najkritičniji infrastrukturni sistem u svakoj zemlji. Nema stabilne,

konkurentne i otporne ekonomije bez snažnog, fleksibilnog i otpornog energetskog sistema, kao ni sigurnog snabdevanja električnom energijom i ostalim energentima.

Naša kompanija, inače lider u digitalnoj transformaciji upravljanja energijom i automatizaciji, pozvala je vlade i kompanije širom sveta da ubrzaju svoje delovanje u oblasti održivosti i povećaju ulaganja u tehnologije koje će im pomoći da smanje emisije CO₂ i ojačaju svoju energetsku bezbednost.

Dugoročno je važno da se energetski sistemi digitalizuju i to je ono što mi stalno ističemo, jer je to i postulat našeg poslovanja. Na taj način oni postaju mnogo fleksibilniji, upravljanje može biti mnogo efikasnije, a obnovljivi izvori bolje iskorišćeni. Sve prethodno pomenuto će biti ključni elementi za uspešan rad nekog elektroenergetskog preduzeća.

U budućnosti nas očekuje povećanje potrošnje električne energije, sve više električnih vozila koja će se puniti preko mreže, mnogobrojni solarni paneli na kućama i industrijskim objektima. Sve ovo predstavlja velike izazove za upravljanje mrežom i samo digitalizovana i fleksibilna mreža može da odgovori ovim zahtevima. Današnja tehnologija omogućava pravovremenu obradu velikog broja podataka što dovodi do velikih mogućnosti za optimizaciju, a mi kao kompanija tome svakako doprinosimo svojim rešenjima.

Koliko je za opstanak i budućnost energetskih sistema značajna digitalizacija? Na čemu je fokus kada govorimo o digitalizaciji u energetici?

- Države moraju da obezbede regularno snabdevanje električnom energijom,

što je ovih godina veoma izazovno i za velike svetske energetske kompanije. Kao što sam već rekla, najvažnije je da se energetski sistemi digitalizuju, kako bi uključili obnovljive izvore, kada god za to ima potrebe. Mi u Schneider Electricu nudimo niz rešenja za energetsku uštedu, zahvaljujući našim proizvodima koji obezbeđuju ogroman prostor da se uz skromne investicije postigne održivost.

To treba da je ključ i strategija svake kompanije. Samo kompanije koje budu vodile računa da uz minimalan utrošak svojih energija postignu maksimalne rezultate, da svojim partnerima nametnu takav model, imaće neku budućnost. To je način za privlačenje mlade radne snage jer preduzeća treba da dožive renesansu digitalizacije i transformacije, kako bi bila atraktivan poslodavac generacijama koje dolaze.

Kako napreduje digitalizacija energetskih sistema i koliko će Srbiji trebati vremena za potpunu implementaciju digitalnih rešenja?

- Digitalna transformacija u energetskom sektoru obuhvata različite aspekte, uključujući pametne mreže, digitalno upravljanje, integraciju obnovljivih izvora energije, analitiku podataka, automatizaciju i mnoge druge inovacije. U implementaciji digitalnih rešenja u energetskim sistemima postoje različite faze i aspekti koji utiču na brzinu napretka, poput investicija i finansiranja, jer ako postoji snažna finansijska podrška i ulaganje u modernizaciju energetskog sektora, to ubrzava proces digitalizacije. Zatim regulatorno okruženje, jer jasne regulative koje podržavaju digitalne inovacije u energetici značajno olakšavaju implementaciju novih tehnologija. To se



takođe, odnosi i na razvoj infrastrukture, kao podrške za digitalne sisteme. Za digitalizaciju su potrebni i stručnost i obuka, kako bi se stekla potrebna znanja i veštine za rad sa digitalnim tehnologijama. I na kraju saradnja i partnerstva koja uključuju i privatni sektor i vlade, stručnjake, građane.

Teško je precizno predvideti koliko će vremena Srbiji biti potrebno za potpunu implementaciju digitalnih rešenja u energetsom sektoru jer to zavisi od svih ovih faktora. Međutim, sve više zemalja prepoznaje važnost digitalizacije, a sa ciljem povećanja efikasnosti i smanjivanja gubitaka, ali i uključivanja obnovljivih izvora energije. Srbija, kao i druge zemlje, kreće sa primenom digi-

talnih rešenja, a sve u cilju unapređenja energetskega sektora.

Na koji sve način vaša kompanija omogućava energetske uštede? Gde se sve primenjuju vaša rešenja i kako ona doprinose optimizaciji potrošnje energije? Saradujete sa desetinama elektroprivreda širom sveta.

- Schneider Electric nudi veliki broj rešenja koja našim kupcima omogućavaju da rade efikasnije i troše manje energije. Pored sopstvenih napora da budemo efikasni i da u našim objektima ugrađujemo rešenja koja štede energiju, naši proizvodi i softveri su i deo rešenja za naše klijente, i to u svim domenima – od industrije do zgradarstva i infra-

strukturnih sistema. Na primer, ADMS rešenje pomaže elektrodistributivnim preduzećima da smanje gubitke i optimizovano troše energiju. Ovaj softver razvijamo u Srbiji i plasiramo ga kao rešenje širom sveta. On se upravo i koristi za smanjenje gubitaka i bolju pouzdanost mreže, smanjenje prekida i dužine trajanja kvarova.

ADMS je platforma iz koje je moguće izvesti čitavu paletu raznih rešenja, zavisno od konkretnih problema i potreba klijenta. Recimo, jedno od rešenja koje kreiramo i isporučujemo rešava problem nestanka struje usled kvara. Detektujemo kvar – specijalizovanim algoritimima i digitalnim upravljanjem brzo lociramo kvar i vraćamo napajanje krajnjim potrošačima.

Koliko će nova zgrada Razvojnog centra Schneider Electrica u Novom Sadu doprineti unapređenju vašeg poslovanja i na koji način?

- To je jedan moderan poslovni prostor, trenutno najmoderniji poslovni objekat u Srbiji, zasnovan na Activity based workspace modelu otvorenog tipa koji omogućava najbolje uslove za rad, zdravije i opuštenije okruženje. Ono što nas posebno čini ponosnim jeste da u našem Razvojnog centru u Novom Sadu rade 322 osobe ženskog pola (više od 30 odsto), što nas stavlja u svetski standard IT industrije. Dodatno zanimljivo jeste i to što u zgradi koristimo modularno softversko rešenje zasnovano na cloudu Planon Workplace Edition. Ovaj softver obezbeđuje udobnost korisnika zgrade – praćenjem temperature, CO2, vlažnosti, svetlosti, buke, štetnih lako isparljivih organskih jedinjenja. Implementacija ovakvih rešenja pomaže kompaniji da se ostvari najefikasnije korišćenje prostora i obezbedi bezbedno, zdravo i održivo okruženje za sve.

Pored Schneider rešenja iz domena energetske efikasnosti i upravljanja energijom, nova zgrada je kreirana i po principu Town Planning rekonstrukcije – princip kojim se preslikava planiranje urbanog pejzaža na organizaciju poslovnog prostora. Objekat se snabdeva zelenom energijom iz sopstvene proizvodnje solarne energane postavljene na krovu objekta (1.500 kvadrata solarnih panela), a ostatak energije sa zelenim sertifikatom kupu-

je se iz mreže. To znači da ovaj objekat za potrebe grejanja, hlađenja i ventilacije koristi električnu energiju isključivo iz obnovljivih izvora, i može se smatrati karbonski neutralnim, što treba da nam do kraja godine obezbedi LEED GOLD sertifikat. To je svakako naš grad u malom, koji omogućava prijatnu radnu atmosferu, kao i efikasniju saradnju timova, što svakako utiče na bolje poslovanje.

Najavili ste zapošljavanje novih 150 ljudi u 2024. godini. Koje profile planirate da zaposlite i na kojim pozicijama? Koliko trenutno imate zaposlenih?

- Schneider Electric Razvojni centar u Novom Sadu je mesto na kome inženjeri iz oblasti energetike i računarstva razvijaju neke od najpoznatijih softvera na svetu. Nastavljamo da se bavimo istraživanjem, razvojem i softverskim inženjeringom u oblasti elektroenergetike. Fokusirani smo na unapređenje modernih infrastrukturnih sistema, posebno iz oblasti energetike i računarstva. Pored

PAKETNE MREŽE BUDUĆNOSTI

- Razvoj pametnih mreža uključuje brojne pravce, od automatizacije i upravljanja podacima preko integracije pametnih uređaja u mrežnu infrastrukturu, kako bi se pratila potrošnja energije, do korišćenja obnovljivih izvora energije i razvoja novih tehnologija kako bi se unapredile mogućnosti energetskog sektora. Mi već uveliko radimo na implementaciji ovih i sličnih tehnologija, kako bismo unapredili svoje proizvode i usluge u skladu s najnovijim trendovima u industriji.

toga otvaraju nam se i nove mogućnosti, zahvaljujući tome što je naša kompanija, kao sistem sa velikim brojem biznisa, zainteresovana da brojna rešenja razvija baš ovde, na našem tržištu i otuda trend rasta broja zaposlenih. Trenutno imamo oko 1.000 zaposlenih, a planiramo da novozaposleni budu i juniori, tek svršeni studenti, koji će se kod nas dalje profes-

ionalno razvijati. Proširenjem portfolija softvera koji se razvijaju u Srbiji nastavljamo da ulažemo u domaće tržište sa jasnom namerom da ovde ostajemo na duge staze.

Prošle godine ste obeležili dve decenije poslovanja u Srbiji i Crnoj Gori. Kakvi su planovi Schneider Electrica za naredni period?

- I u narednim godinama kompanija će nastaviti da ulaže i razvija zelena rešenja, kao i da svoje poslovanje strateški usmerava na održivost i smanjenje negativnih posledica globalnog zagrevanja, što i jesu naša vizija i misija. Takođe, nastavljamo i sa doprinosima lokalnoj zajednici kako bismo pomogli razvoju Srbije i dodatno učvrstili svoje mesto na domaćem tržištu, što duži niz godina radimo. A ono što je najvažnije jeste da planiramo da budemo sinonim za razvoj kadrova i kompanija koja doprinosi boljitku tako što omogućava da naši kvalitetni kadrovi ostaju ovde i doprinose razvoju svoje zemlje.

 MARKO ANDREJIĆ





DIGITALNA TRANSFORMACIJA I OČUVANJE TRŽIŠNE POZICIJE GLAVNI PRIORITETI

NIJEDNA INDUSTRIJA NE MOŽE BITI IMUNA NA GLOBALNU KRIZU, PA TAKO NI NAŠA. MEĐUTIM, BANKARSKI SEKTOR JE BIO SPREMAN, PRVENSTVENO ZAHVALJUJUĆI VISOKOJ KAPITALIZOVANOSTI I LIKVIDNOSTI. SVE BANKE U SRBIJI REDOVNO PROLAZE KROZ STRES TESTOVE I ODRŽAVAJU NIVO ADEKVATNOSTI KAPITALA KAKO BI MOGLE DA AMORTIZUJU POTENCIJALNE NEGATIVNE EFEKTE KRIZE. ŠTAVIŠE, MOŽEMO REĆI DA JE PRIMETAN RAST BANKARSKOG SEKTORA, A DALJI TREND U NAJVEĆOJ MERI ZAVISI OD BUDUĆEG KRETANJA INFLACIJE

Nakon što smo od marta 2022. godine svedočili rastu bazičnih kamatnih stopa Evropske centralne banke (ECB), američkog Feda, kao i naše Narodne banke Srbije, od septembra ove godine vidimo mirovanje bez daljih podizanja, uz stabilizaciju inflacije. Centralne banke su na putu ostvarenja cilja da se smanji kreditna aktivnost, kao jedan od najznačajnijih generatora inflacije usled povećanja tražnje od strane građana i privrede, što su pokušavale rastom bazičnih kamatnih stopa. U trećem kvartalu ove godine beleži se blagi pad kreditne aktivnosti od 0,1 odsto ukupno posmatrano, dok su krediti ka stanovništvu porasli za 1,6 procenata, a za privredu pali za 1,8 odsto.

Ovakvo dosadašnje poteze centralnih bankara i njihov uticaj na poslovanje bankarskog sektora i interesovanje za nove kredite ocenjuje Predrag Mihajlović, predsednik Izvršnog odbora OTP banke Srbija. U intervjuu za Biznis.rs on govori o poslovnim rezultatima u 2023. godini, srpskom bankarskom tržištu i mogućem nastavku konsolidacije, saradnji finansijskog i realnog sektora i projekcijama za narednu godinu.

- Važno je da su ohrabrujuće projekcije rasta za narednu godinu, jer mi očekujemo rast kreditne aktivnosti u narednim godinama, uz dalji pad inflacije u evrozoni i u Srbiji. Inflacija u evrozoni pala je u novembru na 2,4 odsto, što je blizu cilja od dva procenta. I u Srbiji se beleži padajući trend i očekujem da se on nastavi i u narednoj godini. Neću se iznenaditi ako u narednih šest meseci vidimo da centralne banke krenu sa smanjenjem referentnih kamatnih stopa. Ohrabruje me činjenica

da mi nismo videli veće poremećaje u Srbiji i da naš bankarski sektor spada u jednu od stabilnijih u Evropi.

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.

- Da, ali trebalo bi da imamo u vidu i koliko su iznosile rate u periodu kada je euribor bio negativan, a i tada – kao i sada – OTP banka je bila među retkim bankama koje su nudile građanima kredite sa fiksnom kamatom stopom. Građani su se mahom odlučivali za zajmove sa varijabilnom kamatnom stopom bazirajući tu odluku na optimističnoj pretpostavci da

kamate neće porasti, što nije bio slučaj u drugim zemljama, ali rast kamatnih stopa do sada nije imao negativan uticaj na performanse kreditnog portfelja i klijenti uredno vraćaju kredite.

Narodna banka Srbije donela je Odluku o privremenim merama za banke koje se odnose na stambene kredite, limitirajući kamatnu stopu, čime je omogućila građanima da lakše servisiraju svoje kreditne obaveze. Ovom merom su najviše pogođene banke koje su bile najaktivnije u stambenom kreditiranju, tako da smo mi iz OTP banke, koji zajedno sa još jednom bankom činimo preko 40 odsto tržišnog učešća u stambenom kreditiranju, podneli najveći teret mera NBS-a.

Koliko još očekujete da bi mogle da rastu ključne kamate i kada bi moglo da dođe do stabilizacije cena i tržišta,

VELIKI POTENCIJAL TRŽIŠTA INVESTICIONIH FONDOVA U SRBIJI

U julu ste preuzeli kompaniju za upravljanje investicionim fondovima „Ilirika DZU“. Da li klijenti u Srbiji mogu očekivati neke nove proizvode na tržištu kapitala?

- Zajedno sa našim fondom OTP Fund Management iz Mađarske OTP banka Srbija je uspešno akvizirala društvo za upravljanje fondovima „Ilirika DZU“, koje smo preimenovali u OTP Invest, i time ćemo značajno proširiti asortiman proizvoda i usluga naše banke na tržištu kapitala. Investicione usluge biće dostupne našim klijentima privatnog bankarstva, segmentu stanovništva, kao i klijentima iz privrede, uz istovremeno proširivanje spektra kanala prodaje. Verujem da tu postoji veliki potencijal, s obzirom na to da tržište investicionih fondova u Srbiji raste, jer je sa 630 miliona evra imovine pod upravljanjem za tri godine dupliran iznos. Sa iskustvom dugim 30 godina na tržištu novca i kapitala, OTP Fund Management iz Mađarske će pružati stalnu stručnu i operativnu podršku našem OTP Investu. U domenu privatnog bankarstva smo pioniri i upravo u tom segmentu očekujem glavnu distribuciju investicionih jedinica fondova kojima upravlja OTP Invest, a što će našim klijentima doneti nove usluge i potencijale za investiranje.

**odnosno do vraćanja inflacije u prihvatljive okvire?**

- Očekujemo postepeni pad kamata koji će pratiti trend pada inflacije. U Srbiji se inflacija spustila na nivo od 8,5 odsto i očekujem da će se opadajući trend nastaviti i u narednoj godini. Uz smanjenje kamata i kontrolisanu inflaciju možemo se nadati snažnijem rastu privredne aktivnosti u 2024. godini.

ZNAČAJNA ULOGA FAKTORINGA ZA LIKVIDNOST PRIVREDE

- Kao banka koja drži najveće tržišno učešće u pogledu finansiranja privrede i lidersku poziciju u faktoringu već desetu godinu zaredom, svedočimo da je pitanje likvidnosti izuzetno značajno. Tržišnim učesnicima se kao glavni izazov nameće pitanje koliko brzo naplaćuju svoja potraživanja, kao i koliko je moguće odložiti plaćanja prema dobavljačima. Upravo tada faktoring preuzima važnu ulogu. Kroz otkup kratkoročnih, nedospelih potraživanja, faktoring obezbeđuje naplaćivanje potraživanja pre roka dospeća plaćanja ugovorenog sa kupcima. Bilo da je redovni, obrnuti ili međunarodni faktoring, naša ekspertiza se ogleda u pristupu prilagođenom svakom pojedinačnom klijentu sa detaljnom analizom njegovog poslovanja, potreba i samog poslovnog procesa. Ovaj pristup je dalje osnov za pripremu ponude i strukture finansiranja – objašnjava Predrag Mihajlović.

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?

- Nijedna industrija ne može biti imuna na globalnu krizu, pa tako ni naša. Međutim, bankarski sektor je bio spreman, prvenstveno zahvaljujući visokoj kapitalizovanosti i likvidnosti. Sve banke u Srbiji redovno prolaze kroz stres testove i održavaju nivo adekvatnosti kapitala kako bi mogle da amortizuju potencijalne negativne efekte krize. Štaviše, možemo reći da je primetan rast bankarskog sektora. Dalji trend rasta ili, pak, nastavka stagnacije ili pada, u najvećoj meri zavisi od daljeg kretanja inflacije. Fed i Evropska centralna banka su zaustavile rast referentnih stopa, kao što je NBS kod nas već uradila početkom trećeg kvartala ove godine. Mišljenja sam da bismo mogli da očekujemo da će sve tri banke (ECB, Fed i NBS) smanjivati bazične kamatne stope početkom trećeg kvartala 2024. godine ukoliko se ne desi još neka neočekivana kriza. Ali, i tada sigurno nećemo doći do nivoa kamatnih stopa pre inflacije, koje su bile na nerealnom nivou.

Koliko se bankarstvo promenilo u novim okolnostima i koji su trenutno glavni izazovi na srpskom bankarskom tržištu? Ima li straha od novog rasta loših kredita (NPL)?

- U uslovima neizvesnosti i usporenog ekonomskog rasta banke su poslednjih

godina, u nekoliko navrata, revidirale svoje kreditne politike i risk appetite, što je dodatno obezbedilo da se nivo NPL-a održi na samo 3,2 odsto. To predstavlja blago povećanje u odnosu na prethodni kvartal, što se i očekivalo imajući u vidu povećanje kamatnih stopa i inflacije koja je uticala kako na stanovništvo, tako i na privredu. S druge strane, kada pogledamo američko i evropsko tržište možemo zaključiti da smo uspeali da održimo zdrav bankarski portfolio Srbije, koji je, takođe, jako visoko pokriven ispravkama.

Mere i aktivnosti koje preduzimaju kako same banke, tako i centralna banka, umnogome su doprinele ovom rezultatu. Olakšice i moratorijumi, privremeno ograničenje visine nominalne kamatne stope na stambene kredite, programi garantnih šema samo su neke aktivnosti koje su amortizovale deo negativnih efekata i olakšali poziciju, kako bankama tako i klijentima u svim segmentima. Trebalo bi da zadržimo oprez i u narednom periodu, ali ne očekujem dramatične promene i iskakanja koja bi ugrozila bankarsko tržište.

Kako ocenjujete trenutnu saradnju finansijskog i realnog sektora i u kom pravcu bi mogla da se kreće u narednom periodu?

- Rekao bih da je to saradnja puna razumevanja sa neprekidnim dijalogom. I finansijski i realni sektor su akteri privrede jedne zemlje, dakle posluju u istoj poslovnoj klimi, gde vladaju identični makroekonomski pokazatelji pod podjednakim uslovima i perspektivama, osim što je finansijski sektor strože regulisan. U periodu gde imamo postepenu stabilizaciju visoke inflacije i stabilan kurs dinara, a bankarski sektor je stabilan, visoko likvidan i profitabilan, očekujem da će banke biti u poziciji da još snažnije podrže klijente iz segmenta privrede.

Vidimo da su svi ključni pokazatelji bankarskog sektora značajno iznad regulatornih vrednosti dok je učešće NPL kredita na jako niskom nivou. Ako pogledamo kreditnu aktivnost za prvih devet meseci ove godine vidimo da je, nakon perioda stagnacije i blagog pada, povećana za 1,2 odsto, što nije mnogo, ali je važno, jer su generator tog rasta investicioni krediti. Nama je važno da ostanemo banka oslonac i partner i velikim kompa-

nijama i malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima, i da u razgovoru sa njima najpre razumemo njihove potrebe i očekivanja, kako bismo mogli adekvatno da odgovorimo svojom ponudom.

Kako vidite nastavak konsolidacije srpskog bankarskog tržišta? Da li očekujete nove akvizicije i spajanja banaka u narednom periodu?

- Rekao bih da je udarni talas konsolidacije prošao i da ćemo u manjoj meri svedočiti promenama, bar u narednoj godini. OTP banka je bila pionir koji je pokrenuo taj talas konsolidacije u bankarskom sektoru, i to ne samo u Srbiji, nego u čitavom regionu. Kada je OTP počeo sa preuzimanjima 2017. godine, krenuli smo

sa 17. pozicije i postali lider u kreditiranju građana i privrede u Srbiji, gde smo i sada. Možemo reći da se struktura vodećih banaka dosta promenila u poslednje četiri godine, a naš put do liderske pozicije bio je vrlo dinamičan i uzbuđljiv, jer smo uspeali nešto što je zaista jako teško i retko, a to je da tokom akvizicija rastemo i organski.

Kakvi su dosadašnji rezultati poslovanja OTP banke u 2023. godini?

- Rezultati OTP banke su rekordni u svim pogledima poslovanja. U pogledu kredita, sa ukupnim iznosom od oko 4,6 milijardi evra zadržali smo prvo mesto na srpskom tržištu sa učešćem od 16,9 odsto. Stambeni krediti iznose preko mi-

lijardu evra i imaju tržišni udeo od 21,6 odsto. Veliki skok zabeležen je i u oblasti gotovinskih kredita, gde je sa rastom od 2,4 odsto u odnosu na kraj prethodne godine dosegnut iznos od 1,1 milijardu evra, što predstavlja 19,6 odsto tržišnog učešća. Značajno povećanje ostvareno je i u segmentu poslovanja sa privredom, gde je sa 2,4 milijardi evra OTP banka ostala na prvom mestu sa 16 odsto tržišnog učešća u kreditiranju privrede. Ono što je jako važno da spomenem jeste odgovorno upravljanje troškovima koje smo uspeali da optimizujemo još tokom integracije, a što čini značajan deo naših rezultata.

Takođe, i naša matična OTP Grupa ostvaruje odlične rezultate. U ovoj godini se grupacija proširila i na dvanaesto tržište, te smo pored 11 zemalja u Evropi prisutni i u Uzbekistanu. U prvih devet meseci 2023. godine OTP Grupa je ostvarila 2,25 milijardi evra dobiti nakon oporezivanja, što je četiri puta veći iznos u odnosu na isti period prethodne godine. Prestižni magazin The Banker je na najnovijoj bankarskoj listi 100 najboljih banaka centralne i istočne Evrope (CEE) za 2023. godinu na prvom mestu izdvojio upravo OTP Grupu prema osnovnom akcijskom kapitalu (Tier 1).

Šta očekujete od tržišta u narednom periodu? Na čemu će biti fokus OTP banke u 2024. godini?

- Naš prioritet i strategija jeste digitalna transformacija i očuvanje tržišne pozicije banke. Procesi digitalizacije, automatizacije, povećanja efikasnosti, a što bi trebalo da ima za cilj veći stepen zadovoljstva korisnika naših usluga, biće u fokusu naših investicija u narednom periodu. U našem slučaju veštačka inteligencija ima primenu u delu upravljanja rizicima banke.

Što se tiče digitalizacije, akcenat je na razvoju u segmentu komunikacija i preusmeravanje klijenata na digitalne kanale. Za taj proces, međutim, potrebne su obe strane. Želja banke jeste da bude još više digitalna, a to će nam omogućiti da budemo efikasniji i da unapredimo korisničko iskustvo. To iziskuje agilnost. Moramo posebno voditi računa o našim zaposlenima jer se susrećemo sa vrlo dinamičnim tržištem rada i kadrova, gde je posebno izazovno zadržati attribute poželjnog i atraktivnog poslodavca.

 MARKO ANDREJIĆ

PLATNA KARTICA ZA TINEJDŽERE, INOVACIJE, SOLIDARNOST, OLIMPIJADA...

Imali ste dosta novih projekata i inicijativa tokom ove godine, od inovacija preko održivosti do društveno odgovornog poslovanja?

- Pokrenuli smo jako puno inicijativa i usudio bih se da kažem da je većina pionirska. Prva smo banka na domaćem tržištu koja je ponudila platnu karticu za tinejdžere, odnosno mladima od 11 do 18 godina, koju smo simbolično nazvali OTP Junior. Želimo da budemo i lideri finansijske pismenosti među mladima i banka koja će razumeti i odgovoriti na potrebe klijenata svih generacija. Dobijamo jako puno pozitivnih komentara, što mi govori kolika je zapravo potreba za ovakvim proizvodom.

S druge strane, stalo nam je do važnih tema u društvu i svakog klijenta i ponosan sam što smo se priključili pilot-projektu sa startapom Inclusio koji omogućava osobama sa invaliditetom da lakše koriste usluge i u našim ekspoziturama.

Inovativnost je jedan od strateških stubova poslovanja OTP banke, ne samo u našoj zemlji, već u celoj OTP Grupi. Sa ciljem da podstaknemo dalje unapređenje inovacionog ambijenta i formiramo jednostavan okvir za rast i umrežavanje startap i tehnološke zajednice i finansijskog sektora, nedavno smo pokrenuli OTP Connect kao jedinstven program za saradnju, razvoj i podsticaj inovacija. Time omogućavamo direktnu komunikaciju, povezivanje i saradnju inovatora sa nama, testiranje i implementaciju njihovih rešenja u okviru sistema banke, ali i velikoj bazi klijenata banke kojoj mogu da plasiraju svoja rešenja.

Ove godine se dosta priča o ESG temi, ali ja mogu da tvrdim da je podjednako posvećenošću ka sva tri aspekta ESG standarda banka postala pravi primer odgovorne kompanije sa snažnim uticajem i značajnim rezultatima. Dosljednost i kredibilitet u ovoj oblasti ogleda se i u činjenici da je kao prva i trenutno jedina banka iz Srbije, OTP banka postala zvanični potpisnik UN principa za odgovorno bankarstvo – jedinstvenog okvira za održivo bankarstvo razvijeno kroz saradnju između banaka širom sveta i Programa za finansijsku inicijativu u oblasti životne sredine Ujedinjenih nacija.

Kao važan doprinos na polju afirmacije i osnaživanja kulture davanja u Srbiji, pokrenuli smo u novembru ove godine pionirsku inicijativu „Zajedno do solidarnijeg društva“, gde nam veliku podršku daju partneri – Srpski filantropski forum i Trag fondacija. Cilj inicijative je izrada jedinstvenog Registra organizacija civilnog društva, na osnovu kojeg će OTP banka osloboditi od provizija uplate donacija na namenske račune kredibilnih humanitarnih organizacija.

Ponosni smo i na našu zelenu platformu Generator LAB koja objedinjuje pod jednim krovom sve pojedinačne projekte posvećene temi održivosti, a o tome koliko su ulaganje u sport i promocija olimpijskih vrednosti važni za OTP banku svedoči činjenica da smo više od dve decenije sponzor Olimpijskog komiteta Srbije i da sa nestrpljenjem očekujemo naredne Olimpijske igre u Parizu.



INFLACIJA I VREMENSKE NEPOGODE NAJVIŠE UTICALI NA REZULTATE OSIGURAVAJUĆIH KOMPA NIJA

INDUSTRIJA OSIGURANJA, KOJA SE UBRAJA U KONZERVATIVNE DELATNOSTI, IZUZETNO JE DINAMIČNA JER POKRIVA SKORO SVE SEGMENTE ŽIVOTA I RADA, U KOJIMA SU IZVORI RAZLIČITIH IZAZOVA NA KOJE OSIGURAVAJUĆE KOMPA NIJE MORAJU BRZO ODGOVORITI I PRILAGODITI IM SE. KLIMATSKE PROMENE SU U 2023. GODINI NA PRVOM MESTU PREMA OBIMU POSLEDICA I ŠTETA U NAŠOJ ZEMLJI

Ova godina je bila specifična po tome što su klimatske promene u znatnoj meri uticale na rad i rezultate, kako našeg Društva, tako i tržišta. Mi smo imali značajne štete koje su bile posledica elementarnih nepogoda tokom letnjeg perioda. Međutim, zahvaljujući dobrom radu i kvalitetnom programu osiguranja, štete od oluja nisu i neće ostaviti značajnije posledice na naš rezultat, za koji očekujemo da će biti iznad planiranih veličina i na kraju poslovne godine.

Ovako Zoran Blagojević, predsednik Izvršnog odbora Wiener Städtische osiguranja, ocenjuje godinu na izmaku u kojoj je njegova kompanija obeležila dve decenije poslovanja u Srbiji. U razgovoru za Biznis.rs on govori o rezultatima i očekivanjima sektora osiguranja, makroekonomskoj situaciji, najvećim izazovima i planovima za narednu godinu.

- Naša kompanija nastavila je stabilan rast i poslovanje i tokom 2023. godine. Rezultati prva tri kvartala su iznad planiranih iznosa, što je rezultat rada našeg sjajnog tima.

Kada je industrija osiguranja Srbije u pitanju, izražavam oprez da dajem bilo kakvu procenu iz prostog razloga što još uvek nemam na raspolaganju sve podatke na osnovu kojih bih mogao da donesem određene zaključke i da navedem procene i očekivanja za tekuću godinu. Ali sam siguran da su najznačajniji događaji koji su u ovoj godini uticali na rad i rezultate osiguravajućih kompanija, odnosno tržišta osiguranja, pored visoke stope inflacije, bila tri velika talasa katastrofalnih vremenskih nepogoda, koja su doprinela povećanom broju prijavljenih

odštetnih zahteva na imovini, vozilima i usevima kod osiguravača.

Kako je makroekonomska situacija, poput globalne inflacije i visokih kamata, uticala na poslovanje osiguravajućih kuća?

- Inflacija je veliki protivnik osiguranja, jer višestruko može uticati na poslovanje osiguravajućih kompanija. Visoka inflacija negativno utiče na ugovorenu visinu osiguranih suma, dovodi do povećanja visine šteta, a sve to skupa se odražava na zaključeni ugovor o osiguranju i namere ugovorenih strana koje su bile aktuelne prilikom zaključenja osiguranja.

Činjenica je da je ove godine došlo do pada inflacije u svetu. U odnosu na većinu zemalja sveta, Srbija je tokom cele godine imala visoku stopu inflacije, što se odrazilo i na naše poslovanje. To smo, pre svega, osetili kod dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja, kod osiguranja motornih vozila, i to na rastu šteta, odnosno rastu troškova zdravstvenih usluga. Rast cena građevinskog materijala, opreme, vozila i auto delova uticao je i na naše poslovanje jer smo za iste štete, u odnosu na ranije godine, morali da platimo više.

Sa druge strane mi smo preduzimali određene mere da bismo zaštitili rezultat i intervenisali na strani premije osiguranja. Između ostalog, pažljivije smo utvrđivali osigurane sume, koristeći unapred dogovoren model korekcije cene, u skladu sa projektovanom inflacijom. Pored toga, kako bismo zaštitili interese klijenata tražili smo optimalne načine da eliminišemo negativne efekte inflacije kroz korekcije visine osiguranih suma tokom perioda osiguranja. Takođe, nastojali

smo da budemo veoma aktivni na poslovima investiranja, odnosno plasmana finansijskih sredstava.

Kakve su bile prilike za ulaganje na domaćem tržištu?

- Oporavak finansijskog tržišta i rast kamatnih stopa, imajući u vidu obim naših investicija, očekuje se da pozitivno deluje na poslovanje osiguravajućih kompanija. Ovde izražavam svoju bojazan zbog prilika koje su osiguravači imali na domaćem tržištu za plasiranje sredstava, imajući u vidu okolnosti i okvire koje nam zadaju propisi, koji se odnose na limit i obim investiranja, a pre svega na prilike kojih u tekućoj godini nije bilo.

Ono što je za nas donekle iznenađujuće je da tokom tekuće godine nije bilo nečega što je bilo prisutno u prethodnim godinama, a to je da država nije emitovala višegodišnje obveznice nominovane u evrima, u koje bi osiguravajuće kompanije vrlo rado investirale svoj novac. Država je više nego poželjan partner osiguravajućih kompanija, ali i sektor osiguranja državi, posebno što su osiguravači zainteresovani za dugoročna ulaganja.

Koji su glavni izazovi na koje ste naišli u proteklom periodu?

- Nastavak ratne krize u Ukrajini i novi rat u Gazi, trgovinska i energetska kriza i inflacija su globalni izazovi koji su uticali i na sektor osiguranja u celom svetu, pa i kod nas. Kao što sam već rekao, od makroekonomskih pokazatelja naš najveći izazov u ovoj godini je inflacija.

Industrija osiguranja, koja se ubraja u konzervativne delatnosti, izuzetno je dinamična jer pokriva skoro sve segmente

života i rada, u kojima su izvori različitih izazova na koje osiguravajuće kompanije moraju brzo odgovoriti i prilagoditi im se. Klimatske promene su u 2023. godini na prvom mestu prema obimu posledica i šteta u našoj zemlji.

Kada je naša kompanija u pitanju, pored klimatskih promena izazov sa kojim se suočavamo je povećanje obima našeg poslovanja u segmentu obaveznog osiguranja od autoodgovornosti. Naime, naša tržišna pozicija u ovom segmentu osiguranja je daleko ispod naše ukupne tržišne pozicije i u tom delu vidimo priliku za budući rast.

Sve veća digitalizacija procesa osiguranja i brojne tehnološke promene, sa jedne strane doprinose poboljšanju operativne efikasnosti, a sa druge stvaraju nove rizike – izazove u pogledu bezbednosti i privatnosti podataka, koji zahtevaju višestruke i kontinuirane mere sajber bezbednosti radi zaštite informacija i održavanja poverenja klijenata. S obzirom na trendove u digitalnoj transformaciji, možemo samo očekivati rastući trend sajber rizika.

Sektor osiguranja se, kao i većina drugih delatnosti, suočava sa izazovima vezanim za sticanje i zadržavanje kvalifikovanih profesionalaca. Kako bismo bili ispred ovog izazova oformili smo nekoliko edukativnih programa za zaposlene, među

kojima bih istakao Mentorsku akademiju, koja je počela sa radom početkom ove godine. Misija ove Akademije je da obezbedi karijerno napredovanje postojećih kadrova, ali i da, preko mentora, privuče mlade talente i poveća broj zaposlenih u našoj kompaniji, prevashodno u prodaji.

Kakve godišnje rezultate očekuje Wiener Städtische?

- Uprkos svim izazovima koje sam prethodno komentarisao, očekujem da ćemo ovu poslovnu godinu završiti iznad planiranih veličina i to kod svih vrsta osiguranja i da ćemo ostvariti planiranu dobit. U pogledu rezultata za devet meseci ove godine u odnosu na isti period 2022. godine imali smo rast od 12,8 odsto u neživotnim osiguranjima. Posmatrajući isti period, od svih proizvoda osiguranja najveći rast smo zabeležili kod dobrovoljno zdravstvenog osiguranja – 58,9 odsto, a kod životnih osiguranja unit linked proizvodi su imali primat u prodajnim rezultatima, sa rastom od 33,1 odsto. Učešće premije životnog osiguranja u trećem kvartalu ove godine u strukturi ukupne premije naše kompanije iznosi 35 procenata, što je znatno više od tržišnog proseka. Zadovoljan sam dosadašnjim rezultatima, ali očekujem da u ovoj godini po svim linijama posla ostvarimo rast veći od rasta zabeleženog za tri kvartala.

U segmentu prihoda od investicija očekujemo bolje prinose s obzirom na opšti rast kamatnih stopa. Takođe, važno je da istaknem projekte čijim završetkom i implementacijom se, u ovoj godini, na indirektni način doprinelo pozitivnom i stabilnom trendu rasta poslovnih rezultata. Pored projekata koji se odnose na automatizaciju procesa unutar kompanije i na digitalnu transformaciju, među važnijim projektima su Integracija sa brokerima i Primena međunarodnih računovodstvenih standarda IFRS 17.

Šta se nakon pandemije najčešće osigurava, a kod kojih vrsta osiguranja beležite pad interesovanja? Činjenica je da su sve prisutniji rizici od nevremena (klimatskih promena), sajber rizici, ali i geopolitički...

- Nakon pandemije zaista je primetan rast potreba za dobrovoljnim zdravstvenim osiguranjem. Pandemija je dovela do neizvesnosti i prouzrokovala brojne poremećaje, ali je, takođe, izazvala promene u ponašanju potrošača i percepciji rizika koje su uticale na potražnju za ovim osiguranjem. Međutim, ja to ne bih samo vezivao za uticaj pandemije već, između ostalog, i za razvoj ove vrste osiguranja koje je još uvek relativno novo na našem tržištu. U najvećoj meri se ugovara kao kolektivno osiguranje, što ide u prilog činjenici da su poslodavci postali odgovorniji prema svojim zaposlenima.

Posle pandemije rast je zabeležen i kod drugih vrsta osiguranja – putnog, imovinskih i životnih osiguranja. Osiguranje, posebno u kriznim vremenima, dobar je mehanizam da se određeni rizici minimiziraju.

Geopolitički rizici, koje sam već spomenuo, prouzrokuju finansijsku nestabilnost i makroekonomska pogoršanja i pretekli su sajber rizike i rizik pandemije, po negativnim efektima na osiguranje. Kada su posledice klimatskih promena u pitanju, mislim da postoje rešenja, i da, kako naša kompanija, tako i tržište, ima adekvatan odgovor na potrebe tržišta za ovaj segment osiguranja u kome se rizici, i po učestalosti i po obimu, samo povećavaju.

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

- Smatram da je veoma bitno da kom-

PRAVOVREMENA ISPLATA ŠTETE – BENEFIT ZA POLJOPRIVREDNIKE

Kakva je sada situacija sa osiguranjem useva i plodova i poljoprivrednih gazdinstava? Sa tim je dosta povezano osiguranje od vremenskih nepogoda. Postoji li takva polisa kod nas?

- Dosadašnji podaci govore da je u Srbiji osigurano oko 15 odsto obradivih površina, što znači da postoji dosta prostora za osiguranje. Osiguranje najčešće kupuju registrovana poljoprivredna gazdinstva, a najveći broj osiguranika je u delovima Srbije gde subvencija od strane države iznosi 70 odsto. Na nivou cele Srbije postoji subvencija za osiguranje poljoprivrede u iznosu od 40 odsto premije, dok je u pet upravnih okruga do 2023. godine ta subvencija iznosila 70 procenata (Zlatiborski, Šumadijski, Podunavski, Kolubarski i Moravički upravni okrug). Povećanje subvencije poljoprivrednicima značajno bi uticalo na povećanje broja osiguranika. Sa Ministarstvom poljoprivrede pregovaramo i pokušavamo da napravimo što bolje uslove za osiguranje poljoprivrednika u Srbiji.

Polisa osiguranja useva i plodova je ključni mehanizam za upravljanje rizicima u poljoprivredi. Obezbeđuje pokriće koje poljoprivrednike štiti od neizbežnog gubitka prinosa ili gubitka kvaliteta plodova voća, kao posledice prirodnih rizika – grad, požar, udar groma, prolećni mraz, oluja i drugi. Važan benefit za poljoprivrednike kod ovog osiguranja je mogućnost pravovremene isplate štete, čime im se pomaže da se brzo oporave nakon vremenskih nepogoda i nastave svoje poslove.

Kako bismo stručno i pravovremeno odgovorili na sve buduće izazove u segmentu osiguranja useva i plodova, nastojaćemo da u saradnji sa stranim partnerima pripremimo, za narednu godinu, adekvatnu ponudu za domaće tržište.



panije budu osigurane nevezano za vreme, jer preuzimanje rizika koje privredni subjekt ne može samostalno da nosi u svom poslovanju je imanentno posao osiguravajućih društava. Kompanije se sve više osiguravaju. Najčešće je donosiocima odluka u kompanijama najvažniji element za ugovaranje osiguranja cenovni deo, odnosno premija osiguranja, iako su

predmeti osiguranja i izloženost različitim opasnostima mnogo bitniji segmenti u polisi osiguranja. Za kompanije je izuzetno važna kvalitetna procena rizika, prilikom ugovaranja osiguranja.

Stručnim snimanjem i analizom i preuzimanjem rizika u osiguranju mogu se unapred zaštititi svi ili većina resursa kompanije i obezbediti kvalitetno osi-

UVOĐENJE ESG STANDARDA UTIČE NA REPUTACIJU KOMPA NIJE

Koliko će novi propisi i regulativa, poput uvođenja ESG standarda i kriterijuma, uticati na vaše poslovanje?

- Wiener Städtische osiguranje od početka rada razvija i podržava korporativnu kulturu koja je utemeljena na vrednostima – različitost, posvećenost i odgovornost, i koja u svojoj osnovi ima odgovoran odnos prema zajednici, zaposlenima, klijentima i partnerima. Poštujući ESG standarde i ispunjavajući definisane kriterijume doprinosimo boljem upravljanju rizicima koji se odnose na regulatorne i klimatske promene, adekvatno, ali posvećeno utičemo na životnu sredinu i društvo i transparentniji smo u upravljanju kompanijom.

Uvođenjem što većeg broja ESG standarda u poslovanje uticaćemo pozitivno na reputaciju brenda kompanije, jer su klijenti i drugi stejkholderi privrženiji i više veruju kompanijama koje pokazuju posvećenost održivosti i društvenoj odgovornosti. Pored toga, prilikom privlačenja i zadržavanja talenata, zaposleni, uz adekvatnu zaradu, od kompanije očekuju da primenjuje jake ESG prakse koje doprinose pozitivnoj kulturi radnih mesta.

Proaktivan pristup pri integrisanju ESG standarda i kriterijuma u strategije našeg Društva, kao i davanje prioriteta održivosti i društvenoj odgovornosti sigurno može doprineti dugoročnom održivom rastu kompanije.

guravajuće pokriće da bi se, u slučaju ostvarenog štetnog događaja obezbedila odgovarajuća naknada za saniranje pretrpljenog oštećenja. Uvek treba imati na umu da je kvalitetno osiguravajuće pokriće važan preduslov koji će vam obezbediti nadoknadu potencijalne štete koja može biti prouzrokovana brojnim i različitim nivoima opasnosti kojih je sve više u našem bližem i daljem okruženju.

Kada su investicije u pitanju tu je došlo do određenih zakonskih, odnosno regulativnih promena tokom ove godine, tako da će osiguranje objekata u izgradnji, kao i osiguranje od pojedinih vrsta odgovornosti koje su u vezi sa izgradnjom i montažom objekata biti još izraženije i dinamičnije će se razvijati u narednim godinama.

Kakvi su planovi Wiener Städtische za 2024. godinu? Šta mogu očekivati vaši klijenti i poslovni partneri?

- Naši planovi su profitabilan rast, stabilno poslovanje i fokus na klijente, bez obzira na sve izazove koje smo osetili ove godine. Vienna Insurance Group, naša matična kompanija, Srbiju smatra kao veoma perspektivno tržište i naš zadatak je da u svim segmentima posla budemo bolji i uspešniji.

U okviru poslovne strategije nastavice optimizaciju procesa rada, digitalizaciju usluga, inoviraćemo proizvode osiguranja i efikasnije koristiti postojeće resurse, a sve u cilju obezbeđivanja višeg nivoa usluga i kvalitetnije ponude osiguranja za sve klijente. Nastavićemo sa razvijanjem naših projekata, među kojima je i aplikacija Wiener zdravlje, koja će u 2024. godini pružiti poboljšane i nove funkcionalnosti klijentima. U neživotnom osiguranju naš fokus će biti na osiguranju imovine, dobrovoljnom zdravstvenom osiguranju i osiguranju od opšte odgovornosti. Kod životnih osiguranja akcenat će biti, pored klasičnih proizvoda, na proizvodima unit linked.

Intenziviraćemo i proširiti saradnju sa bankarskim sektorom i brokerskim kanalom prodaje osiguranja.

Prilagođavanje strategija rastućim rizicima ekstremnih vremenskih nepogoda, inoviranje usluga osiguranja, personalizacija polisa osiguranja, automatizacija poslovnih procesa i fokus na korisnika će biti naši osnovni pravci rada u planu za 2024. godinu.

 MARKO ANDREJIĆ



OD GRADA ELEKTRONIKE DO GRADA NAPREDNIH TEHNOLOGIJA

PRE PET GODINA NIŠ JE IMAO ZNAČAJ „STATISTIČKE GREŠKE“ U NACIONALNOM STARTAP EKOSISTEMU, DO TE MERE DA GA IZVEŠTAJ KOJI JE ZA POTREBE VLADE SRBIJE RADIO STARTAP GENOME NIJE NI SAGLEDAVAO. NACIONALNI INOVACIONI EKOSISTEM RASTE, BROJ REGISTROVANIH STARTAP KOMPANIJA I TIMOVA BLIŽI SE ŽELJENOM BROJU OD HILJADU, ALI SE POZITIVNI TRENDOWI DEŠAVAJU I U JUŽNOJ I ISTOČNOJ SRBIJI

Osnovan 2020. godine u partnerstvu Vlade Republike Srbije, Grada Niša i Univerziteta u Nišu, Naučno-tehnološki park Niš od početka svog poslovanja igra značajnu ulogu u pružanju informacija o mogućnostima i prilikama, i podršci definisanju ideja i poslovnih modela. Inspirisan tehnološkom tradicijom, NTP Niš u sinergiji sa domaćim i međunarodnim akterima kreira dinamični i inovacioni startap ekosistem koji svoj razvoj bazira na ekonomiji zasnovanoj na znanju i inovacijama, i pozicionira Grad Niš i region kao globalni izvor naprednih tehnologija.

Povodom daljeg razvoja i napretka, kako samog objekta, tako i mogućnosti koje ovaj naučno-tehnološki park pruža svojim članovima, razgovarali smo sa dr Milanom Randelovićem, direktorom Naučno-tehnološkog parka Niš. U intervjuu za Biznis.rs on otkriva šta će se sve promeniti izgradnjom novog prostora, kako uprkos izazovima tim uspeva da ispuni zadate ciljeve i zašto veruje da će Niš od Grada elektronike postati Grad naprednih tehnologija.

Ministarstvo za javna ulaganja objavilo je tender za izgradnju naučno-tehnoloških parkova, među kojima je i NTP Niš. Kako će izgledati novi objekat? Kada se očekuje početak izgradnje?

- Novi objekat Naučno-tehnološkog parka Niš biće značajan doprinos nacionalnoj infrastrukturi u oblasti inovacija, reflektujući važnost tehnološkog razvoja u Srbiji. Projektom koji je deo inicijative Vlade Republike Srbije i Ministarstva za nauku, tehnološki razvoj i inovacije, uz podršku EBRD-a, predviđa se izgradnja modernog objekta koji će u potpunosti ispuniti uslove za privlačenje novih članova, startap timova i razvojnih centara, ali i omogućiti

nesmetan rast i razvoj kompanija koji su već članovi NTP Niš. U planu je da se kroz investiciju od preko 20 miliona evra izgradi oko 18.000 kvadratnih metara modernog prostora, koji će uključivati oko 9.000 kvadrata kancelarijskog i 1.000 kvadrata laboratorijskog prostora, čime će NTP Niš postati hab u kome će raditi oko 1.500 stručnjaka posvećenih razvoju inovativnih projekata.

Ukupni kapaciteti NTP Niš će, nakon završetka radova, premašiti 30.000 kvadratnih metara, od čega oko 15.000 kvadrata kancelarijskog i laboratorijskog prostora. Početak izgradnje se očekuje početkom naredne godine, a cilj je da se ovim projektom značajno unapredi inovativni ekosistem u Srbiji.

Razvoj i unapređenje Naučno-tehnološkog parka Niš, i naučno-tehnoloških parkova generalno, od posebnog je značaja za tehnološki i inovativni sektor u Srbiji. Šta vidite kao glavne benefite ovakvih inicijativa?

- Razvoj i unapređenje Naučno-tehnološkog parka Niš, kao i ostala tri parka u Srbiji, ima ključnu ulogu u jačanju tehnološkog i inovativnog sektora zemlje. Ove inicijative donose brojne prednosti, počevši od podrške razvoja inovacija i istraživanja, gde parkovi pružaju neophodnu infrastrukturu, programe podrške i objedinjavaju resurse za razvoj novih tehnoloških ideja i rešenja. Osim toga, imaju značajan uticaj na ekonomski razvoj kroz stvaranje novih radnih mesta i privlačenje kako domaćih, tako i stranih investicija, i to istraživačko-razvojnih centara, što doprinosi globalnoj konkurentnosti srpske ekonomije i transformaciji ka ekonomiji zasnovanoj na znanju i inovacijama.

Važna aktivnost na kojoj parkovi rade je

razvoj inovacionog ekosistema i promocija inovacionog tehnološkog preduzetništva, ali i razvoj talenata, jer oni predstavljaju buduće osnivače startap timova i preduzeća. Jačanje veze između akademskog sveta i industrije omogućava studentima i mladim profesionalcima da se praktično obučavaju i učestvuju u projektima u realnom sektoru. Takođe, ove aktivnosti podstiču stvaranje zajednice inovatora, preduzetnika, istraživača i aktivno učešće obrazovnih institucija u tim procesima, čime se promovise deljenje znanja, ideja i resursa, što je od suštinske važnosti za brz razvoj tehnoloških inovacija.

Kao jedan od značajnijih doprinosa treba istaći i to da naučno-tehnološki parkovi igraju ključnu ulogu u internacionalizaciji i povezivanju domaćih kompanija sa inostranim, i na taj način pružaju podršku pristupu globalnim tržištima i uspostavljanju međunarodne saradnje u oblasti tehnologije i inovacija. Sve ovo čini nas, naučno-tehnološke parkove, ne samo centrima tehnološkog razvoja, već i važnim pokretačima inovacionog ekosistema u Srbiji.

Koje će sve novine i dodatne pogodnosti novi prostor ponuditi? Da li će doprineti unapređenju ponude koju NTP pruža svojim članovima?

- Planira se intenzivniji rad na funkciji transfera tehnologija i komercijalizaciji naučno-istraživačkih projekata, razvoju zajedničkih projekata i laboratorija između više naučno-istraživačkih organizacija i privrede, razvoju startapova i inovativnih projekata iz oblasti zelene ekonomije i energetske efikasnosti, biotehnologija, sajber bezbednosti, robotike, visokotehnoloških projekata iz oblasti automobilske industrije i mobilnosti.

Novi prostor Naučno-tehnološkog par-



ka Niš doneće svakako niz novina koje će značajno doprineti unapređenju usluga koje park već pruža svojim članovima. Najznačajnije i jeste samo proširenje i modernizacija prostora, koji će u potpunosti biti funkcionalan i prilagođen potrebama naših članova, da efikasnije razvijaju svoje projekte i ideje. Takođe, biće unapređen i aspekt edukacije i mentorstva, a članovi će, kao i do sada, imati priliku da učestvuju u različitim programima obuke, radionicama i stručnim konferencijama što će doprineti njihovom profesionalnom razvoju. Posebna pažnja biće posvećena unapređenju već postojećeg zajedništva među kompanijama članovima NTP Niš, gde će nastaviti da razmenjuju iskustva, ideje i najbolje prakse, jačajući time međusobnu saradnju i sinergiju.

Ukratko, novi prostor NTP Niš će biti mesto koje ne samo da pruža fizičku infrastrukturu potrebnu za rad, već i bogat set usluga koje podstiču inovacije, tehnološki i profesionalni razvoj naših članova. Na ovaj način stvoriće se povoljna sredina za privlačenje razvojnih centara globalnih tehnoloških kompanija.

Naučno-tehnološki park Niš stvara uslove i kreira ambijent za razvoj inovativnih startup kompanija, kao i za povratak naših stručnjaka iz inostranstva. Koji su glavni izazovi sa kojima se suočavate u ovom pogledu?

- Jedan od glavnih izazova jeste privlačenje i zadržavanje talentovanih pojedinaца, posebno onih koji su stekli iskustvo i veštine radeći u inostranstvu. Potrebno je

stvoriti uslove koji su konkurentni onima na inostranim tržištima, što uključuje ne samo finansijske podsticaje, već i uslove života i pružanje podsticajnih uslova za rast i napredak, mogućnosti za profesionalni razvoj i pristup međunarodnim mrežama.

Drugi izazov predstavlja uspostavljanje saradnje između različitih aktera u ekosistemu. Najveći potencijal i generator znanja inovacija u Srbiji su naučno-istraživačke organizacije, odnosno, u slučaju našeg regiona, fakulteti Univerziteta u Nišu. Istovremeno, kao posledica decenijskog nedostatka saradnje nauke i privrede, ne postoje sistemske veze između novih tehnoloških i poslovnih lidera u regionu i akademske zajednice, i nema dovoljno startup timova i kompanija koje su posledica istraživačkih projekata akademske zajednice. Promocija mogućnosti, uspešnih priča i preduzetičkog duha, znanja i veština na univerzitetu i obnavljanje tih veza jeste jedan od ključnih izazova i istovremeno razvojnih potencijala.

Uprkos ovim izazovima, Naučno-tehnološki park Niš kontinuirano radi na unapređenju svojih usluga i programa kako bi se adekvatno odgovorilo na potrebe inovativnih startapa i stručnjaka, te na taj način doprinelo daljem razvoju inovacionog i startup ekosistema, kako u regionu južne i istočne Srbije, tako i na nacionalnom nivou.

Jedan od vaših ciljeva je i podsticanje aktivnih i diplomiranih studenata da započnu i razviju sopstveni biznis. Koliko su mladi zainteresovani i motivisani da naprave ovakav korak?

- Posebno smo ponosni na saradnju koju je u prethodne tri godine rada NTP Niš uspostavio sa studentima i studentskim organizacijama Univerziteta u Nišu, ali i Akademije strukovnih studija i drugih, privatnih univerziteta. Drago nam je da smo s njihove strane prepoznati kao ključni partneri i podrška u realizaciji događaja povezanih sa temama iz oblasti tehnološkog preduzetništva.

Primetno je da su sve više motivisani da započnu sopstveni biznis, posebno u dinamičnom i brzorastućem sektoru kao što je IKT. U radu sa njima prepoznali smo želju da steknu relevantne veštine i znanja neophodna za uspeh u ovom sektoru. Važno je istaći da park pruža nesebičnu podršku mladima u razvoju sopstvenih inovativnih ideja kroz program predinkubacije koji je

SLEDEĆA GODINA PREKRETNICA ZA RAZVOJ REGIONALNOG INOVACIONOG EKOSISTEMA

Direktor NTP Niš ističe da će naredna godina biti prekretnica za razvoj ove institucije i regionalnog inovacionog ekosistema. Nakon uspostavljanja pune funkcionalnosti i stavljanja Niša na mapu regionalnog startup ekosistema, u planu je nekoliko strateški značajnih projekata i inicijativa.

- U domenu infrastrukturnog razvoja, to je izgradnja drugog objekta, koji će omogućiti utrostručenje kapaciteta parka i promenu poslovnog modela kroz uvođenje novih usluga. Paralelno sa izgradnjom očekuje nas proces privlačenja novih članova i razvojnih centara i rad na formiranju i razvoju startup timova koji će biti deo zajednice NTP Niš.

Sledi nam i razvoj projekta Inovacioni distrikt Niš – TEHNIS, čijom će se realizacijom obezbediti uslovi za dugoročni rast i razvoj inovacionog ekosistema regiona. U pogledu saradnje sa Univerzitetom očekuju nas velike promene, odnosno opremanje laboratorijskih kapaciteta u novom objektu i realizacija projekata uspostavljanja inovacionih inkubatora na Mašinskom i Tehnološkom fakultetu, koje finansira resorno Ministarstvo, kao i, nadamo se, inovacionih inkubatora na Elektromskom i Medicinskom fakultetu Univerziteta u Nišu.

Takođe, u saradnji sa resornim Ministarstvom, Kancelarijom za dualno obrazovanje i Mašinskim fakultetom u Nišu, očekuje nas realizacija pilot-projekta, uspostavljanja Master programa „Tehnološko preduzetništvo” po modelu dualnog obrazovanja od školske 2024/25. godine. Prvi niški akcelerator program za podršku startapima u ranim fazama razvoja Launcher, projekat je koji tokom naredne godine realizuje NTP Niš uz podršku nadležnog Ministarstva i kompanije Fazi.

Tokom leta 2024. godine biće održan osmi Forum naprednih tehnologija, kao centralni događaj za razvoj inovacionog ekosistema našeg regiona, koji će promeniti formu i biti organizovan u partnerstvu sa PKS-om, a uz podršku resornog Ministarstva. Očekuje nas i realizacija projekta podizanja kapaciteta Regionalnih inovacionih startup centara, koji je, takođe, podržalo nadležno Ministarstvo i kroz koji će NTP Niš raditi na uspostavljanju i razvoju devet regionalnih startup centara u ovom delu Srbije. Nadamo se da će NTP Niš biti koordinator evropskog projekta osnivanja EDIH – digitalnog inovacionog haba za Srbiju, koji će se realizovati naredne četiri godine u partnerstvu sa Centrom za digitalnu transformaciju PKS-a, Institutom za veštačku inteligenciju i Inovacionim centrom Elektrotehničkog fakulteta u Beogradu.

Očekuje nas puno značajnih aktivnosti i pozivamo sve da se pridruže i budu naši gosti. Želimo da se steknu uslovi da vas umesto nekadašnjeg pozdrava „Dobro došli u Grad elektronike”, pozdravljamo sa „Dobro došli u Grad naprednih tehnologija” – optimistički zaključuje dr Milan Randelović, direktor Naučno-tehnološkog parka Niš.



dizajniran da im pomogne u ranim fazama razvoja njihovih projekata. Ovaj program ne samo da pruža osnovne usluge, već i omogućava mladima da testiraju i razvijaju svoje ideje u realnom okruženju, uz stručnu podršku i savetovanje. Takođe, NTP Niš igra značajnu ulogu u povezivanju ovih mladih preduzetnika s tržištem, investitorima i drugim ključnim akterima u ekosistemu, što je presudno za uspešan razvoj i rast njihovih biznisa. Uz ovakvu podršku, mladi su sve više motivisani da preuzmu inicijativu i koriste prilike koje se pružaju za razvoj sopstvenih inovativnih preduzeća.

Prepoznata je potreba za pružanjem znanja i veština iz oblasti preduzetništva studentima tehničkih fakulteta, studentima medicine i prirodnih nauka, studentima iz oblasti umetnosti, u okviru formalnih obrazovnih procesa, jer savremeno okruženje ta znanja i veštine traži i u slučaju preduzetničke inicijative ili zapošljavanja u tehnološkim kompanijama. NTP Niš se trudi da sa fakultetima Univerziteta u Nišu razvije programe i mehanizme kojima će se sistemski prevazići taj problem, a u međuvremenu podržava studentske inicijative i projekte koji 'ad hoc' utiču na ublažavanje tog problema.

Vrednost srpskog startup ekosistema zabeležio je značajan rast u protekloj godini, a u Globalnom izveštaju o startup ekosistemu (2023) naročito su se istakli Beograd i Novi Sad. Kako se tu pozicionira Niš?

- Inovacioni i startup ekosistem prolazi kroz nekoliko faza razvoja, pa tako i nacionalni, regionalni i lokalni ekosistemi. Pre pet godina Niš je kao nekadašnji 'Grad elektronike' imao značaj 'statističke greške' u nacionalnom startup ekosistemu, do te mere da ga izveštaj koji je za potrebe Vlade Srbije radio Startup Genome, nije sagledavao. Nacionalni inovacioni i startup ekosi-

stem raste, broj registrovanih startup kompanija i timova bliži se željenom broju od hiljadu, ali se pozitivni trendovi dešavaju i u južnoj i istočnoj Srbiji i gradu Nišu.

Naučno-tehnološki park Niš tri godine od početka rada broji šezdesetak članova, a do sada smo imali više od 100 prijava za članstvo. Rezultati se posebno vide u broju startup timova i kompanija u najranijoj fazi razvoja, gde beležimo preko sto timova koji su aktivni i rade na razvoju svojih ideja. Dokaz za to je i sve veći broj prijava i dobitnika raspoloživih razvojnih sredstava od strane timova iz Niša i našeg regiona,

NAJPOPULARNIJA IKT INDUSTRIJA, GEJMING, VEŠTAČKA INTELIGENCIJA...

Kada su u pitanju inovativna preduzeća i startapi, gde najviše svoju šansu vide preduzeća sa kojima saradujete? Koja oblast poslovanja je dominantna?

- Članovi Naučno-tehnološkog parka Niš pretežno posluju u oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT), što čini dominantnu oblast poslovanja unutar parka. Među ovim preduzećima zastupljene su i kompanije iz oblasti gejming industrije, što pokazuje rastući trend interesovanja i potencijala u ovoj oblasti. Pored toga, značajno mesto zauzimaju i kompanije koje se fokusiraju na razvoj projekata baziranih na Internetu stvari (IoT), veštačkoj inteligenciji i mašinskom učenju, i primeni IKT u drugim oblastima privrede i društvenog delovanja. Primena ovih tehnologija otvara širok spektar mogućnosti za inovacije, pružajući kompanijama priliku da razvijaju napredna rešenja koja odgovaraju na savremene izazove.

a koje odobravaju Fond za inovacionu delatnost, Programi Startech i Raising Starts i slični. Zadatak je svih nas da se taj trend nastavi, da se struktura i kvalitet timova dalje unapređuje i da se pruži podrška što većem broju timova u monetizaciji, skaliranju i pristupu investicijama i znanju. Verujemo da je NTP Niš dao doprinos ovim pozitivnim trendovima u našoj zajednici.

Pozicija Niša u Globalnom indeksu ekosistema porasla je za 145 mesta, što je veoma značajan podatak. Na nacionalnom nivou, Niš je rangiran kao treći u Srbiji. Nameće se i činjenica da NTP Niš kroz aktivnosti koje omogućuju pristup kapitalu, kako kroz nacionalne, internacionalne, tako i kroz međunarodne ili evropske fondove, kroz mentorske sesije, radionice i programe podrške, osnažuje i usmerava startup kompanije u svim segmentima razvoja i na ovaj način utiče na pospešivanje procesa implementacije inovacija, ali podstiče i ubrzani razvoj startup ekosistema regiona južne i istočne Srbije.

Kakva su vaša predviđanja kada je reč o daljem razvoju startupova u našoj zemlji? Gde postoji prostor za unapređenje?

- Poslednjih nekoliko godina okruženje za razvoj startupova je značajno unapređeno. Razvijena je i usvojena Strategija razvoja startup ekosistema, obezbeđeni su izvori finansiranja iz javnih, privatnih i donatorskih sredstava, izgrađena su četiri Naučno-tehnološka parka, dograđuju se svi i grade još jedan ili dva, osnovano je preko dvadeset regionalnih inovacionih startup centara i to je dalo rezultate u preko 700 registrovanih startupova u Srbiji.

Najveći broj ovih kompanija pokreću mladi kreativni ljudi što je dobro, ali smatramo da veliki potencijal za kreiranje novih uspešnih startupova leži u komercijalizaciji istraživanja naučno-istraživačkih organizacija, njihovoj saradnji sa korporacijama i razvoju novih proizvoda, odnosno tranziciji timova koji rade outsourcing u informacionim tehnologijama, kao razvoju sopstvenih proizvoda i spinoff projektima postojećih tehnoloških kompanija. U pogledu industrija ubeđeni smo da će u narednom periodu veći broj startup kompanija biti iz biotehnologija, zelene ekonomije, mobility rešenja, uz nastavak trenda primene savremenih informacionih tehnologija (AI, Blockchain...) u drugim industrijama.

 IVANA TOMIĆ



FERUM SID

#ecoDrive

Nova gradska električna vozila



ferum-doo.com/elektro-automobili



ferum.ecodrive@gmail.com



NLB BANKA NA NOVIM REKORDIMA UZ I DALJE PRIVLAČNU DIVIDENDU



**Vladan
Pavlović**
Ilirika

Domaća Komercijalna banka, a danas NLB Komercijalna banka, više nije predmet trgovanja na Beogradskoj berzi, ali investitori koji žele da imaju izloženost prema domaćem bankarskom sektoru do nje na izvestan način ipak mogu doći kroz matičnu banku iz Slovenije. Naime, NLB banka je u poslednjih nekoliko godina, nakon uspešnih akvizicija (u Srbiji i Sloveniji) i restrukturiranja svog regionalnog portfelja (u Bosni i Hercegovini, Crnoj Gori i Srbiji) izrasla u ozbiljnog regionalnog igrača sa tendencijom daljeg širenja i jačanja svoje pozicije (odnedavno i kroz lizing poslove).

Banka se po visini aktive i obima plasmana nalazi u prvih pet top banaka u svim državama bivše SFRJ (osim Hrvatske). Glavni izvor prihoda su joj neto kamatna marža i neto prihod od naknada i provizija, a finansiranje plasmana bazira na još uvek jeftinim depozitima (bez obzira na aktuelni skok kamata – većina depozita je po viđenju) i rastućem sopstvenom kapitalu. Ima izuzetno kvalitetne plasmane i aktivu, što se očituje kroz procenat problematičnih kredita od svega 1,6 odsto i male troškove rizika (takozvani CoR), i prilično dobru kontrolu operativnih troškova. Nakon akvizicije Komercijane banke i N Banke u Sloveniji, optimizacija broja filijala, broja zaposlenih i digitalizacija usluga omogućila je banci da ratio troškova (C/I) svede na nivo ispod 60 odsto uz tendenciju daljeg smanjenja, s obzirom na to da restrukturiranje u Srbiji nije do kraja završeno.

Banka je očigledno spremno dočekala period rasta kamatnih stopa, pa poslednjih nekoliko kvartala ostvaruje izuzetne poslovne rezultate. Počev od prvog kvartala tekuće godine reč je o neto profitu koji po pravilu premašuje iznos od 120 miliona evra, pa će na godišnjem nivou po svemu sudeći biti ostvarena rekordna brojka od oko 500 miliona, dok je trenutna tržišna kapitalizacija banke 1,7 milijardi evra. Poslednji rezultati (3Q23) su bili iznad očekivanja tržišta (postoji i konsenzus analitičara), pa je to podgrejalo nadu da će u nekom narednom periodu možda doći do daljeg uvećanja dividende mimo očekivanih nivoa. Aktuelna i očekivana dividenda i sada sama po sebi deluje atraktivno bez obzira na skorašnji skok cene akcije od skoro 15 odsto.

Naime, banka je odavno objavila politiku dividendi prema kojoj se do kraja 2025. ima isplatiti 500 miliona evra kumulativno počev od 2022. godine. Ako znamo da je 2022. isplaćen iznos od pet evra po akciji (bruto), zatim da će ove godine on iznositi 5,5 evra (u dve tranše od po 2,75 evra), nije teško izračunati da nas u 2024. i 2025. očekuje dalje povećanje na po 6,5 i 7,5 evra po akciji okvirno. Na sadašnjim cenama to daje bruto prinos od 7,6 procenata i 8,8 procenata (ili oko 5,7 i 6,6 odsto neto), što je prilično atraktivno. Imajući u vidu adekvatnost kapitala banke koja je iznad propisnog limita, dalju mogućnost optimizacije troškova i priliku za dalji rast plasmana (bez obzira na nesigurno okruženje, za zemlje ovog dela Evrope nije očekivana recesija), kao i dobar kvalitet aktive koji omogućava zadržavanje troškova rizika u ciljanim niskim rasponima, realno je za očekivati da će banka biti u stanju da ostvari planirano i isplati pomenute dividende.

Štaviše, na proleće 2024. godine, NLB bi trebalo da donese novu poslovnu strategiju i u okviru nje nova očekivanja vezana za dividendnu politiku, pa se lako može desiti da se usled nedostatka odgovarajuće mete preuzimanja u regionu rukovodstvo odluči za podizanje dividende iznad pomenutih nivoa u periodu nakon 2025. godine, čime bi se očekivani prinos mogao približiti i dvocifrenom broju. Čak i ako se to ne desi i banka ipak izabere da višak sredstava usmeri u novu veću akviziciju, dobro je imati u vidu da je do sada menadžment banke pokazao umeće da izvrši integraciju novih članica grupe, optimizuje troškove i stvori sinergije, i tako na duže staze uveća vrednost za akcionare, pa nema razloga da sumnjamo da to neće biti slučaj i u nekom narednom aranžmanu.

Postoje, naravno, i određeni rizici u poslovanju banke, poput visokih kamatnih stopa koje bi na duže staze mogle da izazovu pogoršanje kvaliteta aktive (mada, barem za sada, to nije na vidiku) i uvećaju nivo NPL-ova i posledično rezervisanja, zatim relaksacija monetarne politike centralnih banaka koja znači da smo trenutno na piku rasta neto kamatne marže, ali i još uvek slab ekonomski rast u EU zoni koja je glavni trgovinski partner zemljama u kojima NLB posluje (problem eksterne tražnje).

DA LI JE TO TA GODINA?



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Kratka, ali bogata istorija kriptovaluta puna je izneverenih očekivanja. Daleko od toga da nije bilo i puno sjajnih stvari u poslednjih 15 godina, ali neka-ko smo nestrpljivi i uvek želimo više i brže. Kao i kod mnogih velikih inovacija, sporost šireg prihvatanja ume da bude veoma frustrirajuća za one koji su rano prepoznali vrednost te inovacije.

U ovoj godini kripto industrija je vidala rane iz prethodne. Pomalo ispod radara tokom većine godine, tiho, iako je cena bitcoina oko 140 odsto veća nego što je bila 1. januara. Taj rast bi bio povod za euforiju na svakom drugom tržištu, ali kod nas se nikakav rast ne uzima za ozbiljno ako nije oboren rekord u ceni. Dobar deo tog rasta se desio baš u poslednjem kvartalu, pa se sa optimizmom ulazi u 2024. godinu. Ne prvi put, pitamo se da li bi baš sledeća godina mogla biti prekretnica.

Iako, naravno, nema nikakvih garancija da će sledeća godina biti dobra, a kamoli spektakularna, zaista postoje krupne stvari koje se valjaju iza brega i koje narednu godinu čine specifičnom. Najpre, čeka nas prepolovljavanje nagrade za bitcoin rudare, koje se dešava svake četiri godine, a koje je tradicionalno inicijalna kapisla za lansiranje cena kriptovaluta u stratosferu. Zatim, smirivanje inflacije i zaustavljanje rasta kamatnih stopa daje nadu da će generalno klima za investiranje biti povoljnija nego ove i prethodne godine.

Najviše se očekuje od institucionalnih investitora. Deluje da se priprema teren da krupni igrači uđu na velika vrata. Nekoliko veoma velikih i poznatih banaka je ili već dobilo dozvolu ili najavilo pružanje određene vrste usluga povezane sa kriptovalutama. Oko deset bitcoin ETF fondova trenutno čeka na odobrenje od strane američke Komisije za hartije od vredno-

sti. Očekuje se odobravanje nekih od njih u prvom kvartalu naredne godine, u optimističnom scenariju – već početkom januara. Slučajno ili ne, Google je ažurirao svoju politiku reklamiranja baš da bi dozvolio promovisanje ovakve vrste fondova. Izmene stupaju na snagu u januaru. Usvojene su i izmene računovodstvenih standarda koje investiranje u kriptovalute čine znatno primamljivijim za kompanije, nego što je to trenutno slučaj.

Krupni kapital ima potencijal da ne menja samo cenu, već i narativ. Naime, kripto industrija uglavnom pati od loše slike u medijima koja je često nezaslužena. Otkad je bitcoin nastao, godinama se vezivao za sumnjive transakcije, najčešće povezane sa ilegalnim aktivnostima. Kako je vreme prolazilo, nedostatak konkretnih dokaza da je zaista tako, postao je previše upadljiv. Svakako je deo bitcoin transakcija povezan sa kriminalom, ali po svemu sudeći, procenat tih transakcija je niži nego u slučaju američkog dolara.

Poslednjih godina u napadima na bitcoin, pored priča o zloupotrebama za kriminalne aktivnosti, dominira tema ekologije. Nije tajna da bitcoin rudari troše mnogo električne energije. Oni već godinama pokušavaju da objasne da je njihov ukupan uticaj zapravo pozitivan, kako na energetske mreže, tako i na životnu sredinu. Međutim, vrlo je zanimljivo što poslednjih meseci o pozitivnim efektima bitcoin rudarenja pričaju i neki koji su bili dežurni kritičari svega što ima veze sa kriptovalutama. Deluje sumnjivo što se taj zaokret dešava baš u vreme kad se BlackRock i društvo spremaju da uđu na kripto tržište, ali da ne cepidlačimo, bitno je da se dešava.

Uglavnom, izvesno je da sledeća godina neće biti dosadna, a ostaje da se vidi da li ima potencijal da bude istorijska.

E-TRGOVINA BEZ EFIKASNIH PLAĆANJA NE PRAVI REZULTAT



**Dejan
Tešić**

Co-Founder,
AllSecure doo

Koeficijent konverzije, kao osnovna metrika u e-commerce trgovini koja predstavlja procenat broja korisnika koji su uspešno realizovali kupovinu, u odnosu na broj korisnika koji su započeli checkout proces sa punom „korpom“, predstavlja meru sposobnosti e-commerce biznisa da posetioca onlajn prodavnice pretvori u kupca. Iako se smatra da na koeficijent konverzije utiče veliki broj različitih faktora, uključujući poverenje u platformu, rokove, način i cenu dostave, optimizovan proces interakcije sa korisnikom i ukupno korisničko iskustvo bez ometanja nepotrebnim elementima, izvesno je da je proces plaćanja taj jedan ključni faktor koji pravi razliku i rezultat.

Da pitanje plaćanja nije jednostavan problem govori termin „platna džungla“ koji simbolizuje izuzetno veliki broj različitih aktuelnih tehnologija, metoda i instrumenata plaćanja koji su u upotrebi.

I dok krajnji potrošači biraju svoje omiljene platne tehnologije i instrumente na potpuno različite načine, shodno svojim afinitetima, potrebama i mogućnostima, onlajn prodavcima je u direktnom interesu da podrže što je veći broj različitih platnih rešenja kako bi bili pristupačni što širem broju kupaca. Uloga PSP (Payment Service Provider) kompanija je da onlajn trgovcima omoguće da proces plaćanja bude realizovan na način koji će obezbediti maksimalan koeficijent konverzije, da na efikasan način orkestriraju integraciju što većeg broja različitih platnih metoda i funkcionalnosti u njihov prodajni portal ili aplikaciju, obezbede visoku raspoloživost, kao i alternativne rute za pristup platnim sistemima.

U vreme kada je broj pristupa internetu sa mobilnih pametnih uređaja prevazišao pristupe sa klasičnih stacionarnih kompjutera, ključna tehnološka rešenja koja treba da utemelje poverenje u digitalni finansijski sistem i omoguće potpuni prelazak sa gotovine na onlajn plaćanja, razvijaju se u četiri glavna pravca:

Instant – frustracija tradicionalnim modelom plaćanja kroz mrežu korespondentskih banaka, koji je istovremeno i komplikovan i skup, dovela je do realizacije instant platnih sistema. Instant je ključni atribut koji opisuje potrebe svih učesnika. Trgovci žele novac na računu odmah po zaključenju prodaji, korisnici žele instant transfere (P2P) i

instant refundaciju sredstava u slučajevima reklamacija ili povraćaja poreza. Nacionalne instant šeme (NBS IPS) i internacionalne šeme (SEPA Instant Credit Transfer – SCT Inst) imaju sve veći značaj, kartične organizacije i nezavisni provajderi donose svoja rešenja u ovoj oblasti, a u kategoriju instant sistema spadaju i kripto plaćanja.

Jednostavno – rešenja koja su jednostavna i razumljiva, i koja ne stvaraju stres i strah kod korisnika, mnogo lakše se prihvataju i dobijaju popularnost. Najbolji primer za to su beskontaktna plaćanja karticama (NFC), kao i mobilnim novčanicima (ApplePay, GooglePay). Na isti način, jednostavan i intuitivan checkout proces kod onlajn trgovine direktno utiče na koeficijent konverzije, primena tehnologija za plaćanje sigurno zapamćenom karticom (Card on File), mrežna tokenizacija (Insights, Click2Pay), nova verzija 3DS protokola (2.0) koja smanjuje potrebu da se prilikom svakog plaćanja unosi posebna jednokratna lozinka ili jednostavni modeli kreditiranja kroz plaćanje na rate koje donose BNPL šeme su samo neki od primera.

Jeftino – tradicionalne kartične transakcije nika da nisu uspele da siđu u sferu mikroplaćanja jer je infrastruktura za procesiranje uglavnom bazirana na računarskim sistemima prethodnih generacija i jedinična cena obrade pojedinačnog plaćanja bila je previsoka za male iznose kupovine. U današnje vreme međutim, različita QR kod bazirana rešenja, mobilni novčanici i razne closed-loop šeme, kripto plaćanja, uz instant plaćanja, predstavljaju jeftiniju alternativu.

Sigurno – ništa ne deluje tako pogubno na poverenje u onlajn plaćanja kao prevarne radnje i zloupotrebe tehnologije u svrhe nelegalne trgovine, pranja novca ili finansiranja terorizma. Domen sigurnosti je sfera verovatno najintenzivnijeg tehnološkog razvoja u industriji plaćanja, sa ključnim ciljem da se podigne nivo bezbednosti i poverenja, a da se istovremeno ne naruši jednostavnost korišćenja koja jedino garantuje široko prihvatanje, kao što je to bio slučaj sa nekim ranijim tehnologijama (chip&pin, 3DS) koje nisu bile dovoljno jednostavne i razumljive. Korišćenje kriptografskih tehnika za uspostavljanje digitalnih identiteta, tehnike tokenizacije, biometrijske identifikacije i digitalne valute (CBDS) su budućnost digitalnih plaćanja.



FOTO: FRUITNET FORUM SEE

PROJEKAT „VELIKA MALA PRIVREDA“

PRAKTIČAN RAD NA STVARANJU BOLJEG AMBIJENTA ZA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA

U DOBA KADA SE PRIVATIZACIJA BIVŠIH DRUŠTVENIH PREDUZEĆA PRIVODI KRAJU I KADA NAJVEĆI UDEO STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U REGIONU GOTOVO REDOVNO ZAVRŠI U SRBIJI, PROJEKAT „VELIKA MALA PRIVREDA“ USMEREN JE KA DOMAĆIM MALIM I SREDNJIM PREDUZEĆIMA, I TO U POLJOPRIVREDI I PROIZVODNJI HRANE I SEKTORU MAŠINA I OPREME, OD KOJIH SE OČEKUJE DA U BUDUĆNOSTI BUDU POKRETAČI RAZVOJA I RASTA DOMAĆE PRIVREDE

Samo tokom 2023. godine organizovali su više od 600 Business-to-Business (B2B) susreta između 130 domaćih kompanija i stranih kupaca na sajmovima poput InterConnect, Agro Belgrade i Fruitnet Forum SEE. Zahvaljujući njihovoj podršci uloženo je 13 miliona dolara u nabavku opreme, izgradnju objekata, unapređenje proizvodnih procesa i zelenu ekonomiju, a otvorena su i 124 nova radna mesta zahvaljujući intervencijama usmerenim na poljoprivredu, inženjering i zelenu ekonomiju.

Reč je o projektu „Velika mala privreda“ koji finansira Američka agencija za međunarodni razvoj (USAID), a sprovodi ACDI/VOCA, koji je za samo godinu dana ostvario značajne pomake u praktičnoj podršci malim i srednjim preduzećima (MSP). Projekat aktivno radi na otvaranju novih mogućnosti na međunarodnom i lokalnom nivou za MSP sektor, zajedno sa brojnim lokalnim partnerima,

uključujući Privrednu komoru Srbije i Razvojnu agenciju Srbije.

U doba kada se privatizacija bivših društvenih preduzeća privodi kraju i kada najveći udeo stranih direktnih investicija u regionu gotovo redovno završi u Srbiji, projekat „Velika mala privreda“ usmeren je ka domaćim malim i srednjim preduzećima, i to u poljoprivredi i proizvodnji hrane i sektoru mašina i opreme, od kojih se očekuje da u budućnosti budu pokretači razvoja i rasta domaće privrede.

Nažalost, titulu „najveće nade i motora rasta“ nose već decenijama, dok se u isto vreme suočavaju sa nepredvidivim i neprilagođenim poslovnim okruženjem, nedostatkom ili neiskorišćenošću finansiranja, otežanim pristupom novim tržištima, problemima dostupnosti radne snage i klimatskim promenama. Sve to, međutim, nije sprečilo brojna srpska mala i srednja preduzeća da izra-

stu u značajne poslodavce i izvoznike, ali nekima, kako ističu na projektu „Velika mala privreda“, potrebna je prava vrsta podrške da dođu do tog nivoa.

Naglašavaju da trenutno postoji više aktuelnih programa podrške za MSP od strane države i donatora, ali nedostaje sveobuhvatan strateški plan koji bi kreirao precizan sistem koji može da odgovori na sve izazove različitih korisnika. Takav plan bi i raznim razvojnim projektima donatora dao smernice da se jasno usklade u strateške ciljeve države i MSP-a“.

Prvi korak ka tom cilju je prikupljanje i analiza podataka, i to na osnovu informacija od samih MSP-a, a na osnovu kojih bi mogli da budu kreirani ciljani i merljivi programi.

- Na strateškom nivou, u saradnji sa našim partnerima iz CEVES-a razvili smo interaktivni alat MSP Kompas, koji je odnedavno dostupan svim akterima

na tržištu i omogućava uvid u sektorsku konkurentnost i faktore koji na nju utiču. MSP Kompas analizira konkurentnost u više od 30 tačaka uključujući profitabilnost, produktivnost, zarade, zaduženost, stepen digitalizacije i kvalifikovanost kadrova, a nudi mogućnost pretraživanja baze sa 20.000 preduzeća – objašnjava Bojan Janković, menadžer za razvoj tržišta.

Dodaje da je taj alat namenjen svima – od državnih institucija i donatora do medija, kao i da je cilj da se izbegne izrada nepotrebnih studija i analiza „koje se često rade i još češće preklapaju”.

Osvajanje novih tržišta i (re)pozicioniranje Srbije

Jedan od načina da „mali postanu veliki” je i osvajanje novih tržišta i izgradnja novih partnerstava, ali se pokazalo da i u toj oblasti treba obaviti još puno posla.

- Prepoznali smo da je pristup tržištima kritična tačka privrede i pokretač drugih mogućnosti u smislu investicija, digitalizacije, ozelenjavanja poslovanja MSP-a, usvajanja novih tehnologija. Za manje domaće firme, koje su geografski i sektorski razučene, tipičan je nedostatak stručnosti, resursa, ali i prilika za adekvatan pristup razvijenijim tržištima – kaže Janković.

- Jedan od strateških ciljeva je da dovedemo predstavnike inostranih tržišta u Srbiju i pozicioniramo zemlju kao centar regionalne integracije i pristupnu tačku za Balkan, posebno u proizvodnom sektoru, odnosno prerađivačkoj industriji. U pogledu razvoja lokalnog tržišta javljaju se jasni trendovi u razvoju maloprodaje i ekspanziji e-trgovine. Pristup tim kanalima prodaje će dodatno ojačati tržišnu inkluzivnost MSP-a iz nedovoljno razvijenih područja – objašnjava Janković.

Kada je reč o formiranju novih partnerstava, ovaj projekat nastoji da poveže domaće MSP sa predstavnicima značajnih inostranih firmi, odnosno potencijalnih kupaca, i to kroz B2B susrete u zemlji koje uvek kombinuju sa nekim vidom edukacije za domaće kompanije.

- Primera radi, tokom sajma Inter-Connect, namenjenog domaćem sektoru mašina i pakovanja, povezali smo 17 vrhunskih evropskih kupaca sa predstavnicima 65 domaćih firmi, a nakon

sastanaka usledile su posete odabranim firmama. Pripremamo se i za naredni Agro Belgrade sajam u januaru 2024. kada će nam u fokusu biti izvoznici smrznutih malina, koje ćemo povezati sa inostranim kupcima. Nedavno smo zajedno sa Fruitnet Media International i Privrednom komorom Srbije organizovali Fruitnet Forum SEE namenjen isključivo proizvođačima svežeg voća i povrća, koje je važno jer postiže značajnije višu vrednost na tržištu u poređenju sa smrznutim proizvodima. Čak 40 domaćih firmi i deset inostranih kupaca imalo je unapred zakazane poslovne sastanke – istakao je Janković.

Uklanjanje barijera za finansiranje poslovanja

Iako se MSP u Srbiji dominantno finansiraju iz sredstava komercijalnih banaka, kojih je trenutno 20 i imaju raznovrsnu ponudu kreditno-depozitnih proizvoda, uključujući i linije povoljnih kredita međunarodnih institucija za unapređenje i digitalizaciju proizvodnih procesa, rešavanje problema energetske efikasnosti, klimatskih promena i ekologije, ni na ovom polju ne manjka izazova.

- Dostupni su im i krediti i subvencije državnih institucija – ministarstava,

Fonda za razvoj, Razvojne agencije Srbije, koji su namenjeni za finansiranje investicija, podršku startupovima i mladim preduzećima, ženskom preduzetništvu i MSP-u koji posluju u manje razvijenim regionima Srbije, ali je iskorišćenost dostupnih sredstava generalno niska za mikro preduzeća, male poljoprivredne proizvođače i preduzeća iz nerazvijenih regiona Srbije – ističe menadžerka za pristup finansijama Miroslava Panić.

Naša sagovornica naglašava da srednja preduzeća redovno pristupaju komercijalnim bankarskim proizvodima za čije korišćenje su preduslovi da se posluje transparentno, kao i da postoje dobar menadžment i dobra kreditna istorija.

- Problemi sa kojima se dodatno suočava veliki broj malih i srednjih preduzeća koja žele da apliciraju za kredite i programe finansiranja, posebno u nerazvijenim krajevima Srbije, su nedostatak informacija o postojećim programima, nedovoljno razumevanje svih zahteva kako bi se odabrao najbolji program i pripremila kompletna aplikacija i nedostatak obučanih finansijskih menadžera u malim preduzećima. Zato smo se posvetili tom segmentu, jer naše tržište ima iskusne

OBRTNI FONDOVI ZA MALE POLJOPRIVREDNIKE

„Velika mala privreda“ ima i poseban program praktičnih obrtnih fondova namenjen malim poljoprivrednim proizvođačima u ruralnim krajevima, koji uglavnom nemaju mogućnosti da dođu do komercijalnih bankarskih proizvoda. Fond za podsticaj razvoja poljoprivrede je, kako objašnjava Panić, osmišljen kao održiv revolving mehanizam finansiranja iz koga lokalni poljoprivrednici mogu da dobiju beskatmatne pozajmice do 500.000 dinara za investicije i unapređenje svojih gazdinstava.

- Proces apliciranja i odobrenja sredstava je brz, jednostavan i transparentan, a partneri u realizaciji su nam lokalne samouprave, Fondacija Ana i Vlade Divac i regionalne razvojne agencije. Ove mikro pozajmice su komplementarne sa lokalnim subvencijama za poljoprivredu i za većinu korisnika predstavljaju jedini način da dođu do inicijalnih sredstava za investiranje. U nedostatku štedno-kreditnog drugarskog sistema i regulacije u Srbiji, ovo partnerstvo sa opštinama daje zaista dobre rezultate u segmentu mikrofinansiranja – ocenila je naša sagovornica. Razvoj modela i implementacija obrtnih fondova počeli su 2020. godine uz podršku USAID-a. Do danas je osnovano 13 fondova, od čega četiri uz podršku „Velike male privrede“ tokom prethodne godine. Uloženo je 62 miliona dinara, a sredstva su dobila 244 korisnika.

- Svi fondovi su operativni i nastavljaju da ulažu dodatna sredstva svake godine, potvrđujući da je ovo dobro rešenje za mikrofinansiranje lokalnog razvoja. Nedavno smo potpisali ugovore o saradnji sa još četiri nove opštine u kojima će fondovi biti osnovani početkom 2024. godine, a do kraja projekta „Velika mala privreda“ planirano je osnivanje još šest revolving fondova – najavila je Miroslava Panić.



Miroslava
Panić



Bojan
Janković



Slobodan
Branković



konsultante koji svojim znanjem mogu značajno povećati korišćenje dostupnih sredstava od strane MSP – objašnjava Panić.

Ispostavilo se da je angažovanje konsultanata rešilo dobar deo problema oko informisanja i odabira opcija za finansiranje poslovanja.

- U prethodnih godinu dana 32 firme su koristile ovu uslugu, što je rezultiralo realizacijom investicija ukupne vrednosti od 13 miliona dolara. Među podržanim investicijama su i one u biogase elektrane, solarne elektrane, moderne mašine i nove objekte za proizvodnju – kaže Panić.

Konsultantska podrška dostupna je, inače, i svim firmama koje apliciraju za kredite obezbeđene garancijskom šemom (DFC garancija). Ovu garancijsku šemu vrednu 270 miliona dolara, koja obezbeđuje do 60 odsto glavnice kredita, omogućila je američka Međunarodna razvojna finansijska korporacija (Development Finance Corporation) u saradnji sa Ministarstvom finansija i četiri lokalne banke.

Do rasta uz usvajanje novih tehnologija i digitalizacije

Osim podrške u finansiranju poslovanja, u okviru „Velike male privrede“ malim i srednjim preduzećima pomažu i u prihvatanju novih tehnologija i prelasku na zelenu ekonomiju.

- Uvođenje ovih tehnologija nije samo izbor, već imperativ u današnjem izuzetno konkurentnom okruženju i problemima izazvanim klimatskim promenama i potrebom očuvanja životne sredine. Zato radimo na informisanosti i obukama o značaju i dostupnim opcijama, povezivanju i boljoj saradnji ključnih aktera i olakšavanju finansiranja – objašnjava za Biznis.rs menadžer za

razvoj malih i srednjih preduzeća Slobodan Branković.

- Veće i progresivnije poljoprivredne kompanije uglavnom već imaju proizvodnju koja je zasnovana na upotrebi precizne tehnologije, dok su mali poljoprivrednici, koji su ključni za proizvodnju nekih od najkonkurentnijih useva u Srbiji, bili spori u njenom usvajanju. Na to utiče više faktora, uključujući demografske osobine populacije, usitnjenost poseda, zahtevan teren koji zahteva veće investicije u opremu... Sve navedeno često dovodi do nepravilne primene inputa, a posledično i do povećanog uticaja klimatskih promena na njihovu proizvodnju – ukazuje Branković.

U okviru „Velike male privrede“ analizirali su mogućnosti za usvajanje savremenih poljoprivrednih tehnologija (AgTech) i identifikovali veliki prostor za unapređenje.

- To se prevashodno odnosi na pružaoce usluga poljoprivrednicima koji bi mogli da ih 'digitalizuju' tako što će precizne savetodavne usluge bazirane na principima precizne poljoprivrede učiniti sastavnim delom njihove standardne ponude za male poljoprivrednike. Tako smo pokrenuli pilot-projekte AgTech savetovanja sa kompanijama koje su dobavljači sirovina i drugih inputa u poljoprivredi, kao i sa privatnim savetodavnim službama. Početne povratne informacije ukazuju na veoma pozitivne rezultate, gde pravovremeni saveti i instrukcije pozitivno utiču na proizvodne prakse, kvalitet useva i prinos, pomažući poljoprivrednicima da ublaže nestabilne vremenske i klimatske uslove – kaže Branković.

Naglašava da je u isto vreme iskorišćena i prilika da u implementaciji svih aktivnosti značajno mesto zauzmu žene i mladi, dok je jedna od prilika za promociju AgTech rešenja dostupnih u

Srbiji bila i dvodnevna regionalna konferencija o digitalizaciji u poljoprivredi, Agri Summit Tech, održana u junu 2023. godine u Beogradu.

- Okupili smo oko 160 učesnika, među kojima je bilo 70 poljoprivrednih proizvođača, a dvadesetak kompanija je izložilo svoje inovativne tehnologije. Već u prvim nedeljama nakon događaja zaključeni su poslovi vezani za primenu pametnih rešenja i tehnologija u poljoprivredi, što još jednom potvrđuje značaj okupljanja svih relevantnih aktera na jednom mestu kako bi se razmenila iskustva i znanja, ali i stvorile nove poslovne prilike – poručio je Branković.

Domaću privredu tek očekuje zahuktavanje zelene tranzicije, s obzirom na to da napredna tržišta sve više od svojih partnera zahtevaju primenu zelenih standarda u poslovanju.

- Značaj zelene tranzicije leži u stvaranju uravnoteženog pristupa između ekonomskog rasta i očuvanja životne sredine. Ovo uključuje smanjenje emisije štetnih gasova, efikasnije korišćenje resursa, recikliranje, korišćenje obnovljivih izvora energije i prilagođavanje proizvodnih procesa radi minimizacije ekološkog uticaja. U Srbiji postoji zainteresovanost za aktivno usvajanje čistih izvora energije kako bi se podstakao ekonomski rast i zaštitila životna okolina, ali kao i u finansijama, postoji problem u pristupu informacijama i kvalitetnim uslugama za većinu MSP-a – ocenio je Branković.

Projekat „Velika mala privreda“ je, kako zaključuje, upravo usmeren na jačanje mreže pružalaca usluga koji su spremni da MSP-u obezbede informativne sesije i obuke kako bi stekli znanja i dobili podršku u započinjanju projekata uvođenja obnovljivih izvora energije, odnosno ojačali svest firmi o rešenjima vezanim za zelenu ekonomiju.

MILICA RILAK

DIGITALIZACIJA UNAPREĐUJE POSLOVANJE KOMPA NIJA



Ivan Stojanović



Marija Stojanović

Digitalizacija je pokretač modernizacije, inovacija i privrednog rasta. Nove tehnologije doprinose unapređenju poslovanja i rastu konkurentnosti preduzeća, kako na domaćem, tako i na inostranom tržištu. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, sva preduzeća koja posluju u Srbiji imaju pristup internetu. Podaci, takođe, pokazuju da kupci sve više kupuju putem interneta. Prema evropskom E-Commerce izveštaju, u 2022. godini, u Srbiji je 84 odsto stanovništva imalo pristup internetu, a njih 64 odsto je kupovalo putem interneta. E-Commerce Asocijacija Srbije iznela je podatak da je u 2022. godini bilo više od 30 miliona dinarskih kartičnih transakcija putem interneta.

Ovi pokazatelji bili su razlog zašto je kompanija Yettel odabrala digitalnu ekonomiju i elektronsku trgovinu za drugu temu u okviru programa „Yettel fuzija – Biznis i nove tehnologije“.

- U razgovoru sa korisnicima shvatili smo da im je izazovno da prate tempo razvoja novih tehnologija. Kako bismo im pružili podršku da lakše uhvate korak, kreirali smo ovaj program kroz koji okupljamo poslovnu zajednicu i stručnjake iz različitih oblasti, i razgovaramo o ključnim aspektima tehnološkog razvoja za firme u Srbiji. Cilj nam je da stvorimo prostor za

otvorenu diskusiju o temama koje su značajne za svaku firmu, bez obzira na veličinu i industriju, razmenjujemo iskustva o novim tehnološkim rešenjima, i delimo primere iz prakse – kaže Ivan Stojanović, direktor sektora za poslovne korisnike u Yettelu.

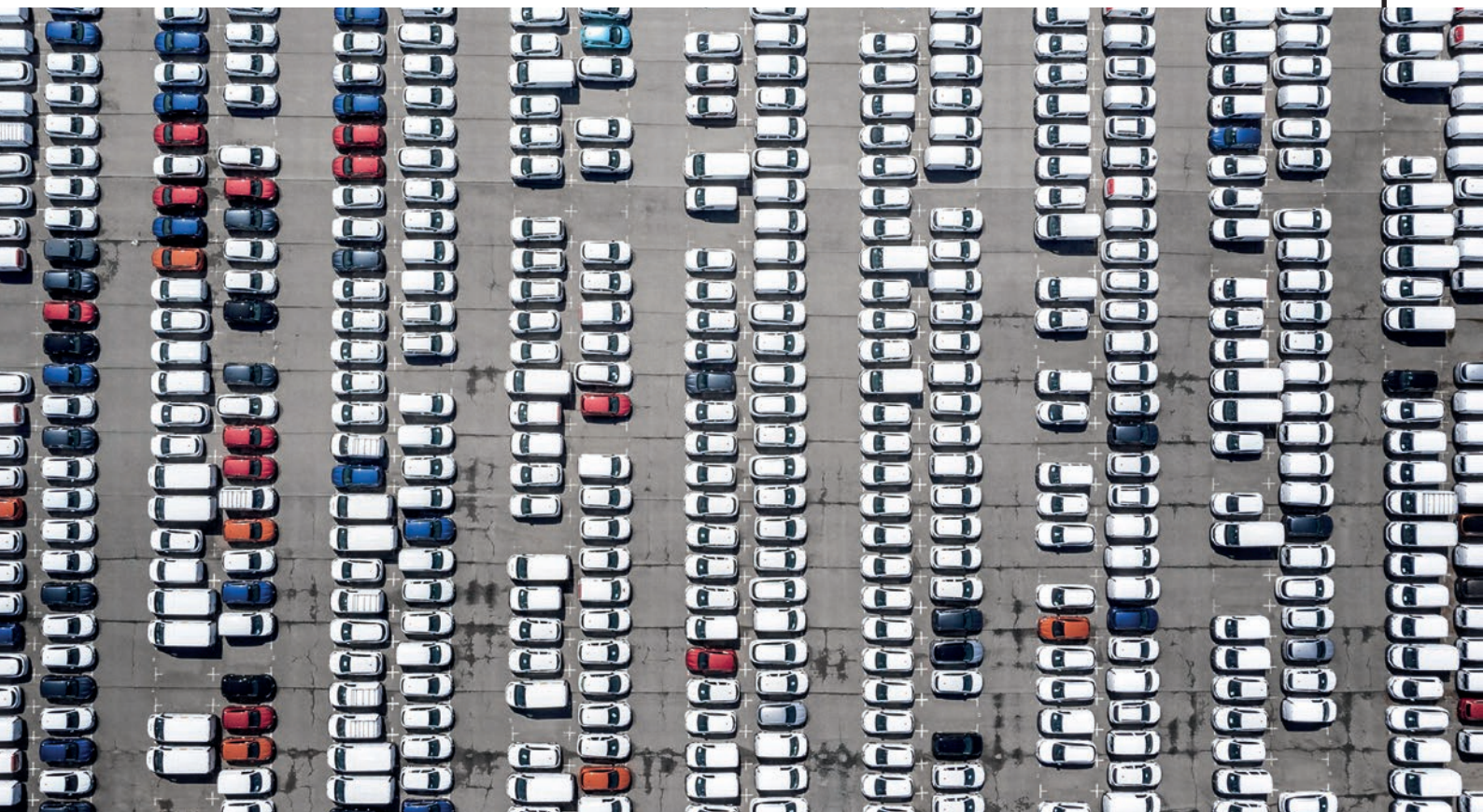
- Pandemija korona virusa ubrzala je proces digitalizacije i otvorila nove aspekte poslovanja i rasta za kompanije, a Yettel, kao lider u industriji, ima za cilj da pruži podršku svojim partnerima u ovom procesu. Kada je privreda prelazila na novi model fiskalizacije, korisnicima smo ponudili „ključ u ruke“, sveobuhvatno rešenje koje uključuje e-kasu, adekvatan softver i svu neophodnu podršku u procesu instalacije i prijave u Poreskoj upravi. Sada, kroz program Yettel fuzija, želimo da edukujemo i podržimo naše korisnike da počnu da koriste prednosti elektronske trgovine, kako bi osigurali budući rast poslovanja, ispratili privredne trendove i prilagodili se ponašanju korisnika – dodaje Stojanović.

Najčešći oblik elektronske trgovine podrazumeva prodaju robe i usluga preko elektronske prodavnice u vlasništvu samih kompanija. U digitalnoj ekonomiji prisutan je i model povezivanja trgovaca i kupaca preko oglasnih platformi, poput lokalne platforme Yettel Shopping.

YETTEL SHOPPING

Yettel Shopping je platforma za popuste kod odabranih partnera, dostupna u okviru Yettel aplikacije i na veb-sajtu kompanije. Marija Stojanović, rukovodilac službe razvoja digitalnih platformi u Yettelu, kaže da je platforma razvijena na osnovu temeljne analize tržišta, ali i razumevanja uloge koju tehnologija zauzima u životu korisnika.

- Naša platforma se zasniva na naprednoj analitici koja korisnicima pomaže da u skladu sa njihovim ponašanjem i interesovanjima dođu do najatraktivnijih ponuda. Sa druge strane, Yettel Shopping omogućava malim i srednjim preduzećima da se povežu sa više od milion korisnika Yettel aplikacije i direktno im ponude svoje proizvode i usluge. Ako uzmemo u obzir činjenicu da mala i srednja preduzeća čine 99 odsto domaće privrede, mislim da su platforme poput naše od velikog značaja za njih, i da, kroz Yettel Shopping, ona mogu da ponude svoje proizvode i usluge velikom broju potencijalnih kupaca i korisnika. Sva mala i srednja preduzeća i preduzetnici koji nude proizvode i usluge fizičkim licima mogu postati partneri na našoj platformi – zaključuje Marija Stojanović.



BORIS ČOROVIĆ, GENERALNI SEKRETAR SRPSKE ASOCIJACIJE UVOZNIKA VOZILA I DELOVA, ZA BIZNIS.RS O AUTO-INDUSTRIJI, TRŽIŠTU I OČEKIVANJIMA ZA NAREDNU GODINU

CENA AUTOMOBILA I DALJE FAKTOR BROJ JEDAN ZA VOZAČE

PRODAJA NOVIH AUTOMOBILA JE ZABELEŽILA BLAGI RAST OD ŠEST ODDO U ODNOSU NA 2022. GODINU, A PRODAJA POLOVNJAKA JE NEŠTO MANJA NEGO PROŠLE GODINE. NA CENE AUTOMOBILA UTIČU DONEKLE I SAMI KUPCI JER ONI SVAKIM DANOM ŽELE SVE ZAHTEVNJE I SOFISTICIRANJE FUNKCIONALNOSTI, A TU SU I ZAHTEVI REGULATORA, PRE SVEGA EVROPSKE KOMISIJE KOJA NAMEĆE SVE STROŽE STANDARDE PROIZVOĐAČIMA AUTOMOBILA KADA JE U PITANJU BEZBEDNOST U SAOBRAĆAJU I ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE

Na isteku smo godine koja je domaćoj, ali i evropskoj automobilskoj industriji, donela bolje rezultate u odnosu na 2022. i prema svemu sudeći bila naklonjenija ovom tržištu.

O tome šta se sve bitno dešavalo u tekućoj i kakve su prognoze za auto-industriju za 2024. godinu razgovarali smo sa

Borisom Čorovićem, generalnim sekretarom Srpske asocijacije uvoznika vozila i delova. U intervjuu za Biznis.rs on kaže da je generalno ostvaren blagi rast prodaje novih automobila u prvih deset meseci 2023. u odnosu na isti period prošle godine.

- U periodu od januara do oktobra ove

godine na tržištu Srbije je prodat 20.991 novi putnički automobil i 4.167 lakih komercijalnih vozila. Dakle, u odnosu na isti period 2022. godine ostvaren je rast od oko šest odsto. Istovremeno, u istom posmatranom periodu, na tržištu država članica Evropske unije ostvaren je rast od 17 odsto u odnosu na 2022. godinu. Dakle, vidimo da tržište raste, ali dosta sporije od EU proseka.

Dobro je što se na tržištu Srbije tokom 2023. pojavio veliki broj novih modela iz različitih segmenata, više od 15, a ono što je svakako usporilo prodaju je rast cena vozila i uticaj inflacije, kako unutar EU, tako i u Srbiji, pa je sigurno jedan deo potencijalnih kupaca odložio kupovinu za neko drugo vreme. Verujemo da bi prodaja bila bolja da su cene automobila u Srbiji pristupačnije, jer kupovina vozila za nekog ko prima prosečnu platu je velika investicija, skoro neizvodljiva – ističe Čorović.

Naš sagovornik se slaže da je u ovom momentu cena jedan od najvećih problema, pre svega kada su fizička lica u pitanju.

- Kod kompanija, odnosno privrede, nabavna cena se posmatra u malo širem aspektu – ne samo troškovi nabavke, već

i kasnije troškovi održavanja, registracije i slično. Dakle, gleda se na malo duži rok, a kada se tako posmatra nabavka, na primer električnog automobila, oni čak i štede novac – niži troškovi goriva ili dopune baterije, drastično niži troškovi održavanja, nema poreza na upotrebu prilikom registracije... Međutim, u godinama koje dolaze cene će sigurno biti pristupačnije, s obzirom na usavršavanje tehnologije baterija i masovnu serijsku proizvodnju. Setite se samo 1995. godine kada se pojavio mobilni telefon u Srbiji. Ako dobro pamtim, cena jednog mobilnog telefona tada je bila oko 5.000 nemačkih maraka, da bismo već nakon deset do 15 godina, došli do cene od par stotina evra, a danas osnovne verzije telefona mogu da se kupe i za jedan dinar uz ugovor. Isti trend će biti i sa električnim automobilima, dakle cena će vremenom biti sve pristupačnija – objašnjava Boris Ćorović.

Ključna 2035. godina je sve bliže i Srbija treba da je dočeka spremna, što u praksi znači da vozila na dizel i benzin zameni električnim. Posao je veliki, vremena je sve manje, ali vidljivo je da se preduzimaju pojedine aktivnosti kako bi se situacija promenila.

- Trenutno stanje infrastrukture nije na zadovoljavajućem nivou, ali ono što je dobro je da su Ministarstvo građevinarstva, infrastrukture i saobraćaja, i – moram da kažem – ministar Goran Vesić lično, prepoznali važnost ove teme i pokrenuli niz aktivnosti i mera na njenom poboljšanju i unapređenju. U toku je tender za uređenje odmorišta na auto-putevima Srbije gde se očekuje instaliranje više od 80 novih brzih DC punjača. Izmenama Zakona o planiranju i izgradnji definisano je da u narednih nekoliko godina sve benzinske pumpe na auto-putevima i magistralnim putevima moraju da imaju određeni broj punjača, a pojednostavljena je i procedura izdavanja dozvole za instalaciju punjača. Već znamo da država daje i subvencije za kupovinu električnih i hibridnih vozila koja su oslobođena poreza na upotrebu prilikom godišnje registracije. Dakle, sve ove mere koje država preduzima trebalo bi da dovedu do toga da Srbija i pre 2035. godine bude spremna na ove velike promene koje se dešavaju u auto-industriji. Srpska asocijacija uvoznika vozila i delova je u tom procesu pouzdan partner



Boris Ćorović

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

KINA POKUŠAVA DA SE NAMETNE KAO NOVI SVETSKI LIDER U PROIZVODNJI E-VOZILA

Auto-industrija će i u 2024. godini najveći fokus staviti na elektrifikaciju i razvijanje sistema autonomnih vozila. Boris Ćorović kaže da je to pravac kojim se ide i sa kojeg više očigledno nema povratka.

- Takođe, prisutan je trend redefinisanja koncepta klasičnog vlasništva nad automobilom. Istraživanje je pokazalo da je, od 24 časa dnevno, automobil prosečno u upotrebi svega dva do tri sata, pa velike promene koje se dešavaju na globalnom planu, pre svega ubrzanje svetske ekonomije, nameću da automobil kao prevozno sredstvo bude mnogo racionalnije iskorišćen. Dakle, da korisnik ne mora da se bavi njegovim održavanjem, da automobil ne stoji na parking u veću deo dana i slično. Tu je i interakcija i povezanost između samih vozila, između vozila i mobilnih telefona, očekuje se i zamena klasičnih kanala prodaje, odnosno objekata auto-salona onlajn prodajom – navodi Ćorović.

Naš sagovornik ističe da mi generalno prisustvujemo velikoj transformaciji auto-industrije, sličnoj onoj sa početka 20. veka kada je parnu mašinu i zapregu zamenio motor sa unutrašnjim sagorevanjem.

- U toj novoj podeli karata čini se da Kina pokušava da se nametne kao novi svetski lider u proizvodnji e-vozila. EU za sada najavljuje administrativno-političke mere, to jest uvođenje carina na električne automobile iz Kine, a kako će se situacija dalje razvijati ostaje da se vidi. Kada pričamo o kineskim vozilima, moramo postaviti i pitanje – da li njihovi proizvođači obezbeđuju postprodajnu podršku na nivou onih iz EU, odnosno dobro se raspitati pre kupovine da li je taj deo odnosa sa proizvođačem na zadovoljavajućem nivou, zatim kakva je raspoloživost rezervnih delova, jer odnos sa kupcem se ne završava samim činom prodaje vozila. Naprotiv, taj odnos tada tek počinje – ističe Ćorović.



FOTO: FREEPIK

svim nadležnim institucijama, pre svega kroz znanje i ekspertizu – ističe generalni sekretar.

Polovinom 2023. godine najavljeno je da će Stellantis početi sa probnom proizvodnjom električnih vozila u Kragujevcu. Naš sagovornik kaže da, prema informacijama kojima raspolažu u Asocijaciji, testiranje i sve pripremne radnje biće završeni tokom sledeće godine i krajem 2024. se očekuje početak serijske proizvodnje i zvaničan početak prodaje.

- Ovo je jako dobra vest – da ćemo u Srbiji, osim modela električnih automobila iz uvoza imati i domaći model, odnosno proizvodnju, što će svakako doprineti da Srbija brže uhvati korak sa nečim što je neminovnost u auto-industriji, a što se danas popularno zove „e-mobility“.

Srbija zemlja polovnih automobila

Jedno istraživanje u 2023. godini pokazalo je da se mladi sve manje odlučuju na kupovinu automobila, a razlog je uglavnom finansijske prirode. Čorović smatra da kupovina automobila u odnosu na njihovu cenu nije nešto što je karakteristi-

no samo za mlađu populaciju, već za sve kategorije stanovništva kod nas.

- Ako pogledamo statistiku, prodaja novih automobila je zabeležila blagi rast od šest odsto u odnosu na 2022. godinu, a prodaja polovnih automobila je nešto manja nego prošle godine. Cena jeste i dalje faktor broj jedan, a na cene automobila utiču donekle i sami kupci jer oni svakim danom žele sve zahtevnije i sofisticiranije funkcionalnosti. Takođe, na cenu utiču i zahtevi regulatora, pre svega Evropske komisije koja nameće sve strože standarde proizvođačima automobila kada je u pitanju bezbednost u saobraćaju i zaštita životne sredine. Takođe, značajan faktor je opšta geopolitička situacija, inflacija, rat u Ukrajini, porast cena repromaterijala, logistike, transporta. Sve ovo definitivno utiče na rast cene automobila, ali sa druge strane i podatak o rastu prosečne plate poslednjih godina u Srbiji je nešto što bi trebalo pozitivno da utiče na tražnju za automobilima – objašnjava naš sagovornik.

Cena doprinosi tome da se u Srbiji vozi neuporedivo više polovnih automobila od novih, jer od ukupne prodaje svih

automobila u 2023. godini čak 83 odsto čine polovni. Podaci pokazuju da je u prvom polugodištu tekuće godine prodaja polovnih automobila iz uvoza manja za 5,6 odsto u odnosu na isti period prošle godine.

Čorović kaže da ovaj podatak ima drugačiju dimenziju ako se ima u vidu da je, ilustracije radi, pad prodaje u prvoj polovini 2022. u odnosu na 2021. godinu iznosio čak 15,5 procenata.

- Što se tiče proseka starosti automobila, on u Srbiji iznosi 17 godina, što je dosta više u odnosu na prosek EU koji je 12 godina, a što se tiče cena polovnjaka – one su u stalnom porastu, sada već gotovo dve godine unazad. Taj trend je nastavljen i u prvoj polovini 2023. Prema podacima sajta Polovni automobili, prosečna cena polovnjaka u prvih šest meseci ove godine veća je za 5,3 odsto u odnosu na isti period prošle godine, tako da je u junu prosek svih oglašanih putničkih automobila na ovom sajtu dostigao 8.892 evra – kaže generalni sekretar Srpske asocijacije uvoznika vozila i delova.

 **MILJAN PAUNOVIĆ**



JKP "ТОПЛАНА-ШАБАЦ"

Ђуре Јакшића 1, 15000 Шабац
015/342 976
office@toplanasabac.rs
www.toplana-sabac.com



 **KonMat d.o.o.**
KONTROLA MATERIJALA, ZAVARENIH SPOJEVA, ENERGETSKE I PROCESNE OPREME

Salvadora Aljendea 18/III
11060 Beograd
T/F +381 (11) 297.10.26
M +381 (63) 849.75.43
office@konmat.com
www.konmat.com

AKREDITOVANA LABORATORIJA ZA IBR I METALOGRAFIJU

VIZUELNO ISPITIVANJE
ISPITIVANJE PENETRANTIMA
ISPITIVANJE MAGNETSKIM
ČESTICAMA
ISPITIVANJE ULTRAZVUKOM
(UKLJUČUJUĆI TOFD I PHASED
ARRAY)
RADIOGRAFSKO ISPITIVANJE
ODREĐIVANJE SADRŽAJA
DELTA-FERITA
PMI SA SADRŽAJEM
UGLJENIKA
METALOGRAFSKO ISPITIVANJE
METODOM REPLIKA



VAŽNO JE ODABRATI PRAVI TRENUTAK ZA ULAGANJE

ZLATO ĆE I U 2024. GODINI IMATI DOBRU CENU

PREMA NEKIM PROCENAMA, EKSPLOATACIJA PLEMITOG METALA MOĆI ĆE DA POTRAJE JOŠ OKO 17 GODINA, POSLE ČEGA ĆE NJEGOVA CENA SVAKAKO RASTI ZBOG POVEĆANJA TRAŽNJE, A NEDOSTATKA NA STRANI PONUDE



Ulaganje u zlato je uvek dobra opcija. Tako je bilo ove, a očigledno će i naredna godina biti povoljna za sve one koji mogu da investiraju u ovaj plemeniti metal. Naime, analitičari očekuju da će u 2024. godini zlato zadržati visoku cenu i da će beležiti rast.

- Prema istraživanju među 30 stručnjaka koje je objavio Reuters početkom novembra, većina očekuje rast cene iznad 2.000 dolara za uncu, a prosečna cena prema njihovom „konsenzusu“ iznosiće 1.986,5 dolara za uncu – kaže za Biznis.rs Davor Žic, član Uprave kompanije Goldman Graff.

On dodaje da očekuju da će takav scenario podržati veru građana u isplativost ulaganja u zlato, pri čemu će biti važno odabrati pravi trenutak za ulaganje, jer je svakako mudro izbeći cenovne maksimume.

- Sa slabljenjem inflacije i rastom realnih primanja verujemo kako će se dodatna sredstva osloboditi građanima za ulaganje, a s obzirom na izuzetnu zasićenost tržišta nekretnina, koje su prvi izbor za ulaganje u Hrvatskoj, ali i celom regionu, kao i najave o uvođenju poreza na nekretnine u Hrvatskoj, smatramo da će se još veći deo građana okrenuti investicijskom zlatu kao atraktivnoj opciji za ulaganje – ističe naš sagovornik.

Ljuba Jakić, direktor firme Insignitus Gold, kaže da je vrednost zlata potcenjena u odnosu na inflaciju. I on kao i Žic očekuje dalji rast cene zlata u 2024. godini.

- S obzirom na to da se zlato osvedočilo vekovima i da je imanentno svim epohama, rasama, religijama, može se očekivati i dalji stalni rast cene zlata, u najmanju ruku 11 odsto godišnje kao i do sada ili više – što se dešava u ekscesnim situacijama. Po nekim procenama, zlato će moći da se eksploatiše još oko 17 godina, a posle toga će cena svakako rasti zbog povećanja tražnje, a nedostatka ponude – objašnjava Jakić.

Geopolitika kao značajan faktor na tržištu

Na cenu zlata tokom ove godine uticali su sukobi u Ukrajini, ali i Izraelu, tvrde naši sagovornici.

- Sukobi u Ukrajini već su značajno podigli cenu zlata u protekloj godini, te su jedan od razloga zašto je ona ostala visoka i ove 2023. Sličan efekat imao je

i sukob u Izraelu, odnosno Gazi, koji je u trenutku kada je cena zlata početkom oktobra počela padati, uzrokovao novi rast cene na nivoe iznad 60 evra po gramu, odnosno blizu 2.000 dolara po unci – kaže Davor Žic.

Jakić kaže da se obično u periodima političke ili vojne nestabilnosti investitori okreću zlatu kao sigurnoj luci, što može dovesti do rasta cena.

- Međutim, u ovom slučaju efekti sukoba na cenu zlata mogli su biti ograničeni, s obzirom na druge faktore koji su uticali na tržište – ističe.

Žic kaže da je generalno 2023. godina za zlato „mešana”. S jedne strane, na starim i etabliranim tržištima centralne Evrope – prvenstveno u Austriji i Nemačkoj – ovo je bila vrlo slaba godina.

- Praktično sve velike kovnice iz kojih stižu najpoznatiji investicioni proizvodi, kao što je švajcarski Argor-Heraeus ili austrijski Austrian Mint, ali i brojne druge sa prestižnim LBMA sertifikatima, zabeležile su osetan pad poslovanja na ovom tržištu. Taj pad iznosi od 20 pa do čak 80 odsto. Na najvećoj svetskoj konferenciji o investicionom zlatu, LBMA World Conference, održanoj u oktobru u Barseloni, puno je pažnje bilo posvećeno upravo ovoj situaciji. Jedan od uzroka je, paradoksalno, visoka inflacija koja je

HRVATSKA U PROTEKLOJ GODINI ZABELEŽILA NAJBOLJI REZULTAT U PRODAJI ZLATA

- U Hrvatskoj je protekla godina bila najbolja u istoriji što se tiče volumena i vrednosti prodatog zlata, koja je dostigla oko 300 miliona evra godišnje prodaje. To je rast od 100 odsto između 2021. i 2022. godine. Prelaz na evro, uz ratno stanje u Ukrajini, te neizvesnosti u globalnoj privredi, bio je jedan od faktora koji je uticao na rast potražnje. Umesto da novac „iz dušeka” položi u banku, deo građana se odlučio da ga uloži u zlato, naročito sa vrlo niskim kamatnim stopama u bankama kakve su bile prisutne prošle godine. U 2023. godini zlato se i dalje dobro kotira među hrvatskim građanima, no očekujemo da će ova godina biti prva u kojoj se neće dogoditi značajan rast godišnje vrednosti prodatog zlata – smatra Davor Žic.



Davor Žic

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

načelno dobra za zlato, jer podiže cenu plemenitih metala. Ali, kod ovih država postoji rasprostranjena navika ulaganja u zlato kod svih društvenih grupa, ne samo naj imućnijih pojedinaca, jer shvataju da je zlato tradicionalno najbolji i najsigurniji način očuvanja imovine. Međutim, visoka inflacija jednostavno je veliki deo građana ostavila bez „viška” prihoda, što se osetilo i u turizmu, ali i u drugim industrijama, među ostalim i u trgovini investicionim zlatom – objašnjava Žic.

Sa druge strane, na globalnom tržištu zlata ukupan promet je u porastu, i za to je delom razlog rekordna kupovina zlatnih poluga od strane centralnih banaka, pa je tako kod globalnih bankovnih rezervi zlato dospelo na drugo mesto, iza dolara, a ispred evra, te daleko ispred drugih valuta poput kineskog juana.

- Drugi deo objašnjenja je rast kupovine na Dalekom istoku – u Japanu, Kini, Indiji – kao i u SAD. Jednako tako potražnja za zlatom raste i na tek „izrastajućim” tržištima istočne, južne i centralne Evrope, kao što su Hrvatska, Srbija, Češka, Italija, Poljska i druge. Stoga su brojne kovnice koje su tokom snažnog rasta potražnje za investicionim zlatom u godinama nakon pandemije i početka rata u Ukrajini povećale svoje proizvodne kapacitete, sada veliki deo prodaje usmerile upravo prema ovim tržištima koja su im bila manje zanimljiva u prošlosti – kaže Žic.

Pre investicione odluke konsultacija sa finansijskim stručnjacima

Kao i kod svake investicije, postoji određeni rizik od pada vrednosti. Zlato je pritom specifično, jer ne može pasti



Ljuba Jakić

FOTO: MEDIJA CENTAR

„na nulu“ kao što se može dogoditi sa deonicama ili kriptovalutama.

- Postoji trošak eksploatacije zlata iz rudnika koji iznosi oko 1.150 dolara po unci, što znači da je to najniža cena na

koju zlato može pasti. Ispod nje, proizvodnja bi postala neisplativa, pa bi se cena brzo i korigovala. No, dugoročno gledano, zlato ima pozitivan prinos od 8,3 odsto godišnje u proteklih 50 godina,

odnosno kada gledate grafikon kretanja cena – on ima jasnu pravolinijsku putanju kretanja prema „gore“. Naravno, postoje oscilacije, stoga se zlato smatra dugoročnom investicijom jer se na dugi rok te oscilacije „ispeglažu“. Kada govorimo o fizičkom zlatu – investicionim polugama i zlatnicima – oni jesu sigurnost. Zbog toga većina klijenata zlato čuva u osiguranim sefovima, bilo u našim prostorijama, bilo u vlastitom aranžmanu ili kod banaka – kaže Žic.

Ljuba Jakić kaže da pre investicione odluke treba obaviti konsultacije sa finansijskim stručnjacima.

- Odluka o kupovini ili prodaji zlata uvek treba da bude bazirana na lokalnim ekonomskim uslovima i trendovima, poreskim regulativama i drugim relevantnim faktorima specifičnim za svaku zemlju. Važno je napomenuti da je analiza tržišta zlata složen proces i zavisi od brojnih faktora i dinamike. Pre nego što donesete bilo kakve investicione odluke, preporučljivo je da se konsultujete sa finansijskim stručnjacima ili pratite relevantne vesti i izvore informacija koji mogu pružiti detaljniji uvid u trenutno stanje tržišta zlata – objašnjava Jakić.

Interes građana za ulaganje u investiciono zlato može biti različit i zavisi od nekoliko faktora.

- Jedan od njih je sigurnost i zaštita bogatstva. Naime, investiciono zlato se često smatra sigurnom investicijom jer ima tendenciju da održava vrednost tokom vremena. Mnogi smatraju da je zlato vredna imovina koja može zaštititi njihovu uštedevinu od inflacije, ekonomskih kriza i nestabilnosti. Zatim, zlato može poslužiti kao hedž protiv volatilnosti drugih tržišta poput akcija ili obveznica. Još jedan od faktora je i potražnja, odnosno opšte kretanje cena. Rastuća potražnja za zlatom, posebno iz zemalja kao što su Kina i Indija, može doprineti rastu cene zlata. Ukoliko se očekuje rast cene zlata, mnogi investitori mogu biti zainteresovani za ulaganje sa nadom da će ostvariti profit – kaže Ljuba Jakić i dodaje da geopolitička nestabilnost dovodi do toga da se mnogi investitori okreću zlatu kao sigurnoj luci, jer se smatra da ima vrednost koja je manje podložna ekonomskim i političkim promenama.

MILJAN PAUNOVIĆ

KO SVE MOŽE DA ULAŽE U ZLATO?

Ukoliko razmišljate o investiciji na duži rok, koja se računa i kao vid štednje, ulaganje u investiciono zlato je jedna od boljih opcija. Ljudi iz različitih sfera života i sa različitim ciljevima mogu ulagati u zlato, kaže Ljuba Jakić, i navodi nekoliko glavnih grupa investitora.

- Imamo individualne investitore i to su pojedinci koji samostalno odlučuju da ulože u zlato. Motivi za ulaganje mogu biti raznovrsni, uključujući diversifikaciju portfolija, zaštitu bogatstva ili spekulaciju na kretanje cena. Zatim je tu grupa institucionalnih investitora, u koje spadaju fondovi, banke, osiguravajuća društva, penzijski fondovi, hedž fondovi i drugi. Oni često ulažu veće iznose u zlato kao deo svojih portfolija, u skladu sa svojim investicionim strategijama. Slede centralne banke, i mnoge od njih širom sveta poseduju zlato kao rezervu vrednosti. Ovo je tradicionalna praksa koja se koristi za diversifikaciju njihovih valutnih rezervi i zaštitu nacionalne ekonomije – objašnjava Jakić.

Naš sagovornik dalje kaže da procedura ulaganja u zlato može varirati u zavisnosti od preferencija investitora, ali uopšteno postupak obuhvata nekoliko koraka.

- Prvo, investitor treba da proceni svoje ciljeve i mogućnosti ulaganja u zlato. Da li želi da kupi fizičko zlato ili preferira druge oblike ulaganja, kao što su berzanski fondovi koje mi ne preporučujemo. Zatim, treba pronaći pouzdanu instituciju koja mu može pomoći u procesu. Oni će vam pomoći da izvršite kupovinu, skladištite zlato ili pruže uslugu trgovanja. Nakon toga, treba da odluči koliko novca želi da uloži u zlato. To može biti određen iznos novca ili određen procenat vašeg ukupnog portfolija. Kada bude spreman da uloži treba da izvrši kupovinu zlata ili investira u zlatne proizvode, kao što su zlatne poluge, zlatni novčići ili investicioni zlatni novčići. Na kraju, prati tržište i donosi odluke na osnovu promena cene zlata ili pojedinačnog investicionog cilja – ističe Ljuba Jakić.

MAYEKAWA SRB

Salinačka 80 b
11300 Smederevo
026 4 150 151
z.andrejevic@mayekawa.rs
www.mayekawa.rs



PROIZVODNJA RASHLADNIH KOMPRESORA



**PROIZVODNJA
I PRODAJA
DRVENIH LAJSNI**

POLEDICA

Trešnjevica BB 35248 Arilje
060 410 70 77 060 089 00 14
poledicabreza@gmail.com
www.poledica.rs



GEOPOLITIKA ISPRED EKONOMSKIH CILJEVA

EVROAZIJSKA EKONOMSKA UNIJA DEVET GODINA KASNIJE

ZA MOSKVVU OGROMAN ZNAČAJ IMA MULTILATERALNA RAZMENA PREKO EAEU SA VIJETNAMOM, INDIJOM I INDONEZIJOM KOJE PREDSTAVLJAJU REGIONALNA TRGOVINSKA ČVORIŠTA U AZIJI. EAEU ZA SADA IMA SPORAZUME O SLOBODNOJ TRGOVINI SA VIJETNAMOM, IRANOM I SRBIJOM, DOK NE MANJE OD 20 ZEMALJA TRENUTNO PREGOVARA O POTPISIVANJU ISTIH SPORAZUMA. MEĐU NJIMA SU INDIJA, INDONEZIJA, TAJLAND, EGIPAT I UAE. KINA IMA LABAV SPORAZUM O SLOBODNOJ TRGOVINI SA EAEU KOJI JE KLASIFIKOVAN KAO „NEPREFERENCIJALAN”

Nedavni poziv kineskog predsjednika Si Đinpinga zakonodavnim telima u Pekingu i Moskvi da obezbede „sinergiju” Inicijative Pojas i put i Evroazijske ekonomske unije (EAEU) ponovo je skrenuo pažnju na ruski ekonomski projekat o kome se u poslednje vreme nije često govorilo u javnosti. EAEU je, podsetimo, jedinstveno tržište koje čini pet država sa ukupno više od 180 miliona stanovnika i ukupnim bruto nacionalnim dohotkom vrednim 2.400 milijardi dolara. Unija zvanično postoji od 1. januara 2015. godine, a u njen sastav, pored Rusije, ušle su Belorusija, Jermenija, Kazahstan i Kirgistan.

Si, koji se sastao sa predsedavajućim ruske Državne dume Vjačeslavom Volodinom, pozvao je parlamente obe ze-

mlje da prodube komunikaciju i koordinaciju na međunarodnim platformama kao što su Šangajska organizacija za saradnju (ŠOS), grupa BRIKS i G-20. Si je izrazio nadu da će zakonodavna tela dve zemlje pružiti pravnu podršku bilateralnoj saradnji, prenela je Sinhua.

Kineski predsednik izrazio je spremnost Pekinga za dalje produbljivanje bilateralnih odnosa sa Moskvom, dok je Volodin naveo da su odnosi Sija i ruskog predsednika Vladimira Putina razlog zašto su Rusija i Kina ne samo strateški partneri, već i strateški prijatelji.

Iran, još jedan geopolitički saveznik Rusije, izrazio je krajem novembra interesovanje za saradnju sa EAEU sa kojom je usaglasio tekst i listu roba za sporazum o slobodnoj trgovini. Sporazum bi trebalo da bude potpisan do

kraja januara, a stupio bi na snagu od marta 2024. godine, navodi Teheran. Prema uslovima sporazuma, trgovanje sa 87 odsto robe će biti bez carine, dok je 13 odsto iranske robe isključeno iz sporazuma o slobodnoj trgovini. Reč je o automobilima, proizvodima tekstilne industrije, određenim kućnim aparatima i poljoprivrednim proizvodima. Trgovinski potencijal Irana sa zemljama članicama EAEU trenutno iznosi 30 milijardi dolara.

Iran i EAEU deluju u skladu sa privremenim sporazumom koji se produžava. Privremeni aranžman podrazumeva smanjenje carina na 360 proizvoda, pokrivajući obim trgovine od oko pet milijardi dolara. Istovremeno, carinske tarife umanjene su za više od 90 odsto robe kojom trguju dve strane. U



FOTO: FREEPIK

Međunarodnom izložbenom centru u Teheranu u decembru je održan Eurasia Expo 2023 uz učešće 80 iranskih i 20 evroazijskih kompanija iz različitih prirodnih sektora.

Za prvih sedam meseci tekuće persijske kalendarske godine koja je počela 21. marta, vrednost trgovine Irana sa državama članicama EAEU iznosila je 4,25 milijardi dolara. Iranski izvoz povećan je za 48 procenata u odnosu na prethodnu godinu, dok je uvoz povećan za 37 odsto na godišnjem nivou, u vrednosti 3,33 milijarde dolara.

EAEU dobila novi značaj za Rusiju posle zapadnih sankcija

Za Rusiju, koja trenutno predsedava EAEU, ova organizacija dobila je novi značaj od kada se Moskva suočila sa sankcijama zapadnih zemalja. EAEU sada može biti važno sredstvo za povećanje otpora režimu sankcija i smanjenje tehnološke i finansijske zavisnosti od Zapada, kao i za razvoj spoljnotrgovinskih odnosa sa prijateljskim zemljama. Ranije je, uprkos mnogim zvaničnim izjavama i dokumentima EAEU igrala perifernu ulogu u ruskoj spoljnoj politici, a praktična vrednost Unije za Moskvu nije bila značajna. Čak se u javnosti postavljalo pitanje njene stvarne upotrebe, neophodnosti i održivosti, ali sada se to promenilo jer EAEU ima novu svrhu i potencijal za proširenje.

Više od 80 odsto unutrašnje trgovine u EAEU uključuje Rusiju, pa je njeno predsedavanje integrisanom asocijacijom EAEU 2023 važno za artikulisanje prioriteta organizacije i prilagođavanje planova za sprovođenje inicijativa u skladu sa sopstvenim potrebama. Budući da je Rusija angažovana u ekonomskom ratu sa Zapadom nešto duže od godinu i po dana, očekivano je da ona postavlja veće i ambicioznije ciljeve unutar EAEU. Jedan od njih je stvaranje evroazijske rejting agencije, po uzoru na Fitch, Moody's i S&P, kao i postizanje stvarne nezavisnosti u tehnološkoj sferi. Ovaj i drugi ciljevi ne mogu se postići preko noći, već se oni posmatraju u širem strateškom kontekstu.

Za Moskvu ogroman značaj ima multilateralna razmena preko EAEU sa Vijetnamom, Indijom i Indonezijom koje predstavljaju regionalna trgovinska čvorišta u Aziji. EAEU za sada ima sporazume o slobodnoj trgovini sa Vijetnamom, Iranom i Srbijom, dok ne manje od 20 zemalja trenutno pregovara o potpisivanju istih sporazuma. Među njima su Indija, Indonezija, Tajland, Egipat i UAE.

Kina ima labav sporazum o slobodnoj trgovini sa EAEU koji je klasifikovan kao „nepreferencijalan”, prema kojem se tarife snižavaju na određenu robu i proizvode „po potrebi” umesto da se definišu unapred. To omogućava državama EAEU izvesnu zaštitu od ogromnog kineskog izvoznog tržišta, dok istovremeno održava razmenu.

Američki Diplomati, specijalizovani magazin za azijsko-pacifičke teme, podseća na ranije najave Teherana o brzom učlanjenju u EAEU, koje su se ipak pokazale preuranjenim. U skladu s tim, najave Teherana o ulasku u EAEU mogu da se posmatraju i kao demonstrativni geopolitički gest. Sada deluje da Moskva i Teheran imaju jači motiv da se ujedine. Imajući u vidu ekonomsku odvojenost Rusije i Irana od dela sveta, integracija bi bila korisna za obe zemlje. Iranu bi to obezbedilo slobodno kretanje robe na teritorijama pet zemalja dok Teheran traži nova tržišta za naftnu robu. Za Moskvu koja je pritisknuta trgovinskim ograničenjima, Iran bi mogao da bude alternativa koja će joj barem delimično otvoriti pristup bliskistočnim tržištima.

Ključno pitanje za Kazahstan – nesrazmerna raspodela carina

Kada je reč o Kazahstanu, njegova zabrinutost u vezi sa EAEU porasla je zbog poremećaja logističkih lanaca nakon uvođenja sankcija Rusiji. Astana možda preferira da posmatra EAEU kao ekonomski poduhvat, ali ne gubi iz vida postojeću političku dimenziju ove unije. Kada je 2014. godine potpisan sporazum o osnivanju EAEU, Astana je ocenila da to predstavlja otklon od politizacije, jer su iz sporazuma isključeni spoljna politika, zajedničko državljanstvo, zajednička zaštita granica i druga pitanja (koja su usklađena u Evropskoj uniji). Na samitu EAEU ranije ove godine u Moskvi, Astana je poručila da Kazahstan smatra uniju isključivo ekonomskim blokom. Ključno nerešeno pitanje za Kazahstan je nesrazmerna raspodela carina, čiji najveći deo ide Rusiji. Carinske kvote u EAEU raspoređene su na osnovu veličine ekonomija i stanovništva zemalja članica.

Kirgistan, jedan od najbližih strateških partnera Rusije računao je prilikom ulaska u EAEU na slobodno kretanje robe i poboljšane uslove za kirgistske radne migrante u Rusiji. Devet godina kasnije, čini se da se ove nade nisu ispunile u potpunosti. Problem transporta tereta u okviru EAEU ostaje akutno pitanje za Kirgistan, čija trgovina redovno nailazi na poteškoće na granici sa Kazahstanom. Kirgistan je više puta optuživao Astanu da stvara veštačku prepreku izvozu kirgistskih proizvoda kršeći pravila EAEU.

Kirgistan se u velikoj meri oslanja na doznake radnih migranata, koji čine više od polovine svih radnika koji u Rusiju dolaze iz zemalja EAEU. Doznake koje šalju kirgistski državljani na radu u Rusiji čine oko 25 odsto BDP-a zemlje, ali njihov status još nije rešen. Oni moraju povremeno da napuštaju Rusiju i da se vrate da bi obnovili dozvolu boravka, a uz to ne ostvaruju prava na socijalnu zaštitu.

Jermenija, koja je 2013. godine bila na korak od potpisivanja sporazuma o pridruživanju sa EU, ipak je prišla Rusiji, odnosno EAEU. Jerevan je pokušao da nađe sigurnost putem zbližavanja sa Rusijom, ali Moskva uslovljava jermensku ekonomiju političkim razlozima. Ranije ove godine, ruski regulator poljoprivrede Roselkhoznadzor zabranio je snabdevanje mlečnim proizvodima iz Jermenije



SVET: GEOPOLITIKA ISPRED EKONOMSKIH CILJEVA



FOTO: FREEPIK

kao odgovor na pridruživanje Jerevana Međunarodnom krivičnom sudu, koji je izdao nalog za hapšenje Putina.

Jermenija je očekivala da će joj ulazak u EAEU doneti koristi od trgovinskih privilegija i jeftine ruske energije, ali je nacionalna stopa siromaštva u toj zemlji 26,5 odsto. Jermenija prima 1,22 odsto dažbina koje se pripisuju EAEU, dok Rusija prima 85,06 odsto. Gubitak Nagorno Karabaha i egzodus Jermena iz tog područja ranije ove godine umanjio je motive Jerevana za održavanje bliskosti sa Moskvom, a ostaje da vidi kako će se to odraziti na odnose unutar EAEU.

Beloruska ekonomija zavisna od sirovina i energenata iz Rusije

Članstvo Belorusije u EAEU nudi Minsku zonu slobodne trgovine, ali ujedno čini belorusku ekonomiju još više zavisnom od Moskve. Zbog podrške Rusiji prilikom vojne intervencije u Ukrajini, Zapad je pooštrio sankcije protiv Belorusije i ograničio ekonomski potencijal Minska za partnerstvo sa EU. Rusija je glavni dobavljač stranih direktnih investicija u belorusku ekonomiju i glavno tržište za belorusku robu. Prema podacima Svetske banke, dug Belorusije prema Rusiji porastao je za 1,9 odsto u 2021. godini na 8,5 milijardi dolara, a Minsk u potpunosti zavisi od industrijskih sirovina i energenata iz Rusije.

Uprkos ponovljenim pozivima iz Moskve, Uzbekistan je odustao od punopravnog članstva, makar za sada. Prema podacima Agencije za statistiku Uzbekistana, ova zemlja ostvaruje najveći trgovinski promet sa Rusijom, ali u kontekstu rata u Ukrajini i trenutne izolacije

DUGOROČNI PROJEKT RUSIJE I IRANA

Rusija je zainteresovana za dugoročne projekte sa Iranom s obzirom na to da iranska teritorija može pomoći u realizaciji koridora Zangezur, tako što će olakšati Azerbejdžanu pristup eksklavi Nahičivan bez prolaska kroz jermenske kontrolne punktove. Železnica i auto-put kroz Nahičivan omogućio bi u budućnosti vezu sa transportnim koridorom sever-jug. Iran bi, pored ostalog, dobio prugu do Rusije preko EAEU. Ipak, realnije je očekivati da će Iran ponovo produžiti privremeni sporazum sa EAEU, nego što će stupiti u punopravno članstvo, jer je potrebno vreme za usaglašavanje niza proceduralnih pitanja i ekonomskih parametara. Različiti izvori ističu i zabrinutost ostalih članica EAEU da bi se pitanja tarifnih olakšica i ukidanja carina rešavala isključivo u korist Rusije, što izaziva nemir Kazahstana, Jermenije i Kirgizije.

Rusije, pristupanje EAEU moglo bi da donese više štete nego koristi ovoj zemlji. Pre svega da potpadne pod zapadne sankcije zbog izvoza u Rusiju. Uz to, Uzbekistan ponovo aktivno teži pristupanju Svetskoj trgovinskoj organizaciji (STO), što bi mu omogućilo da odredi spoljnotrgovinske tarife na osnovu sopstvenih interesa.

Uzbekistan je prvi put podneo zahtev za članstvo u STO 1994. godine, ali su glavne prepreke ostale, a to su ograničena konvertibilnost valute i visok nivo državne intervencije u ekonomiji. Kada je reč o EAEU, tamošnje ekonomije su daleko ispred Uzbekistana po prihodu po glavi stanovnika i stepenu razvijenosti, jer su odavno prešle na tržišne ekonomije.

Diplomat zaključuje da je EAEU bila relativno uspešan geopolitički projekat za Rusiju, koja je nesporno dominantna država Unije. Ipak, suprotno svojoj multilateralnoj agendi i težnjama, EAEU ostala je uglavnom neefikasan instrument u smislu ekonomske saradnje i integracije sa nezaposlenošću od 14,2 procenta. EAEU pre svega pati od velikih unutrašnjih nesuglasica i neujednačenih tržišta, čiji članovi imaju različite ciljeve, a među njima često dolazi do nesporazuma oko primene necarinskih propisa i zbog optužbi za protekcionizam. Za devet godina postojanja EAEU nije uspjela da se etablira kao profitabilan ekonomski savez, niti da privuče nove države članice.

Istovremeno, ruski ministar spoljnih poslova Sergej Lavrov navodi da su EAEU i Zajednica nezavisnih država postale pokretačka snaga procesa dedolarizacije svetske privrede, preneo je TASS. Prema rečima Lavrova, u okviru ovih struktura učešće nacionalnih valuta u međusobnoj trgovini dostiglo je 85 do 90 procenata, kao i u trgovinskom prometu Rusije i Kine.

Lavrov je u novembru podsetio da je na samitu BRIKS-a ranije ove godine pokrenuto pitanje uspostavljanje zajedničke obračunske jedinice pored nacionalnih valuta, kao i da su to primeri početka dugog puta u procesu dedolarizacije koji će sve više dobijati na zamahu. Iz izjave Lavrova, kao i iz prethodnih podataka, može se uvideti da je EAEU za Rusiju jedan od instrumenata za geopolitičko suprotstavljanje Zapadu.

VLADIMIR JOKANOVIĆ

PUT INŽENJERING



Sve na jednom mestu



PROIZVODNJA BETONA

Mobilna fabrika betona



PREFABRIKACIJA

AB montažne konstrukcije, šuplje ploče



IZGRADNJA

Niskogradnja
Visokogradnja



TRANSPORT I MONTAŽA

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



Ruzmarina 25, Niš



018/215355



office@putinzenjering.com



Prva centralna radna 3, Nova Pazova



022/2152225



mobeco@putinzenjering.com



www.putinzenjering.com



Mihaila Šuškalovića 19 Beograd
011/2391389 011/2391-390

Beograd
060/8276015
prodaja.beograd@vracar-boje.com

Nova Pazova
060/8276007
prodaja.pazova@vracar-boje.com

Kruševac
0608276008
www.vracar-boje.rs

BOJE I LAKOVI

MATERIJALI ZA ZAVRŠNE RADOVE U GRAĐEVNARSTVU



ZIMSKA SEZONA U CRNOJ GORI

AUTO-PUTEM U NEIZVESNOST

SKIJALIŠTA ŠIROM CRNE GORE I OVE GODINE OČEKUJU DOBRU POSETU, ALI SE JOŠ NE MOŽE TVRDITI DA ĆE PUTEVI DO NJIH BITI ČISTI I BEZBEDNI. ČAK NI DO KOLAŠINA, JEDINOG GRADA NA SEVERU KOJI IMA PRIVILEGIJU DA SE OD NAJBЛИŽEG MEĐUNARODNOG AERODROMA DO NJегоVIH SKI-CENTARA STIŽE ZA SAMO SAT I PO. ZATO TEK OSTAJE DA SE VIDI HOĆE LI NJEGOVE LUKSUZNE VILE OSTATI PRAZNE OVE ZIMSKJE SEZONE

Nekada se u šali govorilo da su smeštajni kapaciteti na Kopaoniku poput Konaka Sunčani vrhovi (ranije poznati i kao Geneksovi apartmani), Hotela Grand i Apartmana Jolly bili ideja nekog crnogorskog planera ili arhitekta. Zbog čega? Zato što su se nalazili nadomak skijaških staza, pa ste praktično u papučama mogli da uživate u snegu i suncu po celi dan.

Koliko god to danas izgledalo neodrživo rešenje, na koje bi stručnjaci iz Austrije, Švajcarske i Slovenije samo vrteli

glavom, za ovakvu turističku ponudu napravljena je dobra osnova u vidu kvalitetne putne i skijaške infrastrukture. Trend sa Kopaonika proširio se i na mnoge druge planine, a s novim investicionim buhom upravo to se događa i u Kolašinu, odnosno na planini Bjelasici.

Preduslovi

Uslovi za skijanje na crnogorskim planinama dugo su bili u rangi ispodprosečnih, porodičnih zimovališta. Ipak, i

kao takvi privlačili su veliki broj turista za relativno mali broj smeštajnih kapaciteta. Pre desetak godina konačno je počelo malo ozbiljnije da se razmišlja o potencijalima Crne Gore kao skijališne destinacije koja bi – u svetlu tadašnjih saznanja o globalnom otopljavanju – mogla biti jedna od retkih koja bi imala par meseci dovoljno kvalitetnog snežnog pokrivača. Prostornim planovima i strategijama bilo je definisano premrežavanje države sa dve ključne saobraćajnice. Jedna bi išla paralelno sa obalom Jadranskog mora (istok-zapad) i bila veza između granica Crne Gore sa Hrvatskom i sa Albanijom. Druga, u pravcu sever-jug, povezivala bi Bar sa mestom Boljare, koje je i granični prelaz sa Srbijom.

Do danas, završena je samo prva deonica auto-puta Bar-Boljare, i to ona od mesta Smokovac nadomak Podgorice do Mateševa blizu Kolašina. Najzahtevniji infrastrukturni projekat možda u celoj Evropi zbog velike razlike u nadmorskoj visini između početne i krajnje tačke, ređe i kamenitih stena, pristao je da radi samo kineski izvođač China Road and

Bridge Corporation (CRBC) i uz kreditna sredstva od 800 miliona dolara koje je Crna Gora dobila od kineske Exim Banke. Ovakvo ogromno zaduženje i predviđeni termin završetka radova dodatno su bili opterećeni krizom koju je izazvala pandemija korona virusa, pa su prva vozila prošla auto-putem tek u junu 2022. godine.

No, to je ipak dalo snažan zamajac velikim promenama i ulaganjima na severu Crne Gore. Taj region kome, u suštini, pripada više od polovine ukupne teritorije, a samo jedna trećina stanovništva, postao je dostupniji Podgorici, primorskom delu, ali i strancima koji stižu avionskim prevozom ili iz Albanije i Severne Makedonije.

Skijališta

Iako ne zvuči previše logično, kompleks ski-staza na planini Bjelasica koji je zamenio nekadašnje istoimeno državno skijalište, počeo je da se gradi mnogo pre auto-puta. Prvi deo Kolašin 1450, koji je u privatnom vlasništvu, nastavio je da radi 2007. godine kao naslednik dotadšnjeg državnog Ski-centra Bjelasica. Prvo među skijalištima koja su ostala u državnom vlasništvu, a otvoreno na ovoj planini, bilo je Kolašin 1600, i to u februaru 2019. godine. Bez obzira na vlasništvo, dva centra su postala regionalno najveće jedinstveno skijalište kada je 2022. godine završena žičara K7 koja ih sada povezuje u više od 45 kilometara dugi sistem staza čiji se kapacitet kreće i do 7.500 skijaša na sat. I sve to na samo osam kilometara od centra Kolašina.

Planovi su – očekivano – mnogo veći, jer je još pre pet godina najavljeno širenje skijališta na 224 kilometra, a činile bi ga 52 žičare i ski-lift, više od 50 hotela, te 23 kondo hotela i kuća sa apartmanima za iznajmljivanje. Nove žičare trebalo bi da budu otvorene 2024. godine u okviru budućih ski-centara Žarski i Cmiljača čiji su projektovani troškovi izgradnje oko 60 miliona evra – ne uključujući prilazne puteve i drugu prateću infrastrukturu.

Ova odluka ima i svoju „mračnu stranu“, pošto je žičara koja će povezivati dva skijališta trebalo da bude postavljena na Žabljaku – gradu sa najvećom nadmorskom visinom u regionu – koji je paralelno sa usponom Kolašina polako, ali sigurno počeo da gubi svoj status „prvog



PET ZEMALJA – JEDAN SKI-PAS

Nakon nekoliko godina delimično formalne saradnje, ski-centri pet zemalja u zimskoj sezoni 2023/2024. nude jedinstvene propusnice koje omogućavaju dodatna tri dana skijanja u partnerskim destinacijama.

Konkretno, ako kupite ski-pas za Kolašin 1600 koji je deo sistema Skijališta Crne Gore, možete besplatno koristiti po tri dana usluga u ski-centrima Srbije i Slovenije, Olimpijskom centru Jahorina i ski-centru Bjelašnica u Bosni i Hercegovini, te ski-centrima Popova Šapka i Mavrovo u Makedoniji.

Crnogorski skijaši rado kupuju ove sezonske karte, jer tako dobijaju značajne uštede na skijalištima koja najčešće koriste. To su, pre svega, Kopaonik, Zlatibor i Stara planina u Srbiji, a zatim bosansko-hercegovački Jahorina i Bjelašnica. A pošto je Albanija sada premeštena brzim cestama i auto-putevima, možda će se i Severna Makedonija uskoro naći u njihovim planovima.

Za regionalne ljubitelje nešto ekskluzivnijih aktivnosti na snegu, koji će najveći deo zimovanja provesti u glavnim evropskim ski-destinacijama u Italiji, Francuskoj, Švajcarskoj i Austriji, otvara se mogućnost da tokom povratka kući provedu još koji dan u skijanju na slovenačkim Alpima.

izbora“ za skijaše koji gravitiraju severozapadu Crne Gore. Taj grad, a time i stanovnici kojima je turizam praktično jedina preostala privredna aktivnost, teško je pogođen nemarnošću i nesuglasicama različitih vlasti i Vlada u proteklih pet godina. Zatvorene su skoro sve žičare na Durmitoru – uključujući Štuoc koji je među profesionalcima važio za pravu

stazu za alpsko skijanje – pa je „Savin kuk“ ostao jedino skijalište.

I severoistok Crne Gore, odnosno planinski venac Prokletije, trebalo bi da dobije svoje ski-centre. Hajla i Štedim trebalo je da prime prve goste već krajem ove godine, ali je to sve manje izvesno pošto izgradnja prateće infrastrukture značajno kasni.



Ne treba, svakako, zaboraviti ni skija-lište Vučje kod Nikšića, koje više ima lokalni karakter, ali zato spada među omiljene destinacije za porodice sa manjom decom i đačke posete.

Smeštaj

Početak rada ski-centra Kolašin 1600 u 2019. godini delimično se poklopio sa programom takozvanog „ekonomskog državljanstva“ crnogorske vlade, koji je podrazumevao ulaganja od 250.000 evra (može i kupovina luksuzne nekretnine) na severu, uz još 100.000 evra donacija državnom fondu namenjenom manje razvijenim opštinama. No, zbog pandemije korona virusa ceo program je usporen, a zatim produžen. Na insistiranja iz Brisela da on konačno bude završen zbog straha od mogućeg pranja novca i „pranja pasoša“, program je okončan poslednjeg dana 2022. godine. No, mnogi su iskoristili trenutak da u prvoj polovini prošle godine, kada je zbog ratnih dešavanja u jeku bilo seljenje biznisa i privrednika iz Rusije, Ukrajine i Belorusije, obezbede sebi ne samo luksuznu nekretninu, već moguće i pasoš koji je imao privilegije najslabije onima koje imaju državljani zemalja Evropske unije.

Zbog koncentracije novca i retke mogućnosti da od međunarodnog aerodroma do skijališta stignete za manje od sat i po, Kolašin se danas može pohvaliti desetinama luksuznih smeštajnih objekata – od centra grada do skijališta.

Okosnicu ponude čini Hotel Bianca Resort & Spa i mali hotel Dream House, a u januaru bi trebalo da mu se pridruže prve vile - Chalet koje pripadaju ekskluzivnom brendu Swissotel. Za narednu godinu se već najavljuje otvaranje još sličnih objekata, mahom kondo hotela kao što su luksuzni Grand Chalet 1450 Nest nadomak skijališta Kolašin 1450 ili Wulfenia u okviru kompleksa Wolf Condominium.

Za razliku od manjih i niže kategorisanih objekata u Kolašinu, ima i onih koji se nisu oporavili od krize izazvane pandemijom korona virusa 2020. godine. Tako je hotel Four Points by Sheraton ostao zatvoren i nema naznaka šta će se sa njime dešavati u narednoj zimskoj sezoni.

Žabljak je ostao na nekoliko hotela manje i srednje veličine, nakon mno-

gih pokušaja da se veliki objekti poput Planinke i Jezera privedu bilo kakvoj nameni nakon loše privatizacije i zastavljenih renoviranja. Jedan od prvih hotela u ovom delu Crne Gore – Durmitor, doživeo je sličnu sudbinu. Nakon što je objekat na ekskluzivnom mestu usred Nacionalnog parka Durmitor delimično porušen, i ovaj investitor se povukao bez reči. S obzirom na to da sada za Žabljak i njegovu širu okolinu važe stroga pravila, odnosno zabrana gradnje zbog proširene zone nacionalnog parka i područja koje je pod zaštitom UNESCO-a, verovatno je da će nekadašnji turistički ponos grada postati samo urušeni hoteli.

Ostala planinska mesta i dalje se ne razvijaju dovoljnom brzinom da bismo

NEOSETNA ZARADA

I pored brojnih snežnih dana – procena je čak tri meseca skijanja širom Crne Gore – zemlja nema značajniju zaradu od zimske sezone. Tačnije, kada je reč o prihodima od turizma, koji su u 2022. godini ukupno iznosili 997 miliona evra, zarada od zimske sezone nikada nije dostigla ni pet odsto godišnjeg prometa.

Izgradnjom dva ski-centra na Bjelasići, Kolašin 1450 i Kolašin 1600, a naročito nakon otvaranja prve deonice auto-puta od Smokovca nadomak Podgorice do Mateševa blizu Kolašina, značajno je povećan broj turista tokom zime. Ipak, najveći broj i dalje dolazi iz zemalja regiona – pre svega Albanije.

Žičare širom Crne Gore ipak imaju mogućnost da dobro privređuju. Prema finansijskim rezultatima, od panoramskih vožnji tokom leta zarađuju nekada i dvostruko više nego što to uspeju tokom svih snežnih meseci opslužujući skijaše. Uz to, treba uzeti u obzir da je održavanje žičara daleko zahtevnije i skuplje tokom zime, nego leti.

mogli govoriti o kolektivnom turističkom smeštaju više kategorije, ali u svakom delu gosti sigurno mogu naići na izuzetne male objekte i apartmane na kojima bi mogli pozavideti i mnogi evropski planinski centri.

A kako do skijališta

Ipak, sve stotine miliona evra koje se svake godine daju za normalan rad skijališta ostaju u senci nesigurnosti zbog brojnih problema koji prate svaku zimsku turističku sezonu. U Crnoj Gori je uvek izazov održavati čistim i prohodnim magistralne i, naročito, regionalne puteve koji vode do skijališta. Uz neretko velike količine snežnih padavina koje za kratko vreme padnu širom severnog regiona, problem predstavljaju kvalitet putne infrastrukture (koja se nedovoljno često obnavlja) i njihova geografska pozicija (visoke nadmorske visine i veliki broj zavoja). Njima teško prolaze i snegočistači, a kamoli automobili i autobusi. Železnicom se može stići samo do Kolašina, a od tamošnje stanice do skijališta ponovo je potreban prevoz, jer su udaljene više od deset kilometara. A brojne su najave velikih snežnih padavina barem do Nove godine, koje su u Crnoj Gori počele sredinom novembra.

Korišćenje prve deonice auto-puta koja se završava deset kilometara pre Kolašina, u mestu Mateševo, otežano je još od njenog otvaranja. Naime, i dalje se gradi pristupni put koji treba da poveže glavnu trasu buduće ključne crnogorske saobraćajnice sa ovim prvim većim gradom na severu zemlje. U periodima kada teku radovi auto-put je odsečen od ostalih saobraćajnica iz pravca Kolašina, što znači da se do Podgorice može jedino izuzetno teškim putem kroz kanjon reke Morače, Platije. No, ni tuda nije izvesno da možete proći ako ima odrona, koji su u tom delu veoma česti tokom zime i proleća.

Tako se ponovo može desiti da u jednom trenutku deo severa Crne Gore bude potpuno odsečen, a turisti koji se tamo zadese – „zamrznuti“ do daljnjeg. No, ni ove godine se o tome još nije razmišljalo. Izbor nove crnogorske vlade uvek prate izmene ne samo čelnika resornih ministarstava, već i rukovodećeg kadra na ključnim mestima u državnim preduzećima. Sada niko nema konkretan stav, svi čekaju na odluke „s vrha“ i nadaju se da će do tada sistem uspeti da funkcioniše.

A kada se pojave problemi, pa za njih uvek postoje ta čuvena „ad hoc“ rešenja. Očigledno će i ove godine biti tako.



KRISTINA JERKOV

SUPERBREAD

DIGESTIV

Novi **Vitas**
ukus promene!



NOVO NA
TRŽIŠTU!

POTPUNO ELEKTRIČNE
MAŠINE ZA BRIZGANJE

TOYO

Sila zatvaranja od 50t do 1.300t
Nova generacija mašina sa
najvećom energetsom efikasnošću

MADE IN JAPAN



BMS Chemie

Blagoja Parovića 138, 11030 Beograd
+381 (0) 11 / 254-65-11

office@bmschemie.co.rs www.bmschemie.rs

KAKO NAS JE RAD OD KUĆE NAUČIO LJUDSKOSTI

REMOTE MODEL RADA PREFORMULISAO JE PITANJE PREGOREVANJA, PREKOVREMENOG RADA, BALANSA IZMEĐU PRIVATNOG I POSLOVNOG ŽIVOTA, MEĐULJUDSKIH ODNOSA I MENTALNOG ZDRAVLJA

Remote model rada (rad na daljinu) nije pojam koji postoji samo nešto više od tri godine, iako jeste pojam koji je u ovom periodu postao svakodnevica mnogih od nas. Pogađate – upravo zbog globalne pandemije korona virusa. I dok su mnoge kompanije tada bile primorane da „stave katanac“, sticajem okolnosti neke su uvidele da ovakav model rada ne mora da bude obaveza, već naprotiv – izbor.

Samo od 2018. do 2021. godine broj radnika na daljinu uvećao se četiri puta, a „novo normalno“ sasvim očekivano postalo je povod za brojna istraživanja. Zaposleni širom sveta odgovarali su na najrazličitija pitanja, a odgovori koji su privlačili najviše pažnje uvek su se ticali prednosti i zadovoljstva novim modelom rada. Tako je jedno od istraživanja pokazalo da je čak 74 odsto zaposlenih srećnije kada radi od kuće u odnosu na zaposlene koji svakodnevno odlaze u kancelarije, a ukoliko se setimo da je srećan i zadovoljan zaposleni vredan, odgovoran i lojalan radnik, onda je ova informacija verovatno jedina koja nam je potrebna prilikom definisanja pojedinih uslova rada.

Moja kućica, moja slobodica

Rad na daljinu karakteriše manje fizičkog ulaganja, ali i više zahteva u pogledu koncentracije, samodiscipline, te individualnu kontrolu nad tempom i ritmom rada, objašnjava Nada Marjanović, psihološkinja i sertifikovana psihoterapeutkinja, ali potvrđuje da isti donosi i brojne benefite zaposlenima.

- Izbegavanje kancelarijske politike, manje formalna atmosfera tokom rada, povećanje autonomije u angažovanju i manje ometanja u radu doprinose relaksiranom odnosu prema poslu, što daje slobodu, viši nivo zadovoljstva i moguć-

nost razvoja kreativnosti i imaginacije u radu u većoj meri – navodi Marjanovićeva i dodaje da su fleksibilnost rasporeda, sloboda organizovanja pauza, manjak socijalnog poređenja i straha od negodovanja okoline još neki od bitnih, pozitivnih faktora.

Da je sloboda najdragocenija vrednost remote modela rada smatra i Mladen Petrović, rukovodilac sektora za edukacije pri Institutu za primenu nauke u poljoprivredi.

- Iz iskustva mogu reći da su ljudi i efikasniji i zadovoljniji u jednoj meri kada rade od kuće ili van kancelarija, pre svega zbog slobode da izaberu trenutak u kom će uraditi određeni radni zadatak. Imaju slobodu u organizaciji svog vremena, a na kraju je najbitnije da se posao odradi na vreme i kako treba. Takvim pristupom i slobodom odlučivanja koju svaki zaposleni može samostalno imati, utiče se na to da se on oseća zadovoljnije i da ima osećaj svog ličnog doprinosa i značaja – veruje Petrović.

Sa druge strane slobode

Iako u teoriji ovakvi uslovi rada izgledaju idealno, istina je malo drugačija. Čak 69 odsto radnika na daljinu doživljava jači „burnout“, 53 odsto njih ne može adekvatno da se poveže sa kolegama, dok se 50 procenata zaposlenih „remote“ oseća usamljeno makar jednom nedeljno.

- Kontakt uživo sa kolegama, zajedničke pauze, deljenje svojih osećanja, utisak da druge osobe prolaze kroz ista ili slična iskustva daju osećaj da nas drugi dobro razumeju i smanjuju osećaj usamljenosti, daju nam „dnevnu dozu socijalizacije“ ukoliko su odnosi skladni. Ujedno, dostupnost kolega u kancelariji pored, dostupnost pomoći i svest da nismo sami u poslu imaju benefite po naše

mentalno zdravlje i umanjuju doživljaj stresa – pojašnjava Nada Marjanović uz činjenicu da su profesionalna i socijalna izolacija među glavnim faktorima koji se navode kao nedostaci rada na daljinu.

- Rad od kuće smanjuje mogućnosti za društveno povezivanje i umrežavanje. To, takođe, čini zaposlenog manje primetnim u svojoj kompaniji. A jednako važan je i društveni status, koji u izvesnoj meri može proizaći iz, na primer, posedovanja sopstvene kancelarije. Rad na daljinu smanjuje doživljaj dostizanja željenog društvenog statusa – napominje Marjanovićeva.

Izazove remote modela rada uviđaju i zaposleni na rukovodećim pozicijama.

- Ne postoji konstantan uvid u to šta je zaposleni ispunio od radnih obaveza u datom trenutku. Rukovodilac ili menadžer mora imati pregled situacije, mora okvirno da zna dokle se stiglo sa ispunjenjem radnih zadataka zaposlenih koji nisu fizički u firmi – ističe Mladen Petrović. - Ali, mislim da je ovde veoma bitan odnos između zaposlenih i rukovodioca, poverenje koje imaju između sebe i svest o tome koliko je važno da se radni zadaci ispune u predviđenom roku.

Čovek kao društvena životinja

U antičkoj filozofiji Aristotelov pojam „zoon politikon“ označavao je čoveka kao biće koje je određeno sopstvenom društvenošću. Dakle, potpuno odsustvo ljudskog kontakta nije u našoj prirodi, a u ovom kontekstu njegova važnost jednaka je kako u našem odnosu sa nadređenima, te samim poslom koji obavljamo, tako i u našem odnosu sa kolegama, te načinom na koji provodimo radno i slobodno vreme.

- Doživljaji otuđenosti, izolacije i usamljenosti među faktorima su koji se navode kao nedostaci rada od kuće ili na



FOTO: FREEPIK

daljinu. Ovo su faktori koji, ukoliko im ne pridamo adekvatnu pažnju, mogu biti uvod u depresivna stanja – naglašava Nada Marjanović.

I dok privatno ovaj izazov svako od nas može prevazići odgovarajućom brigom o socijalnom aspektu svog života, šta se dešava na poslovnom planu gde je više ovakvih pojedinaca?

- Komunikacija se usled remote rada jeste promenila, jer kada se uživo razgovara i diskutuje o određenim poslovnim aktivnostima uvek se iznedri neka nova ideja koja može biti korisna – kaže Mladen Petrović. – Kada govorimo o timskom duhu, verujem da on zavisi i od nadređenog, koji treba da upravlja timom i učini da zaposleni jedni druge ne doživljavaju kao konkurenciju, već suprotno: kada neko u timu uradi nešto kako treba i napreduje, to je uspeh celog tima.

Jačanju zajedništva među kolegama, čak i kada je tim „rasut“, doprinosi zdrava kompanijska kultura koja razume, podržava, motiviše, koja neguje otvorenost, transparentnost i pre svega uzajamnu interakciju.

- Rukovodioci bi trebalo da pokušaju da upute svoje zaposlene u to koliko su oni, i ono što oni rade, bitni ne samo za sebe kao pojedince, već za ceo tim i kolektiv. Takođe, bitno je da nadređeni zna da proceni šta zaposleni preferira da radi, šta mu neće biti opterećenje, već izazov da pruži svoj maksimum i da svoj posao uradi na najvišem mogućem nivou. Na ovaj način, svi su zaista srećni i zadovoljni – savetuje Petrović.

Adekvatna komunikacija među kolegama i timski duh nisu važni samo da bi se obavio konkretan zadatak, već i da bi se poboljšao opšti utisak o svrsishodnosti vremena koje provodimo na poslu, makar naš posao bio i kod kuće.

Tijana Todorović, Employee Experience & Internal Communication Lead u kompaniji Hyperoptic, smatra da ima sreće što radi u takvom kolektivu gde timskog duha nikada nije nedostajalo. Pa ipak, kada je usled globalne pandemije ceo tim prešao na remote model rada, trebalo je zajedno ponovo učiti kako da se on održi i neguje na malo drugačiji način.

- Kao kompanija koja je do tog momen-

ta održavala timski duh kroz konstantne aktivnosti i događaje u kancelariji, taj iznenadni prelazak na remote rad je bio veliki šok za kolege koje su već neko vreme bile tu, ali i posebno težak za nove zaposlene koji su se tek upoznawali sa svima, tako da smo bili pod pritiskom da što pre osmislimo najbolji pristup svima i za sve – objašnjava Todorovićeva dodajući da sebe smatra podjednako odgovornom za zadovoljstvo zaposlenih odakle god da rade, ali da su njen pristup i način rada ipak morali da se promene usled novonastalih okolnosti.

- Promenili smo procedure kako bismo se prilagodili novom modelu rada, osmislili jasnu strukturu svih onlajn sastanaka, kako bismo se pobrinuli da motivacija i produktivnost ostanu na nivou, organizovali onlajn tim building aktivnosti i druženja umesto onih koje smo ranije održavali u kancelariji.

Svaki tim funkcioniše drugačije i potrebno je vreme, a verovatno i nekoliko neuspešnih pokušaja, kako bi se došlo do strategije za internu komunikaciju koja će odgovarati vašoj kompaniji, reči su Todorovićeve.



FOTO: FREPIK

- Nije isto ostati petkom u kancelariji na čaši vina sa kolegama i sedeti još jedan sat za računarom na onlajn kvizu. Dobro su se pokazale onlajn aktivnosti: pored kvizova, tu su bili i zajedničko gledanje i komentarisanje filmova i serija, ali i webinar i radionice, tako da je svako mogao da prisustvuje onome što mu u datom momentu najviše odgovara. Samo treba biti kreativan i fleksibilan i – slušati zaposlene!

Odgovornost je individualna

Pod uslovom da se usaglasimo da je remote model rada naša budućnost, a za neke industrije sigurno i jeste, da tranzicija prođe što bezbolnije odgovornost je i poslodavaca i zaposlenih. Kroz međusobnu podršku i razumevanje moguće je kreirati radno okruženje koje podstiče mentalno zdravlje i dobrobit svih uključenih, mišljenja je Nada Marjanović.

- Odgovornost poslodavca je povezivanje zaposlenih i doprinos timskom duhu, kroz kreiranje prilika za povezivanje, kako bi održali osećaj pripadnosti i zajedništva. Briga i svest o potrebi za socijalnom povezanošću unutar tima može da redukuje osećaj usamljenosti u slučaju rada na daljinu. Organizovanje virtuelnih i druženja uživo, kao i timskih aktivnosti koje podstiču zajedništvo, može biti od velike koristi. Takođe, od značaja za zdrav odnos prema radu jeste

da poslodavac otvoreno i jasno komunicira očekivanja od zaposlenih vezanih za ciljeve i organizaciju rada na daljinu, i da ostavi prostor da i zaposleni istakne svoje viđenje. Dobro je da poslodavci pruže smernice o zadacima, rokovima i standardima kvaliteta rada na daljinu, uz razumevanje izazova koje zaposleni mogu doživeti. Fleksibilnost i prilagodljivost u postavljanju dostižnih ciljeva, uzimanje u obzir realističnih, individualnih potreba zaposlenih predstavlja humano tretiranje što doprinosi zadovoljstvu, a ujedno i motivaciji zaposlenog u daljem radu. Poštovanje radnog vremena zaposlenog bez uznemiravanja mimo tog perioda u vezi sa poslovnim zadacima trebalo bi da bude obaveza poslodavca – navodi Marjanovićeva.

- Sa druge strane, odgovornost zaposlenih je na postavljanju jasnih granica između posla i privatnog života kako bi očuvali balans i izbegli prekomerno angažovanje. Održavanje svakodnevne rutine i strukture može pomoći zaposlenima da ostanu fokusirani i smanje „osećaj haosa”. Poštovanje radnog vremena i nepreplitanje sa privatnim užicima tokom rada olakšava distinkciju vremena na poslu i privatnog vremena za sebe. Osim toga, na zaposlenom je da kreira efikasan radni prostor kod kuće, odvojen od ličnih aktivnosti, kako bi održao jasnu granicu između posla i odmora. Zaposleni su odgovorni i za svoju

produktivnost. Postavljanje prioriteta i upravljanje vremenom postaju ključni u radnom okruženju na daljinu. Takođe, važno je da zaposleni ostanu otvoreni u komunikaciji i da prijavljuju probleme ili izazove sa kojima se suočavaju i na daljinu. Jasna i redovna komunikacija sa nadređenima može pomoći zaposlenima da se osećaju podržano i shvaćeno. Aktivno održavanje veza sa kolegama i učestvovanje u timskim aktivnostima doprinose osećaju pripadnosti i socijalne povezanosti – zaključuje ona.

Sa efikasnosti na empatiju

Da, remote model rada nije pojam koji postoji samo nešto više od tri godine, ali jeste pojam koji označava promenu našeg pristupa poslu, promenu naših stavova i prioriteta. Remote model rada preformulisao je pitanje pregorevanja, prekovremenog rada, balansa između privatnog i poslovnog života, međuljudskih odnosa i mentalnog zdravlja.

Sa fokusom na komunikaciju, otvorenost, saradnju, motivaciju, poštovanje, poverenje, i to sa obe strane, novi model rada je u poslovno okruženje uneo potrebnu dozu humanosti, a empatiju podigao na lestvicu jednake visine kao što je i efikasnost.

I dok možda rad od kuće nije za svakoga, lekcije kojima nas je naučio – jesu.

IVANA TOMIĆ



zemljoradnička zadruga

NAPREDAK

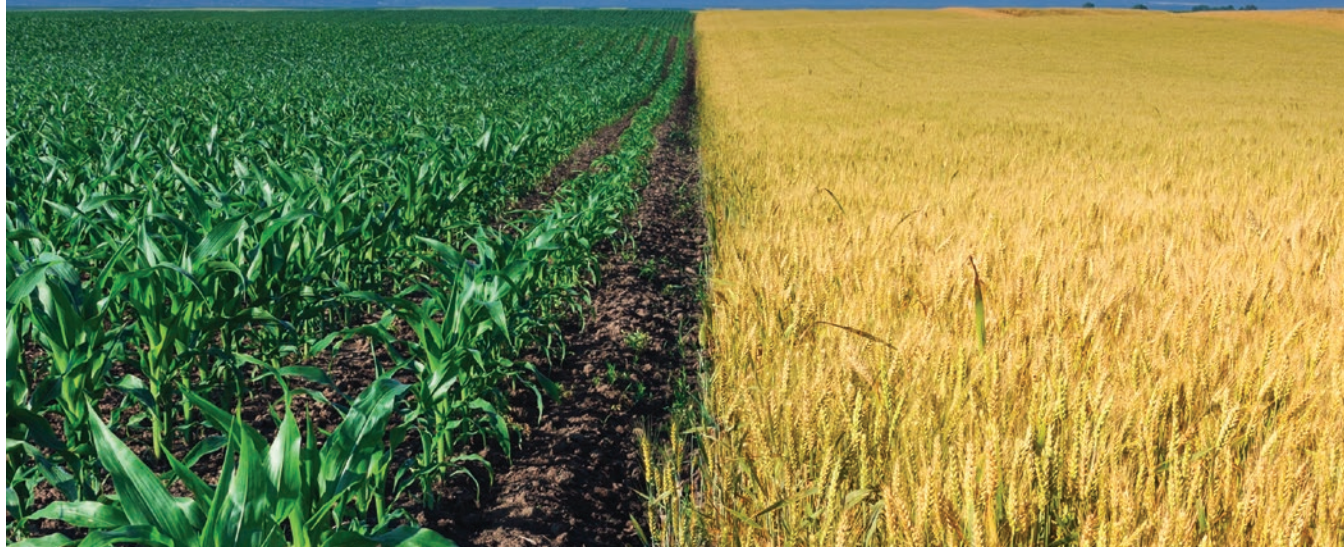
Dože Derđa 126

24406 Senta, Gornji Breg

024/4843066, 024/4843076

napredakgb@gmail.com

PRODAJA I OTKUP ŽITARICA



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



PODRIVAČI
MULČARSKA KOSA
SETVOSPREMAČI
PRSKALICE
ATOMIZERI
VUČENI ATOMIZERI



EMOCIJE UTIČU I NA EKONOMSKE ODLUKE

EKONOMSKO ODLUČIVANJE ZASNOVANO JE NA TEORIJI RACIONALNOG IZBORA I SUGERIŠE DA ĆE INVESTITORI OBJEKTIVNO PROCENITI RIZIK I REAGOVATI NA NAJRACIONALNIJI NAČIN. S DRUGE STRANE, TRETIRAĆE UNUTRAŠNJE FUNKCIONISANJE UMA DONOSIOCA ODLUKA KAO CRNU KUTIJU KOJA JE IZVAN DOMETA EKONOMSKOG ISTRAŽIVANJA. NEUROEKONOMIJA JE PROŠIRILA ZNANJA KOJA IMAMO O ODLUKAMA POTROŠAČA

Koliko puta vam se desilo da ste kupili proizvode koji su vam „preko potrebni“ ili se barem tako učinilo u trenutku? Danas su kompanije razvile nove metode da ubede potrošače, a ponekad se čini da nas prodavci poznaju bolje nego što znamo sami sebe.

Glavni krivac koji odaje šta nam je zapravo bitno i potrebno nije niko drugi do naš mozak. Moderna vremena donela su nove discipline zvane neuroekonomija i neuromarketing. One kombinuju principe neurologije, psihologije, ekonomije i marketinga kako bi istraživale i razumele načine na koje potrošači – donosioci odluka reaguju na marketinške stimulanse, odnosno kako odlučuju o kupovini.

- U mozgu se obrađuju sva čulna iskustva, uključujući i „šesto čulo“. Tako se kompanije trude da na razne načine predstavljaju svoje proizvode ili usluge kako bi ih prodali. Masovni mediji nisu dovoljan niti jedini kanal, te su nužna istraživanja pre plasiranja poruke bilo koje vrste. Jedan od alata su i neurološka istraživanja - objašnjava Milijan Premović, marketinški stručnjak, u razgovoru za Biznis.rs.

Na značaj mozga upućuju i ekonomisti.

- Svoje studente već godinama učim da razumeju da za prave pobude potrošača ne treba pitati osobu, već „mozak“ - kaže profesorka dr Ana Bovan. - Ako kupce pitamo direktno, nećemo uvek dobiti pravi odgo-

vor. Moždana aktivnost nije uvek potpuno svesna i nije je lako rečima objasniti. To znamo kroz standardna tržišna istraživanja, upitnike, intervjuisanje, fokus grupe i druge metode upoznavanja sa preferencijama - ističe profesorka Bovan i dodaje da je neophodno analizirati i fiziološki odgovor mozga na određene stimulanse, pružajući objektivniji uvid u stvarne sklonosti potrošača.

U razgovoru za Biznis.rs ona objašnjava da od pravih, dubokih i iskrenih izbora zavisi prodaja, profitna stopa, uspeh i opstanak brendova, kompanije i radnih mesta.

- Stoga sam i kao profesor smatrala da se studentima što pre treba otvoriti prilika da se upoznaju sa neuroekonomijom i neuromarketingom, organizujući prvu stručnu međunarodnu konferenciju još davne 2017. godine. Otvorili smo još tada vrata za upoznavanje sa vrlo novim svetom neuronauke primenjene na biznis - objašnjava Bovan.

Ali kako ubediti potrošača da kupi proizvod i da se oseti da je to baš njegova odluka, doneta isključivo na osnovu njegovih potreba? Kako kompanije „u dušu“ znaju potrošača? Milijan Premović otkriva tajnu.

- Na osnovu analize onoga šta je potrošač do sada radio i stavova koje ima u ovom trenutku. Na osnovu toga se mogu donositi zaključci o tome šta može da se desi u budućnosti. Što više kvalitetnih inputa, to je tačnija pretpostavka. Ipak, najveći „proboji“ proizvoda su se do sada dešavali empirijski, da ne kažem - slučajno. Kada je u pitanju kontinuitet i razvoj biznisa, onda je tu važan sistem, a sistem se postavlja na osnovu procedura. Nadalje, procedure se postavljaju na osnovu iskustva i znanja, a znanje na osnovu učenja i istraživanja - kaže naš sagovornik.

Sam naziv - neuroekonomija i neuromarketing - upućuju da su ove discipline proučavane iz različitih uglova: ekonomista, marketing stručnjaka i psihologa. Tajne mozga vrlo dobro znaju psiholozi.

- Sa velikim napretkom tehnologije u proteklih 20 godina u stanju smo da modernim mašinama koje su korišćene u medicinske

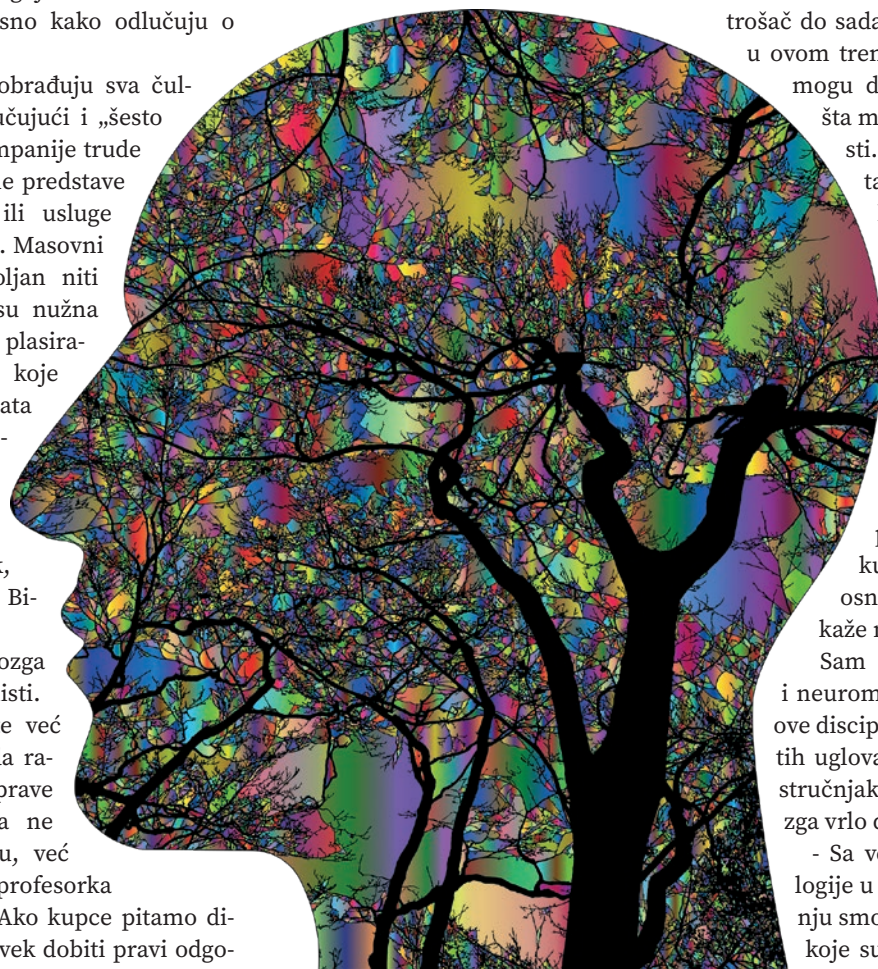




FOTO: NEEDPIX

svrhe istražimo mozak potrošača – reči su doc. dr Kristine Brajović Car, psihologa. – Uz pomoć tih mašina smo u mogućnosti da izmerimo reakciju potrošača na marketinške stimuluse i tako bolje razumemo kako razmišlja i reaguje na marketinške aktivnosti.

Istraživanja profesora dr Antonia Damasia ukazuju da u većini situacija delujemo pomoću emocija i razuma istovremeno, ali donošenje odluka bez emocija nije moguće. Ne shvatajući tu vezu, ekonomija je dugo grešila.

- Ekonomska teorija racionalnog izbora polazi od pretpostavke da će investitori donositi odluke objektivno i racionalno, posebno kada je reč o proceni rizika i ponašanju u odnosu na rizik. Ekonomija je, inače, tradicionalno gledala na ljude kao na racionalne, neemocionalne maksimizatore, koji su vođeni ličnim interesima. Međutim, modeli zasnovani na ovakvom „homo economicusu“ pokazivali su velike greške u predviđanju, što su još Kaneman i Tverski pokazali i primili Nobelovu nagradu za rezultate. U „crnoj kutiji“ ljud-

skog mozga, koji nije razmatran u ekonomskim teorijama, stalno se odvijaju podsvesni procesi pod uticajem emocija, i usmeravaju neoportunističko ekonomsko ponašanje i neracionalno odlučivanje – dodaje profesorka dr Ana Bovan.

Neuromarketiška testiranja ne mere aktivnost svesnog uma potrošača, već podsvest kroz pokazatelje aktivnosti mozga pri izlaganju stimulusima.

- Iako je mozak svakog ispitanika različit, uzorci su validni zato što su svi ljudski mozgovi jako slični – dodaje psihološkinja Brajović Car.

Ekonomske odlučivanje zasnovano je na teoriji racionalnog izbora i sugerise da će investitori objektivno proceniti rizik i reagovati na najracionalniji način. S druge strane, tretiraće unutrašnje funkcionisanje uma donosioca odluka kao crnu kutiju koja je izvan dometa ekonomskog istraživanja. Tako je neuroekonomija proširila znanja koja imamo o odlukama potrošača.

Odluke nisu uvek racionalne, a pokazatelj je impulsivna kupovina. Često kada se proizvodi reklamiraju, oni se pokazu na samom kraju, dok ambijent krasi celu reklamu.

- Mnogo profesionalaca i teoretičara će reći da je svaka kupovina impulsivna i emotivna, a u krajnjoj liniji možda je to u potpunosti tačno. Jedan od „trikova“ u prodaji može biti i to, ali zavisi od puno faktora – objašnjava Milijan Premović kako kompanije idu na kartu emotivne i impulsivne kupovine.

 JANA VOJNOVIĆ

NEUROEKONOMIJA KAO PRIVILEGIJA

Iako nema svako privilegiju da primeni neuroekonomiju u istraživanjima, pojedina mesta – kojih ima u Srbiji – svakako mogu time da se pohvale. Naša sagovornica dr Ana Bovan istakla je koliko je ta primena bitna.

- Zato smo u ESEM Biznis školi za poslovne lidere na MBA programu uključili obavezno upoznavanje sa neuroekonomskim tehnikama kao što je elektroencefalografija, galvanska kožna reakcija (GSR) i praćenje pogleda. Svaki biznis ima neposredne koristi od toga, i čitava ekonomija. Uz neuroekonomiju imamo jasan uvid u ključne faktore koji oblikuju odluke oko upravljanja finansijama, investicijama, stavove u odnosu na rizik i strah od gubitka, i ti rezultati u ukupnom ishodu donose viši stepen ekonomske pismenosti i mudrosti. Jako je značajno što možemo da razumemo šta podstiče iracionalno ponašanje u biznisu, kod timova i lidera, kod preduzetnika, šta traže kupci i šta ih doista vodi ka kupovini – objašnjava profesorka Bovan i dodaje da neuroekonomija ima implikacije i na javne politike i na unapređenje ekonomskih modela.

Ne treba zanemariti da ova oblast pokreće otvaranje i niza etičkih pitanja koja je najbolje rešavati u javnom diskursu.

- Donosioci odluka postepeno usvajaju prednosti neuroekonomije, jer svi imaju koristi od nje. Neuroekonomija nije i dalje pristupačna svim firmama i organizacijama jer je tehnologija jako napredna, proces zahteva velike i dugotrajne obrade i verifikacije, ali je upravo zato i jako vredna. Ko je koristi može se smatrati veoma privilegovanim i imati ogromne prednosti u odnosu na druge, kako kompanije, tako i ekonomije – napominje dr Ana Bovan.



FOTO: FREEPIK

DO PROBOJA SUPERPAMETNE VEŠTAČKE INTELIGENCIJE MOGUĆE DECIENIJE

Predsednik tehnološkog giganta Microsofta Bred Smit rekao je da nema šanse da se superinteligentna veštačka inteligencija stvori u narednih 12 meseci i upozorio da bi takva tehnologija mogla biti udaljena decenijama.

Podsećamo, suosnivač startapa OpenAI Sem Altman ranije ovog meseca je uklonjen sa mesta generalnog direktora od strane odbora direktora kompanije, ali je brzo vraćen na posao nakon vikenda negodovanja zaposlenih i akcionara. Reuters je tada ekskluzivno izvestio da je do njegove smene došlo ubrzo nakon što su kompanijini inženjeri kontaktirali odbor, upozoravajući na opasno otkriće za koje se plaše da bi moglo imati neželjene posledice.

Interni projekat pod nazivom K* (izgovara se K-Star) mogao bi da bude proboj u potrazi za onim što je poznato kao veštačka opšta inteligencija (AGI), rekao je jedan od insajdera za Reuters. OpenAI definiše AGI kao autonomne sisteme koji nadmašuju ljude u većini ekonomski vrednih zadataka.

Međutim, Bred Smit, kao predstavnik najvećeg ulagača u OpenAI, u obraćanju britanskim novinarima odbacio je tvrdnje o navodno opasnom naučnom prodoru.

- Ne postoji apsolutno nikakva verovatnoća da ćete videti ovaj takozvani AGI, gde su računari moćniji od ljudi, u narednih 12 meseci. Biće potrebne godine, ako ne i mnogo decenija za to – rekao je Smit.

On je dodao da misli da je očigledno bilo razmimoilaženja između članova upravnog odbora, ali da se suštinski nije radilo o takvoj vrsti zabrinutosti.

- Ono što nam zaista treba je uspostavljanje sigurnosnih kočnica na vreme. Baš kao što imate sigurnosni prekid u liftu, prekidač za struju, kočnicu u slučaju nužde za autobus ili voz – trebalo bi da postoje sigurnosni prekidi u sistemima veštačke inteligencije koji kontrolišu kritičnu infrastrukturu, tako da uvek ostanu pod ljudskom kontrolom – dodao je Smit.

U KINI VIŠE OD 10.000 DIGITALNIH RADIONICA I PAMETNIH FABRIKA

Kina je izgradila više od 10.000 digitalnih radionica i pametnih fabrika i postala najveće svetsko tržište aplikacija za inteligentnu proizvodnju, saopštilo je Ministarstvo industrije i informacionih tehnologija u ovoj zemlji.

Sin Guobin, zamenik ministra industrije i informacionih tehnologija, otkrio je te podatke u govoru na Svetskoj konferenciji o inteligentnoj proizvodnji 2023. održanoj ove nedelje u Nandingu, glavnom gradu istočne kineske provincije Đangsu, piše Beta pozivajući se na agenciju Xinhua.

Prema rečima zvaničnika, inteligentna proizvodnja sve više postaje ključna sila koja promovise optimizaciju industrijskih sistema i transformaciju proizvodnog načina. Samo u 2022. godini, ukupna vrednost pratećih industrija kao što su inteligentna proizvodna oprema, industrijski softver i sistemska rešenja u Kini premašila je 4.000 milijardi juana (oko 559 milijardi američkih dolara), a 5G tehnologije su primenjene u skoro 2.000 fabrika širom zemlje, naveo je Sin.

Ovogodišnja konferencija, koju su zajednički organizovali vlada provincije Điangsu, Ministarstvo industrije i informacionih tehnologija i Kinesko udruženje za nauku i tehnologiju, bavi se inteligentnom, digitalnom i povezanom transformacijom i integracijom i inovacijama digitalne i realne ekonomije, navodi Xinhua.

CIRIH I SINGAPUR PREDVODE LISTU NAJSKUPLJIH GRADOVA NA SVETU

Prema godišnjem svetskom indeksu troškova života koji objavljuje Economist Intelligence Unit (EIU), prosečni troškovi života u najvećim gradovima porasli su za 7,4 odsto ove godine. Najbrže su rasle cene namirnica, za razliku od 2022. kada su energenti bili na čelu inflacije u urbanim sredinama.

Grad-država Singapur i švajcarski Cirihi proglašeni su za najskuplje gradove na svetu. Uspon Ciriha, koji je skočio sa šestog mesta na prošlogodišnjoj listi, pripisan je snazi švajcarskog franka uz visoke cene namirnica, kućnih potrepština i troškova zabave i rekreacije. Singapur je bio u vrhu liste i pre godinu dana.

Iako se Njujork izjednačio sa Singapurom na prvom mestu prošle godine, popularna američka destinacija, gde su cene porasle za 1,9 odsto prema studiji, pala je na treće mesto, izjednačivši se sa švajcarskom Ženevom. Hong Kong, jedina druga azijska destinacija u prvih deset, bio je peti, dok je Los Anđeles bio na 6. mestu, a Pariz je proglašen za sedmi najskuplji grad na svetu. Izraelski Tel Aviv deli osmo mesto sa danskim Kopenhagenom. Međutim, vredni napomenuti da je istraživanje sprovedeno pre oktobarskog izbijanja sukoba između Izraela i Hamasa. Na kraju, San Francisco zaokružuje listu najskupljih deset gradova.

Dalje na listi, ruski gradovi Moskva i Sankt Peterburg zabeležili su najoštrij pad, jer su se spustili sa 105. mesta na 142. i 74. mesta na 147. u ovogodišnjoj rang listi, zbog pada vrednosti rublje.

Gepard



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



Međunarodni transport
Špedicija
Logistika



GREGORIANAH
MEDIA

w: WWW.GREGORIANAHMEDIA.COM
m: PRODAJA@GREGORIANAH.COM
t: +381648917818



BRENDIRAJTE SVOJU VODU!
PROMOVIŠITE SVOJ **BREND!**

IZMEĐU OSTALIH SARADUJEMO I SA:



HOTEL
CONSTANTINE
THE GREAT
★★★★


RADISSON
COLLECTION


MUZEUM

Ratka Pavlovića
TC Sokolana 20-21
18400 Prokuplje
063/7054252 027/331977
birostevanovic@yahoo.com

**Izvođenje
hidrotehničkih
instalacija**